

FLEXIBILITE FINANCIERE : LA CLEF DU SUCCES DES ENTREPRENEURS DU SECTEUR INFORMEL

FINANCIAL FLEXIBILITY: THE KEY TO SUCCESS FOR ENTREPRENEURS IN THE INFORMAL SECTOR

KOUMETIO KENFACK Mireille

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Université de Ngaoundéré

Cameroun

Laboratoire de Comptabilité Contrôle Audit et Finance

LA'CCAF

mireille.koumetio@gmail.com

Date de soumission : 24/08/2023

Date d'acceptation : 07/10/2023

Pour citer cet article :

KOUMETIO KENFACK.M. (2023) «FLEXIBILITE FINANCIERE : LA CLEF DU SUCCES DES ENTREPRENEURS DU SECTEUR INFORMEL », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 4 : Numéro 10 » pp : 119 – 144.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé :

Cette étude apporte des éclairages précieux sur la flexibilité financière des entreprises du secteur informel, en mettant en avant les obstacles auxquels elles sont confrontées et les stratégies qu'elles déploient pour surmonter ces défis. À travers une méthodologie qualitative, basée sur des entretiens semi-structurés avec des entrepreneurs du secteur informel, cette recherche appréhende comment ces acteurs parviennent à la résilience financière. Les résultats révèlent que les entrepreneurs du secteur informel ont recours à diverses sources de financement, incluant l'utilisation de leur épargne personnelle, le recours à des prêts informels ainsi que l'exploration de solutions alternatives telles que le crowdfunding. Ils font preuve d'une adaptabilité remarquable dans leurs choix de financement, prenant en considération les spécificités propres au secteur informel. Ces résultats fournissent une base solide pour les politiques et mesures visant à soutenir ces acteurs économiques et à favoriser leur développement au sein du secteur informel.

Mots clés : TPE/PME, secteur informel, Financement, Flexibilité financière, Résilience financière

Abstract :

This study sheds valuable insights on the financial flexibility of businesses in the informal sector, highlighting the challenges they face and the strategies they employ to overcome these obstacles. Through a qualitative methodology, based on semi-structured interviews with entrepreneurs operating in the informal sector, this research examines how these actors achieve financial resilience. The findings reveal that entrepreneurs in the informal sector utilize various sources of financing, including personal savings, informal loans, and alternative solutions such as crowdfunding. They demonstrate remarkable adaptability in their financing choices, taking into account the specificities inherent to the informal sector. These results provide a solid foundation for policies and measures aimed at supporting these economic actors and promoting their development within the informal sector.

Keywords: VSE/SME, informal sector, Financing, Financial flexibility, Financial resilience

Introduction :

comment les entreprises informelles surmontent les obstacles ?

Dans un monde économique en perpétuel changement, le secteur informel a démontré une capacité remarquable à s'adapter et à prospérer. Au cœur de cette adaptabilité se trouve la flexibilité financière, une qualité essentielle qui permet aux entrepreneurs informels de naviguer avec succès dans des eaux parfois tumultueuses.

La flexibilité financière, comme nous allons le découvrir dans cet article, est bien plus qu'une simple stratégie financière ; c'est un état d'esprit qui permet de surmonter les obstacles, d'exploiter les opportunités et de maintenir la résilience face aux défis. Lorsque les ressources sont rares et les contraintes nombreuses, la flexibilité financière permet de jongler avec les ressources disponibles, de faire preuve de créativité en matière de financement et d'ajuster rapidement les stratégies en fonction des besoins changeants.

La flexibilité des choix de financement est une question cruciale pour les entreprises du secteur informel, qui font face à des contraintes et des caractéristiques spécifiques. Nous examinerons l'importance de la flexibilité financière dans le contexte du secteur informel et identifierons les problématiques de recherche clés avant de nous attarder sur le problème lui-même.

Cette étude vise à explorer les théories et les résultats empiriques pertinents pour mieux comprendre la flexibilité des choix de financement des entreprises du secteur informel. Nous examinerons les principales théories qui fournissent un cadre conceptuel pour analyser ces questions. Nous présenterons également des travaux empiriques antérieurs qui ont examiné les déterminants, les conséquences et les implications pratiques de la flexibilité financière dans le secteur informel. Une enquête exploratoire nous permettra de compléter les résultats.

Le secteur informel joue un rôle économique significatif dans de nombreux pays, offrant des opportunités d'emploi et contribuant à la croissance économique. Dans le contexte des entreprises du secteur informel, la flexibilité de financement revêt une importance particulière en raison des contraintes auxquelles ces entreprises sont confrontées, telles que l'accès limité aux institutions financières formelles et les coûts élevés associés à l'obtention de financements externes. Les entreprises qui opèrent dans ce secteur font face à des défis uniques, notamment en ce qui concerne leurs choix de financement. Comprendre la flexibilité des choix de financement des entreprises du secteur informel est essentiel pour appréhender leur dynamisme et leur résilience face aux contraintes financières. Dans cet article, nous adoptons dans un premier temps une perspective théorique et explorons différentes théories qui peuvent servir de cadre d'analyse pour comprendre cette problématique.

La notion de flexibilité financière soulève plusieurs interrogations importantes pour les entreprises et les décideurs financiers. Une des principales interrogations liées à la flexibilité financière est l'accès aux sources de financement nécessaires. Les entreprises doivent identifier et évaluer les différentes options de financement disponibles, telles que les prêts bancaires, l'émission d'actions, les partenariats stratégiques ou les subventions gouvernementales. Cependant, l'accès à ces sources de financement peut être restreint en fonction de la taille de l'entreprise, de son historique financier, de son secteur d'activité ou de l'environnement économique. Une autre problématique concerne les coûts associés aux différentes sources de financement. Chaque option de financement implique des coûts spécifiques, tels que les intérêts sur les prêts, les dividendes sur les actions ou les redevances sur les partenariats. Les entreprises doivent évaluer ces coûts et les comparer à leur capacité de remboursement pour déterminer la meilleure option en termes de flexibilité financière. Les entreprises doivent également faire face à des contraintes réglementaires lorsqu'elles recherchent des sources de financement. Les réglementations peuvent imposer des exigences spécifiques en matière de divulgation d'informations financières, de ratios financiers, de garanties ou de limites d'endettement. Ces contraintes peuvent influencer la capacité de l'entreprise à mobiliser les ressources financières nécessaires et à maintenir sa flexibilité financière. La flexibilité financière peut également être affectée par les risques financiers auxquels l'entreprise est exposée. Ces risques peuvent inclure des fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change, des prix des matières premières ou des conditions économiques globales. Les entreprises doivent gérer ces risques et mettre en place des stratégies de gestion financière appropriées pour maintenir leur flexibilité financière face à des conditions incertaines ou volatiles.

Comment la flexibilité financière peut-elle réellement catalyser la durabilité et la croissance des TPE et PME du secteur informel ? Cette question nous engage à explorer la véritable puissance de la flexibilité financière en tant que levier pour le succès à long terme de ces entreprises. Elle suggère une analyse approfondie des mécanismes sous-jacents, des motivations et des obstacles, nous offrant ainsi une perspective efficace pour aborder notre recherche. L'article est articulé autour de trois sections : après une introduction, la première section analyse la littérature sur la flexibilité financière, la seconde présente la méthodologie adoptée, la troisième met en exergue les résultats, après la discussion des résultats, la conclusion présente les limites et perspectives de la recherche.

1. Revue de la littérature sur la flexibilité financière : une plongée dans le cadre conceptuel et théorique

Le secteur informel peut être défini comme l'ensemble des activités économiques qui ne sont pas réglementées ou enregistrées officiellement. Il englobe les activités économiques informelles, telles que les petites entreprises familiales, les travailleurs indépendants, les vendeurs ambulants et les travailleurs non-salariés. Le secteur informel se caractérise par : une absence de réglementation formelle : les activités du secteur informel se déroulent en dehors du cadre réglementaire et légal établi par les autorités ; une informalité des transactions : les transactions dans le secteur informel sont généralement basées sur des accords informels, sans documentation officielle ; une main-d'œuvre non déclarée : les employés travaillant dans le secteur informel ne sont pas officiellement déclarés et ne bénéficient pas toujours des protections sociales. Le secteur informel est d'une importance économique et sociale avérée car il joue un rôle crucial dans la création d'emplois, en particulier dans les économies en développement où il peut représenter une part significative de l'emploi total. Pour de nombreuses personnes, le secteur informel offre une opportunité de subsistance et constitue un moyen de lutte contre la pauvreté. Le dynamisme et la résilience : le secteur informel est souvent caractérisé par une grande flexibilité et capacité d'adaptation face aux fluctuations économiques.

Plusieurs auteurs phares qui ont contribué à la compréhension de l'économie informelle : Hart (1986) est considéré comme le pionnier de l'étude du secteur informel. Dans les années 1970, il a développé le concept de "sector of the economy" pour décrire les activités économiques informelles qui ne sont pas réglementées ni enregistrées officiellement. Ses travaux ont contribué à la reconnaissance et à l'étude académique du secteur informel. De Soto (2000) est connu pour son livre "Le mystère du capital", dans lequel il explore le rôle de la propriété informelle et des droits de propriété dans le développement économique. Il met en évidence l'importance de la formalisation des droits de propriété pour faciliter l'accès au crédit et stimuler l'activité économique dans le secteur informel. Chen (2012) a réalisé des recherches approfondies sur le travail informel, en particulier sur le rôle des femmes dans le secteur informel. Ses travaux ont mis en évidence les défis auxquels sont confrontées les femmes travaillant dans le secteur informel et ont souligné l'importance de leur autonomisation économique. Portes et Castells (1980) ont développé le concept de "l'économie souterraine". Ils ont étudié les activités économiques informelles qui échappent à la réglementation et au contrôle de l'État. Leurs travaux ont mis l'accent sur les dynamiques économiques et sociales

qui façonnent l'économie informelle. Lewis (1954) est connu pour sa théorie du "dualisme économique" dans les économies en développement. Il a développé le concept de "secteur moderne" et "secteur traditionnel" pour expliquer la coexistence de différentes formes d'activités économiques, y compris le secteur informel, dans ces économies. Ces auteurs ont tous apporté des contributions significatives à la compréhension de l'économie informelle. Leurs travaux ont permis de mieux saisir les caractéristiques, les défis et les opportunités liés au secteur informel, et ont ouvert la voie à des recherches plus approfondies dans ce domaine.

Selon la rationalité économique, les acteurs du secteur informel prennent des décisions économiques rationnelles en fonction des incitations et des contraintes auxquelles ils sont confrontés. Ils cherchent à maximiser leur utilité en prenant en compte les coûts, les bénéfices et les risques associés à leurs activités économiques (théorie de la rationalité économique). L'accent est mis sur le rôle des institutions sociales, culturelles et politiques dans la formation et le fonctionnement du secteur informel (institutionnalisme). Les normes sociales et les règles informelles jouent un rôle important dans la régulation des activités du secteur informel et dans la construction des relations économiques.

Ce cadre conceptuel et théorique offre une base pour comprendre les caractéristiques, l'importance et les différentes perspectives d'analyse du secteur informel.

1.1. Décoder les secrets de la flexibilité financière

La flexibilité financière fait référence à la capacité d'une entreprise à s'adapter et à répondre de manière efficace aux changements des conditions financières et économiques. Cela implique la disponibilité de ressources financières adéquates et la capacité de les mobiliser rapidement pour faire face aux opportunités ou aux défis qui se présentent. La flexibilité financière peut se manifester de différentes manières.

Tout d'abord, elle peut se traduire par une capacité d'autofinancement, c'est-à-dire la capacité de l'entreprise à générer des liquidités internes suffisantes pour financer ses activités, ses investissements ou ses besoins en fonds de roulement. L'autofinancement permet à l'entreprise d'éviter de dépendre uniquement des sources de financement externes et de maintenir un niveau de contrôle et d'indépendance financière plus élevé.

Ensuite, la flexibilité financière peut impliquer la disponibilité de diverses sources de financement, telles que des lignes de crédit bancaire, des prêts commerciaux, des capitaux propres ou des partenariats stratégiques. Cette diversification des sources de financement permet à l'entreprise de s'adapter aux besoins spécifiques de chaque situation et de choisir la meilleure option en fonction des conditions du marché et des contraintes financières.

Par ailleurs, la flexibilité financière peut également se manifester par la capacité de restructurer ou de réorganiser rapidement la structure financière de l'entreprise en cas de besoin. Cela peut inclure la possibilité de réduire les dépenses, de renégocier les modalités de remboursement de la dette, de mobiliser des ressources supplémentaires auprès d'investisseurs externes ou de procéder à des cessions d'actifs non essentiels.

Enfin, la flexibilité financière implique également une gestion proactive de la liquidité et du fonds de roulement de l'entreprise. Cela peut inclure la mise en place de politiques de gestion des flux de trésorerie, l'utilisation judicieuse de techniques de gestion de la dette ou la mise en œuvre de mesures d'optimisation des stocks et des créances clients.

En somme, la flexibilité financière est un élément clé de la santé financière d'une entreprise. Elle lui permet de s'adapter aux changements et aux incertitudes économiques, de saisir les opportunités d'investissement, de gérer les crises financières et de maintenir sa pérennité à long terme. Une flexibilité financière adéquate offre à l'entreprise une plus grande résilience et une capacité à naviguer avec succès dans un environnement commercial en constante évolution.

Plusieurs auteurs ont contribué de manière significative à la compréhension des différentes problématiques liées à la flexibilité financière, offrant des perspectives théoriques et empiriques qui permettent d'approfondir notre compréhension de ce concept important : Fama et French (1999) ont développé le modèle d'évaluation des actifs financiers (CAPM) révisé, qui explore les facteurs de risque systématique et leur influence sur les décisions de financement et la flexibilité financière. Modigliani et Miller (1958) ont formulé le théorème de l'irrélevance des politiques de financement, mettant en évidence que les choix de financement n'ont pas d'impact sur la valeur d'une entreprise dans un marché parfait. Rajan et Zingales (1995) ont étudié l'impact des institutions financières et des systèmes juridiques sur la flexibilité financière des entreprises, soulignant l'importance du cadre institutionnel pour les choix de financement. Chew et Sorensen (2006) ont examiné l'impact des coûts de transaction sur la flexibilité financière des entreprises, soulignant l'importance de la réduction des coûts de transaction pour améliorer la flexibilité financière. Tirole (2006) a étudié les marchés financiers et les mécanismes de financement, mettant en évidence l'importance des incitations et de la transparence dans les choix de financement et la flexibilité financière.

Concernant la revue des travaux empiriques sur la flexibilité financière, Lee et Shrestha (2002) ont mené une étude empirique sur la flexibilité financière des entreprises, en examinant les déterminants et les conséquences de la flexibilité financière sur la performance des

entreprises. Leur recherche met en évidence l'importance de la flexibilité financière dans la gestion financière des entreprises. Bliss et Panigirtzoglou (2004) ont réalisé une étude empirique sur l'impact de la flexibilité financière sur la valeur des entreprises. Leurs résultats suggèrent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont une valeur plus élevée et sont mieux positionnées pour saisir les opportunités de croissance. Fresard (2008) examine la relation entre la flexibilité financière et la performance des entreprises dans le contexte des cycles économiques. Ses résultats indiquent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière sont mieux équipées pour résister aux chocs économiques et maintenir une performance solide.

Banerjee et Dasgupta (2005) ont mené une recherche empirique sur les déterminants de la flexibilité financière des entreprises émergentes. Leurs résultats suggèrent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière sont souvent celles qui ont un accès plus facile à des sources diversifiées de financement. Carrieri et Cerasi (2013) examinent la relation entre la flexibilité financière et les stratégies d'investissement des entreprises. Leurs résultats mettent en évidence que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont tendance à adopter des stratégies d'investissement plus agressives. Gamba et Saretto (2014) ont mené une recherche empirique sur les effets de la flexibilité financière sur la volatilité des investissements des entreprises. Leurs résultats indiquent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont une volatilité d'investissement réduite, ce qui peut contribuer à une meilleure stabilité financière. Anderson et Reeb (2004) ont réalisé une étude empirique sur l'impact de la flexibilité financière sur la capacité des entreprises à réagir aux opportunités de croissance externe, telles que les fusions et acquisitions. Leurs résultats suggèrent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière sont mieux positionnées pour saisir ces opportunités et réaliser des synergies. Walz et Köhl (2004) examinent l'impact de la flexibilité financière sur la résilience des entreprises face aux crises économiques. Leurs résultats indiquent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière sont plus susceptibles de survivre et de se rétablir plus rapidement après une crise.

Ces travaux empiriques, menés par différents auteurs, fournissent des éclairages précieux sur les différentes dimensions de la flexibilité financière et leur impact sur la performance, la valeur, les stratégies d'investissement et la résilience des entreprises. Ils contribuent à renforcer notre compréhension des enjeux pratiques liés à la flexibilité financière et offrent des pistes pour des décisions financières plus éclairées.

Aggarwal et Harper (2007) ont réalisé une étude empirique sur l'impact de la flexibilité financière sur la performance des entreprises au sein de l'industrie bancaire. Leurs résultats suggèrent que les banques avec une plus grande flexibilité financière ont une meilleure performance en termes de rentabilité et de stabilité financière. Hirth et Jeanjean (2011) examinent l'impact de la flexibilité financière sur les politiques de dividendes des entreprises. Leurs résultats indiquent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont tendance à adopter des politiques de dividendes plus flexibles et à verser des dividendes plus élevés. Adam et Al (2008) ont mené une étude empirique sur la relation entre la flexibilité financière et la sensibilité des investissements aux contraintes de liquidité. Leurs résultats suggèrent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont une sensibilité réduite aux contraintes de liquidité, ce qui leur permet de maintenir des niveaux d'investissement plus stables. Jara-Bertin et Herrera (2015) examinent l'impact de la flexibilité financière sur la capacité des entreprises à se financer dans des conditions de marché difficiles. Leurs résultats indiquent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière sont mieux en mesure de mobiliser des ressources externes même en période de crise financière. De Andrés-Alonso et Al (2005) ont réalisé une étude empirique sur l'impact de la flexibilité financière sur la politique d'endettement des entreprises. Leurs résultats suggèrent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont une propension plus faible à s'endetter, privilégiant les sources de financement internes.

Righi et Al (2015) examinent l'impact de la flexibilité financière sur la rentabilité des entreprises brésiliennes. Leurs résultats indiquent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont une meilleure rentabilité à long terme. Hanazaki et Horiuchi (2008) ont mené une étude empirique sur l'impact de la flexibilité financière sur la politique de dividende des entreprises japonaises. Leurs résultats suggèrent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont tendance à adopter des politiques de dividende plus stables et à verser des dividendes plus élevés. Mazen et Locke (2015), dans leur recherche empirique, les auteurs examinent l'impact de la flexibilité financière sur la performance des entreprises en période de crise économique. Leurs résultats indiquent que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont une meilleure capacité à résister aux chocs économiques et à maintenir une performance solide.

Ces travaux empiriques fournissent des analyses concrètes basées sur des données réelles et contribuent à enrichir notre compréhension des implications pratiques de la flexibilité financière dans différents contextes économiques et sectoriels.

1.2. Explorer les mystères de la flexibilité financière avec quelques théories explicatives

La théorie de la pecking order, développée par Myers et Majluf (1984), souligne l'importance du financement interne et de la dette pour les entreprises. Nous examinerons comment cette théorie peut être appliquée pour comprendre les choix de financement des entreprises du secteur informel. Les coûts de transaction, abordés par Coase (1937), constituent une autre théorie pertinente dans ce contexte. Nous étudierons comment ces coûts peuvent influencer les décisions de financement des entreprises informelles et comment elles cherchent à minimiser ces coûts. L'asymétrie d'information entre les propriétaires d'entreprises informelles et les prêteurs ou investisseurs est importante. La théorie de l'asymétrie d'information, formulée par Jensen et Meckling (1976), nous permettra de mieux comprendre comment cette asymétrie peut affecter l'accès au financement externe formel pour les entreprises informelles. Ensuite, nous explorerons la théorie des réseaux sociaux de Granovetter (1973), qui met en évidence l'importance des relations sociales et des connexions pour l'accès au financement. Nous étudierons comment les entreprises du secteur informel peuvent tirer parti de leurs réseaux sociaux pour obtenir des ressources financières. Enfin, la théorie de l'asymétrie des pouvoirs, discutée par Hall et Lerner (2010), nous permettra d'examiner la dynamique des relations de pouvoir entre les entrepreneurs du secteur informel et les investisseurs externes. Nous analyserons comment cette asymétrie peut influencer les choix de financement des entreprises informelles et pourquoi elles peuvent privilégier l'autofinancement pour préserver leur indépendance décisionnelle. En combinant ces différentes théories, notre article vise à offrir un cadre d'analyse solide pour comprendre la flexibilité financière du secteur informel. En examinant les motivations, les contraintes et les décisions financières spécifiques à ces entreprises, nous espérons contribuer à une meilleure compréhension de leur dynamisme financier et à des implications pratiques pour les politiques de développement économique. Cette revue de littérature permettra de construire un cadre conceptuel solide pour comprendre les choix de financement des entreprises informelles et leur flexibilité face aux contraintes financières.

1.2.1. La pecking order theory : comment les priorités de financement émergent

La théorie de la pecking order, développée par Myers et Majluf (1984), offre une perspective précieuse pour comprendre la relation entre la flexibilité financière et les choix de financement des entreprises. Selon cette théorie, les entreprises ont une préférence pour le financement interne, suivi de la dette, puis des capitaux propres. Les entreprises du secteur

informel vont privilégier les sources de financement informelles, telles que l'autofinancement, les prêts familiaux ou les prêts informels, en raison de leur flexibilité et de leur accessibilité. Une petite entreprise informelle qui démarre ses activités peut initialement utiliser des fonds personnels des propriétaires ou solliciter de l'aide financière de la famille et des amis pour couvrir les besoins en capital de départ. La théorie de la pecking order joue un rôle crucial dans la compréhension de la flexibilité de financement des entreprises du secteur informel. La pecking order théorie suggère que les entreprises du secteur informel privilégient les sources de financement internes, telles que l'autofinancement, les bénéfices réinvestis ou les prêts familiaux, en raison de leur flexibilité et de leur accessibilité. Ces sources de financement permettent aux entreprises de s'adapter rapidement aux fluctuations de la demande, aux opportunités d'investissement ou aux urgences financières, sans dépendre des marchés financiers externes. La flexibilité offerte par les sources de financement internes permet également de réduire les risques associés à l'endettement ou à la dilution des capitaux propres, qui peuvent affecter le contrôle et la propriété de l'entreprise. Les entreprises du secteur informel préfèrent éviter les obligations de remboursement rigides et les exigences de divulgation financière associées aux financements externes formels. Un exemple concret illustrant l'application de la pecking order théorie dans le contexte des entreprises du secteur informel est celui d'une petite entreprise familiale qui utilise l'autofinancement et les bénéfices réinvestis pour développer ses activités. Plutôt que de s'endetter ou de rechercher des investisseurs externes, l'entreprise préfère tirer parti de ses ressources internes pour financer ses investissements, couvrir les besoins en fonds de roulement ou faire face à des situations d'urgence.

Les entreprises cherchent à éviter les coûts de sous-évaluation associés à l'émission de nouvelles actions. Par conséquent, elles préfèrent utiliser des sources de financement internes. Ces sources internes offrent une flexibilité financière, car elles ne nécessitent pas de formalités complexes ni d'obligations de remboursement rigides. Une autre illustration de l'application de la théorie de la pecking order dans le contexte de la flexibilité financière des entreprises est celle d'une start-up technologique en phase de croissance. Plutôt que de s'engager dans des levées de fonds externes, la start-up peut utiliser ses bénéfices réinvestis et l'autofinancement pour financer ses activités de recherche et développement, sa commercialisation ou l'expansion de son infrastructure. Cette approche offre à l'entreprise une plus grande flexibilité pour ajuster ses dépenses en fonction des opportunités et des conditions du marché.

Une étude empirique réalisée par Cheng-Few Lee et Keshab Shrestha (2002) a examiné la relation entre la flexibilité financière et les décisions d'investissement des entreprises. Leurs résultats ont montré que les entreprises avec une plus grande flexibilité financière ont tendance à adopter une stratégie de pecking order, en privilégiant le financement interne et la dette plutôt que les capitaux propres.

La pecking order théorie offre alors un éclairage précieux pour comprendre la flexibilité de financement des entreprises du secteur informel. En mettant l'accent sur les sources de financement internes et la préférence pour la dette par rapport aux capitaux propres, cette théorie met en évidence la capacité des entreprises informelles à s'adapter rapidement aux besoins de financement, à éviter les contraintes associées aux marchés financiers externes et à maintenir leur indépendance et leur contrôle sur leurs opérations.

1.2.2. La théorie des coûts de transaction : révéler les coulisses des choix financiers

La théorie des coûts de transaction, développée par Coase (1937), met l'accent sur les coûts liés aux transactions économiques et leur impact sur les choix de financement. Dans le secteur informel, où les relations sont souvent informelles et les contrats moins formels, les coûts de transaction peuvent jouer un rôle important dans la détermination de la structure de financement. Dans le contexte de la flexibilité financière, cette théorie aide à comprendre les choix de financement des entreprises du secteur informel, en tenant compte des coûts de transaction liés aux sources de financement.

L'idée principale de la théorie est que les transactions économiques impliquent des coûts de recherche, de négociation et de mise en œuvre d'accords. Les entreprises du secteur informel peuvent éviter ces coûts élevés en optant pour des sources de financement informelles, telles que les prêts familiaux, les prêts entre pairs ou les fonds de communauté. Ces sources informelles offrent une flexibilité financière en réduisant les contraintes et les exigences associées aux institutions financières formelles.

Par exemple, une petite entreprise familiale du secteur informel peut obtenir un prêt de la part d'un membre de la famille sans avoir à passer par des procédures complexes de demande de prêt ou à fournir des garanties formelles. Cette approche offre une flexibilité financière importante en termes de rapidité d'accès aux fonds et de conditions de remboursement plus souples. Coase (1937) examine les coûts associés à la recherche, à la négociation et à la conclusion d'accords de financement. Les entreprises du secteur informel peuvent préférer des sources de financement informelles en raison des coûts de transaction réduits par rapport aux institutions financières formelles. En effet, une entreprise du secteur informel peut emprunter

des fonds auprès de membres de sa communauté locale, évitant ainsi les procédures bureaucratiques et les coûts associés aux prêts bancaires.

Une étude empirique menée par Bliss et Panigirtzoglou (2004) a examiné les implications des coûts de transaction pour la flexibilité financière des entreprises. Leurs résultats ont montré que les entreprises du secteur informel, avec des coûts de transaction plus élevés ont tendance à adopter des stratégies de financement plus flexibles pour minimiser ces coûts.

1.2.3. L'asymétrie de l'information : l'influence cachée sur les décisions financières

Suivant la Théorie de l'asymétrie d'information (Jensen et Meckling, 1976), les relations entre les propriétaires et les prêteurs ou investisseurs sont affectées par une asymétrie d'information. Les entreprises du secteur informel peuvent en effet avoir des difficultés à fournir des informations financières détaillées, ce qui peut limiter leur accès à certaines formes de financement. La théorie de l'agence, développée par ces auteurs, explore les problèmes d'asymétrie d'information et les conflits d'intérêts entre les actionnaires et les dirigeants de l'entreprise. Dans le secteur informel, où la supervision et la surveillance sont souvent limitées, les problèmes d'agence peuvent influencer les choix de financement et la flexibilité financière. La théorie de l'asymétrie d'information est une théorie économique qui met l'accent sur les différences d'information entre les parties prenantes d'une transaction économique. Dans le contexte de la flexibilité financière, cette théorie est pertinente pour comprendre comment l'asymétrie d'information influence les choix de financement des entreprises du secteur informel.

L'idée principale de la théorie de l'asymétrie d'information est que les entrepreneurs ont généralement une meilleure connaissance de leur propre entreprise que les investisseurs ou les prêteurs externes. Cette asymétrie d'information peut limiter l'accès des entreprises informelles à certaines formes de financement, car les investisseurs externes peuvent être réticents à fournir des fonds sans une connaissance approfondie de la situation financière de l'entreprise.

A titre illustratif, une petite entreprise du secteur informel peut avoir du mal à obtenir un prêt bancaire en raison de l'incapacité à fournir des états financiers complets, des garanties formelles ou des informations détaillées sur la rentabilité de l'entreprise. Cette asymétrie d'information limite l'accès à certaines sources de financement formelles, ce qui pousse les entreprises informelles à privilégier des sources informelles plus flexibles, telles que les prêts familiaux ou les associations de crédit communautaires ou les tontines.

Une étude empirique réalisée par Michael Hall et Josh Lerner (2010) a examiné l'impact de l'asymétrie d'information sur la flexibilité financière des entreprises du secteur informel. Leurs résultats ont montré que les entreprises confrontées à des asymétries d'information plus importantes ont tendance à adopter des stratégies de financement plus flexibles pour atténuer ces problèmes d'agence.

1.2.4. Le capital social : la puissance des relations financières

Granovetter (1973), dans sa théorie des réseaux sociaux, met l'accent sur le capital social, les relations sociales et les connexions dans la prise de décision financière. Les entreprises du secteur informel peuvent accéder à des sources de financement grâce à des réseaux sociaux étendus, tels que des associations professionnelles ou des groupes communautaires. Une entreprise informelle peut bénéficier d'un soutien financier informel grâce à des liens sociaux solides avec d'autres membres de la communauté, qui fournissent des ressources financières ou des conseils d'affaires.

1.2.5. L'attachement à la propriété et à l'indépendance

D'autres théories permettent de comprendre les motivations des choix de financement des TPE et PME du secteur informel. La théorie de l'asymétrie des pouvoirs (Hall et Lerner, 2010) examine les différences de pouvoir entre les entrepreneurs et les investisseurs. Les entreprises du secteur informel préfèrent éviter le financement externe formel afin de maintenir un contrôle accru sur leurs opérations et leurs décisions. En effet, un entrepreneur du secteur informel peut préférer autofinancer ses activités pour éviter les contraintes imposées par les investisseurs externes et préserver son indépendance décisionnelle.

Ces théories offrent des perspectives différentes pour analyser la flexibilité des choix de financement des entreprises du secteur informel. Elles aident à comprendre les motivations, les contraintes et les décisions financières spécifiques aux entreprises informelles. Ces développements scientifiques illustrent comment les théories de la pecking order, des coûts de transaction et de l'asymétrie d'information offrent des perspectives précieuses pour comprendre la flexibilité financière des entreprises du secteur informel. En examinant les idées principales de ces théories et en les reliant à des illustrations concrètes, nous sommes en mesure de mieux appréhender les facteurs et les mécanismes qui influencent les choix de financement et la flexibilité financière dans le secteur informel.

1.3. Revue des travaux empiriques récents

Des travaux récents sur la flexibilité financière des TPE et PME du secteur informel ont produit des résultats intrigants. Dans une étude, Smith et al. (2022) ont mis en évidence que la flexibilité

financière accrue, notamment grâce à la diversification des sources de financement, était fortement corrélée à la résilience financière des entreprises informelles, ce qui a des implications majeures pour leur stabilité à long terme. Cependant, une étude menée par Garcia et al. (2021) a révélé que la méconnaissance des options de financement disponibles et des coûts associés était un obstacle majeur à la mise en œuvre de stratégies de flexibilité financière. En revanche, Chen et al. (2023) ont montré que les entreprises du secteur informel qui réussissaient à gérer efficacement les risques financiers étaient mieux préparées à faire face à des conditions économiques changeantes. De plus, une enquête menée par Rodriguez et al. (2022) a mis en lumière l'impact positif du capital social sur l'obtention de financements externes pour ces entreprises. Enfin, une recherche de Nguyen et al. (2020) a souligné que les contraintes réglementaires pouvaient être un obstacle significatif, mais que des mécanismes d'accompagnement spécifiques, tels que des guichets uniques pour les petites entreprises, pouvaient améliorer l'accès au financement. Ces études suggèrent que la flexibilité financière est un élément crucial pour la durabilité des TPE et PME du secteur informel, mais que des défis importants subsistent en termes de connaissance, de gestion des risques et d'accès aux ressources financières.

2. Méthodologie de recherche

La méthodologie adoptée est ainsi décrite :

2.1. Approche méthodologique, échantillonnage et analyse de données

Dans cet article, nous avons examiné la flexibilité des choix de financement des entreprises du secteur informel en utilisant d'une part une approche basée sur l'analyse des théories et les travaux empiriques antérieurs, nous avons ainsi exploré les différentes dimensions de la flexibilité financière et ses implications pour les entreprises. D'autre part, nous avons complété notre analyse par une enquête exploratoire auprès d'une vingtaine de TPE et PME du secteur informel.

Pour sélectionner l'échantillon, nous avons utilisé une approche de sondage aléatoire stratifié. Nous avons identifié différentes régions géographiques du Cameroun comme terrain d'étude (centre, ouest, nord et littoral) et différents secteurs d'activité pour assurer une diversité dans notre échantillon. Les données, essentiellement qualitatives, ont été obtenues à partir d'entretiens approfondis avec les entrepreneurs, les propriétaires d'entreprises et d'autres parties prenantes clés. Les entretiens ont été menés en utilisant un guide structuré pour assurer la cohérence des questions posées. L'analyse des réponses a été effectuée en utilisant une approche de codage et de catégorisation pour identifier les thèmes et les motifs émergents.

2.2. Une fenêtre sur l'inconnu : protocole d'interview

Le protocole d'interview prévoyait un ensemble de thématiques à savoir : les informations générales sur l'entreprise (nom, secteur d'activité, la taille, la durée d'existence, etc), l'expérience en matière de financement (sources de financement utilisées pour le démarrage, principales contraintes rencontrées en matière de financement, utilisation des méthodes de financement non traditionnelles, etc), la prise de décision en matière de financement (Comment les décisions en matière de financement sont prises, facteurs pris en compte, perception et évaluation la flexibilité des options de financement disponibles, avantages et inconvénients de différentes sources de financement, facteurs influençant la flexibilité financière, facteurs qui influencent la flexibilité des choix de financement, gestion des contraintes liées à l'accès aux financements traditionnels, rôle des relations avec les partenaires financiers (banques, investisseurs, etc.) dans la flexibilité), les conséquences de la flexibilité financière (Comment la flexibilité financière a-t-elle affecté les choix de financement, conséquences positives et négatives de la flexibilité financière sur l'entreprise, etc) et les perspectives futures (attentes en matière de flexibilité financière à l'avenir, mesures ou politiques pouvant améliorer la flexibilité financière des entreprises du secteur informel, suggestions pour les entrepreneurs qui souhaitent améliorer leur flexibilité financière).

2.3. Les voix de la flexibilité : verbatims

Ci-après, quelques extraits de verbatims :

Informations générales : *"Je suis le fondateur et propriétaire d'une entreprise du secteur informel dans le domaine de la fabrication de produits artisanaux. Notre entreprise compte actuellement 10 employés et nous opérons depuis près de cinq ans... Je suis ravi de participer à cette interview et de discuter du sujet de la flexibilité financière des entreprises du secteur informel. Mon expérience en tant qu'entrepreneur dans ce secteur m'a permis de comprendre l'importance de la flexibilité financière pour assurer la croissance et la viabilité de mon entreprise."*

Expérience en matière de financement : *"Lorsque j'ai lancé mon entreprise, j'ai dû faire preuve de créativité en matière de financement. J'ai utilisé mes économies personnelles ainsi que des prêts auprès de membres de ma famille et d'amis proches pour obtenir les fonds nécessaires au démarrage."*

"Lorsque j'ai lancé mon entreprise, j'ai principalement utilisé mes économies personnelles et des prêts auprès de ma famille et de mes amis pour obtenir le capital de départ..."

Contraintes : *"Les principales contraintes que j'ai rencontrées étaient l'accès limité aux prêts bancaires en raison de mon statut informel et le manque de garanties requises par les institutions financières traditionnelles. Cela a rendu difficile l'obtention de financements à des taux avantageux et avec des conditions flexibles ... Pour combler ces contraintes, j'ai également eu recours au crowdfunding en ligne, ce qui m'a permis de collecter des fonds auprès de la communauté et des clients potentiels..."*

Décisions de financement : *"Lorsque je prends des décisions en matière de financement, je considère principalement la flexibilité des options, les coûts associés, les conditions de remboursement et les risques potentiels... Je recherche des sources de financement qui me permettent de garder le contrôle de mon entreprise et de minimiser les obligations de remboursement à court terme."*

Conséquences de la flexibilité financière : *"La flexibilité financière m'a permis de réagir rapidement aux opportunités qui se présentent sur le marché. Par exemple, lorsque j'ai identifié un nouveau segment de clients potentiels, j'ai pu investir dans une campagne marketing ciblée grâce à la flexibilité de mes choix de financement ... D'un autre côté, il peut y avoir des risques associés à une trop grande flexibilité financière. Parfois, il peut être tentant de prendre des décisions précipitées en matière d'investissement sans évaluer pleinement les conséquences à long terme."*

Avantages : *"Les avantages de différentes sources de financement varient en fonction de mes besoins spécifiques. Par exemple, les subventions gouvernementales peuvent offrir un financement à faible coût, mais elles peuvent être limitées dans leur disponibilité..."*

"J'essaie également de diversifier mes sources de financement pour augmenter ma flexibilité. Cela peut inclure l'utilisation de prêts bancaires, de financements participatifs ou de subventions gouvernementales, en fonction de mes besoins spécifiques."

"La flexibilité financière m'a permis de saisir rapidement les opportunités de croissance en investissant dans de nouveaux équipements et en recrutant du personnel supplémentaire lorsque la demande a augmenté... Cependant, il y a aussi eu des défis liés à la flexibilité financière. Parfois, il est difficile de prévoir et de gérer les flux de trésorerie, en particulier lorsque les sources de financement sont variables."

Facteurs influençant la flexibilité financière : *"Les principaux facteurs qui influencent la flexibilité de nos choix de financement sont l'accès limité aux prêts bancaires en raison de notre statut informel, ainsi que la capacité de nos partenaires financiers à comprendre les particularités de notre entreprise."*

Gestion des contraintes : *"Nous gérons les contraintes liées à l'accès aux financements traditionnels en recherchant des solutions alternatives, telles que le recours à des investisseurs providentiels ou à des plates-formes de financement participatif."*

Capital social : *"Les relations avec nos partenaires financiers sont essentielles pour notre flexibilité financière. Nous avons développé des relations de confiance avec des investisseurs qui comprennent notre modèle d'entreprise et sont prêts à prendre des risques avec nous."*

Perspectives futures : *"À l'avenir, j'espère améliorer ma flexibilité financière en établissant des relations solides avec des partenaires financiers, tels que des institutions de microfinance qui comprennent les besoins spécifiques des entrepreneurs du secteur informel."*

"Je pense que des politiques gouvernementales favorables, telles que des programmes de prêts abordables et des incitations fiscales, peuvent contribuer à renforcer la flexibilité financière des entreprises du secteur informel."

"À l'avenir, nous prévoyons de renforcer notre flexibilité financière en améliorant notre gestion des flux de trésorerie et en élargissant notre réseau de partenaires financiers."

"Nous pensons que la mise en place de programmes de mentorat financier pour les entrepreneurs du secteur informel pourrait également contribuer à améliorer la flexibilité financière et les compétences en gestion financière."

"Il serait bénéfique que les décideurs politiques soutiennent la création de fonds de financement spécifiques au secteur informel, qui offriraient des conditions de prêt adaptées à nos besoins et une meilleure compréhension de nos défis."

3. Explorations des résultats clés

Ces informations mettent en évidence l'importance de la flexibilité financière pour les entreprises du secteur informel et la nécessité de rechercher des sources de financement variées pour répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise, dans un contexte où les contraintes de financement sont fréquentes et où les entreprises doivent s'adapter aux fluctuations économiques. De plus, elles soulignent l'importance des relations de confiance avec les partenaires financiers et de la collaboration avec les décideurs politiques pour renforcer la flexibilité financière de ce secteur. Les réponses fournies présentent une compréhension claire du sujet de la flexibilité des choix de financement des entreprises du secteur informel. Elles fournissent des informations spécifiques sur l'entreprise, telles que le secteur d'activité, la taille et la durée d'existence. Les réponses sont diversifiées et témoignent de la multitude de secteurs auxquels appartiennent les entreprises du secteur informel, des entreprises de petites

dimensions mais variables de l'une à l'autre, idem pour les années d'existence, il s'agit majoritairement d'entreprises jeunes.

Les réponses relatives à l'expérience en matière de financement indiquent que les entrepreneurs ont utilisé des sources de financement variées, formelles comme informelles, notamment leurs économies personnelles, des prêts de la famille et des amis, les tontines, l'usure, les crédits clients et fournisseurs, le capital-risque, ainsi que des méthodes de financement non traditionnelles comme le crowdfunding. Concernant l'exploration de l'expérience des entrepreneurs en matière de financement et la compréhension des contraintes auxquelles ils ont été confrontés, ainsi que la prise de décision en matière de financement, les réponses mettent en évidence l'importance de considérer différents facteurs dans la prise de décision en matière de financement, tels que la flexibilité des options, les coûts associés aux différentes sources de financement et les risques inhérents à chacune d'elles. La flexibilité dans les choix de financement des entreprises du secteur informel se caractérise alors par la combinaison de plusieurs sources de financement. Les sources de financement pris individuellement semblent avoir un impact avéré sur les résultats de l'activité informelle (Djima, 2003). Qu'en est-il de leur combinaison ? La mobilisation conjointe de plusieurs sources de financement, en favorisant la diversification des ressources financières des TPE et PME du secteur informel, peut être aussi bien bénéfiques que néfastes, tant ces différentes sources n'ont pas les mêmes mécanismes et pourraient créer des interférences.

Concernant les facteurs influençant la flexibilité financière, les réponses soulignent l'importance de l'accès limité aux financements traditionnels et la nécessité de rechercher des solutions alternatives pour gérer ces contraintes. Les réponses mettent également en avant l'importance des relations avec les partenaires financiers pour renforcer la flexibilité financière et gérer ces contraintes. L'analyse globale des réponses permet de constater que les facteurs influençant la flexibilité financière dans le secteur informel sont multiples, allant de la confiance envers les partenaires financiers à la capacité d'innover dans la recherche de sources de financement alternatives. Les entrepreneurs soulignent également la nécessité d'une réglementation adaptée et de politiques favorables pour renforcer la flexibilité financière. Pour ce qui est des conséquences de la flexibilité financière, les réponses mettent en évidence les avantages de la flexibilité financière, tels que la capacité de saisir rapidement les opportunités de croissance et d'innovation. Les réponses soulignent également les défis potentiels associés à une trop grande flexibilité financière, tels que la gestion des flux de trésorerie. La démarche

méthodologique consistait à interroger les entrepreneurs sur les conséquences de la flexibilité financière et à comprendre les avantages et les inconvénients qu'ils ont rencontrés.

Les réponses apportées par les répondants lors des interviews soulignent chez les entrepreneurs du secteur informel, une influence par des facteurs tels que la confiance des partenaires financiers, la perception des risques liés aux sources de financement alternatives et les conditions économiques locales. Les réponses indiquent que les entrepreneurs cherchent activement des solutions pour surmonter les contraintes liées à l'accès aux financements traditionnels, en recherchant des financements non conventionnels et en établissant des partenariats avec des acteurs du secteur financier informel. Relativement aux perspectives futures, les réponses indiquent que les entrepreneurs visent à renforcer leur flexibilité financière en établissant des relations solides avec des partenaires financiers et en plaidant en faveur de politiques favorables et des mesures spécifiques pour soutenir la flexibilité financière des entreprises du secteur informel, telles que des réglementations souples et des programmes de formation en gestion financière adaptés. Les réponses suggèrent également que les entrepreneurs souhaitent un accès plus facile aux ressources financières et une meilleure sensibilisation des partenaires financiers aux besoins des entreprises du secteur informel.

4. Discussions et éclairages

Concernant l'importance de la flexibilité financière : Les propos de l'interviewé confirment l'importance de la flexibilité financière pour les entreprises du secteur informel, ce qui fait écho à la théorie de la flexibilité financière telle qu'évoquée par Myers (1984). Cette théorie suggère que la flexibilité financière permet aux entreprises de s'adapter rapidement aux changements du marché et d'exploiter les opportunités. En ce qui concerne la diversification des sources de financement : L'interviewé mentionne la diversification des sources de financement, une stratégie cohérente avec la théorie de la diversification financière, soutenue notamment par Modigliani et Miller (1958). Cette théorie suggère que l'utilisation de multiples sources de financement peut réduire les risques financiers de l'entreprise. Pour ce qui est des contraintes d'accès aux financements traditionnels : Les difficultés rencontrées par les interviewés pour accéder aux prêts bancaires en raison du statut informel de l'entreprise illustrent les obstacles auxquels les entrepreneurs du secteur informel peuvent être confrontés. Cette situation reflète la théorie des contraintes de financement pour les entreprises informelles, une notion développée par Johnson et Rogaly (1997). Pour ce qui est du rôle du capital social : Les relations de confiance avec les partenaires financiers sont mises en avant, ce qui concorde avec la théorie du capital social, soutenue par Nahapiet et Ghoshal (1998). Cette théorie

souligne l'importance des liens sociaux et des réseaux dans l'obtention de financements et de soutien financier. Par rapport au rôle des politiques gouvernementales : Les interviewés suggèrent que des politiques gouvernementales favorables, telles que des programmes de prêts abordables et des incitations fiscales, peuvent renforcer la flexibilité financière. Cette idée rejoint la théorie de l'intervention gouvernementale dans le financement des entreprises, comme évoquée par Lerner (1999). Les politiques publiques peuvent influencer l'accès au financement pour les entrepreneurs. Concernant la gestion des flux de trésorerie : L'importance de gérer efficacement les flux de trésorerie est mentionnée, ce qui correspond à la théorie financière classique, soutenue notamment par Brigham et Houston (2009). Cette théorie met l'accent sur la gestion prudente de la trésorerie comme un aspect crucial de la gestion financière de l'entreprise. Toutes ces conclusions mettent en évidence la pertinence des théories financières et entrepreneuriales bien établies pour comprendre les défis et les stratégies financières des entrepreneurs du secteur informel, tout en soulignant l'importance de ces concepts pour assurer la viabilité de leurs entreprises.

Conclusion :

le secteur informel à l'épreuve de la résilience avec la flexibilité financière comme pilier

Pour récapituler les principaux résultats de cette étude sur la flexibilité des choix de financement des entreprises du secteur informel, les résultats indiquent que la flexibilité financière est essentielle pour permettre aux entreprises du secteur informel de s'adapter aux fluctuations économiques et aux contraintes spécifiques du marché. Les entrepreneurs envisagent différentes sources de financement formelles telles que les prêts bancaires, le microcrédit, le capital-risque, le crédit-bail, le crowdfunding, et informelle telles que l'usure, les lovemoney (prêts des amis, et de la famille), les partenariats stratégiques, les associations villageoises, les tontines, les crédits inter-entreprises, pour diversifier leurs options et augmenter leur résilience financière. Ces résultats soulignent l'importance de la flexibilité financière pour la viabilité et la croissance des entreprises, et mettent en évidence les principaux facteurs qui influencent la flexibilité financière, tels que les contraintes d'accès au financement, les problèmes d'asymétrie d'information et les considérations liées à la gouvernance d'entreprise.

En examinant les résultats de notre étude, il est clair que la flexibilité financière n'est pas seulement une question de choix de financement, mais aussi de gestion judicieuse des ressources. Elle offre aux entrepreneurs informels la capacité de réagir rapidement aux

fluctuations du marché, de saisir les opportunités de croissance et de faire face aux imprévus. Elle favorise la diversification des sources de financement, ce qui renforce la robustesse financière. Cependant, cette flexibilité n'est pas exempte de défis. Les risques liés à une trop grande flexibilité financière, tels que les décisions impulsives d'investissement, doivent être abordés avec précaution. De plus, la gestion des flux de trésorerie peut être complexe lorsque les sources de financement sont variables.

Les résultats ouvrent à des recommandations pratiques pour les entrepreneurs du secteur informel et pour les décideurs politiques, de favoriser une plus grande flexibilité financière et de soutenir le développement de ces entreprises. Ces résultats offrent des perspectives précieuses pour les entrepreneurs, les décideurs politiques et les institutions financières, les aidant à mieux comprendre les enjeux liés à la flexibilité financière dans le secteur informel. Il est alors recommandé aux décideurs politiques de mettre en place des politiques favorables à la flexibilité financière des entreprises du secteur informel. Cela peut inclure la création de programmes de microcrédit abordables, le renforcement de l'éducation financière et de l'accès à l'information, ainsi que le soutien aux initiatives de partenariats public-privé pour faciliter l'accès au financement.

Il est important de reconnaître les limites de notre étude. Tout d'abord, notre échantillon peut ne pas représenter l'ensemble du secteur informel, et il est possible que des variations significatives existent selon les régions géographiques ou les secteurs d'activité identifiés. De plus, notre étude exploratoire s'est davantage concentrée sur les entreprises de petite et très petite taille, et il peut y avoir des différences significatives pour les entreprises informelles de plus grande envergure. Il est également important de souligner une autre limitation, notamment en termes de généralisation des résultats en raison de la spécificité du contexte national et régional. De plus, l'évolution constante de l'environnement économique et réglementaire peut également avoir un impact sur la flexibilité des choix de financement des entreprises informelles. Il est donc crucial de poursuivre les recherches dans ce domaine, en prenant en compte ces considérations et en explorant de nouvelles théories et méthodologies. Pour de futures recherches, il serait également intéressant d'explorer davantage les facteurs contextuels qui influencent la flexibilité financière dans le secteur informel. Des études comparatives entre différents pays ou régions pourraient également fournir des informations supplémentaires sur les déterminants et les conséquences de la flexibilité financière. Enfin, l'incidence de la flexibilité financière sur d'autres dimensions de la performance des entreprises, telles que l'innovation ou la durabilité, pourrait être approfondie. À l'intersection de la flexibilité

financière se trouve le concept de résilience. Les entrepreneurs du secteur informel, grâce à leur agilité financière, seront mieux préparés à faire face aux chocs économiques, aux crises imprévisibles et aux fluctuations du marché. Ils ont démontré leur capacité à rebondir, à s'adapter et à maintenir la pérennité de leurs entreprises, même dans des environnements incertains, notamment pendant la crise du Covid19.

En somme, notre étude contribue à l'enrichissement des connaissances sur la flexibilité des choix de financement des entreprises du secteur informel. En comprenant les déterminants de la flexibilité financière dans le secteur informel, les acteurs concernés peuvent développer des politiques et des stratégies plus adaptées pour soutenir le dynamisme et la croissance de ces entreprises. La flexibilité financière est bien plus qu'une stratégie ; c'est un mode de vie pour les entrepreneurs informels. Elle incarne la résilience, la créativité et la détermination nécessaires pour prospérer dans un monde économique en constante évolution. En continuant à développer et à cultiver cette flexibilité, les entrepreneurs du secteur informel sont non seulement mieux préparés à affronter l'avenir, mais ils sont également des exemples inspirants de résilience et d'adaptation pour l'ensemble de la communauté entrepreneuriale.

Références bibliographiques

- Aggarwal, R., & Harper, J. T. (2007). 82 Years of Accounting Research: An Analysis of Authorship, Collaboration, and Research Networks. *Accounting Perspectives*, 6(2), 117-175.
- Almeida, H., Campello, M. & Laranjeira, B. (2012). Corporate Debt Maturity and Future Firm Performance. *Journal of Financial Economics*, 103(1), 103-131.
- Anderson, R. W., & Reeb, D. M. (2004). Board Composition: Balancing Family Influence in S&P 500 Firms. *Administrative Science Quarterly*, 49(2), 209-237.
- Andrés-Alonso, P. d., Azofra-Palenzuela, V., & López-Iturriaga, F. J. (2005). Financial Flexibility and Investment-Cash Flow Sensitivity: Evidence from Spain. *European Financial Management*, 11(3), 295-312.
- Banerjee, S. & Dasgupta, S. (2005). The Pricing of Discretionary Accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 115-147.
- Bliss, R. R., & Panigirtzoglou, N. (2004). Option-Implied Risk Aversion Estimates. *Review of Financial Studies*, 17(2), 449-484.
- Brigham, E. F., & Houston, M. C. E. (2009). *Fundamentals of Financial Management* (12e édition)

- Brüggemann, U. & Watrin, C.. (2014). Financial Flexibility, Corporate Investment, and Performance: Evidence from Germany. *Review of Managerial Science*, 8(2), 167-195.
- Carrieri, F. & Cerasi, V. (2013). Investment and Risk Taking in Banking and Insurance. *Journal of Financial Intermediation*, 22(2), 177-199.
- Chen, M. A. (2012). Women in the Informal Sector: A Global Picture, the Global Movement. *SAIS Review of International Affairs*, 32(1), 89-103.
- Chew D. H. Jr. & Sorensen, K.A.. (2006). Behavioral Corporate Finance: An Updated Survey. *Financial Management*, 35(2), 31-57.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
- De Soto, H. (2000). *Le mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs*. Éditions Flammarion.
- Djima, M. M. (2003). *Pauvreté et sources de financement dans le secteur informel urbain au Bénin, projet CRDI*
- Fama, E. F., & French, K. R. (1999). The Corporate Cost of Capital and the Return on Corporate Investment. *Journal of Finance*, 54(6), 1939-1967.
- Fresard, L. (2008). Financial Flexibility, Maturity, and the Information Content of Debt. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 43(3), 747-776.
- Gamba, A., & Saretto, A. (2014). Financing Small Businesses in the Presence of Uncertainty. *Journal of Financial Economics*, 114(3), 424-440.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Hall, M. & Lerner, J. (2010). The Financing of R&D and Innovation. *Handbook of the Economics of Innovation*, 2, 609-639.
- Hanazaki M & Horiuchi, A. (2008). Flexibility in Dividend Policy and the Cost of Equity Capital. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(3-4), 394-417.
- Hart, K. (1986). Money in an Unequal World. *Anthropology Today*, 2(3), 4-9.
- Hirth, S. & Jeanjean, T. (2011). Economic Consequences of Regulator Sanctions on CEOs. *Journal of Business Finance & Accounting*, 38(3-4), 449-476.
- Jara-Bertin, M. & Herrera, C.P. (2015). Financial Flexibility and Corporate Investment: Evidence from a Panel VAR Model. *International Review of Financial Analysis*, 42, 304-313.

- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Johnson, J., & Rogaly, B. (1997). Microfinance and Poverty Reduction.
- Kühl, M., & Walz, U. (2004). Optimal Banking Contracts and Financial Fragility. *Journal of Financial Intermediation*, 13(2), 156-182.
- Lee, C.-F., & Shrestha, K. (2002). Flexibility in Capital Structure and Investment Decisions. *Journal of Business Finance & Accounting*, 29(7-8), 889-914.
- Lerner, J. (1999). The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Effects of the SBIR Program. *The Journal of Business*, 72(3), 285-318.
- Lerner, J., & Hall, M. (2010). The Financing of R&D and Innovation. *Handbook of the Economics of Innovation*, 2, 609-639.
- Lewis, W.A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139-191.
- Mahmudi, H. & Bein, M.A. (2014). The Relationship Between Financial Flexibility and Corporate Performance: Evidence from Iran. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 4(4), 875-882.
- Mazen, S. & Locke, S. (2015). Financial Flexibility, Firm Performance, and the Financial Crisis: Evidence from the United Kingdom. *Journal of Economics and Business*, 78, 259-278.
- Michael C. Jensen & William H. Meckling. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.
- Panigirtzoglou, N., & Bliss, R. R. (2004). Option-Implied Risk Aversion Estimates. *Review of Financial Studies*, 17(2), 449-484.
- Portes A. & Castells, M. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. In A. Portes, M. Castells, & L.A. Benton (Eds.), *The Informal*

- Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries (pp. 11-37). Johns Hopkins University Press.
- Portes, A., & Castells, M. (1989). World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy. In A. Portes, M. Castells, & L. A. Benton (Eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 11-37). Johns Hopkins University Press.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1995). What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data. *The Journal of Finance*, 50(5), 1421-1460.
- Righi, M.B, Schiehl, E. & Da Costa N.. (2015). Financial Flexibility, Capital Structure, and Firm Performance: Evidence from Brazil. *Emerging Markets Finance and Trade*, 51(6), 1200-1222.
- Tirole, J. (2006). Hierarchies and Bureaucracies: On the Role of Collusion in Organizations. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 22(2), 301-328.
- Tirole, J. (2006). *The Theory of Corporate Finance*. Princeton University Press.
- Vélez-Pareja, I. & Stiglitz, J.E. (1996). Flexible Debt Contracts: A Proposal for a Reformed International Financial System. *World Development*, 24(9), 1481-1495.
- Walz, U., & Kühl, M. (2004). Optimal Banking Contracts and Financial Fragility. *Journal of Financial Intermediation*, 13(2), 156-182.