

Déterminants du refus de financement des Petites et Moyennes Entreprises par les banques commerciales du Burundi

Determinants of the refusal of financing of Small and Medium- Sized Enterprises by the commercial banks of Burundi

Professeur NIYUHIRE Prisca

Enseignant-chercheur

Institut Supérieur de Commerce

Université du Burundi.

Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social
Burundi

niyuhireprisca@yahoo.fr

Date de soumission : 11/07/2023

Date d'acceptation : 20/08/2023

Pour citer cet article:

NIYUHIRE P. (2023) «Déterminants du refus de financement des Petites et Moyennes Entreprises par les banques commerciales du Burundi», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 6 : Numéro 3 » pp : 964 - 981

Résumé

L'objectif du présent article est d'identifier les principaux déterminants du refus de financement bancaire des Petites et Moyennes Entreprises (PME) au Burundi. Une technique d'enquête et celle d'entretien nous ont permis de collecter les données sur 8 banques commerciales du Burundi au cours de l'exercice 2021. Ces données ont été traitées sous le logiciel SPSS 2.0.

Nos résultats montrent que toutes les banques étudiées traitent avec les PME. Ils mettent aussi en évidence un taux non négligeable de refus du financement des PME par ces banques (41.37%). Nos résultats confirment que les principaux facteurs explicatifs de ce refus de financement restent conformes à la littérature existante. En effet, 17% de PME ont manqué du financement bancaire à cause de l'insuffisance du management (profil de la PME), 49% à cause de l'insuffisance des garanties (problème d'hypothèque essentiellement), 31% à cause de l'asymétrie de l'information et 3% pour d'autres motifs. Vu l'importance des PME pour l'économie burundaise, nous suggérons la mise en place de nouvelles mesures en vue de créer des conditions favorables aux PME pour leur accès facile au crédit bancaire.

Mots clé: Déterminants; Refus; Financement bancaire; PME; Burundi.

Abstract

The purpose of this article is to highlight the main determinants of the refusal of bank financing of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Burundi. A survey technique and an interview technique enabled us to collect data on 8 commercial banks in Burundi during the 2021 financial year. These data were processed using SPSS 2.0 software.

Our results show that all the banks studied deal with SMEs. They also highlight a significant rate of refusal of SME financing by banks (41.37%). Our results confirm that the main explanatory factors of this refusal of funding remain consistent with the existing literature. In fact, 17% of SMEs lacked bank financing because of insufficient management (profile of the SME), 49% because of insufficient guarantees (essentially the mortgage problem), 31% because of information asymmetry and 3% for other reasons. Given the importance of SMEs for the Burundian economy, we suggest the implementation of new measures in order to create favorable conditions for SMEs for their easy access to bank credit.

Keywords: Determinants; Refusal; Bank financing; SMEs; Burundi.

Introduction

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) constituent les principaux vecteurs du développement dans les pays du monde (Levratto, 1990; Oloua, 2007). Ces entreprises constituent les sources essentielles de la croissance économique, du dynamisme et de la flexibilité des économies de ces pays. En effet, elles comptent pour plus de 95% des entreprises tous types d'économie confondus. De plus, elles contribuent à la création de plus de 80% de nouveaux emplois en faisant travailler des salariés qui produisent près de la moitié du Produit Intérieur Brut (PIB) dans la plupart des pays (Filion, 2017). Elles représentent 52% de l'emploi total dans les économies en développement contre 34% dans les économies émergentes et 41 % dans les économies développées (OIT, 2017). Le développement des PME permet l'augmentation de la productivité et l'innovation (Benhaddouch, Outseki, El Fathaoui et Hansali, 2023; Klapper, Sarria et Zaidi, 2006). A titre d'exemple, aux Etats Unis, un dollar investi en recherche et développement dans une PME rapporte jusqu'à 24 fois plus que celui investi dans une grande entreprise (National Science Foundation, 1995). Cette catégorie d'entreprises favorise aussi le développement social (OCDE, 2004).

Dans les pays de l'OCDE et de l'ASEAN, les PME créent plus de 90% de nouveaux emplois (OCDE, 2004; RAM, 2005). Les PME contribuent à 57% du PIB et à 30% de l'exportation directe en Europe (RAM, 2005). Celles de l'ASEAN contribuent entre 20% et 30% de l'exportation directe (RAM, 2005). Au niveau de l'Afrique, les PME représentent 90% des sociétés privées et jouent un rôle important dans son développement industriel (Wabo, 2012). Selon le même auteur, sur ce continent, ces entreprises représentent entre 20 et 30 % du PIB et sont à l'origine de 20 à 40 % des emplois avec un taux qui monte même jusqu'à 70 % dans les zones rurales.

Au Burundi, il existe 1369 entreprises exerçant dans le secteur formel dont 42,1% sont des micro entreprises, 47,8% des Petites et Moyennes Entreprises et seulement 10,1% de grandes entreprises (BAD, 2012). Dans le même ordre d'idée, les PME constituent plus de 95% du tissu entrepreneurial burundais (ISTEEBU, 2015).

Ce qui vient d'être développé met en évidence que l'importance des PME n'est plus à démontrer. Cependant, malgré leur rôle prépondérant, elles sont confrontées à de sérieuses entraves pour leur développement, parmi lesquelles l'accès au financement formel vient en

tête (Filion, 2017; Gahungu, Nsabimana, Nibigira, Nkurunziza et Ndereyehage, 2013; Gregory et Tenev, 2001; Hovakian, Opler et Titman, 2001; Mafuta Mbambi, 2021; Nguena et Nanfosso, 2014; Nkuriyngoma, 2019; Rajan et Zingales, 1995; RAM, 2005; Wabo, 2012; Wanba, 2013 et Wynant et Hatch, 1991).

La diversité des facteurs explicatifs de ce problème d'accès au financement par les PME mis en évidence par ces études nous a poussées à travailler sur ce thème au Burundi où plus de 84% des fonds des PME viennent des familles (ISTEEBU, 2015). Nous voulons contribuer à l'épanouissement des PME en matière de financement car, un meilleur accès de ces entreprises au financement peut accélérer la croissance et ainsi réduire la pauvreté.

Notre travail porte sur l'exercice 2021 et a comme objectif d'identifier les principaux déterminants du refus du financement bancaire des PME au Burundi. Il répond à la question de recherche suivante: quels sont les principaux déterminants du refus de financement des PME par les banques commerciales du Burundi ? Pour y arriver, nous avons utilisé une méthodologie qualitative et subdivisé cet article en quatre points. Le premier expose la revue de la littérature. Le deuxième parle de la méthodologie utilisée. Le troisième porte sur la présentation, l'interprétation et la discussion des résultats. Le quatrième tire une conclusion.

1. Revue de la littérature

Le problème de financement des PME a fait l'objet de beaucoup de recherches en raison de l'importance que ces dernières présentent dans les économies mondiales. Ce point parle de la revue de la littérature théorique et empirique y relative. Un accent particulier est mis sur les déterminants du refus de financement externe pour les PME.

1.1. Revue de la littérature théorique

En matière de financement des entreprises, depuis l'approche traditionnelle (avant 1958), il est reconnu que la dette est, comparativement aux fonds propres, moins risquée et donc moins chère. Selon cette approche, le risque financier supporté par les actionnaires évolue par paliers (Vernimmen, Quiry et Le Fur, 2010). Par conséquent, de faibles taux d'endettement sont préférés puisqu'ils n'intègrent pas la prime de risque financier sur le rendement des actionnaires. Ce ratio optimal de dette permet de minimiser le coût du financement et par conséquent d'augmenter la valeur de l'entreprise.

En 1958, il y a eu naissance de la finance moderne initiée par Modigliani et Miller (1958). Ils se basent sur des hypothèses fortes et aboutissent sur le théorème de la neutralité. A côté de

nombreuses critiques relatives à ces hypothèses, elles ont été aussi considérées comme des pistes à explorer pour justifier le choix d'un mode de financement au détriment d'un autre. C'est ainsi que les chercheurs les ont levées progressivement pour donner naissance aux nouvelles théories qui expliquent comment les entreprises se financent.

Pour commencer, Modigliani et Miller (1963) eux-mêmes ont intégré dans leur raisonnement la fiscalité sur le bénéfice des sociétés. Partant du fait que les intérêts occasionnent une économie d'impôt grâce à leur déductibilité fiscale, ils montrent que la valeur d'une entreprise augmente avec le niveau d'endettement. Ils proposent par conséquent que les entreprises se financent exclusivement par endettement. L'intégration de l'impôt sur les revenus mobiliers par Miller (1977) fait revenir à la neutralité de la structure financière dans l'hypothèse où les dividendes sont exonérés et que le taux d'impôt sur les intérêts est égale à celui sur les bénéfices des sociétés.

L'intégration des coûts de faillite (directs et indirects) par Baxter (1967) a été à la base de la théorie du compromis (TOT). Cette théorie accepte un ratio optimal d'endettement qui est atteint lorsque la valeur actuelle de l'économie d'impôt liée à la dette est égale à la valeur actuelle des coûts de faillite liés à ce mode de financement.

L'intégration des coûts d'agence par Jensen et Meckling (1976) a fait aboutir à la théorie de l'agence. Cette théorie stipule que l'endettement explique négativement les coûts d'agence des fonds propres et positivement les coûts d'agence liés à la dette. Le niveau optimal d'endettement correspond au coût d'agence total minimum.

L'intégration de l'asymétrie de l'information a donné naissance à deux nouvelles théories: théorie du signal et celle des choix hiérarchisés des modes de financement initiées respectivement par Ross (1977) et Myers et Majluf (1984). La théorie du signal considère l'émission des obligations comme un bon signal qui signifie que l'entreprise émettrice est performante et donc capable de faire face aux exigences liées à l'endettement. Par contre, l'émission de nouvelles actions est un mauvais signal qui signifie que l'entreprise est moins performante (Ross, 1977).

Les travaux de Myers et Majluf (1984) sont à l'origine du Pecking Order Theory ou théorie des choix hiérarchisés. Suite à l'asymétrie de l'information entre les partenaires internes et externes à l'entreprise, il peut y avoir surévaluation ou sous-évaluation des titres émis sur le marché. Pour faire face à ce problème, il y a préférence du financement interne au

financement externe (Myers et Majluf, 1984). Si le financement interne ne suffit pas, l'émission d'obligations est préférée à celle des actions (Myers et Majluf, 1984). Les mêmes auteurs signalent que les fonds propres externes interviennent si l'entreprise est au bout de sa capacité d'endettement avec encore des besoins à financer.

En 2002, les recherches de Backer et Wurgler (2002) ont été à la base du Market Timing Theory (MTT). Cette théorie met au premier rang la minimisation des coûts des fonds propres. D'après cette théorie, les firmes émettent des actions lorsque leurs cours sont élevés et les rachètent ou émettent des obligations quand ces cours sont en baisse (Backer et Wurgler, 2002).

L'analyse de théories précédentes montre que les entreprises ont plus d'avantages que d'inconvénients de se financer par endettement. Comme avantages, ces théories montrent que l'endettement est relativement moins cher, occasionne une économie d'impôt, diminue les coûts d'agence des fonds propres et constitue un signal de performance élevée en cas d'asymétrie d'information. Les seuls inconvénients de se financer par endettement signalés sont liés à l'existence des coûts d'agence liés à l'endettement lorsque ce dernier devient excessif et aux coûts de faillite liés à ce mode de financement puisqu'il augmente la probabilité de faillite pour les entreprises.

Les PME, bien qu'elles soient d'une importance capitale dans les économies du monde n'ont pas souvent la chance de bénéficier des avantages liés à l'endettement. En effet, sur le marché de financement, cette catégorie d'entreprises éprouve des difficultés excessives d'accès aux financements externes, que ces derniers soient sous la forme de fonds propres ou de dettes (Chertok, Malleray, Pouletty, 2009). Ces difficultés restent une réalité universelle (à des degrés divers) bien qu'elles ne soient pas liées à la discrimination par le marché. Elles sont, en fait, expliquées par tous les facteurs qui font que les PME n'évoluent pas au même titre que les grandes entreprises pour présenter les mêmes caractéristiques. Pour mieux appréhender ces difficultés, nous nous focalisons essentiellement sur les plus importantes telles que identifiées par la revue de la littérature à savoir les insuffisances du management, celles des garanties et l'asymétrie de l'information.

Les insuffisances du management sont liées aux problèmes d'organisation en matière de gestion interne des affaires et cela dépend des caractéristiques des entrepreneurs (profil biographique et managérial) et de celles des PME (Ang, 1991; GREPME, 1997). Toutefois, la détresse financière affecte négativement le comportement des dirigeants au sein des PME

(Glidja et Ahouandjinou, 2023). Le profil biographique se subdivise selon Colombo et Grilli (2005), en constituants génériques comme l'âge de l'entrepreneur, son sexe, son niveau d'étude, et en constituants spécifiques soit son expérience en tant que dirigeant et son expérience dans le secteur d'activité de l'entreprise. Le profil managérial quant à lui a trait aux éléments relatifs à la prise de décision (objectifs ou stratégies des dirigeants).

En rapport avec l'âge, les jeunes dirigeants, du fait de leurs plus grandes ambitions liées à une grande aversion au risque, ont des besoins financiers supérieurs à ceux des dirigeants plus âgés (Tufano, 1996). Ceci explique une relation négative entre l'endettement et l'âge du dirigeant de l'entreprise.

Quant au sexe du dirigeant, quel que soit le continent, l'exclusion financière des femmes est plus élevée que celle des hommes (Dao Gabala, 2014). Certains auteurs l'expliquent par l'existence des préjugés à l'égard des femmes entrepreneures (Amrhar, 2001; Coleman, 2000; Marleau, 1995) au moment où d'autres pensent au statut des femmes, à la nature de l'entrepreneuriat féminin et à de l'inadaptation des offres de services et produits financiers aux besoins financiers des femmes (Cliff, 1998; Dao Gabala, 2014; Fabowale, Orser et Rinding, 1995; Niyuhire, 2018).

Pour le niveau d'étude du dirigeant, plus ce dernier est scolarisé, plus il vise des taux de croissance élevés nécessitant l'ouverture au financement externe (St-Pierre, Beaudoin et Desmarais, 2002; Woywode et Lessat, 2001). De plus, le niveau d'étude va de pair avec les préférences d'activités; les plus scolarisés s'orientent beaucoup plus vers les activités de Recherche et Développement et d'exportation qui exigent beaucoup de liquidités (St-Pierre, Beaudoin et Desmarais, 2002).

L'inexpérience du dirigeant est l'une des causes principales de faillite des PME (Baldwin et al., 1997). Ce facteur est perçu comme un surplus de risque constituant une barrière au financement externe (Fabowale et al., 1995; St-Pierre et al., 2002). Les caractéristiques de la PME comme son âge (expérience), ses états financiers et leur certification ne sont pas neutres sur le processus de mobilisation des fonds. Elles peuvent être associées à divers niveaux de risque (GREPME, 1997).

Les garanties quant à elles occupent une place importante dans les décisions d'octroi de crédit aux entreprises. Elles jouent un rôle protecteur et constituent pour les banques le mécanisme central d'ajustement du risque (Delcoure, 2007; Storey, 2016) et sont surtout exigées en

présence d'asymétrie d'information comme c'est le cas des PME (Ludovic, 2008). Or, cette catégorie d'entreprises manque souvent de garanties puisqu'elles ne disposent pas suffisamment d'actifs matériels à présenter (André, Dominique et Roland, 2014; SFI, 2010).

L'asymétrie de l'information est une situation telle que les partenaires internes d'une entreprise disposent d'un avantage informationnel vis-à-vis des partenaires externes comme les bailleurs de fonds. L'asymétrie de l'information est plus prononcée chez les PME et les handicapent lors de la demande du financement puisqu'elle augmente le risque associé à ces entreprises (Ludovic, 2008; Myers et Majluf, 1984).

1.2. Revue de la littérature empirique

Des études empiriques ont été effectuées sur les facteurs du refus de financement externe des PME. Ces études montrent effectivement que l'insuffisance de management constitue une des barrières au financement externe des PME. Pas mal de recherches empiriques montrent que ce sont les faiblesses liées aux caractéristiques des entrepreneurs-dirigeants et/ou à celles des PME elles-mêmes qui bloquent leur accès au financement externe. Nous citons notamment les travaux de Beck et Demirgüç-Kunt (2006), de Derreumaux (2009), de Nguena et Nanfosso (2014), d'Orser et al. (2007), de St-Pierre et al. (2002), de Wabo (2012) ainsi que celui de Wynant et Hatch (1991).

Il existe aussi des travaux empiriques qui montrent que le financement externe des PME est limité par des insuffisances de garanties inhérentes à ces entreprises. Il s'agit notamment des travaux de Fathi et Gailly (2003), de Gregory et Tenev (2002), de Hovakian et al. (2001), de Mafuta Mbambi (2021), de Nguyen et Ramachandran, (2006), de Rajan et Zingales (1995) ainsi que celui de Wynant et Hatch (1991). Le non accès au financement des PME causé par l'asymétrie de l'information a été trouvé par les recherches de Belletante et Levratto (2003), de Berger et Udell (1995), de Gahungu et al. (2013), de Petty et Bygrave (1993), de Silivestru (2012) ainsi que celui de Van (2001).

2. Démarche méthodologique

Dans ce point, nous montrons d'abord la population étudiée et justifions le choix de l'échantillon. Ensuite, nous mettons en exergue les techniques de collecte des données utilisées ainsi que les méthodes de traitement de ces données.

2.1. Population et échantillon

La population étudiée est constituée par l'ensemble des banques commerciales agréées au Burundi. Elles sont au nombre de 13 dont trois créées récemment. Notre intention est de travailler avec les banques qui ont une expérience et qui sont donc probablement en relation avec les PME. C'est ainsi que nous avons retenu celles qui ont au moins cinq ans d'expérience. Celles qui remplissent cette condition sont au nombre de 10. Toutefois, ce sont huit banques commerciales qui ont accepté de nous fournir les données nécessaires pour mener notre travail. Etant donné la taille des données liées aux PME, elles ont accepté de chercher pour nous les données couvrant un seul exercice et nous nous sommes convenus sur l'exercice 2021 puisqu'il est relativement récent avec des données déjà bien classées. L'étude porte donc pratiquement sur ces huit banques commerciales pour l'exercice 2021.

2.2. Procédure de collecte des données

Pour conduire cette étude, une approche méthodologique combinant trois techniques de recherche a été privilégiée. Il s'agit de la technique documentaire, technique d'enquête et celle d'entretien. La technique documentaire nous a permis de consulter méthodiquement les documents nécessaires (physiques et électroniques) pour le développement de notre thème de recherche. En rapport avec la technique d'enquête, nous avons élaboré un questionnaire d'enquête avec des questions fermées. Il s'agit d'une liste de propositions adressées aux répondants afin de choisir la meilleure réponse. Notre questionnaire contient deux catégories de questions. La première est liée à l'identification de la banque et la deuxième aux obstacles auxquels les PME se sont heurtées pour obtenir le financement par les banques commerciales du Burundi au cours de l'exercice 2021.

Nous avons aussi rédigé une correspondance de demande de documentation adressée aux Présidents Directeurs Généraux ou aux Administrateurs Directeurs généraux des dix banques. Nous avons transmis ces correspondances à chacun d'entre eux avec un questionnaire en annexe. Chacune de ces autorités a transmis ces lettres avec le questionnaire aux Directeurs Commerciaux. Huit de ces derniers ont accepté de collaborer avec nous tandis que deux en ont refusé. Parmi les huit Directeurs commerciaux favorables, deux ont préféré remplir eux-mêmes le questionnaire tandis que six autres l'ont transmis pour remplissage à leurs chefs de services crédits. Après avoir rempli ce questionnaire, nous leur avons demandé un rendez-vous pour de plus amples éclaircissements et ils nous l'ont donné. Nous avons donc rencontré deux Directeurs commerciaux et six chefs de services crédits et nous nous sommes entretenus.

Nous précisons que chaque entretien a duré au tour de 20 minutes.

La direction commerciale et le service crédit d'une banque sont détenteurs de toutes les informations liées aux crédits. C'est pour cette raison que nous avons limité nos investigations à ces personnes; aucune autre employé de la banque n'allait donner une information additionnelle ou plus fiable qu'elles.

2.3. Procédure d'analyse et de traitement des données

Après la collecte des données, une maquette de saisie a été développée sous le logiciel SPSS 2.0 avec des contrôles très rigoureux pour faciliter l'apurement, le nettoyage et le redressement des données. Une fois la base prête, un programme d'analyse a été élaboré «sous SPSS» dans son module syntaxe. Une synthèse des résultats avec leurs interprétations a ensuite été rédigée.

3. Présentation, interprétation et discussion des résultats

Nos résultats d'enquête mettent en évidence que toutes les banques de notre échantillon financent les PME. Le tableau suivant montre le taux de refus de financement des PME par les banques commerciales étudiées au cours de l'exercice 2021.

Tableau 1: Taux de refus de financement des PME par les banques commerciales du Burundi en 2021

Nombre de PME qui ont demandé de crédits	Nombre de refus	Taux de refus
1310	542	41.37%

Source : auteur sur base des résultats de l'enquête

Les résultats repris dans ce tableau montrent qu'au cours de l'année 2021, 1310 PME ont demandé du financement dans les huit banques commerciales étudiées. Les données obtenues renseignent que 542 PME ont eu de réponses défavorables, soit un taux de refus de 41.37% pour divers motifs.

Nous avons voulu savoir si les principaux motifs de refus de financement des PME identifiés par la revue de la littérature sont valables pour le cas du Burundi. Pour rappel, ces motifs sont principalement l'insuffisance de management, l'insuffisance de garanties et le problème d'asymétrie de l'information.

Les détails de nos résultats relatifs aux facteurs explicatifs du refus de financement sont mis en évidence par le tableau suivant.

Tableau 2: Déterminants du refus de financement des PME par les banques commerciales du Burundi en 2021

Déterminants du refus de Financement bancaire des PME au Burundi				
	Insuffisance des garanties	Insuffisance du management	Asymétrie de l'information	Autres motifs
Taux total du refus de financement des PME	49 %	17 %	31 %	3 %
Critères du refus évalués par les Banques commerciales du Burundi	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Hypothèque (70 %) ✓ Cautionnement (15%) ✓ Gage (8 %) ✓ Nantissement (7 %) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expérience de la PME dans l'activité (70%) ✓ Etats financiers (18%) ✓ Certification des états financiers (12%) 	--	--

Source : Auteur sur base des résultats d'enquête

Nos résultats montrent qu'au cours de l'exercice 2021, parmi les PME non financées par les banques commerciales du Burundi, 17% ont été refusées à cause des insuffisances du management, 49% à cause des insuffisances des garanties, 31% à cause de l'asymétrie de l'information et 3% pour d'autres motifs. Ces autres motifs sont essentiellement la surface financière des actionnaires, l'abandon pour cause de taux d'intérêt et des procédures longues.

Ces résultats nous permettent de constater qu'en 2021, l'insuffisance de garanties constitue un facteur assez prépondérant de refus du financement des PME par les banques commerciales du Burundi. L'asymétrie de l'information occupe la deuxième place tandis que l'insuffisance du management vient en troisième position.

Le détail des résultats met en évidence que les PME qui n'ont pas accédé au financement par les banques commerciales du Burundi en 2021 à cause de l'insuffisance des garanties représentent 70 % pour l'hypothèque, 15% pour le cautionnement, 8% pour le gage et 7%

pour le nantissement. De par ces résultats, l'on constate que l'insuffisance des garanties hypothécaires est la cause principale du refus de financement des PME par les banques commerciales du Burundi. Cela est dû au fait que les banques commerciales du Burundi préfèrent les garanties hypothécaires par rapport aux autres types de garanties ci-haut cités. Ces résultats liés au problème de garanties sont en conformité avec ceux d'Ezé-Ezé (2001) au Cameroun et de Nzabonimpa (1991) au Rwanda qui expliquent que l'accès au financement bancaire est limité aux PME par l'absence ou l'insuffisance des garanties offertes par l'entrepreneur.

Nos résultats montrent aussi que les PME n'ont pas été financées par les banques commerciales du Burundi au cours de l'an 2021 à cause de l'asymétrie de l'information. Ce résultat concorde avec ceux trouvés par Belletante et Levratto (2003), Ennew et Binks (1993), Lefilleur (2009), Petty et Bygrave (1993) ainsi que Van (2001).

L'influence de l'insuffisance du management sur le financement bancaire des PME a été analysée du point de vue des caractéristiques du dirigeant et de celles de la PME. Le profil de l'entrepreneur comprenait 4 critères à tester à savoir l'âge du Dirigeant, son sexe, son niveau de formation et son expérience dans la fonction. Les résultats de l'enquête ont montré que le profil du dirigeant d'une PME n'a pas d'effets sur son financement par les banques commerciales du Burundi. En ce qui concerne le profil de la PME, nous constatons que les éléments pris en compte à savoir l'expérience de la PME dans l'activité, les états financiers et leur certification ont des effets sur le financement. L'expérience de la PME dans l'activité a beaucoup plus d'effets sur le refus de financement (70%), suivi des états financiers (18%) et par la certification des états financiers (12%). Ces résultats concordent avec les résultats de Lefilleur (2008) et ceux de l'OCDE (2004) qui expliquent le refus de financement des PME par le fait qu'elles ne produisent presque jamais des états financiers de leurs activités, alors que ce sont des documents qui constituent des facteurs justifiant leur viabilité et leur solvabilité. Cela rejoint aussi l'idée de Derreumaux (2009) qui explique que l'obstacle majeur que les banques rencontrent dans l'octroi des crédits aux PME est l'insuffisance de leur organisation.

Conclusion

La présente étude a pour objectif d'identifier les principaux déterminants du refus de financement des PME par les banques commerciales du Burundi au cours de l'exercice 2021. Pour mener à bon port ce travail, nous nous sommes servis d'abord de la littérature théorique

et empirique existante sur le sujet. Cette littérature a révélé que les PME éprouvent des difficultés de financements bancaires à cause principalement des insuffisances du management, de celles des garanties et de l'asymétrie de l'information.

Pour tester cette relation qui existerait entre ces variables et le refus du financement des PME par les banques commerciales du Burundi, il a été élaboré un questionnaire qui a été distribué à 10 banques commerciales avec une expérience minimale de 5 ans. Huit de ces banques ont accepté de collaborer tandis que deux en ont refusé. Des séances d'explications pour obtenir des éclaircissements quant aux réponses fournies ont été organisées avec ces banques et les données obtenues ont été traitées avec le logiciel SPSS 2.0.

Nos résultats confirment que les principaux facteurs qui expliquent le refus de financement des PME par les banques commerciales du Burundi restent conformes à la littérature existante. Il s'agit de l'insuffisance de leur management et de leurs garanties ainsi que l'asymétrie de l'information. En effet, nous avons trouvé qu'au cours de l'exercice 2021, 17% de PME ont manqué du financement bancaire à cause de l'insuffisance du management, 49% à cause de l'insuffisance des garanties, 31% à cause de l'asymétrie de l'information et 3% pour d'autres motifs.

Notre recherche a des implications managériales qui nous poussent à formuler des suggestions à l'endroit de certaines personnes. En effet, nos résultats nous amènent à suggérer à l'Etat du Burundi d'entreprendre la mise en œuvre des propositions contenues dans le document de Revue Economique et Monétaire en vue de créer des conditions favorables aux PME pour accéder facilement au financement des banques commerciales. Il est question d'entreprendre des mesures concrètes visant leur soutien et leur développement. Ces propositions sont les suivantes: la mise en place d'une politique de développement des PME, l'Adaptation des exigences de l'environnement des affaires aux PME, la création d'un fonds spécifique pour le financement des PME, la création d'un fonds de garantie pour faciliter l'accès des PME au financement à moyen terme.

Quant aux banques commerciales, nous leur suggérons d'assouplir les conditionnalités imposées aux PME pour leur octroyer du financement notamment en revoyant la politique en matière de garantie. Une autre suggestion à leur endroit est de mettre en place des guichets spécialisés pour les PME en vue d'améliorer leur accès aux services bancaires et de fournir à ces PME des informations leur permettant de travailler en synergie.

Nous suggérons aux PME d'organiser un système comptable leur permettant de produire régulièrement des états financiers fiables audités par un commissaire aux comptes. Pour résoudre le problème de garanties, nous leur proposons de se mettre ensemble et de créer au Burundi une société de caution mutuelle pour apporter une garantie bancaire à ses membres. Il est aussi souhaitable d'éviter le problème d'asymétrie de l'information en fournissant aux banques des informations correctes et vérifiables lors de la demande du financement. Il est d'ailleurs intéressant aux entreprises de publier, en tout moment, toute information pouvant servir à son analyse financière au profit de ses partenaires réels ou potentiels.

Nous suggérons à l'Ordre des Professionnels comptables du Burundi de sensibiliser ses membres à créer des centres de gestion agréés en vue d'aider les PME à améliorer leur système de management surtout dans le domaine comptable.

L'étude se limite à mettre en évidence le point de vue du banquier sur les principaux facteurs explicatifs du refus de financement des PME. Comme perspectives de recherches futures, il serait intéressant de compléter la présente recherche par celle mettant en évidence le point de vue des entrepreneurs eux-mêmes. Ces derniers peuvent indiquer de nouveaux facteurs qui peuvent être à la base de nouvelles politiques nationales allant dans le sens de l'épanouissement des PME et ainsi de la croissance économique du pays.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Amrhar, B. (2001), L'entrepreneuriat féminin: Essai de conceptualisation, Dans Cahier de recherche Chaire de Recherche d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.- Bombardier.
2. André, D., Dominique, L., and Roland, S. (2014), SMEs Credit Guarantee Schemes in Developing and Emerging Economies: Reflections, Setting-up Principles, Quality Standard, GIZ, Bonn.
3. Ang, J. S. (1991). Small business uniqueness and the theory of financial management. The Journal of Small Business Finance, 1(1), 1-13.
4. Backer, M. P. and Wurgler, J. (2002). Market Timing and Capital Structure. Journal of Finance, 57, 1-32.
5. BAD (2012), Environnement de l'investissement privé au Burundi, rapport disponible en ligne sur https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/projects-and-operations/burundi_-_environnement_de_linvestissement_privé.pdf, consulté le 20/02/2023.
6. Baldwin, J., Gray, T., Johnson, J., Proctor, J., Rafiquzzaman, M. et Sabourin, D. (1997). Les faillites d'entreprises au Canada. Statistique Canada, no 61-525-XPF.
7. Baxter, N. (1967). Leverage, Risk of ruin and the cost of capital. Journal of Finance, 22 (3), 395-404.
8. Beck, T. et Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small-Medium Enterprise Sector: Access to Finance as a Growth Constraint. Journal of Banking and Finance, 30(11), 2931-2943.
9. Belletante, B. et Levratto, N. (2003), Diversité économique et modes de financement des PME, l'Harmattan, Paris.
10. Benhaddouch, M., Outseki, J., El Fathaoui, H. et Hansali, M. (2023), Les PME: Levier de croissance dans une Economie en développement. Revue Internationale du Chercheur, 4(2), 283-308.
11. Berger, A. et Udell, G. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance. Journal of Business, 68 (3), 351-381.
12. Chertok, G., Malleray, P. A., et Pouletty, P. (2009), Le financement des PME, rapport disponible en ligne sur <http://www.maths-fi.com/conseil-d-analyse-economique-le-financement-des-pme-0309.pdf>.
13. Cliff, J.E. (1998). Does one size fit all? Explaining the relationship between attitudes towards growth, gender and business size. Journal of Business Venturing, 13 (6), 523-543.
14. Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: a comparison of men- and women-owned small businesses. Journal of Small Business Management, 38, 37-53.
15. Colombo, M. G. et Grilli, L. (2005). Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view. Research Policy, 34 (6), 795-816.
16. Dao Gabala, M., (2014). L'Accès des femmes aux finances et au crédit: opportunités et défis. Commission sur le statut de la femme, Cinquante huitième session, disponible en ligne sur <http://papersmart.unmeetings.org/media2/2357261/regional-manager-w-africa-etc.pdf>, consulté le 18/4/2023.

17. Delcours, N. (2007). The Determinants of Capital Structure in Transitional Economies International. *Review of Economics and Finance*. 16 (3), 400-415.
18. Derreumaux, P. (2009). Les difficultés de financement des PME en Afrique: à qui la faute? *Secteur privé & développement*, blog animé par Proparco, 1-5.
19. Ezé-Ezé, D. (2001). La structure bancaire dans le processus de financement de l'économie camerounaise. *Afrique et Développement*. 26 (3-4), 1-26.
20. Fabowale, L., Orser, B. et Riding, A. (1995). Gender, structural factors, and credit terms between Canadian small businesses and financial institutions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(4), 41-66.
21. Fathi, T. et Gailly, B. (2003). La structure financière des PME de hautes technologies, Working paper n° 2003 / 103, disponible en ligne sur:
http://www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/aig/documents/wp_103_Gailly.pdf, consulté le 14/2/2023.
22. Fillion, L. J. (2017), *Entreprendre et savoir s'entourer*, Les Éditions de l'Homme, Quebec.
23. Gahungu, D., Nsabimana, J.C., Nibigira, M., Nkuzimana, J. et Ndereyahaga, R., (2013), *La contribution des institutions de micro finance au financement des Petites et Moyennes Entreprises et l'autonomisation des femmes au Burundi*, Rapport final de recherche du FR-CIEA n°75/13, Bujumbura-Burundi.
24. Glidja, B.M.J. et Ahouandjinou, S. (2023), Influence de la détresse financière sur le comportement managérial des dirigeants des entreprises: cas de PME au Bénin. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 6(3), 582-599.
25. Gregory, N., et Tenev, S. (2001), The financing of private enterprise in China, *Finance & Development*, *A quarterly magazine of the IMF*, 38, disponible en ligne sur <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/03/gregory.htm>, consulté le 10-3-2023.
26. GREPME (1997), *Les PME, bilan et perspectives*, Economica, Paris.
27. Hovakian, A., Opler, T. et Titman, S. (2001). Le choix dette-fonds propres. *Journal d'analyse financière et quantitative*, 36 (1), 1-24.
28. ISTEERBU (2015), *Enquête sur le secteur informel au Burundi*, Rapport d'analyse.
29. Jensen, M.C. and Meckling, W.H. (1976). Theory of firm: Managerial Behaviour, Agency Cost, and Ownerships Structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360.
30. Klapper, L.F., Sarria-Allende, V. et Zaidi, R. (2006), Une analyse au niveau de l'entreprise du financement des Petites et Moyennes Entreprises en Pologne, document de travail de recherche sur les politiques de la Banque Mondiale, 3984.
31. Lefilleur, J. (2008). Comment améliorer l'accès au financement des PME subsahariennes? *Afrique contemporaine*, 3(227), 153-174.
32. Lefilleur, J. (2009). Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information. *Secteur privé et Développement*, 1, 13-16.
33. Levratto, N. (1990). Le financement des PME par les banques: contraintes des firmes et limites. *Revue internationale PME*, 3(2), 193-213.

34. Ludovic, V. (2008), Conditions de financement de la PME et relations bancaires, Thèse doctorale, Université Lille II- Droit et de la Santé – Ecole Supérieure des Affaires.
35. Mafuta Mbambi, E. V. (2021). Problématique de Financement des Petites et Moyennes Entreprises par les Institutions Financières de la ville de Matadi. *Revue des Sciences Commerciales*, 20 (2), 7- 25.
36. Marleau, M. (1995), Le sexisme financier: les difficultés des femmes entrepreneures à obtenir du financement, rapport de recherche, La Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante.
37. Miller. M. (1977). Debt and Tax. *The Journal of Finance*, 32 (2), 261-275.
38. Modigliani, F. and Miller. M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the theory of Investment. *Américan Economic Review*, 48 (3), 261-297.
39. Modigliani, F. and Miller, M. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of capital: A correction. *Américan Economic Review*, 53 (3), 433-443.
40. Myers, S. C., Majluf, N. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*, 13 (2), 187-221.
41. Nguena, C. L. et Nanfosso, R. T. (2014). Facteurs Microéconomiques du Déficit de Financement des PME au Cameroun. *African Developments Review*, 26 (2), 372-383.
42. Nguyen, T.D.K. et Ramachandran, N. (2006). Capital structure in Small and Medium-sized Enterprises. The Case of Vietnam. *ASEAN Economic Bulletin* 23, 192-211.
43. Niyongabo, E. et Nyobewumusi, A. (2018). Défis du financement des MPME au Burundi: Implications pour les politiques publiques. *Revue Economique et Monétaire*, 2 (2), 81-153.
44. Niyuhire, P. (2018). Analyse de l'approche d'égalité des genres en matière d'Inclusion Financière au Burundi. *Cahier du Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social*, 17, 123–167.
45. Nkuriyngoma, B. (2019). Financement des MPME burundaises: moins de 13% sont clientes des institutions prêteuses. U Report Burundi voice matters, *Journal JIMBERE*, 1-2, disponible en ligne sur <https://jimber.org/financement-pme-micro-entreprises-etude-brb-isteebu-bad/>, consulté le 22/2/2023.
46. Nzabonimpa, P. (1991), Etude du problème de financement des petites et moyennes entreprises manufacturières au Rwanda, mémoire de Master, Université du Québec à Chicoutimi.
47. OCDE (2004), Les PME en Afrique Subsaharienne, 4ième édition, Repères.
48. OIT (2017), Emploi et Questions sociales dans le monde, Entreprises et emplois durables: Entreprises formelles et un travail décent, Genève.
49. Oloua, B. E. A. (2007), Endettement bancaire et performances des PME camerounaises, thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Strasbourg.
50. 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.

51. Rajan, R.G. et Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure, some evidence from international data. *Journal of Finance*, 50 (5), 1421-1460.
52. RAM Consultancy Services Sdn. Bhd. (2005). SME access to financing: addressing the supply side of SME financing (Vol. 1), Regional Economic Policy Support Facility, ASEAN-Australia, Development Cooperation Program, ASEAN Secretariat.
53. Ross, S. A. (1977). The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach. *Bell Journal of Economics*, 8 (1), 23-40.
54. Silivestru, A. R. (2012). Bank loans and small firm financing in Romania. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 1(14), 1-15.
55. Storey, D. J. (2016), *Understanding the small business sector*, Routledge, Londres.
56. St-Pierre, J., Beaudoin, R. et Desmarais, M. (2002), *Le financement des PME canadiennes: Satisfaction, accès, connaissance et besoins*, Rapport préparé pour Industrie Canada, disponible en ligne sur http://www.ic.gc.ca/eic/site/sme_fdiprfJme.nsf/vwapj/sme_attitude_f.pdf FIL E/sme_attitude _ f.pdf, Consulté le 12 Février 2023.
57. Tufano, P. (1996). Who manage risk? An empirical examination of risk management practices in the gold mining industry. *Journal of Finance*, 51, 1097-1137.
58. Van, A. (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.
59. Vernimmen, P., Quiry, P. et Le Fur, Y. (2010), *Finance d'Entreprise*, Dalloz, Nancy.
60. Wabo, S. C. (2012), *Étude des critères de décision d'octroi de crédit bancaire aux PME camerounaises*, Thèse de doctorat en Administration des Affaires, Université du Québec à Trois-Rivières.
61. Wanba, H. (2013). Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire: cas du Cameroun. *Revue des sciences de gestion*, 259-260, 53-68.
62. Woywode, M. et Lessat, V. (2001). Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne. *Revue Internationale PME*, 14 (3-4), 17-43.
63. Wynant, L. et Hatch, J. (1991). *Bank and small business borrowers*. The Western Business School, The University of Western Ontario, London, Canada.