

Analyse Comparative des Théories Comportementales en Économie : Un Éclairage sur les Déterminants du Comportement Humain

Comparative Analysis of Behavioral Theories in Economics: Shedding Light on the Determinants of Human Behavior

Rachid OUADDI, (Doctorant)

*Laboratoire d'études et recherches en économie et management appliquée (LEREMA)
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales
Université Ibn Zohr d'agadir, Maroc*

Amina ECH-CHBANI, (Docteure, Enseignant-Chercheur)

*Laboratoire d'études et recherches en économie et management appliquée (LEREMA)
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales
Université Ibn Zohr d'agadir, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales B.P 8658 Cité Dakhla Agadir Université ibn Zohr Maroc (Agadir) 80000 (+212) 528 23 28 20
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	OUADDI, R., & ECH-CHBANI, A. (2025). Analyse Comparative des Théories Comportementales en Économie : Un Éclairage sur les Déterminants du Comportement Humain. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(1), 559-571. https://doi.org/10.5281/zenodo.14764320
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: December 04, 2024 Accepted: January 25, 2025

Analyse Comparative des Théories Comportementales en Économie : Un Éclairage sur les Déterminants du Comportement Humain

Résumé :

Comprendre le comportement de l'Homme est compliqué, de nombreux domaines font appel à des théories psychologiques et sociales comme le marketing ou la finance. Plusieurs théories cognitives sociales visent à expliquer les motivations des actions humaines. C'est dans ce sens que ce présent article tente de contribuer à clarifier les nuances et les complémentarités qui existent entre ces théories à travers une revue comparative de quatre théories majeures du comportement en économie : la théorie de l'action raisonnée (TAR), la théorie du comportement planifié (TCP), le modèle d'acceptation de la technologie (MAT) et la théorie de la diffusion des innovations (TDI). Notre démarche méthodologique s'appuie sur une analyse systémique des points communs et des différences entre ces théories, aboutissant à une synthèse basée sur sept aspects : les objectifs, le niveau d'analyse, les déterminants clés, le type de comportement étudié, les fondements théoriques, les apports et les limites de chaque théorie. L'objectif est d'évaluer de manière critique les forces et limites de chaque théorie pour guider les chercheurs dans le choix de la plus adaptée selon leur contexte de recherche. Après une présentation détaillée de chaque théorie, leurs points de similitudes et leurs points de divergences, un tableau de synthèse sera dressé afin de comparer ces théories sur un certain nombre de critères. Enfin, des recommandations sont fournies concernant leur utilisation appropriée dans la recherche comportementale. Cet examen comparatif systémique vise à aider les chercheurs à faire des choix éclairés lors de l'adoption de cadres théoriques pour découvrir les déterminants des comportements humains.

Mots clés : théories du comportement ; prédiction des comportements ; attitudes, intentions.

JEL Classification : M41

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract :

Understanding human behavior is complex, with many fields drawing upon psychological and social theories such as marketing or finance. Several social cognitive theories aim to explain the motivations behind human actions. It is in this context that this article attempts to contribute to clarifying the nuances and complementarities that exist between these theories through a comparative review of four major behavioral theories in economics : the Theory of Reasoned Action (TRA), the Theory of Planned Behavior (TPB), the Technology Acceptance Model (TAM), and the Innovation Diffusion Theory (IDT). Our methodological approach relies on a systemic analysis of the commonalities and differences between these theories, leading to a synthesis based on seven aspects : objectives, level of analysis, key determinants, type of behavior studied, theoretical foundations, contributions, and limitations of each theory. The goal is to critically evaluate the strengths and limitations of each theory to guide researchers in choosing the most appropriate one according to their research context. After a detailed presentation of each theory, their points of similarity and divergence, a summary table will be drawn up to compare these theories based on certain criteria. Finally, recommendations are provided regarding their appropriate use in behavioral research. This systematic comparative examination aims to help researchers make informed choices when adopting theoretical frameworks to uncover the determinants of human behaviors.

Keywords: Behavioral theories; Behavior prediction; Attitudes; intentions.

Classification JEL : M41

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction

La compréhension du comportement humain est d'une grande importance dans différents domaines, parmi lesquels on peut citer l'économie, la finance, et le marketing. Diverses théories proposent des cadres théoriques qui tentent d'intégrer de multiples déterminants qui influencent le comportement humain. Parmi ces théories, on peut citer la Théorie de l'Action Raisonnée (TAR), la Théorie du Comportement Planifié (TCP), le Modèle d'Acceptation de la Technologie (MAT), et la Théorie de la Diffusion des Innovations (TDI). Alors que ces théories partagent des points de convergence, elles arborent également des distinctions qu'il importe d'éclaircir.

Le choix de ces quatre théories est fait sur la base de leurs influence majeure sur la littérature scientifique, dont le nombre important d'études récentes ayant basé leurs modèles théoriques sur ces quatre théories atteste clairement. La TAR (Albashir et al., 2018 ; Alshannag et al., 2020 ; Aziz et al., 2018 ; Kasim & Wickens, 2020), le MAT (Bailey et al., 2017 ; Jamshidi & Hussin, 2016 ; Nangin et al., 2020 ; Shaikh et al., 2020), TCP (Echchabi & Aziz, 2012 ; Ibrahim et al., 2017 ; Kasim & Wickens, 2020 ; Raza et al., 2020) et TDI (Ali & Puah, 2017 ; KAABACHI, 2015 ; Naseri & Sharofiddin, 2020 ; Thambiah et al., 2011).

Cette recherche s'engage dans une démarche d'analyse systémique, comparative et critique de ces quatre théories, en prenant en considération divers aspects.

cette analyse comparative est primordiale pour plusieurs raisons :

- Le comportement économique gagne en complexité et intègre souvent des aspects : psychologiques, sociales et technologiques, chacune des quatre théories apporte un éclairage relatif à un ou deux aspects à la fois, mais aucune n'arrive à capturer toute la complexité du comportement humain. La TAR et la TCP se concentrent sur le processus cognitif individuel, le MAT est réservé aux comportements d'adoption des technologies, et la TDI intègre l'aspect sociétal et collectif ;
- Cette analyse comparative ouvre la voie à une meilleure compréhension des nouveaux comportements économiques qui émergent de l'évolution accélérée de la technologie et des modes de consommation.

Cette analyse comparative a pour vocation de répondre aux questions de recherche suivante : comment les quatre théories (TAR, TCP, TAM et TDI) se complètent-elle dans l'explication des mécanismes de prise de décisions des agents économiques et comment elles contribuent à la compréhension du comportement humain ?

Dans quel contexte chacune des quatre théories s'avèrent plus pertinente pour prédire le comportement économique humain ?

Pour répondre à ces questions, nous allons adopter une méthodologie structurée en 2 étapes :

- Tout d'abord nous allons faire une revue de la littérature de chacune des théories en nous basant sur les articles fondateurs, puis nous allons aussi voir les développements récents de ces dernières ;
- La deuxième étape consiste à analyser de façon critique ces théories en nous basant sur les points de similitudes (construits théoriques partagés) et les points de divergences (variables distinctes, postulats théoriques différents...) ;
- La troisième étape consiste en une synthèse selon des critères d'analyse (l'objet spécifique de chaque théorie, son niveau d'analyse, les variables, le type de comportement étudié, ...).

Notre analyse se distingue des travaux existants sur au moins trois points : d'abord elle propose une analyse systémique de quatre théories à la fois au lieu des analyses fragmentées qui domine la plupart des travaux de recherche. Ensuite, elle souligne leurs croisements et complémentarités potentiels et enfin, elle propose des recommandations quant aux contextes appropriés d'utilisation.

Les visées de cette étude sont pluridimensionnelles. Dans un premier temps, elle vise à mettre en lumière les contributions et les restrictions inhérentes à chaque théorie. Par la suite, elle aspire à fournir des conseils éclairés aux chercheurs pour le choix adéquat d'une ou de plusieurs théories en fonction du contexte de leur étude, de la nature de leur domaine de recherche, de l'échelle de l'analyse, et d'autres critères pertinents. Enfin, cette recherche ambitionne de contribuer à la détermination des domaines d'application privilégiés de chaque théorie.

Pour réaliser ces objectifs, l'organisation de ce travail suivra la structure suivante. Les quatre premières sections se concentreront successivement sur une présentation succincte des théories qui seront soumises à une analyse comparative, à savoir la Théorie de l'Action Raisonnée, la Théorie du Comportement Planifié, la Théorie de la Diffusion des Innovations, et le Modèle de l'Acceptation de la Technologie. La cinquième section sera dédiée à une analyse comparative approfondie de ces quatre théories, en mettant en évidence à la fois leurs points de convergence et leurs distinctions. Quant à la sixième section, elle se consacrera à la synthèse des éléments comparatifs et à la discussion des résultats obtenus.

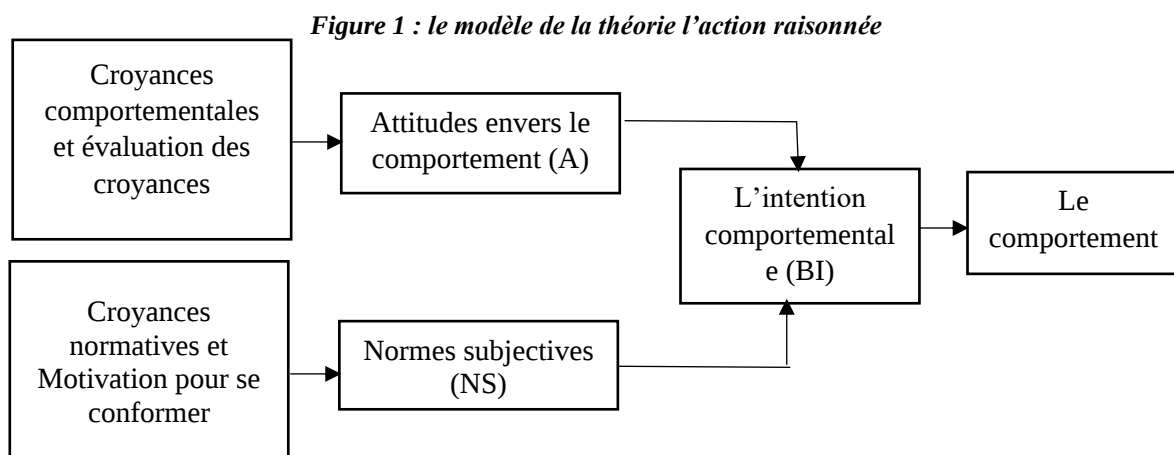
2. Théorie de l'action raisonnée

La TAR, conçue en 1975 par Icek Ajzen et Martin Fishbein, affirme que le comportement individuel est déterminé par l'intention comportementale (Reni et Ahmad 2016), qui, à son tour, est influencée par deux facteurs : l'attitude de l'individu envers le comportement en question et les normes subjectives (Ajzen et Fishbein 1977).

D'un côté, les croyances concernant les conséquences probables d'un comportement et l'évaluation des résultats qu'il peut engendrer permettent de former les attitudes envers ledit comportement (Reni et Ahmad 2016). Ces attitudes peuvent être positives ou négatives en fonction des conséquences anticipées (Ajzen et Fishbein 1977).

D'un autre côté, les normes subjectives émergent des croyances collectives et des attentes de l'environnement dans lequel évolue l'individu. La motivation joue également un rôle crucial dans l'influence de ces attentes (Ajzen et Fishbein 1977). La famille, les amis, les collègues, ainsi que la société dans son ensemble, illustrent ces normes subjectives.

Le schéma ci-après illustre la TAR :



Source :Fishbein et al (1980).« Predicting and understanding family planning behaviors»

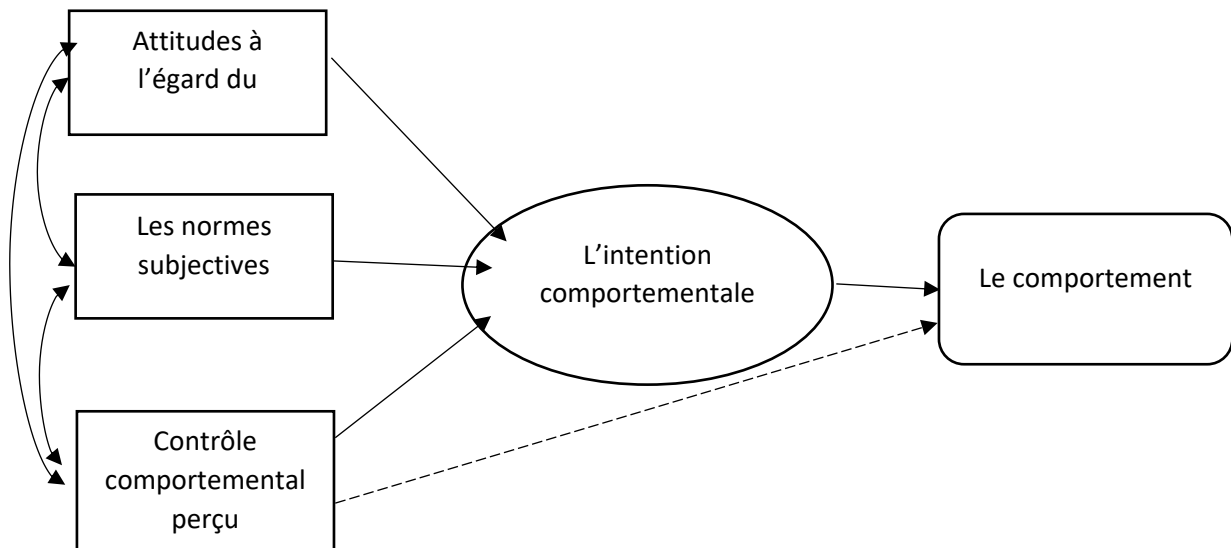
Il est important de souligner que cette théorie est applicable exclusivement aux comportements sur lesquels l'individu exerce un contrôle volontaire absolu, négligeant ainsi les comportements influencés par des facteurs non directement liés à la motivation. La non-prise en compte de la perception du contrôle comportemental constitue une limite substantielle de cette approche (Reni et Ahmad 2016).

La théorie de l'action raisonnée est largement utilisée dans la prédiction des comportements d'adoption dans différents domaines, notamment en ce que concerne l'adoption des produits bancaires islamiques (Alshannag et al., 2020; Aziz et al., 2018; Gumel, 2018; Ibrahim et al., 2017)

3. Théorie du comportement planifié

La TCP est une évolution de la TAR. Elle reprend les mêmes concepts, tels que les attitudes envers le comportement, l'intention comportementale et les normes subjectives, mais elle les enrichit en introduisant une nouvelle variable : le contrôle comportemental perçu (Ajzen 1991). Le contrôle comportemental perçu est une mesure de la capacité intrinsèque d'un individu à exécuter un comportement donné (Ajzen 1991). En d'autres termes, il englobe les perceptions de l'individu concernant sa propre aptitude à mener à bien une action. Cela inclut également sa perception de l'existence de circonstances facilitant ou entravant l'exécution d'un comportement. Le contrôle comportemental perçu augmente à mesure que l'individu se sent plus capable de maîtriser les conditions nécessaires à la réalisation d'un comportement, et diminue en cas de perception contraire.

Figure 2 : Théorie du Comportement Planifié



Source :Ajzen (1991)..« The theory of planned behavior»

La TCP offre une capacité de prédiction plus étendue par rapport à la TAR. Cette amélioration réside dans son intégration de la variable du contrôle comportemental perçu, qui évalue le degré de maîtrise d'un comportement donné.

La TCP est largement adoptée pour prédire les comportements des utilisateurs dans différents domaines à l'exemple des études consacrées aux facteurs d'adoption des banques islamiques (Echchabi & Aziz, 2012 ; Ibrahim et al., 2017 ; Kasim & Wickens, 2020 ; Raza et al., 2020). Cependant, il est important de noter que la TCP, telle que formulée par Ajzen en 1991, se concentre principalement sur les facteurs cognitifs, en négligeant les influences externes telles que les normes culturelles.

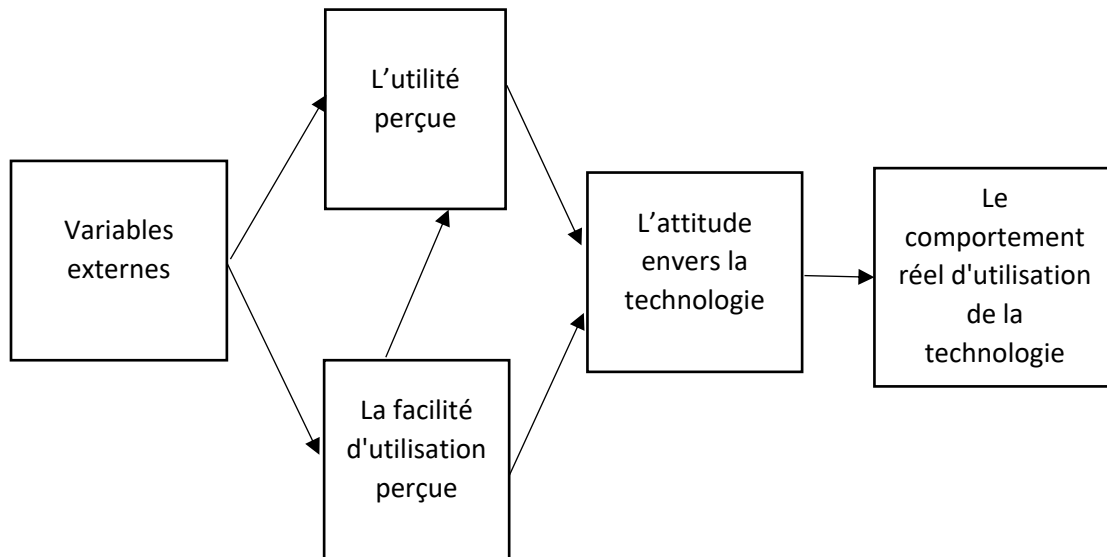
4. Modèle d'acceptation de la technologie :

MAT est développé par Fred Davis en 1989. C'est un modèle dont les soubassements prennent l'origine de la TAR (Ajzen et Fishbein 1977).

Deux déterminants influencent l'intention d'utilisation de la technologie selon Fred Davis :

- L'utilité perçue se réfère à la conviction d'un individu selon laquelle l'adoption d'un nouveau système entraînera une amélioration de ses performances ou de son rendement (Davis 1989). En d'autres termes, il s'agit des avantages que l'individu croit pouvoir tirer de l'utilisation d'une technologie. Qu'ils soient relatifs à l'amélioration des performances ou au gain de temps ;
- La "facilité d'utilisation perçue" fait référence à la mesure selon laquelle l'adoption d'un système est perçue comme étant aisée et n'implique pas un effort physique ou mental considérable (Davis 1989). Il s'agit de la perception de la facilité et de commodité d'utilisation de la technologie.

Figure 3 : la théorie de l'acceptation de la technologie



Source : Davis, (1989), « Technology acceptance model: TAM »

Davis stipule que l'utilité perçue et la facilité d'utilisation perçue sont les deux variables qui influencent l'attitude de l'individu envers la technologie. Cette dernière impacte par la suite le comportement réel d'utilisation de la technologie.

Le MAT est largement utilisé pour la prédiction des comportements d'adoption des technologies dans différents champs disciplinaires (Bailey et al., 2017; Jamshidi & Hussin, 2016; Nangin et al., 2020; Shaikh et al., 2020).

La principale limite de la théorie de l'acceptation de la technologie de Davis 1989 réside dans sa focalisation sur les comportements d'adoption des technologies et néglige les autres comportements.

5. Théorie de la diffusion des innovations

La TDI est développée par Rogers en 1962, puis complétée à deux reprises en 1999 et 2003.

La diffusion est le processus selon lequel une innovation est communiquée entre les individus d'un système social (Rogers 2003). Le temps et les canaux de communication représentent selon Rogers des éléments importants dans le processus de diffusion.

L'innovation selon Rogers peut être une idée ou un produit perçu par les individus d'un système social comme nouveau ou différent par rapport aux idées et produits déjà connus.

Toute innovation peut se diffuser plus ou moins rapidement en fonction de ses propres caractéristiques que Rogers a nommées « les attributs de l'innovation ». Ces attributs sont au nombre de cinq :

- **L'avantage relatif** : c'est l'attribut qui capte dans quelle mesure les adoptants perçoivent la nouvelle innovation comme étant meilleure que l'ancienne (Rogers 2003).

L'amélioration peut se manifester à travers une performance qui permet par exemple un gain considérable de temps, une simplicité d'utilisation ou tout autre prestige social que celle-ci procure. Plus l'avantage relatif sera important, plus les individus seront susceptibles d'adopter l'innovation.

- **La compatibilité** : c'est le degré de conformité de l'innovation avec les normes sociales (Rogers 2003). L'innovation respecte-t-elle les règles de la religion ? Le système de valeurs ? Ou tout simplement les coutumes et les traditions ? Plus la compatibilité sera bonne, plus le taux d'adoption sera élevé.
- **La complexité** : c'est la perception des individus d'un système social de la difficulté de compréhension et d'utilisation d'une innovation ((Rogers 2003). Plus la complexité est importante, plus les individus seront moins nombreux à pouvoir l'utiliser. Et plus le taux d'adoption sera faible. Autrement dit, la complexité impacte négativement le taux d'adoption des innovations.
- **La testabilité** : c'est dans quelle mesure une innovation est accessible pour un test par les adoptants potentiels avant son adoption définitive (Rogers, 2003). La testabilité d'une innovation permet de dissiper les craintes et de conforter la confiance de l'individu quant à la pertinence de l'innovation. Cependant, les innovations ne s'apprentent pas toutes à la possibilité de l'essai. C'est le cas par exemple de produits bancaires islamiques que certains chercheurs relèvent comme n'étant pas testable pour les clients potentiels (Gerrard et Cunningham 1997; Yusof 1999; Thambiah 2012).
- **L'observabilité** : elle capte la possibilité des autres d'observer les résultats de l'adoption d'une innovation (Rogers 2003). Autrement dit, est-ce que les bénéfices procurés par l'adoption d'une innovation sont perceptibles et observables par les pairs au sein d'un système social ? Plus l'observabilité est élevée, plus le taux d'adoption sera bon.

La TDI est largement utilisée comme sous-bassement théorique des études récentes notamment celle qui s'intéressent à l'adoption des banques islamiques (Ali & Puah, 2017; Kaabachi, 2012; Naseri & Sharofiddin, 2020; Thambiah et al., 2011).

Cependant, la TDI présente une limitation dans sa focalisation sur des comportements à l'échelle microsociale, négligeant ainsi les variations qui peuvent exister entre les individus. En effet, Rogers suppose que tous les individus partagent un schéma de pensée identique et suivent un parcours uniforme dans l'adoption des innovations, ce qui conduit à négliger les différences qui peuvent influencer ce processus d'adoption.

6. Comparaison des théories :

Dans ce point nous allons présenter de façon succincte les similitudes entre les quatre théories : TAR (Ajzen et Fishbein 1977), la TCP (Ajzen 1991), le modèle d'acceptation de technologie (Davis 1989) et la TDI (Rogers 2003). Deux points seront nécessaires : le premier pour les similitudes entre ces théories et le deuxième pour les différences.

6.1. Les similitudes

En matière de similitudes, les quatre théories se rejoignent sur plusieurs points dont nous allons citer les suivants :

6.1.1. Le lien cognitif-comportemental

Les trois théories TCP(Ajzen, 1991), TAR(Ajzen & Fishbein, 1977) et le MAT(Davis et al., 1989) partagent le même schéma de raisonnement. Tout d'abord le processus commence par la cognition qui représente le traitement mental des informations, les avantages et les inconvénients pour se constituer une attitude qui peut être positive ou négative à l'égard du comportement. Ajzen & Fishbein (1977) stipule que les attitudes se forment en fonction des

croyances sur les conséquences des comportements. Ensuite vient la deuxième étape qui est l'intention, celle-ci reflète la motivation de l'individu pour l'exécution du comportement, et elle dépend directement du processus cognitif. À la fin, l'action qui dépend à son tour de l'intention constituée par l'individu lors de la deuxième étape du processus.

6.1.2. Le rôle des perceptions

Les trois théories la TAR et la TCP et MAT introduisent les perceptions dans leurs modèles de raisonnement. Selon Ajzen & Fishbein (1977) les perceptions doivent être alignées avec les attitudes et le comportement. D'un autre côté, Le modèle d'acceptation de la technologie se base sur la facilité d'utilisation perçue et l'utilité perçue comme variables prédictives du comportement. (Davis, 1989), alors que la TCP qui se focalise sur le contrôle comportemental perçut qui représente le degré de facilité et de maîtrise de l'exécution du comportement (Ajzen, 1991).

6.1.3. Le rôle des attitudes

Les trois théories TAR et la TCP et MAT (Ajzen et Fishbein 1977; Ajzen 1991; Davis 1989) se rejoignent également sur l'intégration de la notion d'attitude envers le comportement comme un déterminant clé des intentions comportementales et donc comme indicateur pour prédire le comportement par la suite. Bien que Ajzen & Fishbein (1977) ont souligné que des rapports font état de la faible corrélation entre les attitudes et le comportement depuis 40 ans. Ajzen (1991) précise la méthode de formation des attitudes en précisant que celle-ci proviennent du raisonnement basé sur les croyances que les gens ont sur l'objet du comportement.

6.1.4. Le rôle de l'intention

Les trois théories TAR, TCP et MAT accordent une importance centrale aux intentions dans leur modèle conceptuel. Ajzen & Fishbein (1977) et Davis (1989) se rejoignent sur le rôle des intentions comme médiateur entre les attitudes et le comportement. Pour Ajzen (1991) les intentions représentent les facteurs de motivations qui influencent le comportement.

6.2. Les divergences

Les quatre théories se distinguent également sur un certain nombre d'aspects comme :

6.2.1. Divergence de l'échelle de l'étude du comportement

la TAR et la TCP et MAT (Ajzen et Fishbein 1977; Ajzen 1991; Davis 1989) adoptent une approche d'analyse individuelle, les modèles conceptuels de ces trois théories étudient les comportements individuels bien que les deux premières intègrent l'influence sociale captée par la variable « normes subjectives » qui représentent la pression sociale perçue par l'individu qui l'encourage ou non à effectuer un comportement (Ajzen, 1991; Ajzen & Fishbein, 1977).

la TDI (Rogers 2003) adopte quant à elle une perspective macro et globale pour étudier le comportement des individus à travers la diffusion des innovations parmi les membres d'un système social ;

6.2.2. Le rôle des leaders d'opinion

Étant donné que la TDI aborde les facteurs influençant le comportement des individus dans une perspective générale définie par le système social, celle-ci étudie le rôle des éléments qui le composent à l'exemple des leaders d'opinion.

Le leader d'opinion est un individu dont l'influence sociale se manifeste par sa capacité à orienter les perceptions et les comportements collectifs (ROGERS, 2003).

Cet aspect est totalement ignoré par les trois autres théories dans la mesure où la variable « normes subjectives » ne spécifie pas exactement les leaders d'opinion, mais aborde l'influence des pairs de façon générale.

6.2.3. Le rôle contrôle volontaire

Une autre spécificité qui distingue ces théories c'est le contrôle comportemental. En effet, la TAR suppose un contrôle volontaire complet. (Ajzen & Fishbein, 1977), c'est-à-dire que l'individu peut mener un comportement dès que son attitude et les normes subjectives à l'égard de ce dernier son positive. La TCP à l'inverse intègre une nouvelle variable « le contrôle comportemental perçu », et admet que même s'il y a une attitude positive et des normes subjectives favorables à un comportement, celui-ci peut être difficile à réaliser à cause de l'incapacité de l'individu ou de ses moyens faibles. (Ajzen, 1991) ;
La théorie de la diffusion de l'innovation intègre à son tour une variable intitulée « complexité » qui capte la difficulté liée à l'adoption d'une innovation Rogers (2003).

6.2.4. Cadre spécifique du MAT

Les théories de l'action raisonnée, du comportement planifié et de la diffusion des innovations ont une portée plus globale dans la mesure où elles s'appliquent aux comportements dans différents contextes et domaines : médecine, économie, politique... alors que MAT se focalise principalement sur l'explication des comportements d'adoption des technologies.

7. Discussion et conclusion

Commençons par synthétiser les éléments comparatifs pertinents dans un tableau :

Table 1 : analyse comparative des quatre théories

	TDI	TAR	TCP	MAT
Objectif	Expliquer l'adoption d'innovations	Prédire intentions et comportements	Prédire intentions et comportements	Prédire l'adoption et l'utilisation des technologies de l'information
Niveau d'analyse	Macro	Individuel	Individuel	Individuel
Déterminants clés	Les cinq attributs de l'innovation	Attitude, Normes Subjectives,	Attitude, Normes Subjectives, Contrôle perçu	Caractéristiques perçues de la technologie, Utilité perçue, facilité d'utilisation perçue
Type de comportement	Adoption des innovations	Sous contrôle volontaire complet	Tout type	Adoption de la technologie
Théorie	Sociologie	Psychologie sociale cognitive	Psychologie sociale cognitive	Psychologie sociale cognitive
Apports	Modélisation du processus d'adoption	Explique bien les intentions et comportements sous contrôle volitionnel complet	Bonne prédiction des intentions et de certains comportements	Explique l'adoption des TI par les perceptions d'utilité et de facilité d'utilisation
Limites	Approche macro, néglige les différences individuelles	Ne s'applique qu'aux comportements sous contrôle volitionnel complet	Pouvoir prédictif limité pour certains comportements complexes	Ne s'adapte que comportements relatifs à l'adoption de la technologie

Source : Auteur

Bien que les quatre théories étudient les comportements humains, elles ne se valent pas puisque chacune présente comme le montre le tableau plus haut des spécificités et des caractéristiques qui la rendent plus ou moins pertinente dans l'étude de certains sujets. Le chercheur doit donc être en mesure de justifier le choix d'une théorie au lieu d'une autre, en usant plusieurs critères :

7.1. Les spécificités du comportement étudié

Chacune des quatre théories se trouve adaptée à l'étude des comportements humains liée à un contexte spécifique :

- Pour une innovation par exemple l'utilisation de la TDI se trouve comme un choix plus pertinent dans la mesure où dans sa construction elle se base sur les caractéristiques de l'innovation (avantage relatif, la compatibilité, la complexité, la testabilité et l'observabilité). L'intégration de ces caractéristiques par la TDI lui confère une capacité accrue à étudier la diffusion des innovations de façon plus pertinente en comparaison avec les autres théories abordées.
- Le MAT se trouve donc plus adapté à l'étude des comportements technologiques dans la mesure où il prend en compte certains aspects de la technologie comme la facilité d'utilisation et l'utilité.
- La TCP et la TAR ont le mérite d'être des théories généralistes qui s'apprêtent à l'étude des comportements humains dans différents contextes.

➤ Niveau d'analyse

- Le niveau macrosocial : la TDI est un choix plus compatible pour l'étude des comportements humains au sein d'une société. En effet, la TDI intègre l'influence exercée par différents acteurs de la société sur les décisions prises par les unités d'adoption comme l'influence des leaders d'opinion ou par les agents de changement.
- Inversement pour les études des comportements au niveau individuel, la TCP, TAR et le MAT permettent de faire le lien entre des déterminants individuels et l'influence sociale.

7.2. Le degré de contrôle comportemental

- La TAP s'adapte avec les situations où l'individu dispose d'un contrôle total sur son comportement ;
- La TCP prend en compte le contrôle comportemental perçu, c'est-à-dire les situations où l'individu ne possède qu'un contrôle partiel sur l'exécution de son comportement.
- La TDI prend en compte certains facteurs systémiques qui peuvent faciliter ou compliquer l'adoption d'une innovation comme la compatibilité, la complexité...

En dernier lieu, le choix d'une théorie pour étudier les comportements doit se baser sur une certaine analyse pertinente de contexte de l'étude, le champ d'application de chaque théorie, le pouvoir explicatif et la testabilité empirique. Le chercheur doit donc être en mesure d'appuyer son choix de façon logique et scientifique.

8. Recommandations opérationnelles

Pour mieux aider les chercheurs à choisir un cadre théorique adapté à leurs travaux de recherche, nous allons présenter dans le tableau ci-après des recommandations quant au choix de chacune des quatre théories. Ces recommandations sont basées sur les différents points de comparaison que nous avons abordés dans les différentes parties de ce travail.

Table 2 : recommandations pour le choix d'une théorie comportementale

Pour une recherche qui se porte sur :	La théorie recommandée
La diffusion d'une innovation au sein d'un système social	TDI
L'adoption d'une technologie spécifique	MAT
L'étude des comportements à contrôle comportemental complet	TAR
L'étude des comportements à contrôle comportemental partiel	TCP

Source ; Auteur

9. Conclusion

Cette analyse comparative révèle que chaque théorie du comportement humain possède ses forces et ses limites. La sélection d'un cadre théorique adéquat dépendra des objectifs et du contexte spécifique de la recherche.

Par exemple, la théorie de l'action raisonnée se concentre sur les comportements sous contrôle volitionnel complet de l'individu. La théorie du comportement planifié élargit cette perspective en intégrant des facteurs de contrôle limité. Le modèle d'acceptation de la technologie est plus adapté pour investiguer l'adoption de technologies en milieu professionnel. La théorie de diffusion des innovations adopte une vision générale et sociale de la propagation d'une innovation au sein d'un système social.

Plutôt que d'opposer ces perspectives, il peut être pertinent de les combiner de manière synergique dans certains contextes complexes, afin de bénéficier des forces de chaque théorie. Le chercheur gagnera aussi à justifier la sélection théorique selon les spécificités de son objet d'étude. En outre, l'adaptation de ces théories à des environnements culturels distincts ou leur application dans des domaines pratiques comme le marketing ou la santé publique constituent des perspectives de recherche prometteuses.

Retour sur les objectifs initiaux :

Cette recherche a atteint ses objectifs en termes d'analyse systémique des quatre théories les plus adoptées dans le cadre de l'étude des comportements humains. Les questions de recherches ont trouvé leurs réponses, notamment en ce que concernent les complémentarités des théories et en ce qui concerne le contexte privilégié de chacune d'elles. Des recommandations pratiques pour aider les chercheurs à choisir une théorie adaptée à ses études ont été fournies conformément avec les ambitions initiales de ce travail.

Pour les contributions originales de ce travail :

Notre travail se distingue au niveau de plusieurs aspects. En ce qui concerne la méthodologie qui repose sur une analyse systémique de quatre théories majeures. En niveau théorique, elle met en avant les complémentarités des théories au lieu de se concentrer sur les différences. En fin sur le plan pratique, l'étude fournit un guide pratique pour la sélection et la combinaison des différentes théories selon les contextes de recherche.

Perspectives de recherche :

Une analyse approfondie des limites de chaque théorie permettrait également d'en enrichir les fondements. En définitive, cette réflexion théorique vise à guider le chercheur dans le choix d'un cadre d'analyse du comportement humain qui corresponde aux caractéristiques uniques de son contexte d'étude.

Plusieurs pistes de recherches futures peuvent être envisagées pour approfondir ces résultats. D'une part, des études pourraient explorer plus avant les possibilités de combinaison synergique entre ces différentes théories afin de proposer des modèles intégratifs encore plus performants. D'autre part, le test empirique de ces théories dans différents contextes culturels permettrait d'évaluer leur pouvoir prédictif selon les environnements et d'enrichir les modèles par l'intégration de variables culturelles. Ces deux perspectives de recherche contribueraient à renforcer la compréhension des déterminants psychosociaux des comportements économiques.

Références

- (1). Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- (2). Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888-918. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.84.5.888>

- (3). Albashir, W. A., Zainuddin, Y., & Panigrahi, S. K. (2018). The Acceptance of Islamic Banking Products in Libya : A Theory of Planned Behavior Approach. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(3), 105-111.
- (4). Ali, M., & Pua, C. H. (2017). Acceptance of Islamic banking as innovation: a case of Pakistan. *Humanomics*, 33(4), 499-516. <https://doi.org/10.1108/H-11-2016-0085>
- (5). Alshannag, F. M., Eneizan, B., Odeh, M. H., Ngah, A. H., & Abutaber, A. (2020). Consumer Acceptance of Islamic Banking System: The Moderating Effects of Marketing Advertising. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(5), 7800-7816.
- (6). Aziz, S., Afaq, Z., & Bashir, U. (2018). Behavioral Intention to Adopt Islamic Banking in Pakistan: A Study Based on Theory of Planned Behavior. *Journal of Islamic Business and Management (JIBM)*, 8(2), 407-422. <https://doi.org/10.26501/jibm/2018.0802-005>
- (7). Bailey, A. A., Pentina, I., Mishra, A. S., & Ben Mimoun, M. S. (2017). Mobile payments adoption by US consumers: an extended TAM. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 45(6), 626-640. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-08-2016-0144/FULL/HTML>
- (8). Davis, F. D. (1989). Technology acceptance model: TAM. Al-Suqri, MN, Al-Aufi, AS: *Information Seeking Behavior and Technology Adoption*, 205-219.
- (9). Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1989). User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models. *Management Science*, 35(8), 982-1003. <https://doi.org/10.1287/mnsc.35.8.982>
- (10). Echchabi, A., & Aziz, H. A. (2012). Empirical Investigation of Customers' Perception and Adoption Towards Islamic Banking Services in Morocco. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 12(6), 849-858. <https://doi.org/10.5829/idosi.mejsr.2012.12.6.1942>
- (11). Gumel, A. M. (2018). Does Consumer Innovativeness Matter? Predicting Customer Behaviour of A New Financial Architecture. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 5(2), 145-172. <https://doi.org/10.26414/m032>
- (12). Ibrahim, M. A., Fisol, W. N. M., & Haji-Othman, Y. (2017). Customer Intention on Islamic Home Financing Products: An Application of Theory of Planned Behavior (TPB). *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 8(2), 77-86. <https://doi.org/10.5901/mjss.2017.v8n2p77>
- (13). Jamshidi, D., & Hussin, N. (2016). Forecasting patronage factors of Islamic credit card as a new e-commerce banking service. *Journal of Islamic Marketing*, 7(4), 378-404. <https://doi.org/10.1108/jima-07-2014-0050>
- (14). Kaabachi, S. (2012). Les facteurs d'adoption des services bancaires islamiques en Tunisie. *Management & Sciences Sociales*, 105-121.
- (15). KAABACHI, S. (2015). LE COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR ENVERS LES BANQUES ISLAMQUES: UNE MÉTA-ANALYSE DES PERCEPTIONS, DES ATTITUDES ET DES CRITÈRES DE CHOIX DES INDIVIDUS Souheila. 7-40.
- (16). Kasim, A., & Wickens, E. (2020). Exploring youth awareness, intention and opinion on green travel: The case of Malaysia. *Tourism and Hospitality Research*, 20(1), 41-55.
- (17). Nangin, M. A., Barus, I. R. G., & Wahyoedi, S. (2020). The Effects of Perceived Ease of Use, Security, and Promotion on Trust and Its Implications on Fintech Adoption. *Journal of Consumer Sciences*, 5(2), 124-138. <https://doi.org/10.29244/JCS.5.2.124-138>
- (18). Naseri, K., & Sharofiddin, A. (2020). Empirical Study on Adoption of Islamic Banking System Using Quantitative Method: A Case Study of Afghanistan. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 8(2), 571-595. <https://doi.org/10.26414/a169>

- (19). Raza, S. A., Ahmed, R., Ali, M., & Qureshi, M. A. (2020). Influential factors of Islamic insurance adoption: an extension of theory of planned behavior. *Journal of Islamic Marketing*, 11(6), 1497-1515. <https://doi.org/10.1108/JIMA-03-2019-0047>
- (20). ROGERS, M. E. (2003). *diffusion of innovations* (free press).
- (21). Shaikh, I. M., Qureshi, M. A., Noordin, K., Shaikh, J. M., Khan, A., & Shahbaz, M. S. (2020). Acceptance of Islamic financial technology (FinTech) banking services by Malaysian users: an extension of technology acceptance model. *Foresight*, 22(3), 367-383. <https://doi.org/10.1108/FS-12-2019-0105>
- (22). Thambiah, S., Cyril Eze, U., Santhapparaj, A. J., & Arumugam, K. (2011). Customers' Perception on Islamic Retail Banking: A Comparative Analysis between the Urban and Rural Regions of Malaysia. *International Journal of Business and Management*, 6(1).