

Influence de l'éducation financière sur la performance commerciale dans les petites entreprises au Togo

Influence of financial education on business performance in small businesses in Togo

Saharou LANDOZI

Docteur en Sciences de Gestion, Chercheur

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG)

Université d'Abomey-Calavi (UAC)

Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations

Bénin

saharoulandozi34@gmail.com

Cossi Emmanuel HOUNKOU

Professeur Titulaire

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG)

Université d'Abomey-Calavi

Laboratoire de Recherche sur les Performances et Développement des Organisations

Bénin

emmahk4@yahoo.fr

Date de soumission : 07/03/2023

Date d'acceptation : 24/04/2023

Pour citer cet article :

LANDOZI S. ET HOUNKOU C. E. (2023) « Influence de l'éducation financière sur la performance commerciale dans les petites entreprises au Togo », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 6 : Numéro 2 »

pp : 404 - 425

Résumé

Le but de ce travail de recherche est d'analyser l'influence des déterminants de l'éducation financière sur la performance commerciale des petites entreprises dans le contexte togolais. Pour parvenir à atteindre cet objectif, nous avons adopté une méthodologie mixte. Ce qui nous a orienter sur le terrain pour collecter les données qui ont fait l'objet d'un traitement et d'analyse. Nous avons collecté les données qualitatives à l'aide du guide d'entretien effectué avec 50 responsables des petites entreprises ciblées. Pour collecter les données quantitatives, nous avons élaboré le questionnaire d'enquête. Le questionnaire est administré à 300 petites entreprises togolaises. Après traitement, l'analyse des données ont montré dans un premier temps que la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière influencent positivement et significativement l'éducation financière. Ces déterminants mise en relation avec la performance commerciale des petites entreprises du Togo révèle qu'il existe un lien indirect positif et significatif entre ces variables. Ce qui signifie que l'éducation financière a un effet positif et significatif sur la performance commerciale des petites entreprises au Togo.

Mots clés : Capacité cognitive, Culture, éducation financière, performance commerciale, Togo

Abstract

The purpose of this research work is to analyze the influence of the determinants of financial education on the commercial performance of small businesses in the Togolese context. To achieve this objective, we adopted a mixed methodology. This guided us in the field to collect the data that was processed and analyzed. We collected the qualitative data using the interview guide carried out with some managers of the targeted small businesses. To collect quantitative data, we developed the survey questionnaire. The questionnaire is administered to 300 small Togolese businesses. After processing, the data analysis first showed that cognitive ability, information processing and financial literacy positively and significantly influence financial education. These determinants in relation to the commercial performance of small businesses in Togo reveal that there is a positive and significant indirect link between these variables. This means that financial education has a positive and significant effect on the business performance of small businesses in Togo.

Keywords: Cognitive capacity, Culture, financial education, business performance, Togo

Introduction

Partout dans le monde, l'éducation est considérée comme étant un pilier fondamental du développement durable. Elle joue un rôle crucial dans le progrès économique et humain, et bénéficie d'un grand intérêt de la part de tous les gouvernements. Par ailleurs, l'éducation financière commence aujourd'hui à émerger partout dans le monde suite aux actions menées par l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) qui datent de 2005, aux travaux de Lusardi & Mitchell (2011), Beckmann (2013), Mialet & Moulévrier (2016), Lazarus (2016), Arrondel (2017) et aux efforts déployés par les instituts, associations et fondations créés à cette fin. Ainsi, la performance d'une entreprise a fait l'objet de nombreuses études et reste en bonne place parmi les interrogations des auteurs en sciences de gestion (Touissate & Azdimousa, 2021 ; Yen, 2022 ; Abousaïd & Hilali, 2023). Elle est d'autant plus un handicap qu'elle touche les entreprises.

La microfinance apparaît donc de plus en plus comme un outil d'émancipation et d'autonomisation de la condition des entrepreneurs. Selon Sen (1993), les objectifs visés sont multiples ; à savoir augmenter leurs revenus et faciliter leur indépendance financière, stabiliser et professionnaliser leur activité entrepreneuriale. C'est ainsi que la majorité des entrepreneurs en particulier les femmes se met à la recherche de financement auprès des Institutions de Micro finances. Selon Marchesnay & Fourcade (1997), la performance commerciale repose la satisfaction des objectifs fixés par l'entreprise et se mesure à travers des indicateurs quantitatifs absolus tels que le chiffre d'affaires, le nombre de vente mais aussi la satisfaction et fidélisation client. Kibet & al. (2015) admettent qu'il existerait dès lors une relation de cause à effet entre l'accès aux services financiers et non financiers et la performance des entreprises. L'argument sous-jacent est lié au fait que l'accès au crédit facilite l'approvisionnement en matières premières à moindre coût, de revendre à prix réduit, d'attirer plus des clients et d'accroître ainsi le chiffre d'affaires (Bwisa & Wanambisi, 2013).

Par conséquent, l'accès au crédit accroît la compétitivité et les profits des entreprises (Obora, 2014 ; Chennaoui & al., 2023). La possibilité de constituer l'épargne offre aussi l'avantage de jouir, ex-post, d'une liquidité supérieure pour saisir les opportunités entrepreneuriales et atteindre une plus grande performance (Kibet & al., 2015 ; Chennaoui & al., 2023). L'accès aux services non financiers est aussi susceptible d'influencer positivement la performance (Ekpe & al., 2010 ; Rotich & al., 2016). En effet, les entrepreneurs qui bénéficient de l'éducation financière pourraient identifier facilement les activités rentables et de prendre ainsi

de bonnes décisions d'investissement (Sebstad & Cohen, 2003). Les entrepreneurs qui jouissent d'un capital social élevé résultant de leur appartenance à un groupe de caution solidaire accéderaient facilement aux informations sur les matières premières et sur les nouveaux marchés et auraient donc une performance plus élevée (Foley & al, 2013 ; Abousaïd & Hilali, 2023).

Plusieurs études ont mise en exergue l'influence de l'éducation financière sur la performance au sein des structures de microfinance ou dans les banques mais rare sont les auteurs qui ont orienté leur étude sur les petites entreprises. Une étude menée par la Banque Mondiale en 2011 a montré que les propriétaires de petites entreprises ayant des connaissances financières supérieures ont des entreprises plus performantes et plus rentables que ceux ayant des connaissances financières limitées. De plus, d'autres recherches ont souligné que l'éducation financière peut aider les propriétaires de petites entreprises à mieux comprendre les flux de trésorerie et les projections financières, ce qui leur permet de prendre des décisions plus stratégiques concernant les investissements et la gestion de la dette.

En outre, une étude menée par l'Université de Cambridge en 2014 a démontré que les petites entreprises qui ont une éducation financière ont plus de chances d'accéder à des sources de financement externes, telles que les prêts bancaires et les investissements en capital-risque, que les entreprises qui n'ont pas de connaissances financières adéquates. Ces résultats montrent que l'éducation financière est un élément clé pour la réussite des petites entreprises, car elle peut aider à renforcer leur performance commerciale et leur croissance future.

En Afrique et plus précisément au Togo, de nombreux propriétaires n'ont pas les connaissances financières adéquates pour gérer leur entreprise avec succès malgré l'importance de l'éducation financière pour les petites entreprises. C'est pour palier à ces insuffisances que cette étude trouve sa naissance examiner le lien entre l'éducation financière et la performance commerciale des petites entreprises et se pose donc la question : Quel est l'effet de l'éducation financière sur la performance commerciale dans les petites entreprises du Togo ? Pour répondre à cette préoccupation, cet article vise à analyser l'effet de l'éducation financière sur la performance commerciale des petites entreprises au Togo. Une approche méthodologique mixte a été donnée. Nous avons collecté les données qualitatives à l'aide du guide d'entretien effectué avec les responsables des petites entreprises ciblées. Pour la phase quantitative, un questionnaire sera administré à des petites entreprises togolaises. Le traitement et l'analyse des données vont axer sur la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture.

Le développement de cet article se présente en trois (03) axes. Le tout premier est consacré à la revue de littérature, le second aborde la méthodologie de la recherche et enfin, le troisième axe présente et discute les résultats des analyses pour finir par la conclusion.

1. Revue littérature

1.1. Concept de Performance commerciale

La notion de performance est multidimensionnelle, ce qui pose la question de sa définition. Selon Lorino (2003), « La performance dans l'entreprise est tout ce qui contribue à améliorer le couple valeur-coût, c'est-à-dire à améliorer la création nette de valeur (à augmenter la valeur, isolement, si cela n'améliore pas le solde valeur coût.) ». Selon Dohou & Berland, « la performance a longtemps été réduite à sa dimension financière. Cette performance consiste à réaliser la rentabilité souhaitée par les actionnaires avec le chiffre d'affaires et la part de marché qui préservent la pérennité de l'entreprise. Mais depuis quelques années, on est schématiquement passé d'une représentation financière de la performance à des approches plus globales incluant des dimensions sociales et environnementale ». Selon Lorino (1997), « Méthode et pratique de la performance, le guide du pilotage », Édition d'organisation, France, p.18. « La performance dans une entreprise est tout ce qui, et seulement ce qui contribue à atteindre ces objectifs stratégiques ». La performance commerciale, repose sur la satisfaction des objectifs fixés par l'entreprise et se mesure à travers des indicateurs quantitatifs absolus tel que le chiffre d'affaires selon Marchesnay & Fourcade (1997). Selon Yvon Pesqueux, elle peut être considérée comme un "attracteur étrange" dans sa capacité à absorber plusieurs traductions : économique (compétitivité), financière (rentabilité), juridique (solvabilité), organisationnelle (efficience) ou encore sociale.

Pour avoir une notion précise des indicateurs de performance, nous devons tout d'abord définir ce qu'est un indicateur. Selon Fernandez (2008) « Un indicateur peut être défini comme « une information ou un ensemble d'informations contribuant à l'appréciation d'une situation par le décideur ». En particulier « un indicateur de performance » est une information devant aider un acteur, individuel ou plus généralement collectif, à réduire le coût d'une action vers l'atteinte d'un objectif ou devant lui permettre d'en évaluer le résultat. Un indicateur de performance est une mesure permettant de représenter les progrès et les points faibles de la société

1.2 Théorie de l'agence

Pour aborder la théorie de l'agence, il faut remonter à l'analyse de Berle & Means en 1932. Avant d'exposer cette théorie, il est préférable de penser d'abord en revue sa définition. Elle est une expression applicable au secteur économique désignant une méthode d'analyse des liens entre les différents acteurs œuvrant dans une entreprise. La théorie d'agence cherche à expliquer les formes organisationnelles comme mode de résolution de ces conflits. La théorie de l'agence permet de mettre en lumière le lien de collaboration existant entre deux types d'acteurs ou d'agent économiques : « le principal » et « l'agent ». Les deux types d'agents économiques ont des intérêts différents, d'où l'importance de la compréhension dans cette partie des problèmes créés par l'asymétrie d'information. La théorie de l'agence est donc liée aux théories de l'offre et de la demande.

En se basant, sur le contexte du micro-crédit, l'agent est le demandeur de crédit. Ce dernier sait pourquoi il fait la demande et maîtrise les procédures d'utilisation et le remboursement du crédit que le prêteur lui à accorder. Le prêteur, ici le principal, est donc institution de micro finance et ce dernier compte sur le demandeur pour faire fructifier le montant, offert principalement les intérêts qui seront perçus lors du remboursement. Il en découle ainsi une séparation entre la propriété du capital et le pouvoir décisionnel (Brooket & al., 2000). Cependant, le principal compte sur l'agent pour rentabiliser ses fonds en crédit et l'agent tient à satisfaire ses besoins grâce à l'utilisation du crédit offert par le principal, mais sans être dans les mêmes objectifs que le principal. L'agent détient généralement plus d'information sur lui-même que le principal, et les stratégies de ce dernier dépendent de la qualité d'information procurées par l'agent.

1.3 Déterminants de l'éducation financière

L'éducation financière est un concept qui englobe l'ensemble des compétences, des connaissances et des comportements qui permettent à un individu de gérer efficacement ses finances personnelles. Plusieurs études ont été menées pour déterminer les facteurs qui influencent l'éducation financière.

L'une des principales variables déterminantes de l'éducation financière est le niveau de scolarité. Les recherches montrent que les individus ayant un niveau d'éducation plus élevé ont tendance à être plus financièrement éduqués que ceux ayant un niveau d'éducation inférieur (Lusardi & Mitchell, 2011). De plus, les études suggèrent que les individus ayant suivi des cours d'éducation financière à l'école ont une meilleure compréhension des concepts financiers et sont

plus susceptibles de prendre des décisions financières éclairées (Kaliappen & Kuppusamy, 2019). Outre le niveau d'éducation, les compétences cognitives sont également un facteur important de l'éducation financière. Les recherches montrent que les individus ayant des compétences cognitives supérieures ont tendance à être plus financièrement éduqués que ceux ayant des compétences cognitives inférieures (Nivorozhkin & Nivorozhkin, 2012). Les compétences cognitives incluent la capacité à résoudre des problèmes, à comprendre les informations complexes et à prendre des décisions éclairées. La culture financière est également un déterminant clé de l'éducation financière. Les individus ayant une culture financière forte ont tendance à être plus conscients de leur situation financière et à prendre des décisions financières plus judicieuses (Van Rooij & Lusardi, 2013).

La culture financière peut être développée grâce à des programmes éducatifs, à des publications et à des événements financiers. Selon une étude de Gutter, Fox & Montalto (2009), l'éducation financière est également influencée par des facteurs comportementaux tels que l'autodiscipline et la gestion du temps. Les résultats ont montré que les individus qui ont des compétences en matière d'autodiscipline et de gestion du temps ont tendance à avoir un niveau d'éducation financière plus élevé que ceux qui n'en ont pas. De manière plus générale, Lusardi & Mitchell (2014) ont souligné l'importance de l'éducation financière en tant que déterminant clé de la sécurité financière à long terme. Selon eux, l'éducation financière est nécessaire pour aider les individus à prendre des décisions éclairées en matière de planification financière, d'épargne, d'investissement et de gestion du risque. Ils ont également souligné que les capacités cognitives font référence à la capacité des individus à comprendre les concepts financiers et à prendre des décisions financières éclairées.

La culture financière fait référence à la connaissance des produits financiers, des marchés financiers et des institutions financières. Le traitement de l'information se rapporte quant à lui à la capacité de comprendre les informations financières et de les utiliser pour prendre des décisions financières. En comprenant ces trois dimensions clés, les individus peuvent avoir une meilleure compréhension des concepts financiers et prendre des décisions financières plus éclairées. Ces dimensions de l'éducation financière sont donc importantes à considérer lors de la mise en place de programmes d'éducation financière pour les individus et les organisations. Ces dimensions sont donc considérées comme les facteurs explicatifs de l'éducation financière. La première hypothèse de cette recherche senonce dès lors comme suit :

H1 : Les capacités cognitives, la culture financière et le traitement de l'information influenceraient positivement et significativement l'éducation financière des petites entreprises.

1.4 Lien entre éducation financière et performance commerciale

De la littérature consultée, nous notons que plusieurs auteurs ont abordé leurs thèmes sur l'éducation financière. Pour Kundu et Katy (2003), dès les premières années d'existence de l'entreprise, le niveau d'éducation du propriétaire et sa volonté d'innover peuvent jouer un rôle crucial dans la performance, spécialement en ce qui concerne le taux des ventes et la croissance annuelle de l'exportation. Ils ont montré que le niveau d'éducation de l'entrepreneure est considéré comme l'un des principaux déterminants de pérennité entrepreneuriale dans un certain nombre d'études menées dans les pays en développement, notamment en Afrique du Sud. Par ailleurs, l'éducation formelle est un outil puissant qui peut aider les gens à développer des compétences commerciales et des opportunités d'affaires.

En outre, certains auteurs ont trouvé résultats solides pour pouvoir soutenir la relation entre le niveau d'instruction en général et la réussite entrepreneuriale dans plusieurs pays développés et en développement (Yen, 2022 ; Touissate & Azdimousa, 2021). Ils estiment, à partir de leur méta-analyse d'un grand nombre d'études de cas des pays en développement, qu'une année de scolarité augmente le revenu de l'entreprise de 5% en moyenne, ce qui est similaire au rendement moyen dans les pays industrialisés. En outre, ils ont constaté que le rendement de l'éducation tend à être plus élevé pour les femmes et dans les sociétés agricoles où les taux d'alphabétisation sont généralement plus faibles. Mulkay et Sassenou (1995) ont assigné les déterminants de sources de financements à travers une étude descriptive, qui montre la primauté de l'autofinancement sur les autres sources de financement. Dès lors, les déterminants les plus importants sont, le secteur d'activité qui fait diminuer ou augmenter la cote de l'autofinancement, au détriment du financement par crédit-bail, selon le secteur d'activité.

La taille de l'entreprise émet un effet corrélatif entre l'autofinancement et l'endettement à moyen et long terme. L'opinion des chefs d'entreprises joue un rôle considérable. Deux opinions ont été prises en compte : celui de la rentabilité de l'entreprise qui améliore le recours de l'autofinancement et le crédit-bail immobilier. La deuxième repose sur la trésorerie antérieure de l'entreprise qui permet de s'autofinancer encore plus, augmentant sa cote au détriment d'autres sources de financement externe.

Colot et al, (2010), ont mené une étude économique par la méthode des moindres carrés, afin d'essayer de comprendre la façon dont les petites entreprises établissent leurs choix de financement. Ils recourent à plusieurs hypothèses, qui mettent en cause l'interaction entre plusieurs variables (le degré d'autofinancement, la liquidité, la taille de l'entreprise, les coûts

d'agence, le taux de taxation et la part des actifs immobilisés) et le choix d'agence des petites entreprises. Leurs résultats indiquent l'autofinancement et la liquidité influence négativement le recours à la dette, tandis que la taille de l'entreprise influence positivement le recours à la dette (Yen, 2022). Ceci, en dévoilant due l'entreprise de plus petite taille.

Ainsi la structure financière des petites entreprises s'avère être dépendante de certains facteurs, comme le degré de rentabilité de la firme car les petites entreprises qui génèrent plus de profits, sont celles qui gèrent plus d'autofinancement (Belltante & Levratto, 1995), d'où le lien négatif entre les l'autofinancement et l'endettement. Le deuxième facteur qui influence la structure d'une organisation de petite ou moyenne envergure, et sans doute le propriétaire dirigeant, qui préfère dans certain cas garder l'indépendance de son l'entreprise et on autonomie, ainsi que le pouvoir total de contrôle et de prie de décisions, avec la volonté ' ne pas recourir aux financements externes (Belltante & Levratto, 1995).

Selon une étude de l'OCDE (2005), l'éducation financière est le processus par lequel des consommateurs améliorent leur connaissance de produits, concepts et risques financiers et acquièrent au moyen d'une information, d'un enseignement ou d'un conseil objectif. Les compétences et la confiance nécessaire pour devenir plus sensibles aux risques et opportunités en matière financière ; faire des choix raisonnés en toute connaissance de cause et savoir où trouver une assistance financière. Une analyse de ces antérieures nous permet d'établir une relation entre l'éducation financière et la performance commerciale des petites entreprises dans le contexte togolais. La seconde hypothèse de recherche se formule comme suit :

H2 : L'éducation financière influencerait positivement et significativement la performance commerciale des entreprises.

2. Cadre méthodologique de recherche

Comme l'a souligné Grawitz (1986), la méthodologie est un ensemble concerté d'opérations mises en œuvre pour atteindre un ou plusieurs objectifs, un corps de principes qui préside à toutes recherches organisées, un ensemble de normes permettant de sélectionner et de coordonner les techniques. Celle-ci est basée sur des méthodes et techniques de collecte d'information d'une part et sur les méthodes d'analyse et de vérification des résultats d'autre part. Ainsi pour la collecte des données, nous avons fait recours au guide d'entretien et aux questionnaires d'enquête. Ne pouvant pas parcourir toutes les petites entreprises dans le pays, nous avons choisi de façon aléatoire 300 petites entreprises à qui nous avons adressé nos questionnaires. Le questionnaire de notre recherche se compose de quatre (4) axes. Le premier

aborde l'identification du répondant et les trois autres axes sont relatifs au respect des procédures d'exécutions par les dirigeants dans la gestion de l'éducation financière, à l'influence de l'environnement de contrôle sur la performance commerciale et l'effet de l'évaluation des risques sur la performance commerciale des petites entreprises. Le guide d'entretien a été effectué pour 50 responsables de ces entreprises pour mieux appréhender leur perception sur le lien entre l'éducation financière et la performance commerciale des petites entreprises. Ainsi, 68% des responsables interviewés sont des hommes contre 32%. Le tableau suivant présente le niveau d'étude des personnes interviewées.

Tableau 1. Niveau de formation des répondants

	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
LICENCE	86	86
MASTER	8	94
MASTER ET PLUS	6	100,0
Total	100,0	

Source : Données d'enquêtes, 2023

Concernant le niveau d'étude, 86% des responsables avec qui nous avons fait les entretiens ont le niveau Licence, soit 43 sur 50 avec des spécialités de formations différentes. Les données collectées ont été statistiquement traitées et analysées avec le logiciel statistique tel que le SPSS.

Pour la mesure de la variable éducation financière, nous avons fait recours aux travaux de Luardi et Mitchell (2014) qui ont identifié quatre (04) dimensions de l'éducation financière tels que les capacités cognitives ; la culture financière et le traitement de l'information. Ces dimensions ont été mesurées tour à tour par items de mesure résumés dans le tableau ci-dessous

Tableau 2. Mesure de la variable éducation financière

Capacités Cognitives
Je connais les avantages et les inconvénients (ou risques) que présente chaque produit financier
Je connais comment faire un recours en cas d'un problème avec une institution financière
J'exige au SFD de me laisser partir avec le contrat de crédit pour le lire (ou le faire lire) et le comprendre
Je connais la différence entre les Banques commerciales et les institutions de microfinance...
Je paie toujours mes factures (dettes) à temps
Je contrôle mes dépenses pour rester dans les limites de mon budget
Je paie toujours mes dettes à temps
Face à l'argent, j'affiche toujours un comportement stable (hors de tout soupçon)
Je ne suis pas de nature à chercher l'enrichissement rapide et sans cause
Je ne peux solliciter un crédit et m'enfuir pour ne pas le rembourser
Culture financière

J'épargne mon argent dans une SFD reconnue plutôt que de le garder à la maison
J'épargne dans une SFD pour bénéficier des avantages financiers (intérêt sur épargne, crédit)
Je rembourse mon crédit comme convenu pour pouvoir bénéficier d'un autre crédit lorsque je serai dans le besoin
Je peux bien gérer mes opérations de dépôt et de crédit dans une SFD
J'associe les autres membres de ma famille dans l'élaboration du budget familial
Tous les membres de mon ménage sont informés de l'ensemble de revenus que je gagne
J'associe mes enfants à tout projet d'investissement et à toute décision financière importante
L'argent que je gagne contribue au bien-être des membres de mon ménage
Je fixe des objectifs financiers à atteindre par horizon temporel défini (mois, trimestre, semestre, année, etc.)
L'argent que je gagne contribue au bien-être des membres de mon ménage
Traitement de l'information
J'arrive à stocker et comprendre les informations de la Structure
J'arrive à combiner les informations reçues de la Structure avec l'environnement de mon entreprise
J'analyse et je restitue les données de la structure

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

L'analyse de ce tableau montre que les dimensions capitées cognitives et la culture financière sont mesurées chacune par 10 items contrairement à la dimension traitement de l'information qui est à son tour mesurée par 03 items. La variable éducation financière est mesurée donc par 23 items. Nous avons utilisé les échelles de Likert à trois degrés (pas d'accord ; d'accord et très bien d'accord) pour mesurer la collecte des données.

Tableau 3. Mesure de la variable performance commerciale

Réussir à satisfaire des clients (sur la qualité et la disponibilité des produits)
Bénéficier de la croissance des ventes
Etre toujours sur le marché
Etre capable d'innover
Elargissement de la clientèle

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

La variable Performance commerciale de son côté est mesurée par 05 items de mesure. Nous avons également utilisé les échelles de Likert à trois degrés (pas d'accord ; neutre et d'accord) pour mesurer la collecte des données.

3. Résultats et discussion de l'étude

3.1 Analyse descriptive

3.1.1 Statistique descriptive de Capacité Cognitive

Nous présentons les résultats descriptifs de chaque variable de cette étude.

Tableau 4. Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin :

Je connais les avantages et les inconvénients (ou risques) que présente chaque produit financier	0,676
Je connais comment faire un recours en cas d'un problème avec une institution financière	0,576
J'exige au SFD de me laisser partir avec le contrat de crédit pour le lire (ou le faire lire) et le comprendre	0,576
Je connais la différence entre les Banques commerciales et les institutions de microfinance, etc.	0,632
Je paie toujours mes factures (dettes) à temps	0,455
Je contrôle mes dépenses pour rester dans les limites de mon budget	0,324
Je paie toujours mes dettes à temps	0,491
Face à l'argent, j'affiche toujours un comportement stable (hors de tout soupçon)	0,761
Je ne suis pas de nature à chercher l'enrichissement rapide et sans cause	0,481
Je ne peux solliciter un crédit et m'enfuir pour ne pas le rembourser	0,632
J'épargne mon argent dans une SFD reconnue plutôt que de le garder à la maison	0,369
KMO	0,542

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Les résultats de l'étude montrent que parmi les participants à l'enquête la majorité est commerçante (mode=commerçante, avec pour effectif 12). Donc les commerçantes sont plus représentées que les commerçant suivi des fonctionnaires. Le tableau indique que les items sont bien distribués avec une moyenne égale à 2,53. Les items dont leur communalités est inférieures à 0,45 (Hair et al,2016) ne sont pas retenus dans la suite de l'analyse.

Tableau 5. Pourcentage des variances après rotation

	D1
Variabilité (%)	63,360
% cumulé	63,360

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Après la rotation orthogonale, l'ensemble des items converge vers un seul facteur avec une représentativité de 63% de l'information. Les coefficients factoriels sont supérieurs à 0,65

recommandés par Roussel, (2005). Avec un alpha de Cronbach égale à 0,786. Les résultats confirment l'existence de la validité du point de vue de Fornell et Larcker, (1986). Donc notre échelle de mesure est fiable et valide (9 items retenus sur les 11 items).

3.1.2 Statistique descriptible de l'éducation financière

Les résultats indiquent une bonne distribution du point de vue statistique (écart-type en moyenne est de 0,7) ce qui montre une bonne présence des items. Les items sont retenus pour la suite de l'analyse car leur communalités est supérieure à 0,45 (Hair et al., 2016)

Tableau 6. Pourcentage des variances après rotation

	D1
Variabilité (%)	72,162
% cumulé	72,162

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Après la rotation orthogonale, l'ensemble des 5 items converge vers un seul facteur avec une représentativité de 72% de l'information. Les coefficients factoriels sont supérieurs à 0,65 recommandés par Roussel, (2005). Avec un alpha de Cronbach égale à 0,804. Les résultats confirment l'existence de la validité du point de vue de Fornell et Larcker (1986). Donc notre échelle de mesure est fiable et valide (5 items retenus)

3.1.3 Statistique descriptible de la culture financière

Le résultat indique une bonne distribution du point de vue statistique (écart-type en moyenne est de 0,7) ce qui montre une bonne présence des items. Les items sont retenus pour la suite de l'analyse car leur communalités est supérieure à 0,45 (Hair et al. 2016).

Tableau 7. Pourcentage des variances après rotation

	F1
Variabilité (%)	65,886
% cumulé	65,886

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Après la rotation orthogonale, l'ensemble des 5 items converge vers un seul facteur avec une représentativité de 66% de l'information. Les coefficients factoriels sont supérieurs à 0,65 recommandés par Roussel, (2005). Avec un alpha de Cronbach égale à 0,784. Les résultats confirment l'existence de la validité du point de vue de Fornell et Larcker (1986). Donc notre échelle de mesure est fiable et valide (4 items retenus)

3.1.4 Statistique descriptible de traitement de l'information

Le résultat indique une bonne distribution du point de vue statistique (écart-type en moyenne est de 0,7) ce qui montre une bonne présence des items. Les items sont retenus pour la suite de l'analyse car leur communalités est supérieure à 0,45 (Hair et al. 2016)

Tableau 8. Pourcentage des variances après rotation

	F1
Variabilité (%)	62,541
% cumulé	62,541

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Après la rotation orthogonale, l'ensemble des 3 items converge vers un seul facteur avec une représentativité de 62% de l'information. Les coefficients factoriels sont supérieurs à 0,65 recommandés par Roussel (2005) avec un alpha de Cronbach égale à 0,734.

Tableau 9. Validité discriminante

Variables	TRAIT1	TRAIT2	TRAIT3
TRAIT1	1	-0,033	0,201
TRAIT2	-0,033	1	0,443
TRAIT3	0,201	0,443	1

Les valeurs en gras sont différentes de 0 à un niveau de signification alpha=0,05

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Les résultats confirment l'existence de la validité du point de vue de Fornell et Larcker, (1986). Donc notre échelle de mesure est fiable et valide (3 items retenus). Le résultat indique une satisfaisante distribution du point de vue statistique (écart-type en moyenne est de 0,6) ce qui montre une bonne présence des items. Les items sont retenus pour la suite de l'analyse car leur communalités est supérieure à 0,45 (Hair et al, 2016)

Tableau 10. Pourcentage des variances après rotation

	F1
Variabilité (%)	61,570
% cumulé	61,570

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

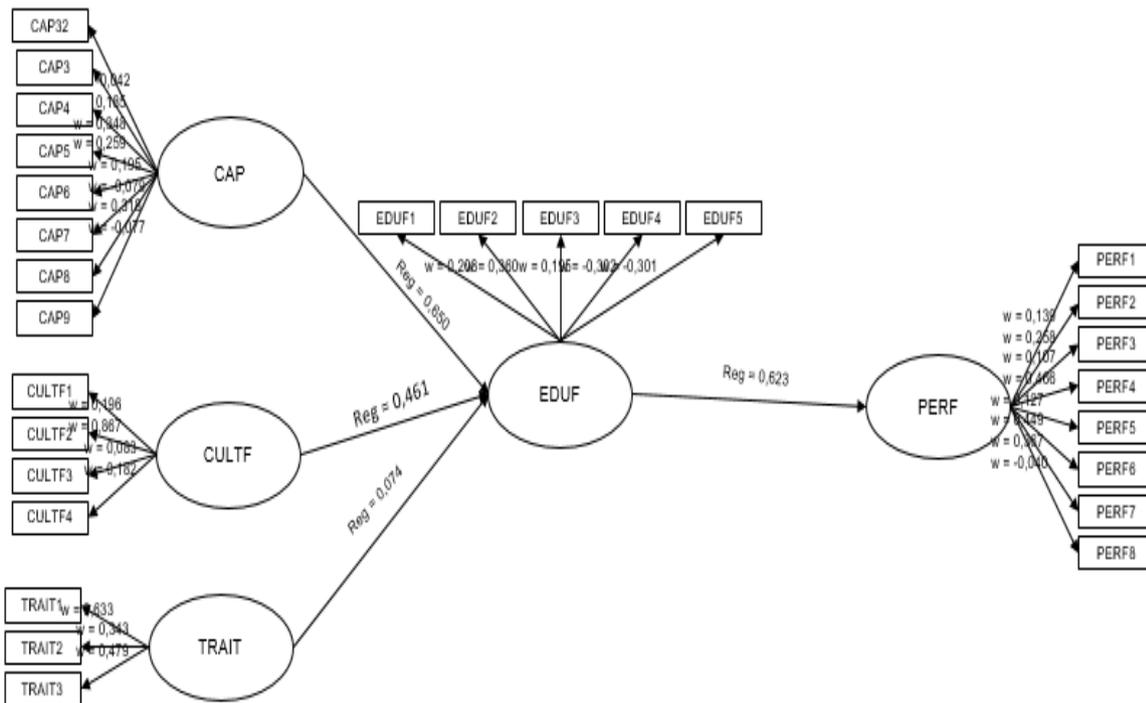
Après la rotation orthogonale, l'ensemble des 5 items converge vers un seul facteur avec une représentativité de 61% de l'information. Les coefficients factoriels sont supérieurs à 0,65 recommandés par Roussel, (2005). Avec un alpha de Cronbach égale à 0,792

Les résultats confirment l'existence de la validité du point de vue de Fornell et Larcker (1986).
Donc notre échelle de mesure est fiable et valide (8 items retenus)

3.2 Test d'hypothèses

Nos hypothèses seront testées à travers un modèle causal.

Figure 1 : modèle causal



Source : Résultats de nos enquêtes, Janvier 2023

La qualité du modèle est vérifiée car le GOF supérieur à 0,36 (Hair et al,2019)

Tableau 11. Cross-loading

	CAP	CULTF	TRAIT	EDUF	PERF
CAP2	0,746	-0,002	-0,316	-0,084	-0,209
CAP3	0,677	0,024	0,373	0,373	0,501
CAP4	0,859	-0,170	0,199	0,700	0,592
CAP5	0,756	-0,139	0,164	0,522	0,555
CAP6	0,561	-0,108	-0,168	0,393	0,080
CAP7	0,756	0,047	0,468	-0,159	-0,044
CAP8	0,820	-0,273	0,265	0,639	0,573
CAP9	0,776	0,109	-0,001	-0,155	-0,269
CULTF1	0,026	0,778	0,345	-0,136	-0,083
CULTF2	-0,241	0,982	-0,115	-0,601	-0,254

CULTF3	0,022	0,662	-0,207	-0,057	-0,282
CULTF4	-0,048	0,718	-0,402	-0,126	-0,362
TRAIT1	0,299	-0,024	0,718	0,222	0,379
TRAIT2	-0,021	-0,011	0,734	0,120	-0,081
TRAIT3	0,055	-0,217	0,758	0,168	0,367
EDUF1	0,234	-0,543	0,278	0,768	0,119
EDUF2	0,699	-0,534	0,223	0,915	0,574
EDUF3	0,282	-0,574	-0,013	0,839	0,256
EDUF4	-0,811	0,121	-0,139	0,759	-0,634
EDUF5	-0,516	0,403	-0,279	0,723	-0,499
PERF1	0,075	-0,163	0,342	0,130	0,810
PERF2	0,250	-0,105	0,367	0,240	0,612
PERF3	0,085	-0,192	-0,004	0,099	0,754
PERF4	0,452	-0,325	0,105	0,434	0,651
PERF5	-0,023	-0,146	-0,215	0,118	0,726
PERF6	0,473	-0,175	0,196	0,419	0,733
PERF7	0,438	-0,014	0,400	0,341	0,732
PERF8	-0,199	0,046	0,261	-0,038	0,732

Présentent les coefficients factoriels sont supérieurs à 0,65 ce qui montre que les items sont fiables et contribuent à la formation de la variable.

Tableau 12. Coefficient de détermination

R ²	F	Pr > F	R ²	Erreur standard	Ratio critique (CR)	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
0,757	308,102	0,000	0,761	0,028	27,230	0,704	0,827

Source : Résultats de nos enquêtes, Janvier 2023

La valeur de R² = 0,757 indique le traitement de l'information, la culture financière et la capacité cognitive prédites mieux l'éducation financière d'une part

Tableau 13. Déterminants de l'éducation financière

Variable latente	Erreur				
	Valeur	standard	T	Pr > t	f ²
CAP	0,650	0,030	21,799	0,000	1,605
CULTF	0,429	0,029	14,609	0,000	0,721
TRAIT	0,074	0,029	2,507	0,013	0,021

Le tableau montre la significativité des valeurs de chaque déterminant sur l'éducation financière

Equation du modèle :

$$EDUF = 0,650(CAP) + 0,429(CULTF) + 0,0736(TRAIT)$$

L'équation ne montre rien que des valeurs positives et significatives au seuil de 5% (voir tableau ci-dessus) ce qui montrent que le traitement de l'information, la culture financière et la capacité cognitive détermine l'éducation financière

Tableau 14. Valeur de R²

R ²	F	Pr > F	R ²	Erreur standard	Ratio critique (CR)	Borne inférieure (95%)	Borne supérieure (95%)
0,388	189,133	0,000	0,391	0,041	9,399	0,305	0,497

Source : Résultats de nos enquêtes, Janvier 2023

La valeur de R² = 0,388 indique l'éducation financière prédite la performance commerciale

Tableau 15. Path coefficients (PERF / 1) :

Variable latente	Valeur	Erreur standard	T	Pr > t	f ²
EDUF	0,623	0,045	13,753	0,000	0,635

Source : Résultats de nos enquêtes, Janvier 2023

Le tableau montre la significativité la valeur de l'éducation financière sur la performance financière.

Equation du modèle :

$$PERF = 0,623(EDUF)$$

L'équation montre la valeur positive et significative au seuil de 5% (voir tableau ci-dessus) de l'éducation financière sur la performance commerciale.

Récapitulatif des tests d'hypothèses

Tableau 16. Effet direct

Tableau : Effets directs (Variable latente) (1) :

	CAP	CULTF	TRAIT	EDUF	PERF
CAP					
CULTF	0,000				
TRAIT	0,000	0,000			
EDUF	0,650	0,429	0,074		
PERF	0,000	0,000	0,000	0,623	

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Tableau 17. Effet indirect

Tableau 19 : Effets indirects (Variable latente) (1) :

	CAP	CULTF	TRAIT	EDUF	PERF
CAP					
CULTF	0,000				
TRAIT	0,000	0,000			
EDUF	0,000	0,000	0,000		
PERF	0,405	0,267	0,046	0,000	

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Ce tableau montre que la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière influence positivement et indirectement la performance commerciale (les valeurs positives en gras).

Tableau 18. Effets totaux

Effets totaux (Variable latente) (1) :

	CAP	CULTF	TRAIT	EDUF	PERF
CAP					
CULTF	0,000				
TRAIT	0,000	0,000			
EDUF	<i>0,650</i>	<i>0,429</i>	<i>0,074</i>		
PERF	0,405	0,267	0,046	0,623	

Source : Résultats de nos enquête, Janvier 2023

Les valeurs en gras en italique sont les coefficients de chemin entre la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière et l'éducation financière ce qui montre que la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière déterminent l'éducation financière. De la même manière les valeurs en gras sont les coefficients de chemin (indirect) de l'influence positive et significative la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière, puis de l'éducation financière (direct) sur la performance commerciale.

3.3 Discussions des résultats

En somme, les résultats de notre étude montrent que la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière ont un effet direct sur l'éducation financière, ainsi qu'un effet indirect positif et significatif sur la performance commerciale. Ces résultats sont en ligne avec les recherches antérieures qui ont également montré que la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière ont un impact significatif sur l'éducation financière et la performance commerciale. Ces résultats sont similaires aux études de Nivorozhkin &

Nivorozhkin (2012) qui ont montré que la capacité cognitive a un impact significatif sur la gestion des finances personnelles. Les recherches antérieures ont également souligné l'importance de la culture financière dans la prise de décisions financières. Par exemple, une étude menée par Kaliappen & Kuppusamy (2019) a montré que la culture financière a un impact significatif sur les comportements financiers et la gestion des finances personnelles. De même, une étude menée par Van Rooij & Lusardi (2013) a montré que la culture financière a un impact significatif sur la préparation à la retraite.

Enfin, les résultats de l'étude montrent aussi que l'éducation financière a un effet indirect significatif et positif sur la performance commerciale. Ce résultat est en accord avec les recherches antérieures qui ont montré que l'éducation financière est un élément clé pour la prise de décisions financières éclairées. Par exemple, une étude menée par Chen & Volpe (1998) a montré que les personnes ayant une éducation financière plus élevée ont tendance à mieux gérer leur argent et à prendre des décisions financières plus éclairées.

Conclusion

La vision d'une entreprise s'exprime par la taille et le type d'entreprise. A cet effet, les entreprises naissances ou les petites entreprises ne vise qu'à la rentabilité commerciale de leur activité voire une amélioration continue et positive du niveau de leur chiffre d'affaires. Il est alors nécessaire d'identifier tous les facteurs qui peuvent agir sur la performance commerciale de ces entreprises dans un environnement changeant. C'est dans cette logique que se place la présente étude qui tente d'analyser l'influence des déterminants de l'éducation financière sur la performance commerciale des petites entreprises dans le contexte togolais. Pour mener à bien cette action, nous avons adopté une méthodologie mixte par approche qualitative et quantitative. Ainsi nous sommes partis du guide d'entretien pour collecter les données qualitatives et par le questionnaire d'enquête pour la collecte des données quantitatives. Le guide d'entretien est effectué avec quelques responsables des petites entreprises du Togo. Le questionnaire est administré à 300 petites entreprises togolaises. Les données issues de ces enquêtes ont été traitées et analyser avec les outils de traitement statistique.

Les résultats de cette recherche montrent que la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière influencent positivement et significativement l'éducation financière d'une part, et d'autre par ces déterminants ont un effet indirect positif et significatif sur la performance commerciale.

Nos résultats apportent des contributions significatives aux acteurs concernés et à la communauté scientifique. Du point de vue managériale, l'éducation financière peut aider les dirigeants et les employés à mieux comprendre les concepts financiers et à utiliser les outils financiers pour gérer l'entreprise de manière plus efficace. Cela peut se traduire par une meilleure planification budgétaire, une gestion de la trésorerie plus efficace et une réduction des coûts. Les clients qui ont une éducation financière peuvent être plus enclins à faire des choix éclairés en matière de dépenses et de placement, et à prendre des décisions d'achat plus réfléchies. Les entreprises peuvent donc mieux comprendre les besoins et les préférences des clients et offrir des produits et des services plus adaptés à leurs besoins.

Du point de vue théorique, cette recherche enrichit la littérature. Les travaux se sont concentrés sur la performance en général mais n'ont pas été spécifiques sur la performance commerciale ni sur la relation entre l'éducation financière et la performance commerciale. Les clients qui ont une éducation financière peuvent être plus enclins à faire des choix éclairés en matière de dépenses et de placement, et à prendre des décisions d'achat plus réfléchies. Les entreprises peuvent donc mieux comprendre les besoins et les préférences des clients et offrir des produits et des services plus adaptés à leurs besoins. Ces résultats concordent les résultats des recherches antérieures qui ont également montré que la capacité cognitive, le traitement de l'information et la culture financière ont un impact significatif sur l'éducation financière et la performance commerciale. Cette étude permet alors aux responsables des petites entreprises de prendre en compte ces facteurs de l'éducation financière pour évaluer la performance commerciale de leur structure.

Malgré les apports de notre étude, elle n'est pas sans limites. En effet, la taille de l'échantillon constitue une de ces limites en ce sens qu'elle n'a pas pris en compte toutes les petites entreprises de tous les secteurs pour mieux étudier la relation entre les deux variables de l'étude. De la même manière, le dynamisme et l'habileté des responsables à la tête d'une petite entreprise pourraient aussi avoir des impacts significatifs sur la performance commerciale de ces entreprises.

BIBLIOGRAPHIE

- Abousaïd, F.Z. & Hilali, M. (2023) « Les défis de financement pour les femmes entrepreneures : une question de genre », *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, 7(1), 140–157.
- Belltante, A. J. et Levratto, N. (1995). Entrepreneurs and the Process of Business Creation, *International Small Business Journal*, 14(1), 26-37.
- Berle, A. A. et Means, G. C. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan,
- Brooket, Jeffrey et al. (2000). The Effectiveness of Information Technology-Supported Learning on Entrepreneurial Outcomes, *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 393- 407.
- Chen, H. & Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy among College Students. *Financial Services Review*, 7(2), 107-128.
- Chennaoui A., Anairi F. et Amedjar M. (2023). Evaluation de la performance financière des banques participatives au Maroc : Une analyse par le modèle CAMEL, *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*, 7 (1), 158–176.
- Colot, O. et al. (2010). L'engagement dans le travail : une analyse comparative de ses déterminants », *Revue de gestion des ressources humaines*, vol. 75(1), 47-62.
- Grawitz, M. (1986). *Méthodes des sciences sociales*. 4e éd. Paris : Dalloz.
- Guéret-Talon, L. et LEBRATY, J. F. (2006). Internet et la relation client, in *Revue française de gestion*, vol. 32, no 164, p. 31-47.
- Gutter, M. S., Fox, J. J., & Montalto, C. P. (2009). Understanding the role of self-discipline in consumer financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 33-47.
- Hung, A. A. & Yoong, J. (2011). How do households allocate their assets? Stylized facts from Singapore. *Singapore Economic Review*, 56(1), 59-79.
- Kaliappen, N. & Kuppusamy, M. (2019). Financial education in school and its impact on financial literacy and financial behaviour. *Journal of Financial Services Marketing*, 24(4), 106-119.
- Kaliappen, N. & Kuppusamy, M. (2019). Financial Literacy and Personal Financial Management. In *Handbook of Research on Financial and Banking Crisis Prediction through Early Warning Systems* (pp. 356-375). IGI Global.
- Kundu, S. K. et Katy, A. G. (2003). The Impact of HRM Practices on Perceived Firm Performance in India », *Employee Relations*, 25 (6), p. 677-692.

- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. NBER Working Paper No. 17078.
- Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Mulkay, M. et Sassenou, A. (1995). *Science, Reason, and Rhetoric*. Pittsburgh : University of Pittsburgh Press, 1995.
- Nivorozhkin, E. & Nivorozhkina, L. (2012). Cognitive skills and financial literacy. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 634-644.
- Nivorozhkin, E., & Nivorozhkin, A. (2012). Financial literacy, cognitive abilities, and financial behavior: Evidence from Russia. *Journal of Comparative Economics*, 40(3), 393-409.
- OCDE (2005). Manuel d'Oslo : Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation. 3e éd.
- Swinney, H. L. et al. (2006). Energy Dependence of Particle Multiplicity Fluctuations in 200 GeV Au-Au Collisions », in *Physical Review Letters*, 96(8), 082002.
- Touissate, H., & Azdimousa, H. (2021). Les déterminants de l'entrepreneuriat féminin dans la région MENA: un cadre conceptuel. *Revue Internationale du Chercheur*, 2(2)
- Van Rooij, M. & Lusardi, A. (2013). Financial literacy, retirement planning and household wealth. *The Economic Journal*, 123(903), 449-478.
- Van Rooij, M. C., & Lusardi, A. (2013). Financial literacy, retirement planning, and household wealth. *The Economic Journal*, 123(567), 449-478.
- Xun, J., Reynolds, J., & Yurchisin, J. (2015). The determinants of financial literacy among young adults in the United States. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 26(2), 144-158.
- Yen, G. B. D. (2022). Entrepreneuriat féminin et croissance économique: Cas du Cameroun. *Revue Internationale du Chercheur*, 3(2).