



## LES DÉTERMINANTS DU COMPORTEMENT FINANCIER DU DIRIGEANT DANS LES PME BÉNINOISES

Hermann E. GODJO et Emmanuel C. HOUNKOU

<sup>1</sup> Doctorant en Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)

<sup>2</sup> Professeur titulaire des universités, Directeur de l'Ecole Doctorale des Sciences Economiques et de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations (LARPEDO)

**Résumé :** Cette recherche vise à étudier les déterminants du comportement financier du dirigeant dans les PME béninoises. A travers une double approche méthodologique, nous avons interviewé chaque responsable de chaque PME. Tout comme le choix des responsables à sonder a été de façon implicite imposé par les responsables d'une entreprise. Ce qui donne logiquement 25 entretiens mais en suivant bien sûr le principe de saturation sémantique. En effet, après avoir lu notre trame d'enquêtes, nous nous sommes arrangés à avoir des entretiens avec des dirigeants qui justifient d'au moins 10 ans d'ancienneté dans l'entreprise. En nous basant sur un arsenal de recherches scientifiques, nous avons élaboré un modèle de recherche. Enfin, des analyses de fiabilité et une analyse factorielle confirmatoire par la modélisation des équations structurelles, les résultats ont montré que les dimensions comme loi des finances, l'impulsivité, l'autocontrôle, et la confiance déterminent significativement les comportements financiers du dirigeant dans les PME béninoises.

**Mots-clés :** Comportement financier, Dirigeant, PME.

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.11163529>

**Published in:** Volume 3 Issue 3



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

## 1. Introduction

Dans toutes économies émergentes ou non, les entreprises notamment les Petites et Moyennes Entreprises (PME) constituent une source essentielle de croissance économique et sociale et de lutte contre la pauvreté (Agadamè et Hounkou, 2021). Celles qui sont béninoises occupent une place très importante dans le tissu économique béninois, soit 70% des entreprises béninoises. Ainsi, ces PME éprouvent d'énormes difficultés de financement.

L'analyse des données consignées dans le répertoire national des petites et moyennes entreprises au Bénin en juin 2016, fait ressortir 1455 entreprises toutes catégories confondues. Mais au nombre de ces entreprises recensées, il a été identifié 418 MPME conformément aux critères définis dans la Charte Nationale des MPME (2020). La PME s'est imposée ces dernières années dans les discours en Afrique. Cela se comprend, la PME étant désormais au cœur de l'action économique. La vulnérabilité des MPME tient à plusieurs facteurs qui sont liés au marché, aux méthodes de gestion, à leur dépendance vis-à-vis de leurs partenaires, aux profils du dirigeant et à leur structure financière. Cette dernière est un indicateur du comportement financier (Barneto, 2019).

La structure financière des PME est qualifiée de déséquilibrée compte tenu de la faiblesse des fonds propres (Duchéneaut, 1995). Et ce déséquilibre limite leur investissement et l'accès aux financements bancaires (Levratto et al., 2009). Selon Duchéneaut, face à cette situation, les MPME envisagent comme recours prioritaire, les concours bancaires. Les crédits à court terme sont plus accessibles mais plus chers. Les crédits à moyen et long terme sont subordonnés à une analyse approfondie de la situation financière et l'exigence des garanties. Les banques justifient cette différence de traitement entre les PME et les grandes entreprises par le risque que représente le financement des PME. Les intérêts ne permettent pas de se protéger contre le risque PME. En plus d'un taux d'intérêt plus élevé, les PME doivent apporter des garanties, d'où des relations difficiles entre ces deux partenaires. Ces relations s'apparentent à des relations d'agence qu'il faut alors chercher à optimiser. Levratto (1996) pense que des relations de longue durée sont alors à encourager entre les PME et les banquiers. Selon cette étude, les contrats se déroulant sur une seule période ne parviennent pas à faire disparaître les aléas de moralité ex ante et ex post. Les contrats multi-périodiques sont meilleurs car ils permettent l'accumulation d'informations financières qui contribuent à une meilleure appréciation des caractéristiques des emprunteurs.

Dans le contexte africain en général et béninois en particulier où les entreprises opèrent pour la majorité dans le secteur informel et sont considérées comme des résidus incapables de se développer, persistent, la problématique de leur survie et développement se pose. Selon le modèle théorique de développement de Lewis (1954), la persistance de la petite entreprise est un phénomène transitoire. Il explique la persistance des petites activités comme un phénomène temporaire dû aux délais d'absorption de la main-d'œuvre du secteur traditionnel par le secteur moderne. Cette persistance peut s'expliquer aussi selon lui, par l'existence d'imperfections sur les différents marchés qui se traduisent par une allocation sous-optimale des ressources. Mais, cette théorie est réfutée par l'accroissement et une persistance permanente des petites unités surtout informelles. Elles occupent une position dominante dans le dynamisme des tissus économiques des nations. Ce qui nous amène à poser la question de savoir : quels sont les déterminants du comportement financier du dirigeant dans les PME béninoises ? Ce travail vise à analyser les déterminants du comportement financier du dirigeant dans les PME béninoise.

Le présent travail s'est articulé autour de trois parties. La première partie pose les bases de la recherche en établissant un corpus théorique relatif au comportement financier du dirigeant. La deuxième partie présente le cadrage méthodologique de la recherche. Enfin, la troisième partie vient exposer des résultats et discussions de la recherche.

## **2. Revue littéraire**

### **2.1. Concept du comportement financier**

Selon Shefrin (2000), la finance comportementale est une étude de l'impact de la psychologie sur le comportement des praticiens financiers et l'effet qui en résulte sur les marchés. Baker et al. (2002) décrivent également l'étude du comportement financier sur la façon dont les gens se comportent réellement dans la prise de décision financière (paramètres financiers). Plusieurs études examinent l'impact de traits comportementaux tels que la planification sur les résultats financiers (Ameriks et al., 2003). Ils découvrent que les personnes ayant une forte tendance à planifier sont plus susceptibles d'élaborer et d'économiser des plans financiers que celles qui n'en ont pas. Un autre trait, tel que le niveau de maîtrise de soi de l'individu, est que la préférence temporelle est censée capturer les traits observables de la gestion de son argent. La théorie de la finance comportementale a montré que les acteurs

financiers sont des êtres humains avec leurs propres caractéristiques pour prendre des décisions financières. Leur décision a été influencée par leur propre comportement et leur état psychologique (Lutfi et al., 2016). Selon les recherches de Koech (2020), l'heuristique de disponibilité a un impact sur la performance des PME. L'heuristique de disponibilité consiste en des informations d'investissement, et plus vous avez d'informations, plus l'impact sur la performance des PME est positif. Le manque de financement et le rôle dominant des propriétaires-dirigeants dans la prise de décisions professionnelles ajoutent à l'impact négatif du facteur de risque sur l'attitude des propriétaires-dirigeants des PME (Rasheed & Siddiqui, 2019).

Dans le même ordre d'idée le comportement financier, selon les recherches d'Arifin, est une tendance psychologique qui s'exprime le plus facilement sous la forme de goûts ou de dégoûts (Arifin, "Influence Factors into Financial Satisfaction with Financial Behavior as Intervening Variable on Jakarta Area Workforce," 2018). Les attitudes qui conduisent à des comportements spécifiques peuvent être identifiées en déterminant si l'attitude soutient ou s'oppose au comportement. Selon Rajna dans Arifin, l'attitude fait référence aux sentiments, aux pensées et aux tendances d'une personne envers certains aspects visibles, qu'ils soient agréables ou désagréables, envers des objets, des personnes et des événements. Les attitudes financières sont la troisième composante de la littératie financière telle que mesurée par Atkinson et Messy (2012). La justification de l'inclusion de cette composante découle de l'argument selon lequel les personnes qui ont une attitude négative à l'égard de l'épargne pour l'avenir sont moins susceptibles d'adopter de bons comportements financiers.

Les travaux de recherche de NDOUME (2016) s'intéressent également au concept du comportement financier. Ainsi le comportement financier des entreprises, c'est-à-dire leur choix de financement a fait l'objet de nombreux travaux depuis les contributions pionnières de Modigliani et Miller (1958 et 1963). C'est ainsi que la thèse classique soutient l'idée d'une neutralité des choix de financement sur la valeur de l'entreprise. Cette conclusion tire sa légitimité des travaux de Modigliani et Miller (1958) dans le cadre d'un marché parfait, et sous l'hypothèse d'un comportement d'arbitrage des investisseurs. En effet, si la valeur d'une entreprise s'accroît grâce à l'effet de levier consécutif au choix de la dette, sur un marché parfait où prêteurs et emprunteurs supportent le même taux d'intérêt, l'arbitrage et la transparence totale éliminent à terme cet avantage.

Par ailleurs, la prise de risque est aussi normalement liée au comportement entrepreneurial. Et la plupart des entrepreneurs prospères semblent prendre des risques (Kuratko et Hodgetts, 2001). De même, Lusardi et Tufano (2009) se penchent sur un éventail spécifique de littératie financière — la littératie en matière d'endettement. Cude (2010) a analysé les influences réelles sur la littératie financière des individus et a constaté qu'une expérience de travail supplémentaire, un appétit pour le risque, des niveaux d'éducation plus élevés, la vocation parentale, un âge plus élevé, les revenus familiaux et l'adhésion à des programmes de formation amélioreront la littératie financière. Les conditions de crédit déterminent également le degré d'accessibilité financière des PME ; Bond et Meghir (1994) ont observé que lorsque les conditions de crédit sont encourageantes, l'attitude des dirigeants de PME pour accéder à ce crédit a tendance à être progressive et ils sont stimulés à emprunter, et donc l'extension de la base de capital conduisant à de meilleures activités commerciales a lieu. Dans cette étude, on soutient que les personnes ayant une littératie financière plus élevée sont plus efficaces dans leurs entreprises. La littératie financière a une relation inverse avec les restrictions financières (Sabri et Macdonald, 2010).

En se référant à la littérature, l'attitude fait référence à la façon dont une personne se sent face à ses problèmes financiers personnels, telle que mesurée par la réponse à une déclaration ou à une opinion (Marsh, 2006). Pankow (2003) définit les attitudes en tant qu'états d'esprit, opinions et jugements sur les finances. Hayhoe, et al (1999) indique qu'il existe une relation entre les attitudes financières et le niveau de problèmes. Ainsi, on peut dire que l'attitude financière d'une personne affecte également la façon dont une personne régule son comportement financier. Lim et Teo (1997) et Madern et Schors (2012) affirment qu'un certain nombre d'attitudes financières sont également liées à des difficultés financières auxquelles sont souvent confrontés les jeunes. Les attitudes financières peuvent être reflétées par les six concepts suivants (Furnham, 1984), à savoir :

- L'obsession fait référence à l'état d'esprit d'une personne vis-à-vis de l'argent et à sa perception de l'avenir pour bien gérer l'argent.
- Pouvoir, qui fait référence à quelqu'un qui utilise l'argent comme un outil pour contrôler les autres et selon lui, l'argent peut résoudre les problèmes.
- Effort, fait référence à quelqu'un qui estime qu'il mérite de l'argent pour ce qu'il a fait.

- Inadéquation, fait référence à quelqu'un qui a toujours l'impression de ne pas avoir assez d'argent
- Rétention, fait référence à quelqu'un qui a tendance à ne pas vouloir dépenser d'argent
- La sécurité fait référence à la vision très dépassée de quelqu'un de l'argent, telle que l'hypothèse cet argent est mieux gardé seul sans l'enregistrer dans une banque ou pour l'investissement

## **2.2. Exploration des facteurs déterminants du comportement financier**

Les gens d'affaires qui ont des connaissances élevées peuvent avoir un impact significatif sur l'augmentation des performances de l'entreprise. Cette situation s'observe chez les gens d'affaires qui ont un haut niveau d'éducation, indirectement aussi de bonnes connaissances en gestion financière et en gestion d'entreprise. La recherche de Sulaiman (2016) explique que la connaissance financière est l'une des ressources importantes pour améliorer la performance de l'entreprise. Cependant, sous certaines conditions, le niveau de connaissance des gens d'affaires n'affecte pas l'amélioration de la performance de l'entreprise. Cette affirmation est étayée par une recherche de Kaban & Safitry (2020) qui explique que les connaissances financières n'affectent pas la durabilité des PME du secteur du cuir à Jakarta, c'est parce que la plupart des propriétaires de PME ont un faible niveau d'éducation, où la plupart des acteurs ne comprennent pas le plan des affaires à long terme et voir les opportunités commerciales futures. Non seulement cela, les gens d'affaires qui ont un faible niveau de connaissances sont également moins capables de diriger inconsciemment un comportement bon ou positif dans la gestion financière et la prise de décision commerciale, ce qui aura un impact sur la performance de l'entreprise.

Le contexte de comportement bon ou positif fait ici référence au comportement financier ou au comportement financier. Le comportement financier fait référence au comportement des individus dans la gestion des revenus et à toutes les situations vécues par les individus pour résoudre les problèmes financiers auxquels ils sont confrontés (Falahati et al., 2012 ; Loix et al., 2005), tels que la transparence des dossiers financiers, le contrôle des coûts, le crédit gestion, comportement d'épargne et la prise de décision en matière d'investissement. Augustin et al. (2020) expliquent que l'objectif de l'entreprise d'augmenter les bénéfices est obtenu à partir du désir croissant des propriétaires d'entreprise de comprendre les

informations commerciales et les connaissances sur l'état de l'entreprise, donc le comportement financier d'une personne deviendra plus axé sur la performance de l'entreprise. Pour un individu qui a des connaissances financières, le comportement financier réel sera déterminé par l'attitude de cette personne. De plus, les recherches d'Atkinson et Messy (2012) indiquent également que si un individu se comporte de manière positive, cela aura un impact significatif sur le bien-être financier de chacun. Ainsi, comprendre les facteurs qui contribuent au succès des PME augmentera la viabilité d'une entreprise (Jalali et al., 2020).

### **3. Méthodologie de la recherche**

#### **3.1 Opérationnalisation de la variable comportement financier**

Dans le cadre de notre étude, nous utilisons spécifiquement l'échelle de Likert pour mesurer nos variables de recherche. Cette échelle invite les participants à exprimer leur degré d'accord ou de désaccord face à une série de propositions (Evrard et al., 2003). En ce qui concerne le nombre de catégories de réponses pour chaque élément, il n'existe pas de règles générales quant au nombre d'échelons à choisir (Perrien et al., 2001). Par conséquent, nous avons décidé de développer une échelle de Likert à cinq points, allant de "pas du tout d'accord" à "tout à fait d'accord". Le débat sur le nombre d'échelons dans les échelles est fréquent dans la méthodologie. Il a été observé que les échelles dépourvues d'un point neutre peuvent "favoriser des résultats artificiellement positifs" (Olivier, 1997, p. 118).

Selon les conclusions de Lehmann (1989), l'utilisation d'une échelle comportant un nombre pair ou impair de points n'affecte pas les résultats obtenus de manière significative. De même, d'après les observations de Churchill et Peter (1984), la fiabilité des échelles contenant un point neutre n'a pas été clairement démontrée. Quoi qu'il en soit, le choix du nombre d'échelons, comme l'indique Cox (1980), doit être adapté à la thématique de l'étude, aux capacités cognitives des répondants et doit également prendre en compte les implications statistiques de ce choix.

#### **3.2 Caractéristique de l'échantillons et collecte des données**

Dans le cadre de la présente recherche, notre échantillon s'est construit de manière progressive, nous avons usé du principe d'opportunité en nous appuyant sur le rapport annuel sur la création des entreprises au Bénin de l'Agence de Promotion des Investissements et des

Exportations (2022). Sur la base de ces 25 PME, nous avons interviewé chaque responsable de chaque PME tout comme le choix des responsables à sonder a été de façon implicite imposé par les responsables d'une entreprise. Ce qui donne logiquement 25 entretiens mais en suivant bien sûr le principe de saturation sémantique. En effet, après avoir lu notre trame d'enquêtes, nous nous sommes arrangés à avoir des entretiens avec dirigeants qui justifient d'au moins 10 ans d'ancienneté dans l'entreprise. Cette façon de procéder nous a permis de réorganiser notre travail et de l'adapter à toutes les PME étudiées. Au nombre de ces personnes, nous avons ajouté trois catégories de personnes ressources que nous qualifions d'Experts. La première catégorie concerne les Présidents du Conseil d'Administration, justifiant d'au moins 5 ans d'ancienneté en entreprise, ensuite, la deuxième catégorie concerne les Professeurs de rang en sciences de Gestion et la troisième catégorie concerne les responsables d'établissement financier. N'ayant pas toutes la même structure organisationnelle ou le même organigramme, nous avons à chaque fois recherché les profils similaires.

### **3.3 Outils de traitement et d'analyses des données de l'étude**

Le choix d'une méthode dépend de la logique de l'analyse correspondant aux objectifs de l'utilisateur (description et/ou inférence), de la logique inférentielle se traduisant dans l'application de tests statistiques, du nombre de variables incluses dans le traitement. Ce point présente les différentes méthodes d'analyse de l'étude quantitative, les méthodes statistiques d'analyse de la qualité de mesure, les modèles d'équations structurelles et la discussion et le choix de la méthode d'analyse.

## **4. Résultats**

### **1. 4.1 Analyse factorielle exploratoire**

#### **4.1.1 Analyse en composantes principales (ACP)**

Il existe des critères qui président à la réalisation d'une analyse en composantes principales. Nous employons l'indice de KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) concomitamment avec le test de Bartlett. Le tableau ci-dessous donne les résultats de ces tests.



Tableau : Test des conditions de factorisation

Indice KMO et test de Bartlett		
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage.		,834
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	22203,490
	Ddl	171
	Signification	,000

**Source** : Résultats de nos enquêtes 2023

L'indice de KMO est largement au-dessus du seuil de 0,5 prouvant ainsi que les données sont factorisables. De même, le test de Bartlett est significatif au seuil de 1 %. Ce qui nous permet de rejeter l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les énoncés des 19 items constitutifs des composantes de la variable « comportement financier ». On remarque une amélioration de l'indice de KMO qui passe de 0,807 à 0,838.

Tableau : communalités des composantes du comportement financier

Qualités de représentation		
	Initial es	Extractio n
J'économise de l'argent pour mes futurs objectifs financiers	1,000	,604
J'ai investi dans des produits d'assurance-vie	1,000	,546
Je dépense en gardant mon budget à l'esprit	1,000	,811
J'ai dépassé la limite maximale des cartes de crédit	1,000	,787
Je compare des produits ou des services lors de mes achats	1,000	,806
Je dois réduire mes frais de subsistance	1,000	,769
J'efface tout le solde de ma carte de crédit régulièrement chaque mois	1,000	,711
Je maintiens de l'argent pour une urgence dans un compte	1,000	,557
J'ai dépassé la limite maximale des cartes de crédit	1,000	,730
Je fais attention à des irrégularités nuisant aux intérêts de la structure, à sa réputation et à sa gouvernance	1,000	,618

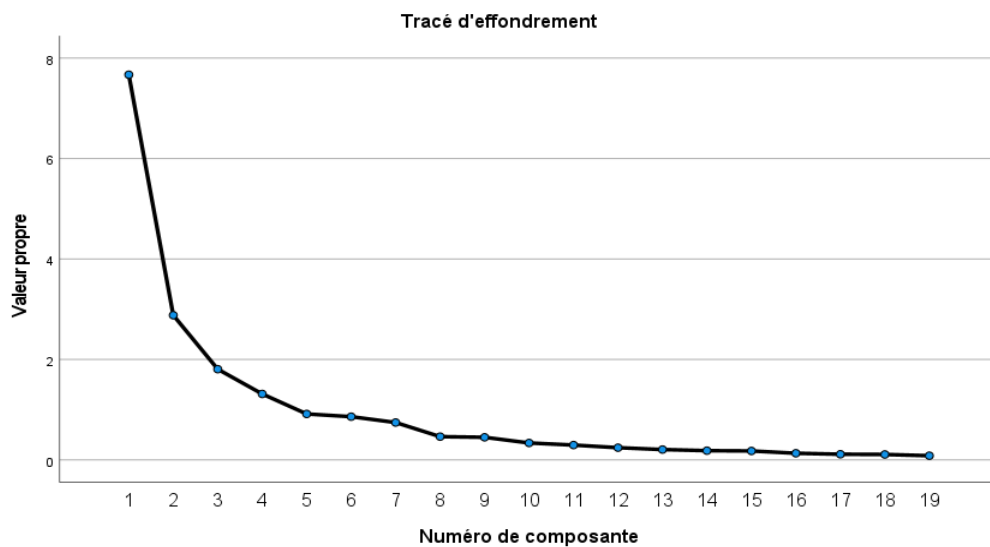
J'évite souvent les actes relatifs à la fraude, la corruption, le gaspillage des ressources, le sabotage	1,000	,714
J'évite de discréditer mes pairs	1,000	,755
J'ai l'habitude de ne pas porter des jugements désagréables sur mes pairs	1,000	,808
Je dépense plus d'argent que j'en ai	1,000	,633
Je peux me permettre d'acheter ce que je veux	1,000	,766
J'évite d'être distraire quand je suis au service	1,000	,791
J'ai investi dans des obligations	1,000	,771
J'ai investi dans des fonds communs de placement	1,000	,816
J'ai investi dans les actions	1,000	,779
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.		

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

A la lecture du tableau, toutes les communalités, qui mesurent la part de variance de chaque item, restituée par l'ensemble des facteurs retenus, sont bien représentées (toutes valeurs sont supérieures à 0,45, (Roussel 2005).

L'examen de la variance expliquée totale montre l'existence de quatre composantes ayant une valeur propre supérieure à 1. La variance totale expliquée de la seule composante affiche un score de 71,960%. (60% recommandé par Hair et al,2014)

Figure : tracée d'effondrement



Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Cette figure montre l'existence de quatre composantes ayant chacune une valeur propre supérieure à l'unité. En effet, si nous faisons une projection à partir du point d'abscisse 4 (numéro de la composante) sur l'axe vertical représentant les valeurs propres, nous tombons sur une valeur légèrement au-dessus de l'unité.

La matrice des composantes présente les quatre axes factoriels avec un coefficient factoriel supérieur à 0,65. Ainsi la première composante dénommée « confiance » (**CONF**) explique 24,81% de la variance totale ; la deuxième composante dénommée « Retenue » (**AUT\_CONT**) explique 8,248% ; la troisième composante dénommée « impulsivité » (**IMPLS**) explique 20,57% et la quatrième composante dénommée « loi des finance » (**LOI\_FINA**) explique 18,340%.

#### 4.2 Analyse factorielle confirmatoire

Les trois dimensions des pratiques marketing présentent respectivement des indicateurs de fiabilité et de validité convergente satisfaisants. La validité discriminante est établie selon le critère de Fornell et Larcker (1981). Mais aussi La validité discriminante est également établie selon le critère de Henseler et al, (2015)

Tableau : Etude de la fiabilité des dimensions du comportement financier

	Alpha de Cronbach	rho_A	Fiabilité composite
<b>COMP_FINA</b>	<b>0,789</b>	<b>0,739</b>	<b>0,823</b>
<b>CONF</b>	<b>0,814</b>	<b>0,909</b>	<b>0,864</b>
<b>IMPLS</b>	<b>0,783</b>	<b>0,777</b>	<b>0,796</b>
<b>LOI_FINA</b>	<b>0,831</b>	<b>0,848</b>	<b>0,883</b>
<b>AUT_CONT</b>	<b>0,737</b>	<b>0,742</b>	<b>0,781</b>

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Les résultats du tableau montrent les valeurs en verts qui indique que les dimensions sont fiables car les indices de fiabilité présentent des valeurs satisfaisant (supérieurs à 0,7 recommandé par Hair et al,2016)

Tableau : Etude de la validité convergente de la variable comportement financier

	COMP_FINA	CONF	IMPLS	LOI_FINA	AUT_CONT
<b>Average Variance Extracted (AVE)</b>	<b>0,521</b>	<b>0,519</b>	<b>0,623</b>	<b>0,605</b>	<b>0,641</b>

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Les résultats montrent que la validité convergente du construit est vérifiée car l'AVE est supérieur à 0,5.

Tableau : Validité discriminante (critère de Fornell et Larcker, 1981)

	COMP_FINA	CONF	IMPLS	LOI_FINA	AUT_CONT
COMP_FINA	0,460				
CONF	0,517	0,721			
IMPLS	0,761	0,152	0,578		
LOI_FINA	0,773	0,114	0,696	0,778	
AUT_CONT	0,677	0,166	0,445	0,349	0,667

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Dans ce tableau, on peut observer que les corrélations diagonales sont toutes proches de 1, ce qui est cohérent. En ce qui concerne les corrélations hors-diagonale, il est intéressant de noter que la corrélation la plus élevée est de 0,773 entre **LOI\_FINA** et **COMP\_FINA**, ce qui est attendu. En revanche, les autres corrélations sont relativement faibles, allant de 0,114 à 0,460, ce qui indique une certaine différenciation entre les variables.

Cela suggère que les variables **LOI\_FINA**, **AUT\_CONT**, **IMPLS** et **CONF** ne sont pas trop similaires entre elles et peuvent donc être considérées comme ayant une validité discriminante raisonnable. Toutefois, il est important de noter que cette évaluation de la validité discriminante est basée uniquement sur les corrélations, et d'autres méthodes d'évaluation pourraient être nécessaires pour une évaluation complète de la validité discriminante.

Pour évaluer la validité discriminante de notre modèle nous avons également opté pour le test de HTMT recommandé par Henseler et al, (2015). Ainsi la validité discriminante d'un modèle de mesure est donc établie si le HTMT ne dépasse pas un seuil de 0.9 (Franke et Sarstedt, 2019). D'autres recherches méthodologiques ont suggéré d'autres valeurs plus petites (exemple 0.85) comme seuil pour le HTMT (Henseler, 2018)

Tableau : test de HTMT (validité discriminante)

	COMP_FINA	CONF	IMPLS	LOI_FINA	AUT_CONT
COMP_FINA					
CONF	<b>0,832</b>				
IMPLS	<b>0,750</b>	<b>0,275</b>			
LOI_FINA	<b>0,793</b>	<b>0,634</b>	<b>0,173</b>		
AUT_CONT	<b>0,499</b>	<b>0,292</b>	<b>0,675</b>	<b>0,436</b>	

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Il s’agit à ce niveau de voir si les dimensions obtenues après purification des échelles de mesure contribuent effectivement à la formation de la variable « comportement financier », nous allons réaliser à cet effet quelques tests dont le test de multi-colinéarité des composantes puis le coefficient de détermination afin analyse confirmatoire du second ordre. Il n’y a pas de problème de colinéarité dans ce modèle puisque les VIF des quatre facteurs du comportement financier du premier ordre sont inférieurs au seuil requis (pour rappel, ce seuil est à 5).

Tableau : coefficient de détermination

	R <sup>2</sup>	R Carré Ajusté
CONF	0,667	0,667
IMPLS	0,580	0,580
LOI_FINA	0,597	0,597
AUT_CONT	0,459	0,458

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Le R<sup>2</sup> est le coefficient de détermination, qui indique la proportion de variation totale dans la variable dépendante qui est expliquée par les variables indépendantes incluses dans le modèle. Le R Carré Ajusté est une version corrigée du R<sup>2</sup> qui prend en compte le nombre de variables incluses dans le modèle.

Les résultats de ce tableau montrent que les dimensions « Confiance ; retenu ; impulsivité et loi des finances » affichent des coefficients de détermination supérieur à 0,1 soit respectivement R<sup>2</sup>=0,667 ; R<sup>2</sup>=0,459 ; R<sup>2</sup>=0,580 et R<sup>2</sup>=0,597. Ces coefficients montrent que les dimensions Confiance ; retenu ; impulsivité et loi des finances expliquent en moyenne 52% de la variable « comportement financier ».

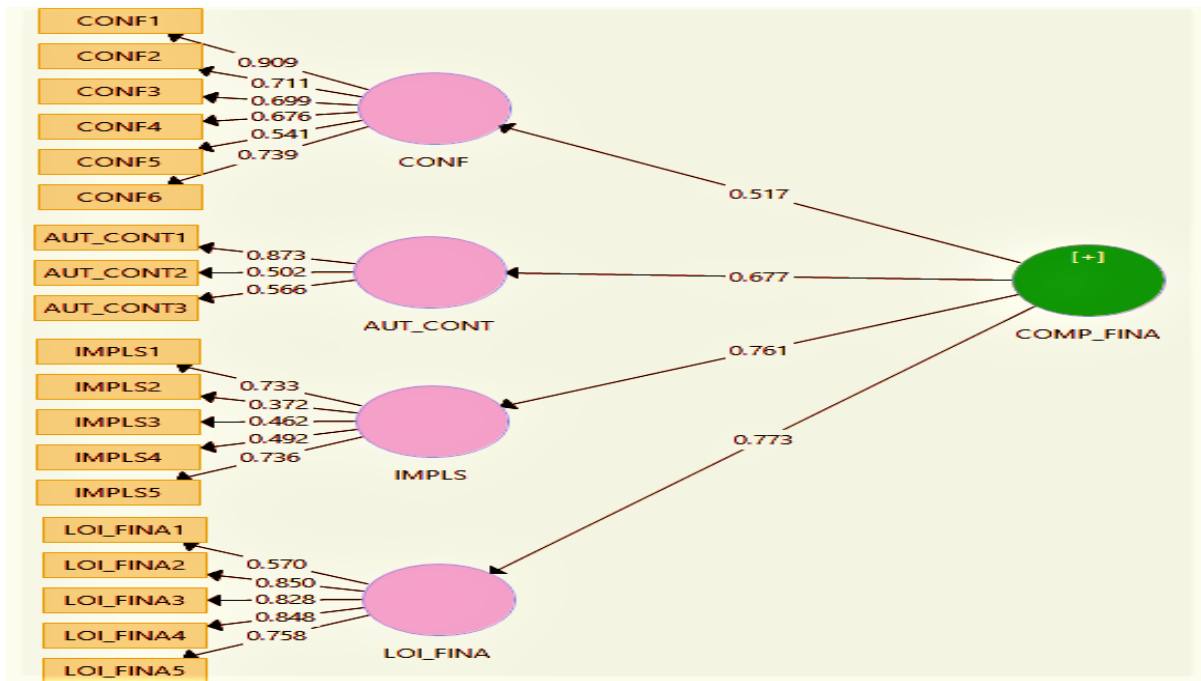


Figure 1. Analyse factorielle confirmatoire du second ordre « comportement financier »

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Tableau : récapitulatif du modèle

	Échantillon initial (O)	Écart-type (STDEV)	Valeur t (  O/STDEV  )	valeurs-p
COMP_FINA -> CONF	0,517	0,044	11,757	<b>0,000</b>
COMP_FINA -> IMPLS	0,761	0,020	37,229	<b>0,000</b>
COMP_FINA -> LOI_FINA	0,773	0,024	32,785	<b>0,000</b>
COMP_FINA -> AUT_CONT	0,677	0,020	33,741	<b>0,000</b>

Source : résultats de nos enquêtes, 2023

Les résultats du tableau montrent que :

- la dimension loi des finances a un coefficient structurel  $\beta = 0,773$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que loi des finances détermine fortement la variable « comportement financier »
- la dimension impulsivité a un coefficient structurel  $\beta = 0,761$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que l'impulsivité détermine fortement la variable « comportement financier »
- la dimension autocontrôle a un coefficient structurel  $\beta = 0,677$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que la retenue détermine fortement la variable « comportement financier »
- la dimension confiance a un coefficient structurel  $\beta = 0,517$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que loi des finances détermine fortement la variable « comportement financier »

#### 4.3. Discussion des résultats

Les études empiriques soulignent que les entrepreneurs doivent adopter des styles de leadership spécifiques pour accroître la compétitivité de leurs PME et atteindre des résultats commerciaux souhaités. Elles se concentrent sur les styles de leadership transformationnel et transactionnel, considérés plus appropriés pour les PME par rapport à d'autres styles comme le leadership charismatique (Dess, 1996 ; Rauch, Wiklund, Frese et Lumpkin, 2006). Les chercheurs soutiennent généralement que le leadership transformationnel (Yang, Chung-Wen, 2008) est plus efficace, mettant l'accent sur le charisme, l'inspiration, la stimulation intellectuelle et la considération individuelle du leader, tandis que le leadership transactionnel se concentre sur la récompense contingente et la gestion par exception.

Les résultats de la suite présentent des coefficients de régression et des valeurs de signification pour plusieurs relations entre les variables. Nous avons mené une analyse de régression pour évaluer les relations entre la compétence du dirigeant (CO\_DIRG), la vision du dirigeant (VIS\_DIRG), et d'autres variables telles que le comportement financier (COMP\_FINA), l'autocontrôle (AUT\_CONT), la confiance (CONF), l'impulsivité (IMPLS), et la loi des finances (LOI\_FINA).

Les résultats montrent que la compétence du dirigeant (CO\_DIRG) a un effet positif et significatif sur le comportement financier (COMP\_FINA) avec un coefficient de régression ( $\beta$ ) de 0,346 et une valeur de p inférieure à 0,001. Cela indique qu'une augmentation d'une unité d'écart-type dans la compétence du dirigeant est associée à une augmentation de 0,346 unité d'écart-type dans le comportement financier. Cette relation est statistiquement significative et suggère que des dirigeants plus compétents sont susceptibles d'influencer positivement les aspects financiers de l'entreprise. Les résultats indiquent également que la compétence du dirigeant (CO\_DIRG) a des effets indirects significatifs sur plusieurs variables. Par exemple, la compétence du dirigeant a un impact positif et significatif sur l'autocontrôle (AUT\_CONT) avec un coefficient de régression ( $\beta$ ) de 0,232 et une valeur de p inférieure à 0,001. De manière similaire, la compétence du dirigeant influence positivement et significativement la confiance (CONF) avec un  $\beta$  de 0,159 et une valeur de p inférieure à 0,001. Ces résultats suggèrent que la compétence du dirigeant peut influencer indirectement d'autres traits et comportements au sein de l'entreprise.

Les travaux de Ngongang et Ahmadou (2018) sont assimilables à nos résultats. Ces auteurs ont étudié l'impact du profil du dirigeant sur le niveau d'endettement bancaire des PME camerounaises. Le dirigeant assume quasi exclusivement les responsabilités administratives, financières et sociales et participe activement à la gestion courante de son entreprise (Hadj Taieb, 1999). Ngongang et Ahmadou (2018) ont identifié plusieurs aspects du profil du dirigeant et confirment que ces aspects influencent significativement le comportement financier des dirigeants des entreprises. Dans un article de Hejaji et Cherkaoui (2022) portant sur l'influence du profil du dirigeant-proprétaire sur les pratiques RH au sein des PME marocaines, le profil du dirigeant influence de près le mode de sa gestion et la façon par laquelle la PME gère ses collaborateurs. Les études de Teyssier (2010) sont aussi en accord avec nos résultats. Elle a étudié l'influence des caractéristiques du dirigeant et de l'équipe

dirigeante sur le management financier de la PME en hyper croissance. Pour elle, les dirigeants plus expérimentés mettent en place, de façon proactive, des dispositifs de protection contre les risques d'une trop grande pression financière pouvant être engendrée par la forte croissance, donnant alors une impression de relative sérénité financière au sein de l'entreprise.

Nos résultats montrent des relations significatives entre la compétence du dirigeant, la vision du dirigeant et les variables comportementales et financières. Ces résultats soulignent l'importance du rôle du dirigeant dans la façon dont une entreprise se comporte et fonctionne sur le plan financier. Les résultats de l'analyse de régression ne fournissent pas de preuves de causalité directe, mais plutôt des associations statistiques entre les variables étudiées. Les résultats expérimentaux sont en accord avec la littérature et prouvent l'influence du profil du dirigeant sur le comportement financier des dirigeants des PME.

## **5. Conclusion**

Notre étude à portée sur les déterminants du comportement financier du dirigeant dans les PME béninoises. Ainsi, notre travail s'inscrit dans un paradigme de type positiviste aménagé par le choix d'un raisonnement hypothético-déductif suivant une double approche (qualitative et quantitative). Les résultats de notre étude montrent que la dimension loi des finances a un coefficient structurel  $\beta = 0,773$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que loi des finances détermine fortement la variable « comportement financier », la dimension impulsivité a un coefficient structurel  $\beta = 0,761$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que l'impulsivité détermine fortement la variable « comportement financier », la dimension autocontrôle a un coefficient structurel  $\beta = 0,677$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que la retenue détermine fortement la variable « comportement financier », la dimension confiance a un coefficient structurel  $\beta = 0,517$  et  $P < 0,001$  ce qui explique que loi des finances détermine fortement la variable « comportement financier ». Ce travail présente quelques faiblesses que nous voudrions bien énumérer pour orienter toute personne physique ou morale qui serait intéressée par les résultats auxquels nous sommes parvenus. Ainsi, l'une des principales limites de cette étude est qu'elle ne s'inscrit pas dans une perspective longitudinale qui aurait permis de mieux comprendre les dimensions du profil du dirigeant qui ont un impact sur la performance financière, et celles du comportement financier qui ont un effet sur la performance financière.



Une autre insuffisance de cette recherche réside dans le fait que dans le contexte béninois, les personnes livrent difficilement l'information ; elles font preuve de peu de confiance envers ceux qui leur posent des questions lors des entretiens. La tendance demeure de garder les informations pour éviter, dit-on, que des esprits mal intentionnés n'utilisent les données recueillies à d'autres fins.

## **Bibliographie**

- [1] Agadame, J.,T., & Hounkou, C. E. ( 2021). Mode de transmission et pérenité des PME au Bénin. *Revue CEDRES-ETUDES*, 09, Séries Gestion, 1er semestre, 76-99.
- [2] Ameriks, J., Caplin, A., & Leahy, J. (2003). Wealth Accumulation and the Propensity To Plan. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1007-1047.
- [3] Arifin, A. Z. (2018). *Influence factors toward financial satisfaction with financial behavior as intervening variable on Jakarta area workforce.*
- [4] Atkinson A., & Messy, F. (2012). Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, 15, OECD Publishing.
- [5] Augustin, N., Wölfl, A.-C., Schade, M., Van der Zwan, Froukje, M., & Mitchell N. C. (2020). *High resolution bathymetry of the Red Sea Rift from PELAGIA cruise 64PE445, SALTAX.*
- [6] Baker, M., &Wurgler, J. (2002). Market Timing and Capital Structure. *The Journal of Finance*, 57, 1-32.
- [7] Barneto, P., Gregorio, G., Benaiem, J.,J., Ouvrard, S., & Serret V. (2019). *FINANCE – DSCG 2 Manuel, Editions DUNOD, collection Expert-Sup, 753 pages.*
- [8] Bond, & Meghir (1994). Financial Constraints and Company Investment, 15(2), 1-18.
- [9] Chung-Wen, Y. (2008). The Relationships Among Leadership Styles, Entrepreneurial Orientation, and Business Performance. *Managing Global Transitions, University of Primorska, Faculty of Management Koper*, 6(3), 257-275.
- [10] Churchill, G. A., & Peter, J. P. (1984). *Marketing: Creating Value for Customers. Homewood, IL: Irwin.*
- [11] Cox, D. R. (1980). *The Analysis of Binary Data.* London: Chapman and Hall.
- [12] Cude, B. J. (2010). Financial Literacy 501. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 271-275.
- [13] Dess, G. G. (1996). Entrepreneurial orientation and firm performance. *In Academy of Management Proceedings*, 1996(1), 136-140.
- [14] Duchéneau, B. (1995). *Enquête sur les PME françaises: identités, contextes, chiffres*, 577.
- [15] Evrard, Y., Pras, B., & Roux, E. (2003). *Market: études et recherches en marketing. Dunod.*

- [16] Falahati, L., & Paim, L. H. (2012). Pathway to Money Attitude: An Empirical Study of the Mediation Effect of Financial Skills. *Archives Des Sciences*, 65(3), 1-10.
- [17] Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- [18] Franke, M., & Sarstedt, M. (2019). Heuristics Versus Statistical Modeling: A Comparison of Two Approaches to Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 47(4), 612-629.
- [19] Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501-509.
- [20] Hadj-Taieb, E., & Lili, T. (1999). The numerical solution of the transient two-phase flow in rigid pipelines. *International Journal for Numerical methods in fluids*, 29(5), 501-514.
- [21] Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis (7th ed.)*. Pearson Education Limited.
- [22] Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.
- [23] Hayhoe, C. R., Leach, L., & Turner P. R. (1999). Discriminating the number of credit cards held by college students using credit and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20, 643-656.
- [24] Hejaji, A., & Cherkaoui, O. (2022). Influence du profil du dirigeant-propriétaire sur les pratiques RH au sein des PME marocaines.
- [25] Henseler, J. (2018). Partial Least Squares Path Modeling: Quo Vadis? *Quality & Quantity*, 52(1), 1-8.
- [26] Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A New Criterion for Assessing Discriminant Validity in Variance-based Structural Equation Modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135.
- [27] Jalali, R., & al. (2020). The Effect of Sleep Quality on Students Academic Achievement. *Advances in Medical Education and Practice*, 11, 497-502.
- [28] Kaban, A. F., & Safitry, E. (2020). The Influence of Financial Knowledge on Sustainability of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Leather Sector in Jakarta. *Journal of Management and Business Review*, 3(4), 296-308.
- [29] Koech A., Koske N., & Cheboi J. (2020). Representativeness Heuristic, Investment Decisions, and Financial Performance of Small and Medium Enterprises in Nairobi, Kenya. *African Journal of Education, Science and Technology*, 5(4), 72-81.
- [30] Kuratko, D., F., & Hodgetts, R. M. (2001). *Entrepreneurship: A Contemporary Approach*
- [31] Levratto N. (2009). *Les PME. Définition, rôle économique et politiques publiques*, Bruxelles, De Boeck Université, p. 191.
- [32] Levratto, N. (1996). Small firms finance in France. *Small Business Economic*, 8, 279-295.
- [33] Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School of Economic and Social*, 22, 139-191.

- [34] Likert, R. (1932). A technique for measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, 140, 1-55.
- [35] Lim, Y. M., Tsuda, L., Inoue, Y.nH., Irie, K., Adachi-Yamada, T., Hata, M., Nishi, Y., Matsumoto, K., & Nishida, Y. (1997). Dominant mutations of Drosophila MAP kinase kinase and their activities in Drosophila and yeast MAP kinase cascades. *Genetics*, 146(1), 263-273.
- [36] Loix E. et al. (2005). Orientation Toward Finances: Development of a Measurement Scale, *Journal of Behavioral Finance*, 6(4), 192-201.
- [37] Lusardi, A., & Mitchell, O. (2009). How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness. *NBER Working paper* 1,53-50.
- [38] Lutfi A., Kamil M. D. and Rosli M. (2016). The influence of technological, organizational and environmental factors on accounting information system usage among Jordanian small and medium-sized enterprises. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6, 240-48.
- [39] Madern, T., A., Schors, V. D. (2012). *Financial attitudes and skills as early-warning signs of financial problems*. Dutch National Institute for Family Finance Information.
- [40] Marsh, H. W. (2006). *Rasch Models for Measurement*. Sage Publications.
- [41] Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297.
- [42] Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*, 53(3), 433-443.
- [43] Ndoume H. E. (2016), *Le comportement financier des entreprises du secteur formel et informel en Afrique centrale et de l'ouest, Project: Dette bancaire ou obligataire, pourquoi les entreprises africaines sont frileuses face aux émissions obligataires*.
- [44] Ngongang, C. D., & Ahmadou, A. (2018). *Impact du profil du dirigeant sur le niveau d'endettement bancaire des PME camerounaises*.
- [45] Olivier, L. (1997). La construction de l'objet scientifique en sciences de gestion. *Revue française de gestion*, 114(1), 115-132.
- [46] Pankow, Debra 2003. *Financial, Values, Attitudes and Goals*, North Dakota State University Fargo, North Dakota 58105.
- [47] Perrien, J., Ricard, L., & Dussauge, P. (2001). *Méthodologie de la recherche: guide du jeune chercheur en lettres, sciences humaines et sciences sociales*. Dunod.
- [48] Rasheed, R., & Siddiqui, S. H. (2019). Attitude for inclusive finance: influence of owner-managers' and firms' characteristics on SMEs financial decision making. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 35(3), 158-171.
- [49] Rauch A., Frese, M., Koenig, C., & Wang, Z. M. (2006), A universal contingency approach to entrepreneurship: Exploring the relationship between innovation. *Entrepreneurial orientation and success in Chinese and German entrepreneurs*, 8-10.
- [50] Roussel, P. (2005). *Méthodes de développement d'échelles de questionnaires d'enquêtes*.

- [51] Sabri, M., & Macdonald, M. (2010). Childhood consumer experience and the financial literacy of college students in Malaysia. *Family and consumer sciences Research Journal*, 38(4), 455-467.
- [52] Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioral Portfolio Theory. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 127-151.
- [53] Sulaiman, M. (2016). Impact of Financial Knowledge on Firm Performance: A Study among Small and Medium Enterprises in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 6(11), 77-92.
- [54] Teyssier, C. (2010). *Influence des caractéristiques du dirigeant et de l'équipe dirigeante sur le management financier des PME en hypercroissance*.