

Effet du profil du dirigeant sur le mode de financement des entreprises du Bénin

Effect of the profile of the manager on the mode of financing of companies in Benin

Jules KOUNOUWEWA, (Docteur M.A.)

*Laboratoire de Recherche sur les Performances et le Développement des Organisations
Ecole Nationale d'Administration
Université d'Abomey-Calavi BENIN*

Adresse de correspondance :	Ecole Nationale d'Administration Université d'Abomey-Calavi BENIN E-mails enam.uac@uac.bj enambenin@yahoo.fr
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	KOUNOUWEWA, J. (2024). Effet du profil du dirigeant sur le mode de financement des entreprises du Bénin. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(6), 140-154. https://doi.org/10.5281/zenodo.11534944
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: April 02, 2024

Accepted: June 08, 2024

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

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 6 (2024)

Effet du profil du dirigeant sur le mode de financement des entreprises du Bénin

Résumé

L'objectif de ce papier est d'analyser l'influence du profil du dirigeant sur le choix du mode de financement dans les entreprises du Bénin. Ainsi, une enquête a été conduite auprès de 16 dirigeants par un guide d'entretien et de 288 dirigeants d'entreprise à l'aide d'un questionnaire. Ensuite, nous avons soumis les données qualitatives collectées à une analyse thématique de contenu par le logiciel Nvivo 12. En outre, pour l'analyse des données quantitatives, en utilisant des logiciels tels que Smart-PLS et SPSS, nous avons recouru au modèle confirmatoire mesuré par le coefficient de Rhô de Jöreskog, et la validité interne et aux méthodes d'équations structurelles des moindres carrés partiels. Les résultats montrent que le profil biographique affecte positivement et significativement le mode de financement. De plus, le profil managérial affecte positivement et significativement le mode de financement. Ce qui indique que le choix précis du mode de financement est déterminé par le profil du dirigeant.

Mots clés : Profil, dirigeant, mode de financement, choix, entreprise.

Classification JEL : G300, L250, M120.

Type de l'article: Recherche appliquée

Abstract

The aim of this paper is to analyze the influence of the manager's profile on the choice of financing method in Beninese companies. A survey was conducted with 16 managers using an interview guide, and with 288 company managers using a questionnaire. We then subjected the qualitative data collected to thematic content analysis using Nvivo 12 software. We also analyzed the quantitative data. Using software such as Smart-PLS and SPSS, we resorted to the confirmatory model measured by Jöreskog's Rhô coefficient, and internal validity and partial least squares structural equation methods. The results show that biographical profile positively and significantly affects financing mode. Furthermore, managerial profile has a positive and significant effect on financing mode. This indicates that the precise choice of financing method is determined by the manager's profile.

Key words: Profile, manager, financing method, choice, company.

JEL Classification: G300, L250, M120.

Paper type: Empirical research

1. Introduction

Les difficultés persistantes d'accès au financement pour les entreprises ont suscité un intérêt soutenu de la part des chercheurs et des praticiens, tant au niveau national qu'international, depuis de nombreuses décennies (Osano et Languitane, 2016). Les études existantes mettent en lumière plusieurs facteurs qui contribuent à ces défis, notamment les lacunes en matière de garanties, l'alignement souvent complexe des objectifs des entreprises avec ceux du propriétaire-dirigeant, ainsi que la concentration du pouvoir et de la propriété entre les mains de ce dernier, tous identifiés comme des obstacles majeurs à la mobilisation de financement pour les entreprises (Dietsch et Mahieux, 2014 ; Moreau, 2006 ; Guérineau et Jacolin, 2014 ; Dzaka-Kikouta et Makany, 2018 ; Sangué-Fotso et Wamba, 2017 ; Thévenard-Puthod et Picard, 2013). De plus, les recherches soulignent que les banques traditionnelles ont tendance à privilégier le financement des grandes entreprises, tandis que les institutions de microfinance sont souvent considérées comme la principale source de financement pour les entreprises, en raison de leur capacité à répondre aux besoins des populations économiquement défavorisées (Dietsch et Mahieux, 2014 ; Betbèze, 2013). Le poids du dirigeant dans la mobilisation des ressources financières dans les entreprises a fait l'objet de plusieurs études dans la littérature.

Dans le domaine de la gouvernance d'entreprise, les recherches pionnières comme Demsetz et Lehn (1985) ont mis en évidence l'importance de l'alignement des intérêts entre les dirigeants et les actionnaires pour assurer une gouvernance efficace. Leur travail a souligné que les décisions de financement prises par les dirigeants peuvent avoir des répercussions significatives sur la valeur de l'entreprise et, par conséquent, sur les intérêts des actionnaires. Cette perspective théorique a jeté les bases pour de nombreuses études ultérieures examinant comment les caractéristiques individuelles des dirigeants influencent ces décisions. Les travaux de Hermalin et Weisbach (1998) ont approfondi notre compréhension des mécanismes qui sous-tendent la relation entre les dirigeants et les actionnaires. Leur analyse a mis en lumière l'importance des incitations et des contrôles dans la gouvernance d'entreprise, soulignant comment le profil du dirigeant peut façonner ces mécanismes et, par extension, les choix de financement de l'entreprise.

Dans le contexte spécifique des économies émergentes comme celles de l'Afrique de l'Ouest, plusieurs chercheurs se sont penchés sur les défis uniques auxquels sont confrontés les dirigeants d'entreprises. Par exemple, l'étude de Ouma et Gichinga, (2019) sur les déterminants du choix de financement des PME en Afrique a souligné l'importance des facteurs institutionnels tels que la qualité de la réglementation financière et l'accès aux marchés de capitaux. Ces facteurs contextuels peuvent influencer les décisions de financement des entreprises et modérer l'impact du profil du dirigeant sur ces décisions. De même, les travaux de Boubakari et al. (2016) ont examiné les obstacles spécifiques rencontrés par les entrepreneurs dans les économies en développement. Leur analyse a mis en évidence les défis liés à l'accès au financement et à la gestion des risques, soulignant ainsi l'importance de tenir compte des caractéristiques contextuelles uniques lors de l'évaluation de l'impact du profil du dirigeant sur le mode de financement des entreprises dans des environnements économiques diversifiés. En raison de l'incertitude de l'environnement, le choix du mode de financement demeure toujours une préoccupation pour les dirigeants d'entreprise.

Dans le contexte spécifique du Bénin, une économie en développement d'Afrique de l'Ouest, la question du rôle du profil du dirigeant dans le choix des modes de financement revêt une pertinence particulière. Alors que le pays cherche à promouvoir l'entrepreneuriat et à stimuler la croissance économique, il est essentiel de comprendre comment les caractéristiques des dirigeants d'entreprise influencent les choix de financement et, par conséquent, l'évolution du tissu économique. Des études récentes, telles que celles de Fosu (2017) sur le financement des

PME en Afrique de l'Ouest, ou encore de Adjasi et al. (2018) sur les déterminants du choix de financement des entreprises dans les économies émergentes, mettent en évidence l'importance de facteurs tels que l'expérience du dirigeant, son réseau de contacts et ses compétences en matière de gestion dans la détermination du mode de financement privilégié par les entreprises. Cependant, malgré ces avancées, peu d'études se sont spécifiquement penchées sur le cas du Bénin et sur la manière dont les caractéristiques uniques de son environnement économique et financier interagissent avec le profil des dirigeants pour façonner les choix de financement des entreprises. Cette lacune dans la littérature souligne l'importance de mener des recherches approfondies pour mieux comprendre cette dynamique complexe et fournir des orientations pratiques aux entrepreneurs, aux investisseurs et aux décideurs politiques. Ainsi, cette étude se situe dans le prolongement de ces travaux antérieurs en cherchant à explorer de manière approfondie l'effet du profil du dirigeant sur le mode de financement des entreprises au Bénin.

Pour mener cette recherche à bien, nous l'avons divisée en trois parties. Le premier volet concerne la revue de littérature, tandis que le deuxième volet aborde le cadre méthodologique de l'étude. Enfin, le troisième volet est dédié à la présentation et à la discussion des résultats de l'étude.

2. Revue de littérature

Le financement désigne l'ensemble des moyens mis en œuvre pour obtenir des ressources financières nécessaires à la réalisation d'un projet, d'une entreprise ou d'une activité quelconque. Cela peut inclure l'obtention de fonds provenant de diverses sources. Pour les auteurs, il existe généralement trois grands types de financement : le financement par fonds propres, le financement par quasi-fonds propres et le financement par endettement (Khaldi & Sabir, 2021). Pour Lahmin et Ibenrissoul (2015), les options qui s'offrent aux dirigeants en matière de financement sont l'arbitrage entre dettes et fonds propres/quasi fonds propres, l'arbitrage entre financement interne et externe, mais aussi l'arbitrage entre maturité des dettes.

Les fonds propres représentent la part des capitaux d'une entreprise qui provient des contributions en capital, comprenant le capital social et les apports en comptes courants apportés par les associés, ainsi que les subventions d'investissement qu'elle reçoit (Hiez, 2005 ; Lahmini et Ibenrissoul, 2015 ; Pop, 2015 ; Donadio et al., 2017). En d'autres termes, ils sont constitués des ressources financières provenant directement des propriétaires ou des actionnaires de l'entreprise, qui sont investies de manière permanente dans l'activité de l'entreprise et qui ne nécessitent pas de remboursement à court terme. Également connus sous le nom de capitaux propres, les fonds propres représentent la partie du financement d'une entreprise qui provient des contributions des actionnaires ou des propriétaires de l'entreprise. Ils sont constitués des ressources financières que les actionnaires ont investies dans l'entreprise en échange de parts de propriété (Bayo, 2011). Les fonds propres comprennent généralement deux éléments principaux. D'une part, ils sont constitués du capital social qui n'est rien d'autre que le montant initial d'argent que les actionnaires ont investi lors de la création de l'entreprise en échange de leurs actions. Le capital social représente la valeur nominale des actions émises par l'entreprise. D'autre part, ils sont composés des réserves et bénéfices non distribués, il s'agit des bénéfices accumulés par l'entreprise au fil du temps, qui n'ont pas été distribués aux actionnaires sous forme de dividendes. Ces bénéfices sont souvent réinvestis dans l'entreprise pour financer sa croissance ou sont conservés comme réserves pour faire face à d'éventuels besoins futurs. Les fonds propres d'une entreprise représentent ainsi la contribution des actionnaires ou des propriétaires de l'entreprise, sous forme de capital social et de bénéfices non distribués, qui constituent une part importante du financement permanent de l'entreprise.

Les quasi-fonds propres sont des instruments financiers qui présentent des caractéristiques à mi-chemin entre les fonds propres et la dette (Hiez, 2005 ; Pop, 2015 ; Donadio et al., 2017). Contrairement aux fonds propres traditionnels, qui représentent la propriété réelle de l'entreprise par ses actionnaires, les quasi-fonds propres ont généralement des obligations ou des caractéristiques de remboursement qui les rapprochent davantage de la dette. Les quasi-fonds propres peuvent inclure des instruments tels que les actions privilégiées, les obligations convertibles, les actions rachetables ou les prêts participatifs (Bernard et al., 2022). Ces instruments comportent souvent des caractéristiques hybrides qui combinent des éléments de fonds propres et de dette. Cependant, contrairement à la dette, les dividendes sur les actions privilégiées ne sont pas considérés comme des obligations légales de paiement et peuvent être suspendus en cas de difficultés financières de l'entreprise. De même, les obligations convertibles sont des obligations émises par une entreprise qui peuvent être converties en actions à un moment donné, ce qui donne aux détenteurs d'obligations la possibilité de participer aux bénéfices futurs de l'entreprise. Les quasi-fonds propres sont alors des instruments financiers qui présentent des caractéristiques hybrides entre les fonds propres et la dette, offrant aux investisseurs certains avantages des deux types de financement.

Le financement par dettes consiste pour une entreprise à obtenir des fonds en contractant un emprunt auprès de tiers tels que des institutions financières ou des investisseurs (Lahmini et Ibenrissoul, 2015 ; Charreaux, 2014). Cette méthode implique un engagement de rembourser le montant emprunté à une date future convenue, généralement accompagné du paiement d'intérêts. Les intérêts représentent le coût du financement par dettes et sont calculés en fonction d'un taux d'intérêt convenu. Parfois, l'entreprise doit fournir des garanties, comme des actifs de l'entreprise ou des engagements personnels des propriétaires, et respecter certaines conditions établies par le prêteur. Bien que le financement par dettes offre des avantages tels qu'une augmentation immédiate des liquidités, il comporte également des risques, notamment l'obligation de rembourser même en cas de difficultés financières et le paiement d'intérêts qui peuvent alourdir les charges financières de l'entreprise.

Pendant de nombreuses années, les décisions concernant le choix de l'un ou l'autre des modes de financement ont été au cœur des discussions dans les cercles académiques et professionnels. Les chercheurs et les praticiens ont cherché à comprendre les avantages et les inconvénients de chaque option, ainsi que les facteurs qui influent sur le choix entre les deux. Des modèles et des théories ont été développés pour aider les entreprises à prendre des décisions éclairées en matière de financement.

2.1 Cadre théorique de l'étude

La Pecking Order Theory (POT) encore connue sous le nom la théorie du financement hiérarchisé est développée par Myers et Majluf (1984). Elle repose sur la présence d'asymétries informationnelles dans le processus de financement des entreprises. Ces asymétries entraînent des problèmes de sélection adverse qui influent sur la demande de fonds externes. Afin de contourner ces problèmes, les entreprises privilégient généralement le financement interne pour leurs investissements. En l'absence de coûts de défaillance, les dirigeants tendent à préférer l'endettement à long terme plutôt que l'émission de nouvelles actions afin de ne pas divulguer d'informations sensibles au marché. Ainsi, les dirigeants adoptent une stratégie financière visant à minimiser les coûts liés à cette asymétrie en privilégiant le financement interne au financement externe. Selon cette théorie, les dirigeants classent leurs préférences selon une séquence spécifique : autofinancement, dette non risquée, dette risquée, augmentation de capital. Pour les auteurs tels que Myers (1984) et Myers & Majluf (1984), les choix de financement des entreprises suivent un ordre hiérarchique dont le but principal est de maximiser la richesse des actionnaires existants en évitant les coûts liés à l'asymétrie d'information et à la sélection adverse : l'entreprise préfère le financement interne

au financement externe et la dette à l'émission d'actions. Respecter cette hiérarchie présente plusieurs avantages, notamment éviter une baisse des prix des actions, limiter les dividendes pour renforcer l'autofinancement, et réduire le coût du capital en limitant l'emprunt. La définition du financement hiérarchique, basée sur la séquence fonds propres - dette non risquée - dette risquée - ouverture du capital, est remise en question par Vasiliou, Eriotis et Daskalakis (2009). Ils soulignent que même si la priorité est donnée à l'utilisation des ressources internes, cela ne signifie pas nécessairement que la prochaine étape est l'endettement. Il est suggéré de distinguer une première phase de financement par fonds propres d'une seconde phase de financement par dette ou par ouverture du capital.

2.2 Profil du dirigeant et choix du financement

Le choix des modes de financement fait référence à la décision prise par une entreprise concernant la manière dont elle va obtenir les ressources financières nécessaires pour financer ses activités et ses projets. Ce processus de décision repose sur les facultés des dirigeants d'entreprises. Pour alors s'intégrer et gagner en légitimité tant sur le plan économique que social, les objectifs et les valeurs du dirigeant doivent être en accord avec les normes prédominantes (Fourcade, 1991). Afin de comprendre les décisions du dirigeant, il est crucial de considérer les valeurs de l'environnement social dans lequel il évolue (Daft et Weick, 1984) et la manière dont il y fait référence (Boutillier et Uzunidis, 1999). Ainsi, en fonction de leur profil économique, les dirigeants peuvent réagir différemment aux références environnantes. Dans ce cas, les recherches menées par Nekhili et Derbel (2007) ont montré qu'il existe une corrélation positive entre le niveau d'expérience professionnelle du dirigeant et sa capacité à obtenir du crédit bancaire. De manière similaire, les études de Robb et Wolken (2002) ont mis en lumière une relation significative entre l'âge du dirigeant et la facilité d'accès des petites et moyennes entreprises (PME) au financement bancaire. Pour Eriola et Hounkou, (2022), les difficultés perçues pour obtenir un financement sont affectées par l'âge, le sexe, le lien du gestionnaire et l'expérience. De plus, ils suggèrent que la solidarité, la tontine rotative et la proximité des fournisseurs ont un impact significatif sur les problèmes perçus pour obtenir un financement, et que ces facteurs socioculturels modèrent la relation entre les gestionnaires et les difficultés perçues. De la même manière, les travaux de Quartely et al. (2017) ont souligné que l'expérience accumulée par le dirigeant d'une PME a un effet positif sur la probabilité de l'entreprise d'obtenir des financements auprès des institutions bancaires. Ces constatations mettent en avant l'importance du capital humain du dirigeant dans le processus d'obtention de financement bancaire pour les entreprises, en suggérant que les banques peuvent accorder davantage de confiance et de crédit aux entreprises dirigées par des individus ayant une solide expérience professionnelle et une longue carrière dans leur domaine d'activité.

Eniola, (2018) a analysé l'influence des caractéristiques des propriétaires-dirigeants sur le choix des sources de financement des petites et moyennes entreprises (PME) nigérianes. Les résultats montrent que le sexe, l'éducation, la religion, le statut d'entreprise et l'expérience en matière de gestion ont un impact considérable sur le choix des sources de financement des PME au Nigeria. Ainsi, l'auteur souligne que les PME essentiellement instruites et religieuses sont disposées à recourir à des sources de financement internes, tandis que celles qui ont de l'expérience, du sexe et du statut d'entreprise préfèrent les sources de financement externes et les entreprises plus anciennes et plus grandes ont davantage recours au financement par emprunt. D'après Haan & Hinloopen (2003) et Autore Kovars (2005), les grandes entreprises sont généralement mieux connues des agents financiers, ce qui réduit l'asymétrie d'information entre les parties internes (insiders) et externes (outsiders) de l'entreprise. Par conséquent, elles ont tendance à bénéficier d'un accès plus facile à la dette. En revanche, Rajan & Zingales (1995) ont constaté une relation positive entre la taille de l'entreprise et

l'asymétrie informationnelle, ce qui suggère une relation négative entre la taille de l'entreprise et le niveau d'endettement.

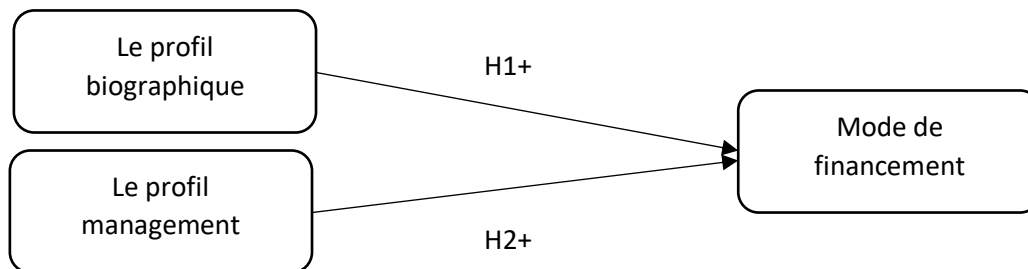
Il ressort des études que le choix du financement est conditionné par les traits du dirigeant, que Paradas (1996) catégorise en éléments historiques (profil biographique) et en éléments de prise de décision (profil managérial). Cela nous permet d'émettre quelques hypothèses pour pouvoir mieux vérifier la relation entre le profil du dirigeant et le choix du mode de financement dans le contexte des entreprises du Bénin.

H1 : Le profil biographique influencerait positivement et significativement sur le choix du mode de financement des entreprises

H2 : Le profil managérial déterminerait positivement et significativement le choix du mode de financement des entreprises

La définition de ces hypothèses de recherche nous amène à passer à la vérification du modèle théorique ci-après (Figure 1):

Figure 1 : Modèle théorique de la recherche



Source : Résultats de nos enquêtes, 2023

3. Méthodologie de l'étude

Pour cette étude, nous avons adopté une méthodologie de recherche qui combine à la fois des approches qualitatives et quantitatives.

3.1 Outils de collecte des données et caractéristique de l'échantillon

Pour la collecte des données, nous avons fait recours au guide d'entretien et aux questionnaires d'enquête. Ces outils ont favorisé la collecte des données sur l'ensemble des dirigeants des entreprises du Bénin. Par ailleurs, nous avons conçu un questionnaire qui nous a permis de recueillir les données sur un échantillon déterminé. Ainsi, n'ayant pas une idée exacte du nombre et de la liste exhaustive de toutes les entreprises opérant sur le territoire béninois, nous avons donc utilisé la formule statistique de Lunch.

$$n = \frac{z^2 * p(1 - p)}{m^2}$$

Où :

n = taille de l'échantillon ;

z = niveau de confiance selon la loi normale centrée réduite ;

p = proportion estimée de la population qui présente la caractéristique ;

m = marge d'erreur tolérée.

Étant donné que chaque entreprise a besoin d'un mode de financement, nous avons déterminé qu'une proportion significative de notre population cible, soit 75%, prend sa décision de financement en tenant compte des caractéristiques du dirigeant. De plus, pour garantir la fiabilité de nos résultats, nous avons établi un niveau de confiance de 95%, correspondant à un niveau de confiance standard de 1,96 selon la loi normale centrée réduite, avec une marge d'erreur de 5%.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.75(1-0.75)}{0.05^2} \text{ Soit } n = 288,12$$

Par la technique de convenance, nous avons donc administré le questionnaire à 288 dirigeants d'entreprise pour la collecte des données quantitatives et pour la collecte des données qualitatives, nous avons à l'aide du guide d'entretien réalisé 16 entretiens semi-directif avec les dirigeants d'entreprise. La détermination de la taille de cet échantillon repose sur le critère de saturation sémantique. L'ensemble des données recueillies sont traitées et analysées par les outils statistiques.

3.2 Opérationnalisation des variables

Les différentes variables de cette étude ont été opérationnalisées par les échelles de mesure empiriques. En effet, suivant les travaux de Paradas (1996) cité par Andriamanohisoa (2006), deux dimensions sont retenues pour évaluer le profil du dirigeant. Il s'agit du profil biographique et le profil managérial. Pour la mesure du profil biographique, Andriamanohisoa (2006) et Eniola, (2018) ont retenu les sous dimensions telles que le sexe du dirigeant, l'âge du dirigeant, l'éducation du dirigeant, la religion du dirigeant, le statut d'entreprise, le niveau de formation du dirigeant, l'expérience dans l'entreprise et l'expérience dans le secteur. Ces 08 sous dimensions sont retenues et adaptées comme les items de mesure du profil biographique dans cette étude. Pour mesurer le profil managérial, nous avons adapté 05 items de mesure à partir des travaux de D'Amboise (1997) et de Andriamanohisoa (2006). La variable profil du dirigeant est donc mesuré par 13 items. Pour mesurer le mode de financement, Nguena (2013) a défini 09 items de mesure répartis sur trois modes de financement : financement par fonds propres interne, financement par fonds propres externe (quasi-fonds propres) et financement par endettement. Ces 09 items sont reconduits et adaptés à cette étude pour la mesure du mode de financement. Pour évaluer l'ensemble de ces éléments, nous avons utilisé une échelle de Likert à 5 points, allant de "pas du tout d'accord" à "tout à fait d'accord".

3.3 Outils de traitement et d'analyse des données

Pour le traitement et l'analyse des données qualitatives, nous avons soumises les données collectées à une analyse thématique de contenu par la nouvelle version du logiciel Nvivo. En outre, pour l'analyse des données quantitatives, nous avons recouru au modèle confirmatoire, une approche méthodologique qui permet de vérifier à la fois la fiabilité, mesurée par le coefficient de Rhô de Jöreskog, et la validité interne, comprenant à la fois la validité convergente et discriminante des construits étudiés. De plus, pour examiner l'ajustement du modèle aux données observées et valider les hypothèses de recherche formulées, nous avons également adopté les méthodes d'équations structurelles des moindres carrés partiels (PLS-SEM). Cette approche nous a permis de modéliser les relations linéaires entre les variables dépendantes dans un sens unidirectionnel, offrant ainsi une analyse approfondie des relations entre les différentes variables de notre étude. En utilisant des logiciels tels que Smart-PLS version 3.0 et SPSS, nous avons pu mener une analyse rigoureuse des données quantitatives et tester empiriquement les hypothèses établies dans le cadre de notre recherche.

4. Présentation et discussion des résultats

4.1 Présentation des résultats

Les données empiriques feront l'objet d'une analyse factorielle exploratoire et d'une analyse factorielle confirmatoire puis s'en suivront les tests de multicolinéarité et les tests d'hypothèses.

4.1.1 Analyse factorielle exploratoire

Les variables « profil biographique ; et mode de financement » ont fait l'objet d'une analyse en composante principale (tableau 1). Ainsi les trois variables présentent un indice de KMO > 0,7 satisfaisante (Evrard et al, 2002). De même les communalités des items mesurant ses variables sont au-dessus de 0,45 (Roussel,2005) et la variance totale expliquée de chaque variable indique un minimum de 60% des items mesurant chaque construit ayant une variance propre supérieure à 1 (Hair et al,2016). La rotation varimax a été effectuée ainsi, la variable « profil biographique » est unidimensionnelle avec cinq items (PRO_BIG2 ; PRO_BIG3 ; PRO_BIG5 sont éliminés car leur coefficient factoriel est inférieur à 0,65). La variable « profil managérial » unidimensionnelle avec quatre items (PRO_MAG3 est éliminé car la communalité est inférieure à 0,45). Et la variable mode de financement est unidimensionnelle avec six items (MOD_FIN3 ; MOD_FIN5 et MOD_FIN7 sont éliminés car les communalités sont inférieures à 0,45 et leur coefficient factoriel en dessous de 0,65). Il faut rappeler que chacune de ses construits ont leur coefficient factoriel au-dessus de 0,65.

Tableau 1 : analyse en composante principale

	Composante		
	1	2	3
J'occupe un poste de responsabilité l'entreprise en tant que homme/femme	0,721		
Votre niveau d'éducation impacte le choix du mode de financement de l'entreprise.	0,785		
Votre religion joue un rôle dans la sélection du mode de financement pour l'entreprise.	0,772		
Le statut de mon entreprise influence la décision concernant le mode de financement.	0,781		
Votre expérience dans l'entreprise guide la décision quant au mode de financement.	0,723		
Votre expérience dans le secteur oriente le choix du mode de financement pour l'entreprise		0,748	
Je suis capable d'évaluer rapidement et précisément les situations auxquelles mon entreprise est confrontée.		0,753	
Je suis compétent dans mes interactions avec les autres et je sais comment motiver et diriger mon équipe efficacement.		0,795	
Mon entreprise utilise ses bénéfices internes pour financer ses activités.		0,741	
Mon entreprise vend des actifs fixes pour générer des liquidités.			0,723
Mon entreprise émet de nouvelles actions pour obtenir des fonds supplémentaires.			0,689
Mon entreprise participe à des arrangements de tontine pour financer ses initiatives.			0,741
Mon entreprise contracte des prêts bancaires à court terme pour couvrir ses obligations financières à court terme.			0,845
Mon entreprise s'engage dans des emprunts bancaires à long terme pour financer ses projets d'investissement à long terme.			0,74
Mon entreprise opte pour des accords de crédit-bail pour acquérir des actifs sans achat direct			0,688
KMO	0,812	0,758	0,817
Variance totale expliquée	61,15%	60,87%	63,28%

Source : résultats de nos recherches, 2024

4.1.2 Analyse factorielle confirmatoire

Au terme de l'analyse factorielle exploratoire, les items retenus doivent faire l'objet d'une analyse factorielle confirmatoire à travers les tests de fiabilité (alpha de cronbach et fiabilité composite) et de validité (validité convergente et validité discriminante). Ainsi les items retenus des données empiriques ont un alpha de cronbach au-dessus de 0,7 pour chaque construit et une fiabilité composite également au-dessus de 0,7 pour chaque construit ce qui permet d'effectuer une SEM (tableau 2). La validité convergente de chaque construit est supérieure à 0,5 et le carré de AVE > aux corrélations inter-items ce qui confirme la validité discriminante (tableau3).

Tableau 2 : fiabilité et validité

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
MOD_FIN	0,790	0,803	0,688
PRO_BIG	0,769	0,784	0,527
PRO_MAG	0,743	0,771	0,590

Source : résultats de nos recherches, 2024

Tableau 3 : validité discriminante

	MOD_FIN	PRO_BIG	PRO_MAG
MOD_FIN	0,655		
PRO_BIG	0,431	0,533	
PRO_MAG	0,362	0,270	0,638

Source : résultats de nos recherches, 2024

4.1.3 Test de multicolinéarité

La Variance Inflation factor indique pour une certaine valeur la présence de multi colinéarité des items. Toutes les VIF < 5 (Haïr et al, 2016) ce qui montrent qu'il y a absence de multi colinéarité (tableau 4).

Tableau 4 : test de multicolinéarité

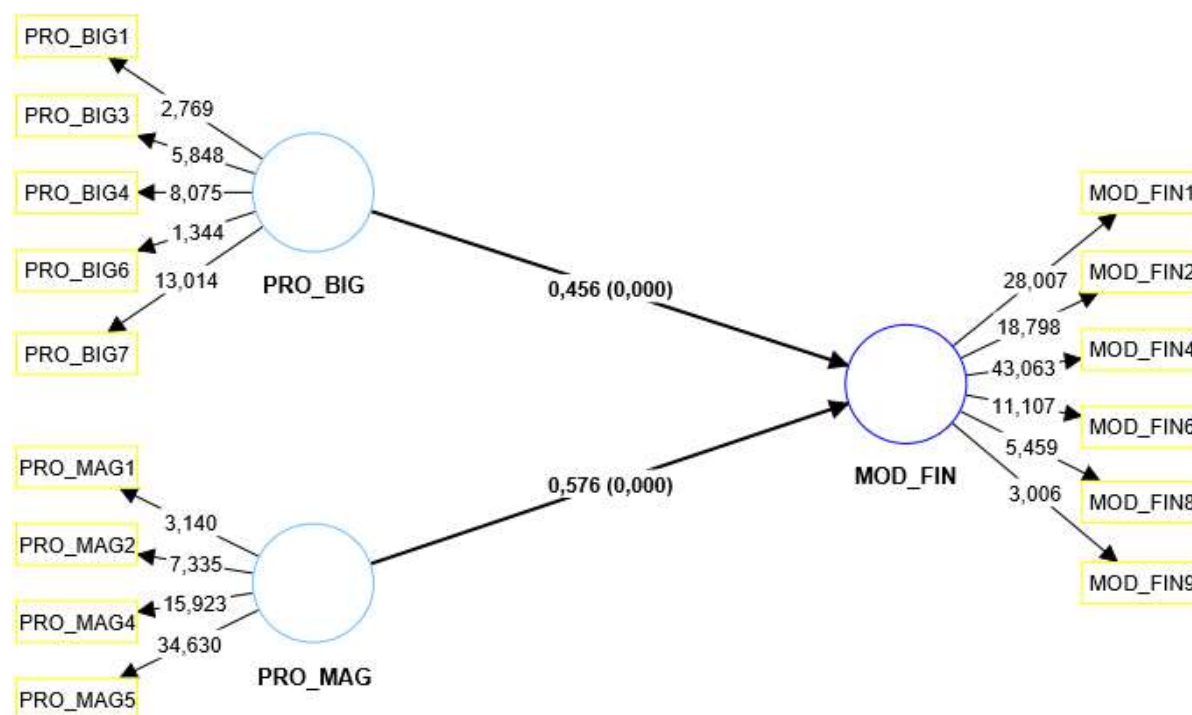
	VIF
MOD_FIN1	1,553
MOD_FIN2	2,087
MOD_FIN4	2,375
MOD_FIN6	1,489
MOD_FIN8	1,099
MOD_FIN9	1,094
PRO_BIG1	1,188
PRO_BIG3	1,139
PRO_BIG4	1,113
PRO_BIG6	1,179
PRO_BIG7	1,170
PRO_MAG1	1,102
PRO_MAG2	1,153
PRO_MAG4	1,170
PRO_MAG5	1,219

Source : résultats de nos recherches, 2024

4.1.4 Test d'hypothèses

Le modèle de structure (Figure 2) permet de tester les hypothèses H1 et H2.

Figure 2 : modèle de structure



Source : résultats de nos recherches, 2024

Les données présentent un ajustement satisfaisant ce qui indique que le modèle s'ajuste bien aux données empiriques (tableau 5).

Tableau 5: ajustement de la qualité du modèle

	SRMR	RMSEA	AGFI	Chi-square	NFI	PGFI
Estimated model	0,045	0,039	0,912	712,621	0,965	0,954

Source : résultats de nos recherches, 2024

Tableau 6 : test d'hypothèses

Liens	Coef.bêta	Ecart-type	T statistics	P values
PRO_BIG -> MOD_FIN	0,456	0,039	11,675	0,000
PRO_MAG -> MOD_FIN	0,576	0,036	16,156	0,000

Source : résultats de nos recherches, 2024

Les résultats montrent que le profil biographique (PRO_BIG) affecte positivement et significativement ($\beta = 0,456$ $P < 0,001$) le mode de financement (MOD_FIN). Ce qui indique que, plus le profil biographique est élevé plus le choix du mode de financement est précis. Ce qui confirme H1.

De plus, le profil managérial (PRO_MAG) affecte positivement et significativement ($\beta = 0,576$ $P < 0,001$) le mode de financement (MOD_FIN). Ce qui indique que, plus le profil managérial est élevé plus le choix du mode de financement est précis. Ce qui confirme H2 (tableau 6).

4.2 Discussions des résultats

Les résultats de cette étude indiquent une corrélation positive et significative entre le profil biographique (PRO_BIG) et le mode de financement (MOD_FIN). Cela suggère que plus le profil biographique est détaillé et riche, plus le choix du mode de financement est précis et adapté.

Ces résultats s'alignent avec les recherches antérieures qui reconnaissent l'influence des caractéristiques individuelles et organisationnelles sur les décisions de financement. Cependant, chaque étude a ses particularités et il est important de considérer le contexte spécifique dans lequel le profil biographique est étudié pour comprendre pleinement son impact sur le mode de financement. Les études de Krieger (2014) ont souligné l'importance de la stratégie d'entreprise dans le choix des modes de financement. Selon la stratégie choisie, certaines sources de financement peuvent être privilégiées, ce qui pourrait être en lien avec le profil biographique des décideurs. Une autre étude a examiné les contraintes et les liens entre le financement des IMF et la qualité des services aux clients. Les résultats de leur recherche indiquent que le profil biographique des gestionnaires d'IMF influence leur choix de financement, affectant ainsi la qualité des services (Sangaré M. (2011).

La recherche a également montré que la rentabilité d'une entreprise influence sa capacité à s'autofinancer et, par conséquent, son recours à l'endettement (Colot et al 2010). Le profil biographique, qui peut inclure des informations sur la performance passée, pourrait donc jouer un rôle dans ces décisions. Dans une communication examinant les effets de la structure financière sur la performance des entreprises marocaines, Mouatassim et Ibenrissoul (2015) ont suggéré que différents modes de financement exercent des effets variés sur la performance financière, ce qui pourrait être lié au profil biographique des décideurs.

De plus, les résultats montrent que le profil managérial (PRO_MAG) a un impact positif et significatif sur le mode de financement (MOD_FIN). Cela suggère que plus le profil managérial est développé, plus le choix du mode de financement est précis et adapté. Dans ce même cadre, la littérature suggère que la politique de financement doit être alignée avec la stratégie de l'entreprise (Krieger, 2014). Ainsi, les dirigeants avec un profil managérial fort sont susceptibles de choisir des modes de financement qui soutiennent la stratégie globale de l'entreprise. Ces résultats vont dans le même sens que les déductions de Mouatassim et Ibenrissoul (2015) pour qui, les profils managériaux influencent ces décisions et par conséquent, la performance financière.

Ces résultats sont aussi conformes à la conclusion de Mbaduet et al. (2019) qui indiquent qu'un profil managérial élevé pourrait être associé à une meilleure gouvernance et à des choix de financement plus judicieux.

5. Conclusion

Cet article vise à examiner comment le profil des dirigeants influence le choix du mode de financement dans les entreprises du Bénin. Pour ce faire, une enquête a été menée auprès de 16 dirigeants via des entretiens guidés, tandis que 288 autres dirigeants ont rempli un questionnaire. Les données qualitatives ont été soumises à une analyse thématique de contenu à l'aide du logiciel Nvivo 12. De plus, les données quantitatives ont été analysées à l'aide de logiciels tels que Smart-PLS version 3.0 et SPSS, en utilisant un modèle confirmatoire mesuré par le coefficient de Rhô de Jöreskog, ainsi que des méthodes d'équations structurelles des moindres carrés partiels (PLS-SEM). Les résultats indiquent que le profil biographique (PRO_BIG) a un effet positif et significatif ($\beta = 0,456$, $p < 0,001$) sur le mode de financement (MOD_FIN). Cela suggère que, plus le profil biographique est élevé, plus le choix du mode de financement est précis. De même, le profil managérial (PRO_MAG) a un effet positif et significatif ($\beta = 0,576$, $p < 0,001$) sur le mode de financement (MOD_FIN). Encore une fois, cela implique que, plus le profil managérial est élevé, plus le choix du mode de financement est précis.

Ces résultats offrent des implications à la fois sur le plan théorique et sur le plan managérial. Sur le plan théorique, ces résultats élargissent la compréhension de la prise de décision financière en mettant en évidence le rôle des caractéristiques personnelles telles que les profils biographique et managérial. Cela peut conduire à une meilleure intégration des théories

comportementales dans les modèles traditionnels de finance et encourager le développement de nouvelles perspectives théoriques sur le sujet.

Du point de vue managérial, ces résultats suggèrent que les entreprises peuvent bénéficier en orientant leurs stratégies de gestion des ressources humaines vers le recrutement et le développement des employés ayant des profils biographique et managérial solides. En investissant dans la formation et le développement des compétences en finance, elles peuvent améliorer la capacité de leurs employés à prendre des décisions financières éclairées. De plus, en intégrant l'évaluation des profils biographique et managérial dans les processus d'évaluation des performances et de promotion, les entreprises peuvent reconnaître et encourager les compétences exceptionnelles en matière de prise de décision financière parmi leur personnel.

Malgré les contributions de ces résultats, cette étude n'est pas sans limite. Ainsi, la taille relativement restreinte de l'échantillon limite la généralisation des résultats. De plus, étant donné que l'étude se concentre sur les entreprises du Bénin, il est nécessaire d'exercer la prudence lors de l'application des résultats à d'autres contextes géographiques ou culturels. De même, il est possible que d'autres variables non prises en compte dans cette étude puissent influencer les résultats, suggérant ainsi la nécessité d'une analyse plus approfondie dans des études futures. En tenant compte de ces limites, il est important d'interpréter les résultats avec prudence et de reconnaître la nécessité de recherches complémentaires pour renforcer et élargir les conclusions de l'étude.

Références

- (1). Andriamanohisoa L. (2006). Relation entre le profil du propriétaire dirigeant de l'entreprise manufacturière québécoise et ses conditions d'accès au financement bancaire, Mémoire présenté à l'Université du Québec à Trois-Rivières
- (2). Bayo, E. (2011). Les fonds propres des Scop : enjeux et conditions de leur développement. *La Revue des Sciences de Gestion*, 249-250, 97-104.
- (3). Bernard, D., Tremblais, C., Magnin, A., Maureau, É., Barbier, G., Gouzy, A. & Dupuis, R. (2022). Outil 46. Les obligations convertibles. Dans : D. Bernard, C. Tremblais, A. Magnin, É. Maureau, G. Barbier, A. Gouzy & R. Dupuis (Dir), *La boîte à outils de la levée de fonds : 67 outils clés en main* (pp. 128-129). Paris : Dunod.
- (4). Betbèze, J. (2013). Le financement des PME—Grands défis, nouvelles voies. *PUF, collection Le cercle des économistes*.
- (5). Boubakari, A., Tahir, A. K., & Osman, S. (2016). *Prospect of renewable energy based power systems in Africa (Cameroon-Djibouti-Somalia)* (Doctoral dissertation, IUT, EEE).
- (6). Boutillier, S., & Uzunidis, D. (1999). *Enseigner la fonction d'entrepreneur A propos du DESS «Entrepreneuriat et Redéploiement Industriel»*(*Teaching The Function OF Entrepreneur About the DESS «Entrepreneuriat et Redéploiement Industriel»*) (No. 23).
- (7). Charreaux, G. (2014). Chapitre 8. La gestion financière à long terme. Dans : G. Charreaux, *Finance d'entreprise* (pp. 213-257). Caen : EMS Editions.
- (8). Colot, O., Croquet, M., & Pozniak, L. (2010). Déterminants des choix de financement et profils de PME. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 23(1), 95-115.
- (9). Daft, R. L., & Weick, K. E. (1984). Toward a model of organizations as interpretation systems. *Academy of management review*, 9(2), 284-295.

- (10). D'Amboise, G. (1997). *Quelle gestion stratégique pour la PME?*. Presses inter universitaires.
- (11). De Haan, L., & Hinloopen, J. (2003). Preference hierarchies for internal finance, bank loans, bond, and share issues: evidence for Dutch firms. *Journal of Empirical Finance*, 10(5), 661-681.
- (12). Demsetz, H., & Lehn, K. (1985). The structure of corporate ownership: Causes and consequences. *Journal of political economy*, 93(6), 1155-1177.
- (13). Dietsch*, M., & Mahieux**, X. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. *Revue d'économie financière*, (2), 17-30.
- (14). Donadio, A., Nègre, E., Verdier, M., Hamza, T. & Batnini, F. (2017). Chapitre 12. Les politiques de financement. Dans : A. Donadio, M. Verdier, E. Nègre, F. Batnini & H. Taher (Dir), *DSCG 2 Finance : Manuel et applications* (pp. 311-358). Paris : Vuibert.
- (15). Dzaka-Kikouta et Makany, 2018 ;
- (16). Eniola, AA (2018). Traits d'entrepreneur-dirigeant de PME et sources de financement. Dans : Dana, LP., Ratten, V., Honyenuga, B. (éd.) *Entrepreneuriat africain. Études Palgrave sur l'entrepreneuriat en Afrique*. Palgrave Macmillan, Cham.
- (17). Eriola, J. A., & Hounkou, E. C. (2022). Small Business Manager's Profile and Financing Constraints: The Moderate Role of Sociocultural Factors. *Journal of Leadership, Accountability and Ethics*, 19(4), 15-31.
- (18). Fosu, A. K. (2017). Growth, inequality, and poverty reduction in developing countries: Recent global evidence. *Research in Economics*, 71(2), 306-336.
- (19). Fourcade, C. (1991). Petite entreprise et développement local. (No Title).
- (20). Guérineau, S., & Jacolin, L. (2014). L'inclusion financière en Afrique subsaharienne: faits stylisés et déterminants. *Revue d'économie financière*, (4), 57-80.
- (21). Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. et al. (2016). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)* (2nd ed.). Los Angeles: SAGE Publications.
- (22). Hermalin, B. E., & Weisbach, M. S. (1998). Endogenously chosen boards of directors and their monitoring of the CEO. *American economic review*, 96-118.
- (23). Hiez, D. (2005). Les instruments de fonds propres des coopératives : vingt ans d'innovation législative. *Revue internationale de l'économie sociale*, (295), 20-37. <https://doi.org/10.7202/1021873ar>
- (24). Khaldi, M. & Sabir, A. (2021). Fiche 11. Les différents modes de financement, *Dans la finance d'entreprise en fiches et en schémas*, pp. 153-175
- (25). Krieger M. (2014). Le choix des modes de financement, la gestion financière des entreprises, PME Gestion.
- (26). Lahmini, H. M., & Ibenrissoul, A. (2015, June). Impact de la décision de financement sur la performance de l'entreprise marocaine: Cas des sociétés cotées des secteurs Immobilier et Matériaux de Construction. In *Colloque et séminaire doctoral international ISEOR-AOM 2015 sur les méthodologies de recherche*.
- (27). Mbaduet, J., Tsafack Nanfosso, R., Djoutsa Wamba, L., Sahut, J. & Teulon, F. (2019). Pouvoir du dirigeant, gouvernance et performance financière des entreprises : le cas camerounais. *Management & Prospective*, 36, 61-82. <https://doi.org/10.3917/g2000.362.0061> sur les méthodologies de recherche, ISEOR.
- (28). Moreau, R. (2006). Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale. *Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse*.
- (29). Mouatassim L. H. et Ibenrissoul A. (2015). Impact de la décision de financement sur la performance de l'entreprise marocaine : Cas des sociétés cotées des secteurs

- Immobilier et Matériaux de Construction. Colloque et séminaire doctoral international ISEOR-AOM 2015
- (30). Myers, S. C. (1984). Finance theory and financial strategy. *Interfaces*, 14(1), 126-137.
 - (31). Myers, S.C, Majluf, N.S, (1984). Corporate financing and investment decision when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13, 187- 221.
 - (32). Nekhili, M., & Derbel, M. (2007). L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes. *Revue internationale PME*, 20(3), 191-218.
 - (33). Nguena, C. L. (2013). *Le Financement des PME au Cameroun dans un Contexte de Crise Financière [SMEs Financing issue in Cameroon in the context of Financial Crises]* (No. 49417). University Library of Munich, Germany.
 - (34). Osano, H. M., & Languitane, H. (2016). Factors influencing access to finance by SMEs in Mozambique: case of SMEs in Maputo central business district. *Journal of innovation and entrepreneurship*, 5, 1-16.
 - (35). Ouma, E. et Gichinga, L. (2019). Facteurs stratégiques influençant la fourniture de services de sécurité sociale par les entreprises de taille moyenne : une étude de cas de speed Capital Ltd, Mombasa. *Le Journal stratégique des affaires et de la gestion du changement*, 6 (2), 2006-2022.
 - (36). Paradas, A. (1996). Typologies du dirigeant et styles de gestion des ressources humaines dans la PME. *Congrès international francophone sur la PME, Trois-Rivières*.
 - (37). Pop, A. (2015). Commentaire sur l'article « Les exigences de fonds propres influencent-elles l'efficacité des banques ? Leçons d'une expérience naturelle en Chine ». *Revue économique*, 66, 521-526.
 - (38). Rajan, R. & Zingales, L., (1995), "What do we know about capital structure? Some evidence from international data", *Journal of Finance*, vol 50, pp 1421-1460.
 - (39). Robb, A., & Wolken, J. D. (2002). Firm, owner, and financing characteristics: Differences between female-and male-owned small businesses. *Available at SSRN 306800*.
 - (40). Roussel, P. (2005). *Méthodes de développement d'échelles de questionnaires d'enquêtes* (No. halshs-00008920).
 - (41). Sangaré M. (2011). Le financement des institutions de microfinance (IMF) : contraintes et liens avec la qualité des services aux clients, une étude de cas au Mali, Dans *La Revue des Sciences de Gestion*, 3 (n°249-250), p. 157-162
 - (42). Sangué-Fotso, R., & Wamba, H. (2017). Perception de la performance par leurs dirigeants : le cas des PME camerounaises. *Question (s) de management*, 18(3), 155-171.
 - (43). Thevenard-Puthod, C., & Picard, C. (2013). L'influence du profil du dirigeant sur le nombre et la forme des réseaux interentreprises dans l'artisanat. *Revue internationale PME*, 26(3), 187-212.
 - (44). Vasiliou, D., Eriotis, N., & Daskalakis, N. (2009). Testing the pecking order theory: the importance of methodology. *Qualitative Research in Financial Markets*, 1(2), 85-96.