

Analyse des déterminants de l'accès au crédit bancaire pour les TPE : Le cas des jeunes entrepreneurs tchadiens

Analysis of the Determinants of Bank Credit Access for Very Small Enterprises: The Case of Young Chadian Entrepreneurs

REOUNODJI MADJI Cyrille

PhD en Sciences Économiques/Enseignant Chercheur

Université de Ndjamena-TCHAD

LAEREAG (Laboratoire d'Études et de Recherche en Économie Appliquée et de Gestion)

Date de soumission : 10/06/2025

Date d'acceptation : 09/08/2025

Pour citer cet article :

REOUNODJI MADJI. C (2025) «Analyse des déterminants de l'accès au crédit bancaire pour les TPE : Le cas des jeunes entrepreneurs tchadiens «Volume 6 : Numéro 3» pp : 138 - 163

Résumé

Cette recherche analyse les principaux obstacles à l'accès au crédit bancaire auxquels sont confrontées les très petites entreprises (TPE) dirigées par de jeunes entrepreneurs au Tchad. À travers une approche méthodologique mixte alliant enquête quantitative et entretiens qualitatifs auprès de 138 TPE, l'étude met en lumière les facteurs clés facilitant ou entravant l'obtention de financements. Il ressort que la capacité à fournir des garanties, l'ancienneté de l'entreprise, l'existence d'un accompagnement institutionnel ainsi que la localisation géographique — notamment à N'Djamena — jouent un rôle déterminant dans l'accès au crédit. En revanche, des caractéristiques comme le sexe du promoteur ou le secteur d'activité semblent avoir une influence marginale. Le faible taux de recours au crédit formel s'explique principalement par la complexité des démarches administratives, les conditions jugées rigides et un climat de méfiance à l'égard des institutions financières. L'étude souligne l'urgence de réformes visant à assouplir les conditions d'accès, développer des mécanismes de garantie adaptés, et renforcer les capacités des jeunes entrepreneurs par une éducation financière ciblée. Ces mesures sont essentielles pour améliorer l'inclusion financière et favoriser le développement d'un tissu entrepreneurial durable au Tchad.

Mots-clés :

Accès au crédit, TPE, jeunes entrepreneurs, garanties, accompagnement, financement.

Abstract

This research analyzes the main obstacles to bank credit access faced by very small enterprises (VSEs) led by young entrepreneurs in Chad. Using a mixed-methods approach combining quantitative surveys and qualitative interviews with 138 VSEs, the study highlights the key factors that either facilitate or hinder access to financing. The findings reveal that the ability to provide guarantees, the age of the business, institutional support, and geographic location—particularly being based in N'Djamena—play a decisive role in gaining access to credit. In contrast, characteristics such as the entrepreneur's gender or business sector appear to have only a marginal impact. The low rate of formal credit use is mainly attributed to the complexity of administrative procedures, rigid lending conditions, and a climate of mistrust toward financial institutions. The study underscores the urgent need for reforms to ease credit conditions, develop appropriate guarantee mechanisms, and strengthen the capacities of young entrepreneurs through targeted financial education. These measures are essential to enhance financial inclusion and promote the growth of a sustainable entrepreneurial ecosystem in Chad.

Keywords:

Credit access, VSEs, young entrepreneurs, guarantees, support, financing.

Introduction

Les Très Petites Entreprises (TPE) jouent un rôle crucial dans le tissu économique tchadien, notamment en matière de création d'emplois et de dynamisation du secteur informel. Toutefois, leur développement est fortement entravé par des difficultés d'accès au financement bancaire, un problème particulièrement aigu pour les jeunes entrepreneurs. Ces derniers, souvent dépourvus de garanties, d'expérience et d'historique bancaire, sont perçus comme à haut risque par les institutions financières. Dans un contexte économique marqué par une instabilité macroéconomique, une prédominance du secteur informel, et un environnement réglementaire peu incitatif, les mécanismes de soutien au financement des TPE demeurent insuffisants.

Ce constat soulève une problématique centrale : **quels sont les facteurs qui peuvent faciliter l'octroi de prêts bancaires aux TPE dirigées par des jeunes entrepreneurs au Tchad ?**

Trois approches théoriques permettent d'éclairer cette question : la théorie de l'asymétrie d'information (Akerlof, 1970 ; Stiglitz & Weiss, 1981), qui met en évidence le déficit d'information entre prêteurs et emprunteurs ; la théorie du capital social (Coleman, 1988), soulignant le rôle des réseaux et de la confiance ; et la théorie des contraintes institutionnelles (North, 1990), qui insiste sur l'impact des règles et de l'environnement institutionnel sur les transactions économiques. Dans l'analyse théorique des déterminants de l'accès au crédit, la théorie du capital social occupe une place centrale. Biloa Fouda et al. (2024), , montrent que les réseaux et ressources du jeune entrepreneur — financières mais également matérielles — constituent un levier essentiel pour la viabilité des très petites entreprises dans les contextes informels

Empiriquement, plusieurs travaux (Berger & Udell, 2006 ; Mbaye & Gueye, 2018) montrent que les jeunes entrepreneurs en Afrique subsaharienne sont particulièrement exclus du crédit bancaire, en raison notamment de l'absence de garanties et d'un faible niveau de structuration des projets. Au Tchad, les données empiriques confirment cette tendance, bien que les études sur le sujet restent limitées (Banque mondiale, 2019 ; BEAC, 2021).

Afin de mieux comprendre les mécanismes sous-jacents à cette problématique, la présente étude s'articule autour de trois axes principaux. Dans un premier temps, elle propose une revue de la littérature théorique et empirique sur les déterminants de l'accès au crédit des

TPE, en mettant l'accent sur le contexte des jeunes entrepreneurs. Ensuite, elle présente la méthodologie adoptée, fondée sur une combinaison d'approches quantitatives et qualitatives, ainsi que les caractéristiques de l'échantillon étudié. Enfin, l'analyse des résultats permet de dégager les principaux facteurs facilitants et les obstacles rencontrés, avant de formuler des recommandations concrètes en matière de politiques publiques et d'actions institutionnelles en faveur d'un meilleur accès au financement pour les TPE dirigées par des jeunes au Tchad.

Objectif général de cette étude : analyser les facteurs facilitant l'accès au crédit bancaire des jeunes TPE au Tchad afin de proposer des recommandations pour une meilleure inclusion financière.

Objectifs spécifiques :

1. Analyser les critères d'évaluation des banques et leurs perceptions du risque vis-à-vis des jeunes entrepreneurs.
2. Identifier les obstacles structurels, institutionnels et sociaux à l'accès au crédit.
3. Proposer des pistes d'amélioration pour faciliter l'inclusion financière des jeunes porteurs de projets.

Questions de recherche :

- Quels sont les critères et perceptions de risque qui influencent les décisions des banques à l'égard des jeunes TPE ?
- Quels obstacles freinent l'accès au crédit des jeunes entrepreneurs, et quels leviers pourraient favoriser leur inclusion financière ?

Hypothèses :

- H1 : *L'accès au crédit bancaire pour les jeunes TPE serait limité par la perception élevée du risque, liée à l'absence de garanties et à l'inexpérience des porteurs de projet.*
- H2 : *La mise en place de dispositifs d'accompagnement et d'outils d'évaluation alternatifs du risque permettrait d'améliorer la crédibilité des jeunes entrepreneurs et de faciliter leur accès au financement bancaire.*

Cette étude entend ainsi contribuer à une meilleure compréhension des conditions d'accès au financement bancaire pour les jeunes entrepreneurs, et à identifier des leviers d'action pour favoriser un développement économique plus inclusif au Tchad.

1. Cadre conceptuel, théorique et institutionnel du financement des TPE dirigées par les jeunes

Ce paragraphe prend en compte le cadre conceptuel, théorique et institutionnel du financement des TPE.

1.1. Définition et typologie des TPE

Les TPE sont définies selon plusieurs critères, dont le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et le statut juridique. La BEAC (2022) les qualifie d'unités employant moins de cinq personnes et générant moins de 30 millions FCFA par an. Leurs caractéristiques incluent une gestion familiale, une faible formalisation et une forte vulnérabilité aux chocs économiques (Tambunan, 2008). Selon l'OCDE (2019) et la Banque mondiale (2020), elles sont distinctes des petites et moyennes entreprises par leur taille et leur niveau de structuration. Au Tchad, les TPE prolifèrent dans les centres urbains, souvent motivées par la nécessité plus que par l'opportunité (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006).

1.2. Profil et spécificités des jeunes entrepreneurs

Les jeunes entrepreneurs, ici définis comme ayant entre 18 et 35 ans, investissent dans des activités génératrices de revenus, généralement de manière informelle. Ils présentent des caractéristiques communes : niveau d'instruction variable, faibles compétences en gestion, ressources limitées, forte dépendance aux réseaux communautaires, et faible littératie financière (Demirgüç-Kunt et al., 2018 ; IFC, 2017).

Dans un contexte d'emploi public saturé, cet entrepreneuriat de nécessité reflète un manque d'alternatives. Selon le PAEJ-Tchad (2023), peu d'entre eux accèdent au financement bancaire, les conditions exigées (garanties, antériorité, structuration) étant inadaptées à leur profil.

1.3. Rôle économique des TPE dirigées par les jeunes

Les très petites entreprises (TPE) jouent un rôle fondamental dans le développement socio-économique, notamment en matière de création d'emplois, en particulier pour les jeunes non qualifiés, contribuant ainsi à atténuer le chômage structurel (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006 ; Banque mondiale, 2020). Leur agilité et leur proximité avec les communautés locales leur permettent de favoriser l'innovation locale, en adaptant leurs produits et services aux besoins spécifiques des populations (Tambunan, 2008). En outre, les TPE participent activement à la réduction de la pauvreté en assurant des sources de revenus relativement stables aux populations vulnérables (Bigsten & Söderbom, 2006). Enfin, elles jouent un rôle clé dans la dynamisation des circuits économiques locaux, particulièrement dans les zones périurbaines et rurales, contribuant ainsi au développement local (Honohan & Beck, 2007). Cependant, leur potentiel reste freiné par leur faible accès au crédit formel. Moins de 15 % des jeunes porteurs de projets accèdent à des financements bancaires au Tchad (Ministère des Finances, 2021). Les dispositifs actuels demeurent peu adaptés à leurs réalités.

1.4. Contraintes rencontrées par les jeunes TPE dans les pays en développement

1.4.1. Contraintes internes

Les jeunes TPE, notamment au Tchad, sont freinées par plusieurs facteurs internes :

- Faibles compétences managériales : La gestion inadéquate (planification, marketing, RH, anticipation des risques) limite leur performance (Tambunan, 2008).
- Informalité : Nombreuses TPE évoluent sans statut juridique clair, ce qui restreint leur accès au crédit et aux opportunités formelles (Bigsten & Söderbom, 2006).
- Sous-capitalisation : Le faible capital de départ empêche l'investissement productif, renforçant la précarité financière (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006).
- Absence de comptabilité fiable : Le manque de suivi comptable nuit à la gestion, au dialogue avec les bailleurs et à la prise de décision (Altman & Sabato, 2007).

1.4.2. Contraintes externes

Les obstacles externes sont tout aussi décisifs :

- Difficulté d'accès au crédit : L'exigence de garanties élimine beaucoup de jeunes TPE du financement formel (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006).
- Environnement institutionnel défavorable : Bureaucratie, fiscalité complexe et insécurité juridique freinent la formalisation et la croissance (Honohan & Beck, 2007).
- Manque d'information et d'accompagnement : L'accès limité aux services de soutien empêche les jeunes entrepreneurs de se structurer efficacement (Klapper, Love & Randall, 2004).
- Méfiance des institutions financières : Perçus comme risqués, les jeunes TPE sont souvent exclus des circuits bancaires classiques (Cull, Demirguc-Kunt & Morduch, 2014).

Ces contraintes s'inscrivent dans un écosystème peu propice à l'entrepreneuriat jeune, en l'absence de politiques publiques favorisant l'inclusion financière et l'accompagnement ciblé.

2. Méthodologie

2.1. Type et approche de la recherche

L'étude adopte une approche mixte, combinant méthode quantitative (questionnaires structurés) et qualitative (entretiens semi-directifs), afin de croiser les perceptions des jeunes entrepreneurs et celles des responsables bancaires sur l'accès au crédit des TPE.

2.2. Zone et population d'étude

L'enquête s'est déroulée en Avril- Mai 2025 dans trois villes clés du Tchad : *N'Djamena*, *Moundou* et *Abéché*, choisies pour leur dynamisme entrepreneurial.

Deux cibles principales ont été interrogées :

- Jeunes entrepreneurs (18–45 ans), créateurs ou gestionnaires de TPE formelles ou informelles.
- Responsables bancaires en charge de l'analyse des dossiers de crédits des PME/TPE.

2.3. Stratégie d'échantillonnage

Une méthode combinant stratification et échantillonnage raisonné a été utilisée, afin de refléter la diversité géographique et sectorielle des TPE.

2.3.1. Taille de l'échantillon

- 138 jeunes entrepreneurs sélectionnés via des incubateurs, associations et groupements professionnels.
- 10 responsables bancaires interrogés en entretiens semi-directifs.

2.3.2. Répartition indicative

Strate	Nombre approximatif
Zones urbaines (N'Djamena, Moundou)	50 à 100 TPE
Zone périurbaine/rurale (Abéché)	10 à 30 TPE
Âge des entrepreneurs	18 à 40 ans
Tous secteurs confondus	Répartition équilibrée

2.4. Présentation des variables et du modèle d'analyse

2.4.1. Variable dépendante

Variable	Type	Modalités	Justification
Accès au crédit	Binaire	1 = Oui / 0 = Non	Permet de mesurer concrètement l'issue de la demande.

2.4.2. Variables explicatives

Variations intégrées dans une régression logistique : Âge du promoteur, Niveau d'étude (sans diplôme à supérieur), Accompagnement (oui/non), Ancienneté de l'entreprise, Secteur d'activité (commerce, services, artisanat, etc.), Statut juridique (formel/informel), Localisation (urbaine/périurbaine/rurale), Existence d'un compte bancaire (oui/non)

3. Résultats

3.1. Profil des jeunes entrepreneurs interrogés

3.1.1. Caractéristiques sociodémographiques et professionnelles

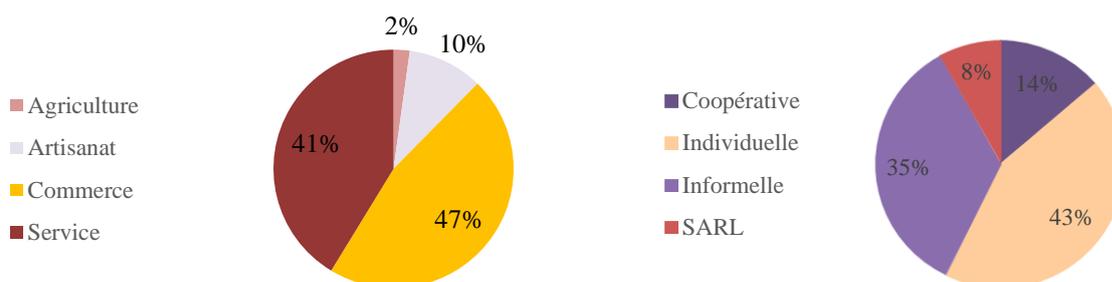
- Sexe : 70 % des répondants sont des hommes.
- Âge : Moyenne de 28 ans ; extrêmes : 18 à 45 ans.
- Ancienneté des entreprises : Moyenne de 2,5 ans ; de moins d'un an à 5 ans d'existence.
- Niveau d'éducation : 72 % ont un niveau supérieur

3.1.2. Le statut juridique et secteur d'activité

Selon le statut juridique, environ 78% des entreprises consultées sont individuelles ou informelles (43% individuelles et 35% informelles) et le reste se compose des SARL ou de coopératives (8% pour les coopératives et 14% pour les SARL).

Selon le secteur, 47% des entreprises font dans le commerce, 41% dans le service et le reste sont soit dans l'artisanat soit dans l'agriculture.

Figure n°1 : répartition des TPE par secteur d'activité, par statut juridique



Source : auteur, enquête de terrain mai 2025

Les TPE dirigées par des jeunes au Tchad sont majoritairement informelles : 78 % sont soit des entreprises individuelles (43 %), soit informelles (35 %). Cette informalité s'explique par des barrières administratives, des coûts élevés, une méconnaissance des procédures et des contraintes financières.

Les formes plus formelles comme les SARL (14 %) et les coopératives (8 %) restent minoritaires, limitant souvent l'accès au crédit bancaire, qui favorise les entreprises formelles.

Sectoriellement, le commerce (47 %) et les services (41 %) dominent, car ces secteurs demandent peu de capital et sont facilement accessibles aux jeunes. L'artisanat et l'agriculture sont moins représentés, en raison de leur nature plus technique, saisonnière et rurale, ainsi que des difficultés spécifiques d'accès au financement.

Ces résultats montrent que la majorité des jeunes entrepreneurs évoluent dans un cadre informel, ce qui complique leur accès au crédit et souligne le besoin d'un accompagnement et de produits financiers adaptés.

3.1.3. Accès au crédit et raisons de non sollicitation des crédits

Parmi les entreprises interrogées, seulement 26% ont fait une demande de prêt auprès des banques. Quant à celles qui n'ont pas demandé de crédit bancaire, 76% affirment que les démarches sont compliquées ou qu'elles ne sont tout simplement pas dans le besoin (48% pour la complexité du processus et 28% pour l'absence de besoin), le reste craignent également le refus ou encore sont ignorants.

Parmi les entreprises qui ont demandé un prêt bancaire, plus de la moitié (environ 56%) ont réussi à en obtenir.

Tableau n° 1: fréquence des TPE par demande crédit, par la raison de non emprunt et par l'obtention du crédit bancaire

Variables	Effective	Fréquence
demande de crédit		
Non	102	74%
Oui	36	26%
Total	138	100%
raison de non emprunt		
Autre à préciser	6	6%
Complexité du processus	49	48%
Crainte de refus	18	18%
Pas besoin	29	28%

Total	102	100%
Obtention de crédit		
Non	16	44%
Oui	20	56%
Total	138	100

Source : auteur, enquête de terrain mai 2025

L'accès au crédit reste un défi majeur pour les jeunes TPE au Tchad. Seules **26 %** ont demandé un prêt bancaire, révélant une forte hésitation liée aux obstacles perçus dans le système financier.

Parmi les 74 % n'ayant pas sollicité de crédit, 48 % citent la complexité des démarches, 28 % estiment ne pas en avoir besoin, et 18 % craignent un refus. Ces freins traduisent des barrières administratives, un manque d'information et une peur de l'endettement.

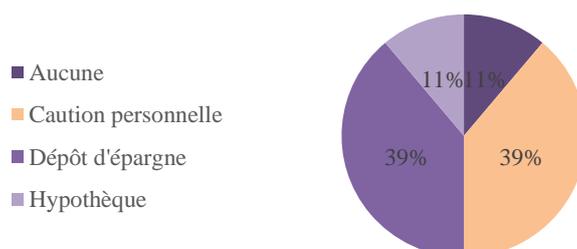
Parmi les demandeurs, **56 %** ont obtenu un prêt, tandis que 44 % ont été refusés, confirmant la difficulté d'accès au financement liée aux exigences bancaires.

Cette situation souligne la nécessité de simplifier les procédures, d'améliorer l'accompagnement et d'adapter les produits financiers aux réalités des jeunes entrepreneurs.

3.1.4. Type de garanties présentées

Parmi toutes les entreprises ayant sollicité un prêt, 78% ont fourni soit une caution personnelle (39%) soit un dépôt d'épargne (39%), tandis que 11% ont proposé une hypothèque et le reste n'a fourni aucune garantie. L'absence de garantie est la principale raison du rejet de la demande du crédit.

Figure n° 1: répartition des TPE par type de garantie présenté



Source : auteur, enquête de terrain mai 2025

La majorité des jeunes entrepreneurs sollicitant un prêt fournissent principalement des garanties personnelles : 78 % présentent une caution personnelle (39 %) ou un dépôt d'épargne (39 %). Cette dépendance aux ressources personnelles reflète souvent l'absence d'actifs matériels mobilisables.

Seule une minorité (11 %) propose des garanties réelles, comme une hypothèque, illustrant la difficulté d'accès aux garanties solides due au faible patrimoine ou à l'informalité des activités.

Par ailleurs, plusieurs entreprises n'ont présenté aucune garantie, ce qui constitue une cause majeure de refus des crédits.

3.2. Alternatives au crédit bancaire

En dehors du prêt bancaire, le mode de financement le plus couramment utilisé est la tontine ou les business angels (31,9% ou 24,6%), tandis que la location-vente ou le crowdfunding sont les options les moins pratiqués (8% ou 1,4%).

Figure n° 2: fréquence de TPE par les autres modes de financement envisagé



Source : auteur, enquête de terrain mai 2025

Les jeunes entrepreneurs des TPE au Tchad recourent majoritairement à des modes de financement alternatifs, témoignant des limites du crédit bancaire.

La tontine reste la source la plus utilisée (31,9 %), offrant un accès rapide et informel aux fonds malgré des montants limités. Les business angels, présents chez 24,6 % des entrepreneurs, apportent un financement plus structuré, surtout dans les secteurs innovants.

D'autres modes comme la location-vente (8 %) et le crowdfunding (1,4 %) sont marginalement utilisés, en raison du manque d'information, d'accès à la technologie et de maturité du marché.

3.3. Points de vue des responsables bancaires

Les entretiens révèlent que les agents bancaires :

- Considèrent les jeunes TPE comme à haut risque, du fait de leur instabilité financière ;
- Reprochent le manque de sérieux et de préparation des porteurs de projet ;
- Font très peu recours à des outils alternatifs d'évaluation (score social, réputation locale, coaching préalable) ;
- Reconnaissent un besoin d'outils de garantie adaptés (fonds de garantie, partenariats avec incubateurs).

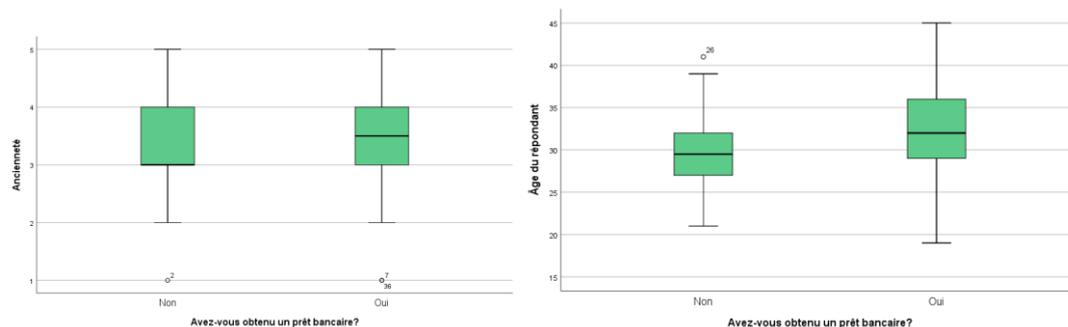
3.4. Facteurs de l'obtention de crédit bancaire

Dans la précédente partie nous avons présentés les caractéristiques des entreprises consultées. Dans cette partie il sera question d'identifier les principaux facteurs pouvant améliorer l'accès au financement à travers l'analyse des descriptives bivariée, le test de khi-deux et modèle de régression logistique(logit).

3.4.1. Obtention de crédit, l'âge de l'entrepreneur et l'ancienneté de l'entreprise.

On constate une différence entre la durée moyenne d'existence de ceux qui ont réussi à obtenir un prêt bancaire et ceux qui n'ont pas eu cette opportunité, montrant ainsi un lien entre l'ancienneté de l'entreprise et la possibilité d'accéder à un crédit bancaire. Ce qui laisse présager que l'ancienneté d'une entreprise influence l'accès au financement.

Figure n°3: répartition des TPE par l'accès au crédit et par l'ancienneté ou âge



Source : auteur, enquête de terrain mai 2025

Les résultats révèlent une corrélation notable entre l'ancienneté de la TPE et la probabilité d'obtenir un crédit bancaire. Plus une entreprise est ancienne, plus elle a de chances de réussir sa demande de financement.

3.4.2. L'accès au crédit et les autres variables

Le tableau ci-après indique que l'accès au crédit bancaire est fortement lié à la garantie présentée et faiblement lié à la forme juridique de l'entreprise, à l'historique de crédit ainsi qu'à l'incubation de l'entreprise (les valeurs p du test du khi-deux sont respectivement 0,00, 0,001, 0,008 et 0,009 toutes deux inférieures à 5%). En revanche, le secteur d'activité, le niveau d'étude de l'entrepreneur et le sexe d'entrepreneur n'ont aucune influence sur l'accès au financement.

Tableau n° 2: test de khi-deux entre les facteurs et l'accès au crédit

Variable	p-valeur(khi-deux)	V de Cramer
Garantie présentée	0,000	0,823
Secteur d'activité	0,140	0,187
Niveau d'étude	0,094	0,198
Statut juridique	0,001	0,293
Localisation	0,000	0,277
Historique	0,008	0,266
Accompagnement	0,009	0,261
Sexe	0,102	0,042

Source : auteur, enquête de terrain mai 2025

3.5. Facteurs influençant l'accès au crédit bancaire

L'analyse statistique basée sur le test du khi-deux met en évidence cinq facteurs déterminants dans l'accès au crédit bancaire pour les TPE dirigées par des jeunes au Tchad. Le facteur le plus influent est la garantie présentée, qui joue un rôle décisif dans la décision des banques ($p = 0,000$; V de Cramer = 0,823). Le statut juridique de l'entreprise intervient également : les structures formelles telles que les SARL ou coopératives ont un meilleur accès au financement que les entités informelles ($p = 0,001$). De même, un historique de crédit positif ($p = 0,008$) et l'accompagnement par des structures d'appui comme les incubateurs ($p = 0,009$) augmentent significativement les chances d'obtenir un prêt. Enfin, la localisation

géographique joue un rôle non négligeable : les TPE en milieu urbain accèdent plus facilement au crédit que celles en zones rurales ($p = 0,000$), en raison de la densité des institutions financières et de l'activité économique.

3.6. Variables faiblement ou non liées à l'accès au crédit

L'analyse montre que certaines variables personnelles ou sectorielles, telles que le secteur d'activité ($p = 0,140$), le niveau d'étude ($p = 0,094$) et le sexe de l'entrepreneur ($p = 0,102$), n'ont pas d'influence statistiquement significative sur l'accès au crédit bancaire des jeunes TPE au Tchad. Cela signifie que les banques n'opèrent pas de discrimination fondée sur ces critères. En revanche, l'accès au financement dépend principalement de facteurs formels et financiers, tels que la garantie présentée, le statut juridique de l'entreprise, l'historique de crédit, l'accompagnement institutionnel et la localisation géographique. Ces résultats soulignent que le système bancaire privilégie des critères structurels objectifs plutôt que des caractéristiques individuelles.

3.7.1. Validation statistique du modèle

- **Test de rapport de vraisemblance ($p = 0,0055$)**

Le modèle est globalement significatif au seuil de 5 %, indiquant qu'au moins une variable explicative influence l'accès au crédit, justifiant ainsi son utilisation.

- **Pseudo R^2 de McFadden = 0,4827**

Ce score élevé signifie que près de 48,27 % de la variabilité de l'accès au crédit est expliquée par le modèle, une performance satisfaisante pour une régression logistique.

4.6.2. Qualité d'ajustement du modèle

- **Test de Hosmer-Lemeshow ($p = 0,62$)**

Avec une p-valeur $> 0,05$, ce test montre que le modèle s'ajuste bien aux données, renforçant sa crédibilité.

- **AUC (0,8 – 0,9)**

L'aire sous la courbe ROC indique une très bonne capacité de discrimination, permettant de bien différencier les TPE ayant obtenu un crédit de celles ne l'ayant pas obtenu

3. 7. Interprétation des coefficients du modèle

Le modèle identifie plusieurs variables significatives influençant l'accès au crédit bancaire des TPE jeunes :

Variable	Effet	Interprétation
Garantie personnelle	Positif (+64%)	Les entreprises offrant une caution personnelle augmentent fortement leurs chances d'obtenir un crédit.
Dépôt d'épargne	Positif (+35%)	Une garantie en épargne améliore aussi la probabilité d'obtention.
Historique bancaire négative	Négatif (-6%)	Les antécédents de non-paiement ou de défaut réduisent les chances d'obtenir un crédit.
Soutien/incubation	Positif (+16%)	Les entreprises accompagnées ont une meilleure crédibilité auprès des banques.
Localisation géographique (Moundou/Abéché)	Négatif	Par rapport à N'Djamena, ces localités sont désavantagées en matière d'accès au crédit, probablement à cause de la moindre densité bancaire ou d'un environnement économique perçu comme plus risqué.
Âge de l'entrepreneur	Positif	L'âge apporte une certaine maturité ou stabilité perçue positivement par les banques.
Expérience de l'entreprise	Négatif	De manière surprenante, l'ancienneté n'a pas un effet positif ici ; cela pourrait traduire une stagnation ou un manque d'évolution d'anciennes TPE, ce qui inquiète les prêteurs.

Le modèle est robuste et bien ajusté, avec une capacité explicative et prédictive satisfaisante. Il met en évidence les facteurs clés de l'accès au crédit, notamment :

- Facteurs favorables : garanties (caution/dépôt), soutien institutionnel, âge du fondateur.
- Freins : absence de garanties, historique négatif, éloignement géographique, manque d'évolution malgré l'ancienneté.

3.8. Discussion des résultats et confrontation à la littérature

Les résultats de cette étude apportent un éclairage pertinent sur les déterminants de l'accès au crédit bancaire des très petites entreprises (TPE) dirigées par de jeunes entrepreneurs au Tchad. Ils confirment certaines conclusions établies par la littérature économique tout en mettant en lumière des spécificités contextuelles.

3.8.1. L'importance des garanties dans l'accès au crédit

L'analyse confirme que la présentation de garanties réelles ou personnelles est un facteur clé pour accéder au financement bancaire. Les entreprises offrant une caution personnelle ou un dépôt d'épargne améliorent significativement leurs chances d'obtenir un prêt. Ce constat rejoint les travaux de Stiglitz et Weiss (1981) sur l'asymétrie d'information, qui montrent que les institutions financières exigent des garanties pour se protéger contre le risque de sélection adverse, au détriment parfois de l'efficacité économique. De même, Beck et al. (2006) soulignent que l'exigence de garanties constitue un obstacle majeur pour les PME dans les pays en développement, tandis que Djankov et al. (2007) rappellent que dans les économies à faibles revenus, les garanties peuvent représenter jusqu'à 200 % du montant emprunté, excluant ainsi une grande partie des TPE.

3.8.2. Rôle modéré du statut juridique et du secteur d'activité

La faible influence statistique du statut juridique et du secteur d'activité contraste avec certains travaux, tels que Berger & Udell (1995), qui indiquent que les entreprises formelles et opérant dans des secteurs structurés bénéficient d'un meilleur accès au crédit. Cette divergence peut s'expliquer par la forte informalité et la faible diversification des TPE tchadiennes, où les banques privilégient davantage les critères de solvabilité que les distinctions sectorielles ou formelles.

3.8.3. Influence de l'ancienneté et de l'expérience

L'ancienneté positive de l'entreprise dans l'accès au crédit reflète la confiance accordée aux structures ayant survécu aux premières années critiques, conformément à Cassar (2004). En revanche, l'effet paradoxalement négatif de l'expérience personnelle de l'entrepreneur suggère que celle-ci ne garantit pas systématiquement une gestion financière efficace. Ce résultat rejoint partiellement les conclusions de Fatoki et Asah (2011) en Afrique du Sud, où l'historique opérationnel des entreprises est valorisé par les banques, tandis que l'expérience individuelle du porteur de projet est moins déterminante.

3.8.4. Impact de l'incubation et de l'accompagnement

Le fait que les entreprises bénéficiaires d'incubation ou d'accompagnement aient une probabilité plus élevée d'obtenir un crédit confirme les observations de Colombo et Grilli (2005), qui mettent en avant l'amélioration de la crédibilité des jeunes entreprises via un soutien technique et managérial. Dans le contexte africain, Kozan et Akdeniz (2014) soulignent également l'impact positif des dispositifs d'accompagnement sur la bancarisation des jeunes entreprises. Ces éléments confirment l'importance d'intégrer davantage ces dispositifs dans les politiques publiques d'appui à l'entrepreneuriat.

3.8.5. Effet de la localisation géographique

L'effet défavorable pour les entreprises situées en dehors de N'Djamena, notamment à Moundou et Abéché, concorde avec les travaux de Beck, Demirgüç-Kunt et Maksimovic (2005), qui démontrent que la distance par rapport aux centres financiers est un frein majeur à l'accès au crédit dans les pays en développement. Cette inégalité territoriale reflète la faible densité du réseau bancaire et des infrastructures dans les zones secondaires.

Ces résultats confirment globalement les théories classiques relatives à l'accès au crédit dans un contexte de rationnement bancaire et d'asymétrie d'information. Ils mettent en lumière des spécificités propres aux jeunes TPE tchadiennes, notamment le rôle central des garanties, l'importance du soutien institutionnel et les disparités régionales.

3.9. Validation des hypothèses au vu des résultats

Hypothèse H1 :

H1 : *L'accès au crédit bancaire pour les jeunes TPE serait limité par la perception élevée du risque, liée à l'absence de garanties et à l'inexpérience des porteurs de projet.*

Validation : Hypothèse confirmée.

Les résultats de l'enquête et de l'analyse économétrique confirment que la perception du risque par les établissements de crédit constitue un obstacle majeur à l'octroi de financements aux jeunes TPE. Plusieurs éléments appuient cette conclusion :

- Une faible proportion de TPE obtient un crédit formel, principalement en raison du défaut de garanties acceptables exigées par les banques ;
- Une corrélation négative est observée entre l'inexpérience entrepreneuriale et l'accès au crédit, suggérant que les jeunes porteurs de projets sont perçus comme risqués en l'absence d'antécédents solides ou d'un plan d'affaires bien structuré ;
- Les entretiens qualitatifs avec des responsables bancaires mettent en avant une forte réticence à accorder des prêts sans garanties matérielles ou co-financements publics, traduisant une aversion au risque marquée.

Ces constats renforcent les conclusions de Berger & Udell (2006) et Altman & Sabato (2007) qui insistent sur l'importance des garanties et de l'expérience pour réduire l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs.

Hypothèse H2 :

La mise en place de dispositifs d'accompagnement et d'outils d'évaluation alternatifs du risque permettrait d'améliorer la crédibilité des jeunes entrepreneurs et de faciliter leur accès au financement bancaire.

Validation : Hypothèse partiellement confirmée.

Les données empiriques montrent que les dispositifs d'accompagnement (formations en gestion, incubateurs, mentorat, etc.) ont un impact significatif mais encore limité sur l'amélioration de la crédibilité perçue des jeunes entrepreneurs :

- Les bénéficiaires de formation ou d'appui technique présentent un taux d'accès au crédit légèrement supérieur à la moyenne, ce qui suggère une efficacité modérée de ces dispositifs ;
- L'analyse qualitative révèle que les institutions financières demeurent attachées aux critères classiques (garanties, historique bancaire), bien que certaines commencent à intégrer des critères alternatifs tels que la viabilité du projet ou l'engagement du porteur.

Ainsi, malgré un potentiel prometteur, le déploiement des dispositifs d'accompagnement et des outils d'évaluation alternatifs reste insuffisant pour constituer une réponse systémique aux barrières d'accès au crédit. Ce constat rejoint partiellement les travaux de De Mel et al. (2019) et Mbaye & Gueye (2018) sur le rôle des formations et des évaluations non traditionnelles du risque.

Conclusion

Cet article a porté sur l'analyse des facteurs influençant l'accès au crédit bancaire pour les très petites entreprises (TPE) dirigées par de jeunes entrepreneurs au Tchad. Dans un contexte marqué par la forte prédominance de l'économie informelle et les difficultés d'accès aux financements classiques, cette étude avait pour objectif d'identifier les déterminants essentiels favorisant ou freinant cet accès, en mobilisant une démarche méthodologique mixte, combinant approches quantitatives et qualitatives.

L'enquête réalisée auprès de 138 TPE a permis de dresser un profil type de l'entrepreneur et de son entreprise, d'étudier leurs comportements vis-à-vis du crédit, ainsi que les obstacles rencontrés dans leur relation avec les institutions financières. L'analyse économétrique, basée sur une régression logistique, a mis en évidence plusieurs résultats significatifs.

Il en ressort que les principaux facteurs favorisant l'accès au crédit bancaire sont :

- la présentation d'une garantie (qu'elle soit personnelle ou sous forme de dépôt d'épargne) ;
- l'ancienneté de l'entreprise ;
- l'accompagnement par un incubateur ou un dispositif d'appui spécialisé.

À l'inverse, des variables telles que le sexe, le niveau d'études, le secteur d'activité ou le statut juridique n'ont pas montré de lien statistiquement significatif avec l'accès au crédit.

Par ailleurs, le faible taux de demande de crédit (seulement 26 %) s'explique principalement par la complexité perçue des procédures, le manque de besoins immédiats, mais aussi par la crainte du refus et une faible connaissance des services bancaires. Ce constat souligne la nécessité de renforcer les actions de sensibilisation et d'éducation financière auprès des jeunes entrepreneurs.

La validation statistique du modèle, avec un pseudo R^2 de McFadden de 48,27 % et un test de Hosmer-Lemeshow satisfaisant, confirme la robustesse des résultats. De plus, l'AUC comprise entre 0,8 et 0,9 atteste d'une bonne capacité discriminante du modèle.

Recommandations

Au regard des résultats, plusieurs recommandations sont formulées à l'attention des décideurs publics, des institutions financières et des structures d'accompagnement :

- alléger les conditions d'accès au crédit, notamment en diversifiant les types de garanties acceptées (cautions solidaires, nantissements, etc.) ;
- renforcer les dispositifs d'accompagnement et d'incubation, qui jouent un rôle clé dans la préparation des jeunes entrepreneurs à l'emprunt ;
- étendre l'éducation financière et la vulgarisation des services bancaires, notamment via des programmes d'alphabétisation économique.

Limites de l'étude

Malgré ses apports, cette étude comporte plusieurs limites méthodologiques qui doivent être prises en compte dans l'interprétation des résultats. D'abord, l'échantillon est géographiquement restreint, car il se concentre sur trois grandes villes (N'Djaména, Moundou, Abéché), au détriment des zones rurales et périphériques. Cette limitation engendre un biais urbain, susceptible de surestimer l'accès au crédit et l'intensité de l'activité entrepreneuriale, les institutions financières étant plus présentes en milieu urbain.

Ensuite, l'étude repose sur la participation volontaire des jeunes entrepreneurs, ce qui introduit un biais d'auto-sélection : les répondants sont probablement ceux qui sont déjà

sensibilisés aux questions financières ou plus actifs, ce qui peut affecter la représentativité des perceptions collectées.

Par ailleurs, l'analyse s'est concentrée sur les rapports avec les banques formelles, sans intégrer les circuits alternatifs (microfinance, tontines, crédit communautaire), pourtant très utilisés par les TPE au Tchad. Enfin, des dimensions qualitatives essentielles telles que la confiance dans les institutions bancaires, la culture financière, la réputation sociale de l'entrepreneur ou les normes familiales n'ont pas été prises en compte, bien qu'elles puissent influencer significativement le comportement de demande de crédit.

Perspectives de recherche

Pour compléter et élargir ces résultats, plusieurs pistes de recherche mériteraient d'être explorées :

- Étendre l'analyse aux zones rurales, pour comparer les réalités d'accès au crédit entre milieux urbains et ruraux, notamment en termes de proximité bancaire, d'alphabétisation financière et d'inclusion institutionnelle.
- Étudier les mécanismes de financement informels et hybrides, notamment les institutions de microfinance, les groupements d'épargne et les fintechs locales, souvent plus accessibles aux jeunes entrepreneurs.
- Approfondir l'analyse psychosociale, en intégrant les variables telles que la confiance, l'aversion au risque, la motivation entrepreneuriale ou les perceptions culturelles vis-à-vis de l'endettement.
- Explorer les effets genrés et intergénérationnels : bien que non significatifs dans ce travail, ils pourraient l'être dans d'autres contextes territoriaux ou sectoriels.
- Pour renforcer la portée des résultats, une mise en perspective régionale peut être utile

En définitive, améliorer l'accès au financement des jeunes TPE constitue un enjeu économique, social et stratégique majeur pour favoriser l'emploi, la croissance inclusive et l'émergence économique du Tchad.

Bibliographie

1. **Abdulsaleh, A. M., & Worthington, A. C.** (2013). Small and medium-sized enterprises financing: A review of literature. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 36–54. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v8n14p36>
2. **Akerlof, G. A.** (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
3. **Altman, E. I., & Sabato, G.** (2007). Modeling credit risk for SMEs: Evidence from the U.S. market. *Abacus*, 43(3), 332–357. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2007.00234.x>
4. **Biloua Fouda, C. N., Kuate Kaptue, T. L., & Bouda Owona, M. D.** (2024). *Pratiques de l'innovation shanzhai et entrepreneuriat local au Cameroun : cas de quelques TPE informelles de la ville de Douala*. *Revue Francophone des Études Multidisciplinaires*, 2(3), 113-137.
5. **Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC).** (2022). *Rapport annuel sur la situation monétaire et financière du Tchad*.
6. **Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A.** (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>
7. **Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V.** (2008). Financing patterns around the world: Are small firms different? *Journal of Financial Economics*, 89(3), 467–487.
8. **Berger, A. N., & Udell, G. F.** (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945–2966. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.008>
9. **Bigsten, A., & Söderbom, M.** (2006). What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa? *World Bank Research Observer*, 21(2), 241–265. <https://doi.org/10.1093/wbro/lkl003>
10. **Chauffour, J.-P., & Farole, T.** (2009). *Trade finance in crisis: Market adjustment or market failure?* (Policy Research Working Paper No. 5003). The World Bank.
11. **Coleman, J. S.** (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95–S120.
12. **Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J.** (2014). Banks and microbanks. *Journal of Financial Services Research*, 46(1), 1–53. <https://doi.org/10.1007/s10693-013-0177-z>

13. **De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C.** (2019). Business training and female enterprise start-up, growth, and dynamics: Experimental evidence from Sri Lanka. *Journal of Development Economics*, 134, 138–152. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2018.05.005>
14. **Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J.** (2018). *The global Findex database 2017: Measuring financial inclusion and the fintech revolution*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1259-0>
15. **Honohan, P., & Beck, T.** (2007). *Making finance work for Africa*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-6909-7>
16. **International Finance Corporation (IFC).** (2011). *Scaling-up SME access to financial services in the developing world*. G20 Seoul Summit Report.
17. **International Finance Corporation (IFC).** (2017). *MSME finance gap: Assessment of the shortfalls and opportunities in financing micro, small, and medium enterprises in emerging markets*. IFC, World Bank Group.
18. **Jack, W., & Suri, T.** (2011). Mobile money: The economics of M-Pesa. *NBER Working Paper No. 16721*.
19. **Karlan, D., Ratan, A. L., & Zinman, J.** (2009). Savings by and for the poor: A research review and agenda. *Review of Income and Wealth*, 55(1), 38–78.
20. **Klapper, L., Love, I., & Randall, D.** (2004). SMEs and access to bank credit: Evidence from a new survey. *World Bank Policy Research Working Paper No. 3215*.
21. **Lusardi, A., & Mitchell, O. S.** (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.
22. **Mbaye, A. A., & Gueye, F.** (2018). Capital social et inclusion financière en Afrique francophone. *Revue d'économie du développement*, 26(3), 75–100.
23. **Mbaye, S., & Gueye, C.** (2018). Financial literacy and access to credit in West Africa: Evidence from Senegal and Mali. *African Development Review*, 30(2), 111–124.
24. **Ministère des Finances et du Budget (Tchad).** (2021). *Rapport sur l'inclusion financière au Tchad*.
25. **North, D. C.** (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
26. **OCDE.** (2018). *Financer les PME et les entrepreneurs 2018 : Tableau de bord de l'OCDE*. https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-fr

27. **OCDE.** (2019). *Financement des PME et des entrepreneurs : Tableau de bord de l'OCDE 2019*. Paris : Éditions OCDE. https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2019-fr
28. **Ouédraogo, A.** (2020). L'accès au crédit bancaire des PME en Afrique : une analyse des facteurs déterminants. *Revue Tiers Monde*, 242(2), 111–130. <https://doi.org/10.3917/rtm.242.0111>
29. **Projet d'Appui à l'Entrepreneuriat des Jeunes au Tchad (PAEJ-Tchad).** (2023). *Rapport d'évaluation des besoins des jeunes entrepreneurs*.
30. **Putnam, R. D.** (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
31. **Stiglitz, J. E., & Weiss, A.** (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393–410.
32. **Tambunan, T. T. H.** (2008). SME development, economic growth, and government intervention in a developing country: The Indonesian story. *Journal of International Entrepreneurship*, 6(4), 147–167.
33. **World Bank.** (2020). *Doing business 2020: Comparing business regulation in 190 economies*. <https://www.doingbusiness.org/>
34. **World Bank.** (2022). *Doing business report: Comparing business regulation in 190 economies*. Washington, DC: World Bank Group.
35. **Yunus, M.** (1999). *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. New York: PublicAffairs.