

## **L'IA financière face aux biais comportementaux : perception, acceptation et confiance conditionnelle**

Financial AI and Behavioral Biases: Perception, Acceptance, and Conditional Trust.

Auteur 1 : EL FETHOUNI Aziz,

Auteur 2 : LOUHMADI Abdeljalil,

---

**EL FETHOUNI Aziz**

Doctorant en sciences économiques et de gestion à la FSJEST, Maroc

**LOUHMADI Abdeljalil**

Professeur d'enseignement supérieur à la FSJEST, Maroc.

**Déclaration de divulgation :** L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

**Conflit d'intérêts :** L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

**Pour citer cet article :** EL FETHOUNI .A & LOUHMADI .A (2026) « L'IA financière face aux biais comportementaux : perception, acceptation et confiance conditionnelle », African Scientific Journal « Volume 03, Num 38 » pp: 001 – 024.



DOI : 10.5281/zenodo.22842871

Copyright © 2026 – ASJ



## Résumé

Cette recherche analyse les conditions dans lesquelles l'intelligence artificielle (IA) peut être perçue comme une assistance cognitive susceptible d'atténuer certains biais comportementaux dans les décisions financières. Fondée sur une enquête quantitative menée auprès de 198 répondants, l'étude examine la perception des biais émotionnels, la capacité corrective perçue de l'IA, ses conditions d'acceptation et le degré de délégation décisionnelle. Les résultats montrent que 94,9 % des répondants reconnaissent une influence émotionnelle sur leurs décisions financières, tandis que 66,2 % estiment que l'IA peut améliorer leurs choix. Toutefois, cette ouverture demeure conditionnelle : 85,9 % accepteraient une recommandation de l'IA, mais 14,1 % souhaitent conserver la décision finale.

La fiabilité, l'explicabilité et la sécurité constituent les principales conditions de confiance. L'utilisation des outils intelligents est significativement associée à une perception plus favorable de l'IA ( $\chi^2 = 25,495$  ;  $p = 0,002$  ;  $V = 0,207$ ). L'étude met ainsi en évidence une logique de confiance conditionnelle et de délégation fonctionnelle sous contrôle humain, fondée sur une conception de la décision financière comme rationalité augmentée.

**Mots clés :** Intelligence artificielle, biais comportementaux, confiance conditionnelle, rationalité augmentée, délégation fonctionnelle

## Abstract

This study examines the conditions under which artificial intelligence (AI) can be perceived as a cognitive support capable of mitigating certain behavioral biases in financial decision-making. Based on a quantitative survey of 198 respondents, the study investigates the perception of emotional biases, the perceived corrective capacity of AI, the conditions underlying its acceptance, and the degree of decision delegation. The results show that 94.9% of respondents acknowledge an emotional influence on their financial decisions, while 66.2% believe that AI can improve their choices. However, this openness remains conditional: 85.9% would accept an AI recommendation, whereas 14.1% wish to retain the final decision.

Reliability, explainability, and security emerge as the main conditions underlying trust. The use of intelligent tools is significantly associated with a more favorable perception of AI ( $\chi^2 = 25.495$ ;  $p = 0.002$ ;  $V = 0.207$ ). The study thus highlights a logic of conditional trust and functional delegation under human oversight, grounded in a conception of financial decision-making as augmented rationality.

**Keywords:** Artificial intelligence, behavioral biases, conditional trust, augmented rationality, functional delegation.

## 1. Introduction

La finance comportementale a montré que les décisions financières s'écartent de la rationalité supposée par les modèles classiques, notamment sous l'effet de biais tels que l'aversion aux pertes, l'excès de confiance, le biais de confirmation et le mimétisme (Fama, 1970 ; Kahneman & Tversky, 1979 ; D'Hondt & De Winne, 2017 ; Zaleskiewicz, 2014). Ces biais peuvent conduire à des décisions sous-optimales et à une mauvaise gestion des risques.

Dans ce contexte, l'intelligence artificielle (IA) apparaît comme un outil potentiel d'assistance à la décision grâce à sa capacité à traiter de grands volumes de données et à détecter des comportements difficilement perceptibles par l'individu (Singh et al., 2020 ; Şeker et al., 2025). Toutefois, les recherches récentes montrent que l'IA peut également reproduire certains biais et ne garantit donc pas une rationalité parfaite (Winder et al., 2025 ; Zhou et al., 2025). L'enjeu est dès lors d'envisager l'IA comme une rationalité augmentée, venant compléter plutôt que remplacer le jugement humain (Ahmadi & Makhtari, 2026).

La présente recherche s'intéresse ainsi aux conditions d'acceptation de l'IA comme assistance cognitive dans les décisions financières. La problématique centrale est la suivante :

**Dans quelles conditions l'IA est-elle perçue comme capable d'atténuer les biais comportementaux dans les décisions financières, et comment la confiance et le contrôle humain influencent-ils son acceptation ?**

Cette problématique est étudiée dans le contexte marocain, à partir d'un terrain d'étude situé à Tanger. Ce choix permet d'analyser empiriquement, dans un contexte territorial précis, la perception de l'intelligence artificielle dans la décision financière, en particulier son potentiel perçu d'atténuation des biais comportementaux, ses conditions d'acceptation et le rôle de la confiance et du contrôle humain.

La présente recherche porte sur l'utilisation de l'intelligence artificielle comme assistance cognitive dans la décision financière, avec un intérêt particulier pour la perception et l'atténuation potentielle des biais comportementaux. Son objectif général est d'identifier les conditions dans lesquelles l'IA est perçue comme susceptible d'améliorer la décision financière, tout en précisant le rôle de la confiance, de la familiarité technologique et du contrôle humain. La recherche est structurée en six axes : après l'introduction, le deuxième présente la revue de littérature et le cadre théorique ; le troisième expose la méthodologie ; le quatrième présente les résultats ; le cinquième discute les résultats et propose le modèle conceptuel ; le sixième conclut l'étude en présentant les implications, limites et perspectives.

L'étude vise à : (1) mesurer la perception des biais cognitifs et émotionnels ; (2) évaluer la capacité corrective perçue de l'IA ; (3) identifier les conditions de son acceptation ; (4) analyser la

préférence pour la complémentarité homme-machine ; et (5) examiner le rôle de la familiarité technologique et des caractéristiques individuelles.

Cinq hypothèses structurent l'analyse : H1, la reconnaissance des biais favorise le besoin d'assistance ; H2, la familiarité avec l'IA renforce sa capacité corrective perçue ; H3, l'acceptation privilégie la complémentarité plutôt que la délégation complète ; H4, les préoccupations liées à la sécurité, à la dépendance, à la personnalisation et aux biais algorithmiques limitent l'acceptation ; H5, la familiarité technologique explique davantage l'acceptation que certaines caractéristiques sociodémographiques.

La contribution de cette recherche réside dans la mise en évidence d'une logique de confiance conditionnelle, permettant d'enrichir le Technology Acceptance Model par une approche combinant utilité, confiance et contrôle humain. Elle met également en avant la complémentarité homme-machine et les conditions d'acceptabilité de l'IA financière, notamment la fiabilité, l'explicabilité et la confidentialité. Sur le plan pratique, ces résultats peuvent contribuer à orienter la conception d'outils financiers intelligents vers des systèmes transparents et explicables, conçus comme des assistants cognitifs plutôt que comme des substituts au décideur.

## **2. Revue de la Littérature et Cadre Théorique**

### **2.1. Finance comportementale et biais cognitifs**

La finance comportementale oppose à l'hypothèse de rationalité parfaite qui sous-tend la théorie des marchés efficients et modèle traditionnel la prise de décisions financières dans la réalité en intégrant les travaux en psychologie cognitive et neurosciences qui montrent que les limites informationnelles, cognitives et computationnelles rendent compte de la décision de l'agent économique (Boufama, 2014 ; Ackert, 2014 ; Statman, 1999).

L'un des fondements de l'œuvre de Simon est le concept de rationalité limitée. En raison de la complexité et de l'imperfection de l'information, les agents recourent à des heuristiques, c'est-à-dire à des raccourcis cognitifs, sources de biais systématiques (Tseng, 2006 ; D'Hondt & De Winne, 2017 ; Kerzabi & Dib, 2019). Tandis que la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky révèle que le jugement est relatif à un point de référence et que les sujets sont fortement averses aux pertes (Ackert, 2014 ; Zaleskiewicz, 2014).

Parmi les biais les plus étudiés figurent l'excès de confiance, qui favorise la sur-négociation et peut réduire la performance ajustée au risque ; l'effet de disposition, qui conduit à vendre trop rapidement les titres gagnants et à conserver les titres perdants ; le biais de confirmation, qui renforce les croyances préexistantes ; le mimétisme, susceptible d'alimenter les bulles et les crises ; ainsi que les biais de familiarité et de représentativité, qui conduisent respectivement à la sous-

diversification et à des erreurs d'évaluation probabiliste (Statman, 1999 ; D'Hondt & De Winne, 2017 ; Boufama, 2014 ; Orléan, 2004 ; Zaleskiewicz, 2014).

Ces biais affectent la décision individuelle grâce à la sur-négociation, la sous-diversification et l'exposition à des risques non rémunérateurs mais produisent aussi, lorsqu'ils s'agrègent, des anomalies de marché telles que la volatilité excessive, les bulles spéculatives, ainsi que certaines formes de prévisibilité des rendements (D'Hondt & De Winne, 2017 ; Zaleskiewicz, 2014 ; Thaler, 1999 ; Boufama, 2014). Les recherches en neurofinance prolongent cette perspective en liant certains biais à des mécanismes émotionnels et neuronaux observables (Tseng, 2006 ; Qafas & El Moubarik, 2025).

## **2.2. Intelligence artificielle et décision financière**

L'impact de l'intelligence artificielle sur la décision financière est influencé par sa capacité à traiter des ensembles massifs de données, à identifier des signaux comportementaux et à automatiser une partie des analyses (Singh et al., 2020 ; Şeker et al., 2025). Les techniques de deep learning, de NLP, d'XAI ou de réseaux de neurones, permettent par exemple de détecter précocement certains comportements biaisés à partir à la fois de données financières et alternatives. Les robo-advisors et les systèmes de recommandation en sont aussi des illustrations, proposant des décisions plus personnalisées et qui seraient potentiellement moins affectées par certains biais propres à l'humain (Şeker et al., 2025 ; Winder et al., 2025).

L'IA peut donc avoir trois pouvoirs : celui de détecter les biais, celui de corriger certaines erreurs décisionnelles, celui d'améliorer l'information disponible (Singh et al. 2020 ; Annu & Tripathi, 2024). Néanmoins, cette capacité corrective est encore sujette à un débat. Les LLM eux-mêmes peuvent reproduire ou exacerber certains biais financiers, tel que le trend chasing ou les allocations hors normes ; Zhou et al. (2025) identifient par ailleurs, des niveaux divers de biais au sein de 23 modèles analysés. Donc, la performance technique de l'algorithme ne signifie pas nécessairement une décision beaucoup plus rationnelle dans la pratique.

Cette ambiguïté pousse à aller au-delà d'une vision strictement technologique de l'IA. Comprenant la rationalité augmentée d'Ahmadi & Makhtari (2026), l'IA est ainsi vue ici comme un complément du jugement humain, augmentation possible de ses capacités, mais sans départir celle-ci de son autonomie. Ce qui paraît nécessaire pour corroborer la maîtrise humaine des systèmes algorithmiques (Jacquemot, 2025).

La valeur ajoutée de cette recherche sera de considérer l'IA financière comme un dispositif de décision augmentée doublement fonctionnel, futur correcteur de nos biais, mais aussi générateur de formes nouvelles de biais. Son utilisation n'est donc pas seulement dépendante des

performances algorithmiques, mais tout autant d'une coopération réussie humain-IA, de son explication, et du maintien du contrôle humain.

### **2.3. Acceptation de l'IA financière**

L'efficacité technique de l'IA ne suffit pas à expliquer son adoption. Le Technology Acceptance Model (TAM) proposé par Davis explique l'intention d'usage par l'utilité et la facilité d'utilisation perçues (Davis, 1989, cité par research article, 2024). Dans le domaine des Robo-advisors, la confiance, l'utilité perçue et le risque perçu jouent un rôle non négligeable.

Dans la continuité de cette réflexion, le concept de Perceived Cognitive Assistance (PCA) enrichit cette lecture en suggérant que l'utilisateur pourrait percevoir le soutien interactif de l'IA comme une amélioration de son propre potentiel cognitif alors même que les performances objectives ne progresseraient pas forcément (research article, 2025). L'introduction de cette subtile distinction permet d'analyser le décalage qui peut exister entre assistance cognitive perçue, performance et confiance.

Le cadre de la délégation comportementale montre que l'adoption s'appuie aussi bien sur la préparation numérique que la sophistication financière, les préférences de risque et l'acceptation à déléguer partiellement la décision à l'IA. L'acceptation se révèle ainsi un construit à dimensions multiples où se mêlent utilité, confiance, perception cognitive, risque et degré d'autonomie.

L'efficacité technique de l'IA ne suffit pas à expliquer son adoption. Le Technology Acceptance Model (TAM) proposé par Davis (1989) explique l'intention d'usage notamment par l'utilité et la facilité d'utilisation perçues. Dans le domaine des robo-advisors, la confiance, l'utilité perçue et le risque perçu constituent également des dimensions importantes de l'acceptation.

Dans la continuité de cette approche, la présente recherche mobilise la notion d'assistance cognitive perçue pour désigner le soutien que l'utilisateur attribue à l'IA dans l'analyse, la structuration de l'information et la correction potentielle de certaines erreurs de jugement. Cette distinction permet d'analyser le décalage possible entre assistance perçue, confiance et performance objective, sans assimiler une perception favorable à une efficacité corrective effectivement démontrée.

### **2.4 Synthèse, gap et contribution scientifique**

La littérature montre un gap entre, d'une part, l'IA comme outil potentiel de réduction des biais cognitifs et, d'autre part, l'IA comme source possible de nouveaux biais et risques décisionnels (Singh et al., 2020 ; Winder et al., 2025 ; Zhou et al., 2025). Les études intégrant simultanément perception des biais, capacité corrective de l'IA, conditions d'acceptation et degré de délégation restent limitées. Cette recherche comble ce gap en proposant un cadre intégré fondé sur la

confiance conditionnelle, dans lequel l'IA est considérée comme une assistance cognitive et non comme un substitut au décideur.

La contribution est fondée sur la combinaison de quatre dimensions : biais perçus, capacité corrective de l'IA, conditions d'acceptabilité (utilité, fiabilité, explicabilité, confidentialité) et complémentarité homme- machine. L'originalité est donc d'étudier simultanément l'IA en tant qu'outil de correction et source potentielle de biais, en mettant en évidence que son acceptation est moins une question d'automatisation qu'une question de confiance, de garanties technologiques et de conservation du contrôle humain.

### 3. Méthodologie de la Recherche

#### 3.1. Design et population

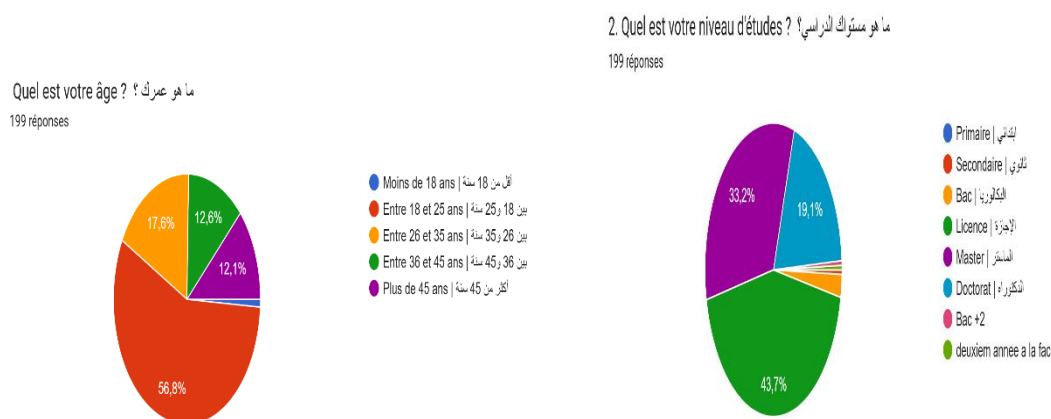
Cette recherche adopte une approche quantitative, transversale et explicative, fondée sur une enquête en ligne. Elle vise à analyser les perceptions à l'égard de l'intelligence artificielle (IA) comme outil potentiel de réduction des biais cognitifs dans les décisions financières.

La population cible est constituée de 198 personnes, la plupart sont des adultes âgés de 18 à 35 ans, segment particulièrement pertinent au regard de sa familiarité avec les technologies numériques et de sa sensibilité potentielle aux biais comportementaux.

#### 3.2. Échantillonnage et collecte des données

Le questionnaire a été diffusé en ligne via Google Forms, les réseaux sociaux et des relais académiques entre Juillet et septembre 2025, conduisant à 198 questionnaires exploitables (N = 198).

**Figure 1 : Profil sociodémographique de l'échantillon**



**Source : Résultats de l'enquête en ligne (Google Forms, n = 198), 2026.**

L'échantillon présente un profil fortement diplômé : **74,4 %** des répondants sont âgés de 18 à 35 ans et **97%** disposent d'un diplôme de l'enseignement supérieur. Cette structure constitue un contexte empirique particulièrement pertinent pour étudier l'acceptation et l'usage d'outils d'IA financière par une population familière avec les environnements numériques.

### **3.3. Instrument de mesure**

Le questionnaire auto-administré est composé de 15 questions fermées réparties en quatre sections : caractéristiques sociodémographiques ; connaissance des biais cognitifs et émotionnels ; connaissance et perception de l'IA ; enfin confiance, acceptabilité et limites. Les réponses étaient principalement obtenues à partir des échelles nominales et ordinales.

### **3.4 Construction des variables et des items :**

Les variables ont été opérationnalisées à partir des dimensions développées dans la revue de littérature : vulnérabilité comportementale (influence des émotions, impulsivité, regret), familiarité et usage des outils intelligents, utilité et capacité corrective perçues, confiance et qualités attendues, risques et limites perçus, acceptation et degré de délégation. Les items mobilisés dans l'analyse exploratoire portent notamment sur l'utilisation des outils intelligents, l'acceptation de recommandations, la disposition à utiliser l'IA au quotidien, la capacité de correction des erreurs de jugement, les qualités attendues, la crainte d'une prise de contrôle et les limites perçues.

Ces items ont été formulés ou adaptés par l'auteur à partir du cadre théorique présenté en deuxième axe et testés lors d'une préenquête auprès de 10 répondants. Cette précision distingue les fondements théoriques des items construits spécifiquement pour le contexte exploratoire de l'étude.

Pour garantir l'accessibilité linguistique et l'équivalence sémantique, le questionnaire a été administré en français et en arabe en suivant une procédure de traduction-retraduction. Une préenquête auprès de 10 répondants a permis d'améliorer la clarté de quelques items avant l'enquête finale.

### **3.5. Traitement et analyse statistique**

Pour analyser les données, nous avons utilisé le logiciel IBM SPSS Statistics 26. Nous avons d'abord procédé à une double analyse : descriptive d'une part, pour dégager les grandes tendances, et inférentielle d'autre part, pour explorer les relations entre les différentes variables.

Les fréquences et les pourcentages nous ont permis de brosser un portrait des réponses obtenues. Pour les variables catégorielles, nous avons eu recours au test du khi-carré pour détecter d'éventuelles associations, complété par des indicateurs comme le Phi, le V de Cramer ou encore le Gamma de Goodman-Kruskal selon les cas. Nous avons également examiné les liens entre variables ordinales grâce aux corrélations de Spearman.

Nous avons ensuite cherché à comprendre ce qui pouvait alimenter la crainte d'une prise de contrôle excessive par l'IA. Pour cela, nous avons mené une régression linéaire multiple en intégrant plusieurs facteurs : l'âge, le niveau d'études, l'acceptation des recommandations de l'IA et la perception de l'influence émotionnelle. Enfin, pour donner un peu de structure à l'ensemble des perceptions, nous avons réalisé une analyse en composantes principales (ACP) sur les 13 items du questionnaire. L'objectif est d'identifier les grandes dimensions qui se cachent derrière les attitudes, les attentes et les craintes exprimées, tout en simplifiant la lecture de nos données.

### **3.6. Positionnement méthodologique et contribution empirique**

L'intérêt méthodologique de cette étude ne réside pas uniquement dans la description des attitudes à l'égard de l'IA, mais dans l'articulation entre trois niveaux analytiques : les biais cognitifs perçus, la capacité corrective attribuée à l'IA et les conditions de son acceptabilité. La combinaison des analyses bivariées, multivariées et exploratoires permet ainsi de dépasser une lecture purement descriptive pour examiner les mécanismes associés à l'adoption d'une IA financière conçue comme assistance cognitive.

Cette approche expérimentale permet d'opérationnaliser le cadre théorique de la rationalité augmentée, en analysant simultanément la fragilité comportementale de l'utilisateur, la perception de ses propres capacités vis-à-vis de celles de l'IA et son niveau d'acceptation d'une délégation de la décision. Il ne s'agit donc pas de considérer l'intelligence artificielle comme étant « naturellement sans biais », mais d'identifier empiriquement les conditions dans lesquelles elle pourrait être considérée comme un moyen de correction, sans devenir une nouvelle source de biais.

### **3.7. Considérations éthiques et limites**

La participation était volontaire et anonyme, avec information préalable sur la finalité académique de l'étude. Les réponses ont été traitées à des fins exclusivement scientifiques et les données d'identification ont été dissociées des réponses analysées. Les principales limites tiennent au caractère non probabiliste de l'échantillon, à sa forte concentration de répondants diplômés, à la taille modérée de l'échantillon et au caractère transversal et auto-déclaré des données, qui limitent respectivement la généralisation, l'inférence causale et l'exclusion des biais de réponse.

Malgré ces limites, le dispositif fournit une base empirique structurée pour tester les conditions psychologiques, cognitives et technologiques de l'acceptation de l'IA comme outil d'augmentation de la décision financière, contribuant ainsi à rapprocher la finance comportementale et les recherches sur l'IA décisionnelle.

## 4. Résultats

### 4.1 Statistiques descriptives

#### 4.1.1 Perception des biais cognitifs et émotionnels

Figure 2 : Influence perçue des émotions sur les décisions financières

Pensez-vous que vos émotions **influencent** vos décisions financières ?  
هل تعتقد أن عواطفك تؤثر على قراراتك المالية؟

|        |                            | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|----------------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | Jamais   نعم، غالباً       | 10        | 5,1         | 5,1                | 5,1                |
|        | Oui, souvent   نعم، دائماً | 64        | 32,3        | 32,3               | 37,4               |
|        | Parfois   نادراً           | 97        | 49,0        | 49,0               | 86,4               |
|        | Rarement                   | 27        | 13,6        | 13,6               | 100,0              |
|        | Total                      | 198       | 100,0       | 100,0              |                    |

Source :

Résultats de l'enquête (n=198), analyses réalisées sous IBM SPSS Statistics 26.

Les résultats révèlent une forte conscience de l'influence des émotions sur les décisions financières : 94,9 % des répondants reconnaissent cette influence, tandis que 76,3 % déclarent avoir déjà regretté une décision financière.

Figure 3 : Émotions influençant les décisions financières

Quelles émotions influencent le plus vos décisions financières ? ما هي العواطف التي تؤثر أكثر على قراراتك المالية؟  
198 réponses



Source : Résultats de l'enquête en ligne (Google Forms, n = 198), 2026

Parmi les facteurs identifiés, l'impulsivité (55,1 %) apparaît comme le principal déterminant, devant la peur (12,1 %), l'excès de confiance (9,6 %) et l'anxiété (5,0 %). Ces résultats confirment la prégnance des vulnérabilités cognitives et émotionnelles dans les représentations des répondants.

#### 4.1.2 Perception et acceptation de l'IA financière

L'utilisation d'outils intelligents concerne 36,9 % des répondants, dont 7,1 % les utilisent régulièrement. Malgré cette adoption encore limitée, 66,2 % considèrent que l'IA peut améliorer leurs décisions financières, soit certainement (22,2 %), soit dans certaines situations (46,0 %). L'acceptation demeure toutefois encadrée : les répondants privilégient une logique de

complémentarité homme-machine, tandis que 44,9 % expriment des réserves face à une prise de contrôle excessive de l'IA.

#### 4.1.3 Conditions de confiance et limites perçues

Les usages envisagés concernent principalement des fonctions d'assistance, notamment l'analyse des dépenses (38,9 %) et les suggestions budgétaires (29,8 %), devant l'aide à l'investissement (20,2 %). La fiabilité (58,1 %) constitue la qualité prioritaire attendue, loin devant l'explication des décisions et la confidentialité (16,7 % chacune) ainsi que la personnalisation (10,1 %).

La confiance apparaît ainsi positive mais conditionnelle : 24,7 % déclarent faire confiance à l'IA, 49,0 % restent indécis et 26,3 % la refusent. Par ailleurs, 64,2 % attribuent à l'IA une capacité, au moins partielle, à corriger les erreurs de jugement. Cette perception doit toutefois être distinguée d'une efficacité corrective effectivement démontrée. Les principales limites identifiées sont la sécurité (37,4 %) et le risque de dépendance excessive (36,9 %).

**Figure 4 : Limites perçues de l'IA financière**

**Quelles limites craignez-vous avec l'IA financière ?**  
ما هي المخاطر أو القيود التي تخشونها في الذكاء الاصطناعي المالي؟

|        |                                                   | Fréquence | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|--------|---------------------------------------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Valide | 1                                                 | 1         | ,5          | ,5                 | ,5                 |
|        | Conseils biaisés   نصائح متحيزة                   | 20        | 10,1        | 10,1               | 10,6               |
|        | Dépendance excessive   الاعتماد الزائد            | 73        | 36,9        | 36,9               | 47,5               |
|        | Manque de contexte personnel   غياب السياق الشخصي | 30        | 15,2        | 15,2               | 62,6               |
|        | Risques de sécurité   مخاطر الأمان                | 74        | 37,4        | 37,4               | 100,0              |
|        | Total                                             | 198       | 100,0       | 100,0              |                    |

Source : Résultats de l'enquête (n=198), analyses réalisées sous IBM SPSS Statistics 26.

Enfin, les principales limites perçues sont les risques de sécurité (37,4 %) et la dépendance excessive (36,9 %). Malgré ces réserves, 36,6 % des répondants se déclarent prêts à utiliser l'IA quotidiennement, dont 67,7 % avec des réserves et 14,1 % sans hésitation.

## 4.2 Statistiques inférentielles : tests d'association

### 4.2.1 Utilisation des outils intelligents et perception de l'amélioration par l'IA

**Figure 5 : Association entre l'utilisation des outils intelligents et la perception de l'amélioration des décisions financières**

**Tableau croisé Utilisez-vous des outils intelligents pour gérer votre argent ?**  
**L'intelligence artificielle peut-elle améliorer vos décisions financières ?**  
 هل تستعمل أدوات ذكية لإدارة أموالك؟ \* هل يمكن للذكاء الاصطناعي أن يحسن قراراتك المالية؟

Effectif

|                                                                                                        |                                               | L'intelligence artificielle peut-elle améliorer vos décisions financières ? ... |                                              | Total |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------|
|                                                                                                        |                                               | Oui, certainement   نعم، بالتأكيد                                               | Oui, dans certains cas   نعم، في بعض الحالات |       |
| Utilisez-vous des outils intelligents pour gérer votre argent ?<br>هل تستعمل أدوات ذكية لإدارة أموالك؟ | Non, je ne connais pas   لا أعرفها            | 9                                                                               | 30                                           | 75    |
|                                                                                                        | Non, mais je connais   لا أعرفها لكنني أعرفها | 11                                                                              | 26                                           | 50    |
|                                                                                                        | Oui, parfois   نعم، أحياناً                   | 16                                                                              | 28                                           | 59    |
|                                                                                                        | Oui, régulièrement   نعم، بانتظام             | 4                                                                               | 7                                            | 14    |
| Total                                                                                                  |                                               | 40                                                                              | 91                                           | 198   |

**Tests du khi-carré**

|                                   | Valeur              | df | Signification asymptotique (bilatérale) |
|-----------------------------------|---------------------|----|-----------------------------------------|
| Khi-deux de Pearson               | 25,495 <sup>a</sup> | 9  | ,002                                    |
| Rapport de vraisemblance          | 25,939              | 9  | ,002                                    |
| Association linéaire par linéaire | 8,915               | 1  | ,003                                    |
| N d'observations valides          | 198                 |    |                                         |

a. 5 cellules (31,3%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,99.

**Source : Résultats de l'enquête (n=198), analyses réalisées sous IBM SPSS Statistics 26.**

L'association la plus marquée concerne l'usage des outils intelligents et la perception de leur capacité à améliorer les décisions financières. Le test du khi-carré met en évidence une association statistiquement significative ( $\chi^2 = 25,495$  ; ddl = 9 ; p = 0,002), avec un V de Cramer de 0,207, correspondant à une intensité faible à modérée.

Cette relation se traduit notamment par une perception plus favorable chez les utilisateurs réguliers: 47,1 % d'entre eux estiment que l'IA peut certainement améliorer leurs décisions, contre 12,0 % parmi les répondants ne connaissant pas ces outils. Ce résultat souligne le rôle potentiel de la familiarité technologique dans l'acceptation de l'IA, sans toutefois permettre d'établir une relation causale.

### 4.2.2 Variables sociodémographiques et perceptions

Les analyses ne révèlent pas d'association statistiquement significative entre les principales variables sociodémographiques et les perceptions étudiées. L'âge n'est notamment pas associé significativement à la perception de l'influence émotionnelle ( $\chi^2 = 18,982$  ; ddl = 12 ; p = 0,089), ni à la préparation à une utilisation quotidienne de l'IA ( $\chi^2 = 6,766$  ; ddl = 12 ; p = 0,873) ou à la

crainte d'une prise de contrôle excessive ( $\chi^2 = 6,397$  ; ddl = 12 ;  $p = 0,895$ ). Le niveau d'études ne présente pas non plus de relation significative avec la perception de l'influence émotionnelle ( $\chi^2 = 14,830$  ; ddl = 18 ;  $p = 0,674$ ).

Enfin, les regrets financiers ne sont pas significativement associés à la perception de la capacité de l'IA à améliorer les décisions ( $\chi^2 = 1,102$  ; ddl = 6 ;  $p = 0,981$ ). Dans l'ensemble, ces résultats suggèrent que la perception de l'IA dépend davantage de l'expérience et de la familiarité technologiques que des caractéristiques sociodémographiques ou de l'expérience antérieure de regret financier.

Globalement, les résultats plaident donc pour une acceptation conditionnelle de l'IA financière : les participants sont prêts à faire appel à l'IA pour soutenir leurs décisions, mais cette ouverture est conditionnée par la fiabilité (58,1%), la justification des recommandations et le maintien du contrôle humain. Ainsi n'est pas en jeu la substitution de la décision humaine par l'IA, mais l'apparition d'une rationalité augmentée, où l'IA se déploie en tant que dispositif d'assistance cognitive.

#### **4.3 Analyse des corrélations et structuration des perceptions de l'IA financière**

L'âge est significativement corrélé à la perception d'influence des émotions dans les décisions financières. Ces résultats démontrent que même si cette relation est faible, elle soutient que la prise de conscience du rôle des facteurs émotionnels dans la décision peut augmenter avec l'expérience. Cependant, la relation est faible, et les données sont transversales, donc aucune conclusion causale ne peut être tirée.

Cependant, l'acceptation des recommandations de l'IA n'est pas significativement liée à l'âge ou au niveau d'éducation. La peur que l'IA prenne le contrôle est également indépendant de l'âge, du niveau d'éducation et de l'acceptation de l'IA. Les résultats guident la recherche au-delà des variables sociodémographiques et supportent une approche axée sur la perception, l'anticipation et les contextes d'utilisation de la technologie.

##### **4.3.1. Structuration multidimensionnelle des perceptions de l'IA financière**

Une analyse en composantes principales a été conduite pour révéler des dimensions sous-jacentes dans les perceptions des usages, acceptation, confiance, attentes et craintes pour l'IA en finance. Les conditions de réalisation de l'ACP sont remplies et la solution retenue fait apparaître cinq composantes expliquant 52,9 % de la variance totale.

La structure obtenue révèle que l'acceptation de l'IA financière ne constitue pas une attitude unidimensionnelle. Elle s'organise autour de plusieurs registres complémentaires, dont trois apparaissent particulièrement structurants : l'utilité cognitive, la délégation sous contraintes et la confiance conditionnelle.

La première dimension regroupe principalement l'acceptation des recommandations, le niveau d'adoption de l'IA dans le conseil financier quotidien et la perception de sa capacité à aider à rectifier les erreurs de jugement. Elle reflète donc une vision essentiellement instrumentale de l'IA son intérêt réside moins dans son autonomie que dans sa capacité à améliorer le processus décisionnel de l'utilisateur.

Les dimensions suivantes engendrent des modalités de précaution et de contrôle. Elles font correspondre certaines qualités attendues d'un système d'IA – lesquelles peuvent lui être associées à des usages potentiels, et la peur d'une intrusion trop forte dans les décisions financière. Cette disposition indique que la délégation cognitive reste sélective : un utilisateur peut choisir de recourir à l'intervention algorithmique pour un certain nombre de fonctions, tout en maintenant une ligne claire autour de la décision finale.

Une autre dimension distingue la confiance déclarée de l'acceptation effective. Cette dissociation suggère que faire confiance dans les capacités de l'IA ne signifie pas nécessairement se traduire dans une potentielle intervention de l'IA dans les décisions financières. La confiance, à ce moment-là, semble être une condition progressive d'usage et non une disposition généralisée et absolue

Enfin, la présence conjointe de l'usage des outils intelligents et des perceptions de risque montre que la familiarité technologique n'élimine pas les réserves. L'expérience avec l'outil peut aussi coexister avec une plus grande conscience de ses limites. L'adoption ne semble donc pas être une confiance aveugle, mais un choix pragmatique à faire entre les apports de l'IA et les scénarii d'intervention qui sont encore acceptables.

#### **4.3.2. Vers un modèle de rationalité augmentée sous contrôle humain**

Le principal intérêt de cette structure factorielle est donc qu'elle déplace le problème de l'acceptation technologique vers celui de la gouvernance de la délégation cognitive. Ce n'est plus simplement une question de savoir si l'IA est considérée comme utile, mais c'est aussi une interrogation de savoir à quelles conditions un individu est prêt à lui confier une ou plusieurs tâches décisionnelles et ce, tout en gardant un certain niveau de contrôle.

Dans l'ensemble, ces résultats sont cohérents avec une vision de la décision financière comme reposant sur une intelligence humaine se fondant de manière modérée sur une capacité algorithmique. L'utilité cognitive incite à l'adoption, la confiance qualifie la délégation, et les inquiétudes liées à la substitution limitent cette dernière. L'IA y est donc moins perçue comme un remplaçant du décideur que comme un instrument d'extension de ses capacités d'analyse, et de mitige de certaines fragilités décisionnelles.

Cette lecture est alors une articulation entre les apports de la finance comportementale et des approches de l'acceptation technologique dans le cadre d'un même processus : la recherche d'une rationalité augmentée sous contrôle humain. L'appréciation portée sur l'IA relèverait donc moins de son autonomie que de sa possibilité d'opérer sous forme d'interventions ciblées, explicables et contrôlées dans le processus décisionnel.

La solution factorielle demeure toutefois exploratoire. Le pourcentage de variance expliquée est un niveau exploitable mais cela implique la validation d'une autre structure. Idéalement un autre échantillon servant pour une analyse confirmatoire pourrait permettre de tester la stabilité et la validité. Malgré cette réserve, l'ACP fournit un appui empirique à la proposition centrale de l'étude: l'acceptabilité de l'IA financière repose davantage sur une complémentarité décisionnelle maîtrisée que sur une délégation intégrale du jugement humain.

## 5. Discussion

### 5.1 Synthèse et interprétation des résultats

L'étude examine les conditions d'acceptation de l'IA comme instrument de correction des biais dans la décision financière. Six enseignements majeurs émergent des données recueillies auprès de 198 répondants :

Premièrement, la vulnérabilité comportementale constitue le fondement de la demande d'assistance : 94,9 % des répondants reconnaissent l'influence émotionnelle sur leurs décisions et 76,3 % déclarent avoir éprouvé un regret financier. Cette conscience des biais ne suffit toutefois pas à générer une adoption automatique de l'IA, comme en témoigne l'absence de relation significative entre regret financier et perception d'utilité de l'IA ( $p^* = 0,981$ ).

Deuxièmement, l'IA bénéficie d'une perception favorable mais non inconditionnelle : 66,2 % des répondants estiment qu'elle peut améliorer leurs décisions financières. La fiabilité (58,1 %) constitue l'exigence prioritaire, devant l'explicabilité (16,7 %) et la confidentialité (16,7 %). L'acceptation dépend ainsi des caractéristiques du système plutôt que d'une adhésion générale à la technologie.

Troisièmement, les usages envisagés révèlent une logique d'assistance et non de substitution. L'IA est privilégiée pour l'analyse des dépenses (38,9 %), les suggestions budgétaires (29,8 %) et l'aide à l'investissement (20,2 %). La décision finale demeure humaine pour 53,5 % des répondants, tandis que 14,1 % souhaitent conserver l'arbitrage ultime. L'IA est ainsi conçue comme un *assistant cognitif* plutôt qu'un décideur autonome.

Quatrièmement, cette ouverture coexiste avec une vigilance marquée : 44,9 % des répondants craignent une prise de contrôle excessive, tandis que les risques de sécurité (37,4 %) et de dépendance (36,9 %) constituent les principales réserves. Cette tension entre utilité perçue et

prudence fonde le concept de *confiance conditionnelle* : 36,6 % se déclarent prêts à une utilisation quotidienne, dont 67,7 % avec réserves.

Cinquièmement, l'analyse inférentielle identifie un facteur structurant : l'usage effectif des outils intelligents est significativement associé à une perception plus favorable de l'IA ( $\chi^2 = 25,495$  ; ddl = 9 ;  $*p^* = 0,002$  ;  $V = 0,207$ ). Les utilisateurs réguliers sont 47,1 % à considérer que l'IA peut *certainement* améliorer leurs décisions, contre 12,0 % parmi les non-utilisateurs. Les variables sociodémographiques (âge, niveau d'études) n'affichent en revanche aucune association significative avec les perceptions observées.

Enfin, l'analyse en composantes principales confirme le caractère multidimensionnel de l'acceptation. Cinq composantes extraites expliquent 52,9 % de la variance totale. La première associe l'acceptation des recommandations (0,661), la disposition à l'usage quotidien (0,560) et la capacité corrective perçue (0,519), traduisant une *adoption fonctionnelle*. La composante relative à la prudence révèle la coexistence d'attentes élevées et d'une crainte de perte de contrôle (-0,559).

## 5.2 Apports théoriques et implications

La contribution centrale de l'étude consiste à déplacer l'analyse de l'acceptation technologique vers la *gouvernance de la délégation cognitive*. Trois propositions en découlent :

Premièrement, la confiance est conditionnelle : elle procède de garanties concrètes (fiabilité, explicabilité, sécurité) plutôt que d'une disposition préalable. Deuxièmement, la délégation est fonctionnelle et graduée : l'IA analyse, détecte et suggère, tandis que l'arbitrage demeure humain. Troisièmement, la rationalité augmentée (Ahmadi & Makhtari, 2026) ne résulte pas de l'autonomie algorithmique, mais de l'articulation entre capacité computationnelle et jugement humain.

Ces résultats enrichissent le Technology Acceptance Model (TAM) en intégrant les dimensions de confiance conditionnelle, de contrôle humain et de délégation sélective. L'enjeu n'est plus seulement de savoir si l'IA est acceptée, mais *ce qui peut lui être délégué, dans quelles conditions et avec quelles garanties*.

Sur le plan pratique, cette perspective invite à concevoir des systèmes explicables, contrôlables et réversibles. Les institutions financières devraient privilégier des outils d'assistance plutôt que de substitution, tandis que les régulateurs doivent encadrer la transparence algorithmique, la sécurité des données et la responsabilité décisionnelle. L'objectif est de développer une IA qui *augmente le jugement sans l'éroder*.

## 5.3. Modèle conceptuel proposé

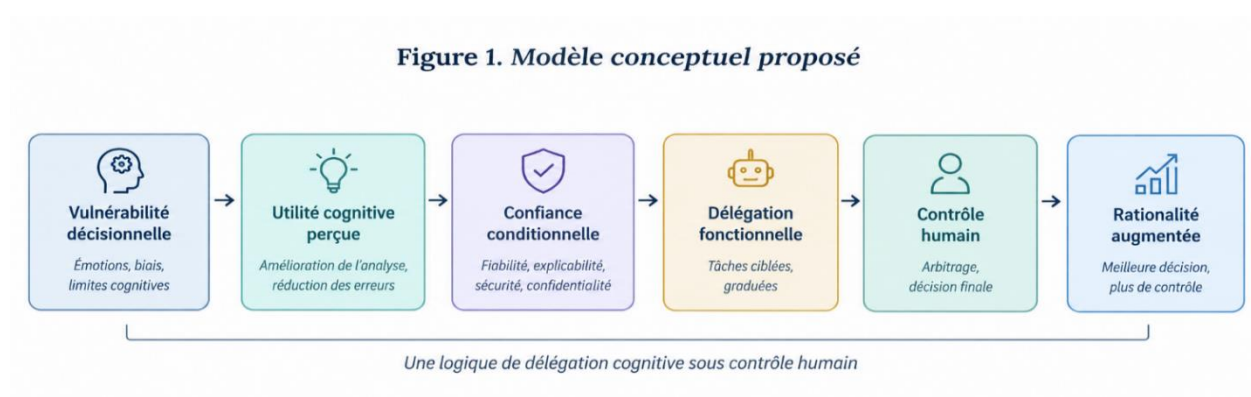
Les résultats conduisent à dépasser une conception binaire de l'acceptation de l'intelligence artificielle fondée sur l'opposition entre confiance et méfiance. Ils suggèrent plutôt que l'acceptation de l'IA financière repose sur un processus de délégation cognitive sous contrôle

humain. Dans cette perspective, l'IA n'est pas envisagée comme un substitut au décideur, mais comme une capacité d'augmentation de son raisonnement.

Le modèle conceptuel proposé articule ainsi six dimensions : la vulnérabilité décisionnelle, l'utilité cognitive perçue, la confiance conditionnelle, la délégation fonctionnelle, le maintien du contrôle humain et, en résultante, la rationalité augmentée.

La logique du modèle peut être représentée comme suit :

**Figure 6 : Modèle conceptuel de la rationalité augmentée sous contrôle humain**



Source : Elaboré par l'auteur

La vulnérabilité dans la prise de décision est la première étape : la conscientisation des émotions, de l'impulsivité et les limites du jugement humain font émerger un besoin potentiel d'aide. Cependant, cette vulnérabilité ne mène pas automatiquement à l'usage de l'IA, elle doit être associée à une utilité cognitive perçue, c'est à dire la possibilité que l'outil améliore l'analyse, structure les informations ou réduire une partie des erreurs de décisions.

Cette productivité alimente ensuite une confiance conditionnelle, pour une part liée à fiabilité perçue, explicabilité, sécurité et vie privée. Ainsi, la confiance ne relève pas d'une acceptation générale de la technologie ; elle est une condition possible pour une délégation fonctionnelle et graduelle d'éléments spécifiques de la cognition. Cependant, le transfert reste encadré par une exigence clé : garder le contrôle humain, et la décision finale.

Ainsi, le modèle conduit à une forme de rationalité augmentée où l'IA aide à compenser certaines incapacités cognitives, tout en préservant l'autonomie du décideur. L'apport du modèle réside donc moins dans la capacité de l'IA à améliorer la décision, que dans la reconnaissance d'une forme de gouvernance pour la délégation cognitive : l'enjeu n'est plus uniquement de savoir si l'individu fait confiance à l'IA, mais quelles fonctions il est prêt à lui déléguer, à quelles conditions et avec quel degré de contrôle humain.

Ce modèle est un construit théorique, développé à partir des résultats d'étude, qui n'incluent pas de relations causales. Au lieu d'établir empiriquement des relations entre vulnérabilité décisionnelle, utilité perçue, confiance conditionnelle, délégation cognitive et rationalité augmentée, ce travail offre un schéma pour des recherches ultérieures qui devraient inclure la modélisation structurelle ou l'expérimentation.

#### **5.4. Limites et perspectives**

Cette recherche demeure limitée par son échantillon non probabiliste, son caractère transversal et déclaratif, ainsi que par l'absence de mesure expérimentale de l'efficacité réelle de l'IA dans la réduction des biais comportementaux.

Les recherches futures devraient donc passer de la perception à l'observation : expérimenter l'interaction réelle avec des outils d'IA, tester leur effet sur des biais spécifiques et vérifier l'évolution de la confiance avec l'usage. Une validation sur des échantillons plus diversifiés permettrait également de tester la robustesse du modèle proposé.

## 6. Conclusion

Cette recherche suggère que l'IA peut être un levier fort pour atténuer les biais cognitifs dans les finances comportementales, mais que son adoption relève encore du conditionnel. L'IA est avant tout conçue comme un assistant cognitif permettant d'accroître la qualité d'analyse et d'aide à la décision, sans se substituer au jugement humain.

La principale contribution de cette étude est qu'elle révèle une confiance conditionnelle, percevoir l'utilité de l'IA ne signifie pas nécessairement qu'elle sera acceptée. Elle est tributaire de la confiance dans les outils, dans leur explicabilité, dans la protection des données et, d'une certaine façon, dans le maintien du contrôle humain. La délégation semble donc être sélective – fonctionnelle – témoignant d'une logique de rationalité augmentée plus qu'une substitution humaine machine.

Ces résultats dépassent une lecture binaire de l'acceptation technologique en montrant que celle-ci se construit à l'intersection de facteurs cognitifs, affectifs, technologiques et institutionnels. Ils soulignent également que la familiarité avec les outils intelligents peut favoriser leur perception positive, tandis que les craintes liées à la sécurité, à la dépendance et à la perte d'autonomie demeurent des freins essentiels.

Sur le plan pratique, le développement de l'IA financière devrait donc privilégier des systèmes explicables, transparents et centrés sur l'utilisateur, accompagnés d'une véritable littératie algorithmique et d'une gouvernance éthique. L'enjeu n'est pas de confier la décision à la machine, mais de concevoir une interaction dans laquelle l'IA compense certaines limites cognitives tout en préservant la responsabilité humaine.

En conclusion, lorsqu'on considère les limites d'échantillonnage et des données autodéclarées, cette étude ouvre des pistes expérimentales et interculturelles pour l'analyse des effets réels de l'IA sur les comportements financiers et les mécanismes de confiance. Au final, ce n'est pas dans le remplacement de l'intelligence humaine par l'intelligence artificielle, mais dans leur collaboration mutuelle, basée sur la confiance, la transparence et la responsabilité partagée, que se trouvera l'avenir d'une finance comportementale augmentée.

## Références bibliographiques

- Ackert, L. F. (2014). Traditional and behavioral finance. In H. K. Baker & V. Ricciardi (Eds.), *Investor behavior: The psychology of financial planning and investing* (pp. 25–41). John Wiley & Sons.
- Ahmadi, H., & Makhtari, M. (2026). De la rationalité limitée à la rationalité augmentée : apports croisés de l'économie comportementale et de l'intelligence artificielle au processus décisionnel. *Revue Internationale Burak des Études Juridiques et Économiques*, 3(3).
- Annu, & Tripathi, R. (2024). An insight of financial literacy and artificial intelligence to mitigate behavioral biases: A bibliometric and systematic review analysis using SPAR-4-SLR. *International Journal of Emerging Markets*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-07-2024-1110>
- Boufama, O. (2014). La théorie de l'efficience des marchés financiers et l'émergence de la finance comportementale. *Revue Chercheur Économique*, (2), 24–44.
- Chammaa, C., & Haddad, L. (2025). Artificial intelligence and behavioural finance biases: Improving Lebanese investors decision-making. *Journal of Decision Systems*. <https://doi.org/10.1080/12460125.2025.2537076>
- D'Hondt, C., & De Winne, R. (2017). La finance comportementale : enjeux et perspectives. *Regards Économiques*, (131), 1–10.
- El Alaoui Ismaili, F. Z. (2026). Intelligence artificielle et neurosciences au service de la décision économique et managériale : revue systématique des approches EEG/fNIRS fondées sur l'apprentissage automatique. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 7(6), 61–76. <https://doi.org/10.5281/zenodo.20085929>
- Jacquemot, C. (2025). Intelligence artificielle / intelligence humaine : qui contrôle qui ? In *Sève. Droit et intelligence artificielle : éthique et exigence de justice* (Tome 66, pp. 51–64). Lefebvre Dalloz.
- Kerzabi, A., & Dib, L. (2019). La finance comportementale : quelles justifications ? *Revue Économie & Management*, 18(1), 92–97.
- Orléan, A. (2004). Efficience, finance comportementale et convention : une synthèse théorique. In *Les crises financières* (pp. 241–270). Conseil d'Analyse Économique.
- Qafas, A., & El Moubarik, A. (2025). L'intégration des approches interdisciplinaires dans la finance comportementale. *Revue Française d'Économie et de Gestion*, 6(9), 221–244.
- Şeker, Ş. E., Turan İçe, B., Yanık, S., Sırma, İ., Akif İçe, M., & Kozol, E. (2025). Artificial intelligence in behavioral finance: A global review of cognitive bias modeling in investor decision-making. *SN Business & Economics*, 5(1), 217. <https://doi.org/10.1007/s43546-025-00986-6>

- Singh, G., Garg, V., & Tiwari, P. (2020). Application of artificial intelligence on behavioral finance. In O. Castillo et al. (Eds.), *Recent advances on soft computing and data mining* (pp. 342–353). Springer.
- Statman, M. (1999). Behavioral finance versus standard finance. *Financial Analysts Journal*, 55(1), 14–22.
- Thaler, R. H. (1999). The end of behavioral finance. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 12–17.
- Tseng, K. C. (2006). Behavioral finance, bounded rationality, neuro-finance, and traditional finance. *Investment Management and Financial Innovations*, 3(4), 7–18.
- Winder, P., Hildebrand, C., & Hartmann, J. (2025). Biased echoes: Large language models reinforce investment biases and increase portfolio risks of private investors. *PLOS ONE*, 20(6), e0325459. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0325459>
- Zaleskiewicz, T. (2014). Behavioral finance. In H. K. Baker (Ed.), *Behavioral finance: Investors, corporations, and markets* (pp. 706–728). John Wiley & Sons.
- Zhou, Y., Ni, Y., Xi, Z., Yin, Z., He, Y., Yunhui, G., Liu, X., Zhang, J., Liu, S., Qiu, X., Cao, Y., Ye, G., & Chai, H. (2025). Are LLMs rational investors? A study on the financial bias in LLMs. In *Findings of the Association for Computational Linguistics: ACL 2025* (pp. 24139–24173). Association for Computational Linguistics. <https://doi.org/10.18653/v1/2025.findings-acl.1239>

## Annexe

### Annexe 1 : Matrice des composantes des perceptions de l'IA financière :ACP

Matrice des composantes<sup>a</sup>

|                                                                                                                                                             | Composante |       |       |       |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------|-------|-------|-------|
|                                                                                                                                                             | 1          | 2     | 3     | 4     | 5     |
| Craignez-vous que l'IA prenne trop de place dans vos choix ?<br>هل تخشى أن يسيطر الذكاء الاصطناعي على قراراتك المالية؟                                      | ,104       | ,220  | -,559 | ,200  | -,379 |
| Utilisez-vous des outils intelligents pour gérer votre argent ?<br>هل تستعمل أدوات ذكية لإدارة أموالك؟                                                      | ,374       | -,013 | ,269  | -,343 | ,413  |
| Accepteriez-vous que l'IA vous déconseille une dépense ?<br>هل تقبل أن ينصحك الذكاء الاصطناعي بعدم الإنفاق؟                                                 | ,661       | -,255 | -,101 | ,287  | -,117 |
| Quelles tâches confieriez-vous à une IA ?<br>ما هي المهام التي قد توكلها للذكاء الاصطناعي؟                                                                  | ,206       | -,315 | ,410  | ,285  | ,178  |
| Seriez-vous prêt(e) à utiliser une IA pour vous conseiller financièrement au quotidien ?<br>هل أنت مستعد(ة) لاستخدام ذكاء اصطناعي لإرشادك ماليًا بشكل يومي؟ | ,560       | ,180  | -,300 | ,388  | ,055  |
| Quelles qualités attendez-vous d'une IA financière ?<br>ما هي الصفات التي تتوقعها في الذكاء الاصطناعي المالي؟                                               | ,254       | -,032 | ,523  | ,472  | ,054  |
| Les jeunes sont-ils prêts à faire confiance à l'IA pour l'argent ?<br>هل الشباب مستعدون للثقة في الذكاء الاصطناعي لإدارة أموالهم؟                           | ,127       | ,463  | ,435  | -,257 | -,338 |
| L'IA peut-elle corriger vos erreurs de jugement ?<br>هل يمكن للذكاء الاصطناعي تصحيح أخطائك في الحكم المالي؟                                                 | ,519       | -,161 | -,039 | -,345 | -,177 |
| Quelles limites craignez-vous avec l'IA financière ?<br>ما هي المخاطر أو القيود التي تختشها في الذكاء الاصطناعي المالي؟                                     | ,385       | ,206  | -,119 | -,043 | ,371  |

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 5 composantes extraites.

Source : Données de l'enquête quantitative (n=198) ; analyses réalisées sous IBM SPSS Statistics

## Annexe 2 : Matrice des corrélations (Pearson) des principales variables de l'étude

| Corrélations           |                                                                                                                     |                                      |                                                               |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
|                        | Craignez-vous que l'IA prenne trop de place dans vos choix ?<br>هل نخشى أن يسيطر الذكاء الاصطناعي على قرارك المالي؟ | Quel est votre âge ?<br>ما هو عمرك ؟ | 2. Quel est votre niveau d'études ?<br>ما هو مستواك الدراسي ؟ |
| Corrélation de Pearson | 1,000                                                                                                               | -,053                                | ,045                                                          |
|                        | Quel est votre âge ?<br>ما هو عمرك ؟                                                                                | 1,000                                | -,046                                                         |
|                        | 2. Quel est votre niveau d'études ?<br>ما هو مستواك الدراسي ؟                                                       | -,046                                | 1,000                                                         |
|                        | Accepteriez-vous que l'IA vous déconseille une dépense ?<br>هل نقبل أن ينصحك الذكاء الاصطناعي بعدم الإنفاق ؟        | -,089                                | ,012                                                          |
|                        | Pensez-vous que vos émotions influencent vos décisions financières ?<br>هل تعتقد أن عواطفك تؤثر على قرارك المالي؟   | ,174                                 | -,026                                                         |
| Sig. (unilatéral)      |                                                                                                                     | ,230                                 | ,264                                                          |
|                        | Craignez-vous que l'IA prenne trop de place dans vos choix ?<br>هل نخشى أن يسيطر الذكاء الاصطناعي على قرارك المالي؟ |                                      |                                                               |
|                        | Quel est votre âge ?<br>ما هو عمرك ؟                                                                                | ,230                                 | ,259                                                          |
|                        | 2. Quel est votre niveau d'études ?<br>ما هو مستواك الدراسي ؟                                                       | ,264                                 | ,259                                                          |
|                        | Accepteriez-vous que l'IA vous déconseille une dépense ?<br>هل نقبل أن ينصحك الذكاء الاصطناعي بعدم الإنفاق ؟        | ,124                                 | ,432                                                          |
|                        | Pensez-vous que vos émotions influencent vos décisions financières ?<br>هل تعتقد أن عواطفك تؤثر على قرارك المالي؟   | ,435                                 | ,356                                                          |

| Corrélations           |                                                                                                                     |                                                                                                                   |       |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
|                        | Accepteriez-vous que l'IA vous déconseille une dépense ?<br>هل نقبل أن ينصحك الذكاء الاصطناعي بعدم الإنفاق ؟        | Pensez-vous que vos émotions influencent vos décisions financières ?<br>هل تعتقد أن عواطفك تؤثر على قرارك المالي؟ |       |
| Corrélation de Pearson | -,082                                                                                                               | ,012                                                                                                              |       |
|                        | Quel est votre âge ?<br>ما هو عمرك ؟                                                                                | -,089                                                                                                             | ,174  |
|                        | 2. Quel est votre niveau d'études ?<br>ما هو مستواك الدراسي ؟                                                       | ,012                                                                                                              | -,026 |
|                        | Accepteriez-vous que l'IA vous déconseille une dépense ?<br>هل نقبل أن ينصحك الذكاء الاصطناعي بعدم الإنفاق ؟        | 1,000                                                                                                             | -,103 |
|                        | Pensez-vous que vos émotions influencent vos décisions financières ?<br>هل تعتقد أن عواطفك تؤثر على قرارك المالي؟   | -,103                                                                                                             | 1,000 |
| Sig. (unilatéral)      |                                                                                                                     | ,124                                                                                                              | ,435  |
|                        | Craignez-vous que l'IA prenne trop de place dans vos choix ?<br>هل نخشى أن يسيطر الذكاء الاصطناعي على قرارك المالي؟ |                                                                                                                   |       |
|                        | Quel est votre âge ?<br>ما هو عمرك ؟                                                                                | ,107                                                                                                              | ,007  |
|                        | 2. Quel est votre niveau d'études ?<br>ما هو مستواك الدراسي ؟                                                       | ,432                                                                                                              | ,356  |
|                        | Accepteriez-vous que l'IA vous déconseille une dépense ?<br>هل نقبل أن ينصحك الذكاء الاصطناعي بعدم الإنفاق ؟        |                                                                                                                   | ,075  |
|                        | Pensez-vous que vos émotions influencent vos décisions financières ?<br>هل تعتقد أن عواطفك تؤثر على قرارك المالي؟   | ,075                                                                                                              |       |

Source : Données de l'enquête quantitative (n=198) ; analyses réalisées sous IBM SPSS Statistics 26.