

**L'analyse du comportement financier des individus Algériens  
à travers la culture financière  
Analysis of financial behavior Algerian individuals through  
Financial culture**

**Douar Brahim<sup>1</sup>, Kalbaza Amal<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Université de Ghardaia, brahim.douar@univ-ghardaia.dz

<sup>2</sup> Université de Ghardaia, amalkalbaza@gmail.com

*Reçu le :21/10/2021*

*Accepté le :27/11/2021*

*Publié le :30/12/2021*

**Résumé:**

Cet article a pour objectif d'analyser le comportement financier des individus à travers la culture financière par ses différentes dimensions. Nous avons élaboré un modèle conceptuel à travers cinq hypothèses.

Pour analyser la relation entre le comportement financier et la culture financière nous avons utilisé la régression logistique comme outils d'analyse. Nos résultats confirment l'hypothèse que culture financière peut influencer le comportement des individus.

**Mots clés:** Finance comportementale, Culture financière, les dimensions culturelles, régression logistique, l'analyse comportementale.

**Jel Classification Codes:** D14, G4, Z1

**Abstract:**

This article aims to analyze the financial behavior of individuals through financial literacy by its different dimensions. We have developed a conceptual model using five hypotheses.

To analyze the relationship between financial behavior and financial literacy we used logistic regression as analysis tools. Our results confirm the hypothesis that financial literacy can influence the behavior of individuals.

**Keywords:** Behavioral Finance, Financial literacy, Cultural dimensions, Logistic regression, Behavioral analysis.

**Jel Classification Codes:** D14, G4, Z1

## **1. Introduction:**

La culture financière a été reconnue comme un avantage clé pour les personnes qui sont intégrées dans une activité financières de plus en plus complexe. Malgré son importance, de nombreuses études à travers le monde indiquent qu'une grande partie de la population mondiale souffre encore d'analphabétisme financier et que des mesures pour remédier à ce problème sont nécessaires de toute urgence (Lusardi & Mitchell, 2011 ; Atkinson & Messy, 2012 ; Brown & Graf, 2013 ; Thaler, 2013). Pour adopter des stratégies de culture financière fiables, il est indispensable qu'il existe dans un premier temps un modèle qui permette de déterminer le niveau de culture financière des individus et quels sont les axes d'action prioritaires. Un aspect important lié à la question de la culture financière est sa relation avec le comportement financier qualifié de rationnel. Csiszárík-Kocsir et al. (2016) précisent que plusieurs études s'intéressent à la question du rôle de la culture financière dans la conception du comportement financier chez les individus. De nombreuse recherche consiste à mettre en évidence que la culture financière est associée à une meilleure prise de décision financière personnelle. Les personnes ayant un niveau de culture financière plus élevé réussissent mieux dans les activités financières (Lusardi et Mitchell, 2007; van Rooij et al., 2012 ; Csiszárík-Kocsir et al. 2016). La culture financière est également liée à a des aptitudes et comportements financiers différents aux personnes ayant un niveau de culture étroit (van Rooij et al., 2012 ; Csiszárík-Kocsir et al. 2016). En effet, la culture n'appartient pas à une seule personne mais elle appartient à un groupe d'individu. Les caractéristiques culturelles d'une personne sont formées par l'apprentissage et la socialisation et ce processus influence également l'activité financière. Afin de cerner ce paradigme de recherche, nous s'interrogeons sur **la question de la conception du comportement financier à travers la culture financière chez les individus Algériens ?** Afin de mieux cerner notre recherche, nous avons défini un ensemble d'hypothèses. Ces hypothèses ont été adoptées à partir du cadre conceptuel de notre étude (voir le tableau 1). En effet, selon la revue de littérature la

culture financière de l'individu est une conceptualisation multiple. Sur cette base nos hypothèses s'articulent :

**H1.** Le niveau de formation influence la culture financière de l'individu

**H2.** La situation familiale de l'individu est un facteur de la culture financière

**H3.** L'expérience ou le vécu de l'individu représente un facteur primordial dans la création de la culture financière chez les individus

**H4.** L'âge de l'individu est un facteur de la culture financière

**H5.** Le niveau de revenu est associé à la culture financière de l'individu.

La culture financière n'est pas une variable nouvelle dans la finance, elle était déjà utilisée dans les années 1900 (Csiszárík-Kocsir et al. 2016), il est difficile alors de cerner une définition exacte et générale. Les recherches antérieurs ont permis alors d'éclaircir cette conceptualisation à travers des paradigmes et théorèmes.

## **2. Revue de littérature**

Plusieurs chercheurs précisent que la culture financière peut être liée aux connaissances financières dans la plupart des cas. En effet, un comportement conscient est généré non seulement par la possession de la connaissance, mais également par l'utilisation de la connaissance financière dans la vie. L'utilisation des connaissances financières peuvent générer des décisions conscientes et responsables, qui peuvent réduire le montant des risques futurs, l'insécurité financière des ménages et peuvent rendre les finances personnelles plus planifiable. La culture financière a également affecté principalement le comportement et la pratique financiers (Bárczi et Zéman, 2015). Csiszárík-Kocsir et al. (2016) rapportent que Nagy et Tóth (2012) soulignent qu'un comportement conscient des personnes serait essentiel. À la lumière de la conscience financière, les gens peuvent découvrir les avantages et les risques des services financiers et maintenir leurs investissements à un niveau optimal. Les travaux de Lusardi et Mitchell de (2014) indique que les individus qui ont des connaissances sur

la finance sont davantage rationnels dépensent beaucoup moins lorsqu'ils ont des revenus plus élevés, ils épargnent de l'argent afin d'assurer leur avenir si leurs revenus peuvent diminuer (Lusardi-Mitchell, 2014 ; Csiszárík-Kocsir et al. 2016). De ce fait, la culture financière peut exprimer les attentes de l'individu concernant l'avenir. Les crises économiques et financières ont été un excellent exemple de mettre en évidence l'importance de la culture financière. Pendant les crises économiques et financières non seulement les entreprises et les institutions économiques et financières, mais aussi les particuliers et les ménages ont souffert des effets négatifs de ces crises, et donc ils ont développé une certaine conscience et aptitude dans l'objectif de limiter leurs vulnérabilités vis-à-vis aux crises.

## **2.1 La culture financière entre conceptualisation et expression**

Le concept de la culture est souvent lié à la dimension spatiale et/ou historique, pour cela les définitions de la culture qui sont retenues par les chercheurs dans les différents domaines épistémologique, sociale ou économique sont fondées à travers un processus incrémental observé. Il est très important de cerner la définition de la culture financière et ses dimensions dans l'objectif d'analyser son impact dans les différentes circonstances financières. La culture financière est l'ensemble des valeurs des connaissances, des traits financiers et caractéristiques d'un groupe d'individu qui trouve une interdépendance entre les anomalies financières et la qualité des décisions financières des individus. Selon Süge, la culture financière comprend tout ce qui aide les individus à trouver les réponses sur les questions et anomalies financières (Süge, 2010), la culture financière peut être définie comme le niveau de compétences financières, où les individus sont capables et prêts à donner un sens aux informations financières de base et à prendre des décisions conscientes et rationnelles. Ils sont également capables d'estimer les risques futurs de leurs décisions, peuvent les interpréter et les examiner en termes financiers. Nous pouvons alors définir la culture financière comme la connaissance, les motivations et les compétences dans un contexte financier qui peuvent générer la

compréhension et la gestion des anomalies dans la sphère financière (Csiszárík-Kocsir et al. 2016).

## **2.2 Les dimensions de la culture financière**

La culture financière est souvent liée à la question de la réduction des risques financiers et son impact sur les effets financier qualifiés de rational. La culture financière peut être définie par la qualité des compétences, des motivations et des connaissances financiers. En ce sens, la culture financière est alors l'interaction entre les différentes dimensions de la culture financière (connaissance, compétence et motivation) possédé par les individus.

**Tableau N° 1. Revue de littérature**

<b>Le concept de la culture financière</b>	<b>Les dimensions</b>	<b>Les auteurs</b>
Connaissances financières et application de ces connaissances, avec confiance en soi dans la prise de décisions financières.	Connaissance et Application	Huston (2010)
La capacité d'utiliser les connaissances et les compétences acquises pour une meilleure gestion financière.	Connaissances et compétences financières	Hung, Parker et Yoong (2009)
La capacité de comprendre les informations financières et de prendre des décisions efficaces, en utilisant ces informations.	Compréhension et prise de décision	Robb, Babiarz et Woodyard (2012)
l'influence des connaissances financières sur le comportement est médiatisée par les attitudes financières.	Connaissances, comportement et attitude	Norvilitis and MacLean (2010)
Les personnes ayant une plus grande confiance en leur propre culture financière sont moins susceptibles de demander des conseils financiers.	Confiance	Kramer (2016)
Prendre des décisions financières éclairées. le niveau de formation est corréla à la culture financière.	Connaissances Formation	Remund (2010)
Le vécu dans un milieu professionnel	L'expérience	Chen et Volpe (1998)

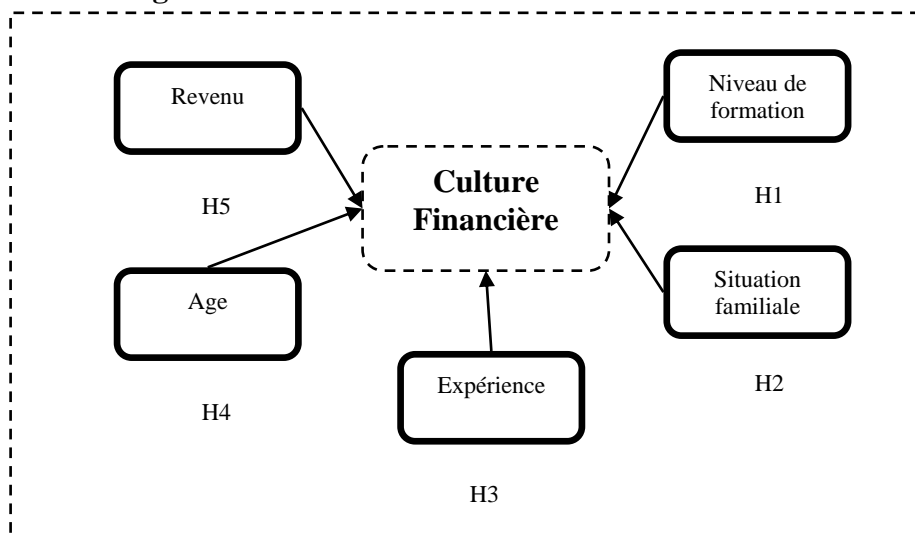
Source : adapté de plusieurs recherches

Le tableau 1 présente une synthèse des concepts et dimensions clés de la culture financière. En résumé, on remarque que plusieurs auteurs conceptualisent la culture financière comme synonyme de connaissances ou des compétences financières, car ils ne la mesurent qu'à travers ces construits. Ainsi, la plupart des définitions sont motivées par des concepts

## L'analyse du comportement financier à travers la culture financière

de connaissances et certaines le font de manière plus large, mesurant également l'application de ces connaissances en tant que concept de culture financière. Cependant, on remarque que certains chercheurs le conceptualisent largement, le mesurant à travers d'autres aspects, tels que le comportement financier, l'attitude financière, les expériences financières, entre autres. Ainsi, on remarque que l'absence d'un ensemble standardisé de mesures cohérentes de la culture financière n'a pas empêché l'émergence d'un nombre important d'études. Définir un concept est toujours difficile, en raison du contenu lui-même et de la diversité des opinions. C'est encore plus difficile quand on n'opère pas avec les mêmes mots et sens, la figure N° 1, schématise cette interaction entre les différentes dimensions de la culture financière. En effet, la culture financière peut être expliquée par la complexité de trois composantes. Pour commencer, nous pouvons mentionner les connaissances financières comme l'ensemble des informations acquises par les individus en matière de finance qui peuvent être utilisés dans une transaction financière.

**Figure N° 01. Les dimensions de la culture financière**



Source : adaptée de plusieurs recherches

Le niveau de formation influence la culture financière de l'individu (H1.). En effet Thaler (2013) suggère que la culture financière est fortement corrélée à plusieurs facteurs, et parmi les facteurs on trouve l'enseignement supérieur qui pourrait être la clé de la culture financière. Lusardi (2010) précise que l'enseignement de la finance dans les écoles et les universités est un élément essentiel pour bâtir une culture financière chez les individus. (H2.) La situation familiale de l'individu est un facteur de la culture financière. Les résultats rapportés par les travaux suggèrent que les célibataires sont significativement plus susceptibles d'avoir une plus faible culture financière que les personnes mariées. De ce fait nous allons adopter cette hypothèse dans l'objectif de l'analyser dans le contexte Algérien. (H3.) L'expérience ou le vécu de l'individu représente un facteur primordial dans la création de la culture financière chez les individus. Chen et Volpe (1998) ont constaté que les personnes ayant une plus longue expérience de travail ont davantage une culture financière que les personnes ayant une courte expérience de travail. (H4.) L'âge de l'individu est un facteur de la culture financière. En effet, Atkinson et Messy (2012) ont observé que la culture financière a tendance à être plus élevée chez les adultes au milieu de leur cycle de vie, et qu'elle est généralement plus faible chez les jeunes et les personnes âgées (H5.) Le niveau de revenu est associé à la culture financière de l'individu. Les travaux de Monticone (2010) et Atkinson et Messy (2012) ont démontré que les faibles niveaux de revenu sont associés à de faibles niveaux de culture financière. De ce fait nous allons analyser cette hypothèse dans le contexte Algérien.

### **2.3. La culture financière pour une rationalité du comportement financier**

Le comportement financier pourrait être affecté par la culture financière. En effet, un individu qui possède une culture financière sa rationalité dans les démarches financières semble plus évidente dans le sens où il peut limiter un certain nombre de risque financier affectera le comportement financier vers une direction positive, comme payer les factures à (Danes & Haberman, 2007). Lamarque rappelle que les risques financiers sont les risques traditionnels de l'activité financière et inhérents à

l'activité de base. Le dispositif de gestion de ceux-ci a deux dimensions: une dimension technique et une dimension organisationnelle et humaine qui se combinent pour tenter d'aboutir à une sécurisation maximale. C'est dans cette deuxième dimension que la culture financière qu'on la trouve (Lamarque, 2009). En effet, l'évaluation des risques financiers tels que le risque de liquidité, le risque des prix peuvent avoir des conséquences très graves si les individus ne possèdent pas une culture financière, dans la même logique les individus devront acquérir une culture financière capable de leur faire comprendre les ressorts de l'équilibre financier, au regard de la nature des produits et services proposés dans un marché financier (Heckman & Grable, 2011). La culture financière peut affecter le comportement financier d'un individu. Par conséquent, le comportement financier peut être prédit bien que le comportement puisse être différent de son réel aptitude. Un individu motivé comptent avec un arsenal de connaissance financière considère certaines activités financières comme des défis à surmonter plutôt que comme des menaces à éviter (Qamar, Keemta et Hassan, 2016).

### **3. Méthodologie de recherche**

D'après notre modèle conceptuel de recherche sur la culture financière est une interaction entre plusieurs dimensions de traits, d'habiletés, de caractéristiques qui peuvent influencer l'aptitude et le fondement de la culture financière chez l'individu. Il était important de diversifier les approches théoriques afin de cerner une approche analytique qui peut contribuer à la définition de la culture financière. Cinq hypothèses ont été cernées par des faits réels à partir de plusieurs recherches empiriques en la matière. Notre étude empirique s'articule autour de la relation entre la culture financière des Algériens et leurs comportements financiers. Nous avons choisi la culture financière comme variable de recherche dans l'objectif de comprendre le comportement financier des individus. Analyser le lien entre la culture financière par ses cinq dimensions (voir figure N°1) de façon dont les individus peuvent gérer l'activité financière afin d'aboutir à un comportement financier rationnel. Ce

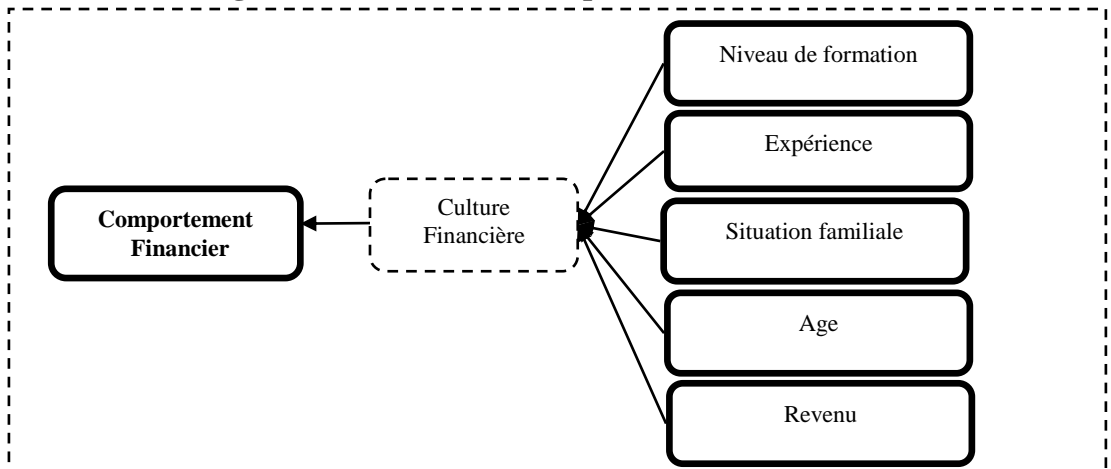


lien entre la culture financière et le comportement financier a été étudié à travers des recherches en l'occurrence les travaux de Mandell et Klein (2009) qui affirment la relation entre la culture financière et le comportement financier (Mandell et Klein, 2009). Dans notre contexte Algérien nous allons tenter d'analyser le comportement financiers a travers la culture financière.

### 3.1. Le cadre conceptuel de la recherche

La culture financière qui désigne l'ensemble des compétences, des motivations et des connaissances en matière de finance qui peuvent avoir un impact important dans la prise de décision financière. La culture financière peut être interprétée non seulement au niveau des individus mais aussi aux entreprises et aux institutions financières. Le cadre conceptuel de notre recherche va s'appui sur l'ensemble des travaux antérieurs qui ont soulevé cette relation entre la culture financière et le comportement financières des individus.

Figure N° 2. Le cadre conceptuel de la recherche



Source : adaptée de plusieurs recherches

Il est important de choisir et valider le cadre conceptuel d'une recherche scientifique, mais le plus important est de justifier ce cadre afin d'aboutir aux résultats espérés. En effet, la culture financière est reconnue comme un élément important de la stabilité financière. Cependant, il y a quelques lacunes dans les aspects clés de la culture financière. Le premier

est le fait que le terme culture financière a souvent été utilisé comme synonyme d'éducation financière ou de connaissances financières, car ces deux concepts sont conceptuellement différents et les utiliser comme synonymes peut entraîner des problèmes, car la culture financière va au-delà de l'éducation financière. Huston (2010) soutient l'approche que la culture financière a plusieurs dimensions, en l'occurrence la compréhension, qui représente les connaissances financières personnelles ou l'éducation financière, et son utilisation, par l'application de ces connaissances dans la gestion financière (Huston, 2010). Lusardi et Mitchell (2011) déclarent que, même s'il vaut la peine d'évaluer comment les gens maîtrisent les finances, dans la pratique, il est difficile d'explorer la façon dont les gens traitent les informations financières et prennent des décisions sur la base de ces connaissances. Il en est ainsi parce que la culture financière couvre un certain nombre de concepts, notamment les connaissances financières, les compétences financières et la capacité financière, et il est difficile de saisir toutes ces informations dans un laps de temps raisonnable pour la recherche (Lusardi et Mitchell, 2011). Bien que la recherche dans le domaine de la culture financière ait augmenté au fil des années, il y a peu de cohérence dans la façon dont elle est définie, car plusieurs auteurs abordent le sujet différemment, lui attribuant des connotations différentes (Hung, Parker et Yoong, 2009).

En outre, des études ont mis en évidence l'utilisation ambiguë de la culture financière, en particulier pour saisir les différences entre ces construits, c'est-à-dire les connaissances financières ou l'éducation financière. De cette façon, Robb, Babiarz et Woodyard (2012) font une distinction entre les termes, affirmant que la culture financière implique la capacité de comprendre des informations financières et de prendre des décisions efficaces en utilisant ces informations, tandis que l'éducation financière signifie simplement rappeler un ensemble des faits, c'est-à-dire des connaissances financières.

### 3.2. La collecte des données de la recherche

Nous avons élaboré notre questionnaire à partir du cadre conceptuel de la recherche. En effet, le questionnaire est composé de cinq (05) questions principales et une question sur le comportement financier des individus. Le questionnaire a été mis en ligne et soumis aux individus par la méthode d'échantillonnage aléatoire. Les réponses aux questionnaires ont été reçues via internet. Simultanément, les questionnaires ont été envoyés à 125 individus. A la fin, 67 personnes ont renvoyé les réponses. Le tableau 2 résume en quelques chiffres la base de données en matière des caractéristiques de notre échantillon :

**Tableau N° 2. Caractéristiques de l'échantillonnage**

Les facteurs	catégorie	répartition
L'âge	moins de 50 ans	43
	50 ans et plus	24
Niveau de formation	Diplômé universitaire	52
	Non Universitaire	15
Situation familiale	mariés	28
	célibataire	39
expérience	Moins de 5 ans d'expériences	46
	Plus de 5 ans d'expériences	21
Revenu	Un revenu relativement faible ou moyen	60
	Un revenu relativement élevé	07

Source : base de données de la recherche

D'après le tableau 2, l'échantillon de l'étude est constitué de deux classes d'âge, 43 personnes leurs âges est inférieur à 50 ans, le reste 24 individus sont âgés de plus de 50 ans. La deuxième caractéristique de notre échantillon est le niveau de formation, sur 67 répondants on y trouve 52 individus sont universitaire, le reste des répondants ne sont pas diplômé. La troisième caractéristique représente la situation familiale des individus, il s'agit alors de faire la différence entre les personne mariés ou déjà mariés et les personne qui n'ont jamais été marié, d'après la base de donnée 39 des individus ne sont mariés. La quatrième caractéristique est l'une des plus importantes caractéristiques, il s'agit d'un vécu ou une expérience dans

activité professionnelle, 46 individus ont moins de cinq ans d'expérience. Dernière caractéristique, le niveau de revenu des répondants, on constate que parmi les 67 individus qui constituent la taille de l'échantillon, 60 personnes ont des revenus relativement faibles ou moyens.

#### **4. L'Etude Empirique de la recherche**

Nous avons identifié les variables permettant de d'expliquer le comportement financier à travers la culture financière qui est aussi expliquer par cinq facteurs (H1, H2, H3, H4, H5). Nous précisons que les variables explicatives sont à l'origine binaires. De ce fait l'instrument d'analyse de notre recherche va s'appuyer sur la régression logistique.

**Tableau N° 3. Test composites des coefficients**

	<b>Khi-deux</b>	<b>ddl</b>	<b>sig</b>
pas	46,333	5	0.000
Bloc	46,333	5	0.000
modèle	46,333	5	0.000

2log de vraisemblance= 46,175<sup>a</sup>

R-deux (cox et snell)=0,499

R-deux (Nagelkerke)=0,667

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Toutes les variables explicatives de la recherche ont été incluses dans l'analyse, le Khi-deux prend la valeur de 46,333 qui est significatif au seuil de 0.000, cependant l'introduction des variables explicatives reste significatif. La vraisemblance de ce modèle atteint la valeur de 46,175. Le modèle nul de la recherche n'a pas été pris en considération, par conséquent on ne peut justifier le changement du modèle par apport au modèle nul. Par ailleurs, les valeurs de R-deux nous indiquent approximativement combien de variation dans le résultat est expliquée par le modèle. Le R-deux de Cox et Snell du modèle complet atteint le seuil de 0.499 ce qui explique que environ 50% de la variation dans la probabilité d'avoir un comportement financier qualifié de rationnel pourrait être expliquée par l'ensemble des variables explicatives. Concernant le R-deux de Nagelkerke qui est un test ajusté du R-deux de Cox et Snell d'après le résultat le R-deux (Nagelkerke) est significatif, atteint le seuil de 0.667, par conséquent les variables

explicatives expliquent 66% de la variation dans la probabilité pour un comportement rationnel.

#### 4.1. L'adéquation du modèle aux données de l'étude

Nous allons procéder un test Hosmer et Lemeshow qui est un test non paramétrique dans l'objectif d'évaluer la différence du modèle observé et le modèle théorique par apport à l'adéquation aux de données de notre étude dans son contexte. Le test de Hosmer et Lemeshow comprend deux hypothèses.

**Tableau N° 4. Test de Hosmer et Lemeshow**

Pas		Khi-deux		ddl		Sig.
1		40,514		7		0.000
		ComprFiN = irrationale		ComprFiN = rational		Total
		Observé	Attendu	Observé	Attendu	
Pas	1	2	2,974	1	,026	3
1	2	17	16,842	1	1,158	18
	3	7	5,970	0	1,030	7
	4	5	3,738	1	2,262	6
	5	3	3,345	5	4,655	8
	6	2	2,319	5	4,681	7
	7	0	,784	7	6,216	7
	8	0	,028	4	3,972	4
	9	0	,000	7	7,000	7

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

En observant le test de Hosmer et Lemeshow qui a pour objectif d'évaluer l'adéquation du modèle nous constatons que le modèle n'est pas adéquat, en effet le Sig (0. 000) est inférieur à 0.05, donc le modèle n'est pas adéquat aux données de l'étude. Il va falloir préciser que nous cherchons évidemment à ce qu'il ne soit pas significatif. Par contre, il est très sensible à la taille de l'échantillon (67), il est donc être utilisé à titre indicatif.

#### 4.2. L'estimation du modèle de la recherche

Après avoir évalué l'adéquation du modèle de la recherche, nous allons procéder à l'estimation du modèle à travers l'analyse des paramètres de la régression logistique.

**Tableau N° 5. Les variables de l'équation**

	B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
NivFor(1)	-2,071	,914	5,128	1	,024	,126
ExpeR(1)	-2,883	1,025	7,903	1	,005	,056
SitFAMIL(1)	-3,007	1,008	8,896	1	,003	,049
AgE(1)	-3,379	1,052	10,32	1	,001	,034
RevE(1)	-14,611	15191,5	,000	1	,999	,000
Constante	21,203	15191,5	,000	1	,999	1615474705,760

Source : Etabli à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Le tableau 5 présente les coefficients de régression, la statistique Wald pour tester la signification statistique, le rapport des cotes Exp (*b*) appelé aussi l'odds-ratio pour chaque variable explicative. En examinant d'abord les résultats, on constate un effet hautement significatif de l'ensemble des variables explicatives. L'ensemble des variables explicatives sont significatives en l'occurrence le (NivFor, ExpeR, SitFAMIL, AgE) 0.024, 0.005, 0.003 et 0.001 <0.05. Par contre, la seule variable qui n'est pas significative est le revenu (RevE) avec un seuil de signification 0.999 dépasse largement > 0.05. L'ensemble des *b* (betas) des variables sont négatives ainsi que la constante. Le coefficient de Wald qui a pour objectif de mesurer l'apport de chacune des variables dans l'explication de la variable dépendante (le comportement financier) qui varie de (0.000) jusqu'à (10,326). Les coefficients *b* et de Exp(*b*) indiquent le sens de la relation entre la variable Revenu et les autres variables explicatives sont tous proche de la valeur nulle. Les résultats de l'étude empirique confirment l'ensemble des hypothèses du cadre conceptuel de la recherche. En effet le niveau de formation influence la culture financière de l'individu selon notre base de données, nous constatons d'après la signification (0.024)

de la variable niveau de formation, plus elle penche vers l'enseignement supérieur, le comportement financiers des individus est qualifié de rational. La deuxième hypothèse de la recherche se manifeste par la situation familiale de l'individu, en l'occurrence les personnes mariés et célibataires, l'hypothèse est confirmée d'après son seuil de signification (0.003), nous pouvons l'argumenté que les personnes mariés sont susceptible d'avoir un comportement financier rational. La troisième hypothèse concernant l'expérience professionnelle des individus est confirmée son contexte Algérien par un seuil de (0.005) un résultat similaire aux études ultérieurs en l'occurrence l'étude de Chen et Volpe (1998). L'hypothèse de l'âge qui peut être un facteur de culture financière et donc un facteur qui peut orienter le comportement financier des individus, nous constatons que cette hypothèse est confirmée dans le sens ou les personnes adultes développent un comportement rational plus que les jeunes. Dernière hypothèse du cadre conceptuel de notre recherche qui porte sur le facteur revenu a été infirmée par son seuil de signification (0.999). En effet, quelque soit le niveau de revenu des individus de notre échantillon n'a aucune influence sur le comportement financier.

## **5. Conclusion**

Cet article analyse dans quelle mesure et par quelles dimensions la culture financière influence le comportement financier chez les individus. La culture financière peut jouer un rôle majeur dans l'élaboration d'attitudes et de comportements rational en ce qui concerne la finances personnelles, la culture financière est une composante essentielle dans la vie d'une personne qui souhaiterai exercer une activité ou acte financier. Ainsi, cet article cherche à aller plus loin dans ce domaine, visant à analyser, dans le contexte Algérien la culture financière des Algériens, certes cette étude ne peut refléter la réalité de la nature de la culture financière chez les Algériens et cela, vu la taille de l'échantillon et le paradigme de la recherche qui s'est limité sur cinq dimensions de la culture financière. Notre analyse montre que l'approche que nous avons utilisée est significative aux spécifications du modèle qui incluent cinq dimensions qui peuvent expliquer la culture financière. Les résultats d'estimation du

modèle logistique a corroboré ces résultats, en effet toutes quatre variables sont significatif, indiquant que la culture financière par ses cinq dimensions ont un impact significatif sur la le comportement des individus. De telles conclusions confirment la nécessité de concevoir des mesures efficaces pour développer la culture financière chez les individus. L'une des mesures potentielles à prendre fait référence à l'inclusion de sujets concernant les notions de la finance dans l'éducation scolaires, quel que soit le domaine de connaissances.

## **6. Liste Bibliographique**

- Atkinson, A., & Messy, F. (2012). Measuring financial literacy: results of the OECD / International Network on Financial Education, OECD Publishing, Working Paper (15)
- Bárczi, J. & Zéman, Z., (2015). Financial culture and its anomalies, Social review, 11(3), pp. 102-109.
- Brown, M., & Graf G., (2013). Financial Literacy and Retirement Planning in Switzerland. Numeracy, 6 (2), art (6), pp 1-21.
- Csiszárík-Kocsir, A., János Varga, J. & Fodor M., (2016). The value based analysis of the financial culture, The Journal of MacroTrends in Social Science, 2(1), pp. 89-100.
- Danes, S. M., & Haberman, H.R., (2007). Teen Financial Knowledge, Self-Efficacy, and Behavior: A Gendered View, Journal of Financial Counseling and Planning 18(2), pp 48-61.
- Chen, H., & Volpe, R. P., (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students, Financial service review, 7 (2), pp 107-128.
- Heckman, S. J. & Grable, J. E., (2011). Testing the Role of Parental Debt Attitudes, Student Income, Dependency Status, and Financial Knowledge Have in Shaping Financial Self-Efficacy among College Students, College Student Journal, 45 (1), pp. 51-64.
- Hung, A., Parker, A. M., & Yoong, J., (2009). Defining and Measuring Financial Literacy RAND Working Paper Series (708), Social Science Research Network, pp 01-28.



- Huston, S.J. (2010): Measuring Financial Literacy, *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2, pp. 296-316.
- Kramer, M. M., (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131(1), pp 198-217.
- Lamarque, E., (2009). La banque sait-elle encore gérer le risque ?, *Revue Française de Gestion*, 1(198-199), 2009, pp. 193-207.
- Lusardi, A. & Mitchell, O.S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence, *Journal of Economic Literature*, 52(1), pp. 05-45.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), pp. 509-525.
- Lusardi, A., & Mitchell, O.S., (2007). Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education, *Business Economics*, 42(1), pp. 35-44.
- Mandell, L. (2008). Financial literacy of high schools students. *Handbook of Consumer Finance Research*, New York: Springer.
- Mandell, L., & Klein, L. S. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), pp. 15–24.
- Monticone, C., (2010). How much does wealth matter in the acquisition of financial literacy? *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 403-422.
- Nagy, P. & Toth, Z., (2012). Sense and sensibility: Retail customer behaviours and attitudes towards banks, *Credit Institution Review*, 11(1), pp. 13-24.
- Norvilitis, J. M., & MacLean, M. G. (2010). The role of parents in college student's financial behaviors and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 31(1), pp. 55-63.
- Qamar, M. A. J., Keemta, M. A. N., & Hassan, J. (2016). How Knowledge and Financial Self-Efficacy Moderate the Relationship

between Money Attitudes and Personal Financial Management Behavior, *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 5(2), pp. 01-13.

- Remund, D. L., (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy, *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 276-295.
- Robb, C. A., Babiarz, P., & Woodyard, A. (2012). The demand for financial professionals' advice: The role of financial knowledge, satisfaction, and confidence. *Financial Services Review*, 21(4), pp. 291-305.
- Thaler, R. H. (2013). Financial literacy, beyond the classroom. *The New York Times*.
- Süge, C. S., (2010). Measurability of financial culture, *Scientific mosaic review*, 2(7), pp. 01-11.
- Van Rooij, M. C. J., Lusardi, A., & Alessie, R. J. M. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. *Journal of Economic Psychology*, 32(4), pp. 593-608.