

Conditions d'accès au financement bancaire des PME au Mali : cas des entreprises de construction

Conditions of access to bank financing for SMEs in Mali : the case of construction companies

TOGOLA Issa

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Économiques et Gestion (FSEG)

Université des Sciences Sociales et de Gestion (USSGB)

Mali

COULIBALY Moussa Adama

Enseignant chercheur

Faculté de l'Agronomie et de la Médecine Animale (FAMA)

Université de Ségou

Mali

BALLO Issa

Enseignant chercheur

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG),

Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB)

Mali

Date de soumission : 15/06/2025

Date d'acceptation : 09/08/2025

Pour citer cet article :

TOGOLA I. & al., (2025) « Conditions d'accès au financement bancaire des PME au Mali : cas des entreprises de construction », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 8 : Numéro 3 » pp :121 - 142

Digital Object Identifier : <https://doi.org/10.5281/zenodo.17353836>

Résumé

Le problème de financement des PME, est un souci très récurrent pour cette catégorie d'entreprises dans les pays en développement et singulièrement au Mali. Les PME éprouvent des nombreuses difficultés pour accéder au financement bancaire. L'objectif de cette recherche, est de montrer les obstacles inhérents à l'accès des PME au financement bancaire. L'atteinte de cet objectif est inhérente la question ci-après « quelles sont les causes des difficultés d'accès des PME au financement bancaire au Mali ? ». Nous nous inscrivons dans une approche hypothético-déductive, afin de confirmer ou infirmer les hypothèses. Pour la collecte des données, nous avons opté pour les questionnaires et l'analyse du contenu. Les données utilisées sont issues d'une enquête auprès de 30 PME du secteur des entreprises de construction, sélectionnées par la méthode non probabiliste et la technique du choix raisonné. Le test de Khi-deux et V cramer ont été utilisés pour tester nos hypothèses. Nos résultats montrent que les principales difficultés de l'octroi du crédit bancaire aux PME selon notre recherche, sont liées aux garanties exigées par les banques et la présentation du projet d'affaires. Toutes ces difficultés sont dues réellement à une crise de méfiance entre les Banques et les PME.

Mots clés : Financement ; PME ; Banque ; B.T.P ; entrepreneuriat.

Abstract

The problem of financing SMEs is a very recurring concern for this category of companies in developing countries and particularly in Mali. SMEs experience many difficulties in accessing bank financing. The objective of this research is to demonstrate the obstacles inherent in SMEs' access to bank financing. Achieving this objective is inherent in the following question : "What are the causes of SMEs' difficulties in accessing bank financing in Mali ?". We adopt a hypothetico-deductive approach in order to confirm or refute the hypotheses. For data collection, we opted for questionnaires and content analysis. The data used come from a survey of 30 SMEs in the construction sector, selected using a non probabilistic method and reasoned choice technique. The Chi-square test and Cramer's V were used to test our hypotheses. Our results show that the main difficulties in granting bank credit to SMEs, according to our research, are related to the guarantees required by banks and the presentation of the business project. All of these difficulties are actually due to a crisis of mistrust between bank and SMEs.

Keywords : Financing ; SMEs ; Banking ; Construction ; Entrepreneurship.

Introduction

Les PME jouent un rôle prépondérant dans le développement économique et social tant en Afrique que dans le reste du monde. D'après la revue Proparco (2009), en Afrique subsaharienne, le tissu des PME constitue plus de 90% du paysage de l'ensemble des entreprises. En plus, ces PME restent la première source d'emploi et de revenu des africains, après l'agriculture de subsistance. Néanmoins, il faut noter que la contribution des PME au Produit Intérieur Brut (PIB) reste encore faible. Elle est estimée à moins de 20% dans plusieurs pays africains contre 60% dans les pays à haut revenu.¹

Le segment des PME est pourvoyeur d'emploi et leur retombé sur le développement économique et social est indéniable. C'est pourquoi, au Mali l'Etat encourage les initiatives privées, vecteur de la relance économique et créatrice d'emploi. Par la création d'un ministère de tutelle dénommé Ministère de la Promotion de l'Investissement Privé, des PME et l'Entreprenariat est un grand signal. Ensuite, la création de plusieurs structures étatiques pour améliorer et renforcer les dispositifs existants en la matière. On peut citer :

Décret n°08-276/P-RM du 13 Mai 2008, portant création du guichet unique pour faciliter les formalités administratives de création d'entreprise au Mali ;

Décret n°2018-0473/PM-RM du 28 Mai 2018 portant adoption des mesures d'orientation de la commande publique vers les PME et production nationale. Ce décret vise :

- ✓ À promouvoir l'accès des PME aux marchés publics nationaux ;
- ✓ A alléger leur condition de participation aux marchés publics ;
- ✓ Améliorer les conditions de paiement ;
- ✓ Créer les conditions d'accès aux marchés publics régionaux et internationaux :

Ordonnance n°2019-005/P-RM du 04 Mars 2019 portant création de la Direction Nationale des PME (DNPME) ;

Malgré les efforts de l'Etat, il est bien malheureux de constater que, 90% des PME maliennes (PMEM) en moyenne disparaissent 5 ans après leur création². Cela est dû à plusieurs facteurs, d'ordre financier, juridique et fiscal.

Les problèmes d'accès aux financements sont le premier goulot d'étranglement au développement des PME d'Afrique Subsaharienne (ASS), bien loin devant les problèmes de corruption, de déficience des infrastructures ou bien de la fiscalité abusive. Les études

¹La revue de PROPARCO, le financement des PME en Afrique subsaharienne numéro du 1 Mai 2009.

² Maliweb du 20 juin 2019

estiment que 80 à 90% des PME d'ASS connaissent des contraintes de financement importantes (Lefilleur, 2008).

La PMEM souffre d'un déficit criard de financements externes, notamment bancaire, bien qu'environ un tiers (1/3) d'entre elles compte sur les banques pour financer leurs investissements. Ce manque d'accompagnement bancaire, empiète sérieusement sur leur essor. En effet, la PMEM rencontre plusieurs difficultés pour accéder au financement bancaire. Ces difficultés sont inhérentes à la nature de la PME elle-même, tels que son système de gestion entrepreneuriale, la mainmise du propriétaire sur le capital, la fébrilité de sa structure financière, la conservation de son indépendance financière, le manque des ressources humaines compétentes, l'absence de documents comptables et financiers fiables et l'ignorance des principes de bonne gouvernance d'entreprise, ainsi que liés à des facteurs externes comme la demande des garanties importantes, l'existence de l'asymétrie d'informations, la complexité des conditions d'accès au marché boursier et l'inadéquation des produits financiers aux besoins des PME.

Pour leur démarrage, leur croissance et même leur survie, l'accès au prêt bancaire s'avère nécessaire pour les PME. Les banques sont méfiantes, dans plusieurs pays, à l'octroi de crédits aux PME en raison du flou qui règne sur leur capacité de remboursement, la fragilité de leur situation financière et de nombreuses troubles qu'elles rencontrent dès leur création. Pourtant, plusieurs experts affirment que les banques africaines sont très liquides, même les atlas des banques centrales africaines montrent une inquiétante faiblesse dans le financement des investissements (Kauffmann 2005).

Les PME du secteur de construction sont des structures spécialisées dans la réalisation des infrastructures physiques telle que la canalisation, les routes, les bâtiments... Ces entreprises interviennent dans les domaines de constructions de logements, les travaux routiers, les équipements publics (écoles, hôpitaux,...). Ce secteur est très dynamique car la demande des infrastructures sociales, routières sont en constante croissance avec l'urbanisation. En effet, ce secteur fait vivre de très nombreux travailleurs indépendants dans les domaines comme, la maçonnerie, les charpentes, l'électricité, la plomberie, la peinture, la façade métallique, etc. Par ailleurs, ces PME éprouvent de nombreuses difficultés pour accéder aux crédits bancaires ce qui obstrue leur développement.

Dans l'optique de mieux appréhender cette problématique, il nous semble opportun de libeller notre question centrale comme suite : quelles sont les conditions d'accès des PME au financement bancaire PME au Mali ?

A partir de cette question centrale, nous formulons deux hypothèses qui sont :

- (1) Les difficultés d'accès au financement bancaire serait lié aux garanties exigées par les banques.
- (2) Les difficultés d'accès au financement bancaire serait inhérentes à la présentation du plan d'affaire.

Dans ce document notre objectif est de montrer les conditions d'accès des entreprises du secteur de construction au financement bancaire. Pour cela, nous voulons structurer ce travail de la façon suivante : la première partie est destinée à la revue de la littérature sur le financement, la deuxième partie sera consacrée à la méthodologie de la recherche, enfin, la troisième mettra en exergue les résultats et la discussion de la recherche.

1. Revue de la littérature

1.1. Fondement du financement bancaire

Les PME constituent un secteur très important dans le processus de développement économique et social d'un pays. Leur apport en termes de production, d'emploi et de revenus dans l'économie modernes est largement reconnue. Cependant, le financement de leur activité a toujours constitué une préoccupation majeure pour les autorités politiques et les responsables d'entreprises, tant dans les pays en développement que les dans les pays développés (Belletante et Levratto,2003).

Le crédit est une opération basée sur la relation de confiance. Les relations de clientèle jouent un rôle prépondérant dans la concession du prêt aux PME. Les accointances entre les deux parties peuvent créer de la confiance. En effet, cette assurance obtenue du dirigeant de la PME peut remplacer les analyses financières, et les ratios préalable à l'obtention des prêts, en raison du caractère souvent peu formalisé des documents comptables présentés par les PME (Levratto, 1990). L'affinité entre les banques et les PME demeure cruciale à toute processus de financement étant donné les prêts consentis sont liés forcément au pouvoir de négociation exercé par le dirigeant des PME sur les banques (Gourlaouen,1978 ; Levratto,1990). Malheureusement, Les jeunes entreprises se trouvent très léser par ce manque accointance entre elles et banques d'une part et d'autre part en raison de leur méconnaissance des rouages bancaires et la rationalité spécifique des banques auxquels elles sollicitent le crédit.

En outre de la relation de confiance, il faut également de la garantie. En effet, la garantie constitue une assurance de la valeur d'une chose. Elle peut être en nature (immobilisation

corporelle, de l'or...) ou encore en numéraire (une mise en disposition de la monnaie, une caution). Le dépôt de garantie est une condition nécessaire pour bénéficier le crédit dans les institutions financières. Il est fréquent que des garanties soient exigées sous forme d'hypothèques, d'aval, de nantissement et surtout de tierce détention, etc., pour couvrir le risque encouru au niveau de l'achat-revente avec marge brute, car le client est obligé de rembourser le principal et une partie du profit fixé d'un commun accord, conformément aux termes du contrat de financement (Kaka, Boly, & Kamissoko, 2024).

1.2. Entraves aux financements bancaire des PME

L'accès au financement est vital pour les entreprises vulnérables, telle que les PME. Selon Benhami et al (2017), un bon accès des entreprises au financement bancaire est un enjeu majeur pour une économie. La banque reste le partenaire privilégié dans le financement des entreprises, en occurrence les PME. Le rôle des banques est de fournir les fonds demandés par les entrepreneurs pour réaliser leurs projets. Si les grandes entreprises peuvent avoir directement le financement sur le marché financier, les PME, en revanche sont dépendantes des banques. Le financement bancaire est la source de financement externe la plus utilisée par les propriétaires des PME, surtout le crédit à court terme.

Maintes études ont relaté à la question de la relation du financement bancaire des PME (Delatre,1982 ; Vassille,1982, Levratto,1990). Les études ont souligné plusieurs points d'entraves au financement des PME par les banques. Le premier aspect de l'entrave au financement bancaire des PME par les banques le manque de confiance. Ce manque de confiance envers les PME freine leur dynamisme ; pénalise l'économie nationale et détériore le climat de confiance. Privé du financement des investissements crédits de moyenne et long terme, les PME ont du mal à accroître leur activité. Pour survivre, elles sont obligées de se financer par fonds propres et recourant au financement alternatif comme la tontine ou les institutions de microfinance. Ainsi, les banques se retiennent à accorder des prêts aux PME. Et quant elles le font, c'est seulement des crédits à court terme et de surcroît, elles exigent des garanties exagérées (titre foncier, nantissement, etc.) (Fongang, 2014). Cette seconde entrave est incertitudes qui règnent sur leur capacité de remboursement du crédit qu'elles sollicitent. Les PME sont des entreprises à risque « en raison du manque d'information sur les capacités de remboursement des entrepreneurs et de la faiblesse des garanties » (Kaufmann,2005). Leur petite taille a de nombreux inconvénients comme le manque de capacité de financement, les problèmes informationnels. En plus, les PME doivent impérativement assainir de leur gestion,

qui est un gage de leur accès aux financements bancaires. Cet assainissement passe d'abord, par la structure de leur bilan, la formation à la gestion des entrepreneurs. Cette dernière reste un préalable indispensable à l'amélioration des ratios comptables. En outre, il faut également que le projet d'investissement soit viable (Levratto, 1990). Enfin, la troisième entrave qu'on peut soulever est l'asymétrie d'information. L'information financière est un élément important pour la banque dans l'appréciation du risque de l'emprunteur et de sa capacité de remboursement (Kauffmann, 2005).

1.3. Importance du Financement Bancaire pour les PME :

La banque reste le partenaire privilégié dans le financement des entreprises, en occurrence les PME. Le rôle des banques est de fournir les fonds demandés par les entrepreneurs pour réaliser leurs projets. Si les grandes entreprises peuvent avoir directement le financement sur le marché financier, les PME, en revanche sont dépendantes des banques. Le financement bancaire est la source de financement externe la plus utilisée par les propriétaires des PME, surtout le crédit à court terme. De manière générale, les banques proposent des crédits à moyens et courts termes au PME à cause de la vulnérabilité de leur structure, le risque de non remboursement et de leur manque de garantie. Du coup, les banques ne leur octroient que des crédits tels que : des facilités de Caisse et les crédits à très courts terme pour le financement de leur cycle d'exploitation. Dans la théorie de l'agence, l'endettement est une solution pour discipliner le comportement du dirigeant. Avec un niveau d'endettement élevé, les propriétaires laissent aux mains du dirigeant une grande part de la responsabilité de l'entreprise (des capitaux propres). De ce fait, le dirigeant se voit dans l'obligation de faire des efforts pour augmenter la performance de l'entreprise (Jensen, M.C et Meckling, W.H, 1976 ; Nejlla, 2009). Dans la théorie du signal, Ross (1977), affirme que le poids de l'endettement de l'entreprise est un signal sur la qualité de l'entreprise. Pour ce dernier, le niveau de la dette élevée de l'entreprise le relève à une catégorie supérieure quand elle engage des investissements productifs et rentables et réalise des performances élevées. En plus, le degré d'endettement rime avec la qualité de gestion de l'entreprise, car une firme mal gérée a du mal à avoir la dette.

Malgré leur densité dans l'économie dite locale et de leur rôle prépondérant dans le développement économique et social, les PME ont toujours du mal à accéder au marché de financement, singulièrement en Afrique au Sud du Sahara ou (ASS). D'une part, le taux de pénétration bancaire est très faible, le total des actifs bancaires n'excède pas 32% du PIB en

moyenne et les crédits au secteur sont moins de la moitié de ces actifs (Kauffmann, 2005). D'autre part, ce sont principalement les grandes entreprises, très généralement étrangères, qui bénéficient de la plupart des financements. Selon plusieurs études (Africappractice, 2005 ; FMI, 2004 ; Aryeetey, 1998), les PME africaines accèdent peu ou pas aux financements appropriés. Au Mali par exemple, c'est la situation sécuritaire du pays qui est mis en avant par les banques pour couvrir leurs incapacités à injecter des fonds dans les PME. Pourtant les PME demeurent, un vecteur réel de réduction de la pauvreté, donc de la réalisation des objectifs du Développement Durable (ODD) et pour faire valoir leur potentiel. L'amélioration de l'ouverture au financement des entreprises, singulièrement les PME, constitue aujourd'hui une préoccupation croissante, tant au Mali qu'au sein de l'UEMOA. Les problèmes d'accès au financement est aujourd'hui l'un des principaux obstacles auxquels les PME font face, surtout lors du début des activités. En outre, la problématique de financement occupe une place importante dans les préoccupations des pays de l'UEMOA où le développement des PME/PMI/PMA apparaît comme l'une des clés de voûte pour accélérer la croissance économique et sociale.

2. Méthodologie de recherche

Dans cette étude, nous cherchons les conditions d'accès des PME du secteur de construction au financement bancaire au Mali.

2.1. Modèle de recherche

Dans cette recherche, notre positionnement épistémologique est le post-positivisme, car nous estimons que notre sujet de recherche est une interrogation objective des faits. Par contre, le post positivisme évoque l'influence des théories, des antécédents, les connaissances et les valeurs sur la conception de recherche du chercheur. Dans notre perception, nous admettons que la vérité n'est unique, qu'elle est évolutive et contextuelle. C'est ainsi que Mbengue (2001), affirmait que la réalité existe, mais ne peut être appréhendée que de façon imparfaite. Notre mode de raisonnement est l'hypothético-déductif. Ce choix est inhérent à notre positionnement épistémologique post positiviste. Nous justifions ce choix par le fait que, le positionnement positiviste recommande une démarche de type hypothético-déductif. Car cette démarche permet de confronter un objet théorique à la réalité qui sert de référence et pour sa cohérence dans l'évolution de la recherche. Notre méthode d'investigation est mixte. En effet, cette méthode comporte des avantages indéniables pour la recherche, car elle fait de la synergie de combinaison des méthodes, notamment l'émergence des nouvelles méthodes et

hypothèses, complémentarité des résultats ; soit la convergence des résultats et la validation accrue, soit la non convergence des résultats et l'enrichissement de l'étude par la continuation des investigations (Velmuradova, 2004).

2.2. Echantillonnage

Les techniques d'échantillonnage servent à cibler un échantillon sur lequel porteront les tests empiriques. L'ensemble des situations qui intéressent un chercheur constitue la population (Thiétart & al., 2014). En effet, pour que les résultats de ses tests empiriques soient valables, un chercheur doit tenter, si possible d'avoir l'échantillon le plus représentatif de sa population mère (Depelteau, 2000). Pour ce qui concerne la méthode d'échantillonnage, nous avons choisi la méthode non probabiliste, précisément la méthode par choix raisonné. La méthode par choix raisonné est « une méthode d'échantillonnage non aléatoire qui permet d'obtenir un échantillon ayant une certaine représentativité de la population étudiée » (Thiétart, & al., 2014). En absence d'une liste exhaustive fiable et officielle des PME au Mali, nous ne pourrions pas utiliser les techniques d'échantillonnage probabiliste. Pour Moscarola (1990), il y a de véritables difficultés pratiques à utiliser les échantillonnages probabilistes dans les pays en voie de développement en raison d'une part de défaut de listes exhaustives et actualisées de la population étudiée, et d'autre part, des difficultés à contacter les individus tirés au sort. Dans ces conditions, nous sommes contraints de faire recours aux techniques non probabilistes.

Notre travail a débuté en deux vingt-deux par un recensement des entreprises du domaine de construction du District de Bamako à travers quelques cabinets comptables agréés pour constituer une première base de données. Les entreprises présélectionnées avaient les caractéristiques suivantes :

- Elles avaient une forme juridique d'entreprise individuelle ; S.A ; S.A.R.L
- Le chiffre d'affaires annuel était inférieur ou égal à deux cent (200) millions³ de Francs FCA.
- Elles évoluaient dans le domaine de construction
- Elles avaient un état financier pour les exercices 2021 ;2022 ;2023

³ Cf. DGI décret n° 2013 - 260 et 261/ P-RM du 15/03/2013. Selon ce décret le CA de la petite entreprise doit être inférieur à cent millions et celui de la moyenne entreprise supérieur ou égal à cent millions mais inférieur à un milliard. On retrouve également ce seuil de CA pour les grandes entreprises dans la charte communautaire de PME de l'UEMOA.

En effet, nous avons consacré, notre étude sur celles du District de Bamako pour des raisons financières et sécuritaires. Après la phase de recensement, nous avons contacté les entreprises sélectionnées qui étaient au nombre 46 entreprises de construction. Parmi ces 46 entreprises, 30 entreprises ont accepté de répondre à notre questionnaire. Ceci étant, nous nous focaliserons sur ces 30 entreprises pour constituer notre échantillon d'étude. Ces 30 entreprises évoluaient dans le domaine de la conception de maquette, la canalisation, les travaux routiers et la construction des logement (écoles, hôpitaux) ...

Le tableau ci-dessous illustre la composition de notre échantillon final

Tableau N°1 : Détermination de l'échantillon final du questionnaire

PME	Nombres
Échantillon de départ	46
PME n'ayant pas accepté de répondre à notre questionnaire	5
= PME ayant accepté de répondre au questionnaire	41
PME ayant rempli partiellement notre questionnaire	11
=PME ayant rempli convenablement notre questionnaire	30
PME formant notre échantillon du questionnaire final	30

Source : Les données de notre enquête

Après l'étape de la quête des données, nous procédions à la saisi de ces données pour en faire une base de données afin d'effectuer notre analyse. Le travail de la saisie s'est fait à travers le logiciel SPSS 21, pour la constitution de la base des données. Après cette étape, nous avons traité et analyser les données recueillies par l'enquête du questionnaire. Le choix de ces logiciels vient du fait qu'ils sont facilement accessibles et est plus utilisés dans les analyses des données en sciences de gestion. Dans cette recherche, nous avons fait notre analyse des données de deux manières : l'analyse univariée, l'analyse bivariée (le test de Khi deux).

3. Résultats et Discussion

Nous consacrons cette partie à la présentation de nos résultats et à leurs discussions.

3.1. Résultats

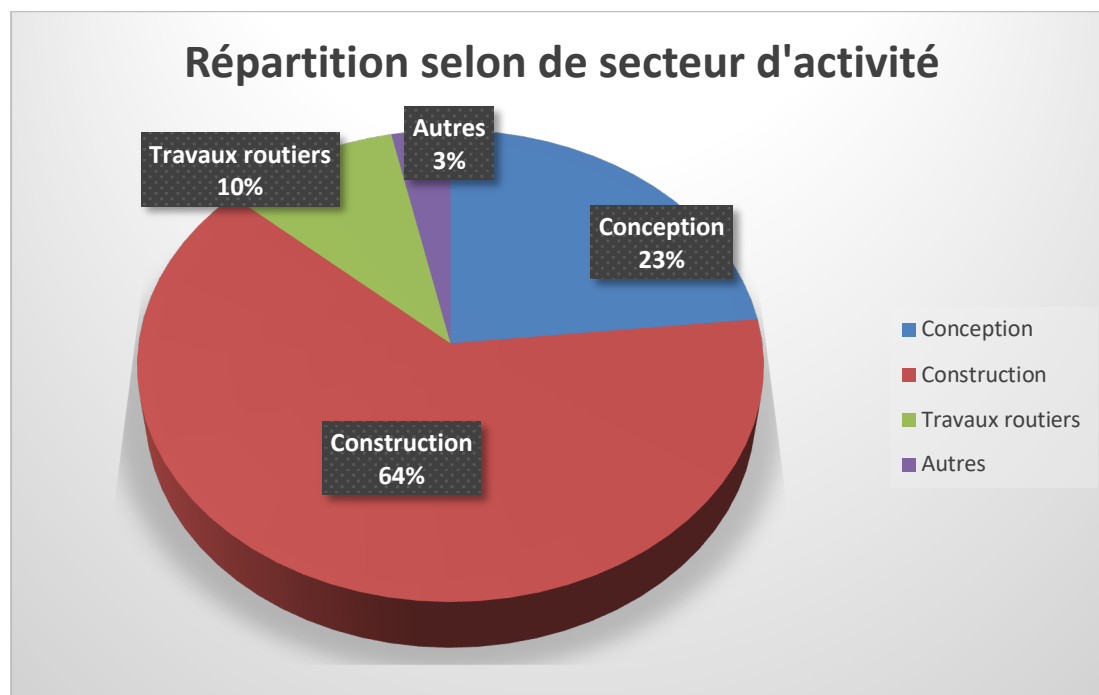
Les résultats de notre étude seront d'abord présentés avant d'être discutés. La validation de nos hypothèses sera par biais du test de khi-deux, qui nous permettront d'établir les relations entre nos variables indépendantes et la variable dépendante.

Le test de khi-deux permet d'estimer la force du lien entre les variables. Il évalue les différences entre les variables observées et les variables théoriques pour le phénomène étudié. Le test vérifie l'existence du lien systématique entre deux variables. Notre seuil de validité est 5%. Bien que le test de khi-deux montre la relation entre deux variables, mais il ne saurait établir la force de cette relation. Pour cela, il serait judicieux d'accompagner le test de khi-deux avec le test de V de Cramer pour démontrer la force du lien entre les variables étudiées. Ainsi, on a : $V \geq 0,70$: montrant une forte relation

Répartition selon le type d'activité

L'analyse de cette répartition permet de connaître le type du secteur d'activité qui a été enquêtées.

Figure : Répartition selon le type d'activité



Source : Les données de notre enquête

Concernant le type d'activité des BTP de notre enquête sur 30 PME, 19 soit 64% étaient des entreprises de construction de bâtiment, 7 soit 23% étaient des entreprises de conception chargée d'élaboration des plans (dessin de bâtiment), 3 soit 10% étaient des entreprises de travaux routiers et 1 soit 3% était dans autres secteurs.

Tableau N°2 : Tableau croisé entre élaboration des documents comptables conformes aux règles comptables en vigueur et celui qui élabore ces documents comptables

			Qui élabore ces documents comptables			Total
			Propriétaire de l'entreprise	Comptable de l'entreprise	Consultant comptable	
Elaboration des documents comptables conformément aux règles comptables en vigueur	Oui	Effectif	4	16	7	27
		%	57,1%	100,0%	100,0%	90,0%
	Non	Effectif	3	0	0	3
		%	42,9%	0,0%	0,0%	10,0%
Total		Effectif	7	16	7	30
		%	100%	100%	100%	100%

Source : Les données de notre enquête

Sur les 30 PME enquêtées, 27 PME affirment qu'elles élaborent les documents comptables conformément aux règles comptables en vigueur dans le pays, soit 90% de notre échantillon. Par contre 3 PME disent qu'elles n'élaborent pas les documents comptables conformément aux règles comptables en vigueur dans le pays, soit 10% de nos enquêtées. En plus, sur les 30 entreprises, la comptabilité de 7 entreprises est faite par le propriétaire de l'entreprise soit 23,33% ; la comptabilité de 16 PME est effectuée par le comptable de l'entreprise soit 53,33% et 7 autres PME affirment que leur comptabilité est élaborée par un consultant comptable agréé soit 23,33%.

Tests de khi-deux pour la validation de nos hypothèses.

Pour tester nos hypothèses, nous ferons le test de khi-deux afin de vérifier le lien entre nos différentes variables qui les difficultés de financement des PMEM et les différentes causes inhérentes à ces obstacles de financement recensés lors de nos revues littéraires afin de les valider ou les réfuter.

Hypothèse Principale : Les PMEM ont des difficultés pour accéder aux financements bancaires.

Les difficultés des PMEM en matière d'accès au crédit bancaire s'étalent à plusieurs niveaux. L'hétérogénéité de ce type d'entreprise ne permet aux institutions financières de leur circonscrire. Les difficultés sont d'abord inhérentes à l'absence de confiance que les établissements ont face aux PMEM. Face à cette méfiance des banques à l'égard des PMEM, elles exigent souvent des garanties que les PMEM trouvent inappropriées ou exagérées. Ensuite vient, la durée des prêts que les banques proposent aux PMEM. Si les crédits à court terme et les lignes de crédit sont facilement accessibles, les prêts à moyen et long terme sont généralement rares, malgré leur liquidité. Enfin, les exigences concernant, la production des documents comptables s'avère un autre caillou dans la chaussure des PMEM.

Pour étudier ces difficultés, nous formulons les sous hypothèses suivantes :

H₁: Les PMEM ont des difficultés liées aux garanties exigées par les banques

H₂ : Les PMEM ont des difficultés liées à la présentation du projet d'affaires

H : Les PMEM ont des difficultés pour accéder aux financements bancaires.

Cette sous hypothèse vise à établir la relation entre les difficultés de financement rencontrées par les PMEM et les difficultés liées à l'accès au crédit bancaire. Ce test de khi-deux va nous permettre de vérifier le lien entre les difficultés de financement et les difficultés d'accès au crédit bancaire.

Tableau N°3 : Tableau croisée entre difficultés de financement et difficultés d'accès au crédit bancaire

		Difficultés de financement		Total
		Oui	Non	
Difficulté d'accès au crédit bancaire	Oui	18	3	21
	Non	4	5	9
Total		22	8	30

Source : Les données de notre enquête.

Dans ce tableau sur 30 entreprises enquêtées, 22 entreprises ont répondu avoir des problèmes de financement, contre 8 entreprises n'ayant pas de problèmes de financement. A la question de connaître si ces difficultés de financement étaient basées sur l'accès au crédit bancaire, 21 entreprises ont répondu oui contre 9 non.

Tableau N°4 : Test de khi-deux entre difficultés de financement et l'accès au crédit

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	5,487 ^a	1	0,019

Source : Les données de notre enquête

a. 1 cellules (25,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 2,40.

Le résultat du croisement des deux variables à travers le test de Khi-deux montre un seuil significatif car ((Khi-deux = 5,487, Ddl = 1, P = 0,019). Le P-value étant inférieur au seuil de 5%(P=0,019), alors nous pouvons dire que des difficultés de financement des PMEM sont dépendantes aux obstacles inhérents à l'accès au crédit bancaire.

Tableau N°5 : Phi et V de cramer

		Valeur	Signification approximée
Nominal par	Phi	0,428	0,019
Nominal	V de Cramer	0,428	0,019
Nombre d'observations valides		30	

Source : Les données de notre enquête

Le tableau de Phi et V cramer nous montre le degré de rapport entre nos variables de l'étude. A travers ce résultat, nous pouvons dire que, le lien est un peu faible (Phi et V de cramer = 0428), cette valeur est inférieure à 0,7.

H₁ : Les PMEM ont des difficultés liées aux garanties exigées par les banques

Lors des opérations d'octroi de crédit des banques aux entreprises de façon générale, particulièrement au PME, elles exigent des garanties qui sont des sûretés en cas de défaut de remboursement.

A travers cette sous hypothèse, nous vérifierons le lien entre les difficultés de financement des PMEM et les difficultés liées aux garanties exigées par les banques. Par ce test, nous visions à montrer l'impact des garanties exigées par les banques sur les obstacles de financement des PMEM.

Tableau n° 6 : Tableau croisé entre difficultés de financement et difficultés liées aux garanties exigées par les banques

		DIFFICULTES DE Financement		Total
		Oui	Non	
Difficultés liées aux garanties exigées par les banques	Oui	20	3	23
	Non	2	5	7
Total		22	8	30

Source : Les données de notre enquête

Dans ce tableau, sur l'ensemble entreprises enquêtées, 22 entreprises ont répondu avoir des difficultés de financement contre 8 entreprises soulignant qu'elles n'ont pas de problème de financement. Concernant, les difficultés liées aux garanties exigées par les banques, 23 entreprises affirment avoir des difficultés à satisfaire ces exigences, par contre 7 entreprises qui répondent qu'elles n'ont pas de problèmes avec des garanties exigées par les banques.

Tableau n° 7 : Test de Khi-deux entre difficultés de financement et difficultés liées aux garanties exigées par les banques

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	9,355 ^a	1	0,002

Source : Les données de notre enquête

a. 1 cellules (25,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 1,87.

Le test de Khi-deux effectué entre ces variables est significatif au seuil de 5% ((Khi-deux = 9,355, ddl = 1, $p = 0,002$), car le P -value est inférieur au seuil de 5% ($p = 0,002$). Cela dit, nous pouvons affirmer que les difficultés de financement sont dépendantes aux exigences garanties réclamées par les banques.

Tableau n° 8 : Phi et V de Cramer

		Valeur	Signification approximée
Nominal par	Phi	0,558	0,002
Nominal	V de Cramer	0,558	0,002
Nombre d'observations valides		30	

Source : Les données de notre enquête

Ce tableau illustre le degré de dépendance entre les difficultés de financement et celles liées aux exigences des garanties des banques. Il ressort que ce degré de dépendance, est très moyen, car Phi et V de Cramer sont 0,558 qui est inférieur au seuil de 0,7.

H₂ : Les PMEM ont des difficultés liées à la présentation du projet d'affaires

Le projet d'affaires permet à l'entrepreneur de décliner son modèle économique, afin de prouver la viabilité de son projet et de le communiquer avec des partenaires potentiels. Cette sous hypothèse essaie de montrer le lien entre les difficultés de financement et les problèmes liés à la présentation du projet d'affaires.

Tableau n°9 : Tableau croisé entre difficultés de financement et difficultés liées aux projets d'affaire

		DIFFICULTÉS DE FINANCEMENT		Total
		Oui	Non	
Difficultés liées aux projets d'affaires	Oui	17	2	19
	Non	5	6	11
Total		22	8	30

Source : Les données de notre enquête

Dans ce tableau sur 30 entreprises enquêtées, 22 entreprises ont répondu avoir des difficultés de financement, contre 8 PME disant qu'elles n'ont pas de difficultés de financement. A la question de connaitre sur ces difficultés de financement étaient liées au plan d'affaires, 19 entreprises ont répondu oui contre 11 non.

Tableau n° 10 : Test de Khi-deux entre difficultés de financement et difficultés liées aux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	6,903 ^a	1	0,009

projets d'affaire

Source : Les données de notre enquête

a. 1 cellules (25,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 2,93

Le test de Khi-deux entre ces variables est significatif car ((Khi-deux = 6,903, ddl = 1, $p = 0,009$). Le P -value étant inférieur au seuil de 5% ($p = 0,009$), Ainsi nous pouvons affirmer

qu'il y a une dépendance entre les difficultés de financement et la présentation du plan d'affaire.

Tableau n° 11 : Phi et V de Cramer

		Valeur	Signification approximée
Nominal	Par Phi	0,480	0,009
Nominal	V de Cramer	0,480	0,009
Nombres d'observation valides		30	

Source : Les données de notre enquête

Ce tableau de Phi et V de Cramer montre que le lien entre les difficultés de financement et les difficultés de la présentation du plan d'affaire est faible car la valeur de (Phi et V de Cramer = 0,480) est inférieure à 0,7.

Tableau n° 12_: Synthèse de l'hypothèse, les PMEM ont des difficultés pour accéder aux financements bancaires

	Libellés des hypothèses	Khi-deux	Phi et Vde Cramer	Validation
H	Les PMEM ont des difficultés d'accéder au crédit bancaire	0,019	0,428	Validée
H ₁	Les PMEM ont des difficultés liées aux garanties exigées par les banques	0,002	0,558	Validée
H ₂	Les PMEM ont des difficultés liées à la présentation du projet d'affaire	0,009	0,480	Validée

Source : Les données de notre enquête

Au regard de l'analyse du tableau de synthèse de nos sous hypothèses de notre hypothèse principale, dont le libellé est : les PMEM ont des difficultés d'accéder au crédit au crédit bancaire est validée. Ces sont significatives au test de khi-deux, au seuil de 5%.

3.2. Discussions

Les discussions de nos résultats tourneront autour des hypothèses que nous avons formulées. Nos discussions seront liées aux difficultés d'octroi au crédit bancaire des PME. Le financement bancaire est la source de financement externe la plus sollicitée par les entrepreneurs, notamment le crédit à court terme. Néanmoins, il faut noter que la relation banque-PME est teintée d'une méfiance de part et d'autre. Si les banques jugent les projets des PME risqués par rapport aux projets des grandes entreprises, les PME, à leur tour,

rétorquent que les banques sont trop risquophobes vis-à-vis de leurs projets. Car elles leur exigent des intérêts trop élevés qui augmentent le coût de la dette (Dell’Ariccia et Marquez, 2004).

Discussion autour des garanties exigées par les banques

Concernant la variable garantie, notre étude montre que les difficultés d’accès au crédit bancaires sont liées aux garanties imposées par les banques. Ce résultat corrobore plusieurs études sur le financement des PME.

Pour Kaka & al., (2024), dans une étude sur le rôle des modalités d’octroi de crédit des banques islamique à l’accès au financement des PME au Mali, le dépôt de garantie est une condition nécessaire pour bénéficier du crédit dans les institutions financières. Ils affirment que les entreprises maliennes éprouvent des difficultés en matière de l’exigence de garantie. Ce résultat corrobore le nôtre sur la difficulté d’accès au financement bancaire lié aux exigences des garanties sollicitées par banque lors de la demande de crédit des PME.

Selon les résultats de l’étude d’Adair et Adaskou (2011), la variable des garanties est significative et positivement corrélée avec le taux d’endettement. Toujours selon les résultats de cette étude, Les entreprises ayant des immobilisations corporelles et des stocks dans le bilan sont plus endettées que les autres (+5,4 %). Ce rapport positif observé entre les garanties et l’endettement confirment alors la thèse de la théorie du compromis (TOT). En raison de l’importance des coûts de défaillance et des coûts d’agence associés aux prêts envers des PME, les créanciers (bailleurs de fonds) exigent des garanties comme critère de sélection obligatoire pour l’octroi de prêt.

Ziane (2004), son étude sur la structure d’endettement des entreprises françaises, confirme nos résultats. Selon ce dernier, le montant des garanties figurant aux comptes des entreprises est un élément positivement corrélé à l’endettement. La variable garantie est significative au seuil de 1% pour les firmes dont les effectifs sont inférieurs à 20 salariés, au-delà, le degré de significativité des coefficients est moindre (5 %). La tangibilité des actifs est donc prioritaire pour les entreprises les plus jeunes et les plus petites en raison d’asymétries informationnelles, vis-à-vis des créanciers. Ce résultat confirme les prédictions de la théorie de l’agence selon lesquelles la capacité de ces entreprises à garantir leurs emprunts est un élément essentiel dans la décision que prennent les créanciers d’octroyer des crédits (Ziane, 2004).

En effet, selon Adair et Adaskou (2011), l’exigence de garanties est la meilleure façon utilisée par les créanciers (bailleurs de fonds) pour éviter le risque tout en constituant un moyen d’auto sélection des emprunteurs. Il n’est plausible que les intermédiaires financiers octroient

des crédits, de longue période, sans prendre des garanties. Cette imposition de garanties dissuade les dirigeants à emprunter et de faire des prélèvements discrétionnaires (Jensen et Meckling, 1976).

Selon Stiglitz et Weiss (1981), qui disaient que l'exigence des garanties les plus élevées peut inciter l'emprunteur à entreprendre des projets plus risqués pour rattraper le coût d'opportunité occasionné par la « mise en otage » des actifs collatéraux de l'entreprise. L'imposition de garanties élevées éloigne d'emblée les agents risquophobes qui ont une faible aversion pour le risque. L'augmentation des garanties requises peut donc occasionner le développement d'un phénomène de sélection adverse (Adair & Adaskou, 2011).

Pour Besanko et Thakor (1987), l'apport de garanties limite en effet les risques d'aléa moral. Les garanties augmentent les chances de lancer des projets moins risqués sous peine de les perdre (Williamson, 1985).

Discussion autour du projet d'affaires exigé par les banques

Pour la variable projet d'affaires, le résultat de cette variable dans notre étude montre que les difficultés d'accès au crédit sont liées à la présentation du plan d'affaires. Ce résultat de notre étude corrobore celui de Thi Hong (2010), qui affirmait que les données recueillies lors des entrevues auprès des banquiers montrent que le taux de refus des demandes de crédit des PME est encore très élevé, soit de 30 % à 80% avec une moyenne de 64 %. Selon eux il n'est aisé de trouver un projet intéressant parmi ceux proposés par les PME. Du côté des entrepreneurs, on note que les demandes de crédit de 30 des 52 PME étudiées (soit 58 %) ont été refusées au moins une fois. Toujours selon, la même étude, les entrepreneurs reconnaissent l'influence du projet d'affaires sur l'obtention du financement bancaire, car 42,3% de ses enquêtés le considèrent comme l'un des facteurs décisifs.

Cette même affirmation est relatée par Madoui & Slamani (2017), qui soulignaient que les spécificités du projet d'investissement présentées par la PME peuvent également influencer la décision d'accord du crédit. En effet, la banque évalue le projet sur la base des critères financiers, à savoir, la valeur actuelle nette, le taux de rendement interne et l'indice de profitabilité qui permettent d'analyser la rentabilité et le coût-utilité du projet. Elle distingue aussi entre les différents projets des PME mis en avant par leur nature (création, extension, exploitation...), par leur secteur d'activité.

Conclusion

Notre étude avait pour objectif d'identifier des difficultés inhérentes à l'accès des PMEM au financement bancaire. En effet, les principales difficultés de l'octroi du crédit bancaire aux PME selon notre recherche, sont liées aux garanties exigées par les banques et la présentation du projet d'affaires. Toutes ces difficultés sont dues réellement à une crise de méfiance entre les Banques et les PME. D'une part, les banques veulent minimiser le risque en demandant une panoplie de conditions aux PME. D'autre part, les entrepreneurs reprochent aux banquiers d'être en déphasage avec la réalité du pays et qu'ils copient abusivement sur les modèles occidentaux en matière d'octroi de crédit bancaire. Pour pallier cette situation, une accointance entre les deux agents peut créer la confiance et demeure cruciale à tout processus de financement.

BIBLIOGRAPHIE

- Adair, P., & Adaskou, M. (2011). Théories financières et endettement des en France : une analyse en panel. 24(3-4), 137-171.
- Africapratice. (2005). Access to Finance: Profiles of African SMEs, London, document de travail préparé pour Jetro
- Aryeetey, E. (1998). Informal Finance for Private Sector development in Africa. *Economic Research Papers* n°41.
- Benhami,K.,& al., (2017). Les tensions sur le marché du crédit de crédit trésorerie en France dans une perspective historique, *Économie & prévision*. 1(210).
- Belletante,B.,&Levratto,N.(2003). Diversité économique et modes de financement des PME, l'harmattan, Paris, 2003
- Besanko, D., & Thakor, A. (1987). Collateral and rationing : sorting equilibria in monopolistic and competitive market. *International Economic Review*, 28(3), . 671-689.
- Besse, J. (1983). P.M.E et politique industrielle. *Revued'Economie Industrielle*, p.228-243.
- Dell'Ariccia, G., & Marquez, R. (2004). Information et bank credit allocation . *Journal of Financial Economics*, 72(1), 185-214.
- Delattre, L. (1986). *Force et faible des industriels 1979-1984*, collections de l'INSEE, série E, n°100, Février
- Depelteau, F. (2000). *la démarche d'une revherche en scienceshumaines: de la question de départ à la communication des resultats*. Québec : de boeck.

- Fongang, D. (2014). *La PME en Afrique: essai d'une définition commune*. Paris: Harmattan .
- FMI. (2004). Republic of Mozambique: Financial System Stability Assessment Including Report on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Banking Supervision, Payment Systems, and Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism. *IMF Country Report*, n°04/52,FMI.
- Gourlaouen, J.P., (1978). Rationnement du crédit, risque et pouvoir de marchandage, *Revue Economique*, n°5.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm,managerial behavior,agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 305-360.
- Julien, P. (1997). *Les PME: bilan et perspectives* . Québec : Economica.
- Kaka, Z., Boly, O., & Kamissoko, B. (2024). Role des modalités d'octroi de crédit des banques islamiques à l'accès au financement des Petites et Moyennes entreprises (PME) au Mali: cas de Coris BARAKA. *Revue Internationale des Sciences de gestion*, Volume 7(numero 1), 461-484.
- Kauffmann, C. (2005). Le financement des PME en Afrique. *Repère*, 7.
- Kouamé, K. (2016). *Contribution à la compréhension du processus de défaillance des petites et moyennes entreprises : cas de la Côte d'Ivoire*. Thèse, Université Alassane Ouattara de Bouaké.
- Lefilleur, J. (2008). Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne? *Afrique contemporaine* (227), 153-174.
- Levratto, N. (1990). Le financement des PME par les banques: contraintes des firmes et les limites. *Revue internationale P.M.E*, 3(2), p.193-213.
- Madoui, K., & Slamani, S. (2017). *Le financement des PME dans le cadre de l'asymétrie de l'information "cas des PME de la commune de Bejaia"*. Bejaia: Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion département des sciences économiques.
- Mbengue, A. (2001). Positionnement épistémologique et outils de recherche en management stratégique .
- Moscarola, J. (1990). *Enquêtes et analyse de données*. Paris: Editions Vuibert gestion.
- Neijla, O. (2009). La propriété manageriale, la politique de financement de l'entreprise et les stocks-options: interrelation et impacts sur la richesse des actionnaires. *La revue des sciences de gestion*, 3(n° 237-238), P.63-74.

- Njaya, J. B., & Ngongang, D. (2005). Les obstacles à la création et à l'émergence des petites entreprises : une étude comparative Cameroun-Tchad. *Revue Gestion* 2000, 22(4), 37-53
- OCDE. (2004). *Encourager l'Entreprenariat en tant que moteur de la croissance dans une économie mondialisée*. Istanbul, Turquie: OCDE.
- Ross, S.A. (1977). *The determination of financial structure: the incentive-signalling approach*, Bell journal of Economics, vol.8, n°1, p.23-40
- Stiglitz, J., & Weiss, J. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71, 393-410.
- Thi Hong, V. P. (2010). *Financement bancaire des PME: cas d'étude du Vietnam*. Québec: Faculté des sciences de l'administration: Université Laval Québec.
- Thiétart, R., & al. (2014). *Méthode de recherche en management*. Paris: Dunod.
- Vassile, L. (1982). *Les PME : fragilité financière, forte rentabilité*, Economie et Statistique, octobre, n°148, p.21-37.
- Velmuradova, M. (2004). Épistémologies et méthodologies de la recherche en Sciences de gestion: note de synthèse. *HAL: open Science*, 105.
- Wamba, T. J., Bekono, S. S., & Fouda, J. B. (2020, juillet). Les déterminants de la performance financière des petites entreprises camerounaises. *Finance & finance internationale* (N°20)
- Williamson, O. (1985). Reflections on the New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141, 187-195.
- Ziane, Y. (2004). La structure des PME française : une étude sur données de Panel. *Revue internationale P.M.E*, 123-138.