



## La préférence pour l'autofinancement dans les microentreprises Informelles : une étude des déterminants dans le District d'Abidjan (Côte d'Ivoire)

GBAH Eddie-Marius Charlemagne

Laboratoire de Recherche en Gestion des Entreprises (LARGE)

Abidjan, Côte d'Ivoire

**Résumé:** Cette recherche a pour objet d'expliquer la préférence accordée à l'autofinancement au détriment du financement externe dans les microentreprises informelles. Pour ce faire, nous avons adopté une méthodologie quantitative au moyen d'une enquête menée auprès de 120 microentreprises informelles du District d'Abidjan. Ainsi, après Analyse en Composantes Principales (ACP) et régressions linéaires pas à pas effectuées sur les données issues de notre enquête, les résultats montrent que les contraintes de financement (garanties), l'aversion au risque (peur de non remboursement et ambiguïté du crédit) et le désir de garder le contrôle de l'entreprise influencent positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement. Ces résultats nuancent les théories mobilisées en révélant le rôle prépondérant de l'aversion au risque, facteur sous-estimé dans la littérature antérieure.

Mots-clés : autofinancement, financement externe, PME, secteur informel, Pecking Order, aversion au risque, Côte d'Ivoire.

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.20827873>

### 1. Introduction

Depuis le début des années 1970, alors qu'une grande majorité de chercheurs les considéraient comme des entreprises en miniature appelées à grandir ou à disparaître (Marchesnay, 1988), l'intérêt porté aux Petite et Moyennes Entreprises (PME) et plus précisément aux microentreprises n'a cessé de s'accroître. Loin d'être un effet de mode ou de la charité, cet intérêt croissant accordé aux microentreprises se justifie parce qu'elles constituent un important levier de création de richesse et de lutte contre le chômage. En effet, à l'échelle mondiale, ces microentreprises qui représentent plus de 90% des entreprises recensées, assurent environ 70% de l'emploi mondial. Cette contribution est quasi-indissociable de l'informalité, dans la mesure où environ 08 microentreprises sur 10 appartiennent exercent dans le secteur informel. Celles-ci contribuent à 60% de l'emploi mondial et 35% du PIB dans les pays en voie de développement contre 15% dans les pays à économies avancées (ONU/OIT, 2024). En Afrique, la proportion des microentreprises s'élèvent à 98% du tissu entrepreneurial du continent, avec 80% d'emploi créé sur le continent. Cette importante contribution est tirée par le secteur informel car, moins de 2% de ces microentreprises sont formelles (Cruz et al., 2025). Pour ce qui est de la Côte d'Ivoire, les résultats provisoires



du recensement RGEE-CI de 2025 révèlent que sur plus de 1.4 millions d'entreprises, la contribution du secteur informel s'élève à environ 48% du PIB national.

Malheureusement, l'importance de ces microentreprises informelles en termes de création de richesses et de lutte contre le chômage ne doit pas occulter les nombreux défis structurels que celles-ci doivent surmonter au quotidien. Parmi lesquels le besoin de financement occupe une place prépondérante. En effet, dans les économies émergentes ce besoin de financement a atteint un niveau global de 8100 milliards de dollars (2900 milliards pour le secteur informel) avec une croissance annuelle de +6% de 2015 à 2019 (IFC/SME Finance Forum, 2025). En Afrique, le besoin de financement des PME représente +331 milliards de dollars, dont une part significative pour les microentreprises informelles (FMI, 2023). En Côte d'Ivoire, la situation est encore plus préoccupante puisque seulement 23% des microentreprises ont accès aux banques (AFD, 2023). Pour contourner cette difficulté, plusieurs mesures ont été prises dont la plus importante porte sur la création des Institutions de Microfinance (IMF) dont l'objectif principal est d'attribuer des prêts aux entrepreneurs, commerçants ou exploitants agricoles exclus du système bancaire traditionnel.

Cependant, malgré toutes ces mesures prises pour faciliter leur accès au financement externe, l'on constate que les microentreprises informelles préfèrent l'autofinancement pour faire face à leurs besoins en fonds de roulement et les éventuels investissements qui s'imposent à elles. En effet, en 2002, seulement 8,5 % d'entre elles ont eu recours à un emprunt dont environ 85 % via des canaux informels (INS, 2002). Ce paradoxe, documenté dès 2002, persiste malgré les progrès en matière d'inclusion financière. Une étude de la Banque mondiale révèle en effet que 80 % des travailleurs du secteur informel ne disposent d'aucun historique financier standardisé, rendant toute évaluation du risque difficile pour les établissements financiers (AIP, 2025).

Si cette préférence pour l'autofinancement s'explique par le manque d'informations sur l'offre de financements existants dans les IMF (AGEPE, 2008) et par la nature informelle de leurs activités qui, représente un risque élevé de non recouvrement pour les établissements financiers (Nguena, 2013), il est d'autant plus surprenant de constater que, ces microentreprises informelles continue de privilégier l'autofinancement, quand bien même qu'elles soient de plus en plus sollicités par ces IMF. Mieux, certains d'entre elles vont jusqu'à ouvrir un compte dans ces institutions sans solliciter du crédit.

Dès lors, ce paradoxe nécessite de s'interroger sur la préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe. Pour mieux comprendre cette situation, nous avons interrogé la littérature qui nous a permis de mettre en évidence plusieurs facteurs qui influencent la préférence pour l'autofinancement. En effet, Belletre (2010), montre que les TPE préfèrent le financement interne au financement externe à cause de la volonté du dirigeant d'être indépendant, d'être autonome dans la gestion de son entreprise et des contraintes liées au financement externe, dans un contexte marquée par une asymétrie de l'information. Pour elle, la structure du capital de ces entreprises est la compensation entre la volonté du propriétaire et les contraintes liées au financement externe. Bayala (2013) a quant à lui mit l'accent sur les facteurs socioculturels en l'occurrence la mauvaise perception du crédit qui est vue comme un facteur déshumanisant et déshonorant entachant la bonne image que les gens ont de l'entreprise et de son propriétaire. Il souligne également dans son étude le faible niveau d'instruction de ces propriétaires-dirigeants de TPE. Des travaux récents, menés dans neuf pays africains dont la Côte d'Ivoire, confirment que les PME africaines adhèrent globalement à la hiérarchie du Pecking Order mais que des frictions institutionnelles renforcent la dépendance à l'autofinancement au-delà de ce que prédit la théorie (Kounouwewa et Azon, 2025).

Bien qu'il existe une abondance des travaux empiriques sur les facteurs à l'origine du choix de financement des microentreprises, force est de reconnaître un manque de consensus entre les différents résultats de ces études quant aux facteurs qui influencent la préférence pour l'autofinancement et d'autre part, que la majorité de ces travaux se sont consacrés dans leur grande majorité au secteur formel alors que la majorité de celles-ci dans les pays sous-développés exercent leurs activités dans le Secteur Informel.

Ce qui nous pousse à consacrer l'objet de cette recherche à l'analyse des facteurs qui influencent la préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe dans les microentreprises informelles.

La suite de cet article est organisée comme suit : la section 2 présente la revue de la littérature et le modèle de recherche ; la section 3 détaille la méthodologie ; la section 4 présente et discute les résultats ; la section 5 conclut.

## **2. Revue de la littérature et modèle de recherche**

La question du financement des entreprises a fait l'objet d'une abondante littérature à travers le monde. Toutefois, pour bien comprendre la préférence pour l'autofinancement dans les microentreprises informelles, il faut l'analyser l'angle des théories mobilisées et des travaux empiriques.

### **2.1 Théories mobilisées**

Dans cette partie, nous avons jugé opportun de mobiliser les théories de la proximité de Moles et Rohmer (1978) et du pecking order de Myers et Majluf (1984) pour comprendre la préférence pour l'autofinancement dans les microentreprises informelles.

#### **2.1.1 La théorie de la proximité**

La thèse de la spécificité de gestion des entreprises de petite taille s'est imposée comme véritable paradigme et est aujourd'hui largement admise dans plusieurs travaux (Julien et Marchesnay, 1988 ; Julien, 1998 ; Curran et Blackburn, 2001). La spécificité de gestion des entreprises de petite taille dont il est question ici est la proximité. La proximité est le mécanisme de hiérarchisation qui détermine le fonctionnement des petites et très petites entreprises. Elle crée les conditions nécessaires à l'action et à la réflexion dans une organisation centralisée, faiblement spécialisée, dotée de systèmes d'informations internes et externes simples et privilégiant des stratégies intuitives et peu formalisées. Toutes choses égales par ailleurs, le dirigeant d'une petite entreprise privilégie ce qui lui est proche à la fois dans le temps et dans l'espace. Autrement dit, toutes décisions prises dans ces microentreprises quelle que soit leur nature obéissent à un principe de proximité appelé loi proxémique par Moles et Rohmer (1978).

La proxémique est un terme inventé par Hall qui signifie l'étude de la perception et de l'usage de l'espace par l'homme (Hall, 1981). Pour résumer, la loi proxémique est fondamentalement, toutes choses égales par ailleurs, ce qui est proche est plus important que ce qui est loin, que ce soit un objet, un phénomène ou un être. Elle se présente comme un régulateur qui hiérarchise le degré d'importance des actions et des réflexions de l'individu (Moles et Rohmer, 1978). Dans le choix du financement, on peut constater que la quasi-totalité des travaux considère que le capital initial est fortement soumis aux effets de proximité (Crevoisier, 1997 et St-Pierre, 1999). Ces travaux convergent vers l'idée générale que les microentreprises sont conduites implicitement par un principe de proximité dans leur prise de décision.

#### **2.1.2 Le financement hiérarchique**

La théorie du Pecking Order ou du financement hiérarchique, développée initialement par Myers et Majluf (1984) et par Myers (1984), ne s'appuie pas sur une optimisation du ratio d'endettement mais plutôt sur les

asymétries informationnelles et les problèmes de signalisation qui affectent la demande de financement externe. Ceux-ci entraînent une hiérarchisation du financement qui s'exprime par la préférence du financement interne (autofinancement) au détriment du financement externe. La hiérarchie financière décroissante définie est donc : autofinancement, dette peu risquée, dette risquée et augmentation de capital en dernier ressort.

Le modèle du financement hiérarchique de Myers et Majluf (1984) cadre parfaitement avec les comportements financiers au sein des microentreprises informelles pour expliquer la préférence de l'autofinancement au détriment du financement externe. Ces microentreprises sont en général détenues par une seule personne ou une seule famille qui exerce une influence prépondérante dans la gestion de celles-ci (Alphonse et al., 2004). L'actionnariat étant concentré dans les mains d'une personne, seul à connaître l'ensemble des informations relatives à son entreprise, les établissements financiers rationnent le crédit accordé en mettant en place de nombreuses garanties (Stiglitz et Weiss, 1981). Dans le contexte africain, des travaux récents menés dans neuf pays africains dont la CI montrent que les frictions institutionnelles, faiblesse des registres de garanties, asymétrie informationnelle accrue, instabilité macroéconomique, renforcent la dépendance à l'autofinancement au-delà de ce que prédit la théorie (Kounouwewa et Azon, 2025). Selon Mpfu et Sibindi (2022), dans une revue systématique de la littérature sur le financement informel en Afrique, les garanties exigées par les institutions financières formelles constituent le principal obstacle à l'accès au crédit des microentreprises informelles.

## **2.2 Modèle de recherche**

L'analyse de la littérature sur la question du financement des microentreprises nous a permis de mettre en évidence trois facteurs principaux que sont :

### **2.2.1 Les contraintes de financement**

La théorie du Pecking Order ou du financement hiérarchique stipule qu'en raison des asymétries d'informations et de la sélection adverse, l'entreprise préfère le financement interne notamment l'autofinancement au détriment du financement externe. Plusieurs travaux se sont attelés à la vérification empirique de ce postulat dans les entreprises de petites tailles.

Psillaki (1995), soulignait que le caractère fermé des entreprises de petites tailles pourrait engendrer une certaine sélection adverse conduisant à un rationnement du crédit et une préférence pour l'autofinancement au détriment des autres modes de financement. Mckillop et Hutchinson (1994), dans une étude sur les conditions d'obtention du crédit auxquelles sont soumises les PME irlandaises et écossaises, concluent que les garanties exigées sont plus restrictives pour les plus petites entreprises. Les prêteurs tendent la main vers les entreprises offrant des garanties requises pour combler l'incertitude des imperfections du marché du prêt. Autrement dit, ils acceptent plus aisément les demandes de prêts émanant des entreprises pouvant fournir des biens en garantie suffisante (Ngongang, 2015). Toujours selon ce même auteur, le fait de présenter des garanties diminuerait la probabilité que l'entreprise se voit refuser le financement bancaire. Ce que soutiennent Phan et al (2009) en montrant que le nombre élevé de PME ayant accès au financement bancaire sont celles qui ont présenté les garanties demandées.

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, l'Afrique n'est pas restée en marge de ce débat sur le financement des PME. C'est ce que Africapractise (2005), révèlent dans son étude sur les difficultés d'accès au financement des PME en Afrique subsaharienne que 80 à 90% de ces entreprises connaissent des contraintes de financements importantes. Cette situation est confirmée par les récents travaux empiriques menés en Afrique subsaharienne. En effet, pour Jimoh et al. (2023), le secteur informel réprime le développement financier en empêchant l'accès au

crédit formel. Pour ce qui est du cas spécifique des microentreprises informelles, certains auteurs tels que Johnson, 2004 ; Akoten et al, 2006 et Sogbossi et Merunka, 2009, révèlent que le recours au système financier formel est très réduit pour ces entreprises, voire inexistant du fait que les banques demandent un certain nombre de documents financiers et administratifs et des garanties que les acteurs informels peuvent difficilement présenter. En un mot, la littérature montre qu'il existe de nombreuses contraintes liées au financement via les établissements financiers. Contraintes qui se résument en termes de garanties, de complexité des procédures pour obtenir le crédit et de disponibilité du crédit.

H1 : les contraintes de financement influencent positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe.

- H1a : les garanties exigées influencent positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement ;
- H1b : la complexité des procédures influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement ;
- H1c : la disponibilité du crédit influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement ;

### **2.2.2 L'aversion au risque**

Dans leur théorie des prospects, Kahneman et Tversky (1979) ont montré que les individus surpondèrent les pertes potentielles par rapport aux gains équivalents. Einhorn et Hogarth, (1985) ; Ghosh et Ray, 1992), ont montré dans leur étude que l'attitude envers le risque et l'ambiguïté constituent des déterminants du comportement de choix dans un contexte d'incertitude et Legohérel et al. (2003), affirment quant à eux que la principale source d'influence des orientations décisionnelles du manager réside dans son attitude envers le risque. Belanes et Hachana (2009), à la fin de leur travaux montrent que les dirigeants tunisiens de petites entreprises demeurent conservateurs et très averses au risque. Selon Courtney et al. (1997), les managers redoutant le risque, et pensant qu'ils sont dans un environnement incertain, ne font pas confiance à leur instinct et souffrent d'une paralysie de décision. Des prises de décisions stratégiques leur échappent concernant les produits, les marchés, les techniques qu'ils devraient développer. Récemment en contexte africain, Asuming et Gyeke-Dako (2024), en utilisant les données du Ghana Living Standards Survey (GLSS 7), montrent dans leurs travaux que l'aversion au risque influence significativement le recours à l'autofinancement au démarrage de l'activité. Toujours selon ces auteurs, l'aversion au risque doit être considérée comme un facteur endogène de la préférence pour l'autofinancement s'ajoutant aux autres contraintes d'accès au crédit.

H2 : l'aversion au risque influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe.

- H2a : La peur des sanctions du non remboursement du crédit influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement ;
- H2b : l'ambiguïté du crédit influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement.

### **2.2.3 Le désir d'autonomie du propriétaire dirigeant**

Chacun de nous a en lui des réserves d'énergie qui ne demandent qu'à s'investir dans les réalisations les plus variées. Concernant les motivations des créateurs d'entreprises, Collins, Moore et Unwalla (1964), ont montré que

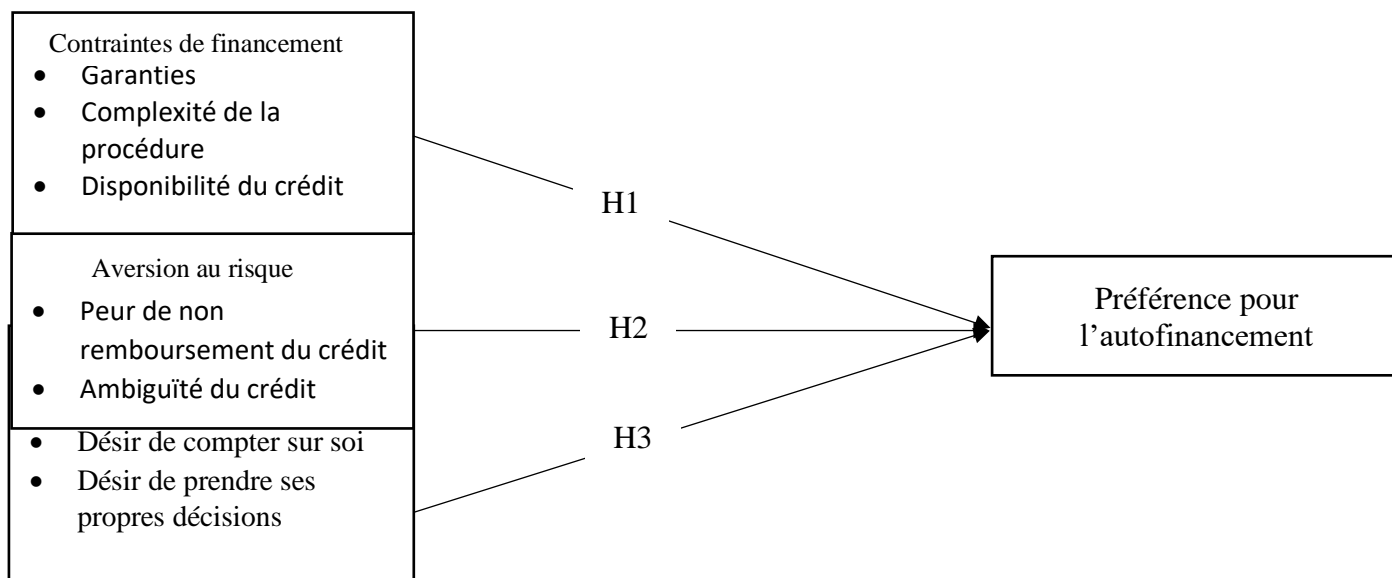
l'entrepreneur avait besoin d'avoir le plein contrôle de sa vie au travail, d'être son propre patron. Les entrepreneurs motivés par le désir d'autonomie ou d'indépendance sont des gens qui s'actualisent plus que les autres, qui sont indépendants, efficaces et industriels (Hersch et Scheibe, 1967). Richman (1982), fait échos à ces mêmes propos : pour lui, la motivation principale de l'entrepreneur est d'avoir la chance d'exercer des choix libres sur son mode de vie et d'être indépendant, autonome. Dans une étude sur l'entrepreneuriat féminin au Cameroun, Onana (2009) affirme que celles-ci entrent en affaires généralement parce qu'elles recherchent l'autonomie et la flexibilité, la réalisation personnelle, la possibilité de faire des bénéfices et d'être son propre patron.

L'actionnaire-dirigeant va chercher à conserver la propriété et le pouvoir de décision et évitera dans la mesure du possible la dilution de son capital. L'ouverture du capital apparaît comme une exception puisqu'elle contraint l'actionnaire-dirigeant à perdre une partie de son autonomie et du contrôle qu'il avait sur la firme (Bellettre, 2010). Pour le même, ce dernier peut refuser de lancer un nouveau projet d'investissement rentable plutôt que d'obtenir un financement externe qui diluerait le contrôle et/ou l'actionnariat de l'entreprise et mettant en péril ainsi son autonomie ou son indépendance. Ce que semblent confirmer les études réalisées en contexte africain notamment, Bayala (2013) qui a mis en évidence l'influence des facteurs socioculturels au Burkina Faso, en soulignant que le crédit est parfois perçu culturellement comme une forme de dépendance et de déshonneur. Des résultats similaires ont été obtenus au Kenya (Johnson, 2004 ; Akoten et al., 2006) et au Cameroun (Nguena, 2013). Des travaux récents complètent ce tableau en montrant que le désir d'autonomie demeure l'obstacle majeur des PME africaines pour obtenir un financement externe. De ce qui précède, trois éléments caractérisent le désir d'autonomie du propriétaire-dirigeant de la microentreprise, le désir de garder le contrôle de l'entreprise, le désir de compter sur soi et le désir de prendre ses décisions.

H3 : le désir d'autonomie du propriétaire-dirigeant influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe.

- H3a : le désir de garder le contrôle de l'entreprise influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement ;
- H3b : le désir de compter sur soi influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement ;
- H3c : le désir de prendre ses propres décisions influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement.

Figure : Modèle conceptuel de recherche



Source : Revue de la littérature

### 3. Méthodologie

#### 3.1 Posture épistémologique

Cette présente étude ayant pour objectif principal d'expliquer la préférence accordée à l'autofinancement au détriment du financement externe, nous impose le positivisme comme posture épistémologique avec la déduction comme mode de raisonnement.

#### 3.2 Echantillon de l'étude

Cette recherche porte son intérêt sur les microentreprises informelles qui peuvent s'entendre comme l'ensemble des très petites entreprises appartenant au secteur informel. Le secteur informel qui se définit lui-même comme le regroupement des activités ayant un faible niveau d'organisation, opérant à petite échelle, dépourvues de numéro statistique, de numéro de compte contribuable et échappant à toutes réglementations des pouvoirs publics.

Bien que les méthodes d'échantillonnage probabilistes soient les plus satisfaisantes (Ouattara. 2003) vu qu'elles permettent facilement une extrapolation des résultats, nous avons retenu dans le cadre de cette recherche, la méthode d'échantillonnage par convenance. Les raisons de ce choix ont été motivées principalement par nos contraintes budgétaires. Aussi les différentes opérations de déguerpissements initiées par le gouvernement et les différentes mairies des communes du District d'Abidjan, ne nous ont pas aidés à les identifier puisque forcées de se déplacer à plusieurs reprises. Ainsi, nous avons administré le questionnaire de cette enquête auprès de 120 microentreprises informelles du District d'Abidjan, parce que Evrard et al. (2009) recommandent d'utiliser un échantillon suffisamment grand.

### 3.3 Instrument de mesure

L'enquête en matière d'étude quantitative est mise en œuvre au moyen d'un questionnaire servant d'outil de collecte de données. Pour atteindre cet objectif, nous avons établi un questionnaire composé de 33 questions fermées (items). Ces questions ont été formulées en nous servant des échelles de mesures préexistantes, puisque Baumard et al. (2014), recommandent d'utiliser des échelles préexistantes puisqu'elles sont déjà validées et reconnues scientifiquement comme solides. Ainsi, la mesure des variables composantes notre modèle de recherche sont une adaptation de :

- Odongo (2009) pour les contraintes de financement (10 items) et la préférence pour l'autofinancement (08 items) ;
- Mandrick et al. (2006) pour l'aversion au risque (07 items) ;
- Billard et al. (2006) et Charreaux (1997) pour le désir d'autonomie.

Nous avons retenu comme modalité de réponses, l'échelle de type Likert à cinq (05) points : 1. Pas du tout d'accord ; 2. Pas d'accord ; 3. Ne sais pas ; 4. D'accord et 5. Tout à fait d'accord. Car, elles sont les plus utilisées en Sciences de Gestion et favorise les traitements statistiques (Gavard-Perret et al., 2012).

### 3.4 Méthode d'analyse

Parmi les différentes méthodes d'analyses, deux méthodes ont été retenues à savoir : l'analyse en Composantes Principale (ACP) et la régression linéaire. L'analyse en composantes principales (ACP) avec rotation orthogonale Varimax a permis de décomposer les variables explicatives en dimensions. La régression linéaire pas à pas a ensuite permis de mettre en relation chacune des dimensions ainsi identifiées avec la variable dépendante (la préférence pour l'autofinancement) afin d'analyser le type d'influence exercé.

Les données collectées lors de la phase quantitative ont produit après analyses, des résultats qui seront présentés dans la suite de cette recherche.

## 4. Résultats et discussion

### 4.1 Résultats de la recherche

#### 4.1.1 Analyse en Composantes Principales

L'ACP a produit les dimensions suivantes : pour la variable « contraintes de financement » (10 items, 4 retirés, KMO = 0,536), trois dimensions ont été retenues à savoir Garanties (23,96 % de la variance expliquée), Complexité des procédures (23,50 %) et Disponibilité du crédit (22,26 %), expliquant au total 69,72 % de la variance. Les alpha de Cronbach pour ces trois dimensions sont respectivement 0,527 ; 0,569 ; 0,542.

Pour la variable « aversion au risque » (7 items, KMO = 0,667), deux dimensions ont été retenues à savoir Peur des sanctions du non remboursement du crédit (31,15 %) et Ambiguïté du crédit (31,06 %), expliquant 62,21 % de la variance. Les alpha de Cronbach deux ces dimensions sont respectivement 0,731 et 0,537.

Pour la variable « désir d'autonomie » (8 items, 1 retiré, KMO = 0,679), trois dimensions ont été retenues à savoir Garder le contrôle de l'entreprise (33,79 %), Confiance en soi (24,02 %) et Prendre ses propres décisions (20,38 %), expliquant 78,18 % de la variance. Les alpha de Cronbach de ces trois dimensions sont respectivement 0,764 ; 0,563 et 0,524.

Pour la variable dépendante « préférence pour l'autofinancement » (8 items, 6 retirés), un axe unique restituant 82,79 % de la variance (valeur propre = 1,656), alpha de Cronbach = 0,537.

Le tableau suivant synthétise l'ensemble des résultats des analyses en composantes principales (ACP) avec rotation Varimax réalisées sur les trois variables explicatives et la variable dépendante

**Tableau 1** : Récapitulatif des résultats de l'ACP

Variabiles	Dimensions retenues	Items initiaux	Items retirés	KMO	Variance expliquée (%)	Alpha de Cronbach
Contraintes de financement	Garanties	10	4	0,536	23,96 %	0,527
	Complexité des procédures				23,50 %	0,569
	Disponibilité du crédit				22,26 %	0,542
	Variance totale expliquée				69,72 %	
Aversion au risque	Peur des sanctions du non remboursement	7	0	0,667	31,15 %	0,731
	Ambiguïté du crédit				31,06 %	0,537
	Variance totale expliquée				62,21 %	
Désir d'autonomie	Garder le contrôle de l'entreprise	8	1	0,679	33,79 %	0,764
	Confiance en soi				24,02 %	0,563
	Prendre ses propres décisions				20,38 %	0,524
	Variance totale expliquée				78,18 %	
Préférence pour l'autofinancement (VD)	Axe unique	8	6	—	82,79 % (VP = 1,656)	0,537

Source : nos analyses sur SPSS

#### 4.1.2 Vérification des hypothèses

Les différentes dimensions identifiées lors de l'ACP ont été utilisées comme variables explicatives dans une régression linéaire pas à pas. Les résultats montrent que le modèle de régression pour les garanties explique 0,8 % de la variance de la préférence pour l'autofinancement ( $R = 0,089$ ,  $R^2 = 0,008$ ). Le coefficient de régression des garanties est positif (0,089) et le taux de significativité est de  $0,032 < 0,05$ . Ce qui veut dire que les garanties influencent positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement. L'hypothèse H1a est donc

validée. Le modèle de régression pour la complexité des procédures explique 2,6 % de la variance ( $R = 0,162$ ,  $R^2 = 0,026$ ). Le coefficient de régression est positif (0,126) mais la complexité des procédures a une influence positive non significative ( $\text{sig} = 0,077 > 0,05$ ) sur la préférence pour l'autofinancement. L'hypothèse H1b est donc validée partiellement. Le modèle de régression pour la disponibilité du crédit explique 0,9 % de la variance ( $R = 0,094$ ,  $R^2 = 0,009$ ). Le coefficient est positif (0,094) mais la disponibilité du crédit influence positivement mais de manière non significative la préférence pour l'autofinancement ( $\text{sig} = 0,310 > 0,05$ ). L'hypothèse H1c est donc validée partiellement.

Le modèle de régression pour la peur du non remboursement du crédit explique 0,2 % de la variance ( $R = 0,045$ ,  $R^2 = 0,002$ ). Le coefficient est positif (0,045) et la peur du non remboursement du crédit a une influence positive et significative ( $\text{sig} = 0,023 < 0,05$ ) sur la préférence pour l'autofinancement. L'hypothèse H2a est donc validée. Le modèle de régression pour l'ambiguïté du crédit explique 8,4 % de la variance ( $R = 0,290$ ,  $R^2 = 0,084$ ,  $R^2$  ajusté = 0,077). Le coefficient est positif (0,290) et l'ambiguïté du crédit influence positivement et significativement ( $\text{sig} = 0,001 < 0,05$ ) la préférence pour l'autofinancement. L'hypothèse H2b est donc validée. Le modèle de régression pour le désir de garder le contrôle de l'entreprise explique 3,1 % de la variance ( $R = 0,177$ ,  $R^2 = 0,031$ ).

Le coefficient est positif (0,177) et ce désir influence positivement et significativement ( $\text{sig} = 0,003 < 0,005$ ) la préférence pour l'autofinancement. L'hypothèse H3a est donc validée. Le modèle de régression pour le désir de compter sur soi explique 0 % de la variance ( $R = 0,16$ ,  $R^2 = 0,000$ ). Le coefficient est positif (0,016) mais l'influence est positive et non significative ( $\text{sig} = 0,866 > 0,005$ ). L'hypothèse H3b est donc validée partiellement. Le modèle de régression pour le désir de prendre ses propres décisions explique 1,5 % de la variance ( $R = 0,124$ ,  $R^2 = 0,015$ ). Le coefficient est négatif (-0,124) et l'influence est négative et non significative ( $\text{sig} = 0,177 > 0,005$ ). L'hypothèse H3c est donc rejetée.

Le tableau suivant présente les résultats des régressions linéaires pas à pas pour chacune des dimensions identifiées lors de l'ACP, et la décision sur chaque hypothèse.

**Tableau 2** : Résultats des régressions linéaires

H	Dimension (variable explicative)	Variable dépendante	$\beta$	R	R <sup>2</sup>	Sig.	Interprétation	Décision
H1	H1a : Garanties	Préf. autofinancement	0,089	0,089	0,008	0,032*	Influence positive et significative	✓ Validée
	H1b : Complexité des procédures	Préf. autofinancement	0,126	0,162	0,026	0,077 ns	Influence positive non significative	~ Partielle
	H1c : Disponibilité du crédit	Préf. autofinancement	0,094	0,094	0,009	0,310 ns	Influence positive non significative	~ Partielle
H2	H2a : Peur des sanctions du non remboursement	Préf. autofinancement	0,045	0,045	0,002	0,023*	Influence positive et significative	✓ Validée
	H2b : Ambiguïté du crédit ★	Préf. autofinancement	0,290	0,290	0,084	0,001**	Influence positive et significative (R <sup>2</sup> le plus élevé de l'étude)	✓ Validée
H3	H3a : Garder le contrôle de l'entreprise	Préf. autofinancement	0,177	0,177	0,031	0,003**	Influence positive et significative	✓ Validée
	H3b : Confiance en soi	Préf. autofinancement	0,016	0,016	0,000	0,866 ns	Influence positive non significative	~ Partielle
	H3c : Prendre ses propres décisions	Préf. autofinancement	-0,12 4	0,124	0,015	0,177 ns	Influence négative non significative	X Rejetée

★ Dimension la plus explicative de l'étude (R<sup>2</sup> = 0,084).

\*  $p < 0,05$  \*\*  $p < 0,01$  ns = non significatif ✓ = validée ~ = partiellement validée X = rejetée

Source : nos analyses sur SPSS.

## **4.2 Discussion des résultats**

### **4.2.1 Discussion à la lumière des théories mobilisées**

Comme le stipule la théorie du pecking order de Myers (1984) et Myers et Majluf (1984), le dirigeant préfère l'autofinancement au détriment du financement externe pour éviter les coûts liés à l'asymétrie de l'information. En effet, les résultats obtenus dans notre recherche tendent à confirmer cette théorie puisque les garanties exigées par la banque et le désir du propriétaire-dirigeant de garder le contrôle de son entreprise influencent positivement et de façon très significative la préférence pour l'autofinancement. De plus, comme le stipule la théorie de la proximité de Moles et Rohmer (1978), toutes choses égales par ailleurs, le dirigeant de petites entreprises accordent plus d'importance à tout ce qui lui est proche dans le temps et dans l'espace afin de toujours garder son emprise sur son entreprise. En effet, nos résultats montrent que le désir de garder le contrôle de l'entreprise est pour beaucoup dans la préférence pour l'autofinancement.

Cependant, les résultats ont montré également que les dirigeants des microentreprises sont très averses au risque vu que ceux-ci créent généralement ces entreprises, qui sont de très petites unités, pour échapper au chômage ou accroître leurs revenus. Dès lors, si les résultats obtenus dans cette recherche confirment les hypothèses sur lesquelles se basent ces deux théories du pecking order et de la proximité, ceux-ci montrent quelques insuffisances imputables à ces deux théories notamment la faible prise en compte de l'aversion au risque des dirigeants de ce type d'entreprises. Ce que semblent confirmer Asuming et Gyeke-Dako (2024) dans leur travaux sur le financement des petites entreprises au Ghana. Pour ces auteurs, l'aversion au risque constitue bien un déterminant endogène de la préférence pour l'autofinancement.

### **4.2.2 Discussion à la lumière des travaux empiriques**

De l'examen des travaux ayant traité la question du financement des entreprises informelles (Fauré, 1992 ; Johnson 2004 ; Akoten et al, 2006 ; Sogbossi et Merunka, 2009 ; La Porta et Schleifer, 2008), il ressort que la principale cause de la préférence pour l'autofinancement est liée aux nombreuses contraintes du financement externe. En effet, les établissements financiers soumettent l'octroi du crédit à trop de garanties. Ces microentreprises informelles sont parfois exclues du système bancaire du fait de la nature informelle de leurs activités et de la complexité des procédures d'obtention du crédit en termes de documents à fournir, etc. De plus, d'autres auteurs comme (Bellettre, 2010) ont fourni comme explication à la préférence pour l'autofinancement le désir du dirigeant de garder l'autonomie dans la gestion, de garder le contrôle de son entreprise et de conserver l'essentiel de ses pouvoirs.

Cependant, contrairement aux travaux empiriques, les résultats issus de notre étude, mettent en exergue l'influence très significative que joue l'aversion au risque dans la préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe. En effet, les dirigeants de ces microentreprises informelles évitent de recourir aux emprunts notamment bancaires par crainte de se voir déposséder de leurs biens, qui représente leur principale source de revenus, en cas de non remboursement de l'emprunt ou même se retrouver en prison. Cette recherche apporte aussi des précisions sur l'influence que les contraintes de financement et le désir d'autonomie exercent sur la préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe. Les garanties imposées par les établissements financiers sont une des raisons principales qui poussent les dirigeants de ces entreprises à préférer l'autofinancement, alors que la complexité des procédures et les taux d'intérêt jouent un rôle qu'on peut qualifier certes de secondaire mais qu'il ne faut toutefois pas négliger. Ces résultats trouvent un écho dans les travaux de

Mpofu et Sibindi (2022) et de Kounouwewa et Azon (2025) qui, sur des terrains africains comparables, confirment que les garanties constituent les principaux freins à l'accès au financement externe des entreprises informelles.

### 4.3 Recommandations de la recherche

Au regard des résultats obtenus, plusieurs recommandations s'imposent dès lors aux différents acteurs :

Pour les propriétaires-dirigeants : prendre plus de risques pour le développement de leur entreprise en s'ouvrant à des partenaires extérieurs ; se regrouper en fédérations, associations ou syndicats reconnus par les autorités, ce qui servira de première garantie pour solliciter les concours bancaires ; approcher les structures spécialisées comme les CGA et le GUDE-PME pour un accompagnement adapté.

Pour les établissements financiers (IMF) : se servir du système des tontines pour proposer des produits adaptés aux besoins de ces petits entrepreneurs, moins stressants et moins soumis à des garanties ; bien présenter les avantages et risques des emprunts dans leurs campagnes promotionnelles afin de lever l'ambiguïté du crédit ; diminuer les garanties exigées et réduire les procédures d'obtention du crédit ; assouplir le processus de recouvrement pour diminuer la peur des propriétaires-dirigeants de se voir déposséder de leurs biens.

Pour l'Etat : organiser et réglementer le secteur informel vu ses potentialités économiques et sociales, tout en lui facilitant l'accès au financement en créant des institutions spécialisées à cet effet ; accorder une place importante à la formation en entrepreneuriat dans les universités et centres de formation.

## 5. Conclusion

L'objet de cette recherche était d'expliquer la préférence accordée à l'autofinancement par au détriment du financement externe dans les microentreprises informelles. Pour ce faire, nous avons adopté une méthodologie quantitative rigoureuse qui a suivi plusieurs étapes : élaboration et administration de questionnaires en face à face auprès de 120 microentreprises informelles, ACP et régressions linéaires sous SPSS des données issues des enquêtes réalisées dans le District d'Abidjan. Les résultats issus de cette recherche montrent dans un premier temps que la préférence pour l'autofinancement est influencée par les contraintes de financements, l'aversion du risque et le désir d'autonomie. Dans un second temps, les résultats obtenus nous ont permis de vérifier partiellement l'hypothèse H1 sur les contraintes de financement et de vérifier l'hypothèse H2 sur l'aversion du risque. Cependant, l'hypothèse H3 sur le désir d'autonomie ne peut être vérifiée dans ces conditions même s'il faut souligner que le désir de garder le contrôle de l'entreprise influence positivement et significativement la préférence pour l'autofinancement. L'intérêt de cette recherche réside dans ce qu'elle permet de montrer, contrairement à la majorité des travaux empiriques qui expliquent la préférence pour l'autofinancement par les contraintes de financement et le désir d'autonomie, que l'aversion au risque exerce également une influence positive et significative.

Ce résultat est conforté par des travaux récents menés sur des terrains africains comparables (Asuming et Gyeke-Dako, 2024 ; Kounouwewa et Azon, 2025), qui confirment la pertinence de l'aversion au risque comme déterminant du comportement financier des petites entreprises informelles africaines. De plus, cette étude permet de montrer quelques limites des théories du Pecking Order et de la proximité dans l'explication de la préférence des sources de financement.

Les résultats de cette recherche doivent être interprétés à la lumière de plusieurs limites. Sur le plan méthodologique, le recours à un échantillonnage par convenance, bien que justifié par les contraintes budgétaires et la mobilité des microentreprises informelles du District d'Abidjan, ne permet pas la généralisation statistique de nos résultats à l'ensemble des microentreprises informelles ivoiriennes. De plus, le terrain de l'étude étant limité au District d'Abidjan, les résultats obtenus reflètent les spécificités de ce contexte urbain et pourraient ne pas être

représentatifs des dynamiques observables dans les villes de l'intérieur du pays. Par ailleurs, le caractère transversal de notre collecte de données ne permet pas de saisir l'évolution dans le temps de la préférence pour l'autofinancement, ni de mesurer l'effet des récentes politiques d'inclusion financière sur les comportements des propriétaires-dirigeants. Enfin, si les valeurs des alpha de Cronbach obtenues pour certaines dimensions, notamment les garanties (0,527) et la disponibilité du crédit (0,542), sont acceptables dans le cadre d'une recherche exploratoire, elles invitent à renforcer les instruments de mesure dans des recherches futures.

Ces limites ouvrent néanmoins des perspectives de recherche stimulantes. En premier lieu, il serait opportun de reprendre cette étude sur un échantillon plus large, couvrant les principales villes de Côte d'Ivoire, en recourant à des techniques d'échantillonnage probabiliste permettant une généralisation des résultats. En deuxième lieu, il serait intéressant d'explorer jusqu'où les théories du Pecking Order et de la proximité expliquent l'arbitrage entre financement interne et financement externe dans les microentreprises informelles africaines, en vue d'établir une hiérarchie financière révisée intégrant le rôle prépondérant de l'aversion au risque, facteur insuffisamment pris en compte dans ces deux cadres théoriques. En troisième lieu, l'influence de la motivation du propriétaire-dirigeant sur son aversion au risque et sur ses choix de financement constitue une piste de recherche prometteuse, susceptible d'enrichir la compréhension des comportements financiers dans les économies informelles. Enfin, une étude longitudinale permettrait de mesurer l'impact des politiques d'inclusion financière récentes, notamment la stratégie nationale d'inclusion financière 2019-2024 et le programme Choose Africa 2, sur l'évolution de la préférence pour l'autofinancement dans les microentreprises ivoiriennes.

## REFERENCES

- [1] Africapractise (2005). *Access to Finance: Profiles of African SMEs*. Jetro London.
- [2] Agence Française de Développement (AFD). (2023). *Choose Africa 2 : un premier financement en Côte d'Ivoire pour renforcer l'accès au crédit de plusieurs milliers de TPME, en particulier de l'entrepreneuriat féminin* [Communiqué de presse]. <https://www.afd.fr/fr/actualites/communiquede-press/choose-africa-2-un-premier-financement-en-cote-divoire-pour-renforcer-laces-au-credit-de-plusieurs-milliers-de-tpme-en-particulier-de-lentrepreneuriat-feminin>.
- [3] Agence Ivoirienne de Presse (AIP) (2025). *Inclusion financière : des experts appellent à mieux structurer les activités et à renforcer la connaissance du risque pour élargir l'accès au crédit*. AIP, novembre 2025.
- [4] AGEPE (2008). *Situation de l'emploi à Abidjan en 2008*. Abidjan : Agence d'Etudes et de Promotion de l'Emploi.
- [5] Akoten, J.E., Sawada, Y. et Otsuka, K. (2006). *The Determinant of Credit Access and Its Impacts on Micro and Small Enterprises*. *Economic Development and Cultural Change*, 54(4), 527-544.
- [6] Alphonse, P., Ducret, J. et Severin, E. (2004). *Le financement des petites et moyennes entreprises : une présentation du cas américain*. *Banque et marchés*, 71, 27-41.
- [7] APIF-CI (2024). *Taux d'inclusion financière en Côte d'Ivoire*. Agence de Promotion de l'Inclusion Financière, Abidjan. Disponible sur : [apif.finances.gouv.ci](http://apif.finances.gouv.ci).
- [8] Asuming, P.O. et Gyeke-Dako, A. (2024). *Risk Attitudes and Sources of Finance: Evidence from Non-Farm Household Enterprises in Ghana*. *Journal of African Business*, 26(4).
- [9] Bayala, B.S.A. (2013). *Small Enterprises and the Pecking Order Theory: Do Social and Culture Matter in the Case of Burkina Faso?* *International Journal of Business and Management Tomorrow*, 3(8).
- [10] Belanes, A. et Hachana, R. (2009). *An Operationalization of Managerial Risk-Taking and Its Performance Implications in Tunisian Context*. *Journal of Emerging Market Finance*, 8(3), 289-314.
- [11] Bellettre, I. (2010). *Les choix de financement des Très Petites Entreprises*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Lille 2.
- [12] Billard, L., Boissin, J.-P. et Dégeorge, B. (2001). *Profil du dirigeant et représentation des mécanismes du gouvernement d'entreprise*. Conférence AIMS, 13-15 juin.
- [13] BIT (1993). *Statistiques de l'emploi dans le secteur informel*. Rapport XVe CIST. Genève : Bureau International du Travail.

- [14] Collins, O., Moore, D. et Unwalla, D. (1964). *The Enterprising Man*. Bureau of Business and Economic Research, Michigan State University.
- [15] Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC). (2012). *Rapport d'activité 2012*. Secrétariat Général de la COBAC, Douala, Cameroun.
- [16] Courtney, H., Kirkland, J., & Viguier, P. (1997). Strategy under uncertainty. *Harvard Business Review*, 75(6), 66-79.
- [17] Cruz, M., Moelders, F., Salgado, E., & Volk, A. (2025). Estimating the number of firms in Africa (Policy Research Working Paper No. 11032). World Bank / IFC. <https://hdl.handle.net/10986/42661>.
- [18] Direction Générale du Trésor (2024). *Situation économique et financière — Côte d'Ivoire*. Paris : Ministère de l'Économie et des Finances.
- [19] Fauré, Y.-A. (1992). Financement de la petite et moyenne entreprise à Toumodi : illusion de l'informel. *Revue Internationale de la PME*, 5(3/4).
- [20] FMI (2023). *Déficit de financement des PME africaines*. Washington : Fonds Monétaire International.
- [21] Hall, E. (1981). Proxémique, dans Y. Winkin (dir.), *La nouvelle communication*. Paris : Le Seuil.
- [22] Hersch, P. et Schiebe, B., (1967). Reliability and validity of internal-external control as a personality dimension , *Journal Consulting Psychology*, vol. 31, p. 609-613.
- [23] INS (2002). *Le secteur informel dans l'agglomération d'Abidjan, Performances, Insertion et Perspectives*. Enquête 1-2-3, premiers résultats de la phase 2. Abidjan : INS.
- [24] INS (2012). *Recensement des entreprises*. Abidjan : Institut National de la Statistique.
- [25] INS (2019). *Enquête Régionale Intégrée sur l'Emploi et le Secteur Informel (ERI-ESI Côte d'Ivoire, 2017) : Rapport Final*. Abidjan : INS et AFRISTAT.
- [26] INS (2021). *Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH), résultats provisoires*. Abidjan : Institut National de la Statistique.
- [27] International Finance Corporation (IFC). (2025). *MSME finance gap : An updated estimation and evolution of the micro, small and medium enterprises (MSME) gap in emerging and developing markets*. World Bank Group / SME Finance Forum. [https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/Data%20Sites%20downloads/IFC%20Report\\_MA\\_IN%20Final%203%2025.pdf](https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/Data%20Sites%20downloads/IFC%20Report_MA_IN%20Final%203%2025.pdf).
- [28] Jimoh, S.O., Akande, R.S., AbdulKareem, H. et al. (2023). Informal Sector and Financial Development in Sub-Saharan Africa. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 31(2), 325-342.
- [29] Johnson, S. (2004). Gender Norms in Financial Markets: Evidence from Kenya. *World Development*, 32(8), 1355-1374.
- [30] Julien, P.-A. et Marchesnay, M. (1988). *La petite entreprise*. Paris : Vuibert.
- [31] Kahneman, D. et Tversky, A. (1979). Prospect Theory and Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- [32] Kounouwewa, J. et Azon, A.T. (2025). Pecking Order Theory and Financing Decisions: Evidence from African Small and Medium-Sized Enterprises. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 15(6), 678-690.
- [33] La Porta, R. et Schleifer, A. (2008). *The Unofficial Economy and Economic Development*. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 275-352.
- [34] Legohérel, P., Callot, P., Gallopel-Morvan, K. et Peters, M. (2003). Dimensions psychologiques, processus de prise de décision et attitude envers le risque : une étude des dirigeants. *Revue de Sciences de Direction et Gestion*, février 2003.
- [35] Mckillop, D.G. et Hutchinson, P. (1994). Small businesses and bank financing: A Regional Review. *Applied Financial Economics*, 4(1), 69-73.
- [36] Moles, A. et Rohmer, E. (1978). *Psychologie de l'espace*. Tournai : Casterman.
- [37] Mpofo, F.Y. et Sibindi, A.B. (2022). Informal Finance: A Boon or Bane for African SMEs? *Journal of Risk and Financial Management*, 15(6), 270.

- [38] Myers, S. (1984). The Capital Puzzle. *Journal of Finance*, 39(3), 575-592.
- [39] Myers, S. et Majluf, N. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.
- [40] Ngongang, D. (2015). Asymétrie d'Information et Rationnement du Crédit Bancaire. *Journal of Academic Finance*, 5.
- [41] Nguena, C. (2013). Le Financement des PME Camerounaises dans un Contexte de Crise Financière. Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 52/13.
- [42] OCDE (2002). Perspectives économiques de l'OCDE : les TPE. Paris : OCDE.
- [43] OIT (2002). Decent Work and the Informal Economy. Rapport VI, 90e session. Genève : OIT.
- [44] Onana, F.-X. (2009, mai). Les motivations des femmes à entrer en affaires au Cameroun. Communication présentée lors des 11es Journées scientifiques du Réseau entrepreneuriat de l'AUF, Trois-Rivières, Canada.
- [45] Pham T.H.V., Audet B., St-pierre J. (2009). Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans un pays en transition: le cas du vietnam, La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé, 11ème journées scientifiques du réseau entrepreneuriat, INRPME, Trois-rivières, Canada.
- [46] Psillaki, M. (1995). Rationnement du crédit et PME : Une tentative de mise en relation. *Revue internationale des PME*, 8(3-4), 67-90.
- [47] Sogbossi, B. et Merunka, D. (2009). La performance des micros entreprises dans le secteur informel en Afrique. Conférence AIMS.
- [48] Stiglitz, J.E. et Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410..