

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN ADMINISTRATION DES AFFAIRES
(MBA)

PAR
MOHAMED FETHI HATTOU

LES DÉTERMINANTS D'ACCÈS AU FINANCEMENT
BANCAIRE POUR LES PME :
LE CAS DE L'AFRIQUE DE L'EST

Septembre 2016

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

SOMMAIRE

Cette étude tente d'expliquer par quels facteurs les PME de la région d'Afrique de l'est parviennent à accéder au crédit bancaire, en déterminant l'effet de certaines variables internes des entreprises, ainsi que des variables externes qui sont reliées directement à l'environnement économique du pays.

L'intérêt porté pour l'Afrique de l'est a été motivé par deux raisons principales qui ont encouragé l'accomplissement de cette recherche. En plus du peu d'intérêt éprouvé par les études antérieures à explorer cette partie, nous avons constaté lors de notre investigation que l'Afrique de l'est est une région qui porte moins de contraintes de financement par rapport à d'autres régions de l'Afrique subsaharienne, ce qui nous a poussés à connaître la particularité de cette zone. Le second facteur qui a suscité notre intérêt de recherche, est la coopération consistante des banques avec les PME, par lequel nous voulons savoir quelles sont les raisons ou les facteurs, qui justifient cette coopération.

L'étude a pu déduire que la perception des contraintes de financement est la même peu importe l'obtention ou non d'un crédit bancaire. Donc, nous avons jugé qu'il serait plus judicieux de s'intéresser aux facteurs qui favorisent l'accès au financement bancaire, plutôt que d'essayer d'identifier le degré de sévérité des contraintes financières, alors que leurs perceptions à l'égard des dirigeants, ne jouent pas un rôle significatif dans l'accès au financement bancaire.

Les résultats de cette recherche ont pu identifier des facteurs déterminants qui expliquent les causes d'accès au financement bancaire des PME de la région d'Afrique de l'est tel que : l'âge de l'entreprise, sa taille, sa possession, le secteur d'activité, le sexe du propriétaire dirigeant ainsi que la vérification périodiques des états financiers par de auditeurs externes. Toutefois, nous avons remarqués que le fait de posséder une certification internationale ISO qui justifie les systèmes de management de la qualité et le management environnemental possède un effet positif sur les l'accès au financement bancaire et que très peu d'études empiriques ont appuyés cette contribution.

Ces facteurs font sujets de demande de crédits, car leur existence dans l'entreprise favorise l'accès au financement bancaire. En addition aux déterminants internes, nous avons constaté que le fait d'intégrer d'autres facteurs institutionnels de nature externe, qui établissent une stabilité économique du pays, rendant l'offre de crédit plus abondante aux PME et sont ainsi complémentaires aux facteurs internes de la demande de crédit.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	II
TABLE DES MATIÈRES.....	IV
LISTE DES TABLEAUX.....	VIII
LISTE DES FIGURES.....	X
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	XI
REMERCIEMENTS.....	XII
INTRODUCTION	13
CHAPITRE 1 : PROBLÉMATIQUE MANAGERIALE.....	20
1.1 Mise en contexte.....	20
1.1.1 Définition de la PME.....	20
1.1.2 Définition des PME d'Afrique de l'est.....	22
1.1.3 Les parts des PME d'Afrique de l'est dans chaque secteur.....	24
1.1.4 La création d'emploi des PME d'Afrique de l'est.....	24
1.1.5 Les contraintes de financement des PME d'Afrique de l'est.....	26
1.1.6 L'accès au financement bancaire des PME d'Afrique de l'est.....	27
1.2 Objectifs et question de recherche.....	29
1.2.1 L'analyse des tests d'égalité des moyennes.....	29
1.2.1.1 <i>Test 1 : contraintes mineures</i>	31
1.2.1.2 <i>Test 2 : contraintes sévères</i>	32
CHAPITRE 2 : REVUE DE LITTÉRATURE.....	35
2.1 Le rôle de l'asymétrie d'information dans l'accès au financement bancaire... 35	35
2.1.1 Le contrôle de gestion chez les propriétaires dirigeants.....	35

2.1.2 L'accès au financement bancaire pour les PME.....	37
2.1.3 Théorie de l'agence.....	42
2.1.3.1 <i>L'asymétrie d'information</i>	43
2.1.3.2 <i>La sélection adverse</i>	46
2.1.3.3 <i>L'aléa moral</i>	47
2.1.3.4 <i>Les coûts d'agences directs et indirects liés au financement bancaire</i>	49
2.1.3.5 <i>La gouvernance et les conflits d'agence</i>	50
2.1.3.6 <i>L'impact des moyens de contrôles sur les conflits d'agence</i>	51
2.1.3.7 <i>Les coûts d'agence</i>	52
2.2 Les déterminants du choix de financement des PME.....	54
2.3 Les déterminants d'accès au financement bancaire des PME.....	56
2.3.1 La taille de l'entreprise.....	56
2.3.2 Le sexe du dirigeant.....	56
2.3.3 La stabilité des revenus.....	57
2.3.4 Le secteur d'activité.....	57
2.3.5 L'âge de l'entreprise.....	58
2.3.6 La possession de l'entreprise.....	58
2.3.7 Les facteurs macroéconomiques.....	59
2.3.8 Les systèmes d'audit.....	60
2.3.9 L'acquisition d'une certification internationale ISO.....	60

CHAPITRE 3 : MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE.....	63
3.1 Modèle théorique.....	63
3.1.1Hypothèses.....	65
3.1.2 Les variables et instruments de mesures liés à l'étude.....	67
3.1.2.1 <i>Variable dépendante</i>	67
3.1.2.2 <i>Variables indépendantes</i>	68
3.1.3 Description des bases de données	69
3.1.4 Échantillonnage	70
3.1.5 Description des contraintes de financements de l'échantillon	71
3.1.6 Statistiques descriptives de l'échantillon	72
3.2 Analyse de corrélation	75
3.2.1 Corrélation entre Y et les variables qui caractérisent la demande de crédit.....	75
3.2.2 Corrélation entre Y et les variables qui caractérisent l'offre de crédit.....	76
3.3 Analyse des composantes principales (ACP).....	77
3.3.1 Les caractéristiques de l'entreprise	78
3.3.2 Les caractéristiques institutionnelles	78
3.3.4 Les caractéristiques du dirigeant	79
3.4 Le modèle probit et son estimation	79
CHAPITRE 4 : RÉSULTATS ET INTERPRÉTATIONS	82
4.1 Estimation des paramètres et présentation des résultats	82

4.1.1 Les déterminants d'accès au financement bancaire : Le rôle de la demande de crédit	82
4.1.1.1 <i>L'effet de l'âge de l'entreprise</i>	84
4.1.1.2 <i>L'effet du secteur de travail</i>	84
4.1.1.3 <i>L'effet de la détention d'une certification internationale ISO</i>	84
4.1.1.4 <i>L'effet de la possession de l'entreprise:</i>	85
4.1.1.5 <i>L'effet de l'audit externe :</i>	86
4.1.1.6 <i>L'effet de la taille d'entreprise</i>	86
4.1.1.7 <i>L'effet du sexe du propriétaire dirigeant</i>	87
4.1.2 Les déterminants d'accès au financement bancaire : Le rôle de l'offre de crédit	87
4.1.2.1 <i>Le rôle du taux d'épargne dans l'accès au financement bancaire :</i>	88
4.1.2.2 <i>Le rôle du PIB par habitant dans l'accès au financement bancaire :</i>	89
4.1.2.3 <i>L'effet du marché de l'offre et de la concentration bancaire :</i>	89
CONCLUSION	91
4.2 Limites de la recherche :	92
4.3 Champs de recherches futurs	93
BIBLIOGRAPHIE	94

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : définition des PME établie à des fins juridiques et administratives.

Tableau 2 : Indicateurs de définitions des PME de certains pays de l'échantillon.

Tableau 3 : Définitions des PME de certains pays de l'échantillon selon le nombre d'employés.

Tableau 4 : Pays et secteurs d'activité des PME entre 2007 et 2015.

Tableau 5 : Croissance annuelle de l'emploi dans certains pays d'Afrique de l'est.

Tableau 6 : Les contraintes de financement perçues de façon majeure selon différentes régions de l'Afrique sub-saharienne.

Tableau 7 : L'accès au financement bancaire dans différentes régions d'Afrique.

Tableau 8 : Statistiques de groupe du test d'égalité des moyennes n°1.

Tableau 9 : Test n°1 des échantillons indépendants.

Tableau 10 : Statistiques de groupe du test d'égalité des moyennes n°2

Tableau 11 : Test n°2 des échantillons indépendants.

Tableau 12 : Répartition de l'échantillon en taille

Tableau 13 : Contraintes de financements de l'échantillon

Tableau 14 : Types de financements de l'échantillon.

Tableau 15 : Statistiques descriptives de l'échantillon.

Tableau 16 : Corrélation entre la variable dépendante et les variables indépendantes de la demande de crédit.

Tableau 17 : Corrélation entre la variable dépendante et les variables indépendantes de l'offre de crédit.

Tableau 18 : Tableau des composantes principales.

Tableau 19 : Estimations des paramètres internes d'accès au crédit.

Tableau 20 : Estimations des paramètres de l'offre de crédit.

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Les PME à travers le monde qui jugent que l'accès au financement est une contrainte majeure.

Figure 2 : Tendance des prêts des PME.

Figure 3 : Les taux d'intérêts et les retours sur investissements au profit des banques.

Figure 4 : résumé récapitulatif des déterminants de l'offre et de la demande de crédit cités dans la revue de littérature.

Figure 5 : Schéma de synthèse conceptuel.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

PME	Les petites et moyennes entreprises.
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques.
PIB	Produit Intérieur Brut.
ISO	International Organization for Standardization.
SCR	Les Sociétés Capitales de Risques.
WBES	World Business Environment Survey.
ES	Entreprises Surveys.
BM	Banque mondiale.
WDI	World development indicators.
CF	Contraintes de financements.
ACP	Analyse des composantes principales.
MCO	Moindre carrés ordinaires.

REMERCIEMENTS

L'allégeance envers Notre Seigneur tout Puissant, est la clé de tout le bonheur et le pilier du succès. Grâce à la volonté de notre Miséricordieux, on acquiert la force, le courage et la détermination qui nous permettent de persévéérer dans notre vie, afin d'atteindre nos objectifs. Louange à notre Grand Créateur, qui nous guide à chaque instant de notre existence.

À la fin de ce travail de recherche je tiens à remercier tous ceux et celles qui m'ont aidé tout au long de mes études. Mais avant d'adresser mes remerciements, j'ai une pensée particulière et profonde pour un être très cher, à qui je n'ai pas eu assez de temps pour exprimer mes sentiments d'amour les plus profonds. La source de tendresse, que je n'ai pu serrer pour la dernière fois dans mes bras, à ma très chère maman, qui a quitté ce monde à jamais, se fut maintenant six mois. Je tiens à rendre hommage à ma précieuse mère, qui avait un très grand cœur, la précieuse de toutes les mères qui, par ses prières, m'a tant aidé. Elle a consacré sa vie à notre bonheur, celle qui m'a encouragé à affronter chaque combat que la vie nous impose, depuis que j'ai ouvert les yeux dans ce monde, jusqu'à sa mort. Elle a fait de moi un homme fort, et sans elle, je n'aurais jamais été ce que je suis aujourd'hui. Hélas, cette lumière rayonnante qui a éclairé mes obscurités et ensoleillé toute ma vie, s'est éteinte. Mais elle a laissé en moi une grande foi, qui me laisse croire qu'un jour, je la reverrai dans la vie de l'au-delà. Je prie notre Dieu tout Puissant, par sa grande Miséricorde, de l'accueillir dans son vaste paradis.

Je tiens aussi à adresser un grand hommage de ma sincère admiration au plus merveilleux des pères, mon très cher papa, rares sont les mots qui décrivent sa grande personnalité, et sa grandeur d'âme comblée de sagesse et de générosité, à qui j'exprime respect et reconnaissance. Mon très cher père qui est ma source d'apprentissage, a toujours été là pour moi et le restera toujours. Je prie notre Dieu tout Puissant, d'accorder à ce cet homme une longue vie, saine et sereine.

Un grand merci à ma merveilleuse femme Nassima, une perle très rare qui m'a toujours épaulée, et qui grâce à elle, j'ai retrouvé l'espoir dans cette vie. Une femme exceptionnelle qui restera gravée dans mon cœur à jamais. J'exprime aussi mes remerciements et ma profonde gratitude à mes beaux-parents Kaddour et Meriem, que j'admire tant, et pour lesquels je porte beaucoup d'estime. La rareté de leur sagesse, et leur pureté d'âmes, leurs ont forgé une grande place dans mon cœur.

Un énorme merci aux meilleures sœurs que cet univers puisse porter, mes précieuses sœurs, Dalya, Chahinez et Nawel, qui à travers leur finesse d'esprit, m'ont apporté un soutien absolu. Elles ont su veiller sur leur petit frère, malgré la distance qui nous sépare, mais qui laisse toujours nos cœurs unis. Sans oublier mes petits garnements qui commencent à grandir, mes nièces Serine, Maria, Mimi et Radja, ainsi que mon neveu le petit homme Mohamed. Je remercie aussi mes chers beaux-frères Hamza et Merzouk.

Je dédie ce travail à la mémoire de mes grands-parents qui restent présents dans mon cœur, à tous mes amis que j'aime et qui m'aiment, et à tous ceux qui ont contribué à ma réussite, et m'ont permis d'atteindre mon objectif, je leur dis merci.

En fin, je ne peux achever ce mémoire sans exprimer mes remerciements et ma reconnaissance à mon directeur de recherche, Mr Foued Chihi, professeur d'économie au département de finance et économique de l'Université du Québec à Trois-Rivières, d'avoir accepté de diriger ce travail. À travers sa disponibilité, et son aide sur tous les plans, par ses conseils et son soutien tout au long de cette thèse. J'exprime aussi mes remerciements à tous les professeurs de l'école de gestion, pour leur dévouement et leur assistance tout au long de mes études à l'Université du Québec à Trois Rivières.

INTRODUCTION

Depuis plusieurs années, le financement des petites et moyennes entreprises (PME) est au cœur des débats scientifiques en gestion, faisant l'objet de plusieurs recherches conceptuelles et empiriques, qui tentent de trouver des solutions pertinentes dans ce champ de recherche, pouvant améliorer l'accès au financement bancaire des PME. Henri Wanba, (2013) indique que ce phénomène, est plus accentué dans les pays en voie de développement, où la PME est une source de création d'emplois, faisant face à de sérieuses pénuries de liquidités, et une grande difficulté d'accès au financement bancaire, qui entrave leur développement.

Selon le rapport professionnel de l'organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) publié en 2015, l'accès au financement bancaire reste toujours équivoque et incertain, indiquant que les taux de rejets révèlent que les contraintes d'accès aux crédits, sont un sujet de préoccupation qui touche plus les PME, que les grandes entreprises. Le rapport de l'OCDE, préconise la diversification des sources de financements aux PME, afin de mieux répondre à leurs besoins, indiquant qu'elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emploi, surtout dans les pays en voie de développement.

On distingue parmi les pays en voie de développement qui souffrent constamment d'accès au financement externe, l'Afrique sub-saharienne qui est très touchée par ce phénomène, la majorité des PME de cette région connaissent un très grand retard de développement qui nuit massivement à l'économie des pays de cette région. Ces pays basent assez souvent l'évolution de leurs économies sur les entreprises de petites et moyennes envergures, source primordiale d'emploi. Cependant le taux de chômage dans ces pays reste très élevé, en conséquence de l'inaptitude des PME à se développer rapidement, à cause de plusieurs facteurs dont les pénuries de liquidités.

La base de données Entreprises Surveys (ES), qui nous a aidés dans notre collecte de données, démontre clairement l'incapacité des PME de l'Afrique sub-saharienne à accéder au financement bancaire, car d'après les statistiques de cette base de données, cette partie de l'Afrique éprouve le plus de difficultés à coopérer avec les

banques par rapport à d'autres pays du monde. Les statistiques indiquent que 36,8% des PME de l'Afrique sub-saharienne, jugent que l'accès au financement bancaire est une contrainte majeure, ce taux reste le plus élevé par rapport à d'autres régions du monde comme l'Asie, l'Europe l'Amérique latine, la région de MENA ainsi que le reste du monde. Cela nous a amené à constater aussi que le taux de PME qui utilisent les banques pour financer leurs investissements dans l'Afrique sub-saharienne est aussi le taux le plus faible par rapport aux autres régions du monde, qui s'élève seulement à 19,9%, car les banques semblent être peu coopératives avec les entreprises de petites et moyennes envergures situées dans l'Afrique sub-saharienne.

A cet effet, nous avons focalisé notre choix sur une partie de l'Afrique sub-saharienne qui est l'Afrique de l'est, car dans un premier temps cette région a très peu été explorée par les études empiriques antérieures, et qui présente les mêmes discordances en matière de financement externe avec les PME. Cependant, le taux de contraintes de financement de l'Afrique de l'est est assez faible par rapport à d'autres régions de l'Afrique sub-saharienne, ce qui a suscité notre intérêt pour cette zone, afin d'essayer de comprendre sa particularité et expliquer l'accessibilité des PME d'Afrique de l'est au financement externe.

Nous avons remarqué lors de la collecte de notre échantillon un caractère d'accès au financement bancaire très divergeant d'une PME à une autre, car plusieurs PME qui sont sujets de pénuries de liquidités n'ont pas eu accès au financement bancaire alors que d'autres PME avec la même perception de contrainte financière qui est assez sévère, ont réussi à coopérer avec les banques et accéder à ce type de financement.

Nous avons donc choisis de vérifier si les déterminants de la perception des contraintes financières (CF) qui ont été identifiés auparavant dans la littérature demeurent significatifs pour expliquer la probabilité d'accès au financement bancaire, dans le cas contraire la meilleure façon d'expliquer cette coopération des PME avec les banques seraient plutôt de s'intéresser aux déterminants qui favorisent l'accès au financement bancaire (AFB).

C'est à cet effet que nous avons effectué des tests d'égalité de moyennes sur la perception des contraintes financières et l'accès au financement bancaire, où nous avons pu constater que les contraintes financières soutenues dans la littérature n'ont pratiquement aucun effet sur l'accès au financement bancaire, qui n'est pas le même pour les entreprises qui ont le même degré de perception de la contrainte. Donc nous avons constaté qu'il serait plus opportun d'essayer de comprendre les déterminants qui favorisent l'accès au financement bancaire plutôt que de s'intéresser aux contraintes de financement, alors que leur rôle n'est pas très significatif sur l'accès au financement externe.

D'après la littérature qui s'intéresse au financement des PME, le phénomène de contraintes d'accès au financement bancaire, est principalement dû à l'asymétrie d'informations entre l'entrepreneur et le banquier. Car, l'entrepreneur possède une plus grande quantité d'informations sur son entreprise, que le bailleur de fonds (Miloudi et Benkraiem, 2014). L'opacité de la PME et l'asymétrie d'informations, peuvent soumettre l'évaluation de la demande de crédit à un risque très élevé de rejet (Foliard, 2011).

Il est donc nécessaire pour les PME d'avoir le profil adéquat qui pourrait leur permettre de séduire les banques et d'obtenir l'accord d'un crédit bancaire. Plusieurs facteurs internes des PME ont été qualifiés par les travaux empiriques comme déterminants d'accès au financement bancaire, qui augmentent amplement la probabilité d'accès au crédit classique. Les études qui ont été élaborées à cet égard par plusieurs chercheurs comme Colot et al. (2010) ; Nunes et al. (2011) ; Smolarski et Kut (2011) ; Miloudi et Benkraiem (2014) ; Levratto (1990), ont essayé de mieux comprendre le phénomène de difficulté d'accès au financement bancaire et déceler des solutions appropriées, en se basant sur les facteurs internes des PME.

Devereux et Schiantarelli (1990) et Oliner et Rudebusch (1992), ont choisi les deux variables (L'âge et la taille de l'entreprise) en tant que critères élémentaires, qui permettent aux PME en quête de fonds, de financer leurs projets. Cela rejoint l'idée de Schiffer et Weder (2001), qui a mené une enquête, sur le financement des PME,

cette dernière révèle que les entreprises de petites tailles sont celles qui perçoivent le plus de contraintes financières, par rapport aux grandes entreprises.

Dans le même ordre d'idées, d'autres auteurs comme Beck et al. (2006) ont constaté à travers leurs études que l'âge, la taille et la propriété majoritaire de l'entreprise (domestique ou étrangère), sont des baromètres qui prédisent de manière efficace à l'accès au financement externe. Leur étude soutient, que les jeunes entreprises et les plus petites d'entre elles, ainsi que les entreprises domestiques, manifestent plus d'obstacles et de contraintes financières. Le financement par dettes ne convient pas à supporter les risques potentiels, que peuvent entraîner les entreprises fraîchement créées (Schäfer et al. 2004). Akoten et al. (2006) suggèrent, ceux qui ont un accès plus facile au crédit formel (les banques), ont tendance à être expérimentés, avec un capital social élevé. Gertler (1988) affirme aussi de son côté, que les asymétries d'information sont susceptibles d'être particulièrement plus élevés chez les jeunes entreprises et les entreprises fraîchement créées, que chez les entreprises matures, car, les créanciers ne sont pas très familiarisés avec ces entreprises. D'un autre côté, ces entreprises n'ont pas encore eu assez de temps pour établir des relations à long terme, avec les bailleurs de fonds.

Ces déterminants, sont donc liés positivement à l'endettement bancaire, et peuvent être particulièrement important pour les PME qui rencontrent des pénuries de liquidités. Ceci, afin d'être en mesure d'accéder à la dette, avec des conditions bancaires plus avantageuses. Cependant, les entreprises qui n'arrivent pas à stabiliser leurs revenus, et qui font face à des fluctuations de hausses et de baisses dans leurs rendements, avec des actifs incertains, ou d'un âge très jeune, ne seront pas en mesure d'accéder à la dette.

D'autres études conceptuelles ont essayé à leur tour de comprendre le phénomène des contraintes financières tel que perçue par les propriétaires dirigeants des PME, comme (Kaplan et Zingales 1997), qui caractérisent la perception des contraintes financières perçues par les dirigeants d'entreprises en variable ordinaire, classifient la perception de la contrainte, en fonction du degré de sévérité, (aucun obstacle, moyen,

modéré, majeur, sévère). Les auteurs indiquent que cette hiérarchie, se base sur une panoplie de déclarations contenues dans les rapports financiers annuels. L'entreprise fait face à un sérieux problème d'accès au financement par dette, lorsque cette dernière viole les clauses restrictives telles que l'affichage d'antécédents de crédits déplorables, qui l'ont séparé de sa source de crédit habituelle, ou quand elle fait face à des problèmes de liquidités, qui la poussent dans certains cas jusqu'à renégocier les délais de paiement des dettes.

Cette contradiction dans la littérature crée une confusion, qui peut créer des réflexions d'auteurs, avec des caractères très divers. Il est donc opportun d'accentuer la recherche sur les déterminants d'accès au financement bancaire, qui pourrait expliquer l'accès des PME au financement bancaire, en explorant une zone qui possède moins de contraintes de financement comme l'Afrique de l'est par rapport à d'autres zones sub-sahariennes et tenter de comprendre la particularité de cette zone qui parvient à coopérer facilement avec les banques, alors que d'autres parties de l'Afrique sub-saharienne éprouvent des difficultés énormes à accéder à ce type de financement.

Cette étude a donc pour but de cerner les déterminants d'accès au financement bancaire des PME de l'Afrique de l'est. L'échantillon de cette étude a été collecté sur la base de plusieurs critères, qui regroupe majoritairement les PME. Les résultats de cette étude, ont pu identifier plusieurs déterminants d'accès au financement bancaire, ayant peu été étudiés par la littérature antérieure, ainsi que d'autres déterminants, qui ont été testés empiriquement dans d'autres régions émergentes.

Le travail s'élabore d'une manière à comprendre la problématique managériale dans le premier chapitre, en mettant en contexte l'ampleur du phénomène des contraintes de financements pour les PME d'Afrique de l'est, ainsi que leur capacité d'accès au financement bancaire, et ainsi déterminer notre question de recherche après avoir effectué des tests d'égalité des moyennes qui nous permettrons de juger si il faudrait s'intéresser au CF ou bien aux déterminants d'AFB.

Le deuxième chapitre, couvrira la revue de la littérature, où nous allons mettre en contexte les PME, ainsi que leurs caractéristiques de gestions ambiguës et opaques. Nous allons aussi parler du propriétaire dirigeants de la PME qui est souvent omniprésent, et prend des décisions singulières. Nous aborderons également les déterminants d'accès au financement bancaire, les contraintes financières et leurs perceptions aux yeux des dirigeants, en mettant le lien avec la théorie d'agence et d'asymétrie d'information.

Le troisième chapitre porte sur la méthodologie de la recherche, et présente les hypothèses, une définition conceptuelle des variables et instruments de mesures (variable dépendante et indépendantes), ainsi que la description des bases de données et de l'échantillon lié à l'étude, et la mise en contexte de l'ampleur des contraintes financières dans l'échantillon, ainsi que le type de financement des entreprises. Il présente également, les statistiques descriptives, et contient aussi des tests d'égalité de moyennes, qui oriente l'étude vers l'identification des déterminants d'accès au financement bancaire, ainsi que certaines analyses, comme l'analyse de corrélation et l'analyse des composantes principales. Nous présentons aussi le modèle statistique probit qui fera l'objet d'estimation des paramètres de l'étude. Le quatrième chapitre, présente l'estimation des paramètres, l'interprétation des résultats de l'étude, les limites de la recherche, les champs de recherches futurs, ainsi que la conclusion.

CHAPITRE 1 : PROBLÉMATIQUE MANAGÉRIALE

Ce chapitre met en contexte les PME de l'Afrique de l'est à travers une définition de ces PME selon les pays de l'échantillon. Il décrit aussi la part des PME dans l'économie par secteur, en mettant en évidence leur rôle dans la création d'emploi. Cette partie nous introduit aussi les contraintes de financement des PME d'Afrique de l'est qui sont très peu présentes dans cette zone, ainsi que leur part d'accès au financement bancaire, afin de pouvoir expliquer à travers notre recherche quel est la particularité qui fait que ces pays ont moins de contraintes avec une plus grande facilité de coopérations avec les banques. Par la suite nous déduirons notre choix de recherche qui portera son intérêt sur les déterminants des contraintes de financement ou bien sur les déterminants d'accès au financement bancaire pour expliquer l'accès des PME de l'Afrique de l'est au financement bancaire.

1.1 Mise en contexte :

Afin de mieux révéler l'importance de la problématique dans un contexte managérial, nous allons comparer les contraintes de financement de l'Afrique subsaharienne par rapport à d'autres régions du monde et ensuite approfondir le cas de l'Afrique de l'est qui présente moins de contrainte par rapport à d'autres zones de l'Afrique sub-saharienne. Cependant, avant de commencer nous devons définir la PME selon les normes africaines par rapport au reste du monde et mettre en évidence leurs rôles dans l'économie du pays pour pouvoir aborder la question des contraintes de financements.

1.1.1 Définition de la PME :

Les PME sont généralement des entreprises dont le pouvoir, le contrôle et la propriété, sont liés et concentrés. Le processus décisionnel est généralement contrôlé par le propriétaire dirigeant à qui revient la propriété de l'entreprise. La définition d'une PME diverge d'une économie à une autre d'un pays à un autre, et ce d'après son nombre d'effectif, son chiffre d'affaire annuel son autonomie etc.

D'après le rapport de l'OCDE en 2004, le principal critère de définition des PME à des fins statistiques est le nombre de salariés. Le tableau 1 nous donne un résumé sur les différents critères de définitions des PME, à des fins juridiques et administratives¹

Tableau 1 : définition des PME établie à des fins juridiques et administratives.

Entreprise	Effectif (Nombre de salariés)	Chiffre d'affaire annuel (EUR)	Total de Bilan annuel (EUR)	Autonomie
Micro-Entreprise	De 1 à 9	< 2 millions	< 2 millions	25% ou plus du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise
Petite entreprise	De 10 à 49	< 10 millions	< 10 millions	
Moyenne entreprise	De 50 à 249	< 50 millions	< 43 millions	
Grande entreprise	Plus de 250	> 50 millions	< 43 millions	

Source : OCDE, 2004.

Connues pour leurs caractéristiques spécifiques, les PME ont toujours été qualifiées comme des entités opaques, se caractérisant par une certaine forme de centralisation de gestion, une concentration du pouvoir et du processus décisionnel, qui tourne autour du propriétaire dirigeant (Winston et Heiko, 1990). Elles sont généralement dotées de systèmes d'informations peu organisés, et possèdent dans la plus part des cas, un cycle de vie plus court que celui des grandes entreprises. Elles se basent beaucoup plus sur les réseaux informels, et manquent généralement d'expertises (Pettit et Singer, 1985). Leurs ressources financières sont globalement limitées et coûteuses, avec une opportunité de croissance forte, mais qui reste instable. Réputées pour leurs ambiguïtés, les caractéristiques des PME ont créé une sorte de méfiance des bailleurs de fonds, qui leurs font subir des conditions de financement sévères (Levratto, 1990).

¹ Définition des PME selon la recommandation 2003/361/CE de la Commission européenne.

Ces conditions de financement s'appliquent sur toutes les PME, qui représentent un risque potentiel pour les institutions financières, qui ne possèdent pas une information fiable et précise sur les PME.

1.1.2 Définition des PME d'Afrique de l'est :

En ce qui concerne les PME de l'Afrique sub-saharienne leurs définitions sont aussi divergentes par rapport au nombre d'employés que chaque PME possède. Notre échantillon regroupe 15 pays d'Afrique de l'est (Burundi, Kenya, Mozambique, Tanzanie, Uganda, Zambie, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Madagascar, Malawi, Rwanda, Soudan, Zimbabwe, Maurice). Chacun d'entre eux adopte une définition personnalisée en prenant en considération plusieurs indicateurs de définition qui diffèrent d'un pays à un autre, comme le nombre de salariés, l'industrie dans laquelle opère la PME, les actifs de l'entreprise ainsi que son chiffre d'affaire son capital et ses investissements².

A titre d'exemple le Kenya se concentre sur deux critères pour définir une PME qui sont généralement le nombre d'employés ainsi que le chiffre d'affaire annuel de la firme (Voir tableau 2), cependant cette définition prend un autre sens quand la PME kenyane opère dans le secteur manufacturier, car un autre critère rentre en considération qui est celui du capital de l'entreprise.

² Voir banque mondiale.

Tableau 2 : Indicateurs de définitions des PME de certains pays de l'échantillon

Pays	Nombre d'employés	Le secteur d'activité	Actifs/chiffre d'affaire
Uganda	✓		✓
Maurice	✓	✓	✓
Éthiopie	✓	✓	✓
Rwanda	✓	✓	
Kenya	✓		✓
Mozambique	✓		
Tanzanie	✓	✓	✓

Source : IFC Banque Mondiale (2006).

Nous remarquons que tous les pays prêtent une attention particulière pour le nombre de salariés dans les définitions qu'elles adoptent pour leurs PME. Cependant, les nombre d'employés diffèrent d'une définition à une autre et d'un pays à un autre.

Tableau 3 : Définitions des PME de certains pays de l'échantillon selon le nombre d'employés

Pays	Micro entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise
Uganda	>5	5- 50	51- 250
Maurice	>5	5 – 9	10 – 50
Rwanda	1 – 10	11 – 30	31 – 100
Kenya	1 – 9	10 – 49	50 – 99
Mozambique	> 5	6 – 25	26 – 100
Tanzanie	>5	5 - 49	50 – 99

Source : IFC Banque Mondiale (2006).

1.1.3 Les parts des PME d'Afrique de l'est dans chaque secteur :

On remarque dans le tableau 4 que le secteur de services et du commerce dominent les marchés occupés par les PME de certains pays de l'Afrique de l'est comme l'Uganda, Maurice, l'Éthiopie et la Tanzanie. Le secteur manufacturier reste peu exploité, ou qui ne rentre pas dans la compétence de ces pays, on trouve beaucoup plus de marchés qui s'intéresse au secteur de la manufacture dans la région de l'Afrique du nord qui fait partie du Middle East and North Africa (MENA).

Tableau 4 : Pays et secteurs d'activité des PME entre 2007 et 2015

Pays	Année	Manufacture	Service	Commerce
Uganda	2013	27%	52,4%	22,6%
Maurice	2009	31,7%	47,2%	21,1%
Éthiopie	2015	29%	45%	26%
Kenya	2013	25,8%	25,8%	48,5%
Mozambique	2007	27,3%	6,7%	66%
Tanzanie	2013	17,1%	31%	52%

Source : Entreprises Survey (2016).

1.1.4 La création d'emploi des PME d'Afrique de l'est :

Une très grande partie des entreprises de l'Afrique de l'est qui contribuent à l'augmentation du produit intérieur brut du pays (PIB), sont des PME qui opèrent dans de différents secteurs (manufacturier, service ou encore le secteur du commerce et de la vente en détail). Ces entreprises qui occupent des places importantes dans chaque économie et sont aussi créatrices de travail et sources importantes d'emploi.

Ayyagari et al. (2007) affirment que plusieurs études antérieures indiquent que les PME des pays développés et ceux des pays en voie de développement, contribuent en moyenne jusqu'à 60% de l'offre d'emploi formelle dans le secteur manufacturier, indiquant de ce taux est encore plus important pour les pays africains si on prend en

considération le secteur d'emploi informel, les PME africaines pourvoient trois quarts du total de l'offre d'emploi dans le secteur manufacturier.

Pour ce qui est de l'Afrique de l'est et plus précisément dans les pays de notre échantillon la création d'emploi connaît une croissance importante, certains pays comme la Tanzanie et l'Éthiopie ont connu des taux de croissance d'emploi plus élevés que la moyenne de croissance d'emploi dans l'ensemble de l'Afrique subsaharienne³ avec respectivement 10% et 8,9%, les PME des autres pays connaissent des croissances annuelles d'emploi avec des taux assez modérés mais qui contribuent de manière positive à lutter contre le chômage comme le démontre le tableau 5 suivant :

Tableau 5 : Croissance annuelle de l'emploi dans certains pays d'Afrique de l'est

Pays	Année	Croissance annuelle de l'emploi
Uganda	2013	2%
Malawi	2014	5,2%
Éthiopie	2015	8,9%
Kenya	2013	2,4%
Djibouti	2013	6%
Tanzanie	2013	10%

Source : Entreprises Survey (2016).

Après avoir compris la définition des PME dans l'Afrique de l'est ainsi que leur part dans l'économie de chaque pays et l'importance qu'elles apportent dans la création d'emploi, nous allons maintenant mettre le point sur les contraintes de financements que connaissent les PME de cette région ainsi que leur possibilités d'accès au financement bancaire, afin de pouvoir définir notre question de recherche

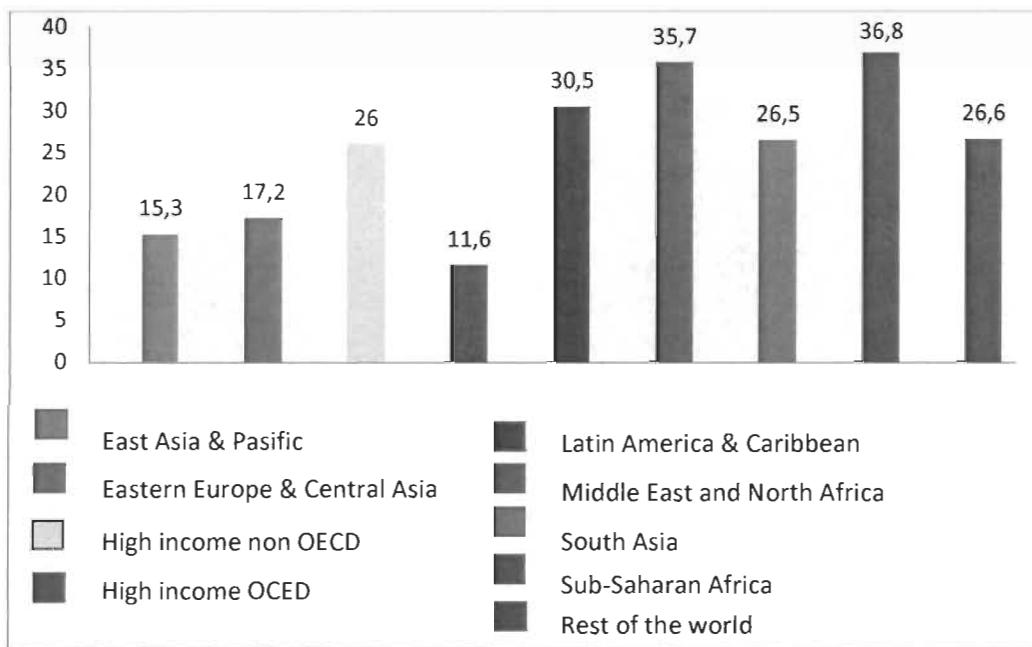
³ D'après la base de données Entreprises survey, dans l'Afrique sub-saharienne l'emploi atteint en moyenne 6% de croissance annuelle.

1.1.5 Les contraintes de financement des PME de l'Afrique de l'est :

D'après la base de données ES l'Afrique sub-saharienne est la région où règne le plus de contraintes de financements par rapport à d'autres pays du monde avec 36,8% des PME de cette zone qui identifient les contraintes de financement comme un obstacle majeur, l'Afrique sub-saharienne est suivie par la région de MENA avec 35,7%, suivie par l'Amérique latine 30,5%, ainsi de suite jusqu'à l'Asie de l'est qui enregistre le taux le plus faible de contraintes de financement avec 15,3%.

La figure 1 suivante illustre les PME à travers le monde qui jugent que l'accès au financement est une contrainte majeure.

Figure 1 : Les PME à travers le monde qui jugent que l'accès au financement est une contrainte majeure.



Source : Entreprises Survey (2016).

Nous avons donc remarqué à travers la figure précédente que l'Afrique sub-saharienne souffre des contraintes de financements plus que le reste du monde.

Toutefois l'Afrique de l'est qui est une partie de l'Afrique sub-saharienne enregistre le taux le plus faible de contraintes de financements par rapport à d'autres parties de l'Afrique sub-saharienne comme l'Afrique de l'ouest ou bien l'Afrique centrale ou l'Afrique du sud.

Tableau 6 : Les contraintes de financement perçues de façon majeure selon différentes régions de l'Afrique sub-saharienne

Afrique de l'est		Afrique de l'ouest		Afrique centrale	
Pays	Contrainte	Pays	Contrainte	Pays	Contrainte
Érythrée	0,9%	Mauritanie	52,5%	Cameroun	55,1%
Kenya	17,2%	Mali	48,2%	Tchad	46,5%
Madagascar	12,6%	Niger	62%	Angola	38,4%
Soudan	15,3%	Bénin	66,6%	Congo Rep	44,8%
Uganda	19,6	Ghana	62,2%	Congo Dem	39,1%
Éthiopie	20,3%	Togo	58,8%	Afrique centrale	46%
Djibouti	11,8%	Burkina Faso	75%	Gabon	30,4%

Source : Entreprises Survey (2016).

Le tableau 6 nous montre clairement que les pays d'Afrique de l'ouest et l'Afrique centrale souffrent le plus des contraintes de financement perçues de façon majeure par leurs PME et que la plupart des pays d'Afrique de l'est connaissent des taux plus faible, ce qui signifie que les PME de cette région ont beaucoup plus d'accès au financement externe. Nous allons donc étudier ce phénomène, cependant avant de procéder nous allons mettre le point sur les parts d'accès au financement de cette région.

1.1.6 L'accès au financement bancaire des PME de l'Afrique de l'est :

L'enquête réalisée par la banque africaine de développement (BAD) en 2012 souligne que les PME africaines sont à la traîne par rapport à d'autres parties du monde en matière d'accès au financement rapportant que seulement 20% des PME de l'Afrique sub-saharienne bénéficient d'une ligne de crédit d'un bailleur de fond par rapport à d'autres pays comme l'Amérique latine et les caraïbes par exemple qui bénéficient de 44% d'accès favorable au financement. Cependant, cette même étude

qui a été réalisée par la BAD en 2012 a constaté que le secteur des PME de l'Afrique de l'est est considéré comme une priorité stratégique pour les banques, qui sont prêtes à tous moment pour des engagements de financement avec les entreprises de petites et moyennes envergures.

L'étude de la BAD a également relevé que ces banques perçoivent les PME comme des entités qui possèdent de très bonnes perspectives de rentabilités et qu'elles sont des pourvoyeuses intrinsèques d'emploi, ce qui laisse des opportunités ouvertes et vastes pour l'accès au crédit bancaire avec des offres très attrayantes, qui encouragent le développement des PME, ce qui aurait un impact positif et prometteur sur l'économie du pays. Voici quelques pourcentages publiés par la base de données ES dans le tableau 7 suivant qui démontre l'importance de l'accès au financement bancaire pour les PME d'Afrique de l'est en comparaison avec quelques pays d'Afrique de l'ouest et d'Afrique centrale :

Tableau 7 : L'accès au financement bancaire dans différentes régions d'Afrique

Afrique de l'est		Afrique de l'ouest		Afrique centrale	
Pays	Financement bancaire	Pays	Financement bancaire	Pays	Financement bancaire
Burundi	29,9 %	Mauritanie	12,8%	Cameroun	31,4%
Kenya	43,2%	Mali	29,3%	Tchad	4,2%
Malawi	30,3%	Niger	9,3%	Angola	13,1%
Tanzanie	18,5%	Bénin	3,8%	Congo Rep	7,7%
Rwanda	23,3%	Guinée	0,9%	Congo Dem	7,1%
Maurice	37,5%	Guinée Bissau	0,7%	Afrique centrale	25,3%
Djibouti	24,3%	Togo	16,9%	Gabon	6,3%

Source : Entreprises Survey (2016).

Il est à noter que certains obstacles de nature macroéconomiques ainsi que des restrictions réglementaires empêchent les banques d'octroyer davantage de crédit aux PME. L'étude de la BAD conclue que l'absence d'attitude dynamique entre les systèmes gouvernementaux à l'égard des PME doit être contrée par l'encouragement de l'innovation et la différentiation qu'adopte les banques afin de garder cette coopération solide entre les banques et les PME.

1.2 OBJECTIFS ET QUESTION DE RECHERCHE :

A la lumière des parties précédentes, nous avons pu mettre en évidence que les PME d'Afrique de l'est perçoivent moins de contraintes de financement comparativement à d'autres régions d'Afrique qui souffrent plus de ce phénomène, bien que l'Afrique sub-saharienne est la région qui souffre le plus des contrainte de financement dans le monde. De même pour l'accès au financement bancaire, l'enquête de la BAD a révélé que les PME d'Afrique de l'est sont une priorité stratégique pour les banques et les statistiques de la base de données ES démontrent une différence assez significative dans l'accès au financement bancaire des PME d'Afrique de l'est par rapport aux autres PME africaines.

L'objectif principal de notre recherche est de savoir qu'est ce qui justifie cet accès et cette coopération plus ou moins solide avec les banques, pourquoi l'accès au financement bancaire est moyennement plus élevé pour les PME d'Afrique de l'est par rapport à d'autres régions d'Afrique. Afin de répondre à cette question nous devons faire un choix de recherche, faut-il s'intéresser aux déterminants des contraintes de financements ou bien aux déterminants d'accès au financement bancaire.

Nous allons donc vérifier si les déterminants de la perception des contraintes de financement demeurent significatifs pour expliquer la probabilité d'obtenir un financement bancaire, à travers des tests d'égalité des moyennes que nous allons introduire.

1.2.1 L'analyse des tests d'égalité des moyennes :

Plusieurs études antérieurs se sont intéressés à comprendre les causes des contraintes de financement (CF), ainsi que les facteurs qui augmentent la complexité des CF comme le fait de violer les clauses restrictives telles que l'affichage d'antécédents de crédits déplorables, qui ont séparé l'entreprise de sa source de crédit habituelle, ce qui engendre des problèmes de liquidités qui créent des conséquences néfastes sur l'entreprise, à titre d'exemple : renégocier les délais de paiement des dettes.

En dépit des mesures adoptées en vue de faciliter l'accès au crédit bancaire pour les PME, l'approbation des institutions financières est reconnue comme une démarche délicate, en raison de l'abondance des risques surévalués par les créanciers (Levratto, 1990).

Foliard (2011) qui indique que l'opacité de la PME et son déséquilibre d'informations avec la banque, induit un risque plus élevé dans l'évaluation de la demande de crédit, qui se termine dans la plus part des cas par un rejet. Ce problème repose principalement sur les informations asymétriques entre l'entrepreneur et le banquier, car l'entrepreneur possède une plus grande quantité d'informations sur son entreprise que la banque, (Miloudi et Benkraiem, 2014).

Plusieurs théories comme la théorie d'agence et d'asymétrie d'information découverte par Jensen et Meckeling (en 1976), ont essayée de comprendre ce phénomène qui instaure une certaine méfiance de la part du principal qui est la banque dans notre cas, à l'égard de l'agent qui est la PME souvent connue pour son caractère opaque et une gestion ambiguë.

Nous notons donc que certaines études antérieures, ont voulu comprendre les causes des CF, en la considérant comme variable dépendante ou variable expliquée, qui est une mesure de perception de la difficulté d'accès au financement classique, c'est-à-dire comment l'entreprise perçoit la CF, (aucune, mineure, modérée, majeure ou très sévère). Dès lors, nous allons tenter de voir dans notre cas, est-ce qu'il est judicieux d'adresser cette question sous l'angle suivant : Est-ce-que le fait d'essayer de comprendre les déterminants ou les causes des CF, pourrait expliquer la probabilité d'accès au financement bancaire? Dans le cas contraire, il semble plus adapté d'essayer de comprendre ou d'identifier les déterminants, d'avoir ou de ne pas avoir accès au financement bancaire dans la région d'Afrique de l'est, au lieu de se demander quelles sont les causes des CF.

L'analyse des tests d'égalité des moyennes, va nous permettre de confirmer ou d'infirmer la véracité de l'hypothèse H0 qui stipule l'égalité des moyennes. Dans notre cas, ce test va nous permettre de voir s'il n'y a pas de différence de perception

de contraintes de financement entre deux fractions d'entreprises, celles qui ont eu accès au financement bancaire, contre celles qui n'ont pas eu d'accès.

La variable contrainte de financement (CF) est définie sous deux formes de contraintes (les contraintes mineures et les contraintes sévères), nous avons choisis les mesures de perceptions des deux cas extrêmes. Nous effectuerons donc deux tests d'égalité des moyennes pour les mesures de perceptions mineures et sévère.

Si les résultats des tests révèlent qu'il n'y a pas de différence entre une perception de contraintes de financement mineure et une perception sévère et que les moyennes sont égales peu importe l'accès au financement, il serait donc plus intéressant de se concentrer plutôt sur les déterminants d'accès au financement bancaire pour justifier la différence de coopération des PME d'Afrique de l'est avec les banques.

1.2.1.1 Test 1 : contraintes mineures

Le test I va nous permettre de tester l'égalité des moyennes entre les entreprises qui jugent que les CF sont mineures, ayant eu accès au financement bancaire (Groupe A), contre les entreprises qui jugent les CF sont mineures, mais qui n'ont pas eu de financement bancaire (Groupe B). Le tableau 8 nous résume les moyennes des deux groupes.

Tableau 8 : Statistiques de groupe du test d'égalité des moyennes n°1

Groupe	N	Moyenne	Écart type	Moyenne erreur standard
Groupe A	702	,5128	,50019	,01888
Groupe B	2325	,5209	,49967	,01036

Tableau 9 : Test n°1 des échantillons indépendants

	Test de Levene sur l'égalité des variances		Test t pour égalité des moyennes						
	F	Sig.	T	Ddl	Sig.	Différence moyenne	Différence erreur standard	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
					(bilatéral)			Inférieur	Supérieur
Hypothèse de variances égales	,425	,514	-,374	3025	,709	-,00804	,02152	-,05024	,03416
Hypothèse de variances inégales			-,373	1155,435	,709	-,00804	,02154	-,05029	,03421

Les résultats du tableau 9 du test d'égalité des moyennes nous proposent d'accepter l'hypothèse H0, car il n'existe pas de différence entre les moyennes des deux groupes d'entreprises.

Donc, nous avons pu déduire à travers les résultats du test qu'il n'existe pas une différence de perception des CF entre les entreprises du groupe A, qui jugent que les CF sont mineures, ayant eu accès à un financement bancaire, et les entreprises du groupe B, qui ont la même perception des CF, mais qui n'ont pas eu accès à un financement bancaire.

1.2.1.2 Test 2 : contraintes sévères

Le test 2 nous permettra de tester l'égalité des moyennes entre les entreprises qui jugent que les CF sont sévères, ayant eu accès au financement bancaire (Groupe A), contre les entreprises qui jugent les CF sont aussi sévères, mais qui n'ont pas eu de financement bancaire (Groupe B). Le tableau 10 nous résume les moyennes des deux groupes.

Tableau 10 : Statistiques de groupe du test d'égalité des moyennes n°2

Groupe	N	Moyenne	Écart type	Moyenne erreur standard
Groupe A	421	,5321	,49956	,02435
Groupe B	2606	,5169	,49981	,00979

Tableau 11 : Test n°2 des échantillons indépendants

	Test de Levene sur l'égalité des variances		Test t pour égalité des moyennes						
	F	Sig.	T	Ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Différence erreur standard	Intervalle de confiance de la différence à 95 %	
								Inférieur	Supérieur
Hypothèse de variances égales	2,065	,151	,578	3025	,563	,01518	,02625	-,03629	,06665
Hypothèse de variances inégales			,579	564,439	,563	,01518	,02624	-,03636	,06673

Les résultats du tableau 11 du test d'égalité des moyennes nous permettent d'accepter l'hypothèse H0, car il n'existe pas de différence significative entre les moyennes des deux groupes d'entreprises.

Donc, nous avons pu déduire à travers les résultats du test qu'il n'existe pas une différence de perception des CF entre les entreprises du groupe A, qui jugent que les CF sont sévères, ayant eu accès à un financement bancaire, et les entreprises du groupe B, qui ont la même perception des CF, mais qui n'ont pas eu accès à un financement bancaire.

A la lumière des résultats des tests d'égalité des moyennes que nous venons d'avoir et qui stipulent que la perception des CF est la même peu importe l'obtention ou non d'un crédit bancaire, il serait plus important de s'intéresser aux déterminants de l'accès au financement bancaire qu'aux déterminants de la perception des contraintes de financement.

Après l'analyse des tests d'égalité des moyennes, qui nous a permis de motiver notre travail de recherche, vers la distinction des déterminants qui permettent l'accès au financement bancaire, plutôt que de s'intéresser aux contraintes financières, nous allons pouvoir introduire notre question de recherche qui va se traduire comme suit : Quels sont les déterminants d'accès au financement bancaire qui peuvent justifier la coopération des banques avec les PME d'Afrique de l'est ?

Après avoir mis en contexte la problématique managériale qui soulève un intérêt pour les PME d'Afrique de l'est par laquelle nous voulons comprendre qu'est-ce qui explique la coopération des banques avec les PME de cette région plus que d'autres, ayant focaliser notre choix de recherche sur les déterminants d'accès au financement bancaire, nous allons maintenant introduire la revue littérature qui traitera différents concepts qui parlent du financement bancaire des PME y compris ceux que nous avons vus précédemment.

CHAPITRE 2 : REVUE DE LITTÉRATURE

Ce chapitre mettra un accent plus détaillé sur les différents concepts qui parlent des PME et leurs caractères opaques ainsi que les problèmes d'agences et d'asymétrie d'informations qui engendrent les difficultés de coopération des banques avec les PME, nous allons aussi introduire dans le chapitre suivant les différents déterminants qui expliquent la probabilité d'obtenir un financement bancaire.

Avant d'introduire la partie qui parlera du financement des PME et les problèmes d'agences et d'asymétries d'informations, nous allons parler des causes qui entraînent ces problèmes d'agences et qui sont généralement les conséquences d'une gestion opaque et ambiguë de la PME, connue pour ces préjugés qui cassent sa réputation (Nomo, 2014). Nous allons tenter de comprendre le comportement des propriétaires dirigeants des PME, ainsi que leurs influences dans les prises de décisions et l'incertitude liée à leurs modes de gestion.

2.1 Le rôle de l'asymétrie d'information dans l'accès au financement bancaire

2.1.1 Le contrôle de gestion chez les propriétaires dirigeants :

Les recherches théoriques et empiriques sur le domaine de l'entrepreneuriat et de la gestion, se basent sur une distinction catégorique, entre le gestionnaire et le propriétaire d'une entreprise. Petty et Singer (1985) soutiennent, que la gestion dans la grande entreprise, est caractérisée comme un simple facteur de production parmi tant d'autres que l'entreprise emploie. Cependant, ils indiquent que dans un contexte de PME, où les relations sont plus complexes, l'équipe de gestion est formée par un seul individu, qui est principalement le propriétaire dirigeant.

Plusieurs auteurs, associent les faillites des PME au manque de compétence en matière de gestion de la part des propriétaires dirigeants, ceci beaucoup plus dans la gestion financière (Hall et Young, 1991; Berryman, 1983).

Winston et Heiko, (1990), soulignent que cette gestion non appropriée au bon déroulement des activités de l'entreprise, est causée par les propriétaires dirigeants, qui contrôlent tout et délèguent peu, en participant à toutes les prises de décisions concernant leurs entreprises, ne mesurant pas les risques qu'ils prennent de manière générale.

Ce type de gestion individuelle peut avoir un impact négatif sur de la PME, surtout dans le cas des entreprises qui commencent à prendre de l'ampleur, où la création d'un conseil d'administration s'impose. St-Pierre et Robitaille, (1995) affirment que la présence d'un conseil d'administration possède une très grande influence dans l'entreprise, notamment dans la gestion des risques et de la performance. Malgré l'intérêt crucial du conseil d'administration et le recours à des expertises externes, les PME ne possèdent pas les ressources financières requises, pour recruter des experts dans des domaines multiples, qui puissent entourer davantage le propriétaire dirigeant dans la prise de décision.

Selon St-Pierre et Robitaille, (1995), seulement 40% des PME de plus de 10 employés, utilisent les services d'un conseil d'administration ou d'un comité équivalent, appelé quasi-conseil d'administration. St-Pierre et Robitaille, (1995) soutiennent dans leur étude, menée sur près de 275 PME, sur les rôles du conseil d'administration dans les PME, qu'il permet à la PME d'accroître son niveau de gestion à un degré plus professionnel. Contrairement aux grandes entreprises, il est quasi impossible de désigner un profil de gestion interne alloué aux PME qui soit correct. En raison de leur caractère hétérogène, ces entreprises sont très différentes les unes des autres, et possèdent des caractéristiques différentes. C'est pour cela que leur gestion reste toujours ambiguë.

Il est évident que le placement d'un outil de contrôle de gestion dans les PME, les poussent à mieux cadrer leur gestion interne, car de nombreuses recherches et études, encouragent et soutiennent la création d'un outil de contrôle de gestion dans le contexte des PME, (McMahon et Holmes, 1991; Chenhall, 2003; Luft et Shields, 2003).

Cependant, les PME trouvent des difficultés à adopter ce type de méthodes qui découlent de l'évolution, soit pour des raisons financières, soit que l'objectif du propriétaire dirigeant qui ne suscite pas l'intérêt de créer un outil de contrôle de gestion. Ce mode de gestion des PME souvent anarchique ne cesse de subir beaucoup de pressions imposées par la nature des marchés concurrentiels, afin de changer leurs mode traditionnel de gestion, tant sur le côté organisationnel, qu'opérationnel (Meyssonnier et Zawadzki, 2008).

Selon Winston et Heiko (1990), le propriétaire-dirigeant est considéré comme un participant décisif, ayant une forte omniprésence dans l'entreprise. Le pouvoir du propriétaire dirigeant, peut être l'une des causes qui accentue l'asymétrie d'information et les problèmes d'agences.

Hanté par la gouvernance, ce comportement du propriétaire dirigeant peut être un obstacle dans la diffusion et la circulation d'informations. Pour protéger leur pouvoir et leur situation, les dirigeants ne laissent couler que l'information qui leur semble avantageuse, empêchant donc les autres partenaires d'avoir une image complète de la réalité de l'entreprise (Josée-St Pierre, 1999).

2.1.2 L'accès au financement bancaire pour les PME:

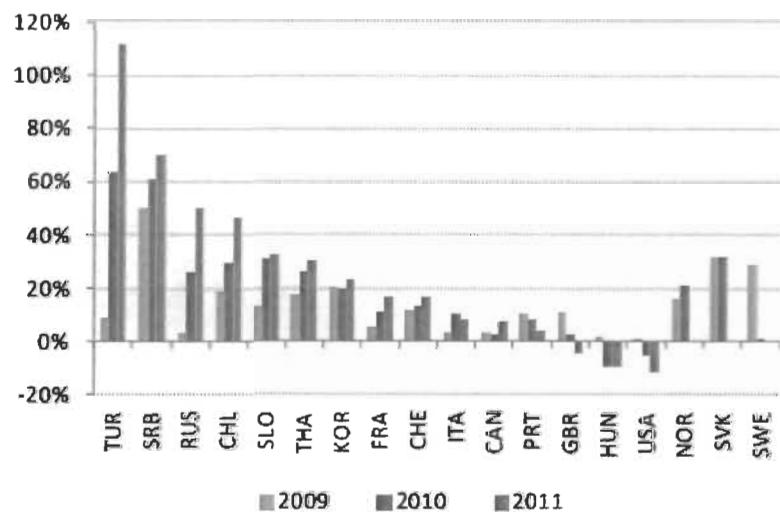
Après avoir parlé de l'omniprésence du propriétaire dirigeant dans sa PME et les différents problèmes que cela engendre, nous allons mettre le point sur les différentes conséquences d'accès au financement bancaire et les difficultés qui en découlent.

Levratto (1990) indique qu'en dépit des mesures adoptées en vue de faciliter l'accès au crédit pour les PME, l'approbation des institutions financières est reconnue comme une démarche délicate. Ceci, en raison de l'abondance des risques surévalués par les créanciers. Wabo et Bomyr (2014) ont défini un modèle mathématique, qui mesure le risque alloué aux crédits bancaires octroyés aux PME camerounaises. Ceci, afin de mieux contrôler le risque, en raison de son importance et de sa complexité, qui n'est pas évaluée correctement. C'est à cet effet, que le coût d'accès au crédit est

généralement élevé, et qui se révèle être différent d'après la taille de la PME. Ce qui est le cas, pour les toutes petites entreprises, qui présentent plus de risque que d'autres PME de plus grandes tailles, (Levratto, 1990).

Nunes et al. (2011) rapportent, que la situation des PME de plus petite taille, avec un niveau inférieur de tangibilité d'actifs, confrontées à de grandes probabilités de faillites, peut accentuer les problèmes d'asymétrie d'information entre les PME (propriétaires/gérants) et les banques. Ceci, en conduisant les créanciers à imposer des conditions particulièrement défavorables pour ces entreprises, afin d'approuver leurs demandes de crédits. La figure 2 nous présente la tendance de prêts bancaire des PME entre 2009 et 2011 d'après le rapport d'OCDE, 2013.

Figure 2 : Tendance des prêts des PME



Source : OCDE, 2013.

Cependant, le fait d'appliquer cette règle sur toutes les PME de petites tailles, peut avoir un effet dissuasif sur certaines petites entités. Cela découragera et pénalisera les PME dans leurs démarches de financements, qui n'offrent pas de souplesse aux entreprises, ayant un caractère généralement très exigeants, tant dans les frais financiers, que sur les critères d'évaluations des demandes. Sans oublier les garanties

collatérales, que les dirigeants doivent assurer aux banques avant de pouvoir accéder à la dette, ce qui peut être néfaste pour les PME, (Levratto, 1990).

D'autres idées sont venues renforcer la réflexion qui converge à ce qu'ont soutenu les auteurs précédents, mettant en avant quelques pratiques qui rendent l'accès au financement bancaire plus difficile, à savoir l'internationalisation des PME. Car, selon les travaux conceptuels de Chaney (2005), et les travaux empiriques de Benkraiem et Miloudi (2014) l'internationalisation des PME est reliée négativement à l'accès au financement bancaire. Quand les PME souhaitent se lancer dans les marchés internationaux, elles soutiennent qu'il n'est pas aussi facile d'obtenir des informations rigoureuses sur les marchés internationaux. Par ailleurs, l'activité d'exportation ne garantit pas le remboursement des dettes aux pourvoyeurs de fonds, (Benkraiem et Miloudi, 2014).

Cela amène à dire qu'une entreprise qui veut s'ouvrir aux marchés internationaux, doit impérativement avoir en sa possession les fonds nécessaires pour s'internationaliser. Dans le cas contraire, elle devra se retourner vers les institutions financières. Cela ne lui garantit pas les fonds dont elle a besoin, pour démarrer son activité. Toutefois, une entreprise qui exporte et possède une place dans les marchés internationaux, à un accès plus facile aux liquidités.

Bellone et al. (2010), et Benkraiem et Miloudi (2014), soutiennent que les PME exportatrices, possèdent une plus grande facilité à accéder au financement externe, car l'exportation garantie des bénéfices supplémentaires en termes de santé financière. Larry Wynant et James Hatch (1990) soutiennent, qu'il existe deux facteurs clés qui modulent le risque d'une PME. La présence de biens collatéraux comme forme d'assurance à la banque, pour qu'elle puisse couvrir ses fonds en cas de faillite de l'entreprise, et la capacité de la firme à générer des flux de trésorerie suffisants, pour couvrir sa dette bancaire.

D'autres obligations de dettes indiquent, que les départements de contrôle de crédit dans la plus part des banques, essayent d'augmenter l'attention quant à l'historique des flux de trésorerie des entreprises, ainsi que leurs actions futures. Ceci dit, même

si les prêts sont suffisamment sécurisés par les biens collatéraux, et que les chances de succès de l'entreprise sont remis en questions, l'établissement financier rejettéra la demande de prêt (Wynant et Hatch, 1990). Toutefois, les garanties collatérales et le montant du prêt octroyé par la banque, peuvent influencer le comportement de l'emprunteur au détriment du profit de la banque, (Stiglitz et Weiss, 1981). Il est important de noter que les banques qui possèdent beaucoup de demandes de crédits, ne doivent pas augmenter leurs exigences en matière de taux d'intérêts ou de collatéraux, car cela s'opposera à leurs profits, (Stiglitz et Weiss, 1981).

Josée St-Pierre (2004), indique qu'en prévention au risque présumé par les PME, les banques peuvent appliquer un rationnement de crédit à l'emprunteur, ou ajouter une prime de risque figurant dans les clauses du contrat d'emprunt. A noter que le rationnement de crédit auquel sera soumis la PME, sera dépendant de sa taille ainsi que d'autres facteurs qui sont très considérés par les bailleurs de fonds comme l'âge et la possession majoritaire de l'entreprise, (Stiglitz et Weiss, 1981).

Belltante et Levratto (1995) affirment que l'atténuation du rationnement provient du fait, que les créanciers cherchent à constituer un portefeuille qui optimise leurs perspectives de profits, en finançant des projets qu'ils jugent risqués à des prix élevés. Stiglitz et Weiss (1981), mentionnent qu'il existe deux éléments qui préoccupent les banques lors d'un emprunt : Le taux d'intérêt perçu sur le prêt bancaire, ainsi que le degré de risque que présente le projet financé.

La figure 3 indique les taux d'intérêts et les retours sur investissements au profit des banques :

Figure 3 : Les taux d'intérêts et les retours sur investissements au profit des banques.

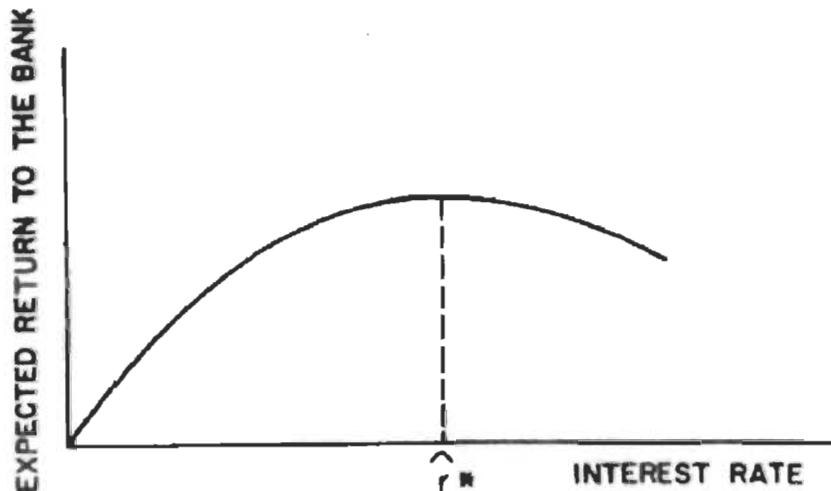


Figure 1. Interest rate and expected returns to banks

Source : Stiglitz et Weiss (1981).

La figure 1 nous montre que les taux d'intérêts attendus par les banques suivent une courbe croissante qui connaît une courte phase de stabilité pour ensuite basculer vers la phase de déclin. Stiglitz et Weiss, (1981), expliquent ce cycle d'intérêt par le fait qu'une banque qui possède beaucoup de demandes de crédits, ne doit pas augmenter son exigence en matière de taux d'intérêts ou de collatéraux, car cela s'opposera à ces profits. De plus, le taux d'intérêt que la banque exige, peut involontairement influencer sur le niveau de risque, que peut présenter l'ensemble des prêts bancaires à travers :

- 1) Le tri des emprunteurs potentiels (effet de sélection adverse).
- 2) Il peut aussi avoir un effet incitatif sur le comportement des emprunteurs.

Ces deux effets surviennent généralement de l'information imparfaite et résiduelle, que présentent les marchés financiers en conséquence, et ce après l'approbation du prêt bancaire, (Stiglitz et Weiss, 1981). D'après Chan (1983), l'imposition du rationnement par les créanciers sur les PME, qui possèdent des perspectives de succès restreintes, a suscité l'intérêt et l'attention d'autres sources de financements,

dont le capital de risque, qui occupe une position importante, dans la mesure où il réduit l'information asymétrique entre les petites et moyennes envergures, et l'offreur.

2.1.3 Théorie de l'agence :

Les revues de littérature financière se sont intéressées aux problèmes du principal agent, et l'ont baptisé théorie d'agence ou théorie des mandats. Cette théorie, a été appliquée avec la théorie des droits de propriétés et la théorie de finance en 1976 par deux auteurs Jensen et Meckeling, en vue de développer la théorie de la structure de propriété d'une entreprise. Jensen et Meckeling (1976), définissent la relation d'agence entre le principal et l'agent, comme une forme de mandat par laquelle le principal confie une tâche à l'agent, tout en lui donnant un certain pouvoir sur l'accomplissement de cette tâche, sous les clauses d'un contrat, et la rémunération du principal dépend du comportement de l'agent.

Petty et Singer (1985) soutiennent que le problème de l'agence a tendance à être plus sévère, lorsque le niveau asymétrie de l'information est plus grand. Ceci dit, l'asymétrie d'information intervient après la mise en accord du contrat, où généralement l'agent possédant un comportement opportuniste, va user du pouvoir qui lui a été délégué, pour satisfaire des fins personnelles qui ne recentrent pas obligatoirement l'intérêt du principal qui lui a confié la mission, car l'effort déployé par l'agent est difficile à observer par le principal, d'où l'asymétrie d'informations. Le comportement opportuniste de l'agent fourni intentionnellement au principal une information biaisée, afin de maximiser son intérêt personnel. Le problème de l'agence existe chaque fois que l'agent peut avoir une incitation à prendre des mesures opportunistes à travers le pouvoir de la propriété partielle qu'il détient (Petty et Singer, 1985).

D'après Petty et Singer (1985) les problèmes d'agences sont beaucoup plus accentués dans les grandes entreprises, que dans les PME. Une grande concentration d'actionnaires investisseurs dans une grande entreprise, peut invoquer plus de problèmes d'agences entre les acteurs à l'interne de l'entreprise. Bellante et Levratto

(1995) mentionnent que les mécanismes de surveillance sont plus enclins d'être présents dans cette catégorie d'entreprises que dans les PME.

Toutefois, Petty et Singer (1985) affirment que les PME seraient beaucoup plus optimales en absence de problèmes d'agences. Ils indiquent en outre que la présence d'asymétrie d'information engendrée à travers la communication entre les parties internes de la PME, qui transmettent de l'information aux parties externes, peut affecter le budget du capital de l'entreprise.

Certains investissements par capitaux propres comme les sociétés de capital-risque (SCR) réduisent les problèmes d'agences. L'exigence de création d'un conseil d'administration et le droit de regard d'une SCR lors des négociations préalables avec le propriétaire dirigeant de la PME, limite en grande partie les comportements opportunistes des dirigeants de PME (Bellante et Levratto, 1995).

En outre, Miloudi et Benkraiem (2014) ont confirmé le concept qui a été révélé par Foliard (2011) en démontrant les risques qui découlent de l'asymétrie d'information entre les pourvoyeurs de fonds et les propriétaires dirigeants, indiquant que les propriétaires dirigeants des PME possèdent plus d'informations sur leurs entreprises que les créanciers. Ces risques englobent deux facteurs principaux : le risque d'aléa moral, et le risque de sélection adverse que nous allons présenter plus tard dans ce même chapitre.

2.1.3.1 L'asymétrie d'information :

Elle se traduit par un manque d'informations entre les acteurs (l'information que possède l'agent, n'est pas nécessairement la même que celle que possède le principal). L'asymétrie d'informations est définie par le biais des relations d'agence, entre le principal et l'agent qui détient plus d'informations que le principal. Ce qui peut être tenté d'agir en sa faveur et non dans celle du principal, en essayant de détourner l'action à son avantage, et de maximiser son intérêt personnel (comportement opportuniste). Petty et Singer (1985) déclarent, qu'une présence accentuée

d'asymétrie d'informations, permet aux gestionnaires de PME, d'agir au profit de leurs propres utilités, portant atteinte aux intérêts du propriétaire dirigeant.

Bien que les règlements gouvernementaux, essayent constamment de résoudre les problèmes engendrés par les informations asymétriques, y compris la sélection adverse et l'aléa moral, dans le but d'éliminer cette ambiguïté informationnelle. Le problème reste toujours courant, entre les investisseurs potentiels du marché financier, et les gestionnaires d'entreprises, (Kuang-cheng et Chun-hung, 2010).

Gibson (1992) ; Ennew et Binks (1993) ; Van Auken (2001), affirment, que le fait de faire face à une situation financière peu satisfaisante, et un accès limité aux sources de financement pour les PME contrairement aux grandes entreprises, n'est nécessairement pas une question de rendement, mais aussi une question d'asymétrie d'information. Selon petty et Bygrave (1993), l'asymétrie d'information engendre plusieurs faits négatifs sur la plupart des PME. Berger et Udell (1998) soutiennent, que les PME ayant une gestion interne équivoque, ne divulguant pas assez d'informations, laissent les créanciers douter de la santé financière de l'entreprise, et peuvent ainsi subir des conditions de financement plus sévères, ainsi que des coûts de financement plus élevés.

Dietsch (1989) indique à cet effet que l'entretien d'une relation forte et dynamique avec la banque, permet non seulement de limiter les problèmes d'agence d'une part, mais aussi d'amoindrir les coûts de financement. Constantinides et Grundy (1989) estiment de leur côté, que la valeur de l'investissement de l'entreprise et la stratégie de ses actionnaires, dans l'acquisition d'actions nouvellement émises, peuvent servir de signaux qui reflètent une bonne image de la firme, et permet donc de divulguer l'information de l'entreprise dans son intégralité.

Bellante et Levratto (1995) indiquent que l'incertitude entraîne parfois les bailleurs de fonds à des difficultés à connaître la capacité de remboursement d'un emprunteur potentiel ou la rentabilité de son investissement, ce qui les incitent parfois à ne pas prendre le risque en refusant une demande de prêt bancaire, et ne pas encourir le

risque. Julien P.A, St-Pierre et Beaudoin (1995), soutiennent, que la PME qui ne diversifie pas ses activités, se limitant parfois à un nombre restreint de clients, deviennent très vulnérable, et rencontrent de grandes difficultés à obtenir du financement à des coûts abordables.

Gregory, Rutherford et coll. (2005), ont aussi affirmé, que l'absence d'information engendre un taux de retour plus élevé sur les fonds octroyés, et ce afin de compenser le risque pouvant être causé par l'information asymétrique. Petty et Singer (1985) ; Lachmann (1996), soulignent que l'asymétrie d'informations dans les PME, est aussi la cause des coûts trop élevés de la production d'une information financière fiable et fluide. Belltante et Levratto (1995) mentionnent, que le principal handicap des PME, provient des difficultés qu'elles entraînent à produire une information crédible et détaillé aux intervenants sur les différents segments des marchés financiers. Myers et Majluf (1984) estiment, que l'entreprise détient bien entendu des informations que les investisseurs ne possèdent pas.

Les deux parties sont au courant de cette situation d'asymétrie d'information, alors qu'il existe une certaine quantité d'informations que les gestionnaires tiennent à l'écart, faute de la transmission d'informations coûteuse. Le problème serait résolu, si les gestionnaires pouvaient transmettre leurs informations à moindre coûts sur le marché, (Myers et Majluf, 1984).

Par ailleurs, la production d'une information précise et détaillée, tend à réduire les coûts d'accès aux créances et le rationnement de crédit. La disponibilité d'informations contribue à mieux aider les banques, dans leurs opérations d'évaluations de risques, (Dietsch, 1989). Stiglitz et Weiss (1981) supposent, que si l'information est transparente, parfaite et gratuite, la banque peut stipuler avec précision tous les comportements de ses emprunteurs, en formulant des clauses de contrat qui jouent en faveur de la banque, ainsi que pour attirer des emprunteurs à faible risque.

L'asymétrie d'information entre le principal et l'agent, se manifeste par deux phénomènes : l'aléa moral (risque moral) et l'anti sélection (sélection adverse), qui sont les deux problèmes générés par l'asymétrie d'information.

2.1.3.2 La sélection adverse :

D'après Miloudi et Benkraiem (2014) la sélection adverse se manifeste dans le cas où les conditions d'obtention de crédit sont les mêmes pour tous, et que seuls les entreprises aux caractéristiques défavorables qui acceptent ces conditions, notamment un endettement à un coût de capital élevé. L'anti sélection ou la sélection adverse est une déduction de l'asymétrie d'information, résultant du problème qui survient lors du manque d'information éminente, ceci au moment de la signature du contrat entre l'agent et le principal (Salanié, 1990)

Cette situation peut s'appliquer dans un échange de traitement entre le créancier (principal) et l'entrepreneur (agent), lors d'une demande de financement. Dans ce cas, le principal ne détient pas toutes les informations transcendentales sur l'agent. L'effet de l'anti sélection empêchera donc le principal d'avoir une vision réelle sur le vrai profil de l'agent, et ne pourra donc pas émettre de jugement correct à son égard.

Akerlof (1970) a cité un cas d'exemple de sélection adverse, celui du marché des voitures d'occasions, mentionnant que la non réglementation de ce marché, ainsi que l'absence totale du contrôle qualité des voitures vendues, introduit ce marché dans un vrais exemple d'asymétrie d'informations, car le vendeur connaît parfaitement l'état réel de la voiture, ayant été l'utilisateur, ce qui n'est pas le cas du potentiel acheteur qui détient peu d'information sur la voiture.

Binks, Ennew et coll (1992) indiquent que la sélection adverse est une séquelle de l'asymétrie d'informations, qui rend complexe l'estimation des habiletés techniques et managériales des dirigeants. L'anti sélection plonge donc le principal dans un risque à prendre, ayant face à lui un profil dépareillé de la partie adverse qui ne dévoile par une information entière.

Dans le cas d'une demande d'octroi de fonds externes pour financement, le créancier ne prend pas conscience du risque entrepris, en optant pour un accord favorable à la demande de l'entrepreneur, qui n'a pas fourni toutes les informations que le créancier devait entendre.

Stiglitz et Weiss (1981) indiquent que L'aspect de sélection adverse auquel est confrontée la banque, est le résultat d'enchaînement de différentes probabilités de remboursements des prêts. La banque cherche à maximiser son propre profit, en essayant au mieux de détecter les emprunteurs qui sont potentiellement en mesure de rembourser leurs prêts. Cependant, il n'est pas aussi facile d'identifier ce type d'emprunteurs, pour ce faire la banque doit utiliser plusieurs moyens de monitoring.

Le taux d'intérêt qu'une PME doit payer peut par exemple agir comme un outil de monitoring. Il est à noter que certaines PME sont prêtes à payer des taux d'intérêts plus élevés quelques soient les conditions bancaires, (Miloudi et Benkraiem, 2014). Ces derniers sont la conséquence de la sélection adverse et sont perçus comme étant les plus risquées. Donc, le risque moyen des mauvais emprunteurs peut augmenter parfois avec le taux d'intérêt. Ces types de PME sont prêts à faire des demandes de crédits à des taux d'intérêts très élevés, en conséquence à leurs faibles probabilités de remboursements, (Stiglitz et Weiss, 1981).

2.1.3.3 L'aléa moral :

Selon Miloudi et Benkraiem (2014) le risque d'aléa moral se manifeste dans des cas où le propriétaire dirigeant profite des situations inobservables par le créancier, en agissant en comportement opportuniste, satisfaisant son propre intérêt. Concrètement, le propriétaire dirigeant utilise les ressources qui lui ont été confiées par le créancier, à d'autres fins que celles auxquelles elles ont été sollicitées au début, et ce après la signature du contrat.

Quand les conditions décrites ne sont pas surveillées, selon lesquelles le propriétaire dirigeant fait office d'agent pour les bailleurs de fonds, le propriétaire dirigeant privilégie ses propres intérêts au détriment des objectifs des bailleurs de fonds, (Josée St-Pierre, 1999). Lane et phillips (2002) décrivent l'aléa moral dans le contexte du financement par le fond monétaire international (FMI), comme une véritable prise de risque, reconnaissant ainsi d'emblée que les programmes appuyés par le FMI, cherchent seulement à éviter les crises financières et les conséquences des coûts économiques qu'elles engendrent. Mais il est incontournable d'éviter un aléa moral, décrit par une certaine tendance chez les créanciers et les débiteurs à prendre plus de risques, et à augmenter la probabilité d'une éventuelle crise.

L'aléa moral selon Adam Smith, soutiens la maximisation de l'intérêt individuel, sans aucune préoccupation sur les conséquences hostiles, qu'elle peut engendrer sur l'utilité collective. D'après Lane et phillips (2002) l'aléa moral se manifeste quand l'un des deux côtés de la transaction, n'a aucune visibilité sur le comportement du second coté, soit une situation qui dissimule carrément le comportement de la deuxième partie.

En résumé, la théorie d'agence est la source des comportements opportunistes, qui sont à l'origine de l'asymétrie d'information entre les deux parties, qui provoque les problèmes d'anti sélection et d'aléa moral. Ces problèmes sont souvent présents dans les pratiques de gestions, bien qu'il existe certaines solutions pour éviter les problèmes d'agences, comme les contrats incitatifs dont l'impact reste toujours présent.

En traduisant la théorie de l'agence sur la relation entre les banques et les PME, on peut dire que la PME ou son propriétaire dirigeant, joue le rôle de mandats qui est l'agent. Par ailleurs, la banque est le mandataire, qui est le principal. Le contrat qui lie les deux parties, manifeste l'emprunt de fonds monétaires, qui rapporte un intérêt pour les deux parties. La PME joui d'un financement externe, qui a son tour peut générer un rendement sur les fonds avancés, qui est en faveur de la banque.

Selon Binks et Ennew (1996), la relation entre la banque et la PME est principalement traduite par un conflit d'agence, où la banque se servira de la PME, pour générer du rendement sur les fonds qu'elle lui a avancée.

Cependant, le développement de cette relation est basé sur des informations asymétriques et incomplètes, (Keasy et Watson, 1993), tant dans la sélection du projet (anti-sélection), que dans le risque de déviation sur l'utilisation des fonds à emprunter (risque moral). Stiglitz et Weiss (1981) affirment, que l'écart existant dans l'offre de la dette, est le résultat d'une anti-sélection et d'un risque moral.

2.1.3.4 Les coûts d'agences directs et indirects liés au financement bancaire :

Il existe des coûts d'agences directs et indirects liés à l'emprunt bancaire, qui ont été soulignés par (Petty et Singer, 1985). Afin de résoudre une partie des problèmes d'agences liés aux emprunts bancaires, les clauses du contrat sont rédigés pour protéger les banques, ou compenser les risques inhérents à l'approbation du prêt bancaire. Il existe des coûts d'agences directs et indirects, liés à l'emprunt bancaire, qui ont été soulignés par (Petty et Singer, 1985).

Les coûts d'agences directs de l'emprunt bancaire peuvent être justifiés par des taux d'intérêts plus élevés, et ce afin de compenser les risques d'expropriation de richesses ou d'autres coûts supplémentaires de monitoring encourus. Les banques peuvent aussi inclure le maintien de liens plus étroits avec les emprunteurs (Petty et Singer, 1985).

Pour ce qui est des coûts d'agences indirects liés au financement de la dette, Petty et Singer (1985) soulignent, qu'ils peuvent être résumés dans les limites introduites par les créanciers sur le mode de gestion des créances afin de protéger l'expropriation de leurs richesses. Toutefois, ces mesures limitatives peuvent ralentir la flexibilité de l'actif de l'entreprise et l'efficacité de la fonction de gestion. Cela peut engendrer une baisse de la valeur de l'entreprise, qui est causée principalement par la présence des problèmes d'agences.

2.1.3.5 La gouvernance et les conflits d'agence :

Il existe une multitude de conflits d'intérêts entre les actionnaires et les dirigeants d'entreprises. Ceci, en raison de plusieurs facteurs qui interviennent, comme l'écart et la séparation entre la propriété et le contrôle qui provoque systématiquement une asymétrie d'informations entre ces agents, ainsi que la divergence entre leurs objectifs qui ne rencontrent pas forcément les mêmes buts, (Coase, 1937; Jensen et Meckling, 1976; Fama et Jensen, 1983). En raison de ces conflits d'intérêts (généralement appelés conflits d'agence), les gestionnaires ont la capacité de maximiser leur propre utilité au détriment des actionnaires de l'entreprise.

Seule la signature d'un contrat entre dirigeant et propriétaire, peut réduire les conflits d'agences (Hart, 1995). Les conséquences engendrées par l'aléa moral et la sélection adverse comme la maximisation de l'intérêt individuel au détriment de l'intérêt collectif, sont incontrôlables par les contrats à cause des asymétries d'informations causées, résultant du problème de manque d'informations imminentes au moment de la signature du contrat entre l'agent et le principal (Saliné, 1990). Par conséquent, Jensen et Meckling (1976) ont soutenu que l'établissement de systèmes de surveillance par les propriétaires, intervient de façon concrète à limiter ces comportements managériaux indésirables, et ainsi atténuer ces conflits d'agence.

Jensen et Meckling (1976) soutiennent que l'ampleur des conflits d'agence varie littéralement entre les entreprises, en raison du degré de simplicité à laquelle les gestionnaires sont possibles de maximiser leurs propres intérêts. Ceci, par opposition à la maximisation de création de valeur, et à la difficulté de l'environnement économique qui entoure l'entreprise. Dey (2008) souligne que l'augmentation de l'asymétrie d'information induit les conflits d'agence et leurs conséquences défavorables, sur l'intérêt collectif. Cela est principalement causé par des difficultés de communications mises par des barrières, qui freinent la circulation d'informations. Des systèmes de contrôle émergent, afin d'éliminer ces barrières qui ralentissent la communication entre le contrôle et la propriété, qui sont généralement traduits par des conflits d'agence.

Un important éventail de comportement allant à l'encontre des objectifs des actionnaires, peut résulter des actes managériaux indésirables. Ces comportements varient selon l'intérêt des gestionnaires, allant de l'épuisement des ressources de l'entreprise à des fins purement personnelles, jusqu'à de plus grand degrés comme la manipulation des tableaux financiers pour optimiser la rémunération, et éviter les investissements de risque, qui peuvent avoir un impact optimal sur l'entreprise (Dey, 2008).

Les caractéristiques d'entreprise sont des indicateurs de mesure pour les conflits d'agence, comme la structure organisationnelle, le cycle de vie de l'entreprise et sa croissance, l'effet de levier, les flux de trésorerie disponibles, la taille de l'entreprise, ainsi que le risque d'exploitation (Dey, 2008).

2.1.3.6 L'impact des moyens de contrôles sur les conflits d'agence :

Les conflits d'agence résultant de diverses sources, possèdent des impacts néfastes sur l'entreprise, en particuliers la maximisation de l'utilité personnelle, en négligeant l'intérêt des actionnaires. Afin de minimiser ces actions qui sont susceptibles d'impliquer des résultats défavorables à l'entreprise, les structures de gouvernance des entreprises mettent en place des moyens de contrôle qui servent à minimiser ces comportements nuisibles. Ceci, à l'aide de certaines technologies de pointe qui servent de contrôle à distance (Dey, 2008).

Les budgets déboursés pour ces moyens de contrôle, varient d'une entreprise à une autre selon leurs degrés d'intérêt. Une entreprise ayant plusieurs infrastructures avec une plus grande structure organisationnelle, possède forcément plus de conflits d'agence qu'une entreprise avec moins de personnel. Toute chose étant égale par ailleurs, la demande pour ces moyens de surveillance est susceptible d'être plus élevé pour ce type d'entreprises, qui nécessitent plus de mettre un œil sur ce qui se passe dans l'entreprise (Dey, 2008).

Nous pouvons donc constater une relation d'assujettissement entre la variation de l'intérêt porté pour les moyens de contrôle, et les degrés des conflits d'agence. Lennox (2005) soutient que les entreprises publiques sont plus amenées à des prises de contrôle, indiquant que de tels mécanismes aident à contrôler les conflits d'agence d'une façon plus efficace.

2.1.3.7 Les coûts d'agence :

Les recherches théoriques et études empiriques de gestions ont mis en évidence plusieurs rôles assignées par la théorie d'agence, comme les droits de décision de gestion, ainsi que les différents systèmes de surveillances internes et externes, (James et al., 2000). Jensen et Meckling (1976) se sont basés sur des cas où les coûts d'agence sont littéralement inexistant, afin de les utiliser comme points de références et de comparaisons, par rapport à d'autres structures de gestion et de propriété, et pour mesurer les réels coûts d'agence absolu.

Plusieurs facteurs peuvent être la cause de l'augmentation ou de la baisse des coûts d'agences dans une entreprise. Leland et Pyle (1977) ont affirmé, que les obligations de services de dettes, découragent les comportements managériaux indésirables, réduisant ainsi les coûts d'agence. Ferris et Xuemin (2009) ont aussi souligné que les entreprises ayant des fonds privés, peuvent avoir des visions à long termes qui leurs permettent de créer de la valeur sans aucune pression externe, tandis que les entreprises possédant des fonds publics doivent avoir des visions à court terme. Cette différence d'orientation temporelle, entraîne des coûts d'agences plus élevés que les visions à long terme, à cause de l'ampleur des conflits d'intérêts générés par la pression des fonds publics (Harvey et al. 2004).

Jensen et Meckling (1976) ont aussi affirmé à travers leurs recherches que les coûts d'agence sont plus élevés chez les firmes dont les parts ne sont pas totalement détenues par les dirigeants. Ces coûts s'amplifient au fur et à mesure, que les parts de capitaux propres des propriétaires dirigeants baissent. James et al. (2000) affirment qu'il existe trois catégories de propriétés et structures de gestions dans une entreprise.

Celles dont la totalité des parts de l'entreprise revient au manager appelé propriétaire dirigeant. Ce type de firmes par leurs définitions ne possède pas de coûts d'agence. La deuxième catégorie est celle des entreprises dont les gestionnaires sont des tierces personnes rémunérées comme chaque employé.

Dans un cas pareil une relation d'agence s'introduit car la propriété et la gestion sont différentes, avec des intérêts qui ne trouvent pas forcement le même terrain d'entente entre le propriétaire et le dirigeant. C'est ainsi que des coûts d'agence s'imposent par les propriétaires afin d'estomper l'asymétrie d'information et les conflits d'intérêts. En dernier lieu la troisième catégorie celle dont quelques parts de l'entreprise reviennent en pourcentage au manager mais pas en totalité.

Les coûts d'agence dans les entreprises familiales sont très réduits voire inexistant, car le principal (propriétaire) et l'agent (gestionnaire) coïncident (Jensen et Meckling, 1976). Cependant, Chrisman et al. (2004) soutiennent que les entreprises familiales possèdent généralement deux types d'objectifs, économiques et personnels. Compte tenu de la différence de ces objectifs, la participation de la famille peut potentiellement conduire à des conflits d'intérêts, qui sont suivis à leurs tours par des coûts d'agence et de surveillance (Harvey et al. 2004).

L'envergure des coûts d'agence se rétrécit par le type de méthodes employées par les propriétaires pour surveiller leurs gestionnaires (James et al., 2000). Si les coûts d'agences sont élevés, cela peut se traduire par une insolvabilité des actions de monitoring, ou une utilisation inadéquate des technologies de surveillances par les propriétaires (James et al., 2000). Ang et al. (1999) ont conclu à travers leur analyse que les coûts d'agence des entreprises gérés par des gestionnaires n'ayant aucune part de propriété, sont plus élevés comparativement aux coûts d'agence des entreprises qui sont gérés par les propriétaires eux-mêmes.

Cependant, Coughlan et Schmidt (1985) soutiennent que les directeurs non propriétaires sont plus efficents dans leurs méthodes de surveillances pour l'intérêt des actionnaires. D'autres résultats empiriques ont souligné que les conseils d'administrations constitués de gestionnaires non propriétaires, ajoutent une plus grande valeur aux entreprises à travers leurs expertises et expériences acquises (Fama et Jensen, 1983).

A travers toutes ces recherches empiriques, nous pouvons constater que les coûts d'agence possèdent plusieurs facteurs, qui peuvent accentuer ou diminuer leur présence, compte tenu de la structure de gestion et de propriété ainsi que la nature de l'entreprise.

2.2 Les déterminants du choix de financement des PME :

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 côte 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 opinion repose sur la trésorerie antérieure de l'entreprise qui permet de s'autofinancer encore plus, augmentant sa côte au détriment d'autres sources de financement externe. Le type d'investissement est un autre déterminant de source de financement de l'entreprise, la côte de chaque type de financement augmente ou diminue selon le type d'investissement.

Colot et al. (2010), ont mené une étude économétrique par le biais de la méthode des moindres carrés, afin d'essayer de comprendre la façon dont les PME 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 de financement des PME. Leurs résultats indiquent que l'autofinancement et les liquidités influencent négativement le recours à la dette, tandis que la taille de l'entreprise influence positivement le recours à la dette. Ceci, en dévoilant que l'entreprise de plus grande taille, a plus de chance à avoir recours à la dette, qu'une entreprise de plus petite taille.

Ainsi la structure financière des PME s'avère être dépendante de certains facteurs, comme le degré de rentabilité de la firme car les PME qui génèrent plus de profits, sont celles qui génèrent plus d'autofinancement (Bellante et Levratto, 1995), d'où le lien négatif entre l'autofinancement et l'endettement (Colot et al. 2010).

Le deuxième facteur qui influence la structure financière d'une organisation de petite ou moyenne envergure, est sans doute le propriétaire dirigeant, qui préfère dans certains cas garder l'indépendance de son entreprise et son autonomie, ainsi que le pouvoir total de contrôle et de prise de décisions, avec la volonté à ne pas recourir aux financements externes (Bellante et Levratto, 1995).

Il est aussi à noter que la santé financière d'une entreprise est corrélée à l'efficacité et à l'efficience de sa productivité globale. A cet effet, Bellone et al. (2010) affirment à travers leur étude qu'il existe une corrélation positive et très significative, entre la santé financière d'une entreprise et sa capacité de production. Ces auteurs, ont aussi constaté que la corrélation entre ces deux paramètres, est beaucoup plus élevée que la corrélation entre la liquidité et la capacité de production. Ce qui induit, que le résultat de ce coefficient de corrélation, ne reflète pas au mieux la réalité de la santé financière d'une entreprise. Cela signifie pour autant, qu'une entreprise ne peut pas mesurer sa santé financière à travers ses liquidités seulement.

Toutefois, cette corrélation positive entre la contrainte financière et l'efficacité productive d'une entreprise, ne permet pas de dire que l'entreprise n'est pas contrainte financièrement. Il est donc nécessaire de vérifier en même temps l'incidence de la productivité et la santé financière d'une entreprise, sur ses décisions de projets futurs comme l'exportation (Bellone et al. 2010).

2.3 Les déterminants d'accès au financement bancaire des PME :

Dietsch et Mahieux, (2014) soutiennent qu'il existe plusieurs déterminants qui augmentent la probabilité d'accès au financement bancaire pour les PME, afin d'être en mesure d'accéder à la dette avec des conditions bancaires plus avantageuses, pour financer leurs diverses opportunités d'investissement, car les obstacles aux financements de ces entreprises sont généralement les conséquences de leurs caractéristiques et spécificités internes, ainsi que leurs natures comportementales.

2.3.1 La taille de l'entreprise :

Les résultats des études de (Colot et al. 2010 ; Nunes et al. 2011 ; Smolarski et Kut, 2011 ; Miloudi et Benkraiem, 2014 ; Levratto, 1990) indiquent que la taille de l'entreprise, est liée positivement à l'endettement bancaire, et peut être particulièrement importante pour les PME qui cherchent du financement externe. Dietsch et Mahieux (2014), allient le déficit financier des PME, par rapport au risque de crédit surestimé par les portefeuilles des créanciers pour les PME de plus petites tailles.

Donc, la taille d'une PME joue un rôle fondamental dans l'octroi de crédit, étant donné qu'elle est perçue comme une garantie pour les créanciers. Une autre enquête menée par Schiffer et Weder (2001), révèle que les entreprises de petites tailles sont celles qui perçoivent le plus de contraintes financières, par rapport aux grandes entreprises⁴.

2.3.2 Le sexe du dirigeant :

Les femmes restent très peu présentes dans les activités des réseaux d'affaires en comparaison avec leurs homologues hommes, malgré la grande importance et les avantages que peut apporter les réseaux pour l'activité entrepreneuriale (Aldrich, 1989 ; St-Cyr, 2002). Plusieurs auteurs ont identifié quelques freins qui s'opposent

⁴ Schiffer et Weder (2001) ont utilisé l'enquête du World Business Environment Survey (WBES) pour étudier comment les obstacles à faire des affaires varient entre les entreprises de différentes tailles.

aux femmes limitant leur accès aux réseaux d'affaires, comme les responsabilités familiales (Aldrich, 1989) ou même d'autres facteurs individuels, notamment l'âge, l'expérience professionnelle ou niveau d'études qui peuvent accentuer les limites d'accès aux réseaux d'affaires pour les femmes (Aldrich, 1989 ; Blisson et Rana, 2001).

D'autres auteurs comme Guyot et al. (2007) considèrent aussi que les femmes sont beaucoup plus axées sur des responsabilités familiales qu'entrepreneuriales, ils mentionnent aussi que les bailleurs de fonds sont beaucoup plus sévères avec les demandes de financement des femmes que les hommes dans les conditions d'octroi de crédit. Ceci, est la conséquence de beaucoup de préjugés à leur égard, Vaughn (2011) a tenté à travers son étude de crédibiliser l'image de la femme entrepreneure qui entrave plusieurs obstacles de natures sociales ou culturelles qui freinent leur contributions dans plusieurs secteurs d'activités ainsi que la participation à plusieurs activités économique.

2.3.3 La stabilité des revenus :

Les entreprises qui n'arrivent pas à stabiliser leurs revenus, et qui font face à des fluctuations de hausses et de baisses dans leurs rendements, avec des actifs incertains, ne seront pas capables d'assumer ou d'accéder à la dette. Les mêmes études de (Colot et al. 2010 ; Nunes et al. 2011 ; Smolarski et Kut, 2011 ; Miloudi et Benkraiem, 2014 ; Levratto, 1990), citées précédemment pour la taille de l'entreprise ont indiqué que la tangibilité des actifs est un facteur pour lequel les banques donnent beaucoup d'importance lors d'une évaluation d'un dossier de demande de crédit.

2.3.4 Le secteur d'activité :

En addition aux clauses de contrats souvent sévères, Levratto (1990) soutient, que la compétitivité et le secteur d'activité occupé par les PME, demeure la variable la plus considérée par les bailleurs de fonds. Les créanciers accordent une grande dimension

à certains aspects dans l'octroi de crédits, comme la concurrence, le secteur d'activité et la capacité les PME en termes de fidélisation des clients, afin d'évaluer leur aptitude à rembourser les prêts monétaires.

2.3.5 L'âge de l'entreprise :

Certains auteurs comme Devereux et Schiantarelli (1990) et Oliner et Rudebusch (1992), avancent que l'âge d'une entreprise est un critère principal dans une demande de crédit bancaire, car il reflète l'expertise de l'entreprise à travers ses années d'expériences. Dans le même ordre d'idées, d'autres auteurs comme Beck et al. (2006) ont constaté à travers leurs études que l'âge d'une PME est un baromètre qui prédit de manière efficace, à l'accès au financement externe. Leur étude soutient que les jeunes et petites entreprises, manifestent plus d'obstacles et de contraintes financières.

Le financement par dettes, ne convient pas à supporter les risques potentiels, que peuvent entraîner les entreprises fraîchement créées (Schäfer et al. 2004). Akoten et al. (2006) suggèrent, que les producteurs qui font appel au marché formel du crédit (les banques) ont tendance à être expérimentés, avec un capital social élevé. Gertler (1988) affirme aussi de son côté que les asymétries d'information sont susceptibles d'être particulièrement plus élevées, chez les jeunes entreprises et les entreprises fraîchement créées, que chez les entreprises matures, car les créanciers ne sont pas très familiarisés avec ces entreprises. D'un autre côté, ces entreprises n'ont pas encore eu assez de temps pour établir des relations à long terme avec les bailleurs de fonds.

2.3.6 La possession de l'entreprise :

Les résultats avancés par (Miloudi et Benkraiem, 2014), soutiennent qu'une entreprise qui veut s'ouvrir aux marchés internationaux, doit impérativement avoir en sa possession, les fonds nécessaires pour s'internationaliser. Dans le cas contraire, elle devra se retourner vers le financement externe.

En générale, les entreprises étrangères ont un accès plus facile aux sources de financement internationales, et font systématiquement face à moins de contraintes financières (Sembenelli et Schiantarelli, 2000 ; Harrison et McMillan, 2003). Il en va de même pour les entreprises gouvernementales, qui reçoivent généralement un soutien budgétaire, provenant directement du gouvernement, ainsi qu'un certain privilège de la part des institutions financières publiques, qui rétrécit leurs contraintes financières (Harrison et McMillan, 2003; Laeven , 2003).

2.3.7 Les facteurs macroéconomiques :

Des études appliquées sur les économies développées, ont confirmé que les conditions macroéconomiques affectent le risque de crédit et que les chaos des systèmes financiers peuvent être les conséquences des déséquilibres macroéconomiques (Jimenez et Saurina, 2006 ; Bofondi et Ropele, 2011). Messai et Jouini, (2013) soutiennent que l'une des principales causes des problèmes de stagnation économique, sont les prêts non performants c'est-à-dire des prêts basés sur des facteurs explicatifs peu crédibles, ces types de prêts augmentent généralement les possibilités d'obtenir des entreprises non rentables.

Beck et al. (2006), Messai et Jouini, (2013) considèrent à travers leur étude, que les conditions économiques du pays jouent un rôle élémentaire sur la performance du secteur bancaire. Ils indiquent que les entreprises qui se trouvent dans des pays, avec des niveaux d'intermédiaires financiers plus élevés, plus de marchés boursiers, avec des systèmes juridiques plus efficaces, et des taux de produits intérieurs brut (PIB) par habitant plus élevé, font face à moins de contraintes financières, et possèdent un accès plus facile aux sources de financement bancaire. Les conditions économiques sont des facteurs institutionnels qui représentent l'offre de crédit, leur stabilité rend le marché de l'offre plus abondant, et les PME auront plus de choix et donc plus de probabilité d'accès au financement externe.

2.3.8 Les systèmes d'audit :

Les recherches antérieures ont prouvé que les systèmes d'audit et de contrôle, possèdent une grande utilité sur les compagnies privées. Lennox et Pittman (2011) indiquent dans leur étude que les entreprises qui possèdent un système de contrôle, génèrent plus de chances à l'accès au crédit. En revanche, les entreprises qui n'introduisent pas ces systèmes de surveillance, souffrent d'une dégradation de leurs côtes de crédit.

Par conséquent, il est important de considérer comment ces systèmes de contrôle émergent, ainsi que leur variation à travers les entreprises, pour connaître l'influence de leurs rôles sur la performance des entreprises, et aboutir à des analyses significatives (Lennox et Pittman, 2011).

2.3.9 L'acquisition d'une certification internationale ISO :

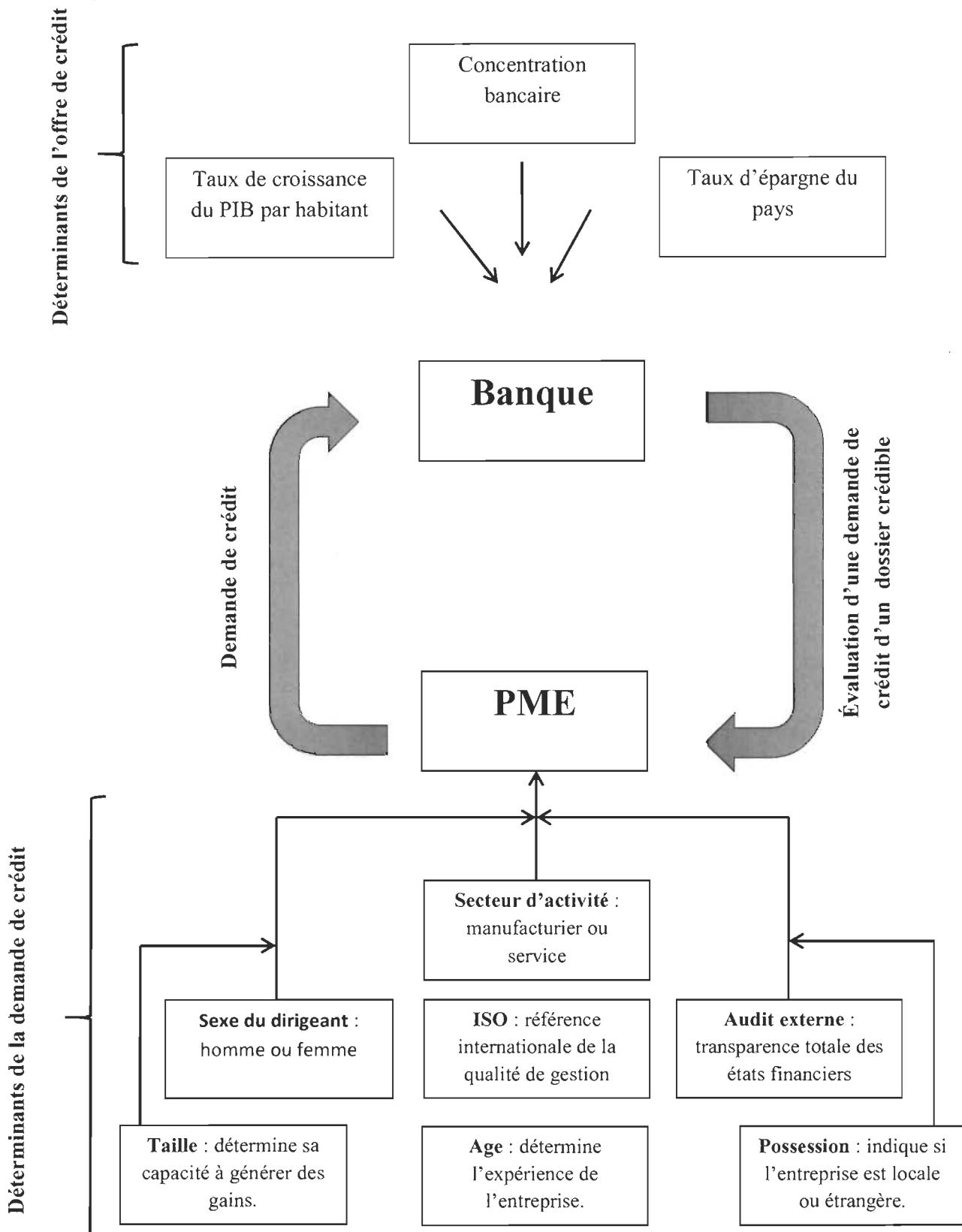
Contrairement aux autres déterminants que nous avons cités précédemment, très peu d'études comme celle de Sharma (2005) ce sont intéressées aux certifications ISO comme facteurs qui favorise l'accès au financement bancaire. D'après les résultats empiriques de Sharma (2005) l'acquisition d'une certification ISO aurait un lien positif avec la performance financière de l'entreprise. Ce critère est donc crédible à l'égard des évaluateurs du dossier de crédit, qui valorise la demande, à travers la réduction des risques de la qualité de gestion interne de l'entreprise, qui respecte les normes mondiales.

Les certifications internationales qui concernent les PME sont beaucoup plus ISO 9000 qui déterminent les systèmes de management de la qualité, ainsi que l'ISO 14000 qui est une référence qui détermine la norme du management environnemental. La détention de telles certifications envoie un signal fort et positif aux préteurs potentiels qui évaluent les risques associés à cette entreprise.

La plupart des déterminants d'accès au financement bancaire que l'on vient de voir, ont été étudiés antérieurement dans plusieurs recherches empiriques, comme la taille de l'entreprise, son âge et sa possession. Toutefois, très peu d'études ont évalué empiriquement les déterminants d'accès au financement bancaire en Afrique de l'est.

La figure 4 nous donne un résumé récapitulatif qui regroupe les déterminants que nous venons de voir précédemment dans un contexte de demande de crédit bancaire par une PME, retourné par un traitement de la demande par la banque. Cette figure nous résume donc ce qui a été vu tout au long de la revue de littérature. La figure 5 qui viendra par la suite est un schéma de synthèse conceptuel qui expliquera la probabilité d'accès au financement bancaire, que nous allons tester empiriquement dans la prochaine partie méthodologique. Cette probabilité sera démontrée par l'effet d'union entre les déterminants de la demande de crédit qui reflètent le profil de l'entreprise lors de la demande d'un crédit bancaire, avec les déterminants de l'offre qui sont des facteurs externes, qui jouent le rôle de conditions économiques favorables et qui rendent l'offre de crédit plus abondante et plus ouverte aux PME. Cet équilibre entre l'offre de crédit et la demande de crédit augmenterait les probabilités d'accès au financement bancaire et crée une sorte de coopération solide entre les banques et les PME.

Figure 4 : résumé récapitulatif des déterminants de l'offre et de la demande de crédit cités dans la revue de littérature.



CHAPITRE 3 : MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Ce chapitre va nous permettre d'introduire le modèle théorique, les hypothèses de recherches, les bases de données sur lesquelles nous nous sommes appuyés pour élaborer notre étude, ainsi que la description de l'échantillon et des différentes variables liées à notre modèle empirique, les statistiques descriptives, l'analyse de corrélation entre les variables, l'analyse des composantes principales (ACP) ainsi que le modèle probit de l'étude empirique

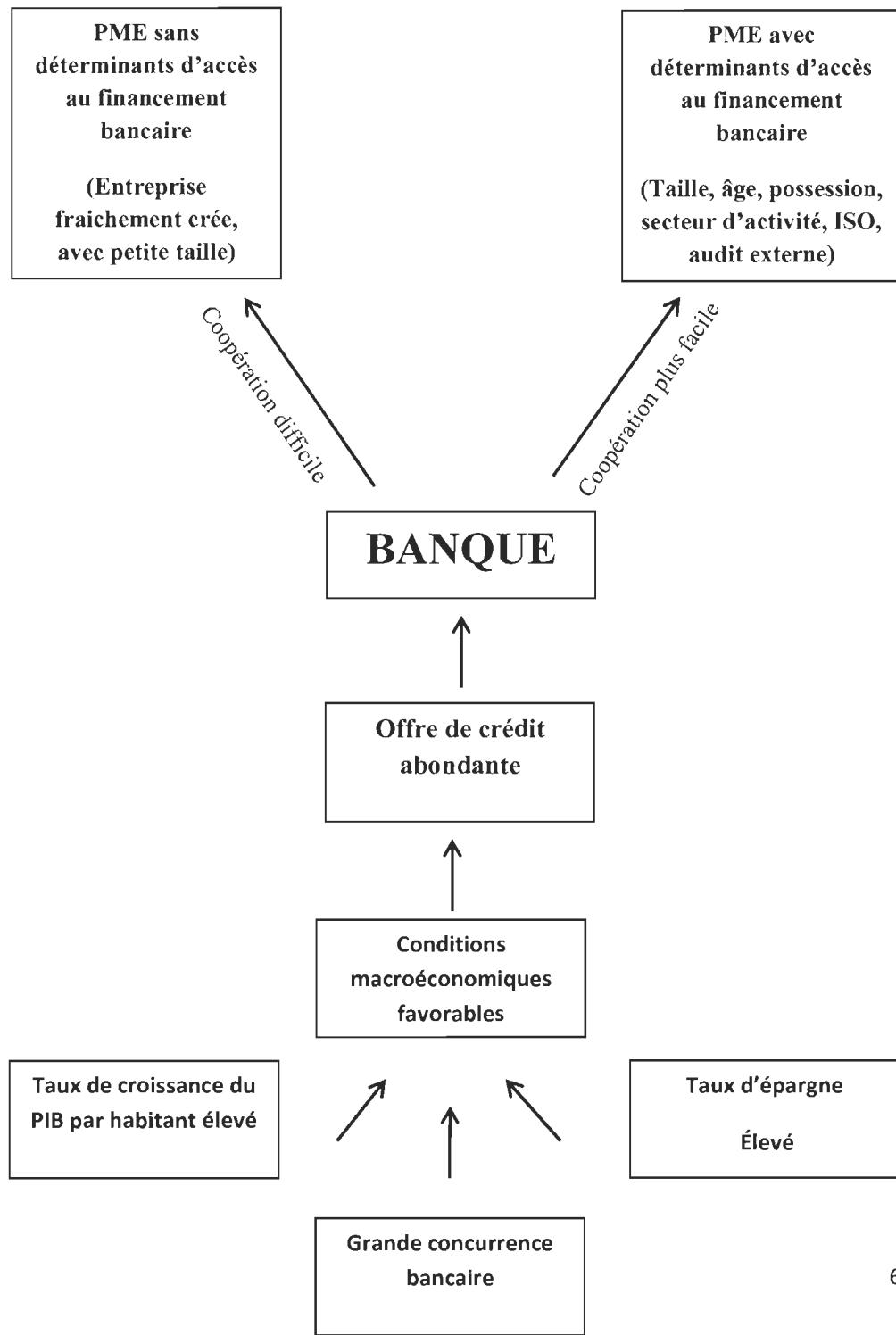
3.1 Modèle théorique :

Il a été souligné lors du chapitre précédent que l'accès au financement bancaire n'est pas très ouvert aux PME. Ces petites entités doivent beaucoup compter sur d'autres modes de financement. Le plus souvent les PME s'autofinancent à travers les gains qu'elles génèrent, directement de leurs investissements. Par ailleurs, plusieurs recherches antérieures ont étudié les contraintes de financements et les causes qui s'opposent aux PME à l'accès au crédit classique. Cependant, l'obstacle majeur, reste toujours l'asymétrie d'information et les problèmes du principal agent entre les bailleurs de fonds et les PME.

En ce qui concerne les PME d'Afrique de l'est, nous avons constatés qu'elles possèdent moins de contraintes de financements par rapport à d'autres régions de l'Afrique sub-saharienne et que l'accès au financement bancaire est beaucoup plus facile pour les entreprises d'Afrique de l'est, cette région qui a très peu été étudié empiriquement au paravant pourra nous apporter les réponses de nos interrogations et expliquer la facilité de coopération du système bancaire avec les PME dans cette région. Nous allons présenter en schéma le modèle théorique que résumera le cadre de cette recherche, pour présenter ensuite nos hypothèses de recherche

Schéma de synthèse conceptuel :

Figure 5 : Schéma de synthèse conceptuel.



3.1.1 Hypothèses :

Cette partie nous permettra d'énoncer nos hypothèses de recherches à la lumière d'un résumé de notre revue de littérature, afin de pouvoir les tester empiriquement dans les prochains chapitres.

Levratto (1990) a noté qu'en dépit des mesures adoptées en vue de faciliter l'accès au crédit bancaire pour les PME, l'approbation des institutions financières est reconnue comme une démarche délicate, en raison de l'abondance des risques surévalués par les créanciers. Tous les obstacles d'accès au financement bancaire, que nous avons pu identifier lors de la revue littérature, sont principalement la conséquence d'un problème majeur, qui est l'asymétrie d'informations entre l'entrepreneur et le banquier, car l'entrepreneur possède une plus grande quantité d'informations sur son entreprise que la banque, (Miloudi et Benkraiem, 2014).

Un autre obstacle qui laisse les banques douter des PME, est le caractère hétérogène de ces entreprises qui les rend différentes les unes des autres que les banques n'arrivent pas à cerner leurs vrais profils. Cela revient pour part aux propriétaires dirigeants qui contrôlent tout, et délèguent peu, avec une très forte omniprésence, qui les amènent à participer à toutes les prises de décisions concernant leurs entreprises, sans aucune mesure du risque qu'ils entreprennent, (Winston et Heiko, 1990).

L'incertitude de leurs modes de gestions équivoque et non approprié aux bonnes décisions, les amènent à bons nombres de fois à des crises financières, et parfois à la faillite. Les caractéristiques et habiletés des propriétaires dirigeants, les forgent d'une manière à être plus vigoureux dans l'accomplissement de leurs projets. Cependant, certaines habiletés ne peuvent pas être compatibles avec la vision des banquiers, comme l'aversion au risque ou la tolérance à l'ambigüité et à l'incertitude.

D'après Petty et Singer (1985), l'aversion au risque peut influencer en partie le comportement du gestionnaire ou du propriétaire, et ainsi affecter la nature de la PME. Cela va à l'encontre des attentes des bailleurs de fonds, car l'intérêt primordial du banquier, est de minimiser et éviter en grande partie le risque présumé quant aux fonds prêtés par la banque et ce, dans le but de prévenir l'utilisation de ces fonds à d'autres fins que celles pour lesquelles elles ont été sollicités (risque moral) (Foliard, 2011).

Nous avons aussi mis l'accent, à travers la revue littérature, sur plusieurs facteurs interne à l'entreprise qui privilégient l'accès au crédit bancaire pour le cas des PME. Nous avons aussi confirmé à travers la littérature que les conditions macroéconomiques favorables jouent des rôles importants sur la performance du secteur bancaire, ces facteurs représentent l'offre de crédit, leur stabilité rend le marché du crédit plus ouvert et plus attentif besoins des PME.

A la lumière de toute la revue de littérature que nous avons pu allier, et qui s'intéresse au financement des PME, ainsi qu'aux déterminants d'accès au financement bancaire, nous formulons les hypothèses suivantes :

- H1 – Les caractéristiques de l'entreprise et du dirigeant, tel que l'âge de l'entreprise, sa taille, son secteur d'activité, la possession de l'entreprise, le sexe du dirigeant, la détention d'une certification ISO ainsi que la vérification périodique des états financiers par des vérificateurs externes, sont des déterminants d'accès au financement bancaire pour les PME qui crédibilisent la demande de crédit.
- H2 – Les conditions économiques favorables d'un pays distinguées par ses caractéristiques institutionnelles tel que, le taux de croissance du PIB par habitant, le taux d'épargne ainsi que la concentration bancaire, sont des déterminants qui rendent l'offre de crédit plus abondante, et augmentent la probabilité d'accès au financement bancaire pour les PME.

Nous allons tester ces hypothèses sur un échantillon de PME d'Afrique de l'est. Le choix de cette région se justifie par le fait qu'elle contient moins de contraintes par rapport à d'autres régions et que la coopération des banques avec les PME est plus ouverte, nous voulons donc connaitre la particularité de cette région en s'intéressant aux déterminants d'accès au financement bancaire. Dans ce qui suit, nous allons présenter l'ensemble de la méthodologie de la recherche qui permettra de tester empiriquement ces hypothèses.

3.1.2 Les variables et instruments de mesures liés à l'étude :

Notre choix de recherche s'intéresse aux déterminants qui crédibilisent l'accès au financement bancaire pour les PME, nous avons choisi des variables indépendantes et dépendantes qui dérivent principalement de la revue littérature et qui pourraient répondre à notre question de recherche.

3.1.2.1 Variable dépendante :

La variable dépendante dans ce travail de recherche est une variable dichotomique de nature binaire, qui est caractérisée par le fait d'avoir ou ne pas avoir un financement bancaire. La variable dépendante a été déterminée par la question suivante: Quel est le type de financement que vous avez obtenu?

A la lumière des réponses obtenues par chaque entreprise de notre échantillon⁵, notre variable dépendante a été codifiée comme suit :

$$y^*_i = \begin{cases} 1 & \text{avoir un financement bancaire.} \\ 0 & \text{ne pas avoir de financement bancaire.} \end{cases}$$

⁵ Notre échantillon sera introduit sous peu dans cette partie.

3.1.2.2 Variables indépendantes :

La variable dépendante sera expliquée par le biais de plusieurs autres variables intégrées dans notre modèle empirique, qui ont une nature indépendante et qui influencent l'accès au financement bancaire de manière positive ou négative.

Les variables indépendantes sont des facteurs internes liés directement aux entreprises, ainsi que d'autres variables qui justifient le contexte économique du pays dans lequel opèrent les firmes. Ces variables ont été choisies à la lumière de toute la revue littérature qui a été alliée à cet effet, et ont été regroupées sur trois composantes⁶ principales : Les caractéristiques de l'entreprise, les caractéristiques institutionnels, ainsi que les caractéristiques du propriétaire dirigeant.

D'après les nombreuses études empiriques réalisées par d'autres chercheurs nous retrouvons certains facteurs internes qui font partie de la composante « caractéristiques de l'entreprise », qui déterminent l'accès au financement bancaire et qui s'affichent dans plusieurs études comme, l'âge, la taille et la possession de l'entreprise, qui sont des déterminants plus ou moins complémentaires.

Plusieurs études comme celles de Devereux et Schiantarelli (1990), Oliner et Rudebusch (1992) qui caractérisent ces facteurs comme déterminants principaux, qui hiérarchisent les entreprises selon la perception de la contrainte financière. Nous avons aussi retenu d'autres variables de caractéristiques d'entreprises, afin de renforcer notre étude comme le secteur d'activité qui influence d'une manière ou une autre sur l'accès au financement bancaire. La détention d'un certificat ISO qui reflète l'image de l'entreprise et son alignement aux normes internationales, ainsi que l'audit des états financiers internes de l'entreprise par des vérificateurs externes, qui exprime et souligne la transparence de l'entreprise (Ellul et al. 2013).

⁶ L'analyse de composante principale (ACP) que nous allons introduire ultérieurement, nous a donné 3 composantes principales.

Nous nous sommes aussi intéressés au profil du propriétaire dirigeant, qui est un élément important, qui reflète l'image de l'entreprise. Cependant, nous nous sommes limités juste au sexe du propriétaire dirigeant. Nous n'avons pas voulu inclure son niveau d'éducation, à cause de plusieurs débats contradictoires à cet égard.

Plusieurs écoles soutiennent que l'entrepreneuriat est innée, indiquant qu'on nés déjà avec les caractéristiques d'un entrepreneur, contrairement à d'autres écoles qui soutiennent que l'entrepreneuriat s'acquiert au fil des temps⁷.

Afin d'équilibrer notre étude et obtenir une analyse de robustesse qui donne un équilibre entre l'offre et la demande de crédit, nous ne nous sommes pas contentés seulement de choisir des variables internes à l'entreprise, qui reflètent seulement la demande, mais on a choisi aussi d'autres variables qui représentent l'offre de crédit. Ces variables expriment les conditions économiques des pays et jouent des rôles imminents dans la disponibilité de l'offre de crédit (Beck et al. 2006). Ces variables sont, le taux de PIB par habitant, le taux d'épargne ainsi que la concentration bancaire, qui met l'accent sur la concurrence bancaire.

3.1.3 Description des bases de données :

Nous avons inventorié deux bases de données que nous avons pu examiner pour extraire notre échantillon final. Les bases de données englobent plusieurs sujets vastes, souvent économiques. Elles répertorient plusieurs pays à travers le monde et offrent des statistiques très détaillées sur l'ensemble de tous les sujets traités.

La première base de données se nomme « *Entreprises Surveys* » (ES). L'usage de cette base de données nous a procuré le fondement de notre échantillon, qui est constitué de 3027 entreprises, dont 1726 PME.

Cette base de données procure de divers sujets tel que : l'innovation et la technologie, la réglementation et les taxes, la finance, caractéristiques d'entreprises, les marchés informels, les infrastructures, la main d'œuvre, le commerce

⁷ Voir l'école des traits de McClelland (1960) et l'école de l'apprentissage de Gibb et Ritchie (1981).

import/export, ainsi que d'autres sujets sociaux comme, les crimes, la corruption etc. la deuxième base de données que nous avons utilisé est « *La Banque mondiale* » (BM) qui est une source d'appui financier pour les pays en voie de développement. Notre utilisation de la banque mondiale s'est limitée à certains indicateurs du « *World Development Indicators* » (WDI), qui nous ont permis de récolter des informations sur les conditions économiques des pays de l'échantillon

3.1.4 Échantillonnage :

L'échantillon de cette étude est constitué de 3027 entreprises, dont 1726 PME et 1301 grandes entreprises⁸, qui opèrent dans différents secteurs de services et manufacturiers. Le tableau 12 répartie l'ensemble de l'échantillon selon la taille des entreprises.

Tableau 12 : Répartition de l'échantillon en taille.

Taille de l'entreprise	Fréquence	pourcentage	Pourcentage cumulé
PME (5-99)	1726	57,02	57,02
Grande (100 et plus)	1301	42,98	42,98
Total	3027	100,00	100,00

Afin que notre échantillon soit le plus homogène possible et représentatif de la population visée, nous avons choisis des entreprises qui possèdent les mêmes caractéristiques. Nous nous sommes intéressés aux pays de l'Afrique de l'est, car dans un premier temps, très peu d'études antérieures ont été élaborés sur les données de ces pays. Aussi, d'après la base de données ES, les entreprises localisées dans les pays de cette région d'Afrique coopèrent plus facilement avec les banques, ce qui a suscité notre intérêt de recherche. A cet effet nous avons choisis les 15 pays suivants d'Afrique de l'est, afin de réaliser ce travail : Burundi, Kenya, Mozambique, Tanzanie, Uganda, Zambie, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Madagascar, Malawi, Rwanda, Soudan, Zimbabwe, Maurice.

⁸ D'après la base de données ES le nombre de salariés d'une grande entreprise est de 100 employés et plus, ce qui est définie comme une PME dans l'Afrique sub-saharienne.

Toutes les entreprises de tous les pays confondus ont répondu à un seul et unique questionnaire qui touche l'ensemble de l'entreprise, à commencer par toutes les caractéristiques détaillées du profil de l'entreprise, et plusieurs autres questions d'ordre général, ainsi qu'une section de question sur les infrastructures et services, main d'œuvre, ventes et approvisionnements, concurrence, production, sécurité, finance etc. Rappelons que la période dans laquelle ont été élaborés les questionnaires varie entre 2006 et 2014.

3.1.5 Description des contraintes de financements de l'échantillon :

D'après les statistiques fournies par les bases de données sur lesquelles nous nous sommes appuyés lors de notre recherche, les contraintes de financement seraient moins présentes dans l'Afrique de l'est, par rapport à d'autres zones, comme l'Afrique du nord, l'Afrique de l'ouest ou l'Afrique du sud.

Le tableau 13 résume la présence des contraintes de financements (CF) :

Tableau 13 : Contraintes de financements de l'échantillon.

Degré de la contrainte	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
aucun obstacle	791	26,1	26,1	26,1
Obstacle mineur	702	23,2	23,2	49,3
Obstacle modéré	535	17,7	17,7	67,0
Obstacle majeur	578	19,1	19,1	86,1
Obstacle très sévère	421	13,9	13,9	100,0
Total	3027	100,0	100,0	

Nous avons ciblé un échantillon qui possède deux modes de financements pour les PME : Le financement bancaire et non bancaire qui sont approximativement divisés de manière égale. Le tableau 7 résume les types de financements de notre échantillon en termes de fréquence et de pourcentage.

Tableau 14 : Types de financements de l'échantillon.

Type de financement	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Financement non bancaire	1456	48,1	48,1	48,1
Financement bancaire	1571	51,9	51,9	100,0
Total	3027	100,0	100,0	

Dans notre échantillon 48,1% des entreprises possèdent un financement non bancaire. Ce mode de financement inclut tout type d'organisation formelle ou non formelle, qui ne fait pas partie des institutions bancaires, comme les institutions financières non bancaires, incluant les micros finances, les coopératives de crédits, les crédits d'unions ou les autres types de compagnies financières tel que les sociétés de capital de risque, les anges investisseurs etc., ou d'autres sources de nature informelle comme la famille, les ami(e)s, les proches etc. Dans une autre partie de notre échantillon, nous avons 51,9% des entreprises qui ont pu obtenir un fond d'investissement fourni par une institution financière bancaire, gouvernementale ou privée

3.1.6 Statistiques descriptives de l'échantillon :

Pour répondre à notre question qui tente d'identifier les facteurs d'accès au financement bancaire dans l'Afrique du sud, nous avons choisis un échantillon qui regroupe plusieurs caractéristiques.

L'ensemble des entreprises de l'échantillon, œuvrent dans différents secteurs (services et manufacturiers) et représentent les mêmes caractéristiques en termes de tailles d'entreprises, de secteurs d'activités, ainsi que d'autres variables que nous allons introduire dans les statistiques descriptives, comme l'âge de l'entreprise qui détermine son expérience, le sexe du propriétaire dirigeant, la nature de l'entreprise si elle est locale et domestique ou étrangère, ainsi que les certifications ISO et les contrôles d'audit externes, qui ont suscité notre intérêt. (Voir tableau 15)

Tableau 15 : Statistiques descriptives de l'échantillon.

Variables	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage Valide	Pourcentage cumulé
Secteur : Service	1156	38,2	38,2	38,2
Manufacturier	1871	61,8	61,8	100,0
Total	3027	100,0	100,0	
Taille : Grande entreprise	1301	43,0	43,0	43,0
Petite et moyenne	1726	57,0	57,0	100,0
Total	3027	100,0	100,0	
National : Entreprise étrangère	556	18,4	18,4	18,4
Entreprise locale	2471	81,6	81,6	100,0
Total	3027	100,0	100,0	
Sexe du dirigeant : Homme	1990	65,7	65,7	65,7
Femme	1037	34,3	34,3	100,0
Total	3027	100,0	100,0	
ISO : Non certifiée ISO	2450	80,9	80,9	80,9
Certifiée ISO	577	19,1	19,1	100,0
Total	3027	100,0	100,0	
Audit : Non auditée	1094	36,1	36,1	36,1
Auditée	1933	63,9	63,9	100,0
Total	3027	100,0	100,0	

Le tableau 15 nous permet de résumer notre échantillon qui est principalement composé de 3027 entreprises d'Afrique de l'est. Toutes les entreprises ont des profils qui répondent aux différentes variables mentionnées dans le tableau précédent comme suit :

Le secteur d'activité : Toutes les entreprises opèrent dans de différents secteurs de services, ou dans les secteurs manufacturiers. 38,2% des entreprises de l'échantillon œuvrent dans les différents secteurs de services, tandis que 61,8% de notre échantillon est classé dans le secteur manufacturier.

La taille de l'entreprise : D'après la base de données ES la taille des entreprises est définie comme suit : de 1 à 5 employés (Micro entreprise), de 5 – 19 employés (Petite entreprise), de 20 à 99 employés (Moyenne entreprise), 100 employés et plus est considérée comme une grande entreprise. Notre échantillon à pris en compte seulement les petites, les moyennes et les grandes entreprises, sans inclure la micro entreprise. Les petites et moyennes entreprises forment 57% de l'ensemble de l'échantillon et 43% pour les grandes entreprises.

Domestique ou étrangère : La nature de l'entreprise si elle est locale ou étrangère, 81,6% des entreprises sont des détenues par des locaux et seulement 18,4% des entreprises sont étrangères⁹.

Le sexe du propriétaire dirigeant : 65,7% de l'échantillon possèdent un propriétaire dirigeant de sexe masculin, tandis que 34,3% des entreprises sont détenues par des femmes.

La certification ISO : Nous avons pensés qu'une entreprise qui détient un certificat de qualité reconnu à l'échelle internationale, pourrait être un facteur éminent, pouvant donner un attribut qui facilite l'accès au financement bancaire. Notre échantillon est composé de 80,9% d'entreprises qui ne détiennent aucune certification ISO, contre 19,1% des entreprises seulement, qui possèdent une

⁹ D'après la Commission Européenne(1996), une entreprise dont 75% ou plus du capital est détenu par des nationaux est considérée comme une entreprise domestique.

reconnaissance internationale. À noter que la base de données ES, s'est intéressée à la certification ISO 9000, qui détermine les systèmes de management de la qualité, ainsi que l'ISO 14000, qui est une référence qui détermine la norme du management environnemental.

Audit : La base de données ES, a interrogé toutes les entreprises de l'échantillon sur la vérification annuelle de leurs états financiers par des auditeurs externes. Cette variable a donc suscité notre intérêt sur le fait qu'une entreprise qui évalue ses états financiers par un vérificateur externe, diminue non seulement les problèmes d'agences lors d'une demande de crédit, tout en essayant de maintenir une santé financière stable, qui pourrait jouer en faveur de l'entreprise, qui demande un crédit bancaire. L'échantillon est donc composé de 36,1% d'entreprises non auditées, contre 63,9% d'entreprises auditées par des vérificateurs externes.

3.2 Analyse de corrélation :

Nous désirons faire une analyse de corrélation qui nous permettra de discerner parmi les variables retenues dans notre étude, celles qui sont le plus corrélées avec notre variable indépendante Y¹⁰.

3.2.1 Corrélation entre Y et les variables qui caractérisent la demande de crédit :

Cette analyse mesure la corrélation entre la variable Y qui est notre variable dépendante dichotomique et les autres variables explicatives qui caractérisent la demande de crédit (L'âge, le secteur d'activité, la taille de l'entreprise, la possession de l'entreprise, le sexe du dirigeant, l'ISO et l'audit) (Voir tableau 16)

¹⁰ La variable indépendante Y est Définie comme : 1 avoir un financement bancaire, 2 ne pas avoir un financement bancaire.

Tableau 16 : Corrélation entre la variable dépendante et les variables indépendantes de la demande de crédit.

Variables indépendantes	Corrélation de Pearson	Sig.(bilatérale)
Age	,093**	,000
Secteur d'activité	-,008	,651
Taille de l'entreprise	-,159**	,000
Possession de l'entreprise	-,006	,747
Sexe du dirigeant	,016	,366
Certification ISO	,110**	,000
Audit externe	,208**	,000

** Corrélation significative au seuil 0,05

On remarque que les variables indépendantes (l'âge et la taille de l'entreprise, la possession d'une certification de reconnaissance internationale ISO, ainsi que le fait que l'entreprise soit auditee et vérifie périodiquement ses bilans financiers par des experts externes), sont corrélés positivement à la variable dépendante Y, (Avoir ou ne pas avoir de financement bancaire), et sont statistiquement significatives au seuil conventionnel. Ce qui veut dire, que ces variables explicatives, ont une influence très forte sur la variable dépendante. Cependant, le secteur d'activité et la possession de l'entreprise sont corrélés négativement à la variable dépendante. Toutefois, cette corrélation est statistiquement non significative.

3.2.2 Corrélation entre Y et les variables qui caractérisent l'offre de crédit :

Cette analyse mesure la corrélation entre la variable dépendante Y et les autres variables explicatives qui caractérisent l'offre de crédit (la concentration bancaire, le taux du PIB par habitant et le taux d'épargne). (Voir tableau 17)

Tableau 17 : Corrélation entre la variable dépendante et les variables indépendantes de l'offre de crédit.

Variables indépendantes	Corrélation de Pearson	Sig.(bilatérale)
Concentration	-,125**	,000
Taux du PIB par habitant	,026	,148
Taux d'épargne	,103**	,000

** Corrélation significative au seuil 0,05

D'après cette deuxième analyse, on perçoit que seule la concentration bancaire est corrélée négativement à la variable dépendante Y, (Avoir ou ne pas avoir un financement bancaire). Cela signifie que cette variable affecte négativement l'accès au financement bancaire, (Nous allons revoir cette variable au courant de l'estimation des paramètres). Tandis que le taux du PIB par habitant et le taux d'épargne sont corrélées positivement à l'accès au financement bancaire, c'est-à-dire quand les conditions économiques du pays sont favorables, l'accès au financement bancaire devient plus approchable.

3.3 Analyse des composantes principales (ACP) :

L'ACP, a pour but essentiel de regrouper les variables qui présentent des caractéristiques similaires dans la même catégorie de représentation, appelée composante ou facteur. Nous avons eu recours à cette analyse afin de concentrer les variables qui possèdent des caractéristiques commun afin d'extraire que les variables qui touchent de manière très sensible notre analyse, et de les regrouper en facteurs ou composantes principales, cela nous aidera à bien interpréter et donner un meilleur jugement de nos résultats à la fin. Nous avons principalement déduit trois composantes principales: Les caractéristiques de l'entreprise, les caractéristiques institutionnels, les caractéristiques du dirigeant. Le tableau 18 nous présente chaque facteur ou composante dans une colonne.

Tableau 18 : Tableau des composantes principales

Variables	Rotation de la matrice des composantes		
	1	2	3
Taille de l'entreprise	-,708		
Certification ISO	,579		
Audit externe	,617		
Sexe du propriétaire dirigeant			,791
Concentration bancaire.		,603	
Taux du PIB par habitant.		,791	
Taux d'épargne.		,591	

Méthode d'extraction : analyse en composante principales.

Méthode de rotation : Varimax avec normalisation Kaiser.

a. convergence de la rotation dans 4 itérations.

3.3.1 Les caractéristiques de l'entreprise :

En ce qui concerne la première colonne du tableau 18, elle représente le premier facteur associé aux caractéristiques de l'entreprise, à savoir : la taille de l'entreprise, la certification ISO et l'audit externe.

3.3.2 Les caractéristiques institutionnelles :

La deuxième colonne du tableau 18, présente la deuxième composante intitulée « caractéristiques institutionnelles» qui regroupent les trois variables suivantes : La Concentration bancaire, le taux du PIB par habitant et le taux d'épargne.

3.3.3 Les caractéristiques du dirigeant :

La troisième colonne présente la troisième composante « caractéristiques du dirigeant» qui regroupe la variable : Sexe du dirigeant.

Le recours à la méthode d'ACP nous permet de justifier la création des trois nouvelles composantes :

- 1- Les caractéristiques de l'entreprise : la taille de l'entreprise, la certification ISO et l'audit externe.
- 2- Les caractéristiques institutionnelles: La concentration bancaire, le taux du PIB par habitant et le taux d'épargne.
- 3- Les caractéristiques du dirigeant : Sexe du dirigeant.

Le but de cette ACP est donc de regrouper en facteurs, les variables les plus significatives. Ceci dit, dans la partie estimation nous allons prendre en compte les variables que nous n'avons pas pris en considération dans cette analyse comme l'âge, le secteur d'activité et la possession de l'entreprise, afin de vérifier s'ils peuvent jouer un rôle statistiquement significatif dans l'explication de l'accès au financement.

3.4 Le modèle probit et son estimation :

Nous proposons une méthodologie empirique qui consiste à estimer un modèle probit simple. Analytiquement, le modèle se présente comme suit :

$$Y_i = \begin{cases} 1, & \text{si la PME obtient un financement bancaire} \\ 0, & \text{sinon.} \end{cases}$$

L'économètre considère que la réalisation de chacune des éventualités dépend de la solvabilité de la PME, qui pourrait être supérieure ou inférieure à un certain seuil (I_i). Cette solvabilité (Y_i^*) est une variable latente (non observable et continue) qui dépend d'un certain nombre de variables explicatives (X_i), telles que les caractéristiques de la PME (à titre d'exemples, le sexe du dirigeant, l'âge de l'entreprise, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité....etc.) et les caractéristiques

du marché de fonds prétables (à titre d'exemples, la concentration bancaire, le taux d'épargne de l'économie, la croissance économique...etc.).

Ainsi, le modèle économétrique peut être réécrit comme suit :

$$Y_i = \begin{cases} 1, & \text{si } Y_i^* \geq l_i \\ 0, & \text{sinon,} \end{cases}$$

Où,

$$Y_i^* = X_i\beta + \varepsilon_i$$

et

$$\varepsilon_i \sim N(0, \sigma^2).$$

Avant de procéder à l'estimation des paramètres du modèle (β et σ), il faut d'abord établir la vraisemblance de chacune des éventualités, et ce pour chacune des observations (N). Analytiquement, il est possible de vérifier que la probabilité de réalisation de chacune des éventualités s'écrit comme suit :

$$P(Y_i = 1) = P_i = 1 - F\left(\frac{l_i - X_i\beta}{\sigma}\right),$$

et

$$P(Y_i = 0) = 1 - P_i = F\left(\frac{l_i - X_i\beta}{\sigma}\right).$$

avec,

$$F\left(\frac{l_i - X_i\beta}{\sigma}\right) = \int_{-\infty}^{\frac{l_i - X_i\beta}{\sigma}} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt.$$

Enfin, la fonction de vraisemblance du modèle s'établit comme suit :

$$L = \prod_{Y_i=1} P_i \prod_{Y_i=0} 1 - P_i,$$

Ou encore,

$$L = \prod_{i=1}^N \left[1 - F\left(\frac{l_i - X_i\beta}{\sigma}\right) \right]^{Y_i} \times \left[F\left(\frac{l_i - X_i\beta}{\sigma}\right) \right]^{1-Y_i}.$$

Il est à préciser que l'estimation de L par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) mène à des estimés $\left(\frac{\hat{\beta}}{\sigma}\right)$ qui sont biaisés, puisque certaines hypothèses de Gauss-Markov sous-jacentes au modèle linéaire ne sont pas validées. Afin de palier à ce problème, il est recommandé d'utiliser la méthode du maximum de vraisemblance. L'intuition derrière cette méthode consiste à trouver les valeurs estimées de $\left(\frac{\beta}{\sigma}\right)$ qui maximisent la fonction de vraisemblance L.

CHAPITRE 4 : RÉSULTATS ET INTERPRÉTATIONS

4.1 Estimation des paramètres et présentation des résultats :

Dans cette partie nous présenterons les résultats de l'estimation du modèle probit, à travers deux sortes d'analyses :

- 1- Une analyse statistique qui déterminera le rôle des caractéristiques de l'entreprise et des caractéristiques du dirigeant dans l'accès au financement bancaire. Cette analyse prendra donc en compte seulement les variables de la demande de crédit, qui sont des facteurs propres à l'entreprise.
- 2- Une analyse de robustesse, qui se veut une détermination des rôles, des caractéristiques institutionnelles dans l'accès au financement bancaire, en prenant en compte des variables qui sont liés directement à l'environnement économique du pays et qui caractérisent l'offre du crédit. Le but étant d'avoir une analyse complète qui définit les déterminants de l'obtention d'un crédit bancaire, en prenant compte des facteurs de l'offre du crédit.

4.1.1 Les déterminants d'accès au financement bancaire : Le rôle de la demande de crédit :

Pour atteindre notre objectif de travail nous avons estimé un modèle probit, où l'on veut expliquer la probabilité d'avoir un financement bancaire par les caractéristiques propres des entreprises, qui sont: l'âge de l'entreprise, le secteur d'activité, la possession de l'entreprise, la certification ISO, l'audit, ainsi que la taille de l'entreprise, et les caractéristiques du dirigeant qui sont le sexe du dirigeant.

Nous allons dans un premier temps estimer les paramètres des caractéristiques propres à l'entreprise, ensuite nous effectuerons, une deuxième estimation des paramètres qui contrôlent l'offre de crédit par le biais d'autres caractéristiques reliées à la structure économique des pays, qui peut avoir un impact sur la disponibilité de

l'offre de crédit tel que : la concentration bancaire, le taux du PIB par habitant, ainsi que le taux d'épargne, afin de créer un équilibre entre l'offre et la demande.

Le tableau 19 résume les résultats de l'estimation des paramètres propres à l'entreprise, et au propriétaire dirigeant, qui déterminent l'accès au financement bancaire:

Tableau 19 : Estimations des paramètres internes d'accès au crédit.

	Estimation	Erreur standard	Sig.	Intervalle de confiance à 95%	
				Borne inférieure	Borne supérieure
Seuil finan_bank1 = 00	-0,11	,085	,897	-,178	,155
Age de l'entreprise	0,12	,002	,000	,009	,015
Secteur d'activité = 0	,164	,049	,001	,067	,261
Secteur d'activité = 1	0 ^a				
Taille de l'entreprise = 0	,231	,052	,000	,129	,332
Taille de l'entreprise = 1	0 ^a				
Possession de l'entreprise = 0	-,188	,062	,003	-,310	-,066
Possession de l'entreprise = 1	0 ^a				
Sexe du dirigeant = 0	-0,29	,049	,552	-,126	,067
Sexe du dirigeant = 1	0 ^a				
Certification ISO = 0	-,171	,063	,007	-,294	-,047
Certification ISO = 1	0 ^a				
Audite externe = 0	-,400	,052	,000	-,501	-,298
Audite externe = 1	0 ^a				

Les variables indépendantes de notre étude ont été codifiées entre 1 et 0 comme suit :

Secteur d'activité : 1 secteur est manufacturier, 0 secteur service.

Taille de l'entreprise : 1 entreprise PME, 0 grande entreprise.

Possession de l'entreprise : 1 entreprise domestique, 0 entreprise étrangère.

Sexe du dirigeant : 1 dirigeant femme, 0 dirigeant homme.

Certification ISO : 1 entreprise certifiée ISO, 0 entreprise non certifiée ISO.

Audit externe : 1 entreprise auditee, 0 entreprise non auditee.

0^a: Groupe de référence.

4.1.1.1 L'effet de l'âge de l'entreprise sur l'accès au financement bancaire :

D'après les résultats que nous avons obtenus après l'estimation de nos paramètres, nous constatons que l'âge de l'entreprise, joue un rôle important dans l'acquisition de fonds bancaire, car il détermine son expérience et sa réputation, cela augmente sa probabilité d'avoir un financement bancaire.

Donc plus l'entreprise est âgée, plus sa probabilité d'avoir un financement bancaire est élevé. Les résultats de cette hypothèse viennent confirmer ce qui a déjà été prouvé auparavant par d'autres chercheurs (Beck et al. 2006; Nunes et al. 2011; Kira, 2013) qui soutiennent, que l'âge de l'entreprise crédibilise l'accès au financement bancaire, et qu'une entreprise jeune avec peu d'expérience, fera face à plus de contraintes d'accès au crédit bancaire.

4.1.1.2 L'effet du secteur sur l'accès au crédit bancaire :

Les résultats de l'étude dissident qu'il existe une certaine discrimination entre les secteurs d'activités car nous avons constaté que le secteur de service est celui qui a plus de probabilité d'avoir un crédit bancaire, contrairement au secteur manufacturier, et ce indépendamment de leurs structures économiques. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les pays d'Afrique de l'est sont des pays qui basent très souvent leurs économies sur les secteurs de services, car d'après les statistiques¹¹ fournies par la base de données ES, les pays que nous avons ciblés reposent le plus souvent leurs structures économiques sur les secteurs de services, tel que la distribution de nourriture, des habits, des meubles, ainsi que les services de tourisme et les commodités qui en découlent.

4.1.1.3 L'effet de la détention d'une certification internationale ISO sur l'accès au crédit bancaire :

Le fait qu'une entreprise ne détient pas une certification internationale ISO réduit grandement ces chances d'avoir un financement bancaire avec un effet significatif,

¹¹ Voir la base de données ES pour plus d'information sur les statistiques.

car d'après les résultats de notre étude, la détention d'une certification internationale augmente les probabilités d'avoir un crédit bancaire. Les banques seraient donc beaucoup plus confortables, avec les entreprises qui disposent d'une certification ISO, qui est une sorte de référence pour l'entreprise, qui témoigne de son alignement aux normes internationales.

Ce critère est crédible à l'égard des évaluateurs du dossier de crédit, qui valorise l'évaluation des risques de l'entreprise à travers la qualité gracieuse de sa gestion interne, qui respecte les normes mondiales. A noter que dans les questionnaires de la base de données Entreprises Survey, la question a été posé pour l'ISO 9000 qui déterminent les systèmes de management de la qualité, ainsi que l'ISO 14000 qui est une référence qui détermine la norme du management environnemental.

4.1.1.4 L'effet de la possession de l'entreprise sur l'accès au financement bancaire :

Les constats de notre investigation révèlent qu'une entreprise étrangère installée dans l'un des pays de notre échantillon, est considérée plus comme une source de revenu pour le pays et non pas une entreprise qui vient s'endetter auprès des banques pour faire fonctionner ses activités. Autrement dit une entreprise étrangère a moins de chance d'avoir un financement bancaire qu'une entreprise domestique locale, car on s'attend à ce qu'elle relance l'investissement à travers un appui financier de source étrangère plutôt que de demander un crédit bancaire¹².

Il serait donc plus logique de penser qu'une multinationale repose sur des sources financières qui allègent ses contraintes financières, car Les PME font face dans leurs trajectoire d'internationalisation, à davantage de contraintes que les firmes multinationales (Kira, 2013). Ces contraintes peuvent empêcher les PME d'identifier les opportunités internationales (Johanson et Vahlne, 2009).

¹² Les résultats des tests empiriques de Kira (2013) révèlent qu'une entreprise détenue majoritairement par des nationaux, fait face à plus de contraintes de financements qu'une entreprise étrangère.

4.1.1.5 L'effet de l'audit externe :

Les recherches antérieures ont prouvé que les systèmes d'audit et de contrôle, possèdent une grande utilité sur les compagnies privées. Lennox et Pittman (2011), indiquent dans leur étude, que les entreprises ayant un système de contrôle, génèrent des améliorations à leurs côtes de crédits. En revanche, les entreprises qui n'accordent pas d'importance à ces systèmes de surveillance, souffrent d'une dégradation de leurs côtes de crédit. Lennox (2005) soutient que les entreprises publiques sont plus amenées à des prises de contrôle, indiquant que de tels mécanismes, aident à contrôler les conflits d'agence, d'une façon plus efficace.

Nos résultats révèlent qu'une entreprise qui est auditee périodiquement par des experts en finance externes à l'entreprise, détient plus de chances d'accéder au crédit bancaire qu'une entreprise qui n'a jamais été auditee. Cela est explicable du fait qu'une entreprise qui ne fait pas vérifier ces états financiers, d'une façon régulière par des experts externes à l'entreprise, ne possède certainement pas un suivi de ses opérations financières, ce qui aurait probablement un effet négatif sur la santé financière de l'entreprise.

De plus, la révision des états financiers par autrui, diminue amplement les problèmes d'agences et d'asymétrie d'informations, car le système d'audit vient instaurer une certaine transparence sur la gestion financière de l'entreprise, et facilite la tâche aux évaluateurs des dossiers de crédits bancaires.

4.1.1.6 L'effet de la taille d'entreprise sur l'accès au financement bancaire :

Comme il a toujours été constaté dans la revue littérature, par plusieurs auteurs comme (Levratto, 1990; Colot et al. 2010; Smolarski et Kut, 2011; Miloudi et Benkraiem, 2014) la taille a une influence positive quant à l'accès à la dette. C'est ce qui a été révélé par les résultats empiriques de notre étude qui considèrent que plus le nombre d'employé est grand, plus la capacité financière de l'entreprise est importante, et cela joue en faveur de l'entreprise dans l'octroi d'un crédit bancaire. A noter que les grandes entreprises dans notre cas, emploient à partir de 100 employés

et plus, ce qui est considéré comme une PME en Europe. Car, parmi les critères de définition d'une PME en Europe, le nombre minimale d'employés est de 250, et diffère d'un pays à un autre. Dans notre cas les petites entreprises étaient comprises entre 5 et 19 employés, les moyennes entreprises entre 20 et 99 employés et les grandes entreprises à partir de 100 employés d'après la base de données Entreprises Survey.

4.1.1.7 L'effet du sexe du propriétaire dirigeant sur l'accès au crédit bancaire :

Contrairement à ce qui est disserté dans la plus part des débats discriminatoires antérieurs entre les hommes et les femmes sur l'objet d'entrepreneuriat, qui soutiennent que l'entrepreneuriat est beaucoup plus attiré par les hommes que les femmes¹³. Les résultats de notre étude soutiennent que l'effet du sexe du dirigeant sur la probabilité d'avoir un financement bancaire n'est pas significatif à 1%, 5% ou même 10%.

4.1.2 Les déterminants d'accès au financement bancaire : le rôle de l'offre de crédit :

L'analyse de l'accès au crédit bancaire doit prendre en compte les facteurs d'offre de crédit, entre autre la disponibilité des fonds dans les banques, destinés à des fins de crédits d'investissements. Ceci dit, afin que notre étude fasse l'objet d'une analyse d'équilibre générale entre l'offre et la demande, et prouver à quel point les résultats qui caractérisent l'accessibilité au crédit au crédit sont précis, en tenant compte des caractéristiques de l'offre de crédit.

Nous allons donc contrôler la demande de crédit par l'offre de crédit en élaborant une deuxième estimation, où nous allons introduire les déterminants d'accès au financement bancaire qui caractérisent l'offre de crédit, appelés aussi caractéristiques institutionnelles, qui sont reliés directement à l'économie propre

¹³ Plusieurs auteurs comme (Aldrich, 1989 ; Blisson et Rana, 2001 ; St-Cyr, 2002 ; Guyot et al. 2007) soutiennent que les femmes s'intéressent sur des affaires beaucoup plus familiales que l'entrepreneuriat.

du pays, qui sont , la concentration bancaire, le taux du PIB par habitant ainsi que le taux d'épargne.

Le tableau 20 résume les résultats de l'estimation des paramètres institutionnelles, ou macro-économiques qui déterminent l'accès au financement bancaire:

Tableau 20 : Estimation des paramètres de l'offre de crédit.

	Estimation	Erreur standard	Sig.	Intervalle de confiance à 95%	
				Borne inférieure	Borne supérieure
Seuil [finan_bank1 = ,00]	,434	,117	,000	,205	,663
Age de l'entreprise	,012	,002	,000	,008	,015
Concentration	-,001	,000	,000	-,001	-,001
Taux de croissance du PIB P/A	,032	,013	0,15	,006	,057
Taux d'épargne	,036	,007	,000	,021	,050
Secteur d'activité = 0	,163	,050	,001	,066	,261
Secteur d'activité = 1	0 ^a				
Taille de l'entreprise = 0	,257	,052	,000	,154	,359
Taille de l'entreprise = 1	0 ^a				
Possession de l'entreprise = 0	-,170	,063	,007	-,294	-,046
Possession de l'entreprise = 1	0 ^a				
Sexe du dirigeant = 0	-0,18	,050	,724	-,116	,080
Sexe du dirigeant = 1	0 ^a				
Certification ISO = 0	-,166	,064	,009	-,290	-,041
Certification ISO = 1	0 ^a				
Audite externe = 0	-,361	,052	,000	-,463	-,258
Audite externe = 1	0 ^a				

4.1.2.1 Le rôle du taux d'épargne dans l'accès au financement bancaire :

Nos résultats confirment les études antérieures de Beck et al. (2006), Messai et Jouini, (2013), qui soutiennent que le marché d'offre de crédit réagit positivement à des conditions économiques favorables. Si la capacité d'épargne de l'économie qui est facteur d'offre de crédit, est positive dépendamment de son revenu total, le marché d'offre de crédit croit et la probabilité d'accorder des crédits bancaires pour les PME augmente, car la banque canalise l'épargne vers l'investissement, (Plus d'épargne signifie plus d'octroi de crédit).

4.1.2.2 Le rôle de la croissance PIB par habitant dans l'accès au financement bancaire :

Le taux de croissance du PIB par habitant est une mesure qui caractérise la croissance économique du pays. Quand le taux de croissance du PIB par habitant est optimal, le revenu total augmente et l'offre du crédit est vraisemblablement plus abondante, avec une probabilité d'accès au financement bancaire plus élevé. Ces constatations ont été révélées par Beck et al. (2006), Messai et Jouini, (2013) et viennent d'être confirmés par nos résultats.

4.1.2.3 L'effet du marché de l'offre et de la concentration bancaire :

La variable concentration bancaire, qui détermine le marché de l'offre de crédit, est selon nos résultats d'estimation, une variable qui réduit l'accès au crédit, car la concentration bancaire est vue comme un facteur nuisible à la compétition bancaire d'après certains auteurs.

La concentration bancaire inspirée par l'actif des grandes banques du pays par rapport au total de l'actif de toutes les banques commerciales, signifie que seules les grandes banques qui sont généralement des banques gouvernementales, détiennent le marché de l'offre de crédit, faisant l'objet de monopole. Ce qui leur donne un certain pouvoir sur le marché, qui leur permet d'exercer certaines restrictions en leur faveurs, comme l'application de taux d'intérêts excessifs, ainsi que l'exigence de garanties à grandes valeurs.

C'est à cet effet, qu'une faible compétition bancaire est vue comme un facteur nuisible à l'accès au crédit, ce qui réduit les chances d'accès au crédit, car le monopole des banques réduit le marché de l'offre à travers une faible compétition bancaire, et entraîne des conséquences néfastes comme un coût élevé de crédit et des fortes contraintes de financement (Carbó-Valverde, Rodriguez-Fernetez, et Udell, 2009).

Les résultats que nous avons obtenus sur l'analyse de robustesse, sont pratiquement les mêmes que les résultats de la première analyse. Cela nous permet de déduire que les facteurs qui caractérisent l'offre de crédit que nous avons introduit dans la deuxième estimation des paramètres et qui sont reliées à la structure économique du pays, affectent de manière positive l'accès au financement bancaire.

Nous pouvons donc conclure en disant que notre analyse repose sur deux composantes principales, qui favorisent l'accès au financement bancaire dans la région d'Afrique de l'est, et qui se relient de manière complémentaire

- 1 – Les caractéristiques de l'entreprise qui déterminent son accès au financement bancaire (La demande de crédit).
- 2- Les caractéristiques institutionnelles qui favorisent l'accès au financement bancaire (L'offre de crédit).

CONCLUSION

Le caractère opaque des PME et leur hétérogénéité, accentuent les problèmes d'asymétries d'information, et diminuent de manière considérable leur coopération avec les banques. Elles doivent donc présenter un dossier de demande de crédit très solide, afin d'augmenter les chances d'approbation de leurs demandes.

Nous avons pu constater à travers de notre recherche, que les contraintes de financements, tel que perçues par les propriétaires dirigeants, ne constituent pas un facteur incontestable qui freine l'accès au financement bancaire. Car, les résultats des tests d'égalité des moyennes qui ont motivés notre choix de recherche, révèlent que certaines PME à fortes contraintes financières, n'ont pas eu accès au financement bancaire, tandis que d'autres l'ont obtenu. Nous avons donc jugés qu'il serait plus pertinent d'identifier des facteurs déterminants, qui peuvent expliquer la probabilité d'avoir un financement bancaire dans la région d'Afrique de l'est. Ceci, afin de réduire en quelque sorte leur opacité et les problèmes d'asymétrie d'information, et ainsi leur ouvrir une porte de collaboration avec les banques, et avoir plus de chances d'accès au crédit bancaire.

Nous avons choisi un échantillon d'Afrique de l'est qui a peu été analysé auparavant, et qui présente peu de contraintes de financement, et un accès plus facile aux banques par rapport à d'autres régions d'Afrique sub-saharienne qui souffrent énormément de ce problème. Cela, a donc suscité notre intérêt pour connaître quelle est la particularité de cette région qui fait que la coopération entre les banques et les PME se fait de manière fluide.

Les résultats de cette recherche ont pu identifier des facteurs déterminants qui expliquent les causes d'accès au financement bancaire des PME de la région d'Afrique de l'est tel que : l'âge de l'entreprise, la taille et la possession (locale ou étrangère), le secteur d'activité, le sexe du propriétaire dirigeant ainsi que la vérification périodiques des états financiers par de auditeurs externes. Ces facteurs qui ont été décelés antérieurement dans d'autres travaux empiriques. Donc, nos

premiers constats viennent soutenir les études antérieures de (Levratto, 1990; Colot et al. 2010; Smolarski et Kut, 2011; Miloudi et Benkraiem, 2014). Nos résultats n'ont pas détectés de discrimination entre les hommes et les femmes, car l'effet du sexe du propriétaire dirigeant sur l'accès au financement bancaire, n'a pas été significatif aux seuils conventionnels. Il a aussi été démontré à travers notre étude que l'acquisition d'une certification internationale ISO, fournie plus de chances aux PME à coopérer avec les banques. À noter que peu d'études se sont intéressées à ce facteur.

Nous avons aussi intégré dans notre étude, des caractéristiques institutionnelles qui déterminent l'offre de crédit, afin de mettre en balance les facteurs de demande avec les facteurs d'offre. Ces facteurs sont reliés directement au tissu économique du pays, comme le taux de croissance du PIB, le taux d'épargne du pays, ainsi que la concentration bancaire. Nos résultats indiquent qu'avec des conditions économiques favorables, l'offre de crédit devient plus abondante, et donc l'accès au crédit bancaire pour les PME, devient plus probable.

Notre modeste contribution laisse croire, que ce champ d'études sur le financement des PME, reste un sujet encore ouvert qui donne une porte aux futurs chercheurs qui veulent avoir une part à ce sujet, et trouver des solutions pertinentes.

4.2 Limites de la recherche :

Nous avons rencontrés plusieurs bornes lors de notre étude notamment dans la collecte des données sur la base de données ES et les données des indicateurs du WDI de la BM. Il nous a fallu écarter des centaines de questionnaires, faute de l'incomplétude des réponses, ce qui a rétréci massivement notre échantillon qui s'est seulement limité à 15 pays de l'Afrique de l'est, laissant derrière nous plusieurs autres pays, que nous n'avons pas pu introduire, et qui répondaient aux critères de notre échantillon.

Cette insuffisance de données a aussi affaibli notre choix de variables explicatives, qui a été limité à sept variables internes de l'entreprise, ainsi que trois variables externes seulement qui déterminent l'offre de crédit. Néanmoins, ce manque de données n'a pas affecté la fiabilité des résultats que nous avons obtenus, et qui est assez satisfaisants dans l'ensemble. Nous avons constatés une autre limite importante sur le statut de banque déterminé par la base de données (ES) qui regroupe seulement les banques privées et gouvernementales, alors qu'il existe des quasi-banques comme les coopératives de crédits ou même les crédits d'unions qui n'ont pas été considéré comme tel et ont été classées dans le type de financement non bancaire selon la base de données.

4.3 Champs de recherches futurs

Les limites que nous avons rencontrées, peuvent encourager les chercheurs futurs à explorer d'autres bases de données, ou à s'investir sur le terrain, afin d'extraire des informations plus détaillées et personnalisées, selon le type de recherche, dans le but d'identifier d'autres variables explicatives pertinentes, qui peuvent améliorer ce vaste courant de recherche.

BIBLIOGRAPHIE

- Akerlof, G.A. (1970). The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
- Akoten, J.E., Sawada, Y., et Otsuka, K. (2006). The Determinants of Credit Access and Its Impacts on Micro and Small Enterprises: The Case of Garment Producers in Kenya. *Economic Development and Cultural Change*, 54 (4), 927-944.
- Ang, J., Cole, R., et Lin, J. (2000). Agency costs and ownership structure. *Journal of Finance*, 55(1), 81–106.
- Aldrich, H. (1989). Networking among women entrepreneurs. *Women Owned Businesses*, (1) 103-132.
- Ayyagari, M., T. Beck, and A. Demirgüç-Kunt, 2007. “Small and Medium Enterprises across the Globe”, *Small Business Economics* 29, 415–434.
- Bellone F., Musso P., Nesta L. et Schiavo S. (2010). L’impact des contraintes financières sur les performances à l’exportation des entreprises françaises. *Économie et Statistique*, 435(1), 65-83.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Laeven, L., et Maksimovic, V. (2006). The determinants of financing obstacles. *Journal of International Money and Finance*, 25 (6), 932-952.
- Berger, A. N., et Udell, G. F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 613-673.
- Berryman, J. (1983). Small business failure and bankruptcy : a survey of the literature. *European Small Business Journal*, 1(4), 47-59.
- Binks, M.R., et Ennew, C. (1996). Growing firms and credit constraint. *Small business economics*, 8(1), 17-25.
- Binks, M.R., Ennew, C. T., et Coll. (1992). Information asymmetries & the provision of finance to small firms. *International Small Business Journal*, 11(1), 1-35.
- Blisson D., Rana B. K. (2001). The role of entrepreneurial networks : the influence of gender and ethnicity in British SME’s. *International Conference for Small Business*, 1-28.

- Bofondi, M. et Ropele, T. (2011). Macroeconomic determinants of bad loans: evidence from Italian banks. *Occasional Papers*, 89(1), 5-29.
- Chan, Y.S. (1983) on the positive role of financial intermediation in allocation of venture capital in market with imperfect information. *Journal of Finance*, 14(2), 17-28.
- Carbó-Valverde, S., Rodriguez-Fernandez, F., et Udell, G. F. (2009). Bank Market Power and SME Financing Constraints. *Review of Finance*, 13(2), 309-340.
- Chaney, T. (2005). *Liquidity constrained exporters*. mimeo, University of Chicago.
- Chenhall, R. (2003). Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting, Organizations and Society*, 28(1), 127-168.
- Colot, O., Croquet, M., et Pozniak, L. (2010). Déterminants des choix de financement et profils de PME. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 23(1), 97-115.
- Coughlan, A., et Schmidt, R., (1985). Executive compensation, management turnover, and firm performance: An empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1), 43–66.
- Constantinides, G., et Grundy, B. (1989). Optional investment with stock repurchase and financings as signals. *Review of Financial Studies*, 2(4), 445–465.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Chrisman, J.J., Chua, J.H., et Litz, R.A. (2004). Comparing the agency costs of family and non-family firms: conceptual issues and exploratory evidence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (4), 335–354.
- Devereux, M., et Schiantarelli, F., (1990). *Investment, financial factors and cash flow from UK panel data..* University of Chicago Press, Chicago, IL.
- Dietsch, M. (1989). Les PME et les conditions bancaires. *Revue d'économie financière*, 1(10), 72-85.
- Fama, E.F., et Jensen, M.C. (1983). Agency problems and residual claims. *Journal of Law and Economics*, 26(1), 327–349.
- Ferris, S.P., et Xuemin, Y. (2009). Agency costs, governance, and organizational forms: Evidence from the mutual fund industry. *Journal of Banking and Finance*, 33(4), 619-626.

Ellul, A., Jappelli, T., Pagano, M., et Panunzi, F. (2013). Transparency, Tax Pressure and Access to Finance. *Review of Finance*, 20(1), 1-63.

Ennew, C., et Binks, M. (1993). Financing Entrepreneurship in Recessions: Does the Banking Relationship Constrain Performance? *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Park, MA: Center for Entrepreneurial Studies Babson College: 481-495.

Foliard, S. (2011). L'entrepreneur et le banquier : la première impression et ses conséquences sur la décision de financer. *Revue internationale PME*, 24(3-4), 173-197.

Gertler, M., (1988). Financial structure and aggregate economic activity: an overview. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 20 (3-2), 559-588.

Gibson, B. (1992). Financial Infonnation for Decision Making : An Alternative Small Finn Perspective. *The Journal of Small Business Finance*, 1(3), 221-232.

Gregory, B. T., Rutherford, M. W. coll. (2005). An empirical investigation of the growth cycle theory of small firms financing. *Journal of Small Business Management* 43(4), 382-392.

Guyot, J.-L., Janssen, F., & Lohest, O. (2007). Facteurs influençant la croissance de l'emploi des PME wallonnes: UCL.

Harrison, A., et McMillan, M., 2003. Does direct foreign investment affect domestic firm credit constraints? *Journal of International Economics*, 61 (1), 73-100.

Hall, G., et Young, B. (1991). Factors associated with insolvency amongst small firms. *International Small Business Management*, 9(2), 4-63.

Hart, O.D. (1995). *Firms, Contracts and Financial Structure*. London, UK: Oxford University Press.

Harvey, C.R., et Lins, K.V., Roper, A.H. (2004). The effect of capital structure when expected agency costs are extreme. *Journal of Financial Economics*, 74(1), 3-30.

James, S., Ang, Cole, Rebel, A., et Lin, J.W. (2000). Agency Costs and Ownership Structure. *The Journal of Finance*, 55(1), 81-106.

Jensen, C.A., Meckling, et W.H. (1976). Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *The Journal 0 f financial economics*, 3(4), 305-360.

- Jimenez, G. et Saurina, J. (2006). Credit cycles, credit risk, and prudential regulation. *International Journal of Central Banking*, 2(2), 65-98.
- Johanson, J., Vahlne, J-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited : From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(1), 1411-1431.
- Julien, P.A., St-pierre, J., et Beaudoin, R. (1995). Innovation dans les PME, nouvelles technologies, et leur financement: une synthèse des travaux récents. *Revue canadienne des sciences de l'administration*, 13(4), 332-346.
- Kaplan, S., et Zingales, L., (1997). Do investment cash flow sensitivities provide useful measures of financing constraints? *Quarterly Journal of Economics*, 112 (1), 169-215.
- Keasy, K., et Watson, R., (1993). *Small firm management*. Blackwell, Oxford.
- Kira, A. R. (2013). Determinants of financing constraints in East African countries' SMEs. *International Journal of Business & Management*, 8 (8), 49-68.
- Kut, C., et Smolarski, J. (2011). The impact of venture capital financing method on SME performance and internationalization. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(1), 39-55.
- Kuang-cheng, W.A., et Chun-hung, L.A. (2010). Pecking-order theory revisited: The role of agency cost. *The manchester school*, 78(5), 395-411.
- Laeven, L., (2003). Does financial liberalization reduce financing constraints? *Financial Management*, 32 (1), 5-34.
- Lane, D., et Phillips, S. (2002). *Moral hazard does IMF financing encourage imprudence by borrowers and lenders?* External Relations Department. Washington, D.C International Monetary Fund.
- Lachmann, J. (1996). *Financer l'innovation des PME*. Paris : Économica.
- Lennox, C. (2005). Audit Quality and Executive Officers' Affiliations with CPA Firms. *Journal of Accounting & Economics*, 39 (2), 201-231.
- Lennox, C., et Pittman, J. (2011). Voluntary Audits versus Mandatory Audits. *The Accounting Review*, 86(5), 1655-1678.
- Leland, H., et Pyle, D. (1977). Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation. *Journal of Finance*, 32(2) 371–387.

- Levratto, N., et Bellante, B. (1995). Finance et PME : quels champs pour quels enjeux ? *Revue internationale PME*, 8(3-4), 6-35.
- Levratto, N. (1990). Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites. *Revue internationale PME*, 3(2), 193-213.
- Luft, J., et Shields, M. (2003). Mapping management accounting : graphics and guidelines for theory-consistent empirical research. *Accounting, Organizations and Society*, 28(1), 169-249.
- Mahieux, X., et Dietsch, M. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. *Revue d'économie financière*, 2(1), 17-30.
- McMahon, R., et Holmes, S. (1991). Small business financial management practices in North America. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 19-29.
- Meyssonnier, F., et Zawadzki, C. (2008). L'introduction du contrôle de gestion en PME. *Revue internationale P.M.E.*, 21(1), 69-92.
- Messai, A.S., Jouini, F. (2013). Les déterminants des prêts non performants. *La Revue Gestion et Organisation*, 5 (1), 9–15.
- Miloudi, A., et Benkraiem, R. (2014). L'internationalisation des PME affecte-t-elle l'accès au financement bancaire ? *Management International*, 18(2), 70-79.
- Mulkay, B., et Sassenou, M. (1995). La hiérarchie des financements des investissements des PME. *Revue économique*, 46(2), 345-363.
- Myers, S.C., et 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.
- Nomo, T.S. (2014). *Le diagnostic d'entreprise et la création de valeur* (BFI-6001). Notes de cours. Université du Québec à Trois-Rivières.
- Oliner, S.D., et Rudebusch, G.D. (1992). Sources of the financing hierarchy for business investment. *Review of Economics and Statistics*, 74(2), 643-654.
- Petty, J., et Bygrave, W. (1993). What Does Finance Have to Say to the Entrepreneur. *The Journal of Small Business Finance* 2(2), 125-137.
- Petty, R.R., et Singer, R.F. (1985). Small finance business : a research agenda. *Financial Management*, 14(3), 47-60.

- Sharma, D.S. (2005). The association between ISO 9000 certification and financial performance. *The International Journal of Accounting*, 40 (2), 151-172.
- Salanié, B. (1990). Sélection adverse et aversion pour le risque. *Annales d'économies et de statistiques*, 18(1), 131-149.
- Schiffer, M., et Weder, B. (2001). *Firm size and the business environment: worldwide survey results*. International Finance Corporation, Washington, DC.
- Schäfer, D., Werwatz, A., et Zimmermann, V. (2004). The determinants of debt and (private-) equity financing in young innovative SMEs: Evidence from Germany. *Center for Financial Studies*, 11(3), 225-248.
- Serrasqueiro, Z., Armada, M., et Nunes, P. (2011). Pecking order theory versus trade-off theory: are service SMEs' capital structure decisions different? *Service Business*. 5(4), 381-409.
- Sembenelli, A., et Schiantarelli, F. (2000). Form of ownership and financial constraints: panel data evidence from flow of funds and investment equations. *Empirica*, 27 (2), 175-192.
- Sigonney, A. (1994). *La PME et son financement*. Paris : Éditions d'Organisation.
- Stiglitz, J.E et A, Weiss (1981) Credit rationning in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- St-Pierre, J, et Robitaille, L. (1995). La présence d'un conseil d'administration ou d'un « quasi-CA » dans la PME manufacturière québécoise. *Revue internationale P.M.E*, 8(1), 57-80.
- St-Pierre, J. (1999). *La gestion financière des PME. Théories et pratiques*, Québec, Canada, Presses de l'Université du Québec.
- St-Pierre, J. (2004). *La gestion du risque*. Québec, Canada, Presses de l'Université du Québec.
- St-Cyr, L. (2002). Les femmes entrepreneurs québécoises : taille et gestion, Compte rendu d'une recherche, Université de Montréal.
- Van Auken, H. E. (2001). Financing Small Technology Based Companies: The Relationship Between Familiarity With Capital and Ability to Price and Negotiate Investment. *Journal of Small Business Management*, 39(3), 240-258.
- Vaughn, K. (2011). Constraints for Women Entrepreneurs in the Middle East and North Africa: Insights from Morocco. *Associates*, 3(3), 8.17-19.65.

Wanba, H. (2013). Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : le cas du Cameroun. *La revue des sciences de gestion*, 48(259-260), 53-68.

Wabo, K., et Bomyr, L. (2014). Evaluation of SME and bank financing: development of a rating model for banks from a sample of 179 SMEs in Cameroon. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 27(1), 43-66.

Winston, R., et Heiko, L. (1990). Just-in-time and small business evolution. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(4), 51-65.

Wynant, L., Hatch, J. (1990). *Banks and small business borrowers*. University of Western Ontario, Western Business School.