

Harmonie et Divergence entre la Finance comportementale et la Finance Islamique

Harmony and Divergence between Behavioral Finance and Islamic Finance

Nouredine ABDELBAKI, (Professeur d'enseignement supérieur)

*Laboratoire de recherche en Sciences de Gestion des Organisations (LARSGO),
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
Université Ibn Tofail, Kenitra, Maroc*

Rajae SABHI, (Doctorante)

*Laboratoire de recherche en Sciences de Gestion des Organisations (LARSGO),
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
Université Ibn Tofail, Kenitra, Maroc*

Abderrahim OISKHINE, (Doctorant)

*Laboratoire de recherche en Sciences de Gestion des Organisations (LARSGO),
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
Université Ibn Tofail, Kenitra, Maroc*

Soumaya OUTELLOU, (Docteur)

*Laboratoire de recherche en Sciences de Gestion des Organisations (LARSGO),
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion
Université Ibn Tofail, Kenitra, Maroc*

Adresse de correspondance :	Ecole Nationale de Commerce et de Gestion, Campus Universitaire B.P : 1420 Université Ibn Tofail Maroc (Kénitra) -14000- Tel : 0537329421 / 0537329422 Fax : 0537375637
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	ABDELBAKI, N., SABHI, R., OISKHINE, A., & OUTELLOU, S. (2023). Harmonie et Divergence entre la Finance Comportementale et la Finance Islamique. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(5-1), 383-400. https://doi.org/10.5281/zenodo.10038677
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: September 23, 2023

Accepted: October 23, 2023

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 4, Issue 5-1 (2023)

Harmonie et Divergence entre la Finance comportementale et la Finance Islamique

Résumé

Cette étude comparative explore en profondeur la finance comportementale et la finance islamique, mettant en lumière leurs différences fondamentales et leurs points de convergence. En effet, la finance comportementale plonge dans l'étude des biais cognitifs et des comportements irrationnels qui influencent les décisions financières, offrant une perspective psychologique essentielle sur les marchés. En revanche, la finance islamique se fonde sur des principes éthiques en accord avec la "Charia", visant à créer un système financier basé sur la justice et l'équité. Des figures éminentes, dont Kahneman & Tversky (1979), Thaler (2015) & Usmani (2002) ont joué un rôle majeur dans le développement de ces domaines. Cette analyse examine également les implications de ces deux approches pour la prise de décision financière, les produits financiers, l'éthique et la responsabilité sociale. Elle souligne l'importance de comprendre les mécanismes comportementaux derrière les choix d'investissement et de concevoir des produits financiers conformes à des principes éthiques. De plus, elle propose des pistes de recherche futures, notamment l'exploration de l'intégration potentielle des principes de la finance comportementale dans la finance islamique.

Sur le plan méthodologique, cette étude repose sur une analyse de la littérature académique et des sources spécialisées dans les deux domaines, permettant de recueillir des informations essentielles sur leurs origines, leurs objectifs, leurs instruments financiers et leurs mécanismes. Elle adopte ensuite une approche comparative rigoureuse pour identifier les convergences et les divergences cruciales entre la finance comportementale et la finance islamique. En consolidant ces données, cet article aspire à offrir une compréhension approfondie des synergies possibles entre ces deux approches et de leur contribution potentielle à des marchés financiers plus responsables. En définitive, l'objectif de cette étude est de mettre la lumière sur la relation complexe entre la finance comportementale et la finance islamique, tout en proposant des recommandations concrètes aux décideurs, aux investisseurs et aux acteurs du marché financier cherchant à tirer parti de ces domaines pour façonner un avenir financier plus éthique, équitable et durable.

Mots-clés : Finance comportementale ; Finance islamique ; Biais cognitifs ; Charia ; Prise de décision financière.

JEL Classification : F3 International finance.

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract

This comparative study explores behavioral finance and Islamic finance in depth, highlighting their fundamental differences and points of convergence.

On the one hand, behavioral finance delves into the study of cognitive biases and irrational behaviors that influence financial decisions, offering an essential psychological perspective on markets. Islamic finance, on the other hand, is founded on ethical principles in line with "Sharia" law, aiming to create a financial system based on justice and equity. Prominent figures, including Kahneman & Tversky (1979), Thaler (2015) and Usmani (2002), have played a major role in the development of these fields. This analysis also examines the implications of these two approaches for financial decision-making, financial products, ethics and social responsibility. It emphasized the importance of understanding the behavioral mechanisms behind investment choices, and of designing financial products in line with ethical principles. In addition, it suggests avenues for future research, including exploring the potential integration of behavioral finance principles into Islamic finance.

Methodologically, this study is based on an analysis of academic literature and specialized sources in both fields, providing essential information on their origins, objectives, financial instruments and mechanisms. It then adopts a rigorous comparative approach to identify the crucial convergences and divergences between behavioral finance and Islamic finance.

Through the synthesis of this data, this study aspires to offer an in-depth understanding of the possible synergies between these two approaches and their potential contribution to more responsible financial markets. Ultimately, this research aims to shed light on the complex relationship between behavioral and Islamic finance, while providing practical recommendations for policymakers, investors and financial market players seeking to leverage these fields to shape a more ethical, equitable and sustainable financial future.

Keywords: Behavioral finance; Islamic finance; Cognitive bias; Sharia law; Financial decision-making.

Classification JEL: F3 International finance

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction

Au fil des années, les théories financières conventionnelles se sont imposées pour élucider les structures complexes des marchés financiers. Parmi celles-ci, deux théories remarquables ont émergé : la théorie moderne du portefeuille (MPT) et l'hypothèse d'un marché efficace (EMH). MPT, un phare de sagesse, propose des stratégies et des méthodologies inestimables pour organiser méticuleusement un portefeuille d'investissement qui non seulement amplifie les gains, mais protège également contre les dangers potentiels.

À l'inverse, l'hypothèse de l'efficacité du marché (HME) part du principe que les marchés financiers sont caractérisés par l'efficacité, les investisseurs prenant des décisions rationnelles basées sur des informations complètes et pertinentes sur les prix du marché, dans le but ultime d'optimiser leurs profits et d'atteindre les objectifs souhaités (Misal, (2013)). Néanmoins, l'apparition de bulles boursières, de krachs et de crises financières a dévoilé les imperfections inhérentes à l'information sur les marchés, révélant ainsi les limites de la finance traditionnelle pour élucider de manière exhaustive les tendances et les fluctuations observées sur les marchés financiers.

La finance, en tant que moteur essentiel des activités économiques mondiales, se trouve à l'intersection de deux approches distinctes, mais influentes : la finance comportementale et la finance islamique. Ces deux paradigmes, bien que provenant de contextes différents, partagent une aspiration commune à améliorer les décisions financières et à favoriser une économie plus équitable. Dans ce voyage intellectuel, nous examinerons les fondements, les mécanismes et les implications de la finance comportementale et de la finance islamique, cherchant à comprendre comment ces approches peuvent non seulement coexister, mais également s'influencer mutuellement pour façonner l'avenir des marchés financiers mondiaux. La finance, en constante évolution, est soumise à des forces multiples, des fluctuations du marché aux évolutions sociétales. Dans ce contexte dynamique, la finance comportementale émerge comme une branche novatrice, plongeant dans les profondeurs de la psychologie financière pour comprendre les tenants et aboutissants des décisions économiques. D'un autre côté, la finance islamique, ancrée dans des principes éthiques et religieux, offre une alternative axée sur la justice et l'équité. Comprendre ces deux approches devient impératif pour saisir les nuances de la finance moderne.

Une revue de littérature approfondie éclaire les racines historiques de la finance comportementale et de la finance islamique, montrant comment ces paradigmes ont évolué en réponse aux besoins changeants de la société. Des travaux précurseurs aux études contemporaines, cette exploration mettra en lumière les contributions significatives qui ont pavé la voie à notre compréhension actuelle de ces deux approches. En explorant ces liens historiques, nous tricoterons une toile contextuelle qui prépare le terrain pour notre analyse comparative. L'objectif central de notre recherche est de démêler les complexités de la finance comportementale et de la finance islamique, en cherchant à identifier leurs synergies, leurs divergences, et leur impact potentiel sur la création de marchés financiers plus responsables et durables. La question centrale qui guidera notre exploration est la suivante : comment ces deux approches peuvent-elles interagir pour influencer positivement la finance mondiale et contribuer à une économie plus éthique ?

Notre voyage analytique se déploiera en plusieurs étapes. Dans la première partie, nous plongerons dans les mécanismes de la finance comportementale, explorant les nuances psychologiques qui sous-tendent les décisions financières. La deuxième partie sera dédiée à une exploration approfondie de la finance islamique, mettant en lumière ses principes fondamentaux et son rôle dans la création d'une économie éthique. Ensuite, nous fusionnerons ces deux perspectives dans une analyse comparative, examinant comment ces approches peuvent se compléter et s'influencer. Enfin, nous conclurons en offrant des perspectives futures sur la

manière dont la finance comportementale et la finance islamique pourraient façonner l'avenir des marchés financiers mondiaux. Cette introduction prolongée vise à immerger le lecteur dans le contexte riche de la finance comportementale et de la finance islamique, fournissant un socle solide pour notre exploration approfondie. En tissant des liens entre le passé, le présent et l'avenir de ces deux approches, nous espérons susciter un intérêt durable pour les implications potentielles de cette convergence sur la finance mondiale.

2. Revue de littérature

2.1 Finance comportementale

La finance comportementale demeure un domaine de recherche en développement, explorant l'influence de la psychologie et d'autres éléments sociaux sur les choix financiers des investisseurs (Kourtidis et al. (2011)).

Elle étudie méticuleusement l'impact profond exercé par les facettes psychologiques et émotionnelles sur les choix judicieux faits par les individus, les investisseurs avisés et la dynamique globale des marchés financiers. L'universitaire de renom Richard H. Thaler, éminent récipiendaire du prix Nobel d'économie 2017, a joué un rôle central dans l'avancement de notre compréhension de ce domaine fascinant, consolidant ainsi sa position d'autorité prééminente dans le domaine de la finance comportementale ; il la définit comme un champ illustre dédié à l'exploration de la relation complexe entre les biais cognitifs, les états émotionnels et les comportements humains qui aboutissent souvent à des choix financiers irrationnels ou loin d'être idéaux. (Thaler, R. H. (2017, p. 31)).

Les illustres esprits de Daniel Kahneman et d'Amos Tversky ont été des pionniers dans la découverte des profonds biais cognitifs et des tendances heuristiques qui imprègnent les choix financiers, façonnant ainsi les fondements mêmes de la finance comportementale, ils définissent la finance comportementale tant qu'un spectre d'étude captivant qui exploite les rouages complexes de la psychologie cognitive pour disséquer et élucider les disparités constantes entre le véritable comportement des investisseurs et les constructions d'un comportement rationnel. (Kahneman, D., & Tversky, A. (1979, p.273)).

2.1.1 Principes de la finance comportementale

Les principes de la finance comportementale mettent en lumière l'interaction complexe entre les émotions, les biais cognitifs et les actions humaines, exerçant une profonde influence sur les marchés financiers et les choix d'investissement, s'écartant parfois du paradigme conventionnel d'une conduite purement rationnelle. La finance comportementale est ancrée dans une pléthore d'auteurs et de chercheurs estimés qui ont étudié en profondeur et approuvé un ensemble de principes fondamentaux. De nombreux aspects de la personnalité de l'investisseur peuvent exercer une influence sur ses décisions, et ces éléments sont pris en compte lors de l'examen de la théorie de la finance comportementale. Dans ce contexte, Herlin Philippe (2010) a affirmé que : « *L'hypothèse de base de la finance comportementale est que les investisseurs ne sont pas au moins pour partie, rationnels, ce qui génère des biais, des travers, des anomalies sur les marchés. Sous-entendus, si nous étions parfaitement rationnels, les marchés fonctionneraient idéalement* » (Herlin Philippe, 2010, p. 147)

En effet, les principes susceptibles de façonner la prise de décision des investisseurs par le biais de la finance comportementale se présentent de la manière suivante :

- Biais cognitifs : Les biais cognitifs englobent un ensemble de modèles complexes qui influencent de manière complexe notre perception et notre interprétation des informations. Les recherches révolutionnaires menées par les éminents universitaires Daniel Kahneman et Amos Tversky (1979) ont dévoilé une pléthore de ces préjugés, notamment l'aversion aux pertes, l'ancrage, l'excès de confiance et l'effet de

disponibilité. Par exemple, l'aversion aux pertes révèle l'impact profond de notre propension à être plus profondément affecté par des pertes potentielles plutôt que par des gains équivalents, entravant ainsi potentiellement notre capacité à faire des choix rationnels.

- Comportement grégaire : Un comportement grégaire se manifeste lorsque les investisseurs, malheureusement, abandonnent l'analyse approfondie des informations fondamentales et choisissent plutôt de suivre inconsidérément le collectif. Les idées éclairantes de Charles P. Kindleberger ont mis en lumière le phénomène captivant des bulles spéculatives et des krachs boursiers, dans lesquels les investisseurs imitent leurs pairs sans réfléchir sérieusement aux ramifications durables.
- Optimisme et sur-confiance : Il est courant que les individus aient tendance à surestimer leurs propres compétences et à entretenir un optimisme excessif quant à leurs capacités et à leurs réalisations à venir. Les recherches approfondies menées par des universitaires réputés, Daniel Kahneman et Amos Tversky, ont révélé sans équivoque les conséquences néfastes d'un tel optimisme injustifié, en particulier lorsqu'il s'agit de faire des choix d'investissement rationnels.
- Disposition à la vente rapide et aversion à la perte : Les investisseurs ont tendance à vendre rapidement leurs actifs performants par crainte d'une perte potentielle, tout en conservant leurs actifs sous-performant en prévision d'une éventuelle résurgence. Cette tendance est fréquemment associée à l'aversion aux pertes et a été largement étudiée par d'éminents chercheurs comme Kahneman et Tversky.
- Effet comportement : La dynamique complexe des marchés financiers est souvent soumise à l'influence d'une mentalité grégaire et de réactions émotionnelles excessives, dépassant l'influence des données fondamentales. Dans son exploration perspicace, l'éminent chercheur Robert J. Shiller met en lumière le phénomène des bulles spéculatives, résultant principalement de modèles de comportement, en particulier dans les domaines de l'immobilier et du marché boursier.
- Anomalies des prix des actifs : La finance comportementale révèle des irrégularités captivantes dans la tarification des actifs financiers qui échappent aux explications conventionnelles ancrées dans une conduite rationnelle. Une excellente illustration de ceci est illustrée par la recherche perspicace menée par l'estimé Richard H. Thaler, qui a méticuleusement examiné l'effet de fin de mois et l'effet de janvier, entre autres anomalies comportementales.
- Incertitude et aversion au regret : Les investisseurs se montrent souvent sensibles à l'incertitude et nourrissent des appréhensions quant aux regrets potentiels résultant de leurs décisions. À la lumière de cela, les recherches approfondies de David Hirshleifer se penchent sur l'impact profond de l'aversion au regret sur la prise de décision financière et les pratiques d'investissement.

2.1.2 Acteurs de la finance comportementale

Les acteurs de la finance comportementale qui interviennent au niveau des marchés financiers sont principalement des professionnels de la finance, des gestionnaires de fonds, des analystes financiers et des traders qui intègrent les principes de la finance comportementale dans leurs décisions et leurs stratégies. Voici quelques acteurs qui sont actifs dans ce domaine :

- Gestionnaires de fonds d'investissement comportementaux : Les gestionnaires de fonds qui adhèrent aux principes de l'économie comportementale se trouvent souvent inspirés par les recherches révolutionnaires d'universitaires renommés tels que Richard Thaler, Daniel Kahneman et Amos Tversky. Ces gestionnaires astucieux intègrent habilement les biais comportementaux dans leurs stratégies d'investissement, renforçant ainsi leur capacité à produire des résultats exceptionnels.

- Analystes financiers comportementaux : En tirant parti des recherches approfondies menées par des experts renommés tels que Daniel Kahneman, Robert Shiller et Terrance Odean, les analystes financiers acquièrent une compréhension approfondie des biais cognitifs et émotionnels, leur permettant ainsi de prendre des décisions plus judicieuses et mieux informées.
- Traders comportementaux : Les traders avertis sont invités à se familiariser avec les idées approfondies des éminents universitaires Richard Thaler, Nassim Nicholas Taleb et Robert Shiller.
- Entreprises de conseil en comportement financier : Les cabinets de conseil en comportement financier ont la capacité estimée de puiser dans les contributions inestimables de sommités estimées telles que Richard Thaler, Daniel Kahneman et Shlomo Benartzi.
- Plateformes de trading comportemental : Le développement d'outils par les plateformes de trading comportemental, s'inspirant des célèbres concepts de finance comportementale de Richard Thaler, Daniel Kahneman et Amos Tversky, respire l'élégance et la force de persuasion.
- Institutions financières : En intégrant les idées d'universitaires réputés tels que Richard Thaler, Daniel Kahneman et Robert Shiller, d'éminentes institutions financières peuvent améliorer leurs opérations grâce à l'incorporation de principes de finance comportementale.

2.2 Finance islamique

Il n'existe pas une définition unique du terme "finance islamique", mais plutôt des définitions différentes : le financement participatif est un type de financement fondé sur la Charia.

Le terme de la finance participative ou islamique a plusieurs définitions dans la littérature : Sheikh Taqi Usmani la définit comme un système de finance basant et conformant aux principes de la Charia et de ses objectifs éthiques. La finance islamique vise à soutenir l'économie réelle, en s'appuyant sur un nombre limité de principes de structuration (Hassoune, 2009).

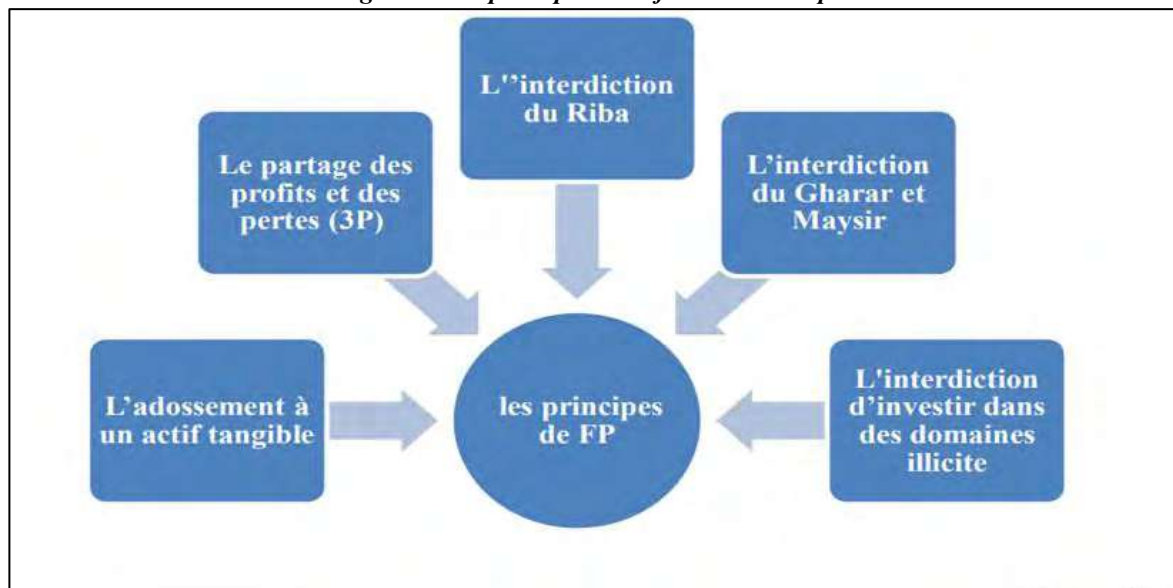
En outre, Guéranger (2009) l'a défini comme : « une finance caractérisée par une dimension morale et socialement responsable ». Elle concerne à un ensemble de services et activités financiers mis en œuvre principalement pour se conformer aux principes de la Charia.

On ne peut pas comprendre le sens de la finance islamique sans avoir c'est quoi la Charia. Cette dernière est un ensemble des lois et des principes religieux basés sur les fondements de l'islam, telles que le Coran et les hadiths. Elle forme un cadre moral et juridique qui oriente la vie des musulmans dans les divers aspects de leur existence, notamment la moralité, l'éthique, la spiritualité, la famille, les finances, la justice et d'autres domaines.

2.2.1 Principes de la finance islamique

La finance islamique est une finance qui base sur les principes de la Charia. Ces principes peuvent présenter en cinq piliers principaux : Le partage des profits et des pertes (3P), l'adossment à un actif tangible, l'interdiction du "Riba", l'interdiction du "Gharar", et l'interdiction du "Maysir". La figure ci-après présente les principes de la finance islamique :

Figure 1 : les principes de la finance islamique



Source : Réalisée par les auteurs

2.2.1.1 L'adossment à un actif tangible

L'adossment à des actifs tangibles est une stratégie visant l'utilisation des actifs physiques tangibles, tels que des biens immobiliers ou des équipements, comme garantie ou comme base de transactions financières conformément à la Charia. Cette approche a pour but de respecter les principes de la loi islamique tout en évitant les intérêts excessifs et en encourageant l'utilisation d'actifs réels. Ces actifs tangibles servent de garantie, renforçant la transparence et la stabilité des transactions financières islamiques, tout en encourageant une finance éthique conforme à la Charia.

Selon Jouaber-Snoussi (2012), les institutions financières, les banques précisément, dans un système financier conventionnel, considèrent l'argent comme un moyen d'échange. La seule fonction de l'argent c'est un moyen d'échange pour la création de la valeur.

2.2.1.2 Le partage des profits et des pertes (3P)

Le "partage des profits et des pertes" (3P) dans la finance islamique est un mécanisme fondé sur un principe de collaboration, dans le cadre duquel les investisseurs et les entrepreneurs partagent les profits et les pertes d'un projet ou d'une entreprise sur une base convenue à l'avance. À l'inverse de l'intérêt fixe, ce mécanisme encourage la responsabilité financière et l'implication des parties prenantes, puisque les gains et les pertes sont partagés proportionnellement à leurs contributions respectives. Cela favorise une gestion prudente de l'entreprise et réduit l'aléa moral. Le partage des profits et des pertes est fondamental dans la finance islamique pour structurer des transactions conformes à la Charia.

Ce principe favorise la création d'un partenariat entre le prêteur et l'apporteur de capital, car l'entrepreneur de capital n'est pas seulement lié au projet, mais il peut également être le bénéficiaire des profits générés par le projet (Badaj et Radi, 2017).

2.2.1.3 L'interdiction du Riba

L'interdiction du Riba représente un principe fondamental de la Charia (loi islamique) qui prohibe strictement l'usure ou l'intérêt excessif dans les transactions financières. Elle cherche à promouvoir l'équité, la justice et la morale dans les échanges financiers, en évitant toute forme d'augmentation injuste dans le prêt d'argent. Elle est l'une des pierres angulaires de la finance islamique, destinée à garantir une finance éthique et socialement responsable.

Le prophète a dit : « de l'or contre de l'or, de l'argent contre de l'argent, du blé contre du blé, de l'orge contre de l'orge, des dattes sèches contre des dattes sèches, du sel contre du sel : quantité égale contre quantité égale, main à main. Celui qui donne un surplus ou prend un surplus est tombé dans l'intérêt » (rapporté par Muslim, n° 1584).

2.2.1.4 L'interdiction du Gharar et Maysir

L'islam, se basant sur des sources (Coran et Sunna), prohibe tous les gains qui comportent du Gharar d'une part, et d'autre part le Maysir. Ce dernier est une interdiction islamique du jeu et de la spéculation excessive. Il implique des transactions fondées sur la chance et non sur le travail ou l'effort productif, et il est considéré comme contraire à l'éthique dans l'islam.

Le Gharar est une notion de la finance islamique qui fait référence à l'incertitude ou à l'opacité excessives dans les transactions financières. Ce concept fait référence aux contrats dont les conditions ou l'objet ne sont pas clairement définis, ce qui pourrait donner lieu à des litiges ou à une exploitation déloyale. La Charia (loi islamique) interdit le Gharar afin de favoriser des transactions financières équitables et transparentes.

La différence entre le Qimar (hasard) et le Maysir (spéculation) consiste en ce que le Maysir va au-delà du jeu, puisqu'il correspond à tout enrichissement injustifié". Pour valider un contrat, le financement participatif nécessite de connaître l'objet du contrat et ses implications (Guéranger, 2009).

2.2.1.5 L'interdiction d'investir dans des domaines illicites

L'interdiction d'investir dans des secteurs illicites est un principe fondamental de la finance islamique. Il consiste à ne pas investir dans des secteurs ou des activités contraires à la Charia (loi islamique), tels que l'alcool, les jeux d'argent, les industries liées à la viande de porc, l'usure (riba) et d'autres activités illicites. Cette interdiction a pour objectif de promouvoir des investissements éthiques et socialement responsables, conformes aux valeurs islamiques. Les investissements dans les domaines illicites font l'objet d'une interdiction stricte pour garantir le respect des principes de la Charia et promouvoir des pratiques d'investissement éthiques et durables qui soient bénéfiques pour la société tout en évitant les activités préjudiciables.

2.2.2 Les acteurs de la finance islamique

La finance islamique est un domaine financier en pleine expansion, caractérisé par sa conformité aux principes de la Charia. Afin de faciliter les transactions financières, plusieurs acteurs interviennent tels que les institutions financières islamiques, conseils de la Charia, organismes de réglementation, Clients et investisseurs, Associations professionnelles, Sociétés d'audit et de conseil et Universités et chercheurs.

- **Les institutions financières islamiques :** Elles sont des institutions appartenant au secteur financier qui opèrent conformément aux principes de la Charia, la loi islamique. Elles offrent des produits et des services financiers qui respectent les valeurs islamiques. Ces institutions peuvent être les banques islamiques, les sociétés financières islamiques et autres entités similaires cherchant à fournir à leurs clients une solution financière, éthique et conforme à la Charia.
- **Conseils de la Charia :** Elles sont appelées aussi les comités de conformité islamiques, regroupant des spécialistes de la jurisprudence islamique et de la finance islamique. Elles ont pour mission d'examiner, de valider et de superviser la conformité des produits et des transactions financières avec les principes de la Charia (loi islamique). Ces conseils ont un rôle essentiel à jouer pour garantir la conformité des activités financières avec les normes éthiques et religieuses de l'islam.
- **Sociétés d'audit et de conseil :** Elles sont des cabinets spécialisés dans l'audit, l'analyse et le conseil financier, comptable et opérationnel. Elles proposent des services d'audit pour déterminer la fiabilité des statuts financiers d'une organisation et s'assurer de leur

conformité avec les normes et règlements en vigueur. En outre, elles offrent des conseils stratégiques aux entreprises afin d'améliorer leurs performances opérationnelles, financières et de gestion. Ces sociétés jouent un rôle clé en assurant la transparence, la conformité et l'efficacité des opérations commerciales.

3. Méthodologie

La méthodologie adoptée pour cet article repose sur une approche aussi rigoureuse que captivante, conjuguant la puissance de la comparaison et de l'analyse. Notre première étape nous a guidés à travers une analyse de la revue de littérature académique et des sources spécialisées, plongeant dans le domaine de la finance comportementale et de la finance islamique. Dans cette optique, nous avons extrait une multitude d'informations sur les origines, les principes fondamentaux, les instruments financiers et les mécanismes inhérents à chaque domaine. Nous avons ainsi dressé une carte détaillée des contours de ces deux mondes financiers distincts, capturant les nuances qui les définissent et les distinguent.

En quête d'un approfondissement de cette étude, nous avons érigé le pont d'une analyse comparative robuste, scrutant les points de convergence et de divergence entre la finance comportementale et la finance islamique. Cette action nous a permis l'observation des similitudes et des différences dans leurs objectifs, leurs mécanismes comportementaux, leurs implications éthiques, et leur contribution potentielle à des marchés financiers responsables. Ensuite, nous avons fusionné ces observations disparates en une synthèse éclairante. Nous avons façonné une compréhension approfondie des synergies possibles entre la finance comportementale et la finance islamique, révélant les secrets cachés dans les interstices de ces deux disciplines financières. Cette démarche méthodique a éclairé les voies à suivre pour une finance plus éthique, équitable et durable.

En adoptant cette méthodologie, il a été permis d'offrir une analyse complète de la relation entre la finance comportementale et la finance islamique et de présenter des recommandations pratiques pour les décideurs, les investisseurs et les acteurs du marché financier qui cherchent à fusionner ces deux domaines distincts dans la perspective de sculpter un avenir financier plus responsable.

3.1 Croisements théoriques entre finance comportementale et finance islamique

Au niveau de cette sous-section, on va essayer de mettre la lumière sur les théories qui constituent un croisement et un point de relais entre la finance islamique et la finance comportementale.

3.1.1 Théorie des perspectives

Le concept qui sous-tend la théorie des perspectives tire ses racines du domaine des neurosciences, plongeant dans le fonctionnement complexe de notre esprit face à des gains potentiels. Il ne fait aucun doute que ce domaine utilise les connaissances inestimables de la science du cerveau pour améliorer l'apprentissage et le comportement des jeunes esprits. En discernant les signaux subtils émis par notre cerveau lors d'un fonctionnement optimal, cette quête vise à percer les régions énigmatiques qui s'y trouvent, activées lors de processus et d'actions cognitifs. (My Hicham Snineh et Hicham Mesk (2021, p. 959))

Introduites par Kahneman et Tversky (1979), ces connaissances actuelles nous fournissent des informations précieuses sur certains aspects du paradigme classique qui étaient auparavant considérées comme des anomalies ou des irrationalités. Par exemple, elles offrent une explication complète des raisons pour lesquelles les agents peuvent s'écarter des hypothèses d'utilité attendue de Markowitz, mettant ainsi en lumière leur comportement décisionnel. De plus, cette théorie éclaire la manière dont les individus priorisent la maximisation de leurs gains

en fonction de leurs propres points de référence subjectifs. Dans un contexte aussi complexe, il devient difficile de déterminer ce qui est vraiment le mieux pour chaque individu, car leurs attentes, aspirations et normes sociales diffèrent grandement. De plus, cette théorie souligne que les individus ont tendance à prendre plus de risques lorsqu'ils connaissent du succès, tout en devenant plus prudents face à un échec. Cela souligne le fait que les agents ne prennent pas toujours des décisions optimales uniquement sur la base de leurs connaissances, mais peuvent plutôt être influencés par une variété d'options qui leur sont présentées. Différentes propositions comportent des avantages et des inconvénients distincts, qui dépendent largement de la manière dont elles sont présentées. Par conséquent, cette dynamique a un impact significatif sur le processus de prise de décision. (Abdelbaki. N et al. (2023, p.77)).

De plus, Mullainathan et Thaler (2000) soulignent l'importance de comprendre l'approche cognitive des individus à l'égard de l'argent comme moyen d'améliorer l'élaboration de stratégies financières. Ils affirment que l'utilisation de la théorie des perspectives, lancée par les chercheurs estimés Kahneman et Tversky, constitue un instrument précieux pour la prise de décision, dans laquelle les choix des individus sont influencés par la manière dont les options sont formulées, plutôt que de s'appuyer uniquement sur une évaluation rationnelle. des résultats potentiels et des probabilités.¹

En appliquant cette théorie des perspectives sur la finance comportementale, on peut examiner la manière dont les individus évaluent les gains et les pertes, montrer une aversion aux pertes plus forte que la recherche de gains équivalents, tout en soulignant l'importance du cadre dans la prise de décision, et peut être utilisé pour comprendre les biais comportementaux des investisseurs dans la gestion du portefeuille.

En outre, la théorie des perspectives peut être appliquée sur la finance islamique, pour comprendre la relation entre les gains et les pertes conformément aux principes de la «Charia», manifestant une aversion aux pertes en tenant compte de l'éthique islamique, réagissant à l'encadrement des critères éthiques, et analyse des biais comportementaux dans le contexte des décisions d'investissement selon la «Charia».

3.1.2 Théorie de la rationalité limitée

Le concept de rationalité limitée suggère qu'il est en réalité impossible d'atteindre une rationalité parfaite dans la prise de décision. Les recherches révolutionnaires menées par Herbert Simon, qui ont conduit à ce constat, lui ont valu le prestigieux prix Nobel d'économie en 1978. Par conséquent, la rationalité n'est plus considérée comme économiquement parfaite. Elle est désormais considérée comme psychologiquement limitée, offrant une perspective plus réaliste sur la prise de décision. L'analyse de Simon du processus décisionnel a révélé trois étapes essentielles : identifier le problème, sélectionner les plans d'action possibles et évaluer les résultats de la mise en œuvre des options choisies. Grâce à un examen empirique des conditions de prise de décision, Simon a identifié plusieurs facteurs qui entravent une prise de décision objective (Simon. H(1972, p. 176)).

Ces facteurs comprennent les contraintes de temps, l'accès limité à l'information et les biais cognitifs. Un biais cognitif important est l'incapacité de l'individu à traiter et assimiler toutes les informations présentes dans son environnement. En conséquence, les individus ont tendance à opter pour des alternatives plus simples plutôt que pour des solutions optimales. Cela compromet leur niveau de satisfaction, du fait qu'il ne répond pas aux normes de rationalité parfaite décrites dans les modèles moyenne-variance (Schinckus C. 2009, p. 107)).

En utilisant cette perspective théorique dans le cadre de la théorie comportementale, les décisions financières peuvent être influencées par des heuristiques, des biais cognitifs et des émotions résultant de la rationalité limitée. En plus, les investisseurs peuvent simplifier des

¹www.andlil.com/theorie-des-perspectives-153648.html. Consulté le 10/10/2023

problèmes complexes, utilisant les règles générales, ce qui peut conduire à des décisions non entièrement rationnelles.

Par ailleurs, la finance islamique dans ce contexte théorique peut donner lieu à des décisions conformes à la « Charia », qui peuvent être influencées par des limites cognitives, car les investisseurs cherchent à comprendre et à appliquer des principes éthiques complexes. De surcroît, la sélection d'instruments financiers conformes à la « Charia » peut être limitée par la disponibilité d'informations et la complexité des structures de produits islamiques.

3.1.3 Théories des comportements suivistes

Sans impliquer aucune implication négative, c'est un trait inhérent à la nature humaine qu'une certaine fraction d'individus gravite vers la conformité. Ce phénomène de mentalité grégaire est particulièrement répandu dans le domaine de la dynamique des marchés, notamment lorsqu'il s'agit de la formation de spéculations. Essentiellement, il représente un état d'esprit qui se manifeste dans diverses manifestations comparables, nécessitant ainsi sa qualification (Shiller, R. J. (2000), p. 540).

L'application de la théorie des comportements suivistes à la finance comportementale souligne que les investisseurs ont souvent tendance à imiter les actions de la foule plutôt que de prendre des décisions indépendantes, ce qui peut conduire à des phénomènes de bulles ou d'effondrement du marché.

Dans le cadre de la finance islamique, le comportement suiviste peut se manifester par l'adoption de produits financiers conformes à la «Charia» en raison de leur popularité, tout en tenant compte de la probabilité que les investisseurs islamiques se laissent influencer par les préférences communautaires.

3.2 Étude comparative entre la Finance comportementale et la Finance islamique

Dans le vaste domaine financier, deux approches distinctes, la finance comportementale et la finance islamique, convergent dans une exploration des méandres complexes qui sous-tendent les décisions économiques. La théorie des perspectives, introduite par Kahneman et Tversky, éclaire les comportements humains face aux gains potentiels, offrant des clés précieuses pour comprendre les nuances de la finance comportementale. D'autre part, la finance islamique, guidée par les principes éthiques de la « Charia », pose un défi unique en intégrant les croyances et les valeurs dans les décisions financières. Ces deux approches convergent également sur la notion de rationalité limitée, remettant en question l'idée d'une rationalité parfaite dans la prise de décision économique.

3.2.1 Benchmarking

À travers cet examen approfondi, nous explorerons les divergences et les similitudes existantes entre les deux types de finance, afin de pouvoir proposer des pistes futures pour une compréhension plus holistique et éclairée des dynamiques économiques contemporaines.

Tableau 1: Étude comparative entre la finance comportementale et la finance islamique

		Finance comportementale	Finance islamique
Les principales divergences	Fondements et objectifs	Les bases de la finance comportementale, en mettant en lumière les biais cognitifs et les erreurs de jugement, peuvent influencer les décisions financières. (Kahneman et Tversky, (1979))	L'érudit Muhammad Taqi Usmani a joué un rôle clé dans l'établissement des principes fondamentaux de la finance islamique. Ses écrits ont contribué à la compréhension des principes éthiques de la Charia qui sous-tendent la finance islamique. Les objectifs de la finance islamique incluent la justice économique, l'équité et la promotion de l'économie réelle.
	Produits et instruments financiers	Les travaux de Richard H. Thaler ont mis en évidence comment la conception des produits financiers peut influencer les décisions comportementales des investisseurs. Son concept de "nudge" a inspiré des innovations dans la création de produits financiers visant à corriger les biais comportementaux.	M. Kabir Hassan et Mervyn K. Lewis ont contribué à approfondir la compréhension des produits financiers islamiques, tels que les Mudarabah et les Murabaha. Leurs recherches ont mis en évidence la structuration de ces produits conformément à la Charia et leur fonctionnement au sein de l'économie islamique.
	Prise de décision	Robert J. Shiller a étudié les bulles spéculatives et les réactions irrationnelles des investisseurs aux informations. Son travail a contribué à comprendre comment les émotions peuvent influencer la prise de décision financière.	L'économiste Rodney Wilson a exploré les implications comportementales de la conformité à la Charia dans la finance islamique. Ses recherches ont montré comment les croyances religieuses et les incitations éthiques peuvent influencer la prise de décision financière dans ce contexte.
	Ethiques et responsabilité sociale	Bien que la finance comportementale ne soit pas intrinsèquement éthique, elle soulève des questions importantes sur la responsabilité des acteurs du marché et incite à mener des discussions sur la manière de mieux servir les intérêts des investisseurs.	La finance islamique intègre des principes éthiques au cœur de ses pratiques financières, grâce aux travaux de chercheurs tels que Taqi-ud-Din Ahmad et Nafis Alam. Elle encourage la responsabilité sociale des entreprises et promeut des investissements conformes à des valeurs éthiques.
Les principes	Influence des Cadres et des Présentations	La finance comportementale et la finance islamique reconnaissent l'importance des cadres dans la prise de décision. La théorie des perspectives souligne que la façon dont les options sont formulées	

		influence les choix des individus dans la finance comportementale. De même, dans la finance islamique, l'application de la théorie des perspectives permet de comprendre la relation entre les gains et les pertes conformément aux principes éthiques de la Charia.
	Aversion aux Pertes	Les deux approches mettent en avant l'aversion aux pertes. En finance comportementale, la théorie des perspectives montre que les individus ont une aversion plus forte aux pertes que la recherche de gains équivalents. Dans la finance islamique, cette aversion aux pertes est analysée en tenant compte de l'éthique islamique.
	Rationalité Limitée	La notion de rationalité limitée, explorée par Herbert Simon, est applicable dans les deux contextes. Les investisseurs, qu'ils opèrent dans la finance comportementale ou la finance islamique, peuvent être influencés par des contraintes de temps, un accès limité à l'information, et des biais cognitifs, compromettant ainsi une prise de décision parfaitement rationnelle.

Source : élaboré par les auteurs

En conclusion, cette étude comparative met en lumière les différences et les similitudes entre la finance comportementale et la finance islamique à travers les travaux d'auteurs renommés. Tandis que la finance comportementale se penche sur les biais comportementaux des investisseurs, la finance islamique s'appuie sur des principes éthiques et religieux pour guider ses pratiques financières. Les deux domaines ont un impact significatif sur la prise de décision financière et la conception de produits, chacun ayant ses propres implications et objectifs spécifiques.

3.2.2 Pistes de recherche d'avenir

En reposant sur l'analyse susmentionnée, on peut suggérer des pistes futures, sur lesquelles peuvent se baser un éventail de parties prenantes souhaitant agir dans ce domaine :

Intégration des cadres éthiques : C'est-à-dire explorer comment l'intégration des cadres éthiques dans la finance comportementale pourrait offrir des perspectives nouvelles sur la manière dont les décisions financières sont prises, en tenant compte à la fois des aspects psychologiques et éthiques.

Analyse approfondie des comportements suivistes : Il s'agit d'une analyse plus approfondie des comportements suivistes dans la finance islamique qui pourrait aider à comprendre comment la popularité des produits financiers, conformes à la Charia, peut influencer les décisions d'investissement, et comment cela peut être canalisé de manière plus informée.

Éducation et sensibilisation : Les deux approches pourraient bénéficier d'une éducation plus poussée des investisseurs. Pour la finance comportementale, cela pourrait aider à atténuer les biais cognitifs, tandis que dans la finance islamique, une compréhension approfondie des principes éthiques pourrait informer des décisions plus éclairées.

4. Résultat et discussion

Cette section se consacre à l'analyse des conclusions tirées de la comparaison entre la finance comportementale et islamique, en vue de préparer une discussion à ce sujet.

4.1 Résultat

Nos recherches ont mis en évidence plusieurs distinctions clés entre la finance comportementale et la finance islamique, avec des implications significatives pour la prise de décision financière et les marchés.

La convergence entre la finance comportementale et la finance islamique reflète une symbiose entre deux approches distinctes en quête d'une meilleure compréhension et amélioration des choix financiers. Dans le domaine de la finance comportementale, l'exploration des biais cognitifs et des comportements irrationnels trouve un éclaircisseur en la personne de Richard H. Thaler. Ses recherches révolutionnaires ont laissé une empreinte indélébile, introduisant des instruments financiers novateurs conçus pour corriger les préjugés humains inhérents. Ceux-ci, illustrés de manière poignante par les régimes de retraite par défaut, cherchent à atténuer les erreurs de jugement des investisseurs. En parallèle, la finance islamique, enracinée dans des préceptes moraux et religieux, a tracé un chemin distinct. Des offres telles que la Mudarabah et le Sukuk, conformes à la Charia, ont émergé, accordant stratégiquement la priorité au partage équitable des profits et des pertes. Ces instruments, bien au-delà d'un cadre financier, sont des manifestations tangibles des principes éthiques qui guident la finance islamique. La prise de décision financière, au cœur de ces deux approches, est un terrain d'étude approfondi. Les enquêtes perspicaces de Robert J. Shiller, dans le domaine de la finance comportementale, éclairent de manière éclatante l'impact profond des sentiments et des réponses illogiques des investisseurs. Ces phénomènes, souvent à l'origine de bulles spéculatives et de fluctuations de prix injustifiées, soulignent l'importance de comprendre les mécanismes comportementaux. D'un autre côté, les recherches méticuleuses de Rodney Wilson dans la finance islamique mettent en lumière de manière remarquable l'influence considérable de la conformité à la Charia. Cette influence transcende les simples choix financiers pour façonner une prise de décision ancrée dans un engagement inébranlable envers les principes éthiques de la Charia. Alors que la finance comportementale soulève des questionnements sur la responsabilité assumée par les acteurs du marché, la finance islamique offre un modèle intégrant de manière transparente des principes éthiques dans ses activités financières. Ainsi, ces deux approches convergent vers une compréhension holistique de la finance, où les mécanismes comportementaux et éthiques se croisent pour influencer et façonner les décisions financières dans un monde en constante évolution.

4.2 Discussion

Les résultats de notre recherche révèlent des distinctions cruciales entre la finance comportementale et la finance islamique, ouvrant des perspectives significatives pour la prise de décision financière et les marchés. La convergence entre ces deux approches représente une alliance harmonieuse entre des paradigmes distincts, cherchant conjointement une compréhension approfondie et une amélioration des choix financiers. Dans le domaine de la finance comportementale, l'éminence de Richard H. Thaler se démarque, explorant les méandres des biais cognitifs et des comportements irrationnels. Ses travaux novateurs ont abouti à des instruments financiers conçus pour corriger les erreurs de jugement des investisseurs, à l'image des régimes de retraite par défaut. D'un autre côté, la finance islamique, guidée par des préceptes moraux et religieux, a tracé sa voie distincte. Des produits tels que la Mudarabah et le Sukuk, conformes à la Charia, mettent l'accent sur le partage équitable des profits et des pertes. Au-delà d'un simple cadre financier, ces instruments sont des expressions tangibles des principes éthiques qui guident la finance islamique. La prise de décision financière, pivot de ces deux approches, fait l'objet d'une étude approfondie. Les recherches perspicaces de Robert J. Shiller en finance comportementale mettent en lumière l'impact profond des sentiments et des réponses irrationnelles des investisseurs, souvent à l'origine de bulles spéculatives. D'un autre côté, les travaux minutieux de Rodney Wilson en finance islamique soulignent l'influence considérable de la conformité à la Charia, modelant une prise

de décision enracinée dans un engagement inébranlable envers les principes éthiques. Alors que la finance comportementale interroge la responsabilité des acteurs du marché, la finance islamique offre un modèle intégrant de manière transparente des principes éthiques. Ainsi, ces deux approches convergent vers une compréhension holistique de la finance, où les mécanismes comportementaux et éthiques s'entrelacent pour influencer et façonner les décisions financières dans un monde en constante évolution.

La comparaison entre la finance comportementale et la finance islamique met en évidence des divergences significatives dans leurs fondements, leurs objectifs et leurs approches. Cependant, elle révèle également des points communs importants, notamment l'accent mis sur la responsabilité des acteurs du marché et la recherche de mécanismes de protection des investisseurs.

En termes de prise de décision financière, la finance comportementale offre des perspectives précieuses sur la manière dont les biais cognitifs peuvent influencer les investisseurs. Elle propose des solutions innovantes pour aider les individus à prendre des décisions plus éclairées. En revanche, la finance islamique offre un cadre éthique solide basé sur des principes religieux et éthiques, incitant à des pratiques financières responsables et à la création d'une économie plus équitable.

Il est important de noter que ces deux domaines ne sont pas mutuellement exclusifs, et des synergies peuvent être explorées. Par exemple, la finance comportementale peut être utilisée pour concevoir des produits financiers islamiques qui tiennent compte des comportements des investisseurs. En outre, la finance islamique peut tirer profit de l'importance accordée par la finance comportementale à la préservation des intérêts des investisseurs et à la transparence, et elle peut également exercer une influence sur la décision des investisseurs concernant leur portefeuille d'investissement (Canepa et Ibnrubbian (2014)).

En fin de compte, cette étude comparative souligne l'importance de la compréhension des comportements humains dans la finance, tout en mettant en avant les avantages de l'intégration de principes éthiques dans les pratiques financières. Elle encourage également la recherche future visant à explorer les synergies potentielles entre ces deux domaines pour promouvoir des marchés financiers plus équitables et responsables.

5. Conclusion

En fin de compte, cette étude approfondie de la finance comportementale et de la finance islamique révèle un tableau complexe et riche en nuances. Ces deux approches, bien que divergentes dans leur essence, partagent des aspirations similaires à l'égard de la responsabilité, de l'équité et de la préservation des intérêts des investisseurs. La finance comportementale, en mettant en lumière les aspects psychologiques des décisions financières, offre des outils précieux pour identifier et atténuer les biais qui peuvent mener à des décisions irrationnelles. Les leçons tirées de la finance comportementale peuvent être intégrées dans la finance islamique pour renforcer la compréhension des comportements des investisseurs conformément aux principes de la Charia. Cette synergie entre les deux domaines peut contribuer à créer des produits financiers plus accessibles, transparents et éthiques.

De l'autre côté, la finance islamique insiste sur l'importance de la conformité éthique et religieuse dans les transactions financières. Elle encourage la responsabilité sociale et économique en mettant l'accent sur la redistribution des richesses, la solidarité et l'équité. L'intégration des principes de la Charia dans la finance comportementale peut améliorer la transparence et l'intégrité des marchés financiers, favorisant ainsi un environnement propice à la confiance et à la stabilité. En conclusion, la coexistence harmonieuse de la finance comportementale et de la finance islamique offre une opportunité d'enrichissement mutuel et

de progrès vers une finance plus éclairée et responsable. L'étude continue de ces deux domaines, leur interaction et leur évolution sont essentielles pour construire un avenir financier plus éthique, équitable et durable. En unissant leurs forces, la finance comportementale et la finance islamique peuvent contribuer à façonner un monde financier plus conforme aux besoins et aux valeurs de la société contemporaine.

Perspectives de la recherche

L'analyse comparative éclairante entre la finance comportementale et la finance islamique offre une multitude de possibilités passionnantes de recherches plus approfondies. Il est avant tout de la plus haute importance d'explorer l'intégration proactive des principes de la finance comportementale dans les subtilités des produits financiers islamiques. Cet effort vise à aligner harmonieusement ces offres avec les demandes et tendances complexes des investisseurs conformes à la Charia. En fusionnant ces deux domaines, cela offre le potentiel d'atténuer les comportements irrationnels et de renforcer le respect de l'éthique dans les investissements islamiques. En outre, il existe une opportunité d'approfondir les mécanismes comportementaux complexes qui façonnent les choix que font les individus concernant la conformité à la Charia dans la finance islamique. En examinant l'impact des croyances religieuses et des incitations éthiques sur la prise de décision financière dans ce cadre, il est possible de parvenir à une compréhension plus complète de l'interaction entre la foi religieuse, l'adhésion éthique et la finance islamique. De telles recherches pourraient potentiellement améliorer notre compréhension des dynamiques multiformes en jeu dans ce domaine. De plus, il est impératif d'entreprendre des investigations empiriques dans le but d'évaluer la profonde influence qu'a l'incorporation de principes éthiques dans la finance islamique sur le discernement et la conduite des investisseurs. De tels travaux universitaires ont le potentiel de fournir une analyse quantitative des ramifications du respect de la Charia sur les choix financiers individuels et collectifs, tout en mettant en lumière les implications plus larges pour les marchés financiers dans leur ensemble. À la lumière de l'importance croissante de la finance verte et de la durabilité économique, il devient impératif d'explorer une voie de recherche convaincante qui examine l'utilisation potentielle de la finance comportementale pour favoriser des pratiques d'investissement durables et éthiques au sein de la finance islamique. Une question intéressante se pose : comment les investisseurs islamiques réagissent-ils véritablement aux stimuli comportementaux visant à promouvoir des choix d'investissement responsables et durables ? L'émergence de ces pistes de recherche innovantes est très prometteuse en favorisant une meilleure compréhension de l'interaction complexe entre la psychologie comportementale, les principes éthiques et le domaine de la finance. Par conséquent, ces efforts jettent les bases de la culture de stratégies financières éclairées et consciencieuses, adaptées pour répondre aux exigences d'un environnement mondial en constante évolution.

Références

- (1). Abdelbaki, N., & al. (2023). L'impact des facteurs psychologiques sur les comportements financiers : Une revue de littérature systématique. *Revue Française d'Economie et de Gestion*, 4(9), 71-90.
- (2). Achibane M, et Fennassi. I (2018), « Le refinancement sur le marché monétaire et la gestion des risques de liquidité en finance islamique », *Revue du contrôle, de la Comptabilité et de l'audit*, N 4, pp. 140-270.
- (3). Alam, N., & Rizvi, S. A. R. (2017). *Islamic Economies: Stability, Markets and Endowments*. Google Books.
- (4). Anas Essaghir (2019). Les points de convergence théorique entre la finance islamique et les théories financières conventionnelles. *Revue marocaine de la Prospective en Sciences de Gestion*, No.2
- (5). Badaj, F., & Radi, B. (2017), « Le principe de Partage des Profits et des Pertes et le financement des PME : Une analyse fondée sur les conclusions majeures des théories financières ». *Recherches et Applications en Finance Islamique*, 1(2), 165-181.
- (6). Barberis, N. C. (2013). Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173-196.
- (7). Canepa, A. et Ibnrubbian, A. (2014). La foi fait-elle bouger les marchés boursiers ? Témoignage de l'Arabie Saoudite. *The Quarterly Review of Economics and Finance*.
- (8). Godoi, C.K., Marcon, R. et da Silva, A.B. (2005) .Loss Aversion : A Qualitative Study In Behavioral Finance. *Managerial Finance*, 31(4), 46-56.
- (9). Guéranger F. (2009), « Une illustration de la finance éthique », *Finance islamique*, pages : 9-20
- (10). Hassan Chikri, Adil Moghar, Hamiche Mhamed, (2020). La finance islamique et conventionnelle , d'un point de vue comportemental : une revue de littérature. *International Journal of Innovation and Modern Applied Science*, volume 3, issue 1
- (11). Hassan, M. K., & Lewis, M. K. (2014). *Handbook on Islam and economic life*. Google Books.
- (12). Hassoune A. (2009), « Cartographie de la finance islamique », *Conférence sur la finance islamique*, Paris, Bercy, 3 novembre, p. 12.
- (13). Herlin Philippe. (2010). *Finance: le nouveau paradigme*. Editions d'Organisation
- (14). Hirshleifer, D. (2015). Titre de l'article. *Annual Review of Financial Economics*, 7, 133-159.
- (15). Jouaber Snoussi, K. (2012), « La finance islamique », collection : Repères, Editeur :la Découverte.
- (16). Kahneman, D. et Tversky, A. (1979) .Prospect Theory : Une analyse de la décision sous risque. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- (17). Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- (18). Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292. The Econometric Society.
- (19). Kindleberger, C. P. (1996). Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises.
- (20). Kourtidis, D., Sevic, Z. et Chatzoglou, P. (2011). Activité commerciale des investisseurs : Une perspective comportementale et des résultats empiriques. *The Journal of Socio-Economics*, 40, 548-557
- (21). Mac Cowan, R.J. et Orr, A.M. (2008) .Une étude comportementale des processus de décision qui sous-tendent les cessions par les gestionnaires de fonds immobiliers. *Journal of Property Investment & Finance*, 26(4), 342-361

- (22). Misal, D. (2013) .Une étude de la finance comportementale et des émotions des investisseurs sur les marchés de capitaux indiens. *International Journal of Economics and Business Modeling*, 4(1), 206-208
- (23). Mohammed Taqi Usmani (2002). *An introduction to Islamic Finance*. Kluwer Law International .London. New York
- (24). Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). *Behavioral Economics*. NBER Working Paper No. w7948. University of Chicago; National Bureau of Economic Research (NBER).
- (25). Richard H. Thaler, *Misbehaving* (2015). *The Making of Behavioural Economics*, New York, W. W. Norton & Company, London, Allen Lane
- (26). Schinckus, C. (2009). "La finance comportementale ou le développement d'un nouveau paradigme." *Revue d'histoire des sciences humaines*, 20, 101-127.
- (27). Shefrin, H., & Statman, M. (2010). *The Contributions of Daniel Kahneman and Amos Tversky*. *Journal of Behavioral Finance*.
- (28). Sheikh R, A. Khan (2018), « Liquidity Management Mechanisms of Islamic and Conventional Finance : A Shariah Appraisal».
- (29). Shiller, R. J. (2000). "Irrational Exuberance." *The American Journal of Economics and Sociology*, 59(3), 537–540.
- (30). Simon, H. A. (1972). "Theories of Bounded Rationality" in *Decisions and Organizations*, C.B McGuire and R. Radner (Eds), North Holland, Amsterdam, p.161-176.
- (31). Snineh, M. H., & Mesk, H. (2021). *Les théories fondatrices de la finance comportementale*.
- (32). Thaler, R. H. (2016). *Behavioral Economics: Past, Present, and Future*. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600.
- (33). Thaler, R. H. (2017). *Intégrer économie et psychologie*. *Revue française d'économie*, 32(4), 3-56.
- (34). Thaler, R. H., Clochard, G.-J., Hollard, G., & Perez, F. (2018). *Richard H. Thaler et les limites de la rationalité*. *Revue d'économie politique*.
- (35). Wilson, R. (1997, November 1). *Islamic finance and ethical investment*. *International Journal of Social Economics*, ISSN: 0306-8293.