

DETERMINANTS DE LA FINANCE COMPORTEMENTALE DES JEUNES DIPLOMES DANS L'ENTREPRENEURIAT

DETERMINANTS OF BEHAVIORAL FINANCE AMONG YOUNG GRADUATES IN ENTREPRENEURSHIP

OMBA KETOKA Dorcas

Doctorante

Université de Kinshasa

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Département de Gestion, Option Gestion Financière

République Démocratique du Congo

Date de soumission : 16/05/2026

Date d'acceptation : 21/07/2026

Pour citer cet article :

OMBA KETOKA. D. (2026) « DETERMINANTS DE LA FINANCE COMPORTEMENTALE DES JEUNES DIPLOMES DANS L'ENTREPRENEURIAT », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 7 : Numéro 8 » pp : 804- 821.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons
Attribution License 4.0 International License



Résumé

La finance comportementale remet en cause l'idée de rationalité parfaite des agents économiques en montrant que les décisions financières sont influencées par des facteurs psychologiques, émotionnels et cognitifs. Elle s'oppose à la finance classique, qui suppose que les individus cherchent uniquement à maximiser leur utilité. Dans le contexte de l'entrepreneuriat des jeunes diplômés, cette approche est particulièrement pertinente. Face au chômage et au manque d'opportunités salariales, beaucoup se tournent vers l'entrepreneuriat comme solution d'autonomisation économique. Toutefois, leurs choix ne reposent pas seulement sur des calculs rationnels : l'aversion au risque, l'excès de confiance, le mimétisme ou encore l'illusion de contrôle influencent fortement leurs décisions. En République Démocratique du Congo, les contraintes structurelles accentuent ces comportements. Les jeunes diplômés hésitent souvent à investir, car la peur de l'échec et l'incertitude des revenus dominent. Selon la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky, les pertes potentielles pèsent davantage que les gains espérés, ce qui freine l'engagement entrepreneurial.

Mots clés : Déterminants ; Finance ; finance comportementale ; jeunes diplômés ; entrepreneuriat.

Abstract

Behavioral finance challenges the idea of perfect rationality among economic agents by demonstrating that financial decisions are influenced by psychological, emotional, and cognitive factors. It contrasts with classical finance, which assumes that individuals solely seek to maximize their utility. In the context of entrepreneurship among young graduates, this approach is particularly relevant. Faced with unemployment and a lack of salaried opportunities, many turn to entrepreneurship as a means of economic empowerment. However, their choices are not based solely on rational calculations: risk aversion, overconfidence, mimicry, and the illusion of control strongly influence their decisions. In the Democratic Republic of Congo, structural constraints exacerbate these behaviors. Young graduates often hesitate to invest because the fear of failure and income uncertainty prevail. According to Kahneman and Tversky's prospect theory, potential losses outweigh expected gains, thus hindering entrepreneurial engagement.

Keywords : Determinants ; Finance ; behavioral finance ; young graduates ; entrepreneurship.

Introduction

La finance comportementale constitue aujourd'hui un champ majeur d'analyse des décisions économiques et financières. Contrairement à la finance classique fondée sur la rationalité parfaite, elle montre que les choix sont influencés par des facteurs psychologiques, émotionnels et cognitifs (Kahneman & Tversky, 1979). Cette approche est particulièrement pertinente pour les jeunes diplômés, souvent confrontés au chômage et à la rareté des opportunités salariales, qui se tournent vers l'entrepreneuriat comme alternative d'autonomisation économique.

La décision d'entreprendre ne dépend pas uniquement de critères rationnels : elle est affectée par l'aversion au risque, l'excès de confiance, le mimétisme, l'ancrage psychologique ou encore l'illusion de contrôle (Ricciardi & Simon, 2000 ; Pompian, 2012). Selon la théorie des perspectives (Kahneman & Tversky, 1979), les individus accordent plus d'importance aux pertes qu'aux gains, ce qui peut freiner l'engagement entrepreneurial. Dans les pays en développement, notamment en République Démocratique du Congo, ces biais sont accentués par un environnement marqué par le chômage, l'instabilité économique, l'accès limité au financement et l'insuffisance de l'éducation financière (Akerlof & Shiller, 2009).

Ainsi, l'entrepreneuriat apparaît à la fois comme une opportunité et une activité risquée. Les jeunes diplômés doivent surmonter la peur de l'échec, le manque d'expérience et les difficultés d'accès au crédit. Les biais cognitifs influencent leur capacité à évaluer les opportunités, gérer les risques et maintenir des entreprises durables. Pourtant, peu d'études empiriques ont analysé ces déterminants comportementaux dans le contexte congolais, créant un vide scientifique.

La promotion de l'entrepreneuriat, encouragée par les politiques publiques, suppose d'inculquer une véritable culture entrepreneuriale (Randriamanalina, 2020) et de renforcer l'éducation financière. Comprendre les mécanismes comportementaux permet d'adapter les stratégies de soutien, de favoriser l'investissement productif et de développer des entreprises viables (Thaler & Sunstein, 2008 ; Achour & Ammari, 2020).

Dès lors, une interrogation centrale se dégage :

Dans quelle mesure les facteurs comportementaux, notamment l'aversion au risque et les biais cognitifs, influencent-ils les décisions financières et entrepreneuriales des jeunes diplômés ?

Ainsi, cette étude cherche à comprendre les déterminants comportementaux susceptibles d'expliquer les décisions financières et entrepreneuriales des jeunes diplômés dans un

environnement économique marqué par l'incertitude et les contraintes structurelles. L'intérêt scientifique de cette recherche réside dans la volonté de contribuer à l'enrichissement des travaux sur la finance comportementale appliquée à l'entrepreneuriat dans les économies africaines, tout en apportant des éléments utiles aux politiques d'éducation financière, de promotion de l'entrepreneuriat et d'autonomisation économique des jeunes.

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

1.1. Revue théorique

1.1.1. La théorie financière classique et la rationalité économique

La théorie financière classique repose sur l'idée que les agents économiques sont rationnels et prennent des décisions visant à maximiser leur utilité. Selon cette approche, les individus analysent parfaitement l'information disponible avant de choisir les investissements offrant le meilleur rendement compte tenu du niveau de risque encouru (Fama, 1970). Cette conception suppose également que les marchés financiers sont efficients et que les comportements économiques sont guidés par une logique purement objective.

Toutefois, cette théorie a été progressivement remise en cause par plusieurs chercheurs qui ont démontré que les décisions financières réelles sont souvent influencées par des facteurs psychologiques et émotionnels. Dans les économies africaines, notamment en République Démocratique du Congo, cette remise en cause apparaît encore plus pertinente en raison de l'instabilité économique, de l'incertitude des revenus et de la faiblesse des systèmes financiers formels. Dans ce contexte, les comportements économiques des individus ne peuvent être expliqués uniquement par la rationalité classique (Shiller, 2003).

1.1.2. La théorie des perspectives de Kahneman et Tversky

La théorie des perspectives développée par Kahneman et Tversky constitue le fondement principal de la finance comportementale. Cette théorie soutient que les individus accordent davantage d'importance aux pertes potentielles qu'aux gains espérés. Ainsi, les agents économiques préfèrent souvent éviter les pertes plutôt que rechercher des profits élevés, ce qui explique leur aversion au risque (Kahneman & Tversky, 1979).

Dans le contexte africain, cette théorie permet de comprendre les comportements prudents observés chez plusieurs jeunes diplômés confrontés à un environnement économique marqué par :

- Le chômage ;
- La précarité professionnelle ;
- L'instabilité monétaire ;

- L'insuffisance des opportunités d'investissement.

En République Démocratique du Congo, l'incertitude économique et la difficulté d'accès au financement renforcent cette peur des pertes financières. Les jeunes diplômés hésitent souvent à entreprendre ou investir en raison des risques liés à l'échec économique et à l'absence de mécanismes de protection sociale.

1.1.3. La théorie moderne du portefeuille de Markowitz

La théorie moderne du portefeuille de Markowitz explique que les investisseurs cherchent à optimiser le rapport entre le rendement attendu et le risque encouru (Markowitz, 1952). Selon cette approche, les individus rationnels privilégient les investissements permettant de minimiser les risques pour un niveau donné de rendement.

Dans le contexte africain, cette théorie prend une dimension particulière en raison de la faiblesse des marchés financiers et de l'instabilité économique. En République Démocratique du Congo, les jeunes diplômés disposent généralement de ressources financières limitées et évoluent dans un environnement où les possibilités d'investissement sécurisé restent faibles. Cette situation favorise une forte aversion au risque et oriente les individus vers des comportements financiers prudents.

1.1.4. La théorie des biais cognitifs

Les biais cognitifs représentent des erreurs systématiques de jugement susceptibles d'influencer les décisions financières des individus. Ces biais altèrent la capacité des agents économiques à évaluer objectivement les informations disponibles (Pompian, 2012).

Les principaux biais cognitifs observés dans les comportements financiers sont :

- L'excès de confiance ;
- Le biais d'ancrage ;
- Le mimétisme ;
- L'illusion de contrôle ;
- Le biais de confirmation.

Dans le contexte africain et congolais, ces biais sont souvent renforcés par le faible niveau d'éducation financière et le manque d'accès à une information économique fiable. En République Démocratique du Congo, plusieurs jeunes diplômés prennent des décisions financières sous l'influence de leur entourage, des réseaux sociaux ou des croyances populaires concernant l'investissement et l'entrepreneuriat.

1.1.5. La théorie de l'aversion au risque

L'aversion au risque désigne la tendance des individus à éviter les situations comportant une forte incertitude économique (Arrow, 1971). Cette notion occupe une place centrale dans la finance comportementale.

En Afrique subsaharienne, plusieurs facteurs structurels renforcent l'aversion au risque des jeunes :

- L'instabilité des marchés ;
- La faiblesse des revenus ;
- Le manque d'emplois stables ;
- L'insuffisance des dispositifs de financement ;
- La pauvreté.

En République Démocratique du Congo, ces difficultés sont accentuées par l'instabilité macroéconomique, la dépréciation monétaire et les difficultés d'accès au crédit bancaire. Dans ce contexte, les jeunes diplômés privilégient souvent des comportements économiques prudents afin de limiter les pertes potentielles.

1.2. Revue empirique

Plusieurs études empiriques ont démontré l'importance des facteurs comportementaux dans les décisions financières des individus.

Kahneman et Tversky (1979) ont montré que les agents économiques prennent fréquemment des décisions irrationnelles sous l'effet de la peur des pertes. Leurs travaux démontrent que les individus privilégient la sécurité financière lorsqu'ils sont confrontés à des situations d'incertitude.

Ricciardi et Simon (2000) soulignent également que les biais cognitifs influencent significativement les comportements des investisseurs. Selon ces auteurs, les décisions financières sont souvent affectées par les émotions, les perceptions subjectives et les erreurs de jugement.

Pompian (2012) met en évidence l'impact de l'excès de confiance sur les choix financiers. Les individus ayant une forte confiance en leurs capacités prennent souvent des décisions financières risquées sans évaluation objective des conséquences économiques.

Dans une étude portant sur les jeunes investisseurs, Baker et Ricciardi (2014) montrent que les comportements financiers dépendent fortement de la perception du risque et du niveau d'éducation financière. Les jeunes peu expérimentés présentent généralement une forte aversion au risque.

En Afrique, plusieurs recherches ont démontré que les décisions financières des jeunes sont fortement influencées par les contraintes économiques et l'incertitude sociale. C'est notamment :

Selon Nkurunziza (2015), le chômage élevé des jeunes africains pousse plusieurs diplômés à adopter des comportements prudents face aux investissements risqués. Les difficultés d'accès au crédit et l'absence de garanties financières limitent également leur capacité entrepreneuriale.

De même, une étude de l'African Development Bank (2017) révèle que le faible niveau d'éducation financière constitue un obstacle majeur à l'investissement des jeunes en Afrique subsaharienne. Cette situation favorise les comportements irrationnels et la méfiance vis-à-vis des institutions financières formelles. Par ailleurs, plusieurs jeunes africains prennent leurs décisions économiques sous l'influence des réseaux sociaux, des groupes communautaires ou des perceptions collectives du risque, ce qui renforce les phénomènes de mimétisme financier. En République Démocratique du Congo, les études sur la finance comportementale demeurent encore limitées. Toutefois, certaines recherches montrent que les jeunes diplômés font face à des contraintes économiques importantes influençant leurs décisions financières. Selon Matata Ponyo (2014), l'instabilité macroéconomique et le chômage des jeunes réduisent la capacité d'investissement des diplômés congolais. Cette situation favorise le développement de comportements prudents et une forte aversion au risque. Une étude de la Banque Centrale du Congo (2021) indique également que la faible inclusion financière et le manque de culture financière limitent la participation des jeunes aux activités financières formelles. Beaucoup privilégient les activités économiques informelles jugées moins risquées.

Par ailleurs, les jeunes diplômés congolais évoluent dans un environnement marqué par l'incertitude économique, la volatilité du taux de change et la faiblesse des opportunités d'emploi. Ces facteurs influencent fortement leurs comportements financiers et leur perception du risque.

En définitive, la revue théorique montre que la finance comportementale remet en cause l'hypothèse de rationalité parfaite des agents économiques en démontrant l'influence des facteurs psychologiques sur les décisions financières. Les théories de Kahneman et Tversky, Markowitz et Arrow permettent de comprendre les comportements des jeunes diplômés face au risque et à l'incertitude. Quant à la revue empirique, elle révèle que l'aversion au risque et les biais cognitifs influencent significativement les comportements financiers dans plusieurs contextes économiques. En Afrique et particulièrement en République Démocratique du

Congo, les contraintes économiques, le chômage et le faible niveau d'éducation financière renforcent les comportements prudents des jeunes diplômés.

Cependant, malgré l'importance de cette problématique, peu d'études ont analysé spécifiquement les déterminants comportementaux des décisions financières des jeunes diplômés congolais. Cette insuffisance scientifique justifie ainsi l'intérêt de la présente recherche.

2. DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE

2.1. Approche méthodologique de l'étude

La présente étude s'inscrit dans une approche quantitative visant à analyser les déterminants de la finance comportementale des jeunes diplômés. Cette approche permet d'examiner les relations existantes entre les variables comportementales et les décisions financières à partir d'outils statistiques et économétriques (Gujarati & Porter, 2009).

L'étude adopte une démarche explicative dans la mesure où elle cherche à identifier les facteurs susceptibles d'influencer les comportements financiers des jeunes diplômés, notamment l'aversion au risque, les biais cognitifs et certaines caractéristiques sociodémographiques dans l'entrepreneuriat.

2.2. Population d'étude et échantillonnage

2.2.1. Population cible

La population cible est constituée des jeunes diplômés vivant en République Démocratique du Congo en générale et particulièrement de la Ville province de Kinshasa. Cette catégorie sociale est retenue en raison de son exposition aux difficultés économiques, à l'incertitude professionnelle et aux contraintes financières influençant les comportements économiques.

2.2.2. Technique d'échantillonnage

L'étude utilise un échantillonnage non probabiliste à choix raisonné selon l'accessibilité des répondants (les jeunes diplômés) :

- Des universités ;
- Des instituts supérieurs ;
- Des centres d'insertion professionnelle ;
- Des structures entrepreneuriales.

La taille de l'échantillon a été déterminée à l'aide de la formule de Yamane (1967) avec une marge d'erreur de 5%. Pour une population estimée à environ 260 jeunes diplômés, la taille minimale calculée de l'échantillon était proche de 157 répondants, lesquels ont été retenus pour l'étude.

2.2.3. Méthode de collecte des données

Les données sont collectées à l'aide d'un questionnaire structuré administré aux jeunes diplômés. Le questionnaire comporte principalement :

- Des questions relatives aux caractéristiques sociodémographiques ;
- Des questions portant sur les comportements financiers ;
- Des indicateurs liés aux biais cognitifs ;
- Des variables mesurant l'aversion au risque.

2.2.4. Variables de l'étude

2.2.4.1. Variable dépendante

La variable dépendante représente le comportement financier entrepreneurial. Dans le cadre de cette recherche, cette variable est binaire :

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si le jeune diplômé adopte le comportement financier} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

2.2.4.2. Variables indépendantes

Les variables explicatives retenues sont :

a) Variables comportementales : Biais cognitifs (BC) et aversion au risque (AR)

b) Variables sociodémographiques : Âge (AGE) et situation professionnelle (SP).

Ces variables sont retenues sur base des travaux de Kahneman et Tversky (1979), Markowitz (1952) ainsi que des approches comportementales développées par Pompian (2012).

2.2.5. Spécification du modèle économétrique

Étant donné que la variable dépendante est binaire, l'étude utilise un modèle de régression logistique (Logit). Selon Hosmer, Lemeshow et Sturdivant (2013), le modèle logit permet d'estimer la probabilité qu'un événement se réalise en fonction d'un ensemble de variables explicatives.

La fonction logistique s'écrit comme suit :

$$P(Y_i = 1) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

avec :

$$Z_i = \beta_0 + \beta_1 BC_i + \beta_2 AR_i + \beta_3 AGE_i + \beta_4 SP_i + \varepsilon_i$$

Où :

- Z_i : comportement financier du jeune diplômé ;
- β_0 : constante ;
- BC_i : biais cognitifs ;
- AR_i : aversion au risque ;

- AGE_i : âge ;
- SP_i : situation professionnelle ;
- ε_i : terme d'erreur.

2.2.6. Justification du choix du modèle Logit

Le modèle logit est retenu pour plusieurs raisons :

- La variable dépendante est dichotomique ;
- Le modèle permet d'estimer les probabilités de réalisation d'un événement ;
- Il facilite l'interprétation des effets marginaux à travers les odds ratios ;
- Il est largement utilisé dans les études comportementales et financières (Wooldridge, 2013).

Par ailleurs, le modèle logit offre une meilleure stabilité statistique lorsque les probabilités estimées doivent rester comprises entre 0 et 1.

2.2.7. Méthodes d'analyse des données

Les données sont traitées à l'aide du logiciel économétrique STATA. L'analyse comporte :

a) Analyse économétrique

Cette étape consiste à :

- Estimer le modèle logit ;
- Analyser les coefficients ;
- Interpréter les odds ratios ;
- Vérifier la significativité statistique des variables.

Les principaux tests retenus sont :

- Le test du rapport de vraisemblance (LR χ^2) ;
- Le pseudo R^2 ;
- Les probabilités critiques (p-value) ;
- L'aire sous la courbe ROC.

2.2.8. Limites méthodologiques de l'étude

Cette étude peut présenter certaines limites :

- Subjectivité des réponses des enquêtés ;
- Difficulté de mesurer certains comportements psychologiques ;
- Taille limitée de l'échantillon ;
- Existence de variables non observées influençant les décisions financières.

Malgré ces limites, la démarche méthodologique retenue permet d'obtenir des résultats scientifiquement exploitables sur les déterminants de la finance comportementale des jeunes diplômés en République Démocratique du Congo.

3. Présentation et discussion des résultats

3.1. Résultats

3.1.1. Statistiques Globales du Modèle

Nombre d'observations	157
LR chi2(5)	18,08
Prob > chi2 (Significativité)	0,0028
Pseudo R2	0,1041

3.1.2. Estimations des Ratios d'Opportunité (Odds Ratios)

Variables Prédictrices	Odds Ratio	Err. Type	Z	P > z	[IC à 95 %]
Fin_com : Biais cognitif	0,5924	0,3028	-1,02	0,306	[0,2176 ; 1,6130]
Fin_com : Aversion aux risques	0,1328	0,0740	-3,63	0,000***	[0,0446 ; 0,3956]
Âge : 18 à 25 ans	1,1922	0,5349	0,39	0,695	[0,4948 ; 2,8727]
Âge : 30 à 35 ans	1,5635	0,9910	0,71	0,481	[0,4514 ; 5,4150]
Âge : 35 à 40 ans	1,0000	-	-	-	(Réf. / Empty)
Occupation : Sans activité	1,7189	0,7356	1,27	0,206	[0,7431 ; 3,9765]
Constante (_cons)	4,0173	2,0796	2,69	0,007**	[1,4564 ; 11,0810]

Note : *** p < 0,01 ; ** p < 0,05. La modalité (35 à 40 ans) sert de catégorie de référence pour l'âge.

3.1.3. Performance et Pouvoir Discriminant

Aire sous la courbe ROC (AUC)	0,7238
-------------------------------	--------

Les résultats de la régression logistique montrent que le modèle est globalement significatif, comme l'indique la statistique du rapport de vraisemblance (LR $\chi^2 = 18,08$; p = 0,0028). Cela signifie que les variables explicatives retenues influencent conjointement la variable dépendante étudiée. En outre, le pseudo R² de 10,41 % indique une capacité explicative acceptable pour une analyse comportementale et financière, tandis que l'AUC ROC de 72,38 % traduit une bonne capacité prédictive du modèle (Gujarati & Porter, 2009). Concernant les variables explicatives, les résultats révèlent que les biais cognitifs n'exercent pas d'effet

statistiquement significatif sur la probabilité de réalisation de l'événement étudié ($OR = 0,592$; $p = 0,306$). Bien que l'odds ratio soit inférieur à 1, suggérant un effet négatif potentiel, cette influence demeure insuffisamment robuste pour être validée économiquement et statistiquement. Cette situation peut s'expliquer par le fait que les comportements financiers ne sont pas toujours directement conditionnés par les perceptions cognitives lorsque d'autres facteurs structurels interviennent (Kahneman & Tversky, 1979).

En revanche, l'aversion au risque apparaît comme la variable la plus déterminante du modèle. Son odds ratio de 0,133 associé à une probabilité nulle ($p < 0,001$) montre qu'une augmentation de l'aversion au risque réduit fortement la probabilité d'adopter le comportement financier étudié. Financièrement, cela signifie que les individus fortement averses au risque préfèrent éviter les décisions financières incertaines ou potentiellement coûteuses. Ainsi, une hausse de l'aversion au risque entraîne une diminution d'environ 86,7 % des chances de réalisation de l'événement étudié ($1 - 0,133 = 0,867$) ($1 - 0,133 = 0,867$) ($1 - 0,133 = 0,867$). Ce résultat confirme les théories de la finance comportementale selon lesquelles les agents économiques privilégient les choix minimisant les pertes potentielles (Markowitz, 1952).

S'agissant des variables sociodémographiques, les catégories d'âge ne présentent pas d'effet statistiquement significatif. Les individus âgés de 18 à 25 ans ($OR = 1,192$; $p = 0,695$) ainsi que ceux de 30 à 35 ans ($OR = 1,563$; $p = 0,481$) ne se distinguent pas significativement de la catégorie de référence. Ces résultats suggèrent que l'âge n'influence pas directement le comportement financier analysé dans cette étude, contrairement à certaines recherches qui associent maturité financière et expérience économique (Baker & Ricciardi, 2014).

De même, la situation professionnelle actuelle, notamment le statut « sans activité » ($OR = 1,719$; $p = 0,206$), n'exerce pas d'effet statistiquement significatif. Même si l'odds ratio supérieur à 1 indique une tendance positive, l'absence de significativité statistique empêche de conclure à une réelle influence de cette variable sur la décision financière observée (Wooldridge, 2013).

Enfin, la constante du modèle demeure positive et significative ($OR = 4,017$; $p = 0,007$), ce qui indique qu'en l'absence des variables explicatives intégrées dans le modèle, la probabilité de base de réalisation de l'événement étudié reste relativement élevée. Cela laisse supposer l'existence d'autres facteurs non observés susceptibles d'influencer le comportement financier étudié (Hosmer, Lemeshow & Sturdivant, 2013).

3.2. Discussion des résultats

Les résultats de cette régression logistique mettent en évidence le rôle différencié des variables comportementales et sociodémographiques dans l'explication du phénomène étudié, à savoir les déterminants de la finance comportementale des jeunes diplômés dans l'entrepreneuriat. L'analyse révèle principalement que l'aversion au risque constitue le facteur explicatif le plus important, alors que les biais cognitifs, l'âge et la situation professionnelle n'apparaissent pas statistiquement déterminants. Ces résultats peuvent être discutés à la lumière des théories de la finance comportementale et des travaux empiriques antérieurs.

Premièrement, la significativité globale du modèle ($p = 0,0028$) montre que les variables retenues contribuent collectivement à l'explication du comportement analysé chez les jeunes diplômés engagés ou intéressés par l'entrepreneuriat. Toutefois, le pseudo R^2 relativement faible (10,41 %) indique que le modèle ne capte qu'une partie limitée de la variabilité du phénomène. Cette situation est fréquente dans les études portant sur les comportements financiers, où les décisions des agents économiques dépendent souvent de facteurs psychologiques, institutionnels et contextuels difficiles à mesurer quantitativement (Gujarati & Porter, 2009). Dans le contexte entrepreneurial des jeunes diplômés, d'autres variables telles que le niveau de revenu, l'éducation financière, l'expérience professionnelle, l'accès au financement, l'environnement familial ou encore les opportunités économiques pourraient améliorer davantage la qualité explicative du modèle.

Le résultat le plus marquant concerne l'aversion au risque, dont l'effet négatif et hautement significatif confirme les fondements théoriques de la finance comportementale. En effet, selon la théorie des perspectives développée par Kahneman et Tversky (1979), les individus accordent généralement plus d'importance aux pertes potentielles qu'aux gains espérés. Cette préférence pour la sécurité conduit les agents fortement averses au risque à éviter les décisions financières incertaines.

Dans le cadre spécifique de l'entrepreneuriat des jeunes diplômés, cette observation est particulièrement importante. La création d'entreprise implique souvent des investissements initiaux élevés, des revenus incertains et une forte probabilité d'échec. Les jeunes diplômés présentant une forte aversion au risque auront donc tendance à privilégier des activités professionnelles plus stables, notamment l'emploi salarié, plutôt que de s'engager dans des projets entrepreneuriaux jugés risqués. Les résultats obtenus corroborent également les travaux de Markowitz (1952), selon lesquels les investisseurs cherchent à maximiser leur utilité tout en minimisant l'exposition au risque. Ainsi, plus l'aversion au risque augmente,

plus la probabilité d'adopter un comportement financier entrepreneurial ou innovant diminue. Cette relation est cohérente avec plusieurs études empiriques menées dans les économies émergentes, où l'incertitude économique, le manque de financement et l'instabilité institutionnelle renforcent les comportements prudents des jeunes entrepreneurs.

En revanche, les biais cognitifs ne présentent pas d'effet statistiquement significatif. Ce résultat peut sembler contradictoire avec une grande partie de la littérature en finance comportementale, qui considère les biais psychologiques comme des déterminants majeurs des décisions économiques (Ricciardi & Simon, 2000). Plusieurs explications peuvent toutefois être avancées. D'une part, les biais cognitifs sont souvent difficiles à mesurer avec précision, notamment dans les enquêtes quantitatives reposant sur des perceptions subjectives. D'autre part, leur influence peut être indirecte et dépendre du contexte socioéconomique des individus.

Dans le cas des jeunes diplômés entrepreneurs, les contraintes économiques réelles, notamment le manque de capital, l'accès limité au crédit ou les difficultés d'insertion professionnelle, peuvent prendre le dessus sur les facteurs purement psychologiques. Ainsi, même si certains jeunes présentent des biais comportementaux tels que l'excès de confiance ou l'optimisme excessif, ces biais peuvent être atténués par les réalités économiques auxquelles ils font face.

Par ailleurs, les variables sociodémographiques, notamment l'âge, ne présentent pas d'influence significative sur le comportement étudié. Ce résultat contraste avec certaines recherches selon lesquelles l'expérience acquise avec l'âge améliore les capacités de gestion financière et réduit les comportements impulsifs (Baker & Ricciardi, 2014). Toutefois, l'absence d'effet significatif pourrait s'expliquer par une relative homogénéité des comportements financiers parmi les jeunes diplômés constituant l'échantillon étudié. En effet, appartenant généralement à une même catégorie générationnelle, ces individus partagent des réalités économiques et sociales similaires, notamment les difficultés d'accès à l'emploi, l'incertitude économique et les contraintes financières liées au démarrage d'activités entrepreneuriales.

De même, la situation professionnelle actuelle ne semble pas influencer significativement le comportement financier analysé. Bien que les individus sans activité présentent une probabilité légèrement plus élevée de réaliser l'événement étudié, cet effet demeure statistiquement faible. Ce résultat peut traduire le fait que les choix entrepreneuriaux des jeunes diplômés ne dépendent pas uniquement du statut professionnel, mais également de

facteurs tels que les revenus disponibles, les réseaux sociaux, l'accompagnement entrepreneurial ou l'accès à l'information financière (Wooldridge, 2013).

Enfin, la significativité de la constante indique que d'autres variables non observées interviennent probablement dans l'explication du phénomène. Cette observation souligne les limites du modèle et la nécessité d'intégrer, dans de futures recherches, des variables complémentaires susceptibles de mieux rendre compte des comportements financiers des jeunes diplômés dans l'entrepreneuriat. Une approche mixte combinant méthodes quantitatives et qualitatives pourrait également permettre de mieux comprendre les motivations profondes des jeunes entrepreneurs, leurs perceptions du risque et leurs stratégies financières.

En définitive, cette étude confirme l'importance centrale de l'aversion au risque dans les décisions financières et entrepreneuriales des jeunes diplômés, tout en relativisant le rôle des variables cognitives et sociodémographiques dans le contexte étudié. Ces résultats renforcent les approches comportementales de la finance selon lesquelles les préférences individuelles face au risque constituent un déterminant essentiel des choix économiques et de l'engagement entrepreneurial.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Cette recherche avait pour objectif d'analyser les déterminants de la finance comportementale des jeunes diplômés dans l'entrepreneuriat à travers une approche économétrique fondée sur la régression logistique. Les résultats mettent en évidence le rôle central de la perception du risque, confirmant la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky (1979). Plus l'aversion au risque est forte, moins les jeunes diplômés s'engagent dans des initiatives entrepreneuriales incertaines. En revanche, les biais cognitifs et certaines variables sociodémographiques apparaissent statistiquement moins significatifs, ce qui suggère que les contraintes économiques et structurelles dominent les facteurs psychologiques dans le contexte étudié.

L'apport principal de cette étude réside dans la mise en évidence du rôle déterminant de l'aversion au risque dans les décisions entrepreneuriales et financières. Elle confirme empiriquement les fondements de la finance comportementale appliqués aux économies émergentes et contribue à une meilleure compréhension des comportements financiers des jeunes diplômés évoluant dans un environnement marqué par l'incertitude et les contraintes structurelles.

Cependant, cette recherche présente certaines limites. Sa portée géographique limitée au contexte congolais restreint la généralisation des résultats. Enfin, l'approche économétrique centrée sur la régression logistique ne permet pas de saisir toute la complexité des interactions comportementales. Ces limites ouvrent des perspectives de recherche intéressantes. Il serait pertinent d'intégrer des variables liées aux politiques publiques d'accompagnement, à la culture entrepreneuriale et aux programmes de formation en gestion du risque. L'impact de l'éducation financière et des dispositifs institutionnels sur la réduction de l'aversion au risque mérite également d'être exploré. Par ailleurs, l'étude des différences de comportements selon le genre, le milieu socio-économique ou le type d'activité entrepreneuriale pourrait enrichir la compréhension des mécanismes décisionnels.

Enfin, des approches comparatives entre pays en développement permettraient d'identifier les spécificités contextuelles et d'élargir la portée des résultats.

En définitive, cette recherche montre que les décisions économiques des jeunes diplômés ne reposent pas uniquement sur des calculs rationnels, mais sont fortement influencées par des facteurs comportementaux et contextuels. Elle souligne l'importance de renforcer les programmes de formation en éducation financière et en gestion du risque, afin de favoriser l'investissement productif et la création d'entreprises viables dans les économies émergentes.

ANNEXE

Logistic regression	Number of obs	=	157
	LR chi2(5)	=	18.08
	Prob > chi2	=	0.0028
Log likelihood = -77.845317	Pseudo R2	=	0.1041

Int_1	Odds Ratio	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Fin_com						
Biais cognitif	.5924456	.3027588	-1.02	0.306	.2175991	1.613021
Aversion aux risques	.1328417	.0739573	-3.63	0.000	.0446111	.3955725
Âge						
18 à 25 ans	1.192236	.5349457	0.39	0.695	.4948071	2.87269
30 à 35 ans	1.563519	.9909686	0.71	0.481	.4514464	5.415023
35 à 40 ans	1	(empty)				
Quelle est votre occupation actuelle						
Sans activité	1.71893	.7355502	1.27	0.206	.7430522	3.976466
_cons	4.017251	2.079642	2.69	0.007	1.4564	11.08096

Note: _cons estimates baseline odds.

. lroc

Logistic model for Int_1

number of observations =	157
area under ROC curve =	0.7238

BIBLIOGRAPHIE

- ACHOUR F.Z & AMMARI S. (2020) « Entrepreneuriat et création d'entreprises : un aperçu des différentes approches », Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 3: Numéro 3» pp: 928–942.
- African Development Bank. (2017). African Economic Outlook. AfDB.
- Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2009). Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy. Princeton University Press.
- Arrow, K. J. (1971). Essays in the Theory of Risk-Bearing. Markham Publishing.
- Baker, H. K., & Ricciardi, V. (2014). Investor Behavior: The Psychology of Financial Planning and Investing. Wiley.
- Banque Centrale du Congo. (2021). Rapport sur l'inclusion financière en RDC. Kinshasa.
- Fama, E. F. (1970). « Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work », The Journal of Finance, 25(2), 383-417.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). Basic Econometrics (5e éd.). McGraw-Hill.
- Hosmer, D. W., Lemeshow, S., & Sturdivant, R. X. (2013). Applied Logistic Regression (3e éd.). Wiley.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). « Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk », Econometrica, 47(2), 263-291.
- Markowitz, H. (1952). « Portfolio Selection », The Journal of Finance, 7(1), 77-91.
- Matata Ponyo, A. (2014). Pour un Congo émergent. Kinshasa.
- Nkurunziza, J. D. (2015). « Youth Unemployment and Entrepreneurship in Africa », African Development Review.
- Pompian, M. M. (2012). Behavioral Finance and Investor Types. Wiley Finance.
- RANDRIAMANALINA T. (2020) « Perception de l'entrepreneuriat : le rôle de la famille », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 1: Numéro 3 » pp: 47-63.
- Ricciardi, V., & Simon, H. K. (2000). « What is Behavioral Finance? », Business, Education and Technology Journal, 2 (2), 1-9.
- Shiller, R. J. (2003). « From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance », Journal of Economic Perspectives, 17(1), 83-104.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press.
- Wooldridge, J. M. (2013). Introductory Econometrics: A Modern Approach. Cengage Learning.