

Le profil des PME des pays de la zone CEMAC peut-il affecter leur capacité d'accès au financement ?

Can the profile of SMEs in CEMAC countries affect their ability to access financing?

NONTOIYO Beti Kolossoum

Enseignant-Chercheur

Université de N'Djamena

Centre de Recherche en Économie de l'Université d'Abomey-Calavi (CRE -Université
d'Abomey-Calavi, Bénin)

Date de soumission : 26/12/2025

Date d'acceptation : 25/02/2026

Pour citer cet article :

NONTOIYO. B. K. (2026) «Le profil des PME des pays de la zone CEMAC peut-il affecter leur capacité d'accès au financement ?», Revue Internationale du chercheur «Volume 7 : Numéro 1» pp : 739-766

Résumé

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) jouent un rôle primordial dans la création d'emplois et de richesses, tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Cependant, en dépit de leur importance, ces dernières font face à d'énormes contraintes. Parmi les multiples obstacles limitant leur croissance, l'absence de financement constitue l'un des premiers défis auxquels elles sont confrontées. Cet article a pour objectif d'analyser les contraintes de financement des PME de la zone CEMAC suivant leurs profils à savoir, les entreprises n'ayant pas de besoin de financement, celles n'ayant pas sollicité de financement par découragement de leurs dirigeants et celles ayant effectivement sollicité de financement. Les données utilisées proviennent de l'enquête du World Bank Enterprise Survey (WBES), menée par la Banque Mondiale entre 2006 et 2018, sur 1563 entreprises provenant de quatre pays de la zone CEMAC à savoir le Tchad, le Cameroun, la Centrafrique, et le Gabon. Le résultat de l'estimation du modèle Logit séquentiel indique que les difficultés de financement des PME de la zone CEMAC s'expliquent par plusieurs facteurs liés à leur profil notamment leur taille, leur âge et le niveau de découragement de leurs dirigeants.

Mots clés : Contraintes, Financement, PME, CEMAC, Profil

Abstract

Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) play a primordial role in job creation and wealth generation, both in developed and developing countries. However, despite their importance, they face enormous constraints. Among the multiple obstacles limiting their growth, the lack of financing constitutes one of the primary challenges they encounter. This article aims to analyze the financing constraints of SMEs in the CEMAC zone according to their profiles, namely: enterprises with no financing needs, those that have not sought financing due to discouragement on the part of their managers, and those that have actually applied for financing. The data used come from the World Bank Enterprise Survey (WBES), conducted by the World Bank between 2006 and 2018, covering 1,563 enterprises from four countries in the CEMAC zone, namely Chad, Cameroon, the Central African Republic, and Gabon. The results of the sequential Logit model estimation indicate that the financing difficulties faced by SMEs in the CEMAC zone are explained by several factors related to their profile, particularly their size, their age, and the level of discouragement among their managers."

Keywords : Constraints, Financing, SMEs, CEMAC, Profile

Introduction

La contribution des PME à la création d'emplois et de richesses, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, a été largement mise en évidence dans la littérature économique (OCDE, 2024). Cette catégorie d'entreprises, par son investissement et sa consommation, crée de la valeur ajoutée et contribue de façon significative au financement des services publics et au dynamisme de l'économie locale (Goudreault et Hébert, 2013). Dans les pays en développement, les PME jouent un rôle encore plus déterminant dans le développement économique et la réduction de la pauvreté (Uju R.E, Amaka G. Metu et Chekwube V. M., 2018). Cependant, en dépit de leur importance, ces dernières n'ont pas toujours accès aux ressources financières pourtant indispensables pour leur croissance (Anders et Andreas, 2021).

Les contraintes d'accès au financement des PME se situent non seulement du côté de l'offre mais aussi celui de la demande. Les contraintes de demande peuvent être subdivisées en deux groupes à savoir les contraintes liées au profil du dirigeant et celles liées aux caractéristiques des PME notamment leur taille et leur âge (Wang, 2016). S'agissant des contraintes associées au profil du dirigeant, plusieurs auteurs distinguent les entreprises n'ayant pas besoin de financement de celles qui sont dans le besoin (Cole, R. A., Dietrich, A. et Frost, T., S, 2019). Parmi les entreprises qui ont besoin de financement, l'on peut faire la différence entre les entreprises ayant effectivement sollicité de financement et celles qui sont dans le besoin mais n'ont pas fait de demande parce que leurs dirigeants sont découragés par les conditions de financement (Worthington et Higgs, 2015 ; Mac et Bhaird, C., Lynn, T., 2015). Les entreprises qui n'ont pas besoin de financement sont celles dont la structure de capital est à un niveau optimal (Cole, 2016). Les emprunteurs découragés par contre sont des emprunteurs crédibles qui ont choisi de ne pas solliciter de financement à la banque parce qu'ils estiment que leur demande de financement sera rejetée (Kon et Storey, 2003). Le découragement des dirigeants peut s'expliquer par l'incapacité de ces derniers à entretenir des relations de confiance avec les institutions de financement en vue de les convaincre sur la qualité de leur dossier de crédit (Chakrzvarty S., et Xiang M., 2009). Cette situation découle théoriquement de l'erreur de sélection des entreprises par les établissements financiers qui confrontés à l'asymétrie informationnelle ne peuvent pas sélectionner avec précision les emprunteurs potentiels.

Le niveau de découragement des dirigeants des PME est particulièrement préoccupant dans les pays en développement notamment ceux de la Communauté Economique et Monétaire de

l'Afrique Centrale (CEMAC)¹. En effet, la forte asymétrie d'information qui caractérise l'économie des pays de cette zone est à l'origine de l'exigence de garanties bancaires, d'une hausse des coûts de transaction et de l'application des taux d'intérêt particulièrement élevé, à l'origine du découragement des dirigeants des PME (Julien Lefilleur, 2008).

Ce constat soulève la question de savoir dans quelle mesure le profil des dirigeants influence-t-il les contraintes de financement des PME dans la zone CEMAC. Partant de cette question de recherche, l'objectif de cet article est d'analyser les contraintes de financement des PME de la zone CEMAC sous l'angle du profil de leurs dirigeants. Pour atteindre cet objectif, il est formulé les trois hypothèses suivantes :

H1 : La taille des PME réduit la probabilité de découragement de leurs dirigeants.

H2 : L'expérience professionnelle du dirigeant influence positivement l'accès au financement des PME.

H3 : Le niveau de corruption a un effet négatif sur l'accès au financement des PME.

Les résultats de cette étude constituent une contribution à la littérature économique à au moins deux niveaux. Premièrement, sur le plan géographique, contrairement aux études antérieures analysant principalement les contraintes des PME des pays développés d'Europe (Brown et al., 2011) et des États-Unis (Cole et al., 2019), cette étude se concentre sur les pays en développement, notamment ceux de la zone CEMAC.

Deuxièmement, sur le plan théorique, la plupart des études portant sur les contraintes de financement des PME sont axées sur les contraintes d'offre provenant des prêteurs et fondées sur la théorie de l'asymétrie d'information (Stiglitz et Weiss, 1981). Peu d'études se sont intéressées aux contraintes de demande émanant du comportement et des caractéristiques des dirigeants d'entreprises (Cole et al., 2019 ; Cole et Sokolyk, 2016). Cette étude comble cette lacune en analysant spécifiquement comment les caractéristiques des dirigeants influencent les contraintes de financement des PME.

Les résultats de cette étude constituent une contribution à la littérature économique à au moins deux niveaux. Premièrement, contrairement aux études antérieures analysant principalement les contraintes des PME des pays développés d'Europe (Brown M, Ongena S, Popov A, Yeşin P, 2011) et les États-Unis d'Amérique (Cole et al., 2019), cette étude se concentre plutôt sur les

¹ La Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) regroupe six (6) de l'Afrique centrale à savoir : Le Tchad, le Cameroun, le Gabon, le Congo, la République Centrafricaine et la Guinée équatoriale.

pays en développement notamment ceux de la zone CEMAC. Sur un plan théorique, la plupart des études portant sur les contraintes de financement des PME sont axées sur les contraintes d'offre provenant des prêteurs (Stiglitz et Weiss, 1981), très peu d'études se sont intéressées aux contraintes de demande émanant notamment du comportement des dirigeants d'entreprises (Cole et al., 2019 ; Rebel A.Cole Tatyana Sokolyk Cole et Tatyana, 2017). Cette étude permettra de combler ce gap en analysant les contraintes de financement des PME suivant la demande émanant des différents groupes de dirigeants.

Pour mieux cerner les mécanismes qui soutiennent cette problématique, cet article s'articule autour de trois axes. Premièrement, il propose une revue de littérature théorique et empirique sur les contraintes de demande de financement des PME. Ensuite, il présente l'approche méthodologique utilisée pour atteindre l'objectif de l'étude. Enfin, la dernière section analyse les résultats statistiques et économétriques obtenus.

1. Revue de la littérature

Jappelli (1990) dans ses travaux séminaux reconnaît que les difficultés d'accès au financement des PME ne s'expliquent pas seulement par l'indisponibilité du crédit mais aussi par l'absence de demande de financement venant des entreprises. Cette absence de demande pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs notamment le découragement des dirigeants des entreprises. Pour Kon et Storey, (2003), les emprunteurs découragés, sont considérés comme des emprunteurs fiables qui ont choisi de ne pas solliciter de financement à la banque parce qu'ils estiment que leur demande de financement sera rejetée. Le découragement des dirigeants découle en grande partie de l'erreur de sélection des entreprises par les établissements financiers confrontés à l'asymétrie informationnelle. En effet, en raison de l'asymétrie d'information, les établissements de financement ne peuvent pas sélectionner avec précision les emprunteurs potentiels. L'on s'attend donc à ce que les entrepreneurs anticipent, qu'à cause de l'asymétrie de l'information, les prêteurs feront des erreurs de sélection et rejeteront les bons emprunteurs. Par conséquent, les emprunteurs potentiels ne demanderont un prêt que si le rendement attendu est supérieur au coût attendu de la demande. Autrement dit, les entreprises découragées sont celles dont les bénéfices attendus de l'investissement du prêt bancaire ne dépassent pas les coûts effectifs totaux d'emprunt.

Bien que la littérature ait largement documenté le phénomène des emprunteurs découragés (Jappelli, 1990 ; Kon & Storey, 2003), l'on note un certain nombre de lacunes, qu'il convient de combler dans le cadre de cet article, perdurent. En effet, les déterminants du découragement

identifiés dans les contextes de faible asymétrie informationnelle qui caractérisent les pays développés ne s'appliquent pas toujours de la même façon dans l'environnement des pays de la zone CEMAC marqué par une forte opacité informationnelle.

Sur le plan empirique, Chakravarty et Xiang (2013) partant d'une base de données de plus de 8 000 entreprises provenant de dix pays, ont analysé le comportement des dirigeants des entreprises n'ayant pas bénéficiés de crédit parce que découragés par les conditions de financement. Ces auteurs sont arrivés à la conclusion selon laquelle les caractéristiques des entreprises varient suivant leur taille, leur relation bancaire. Autrement dit, les grandes entreprises, les entreprises ayant une forte relation bancaire sont moins susceptibles d'être gagnées par le découragement que les autres catégories. En utilisant la base de données de la Banque Mondiale collectées dans plus de 100 000 entreprises de 133 pays, Cole et al. (2019) analysent les déterminants de financement des PME en les regroupant par classes en fonction de leurs besoins en matière de crédit. Il ressort de leurs résultats que les entreprises des pays dotés d'une bonne gouvernance ont moins besoin de financement, ont des dirigeants moins découragés par les conditions de financement.

La pandémie de COVID-19 a eu un impact particulier sur le financement des entreprises. Le tableau ci-dessous présente une synthèse des principales études empiriques menées sur les contraintes de financement des PME dans la période post-COVID-19. Il s'agit des études orientées vers l'utilisation de la finance digitale, couvrant différentes zones géographiques et utilisant diverses méthodologies aussi bien quantitatives que qualitatives:

Tableau 1 : Synthèse des travaux empiriques post COVID-19

Auteur(s)	Année	Pays/Région	Méthode	Principaux résultats
Harasztosi, Maurin, Pál, Revoltella & van	2024	Europe (EIB)	European Investment Survey (EIBIS), analyse économétrique	Les entreprises en retard dans la digitalisation font face à des problèmes de financement structurels
Wellalage et al.	2022	International	World Bank Enterprise Survey et COVID-19 Follow-up Enterprise Survey	Les entreprises dirigées par des femmes ont rencontré de plus grandes difficultés pour obtenir du crédit bancaire depuis le début de la pandémie
Lu, Wu, Li & Nguyen	2022	Chine	Données d'entreprises 2007-2017, analyse de sensibilité investissement-fonds internes	La présence des banques locales et l'inclusion financière digitale allègent les contraintes de financement des PME. La finance digitale a un effet de substitution sur le rôle des banques locales
Lin & Dong	2024	Chine	Analyse empirique, tests de robustesse	La finance digitale réduit significativement la demande et l'offre de crédit commercial pour les PME en allégeant les contraintes de financement et en réduisant l'asymétrie d'information
Gu, Mao & Tian	2022	Chine	Panel, DID exploitant réformes FinTech	L'expansion des plateformes FinTech réduit les contraintes de 22% pour PME sans relations bancaires
Nguyen, Dang & Su	2024	Vietnam	Enquête + données bancaires	Adoption technologies digitales réduit contraintes de 19% via amélioration transparence informationnelle

2. Stratégie d'estimation

2.1. Justification du modèle d'étude

L'objectif de cette étude est d'analyser les contraintes de financement des PME des pays de la zone CEMAC sous l'angle du profil de leurs dirigeants. La littérature économique a identifié plusieurs méthodes développées pour mesurer les contraintes d'accès au financement des entreprises. La plupart des études ont utilisé dans leurs travaux le modèle de régression Probit et Logit, compte tenu de la nature dichotomique des variables de leurs études (Barth James R., Dongyun Lin et Keven Yost, 2011 ; Mirgul Nizaeva et Ali Coskun, Mirgul, 2019). Les modèles dichotomiques probit et logit admettent pour variables expliquées non pas un codage quantitatif associé à la réalisation d'un événement mais plutôt la probabilité d'apparition de cet événement conditionnellement aux variables exogènes. Bien que les modèles Logit et Probit soient similaires en ce sens qu'ils donnent généralement les mêmes résultats (J. N. Nzomo J., K. Byaruhanga, H. K. Maritim, P. I. Omboto, 2007), il sera préféré dans cette étude une spécification d'un modèle Logit car généralement la recherche des facteurs qui affectent les décisions rend plus appropriée l'application de ce type de modèle.

De façon spécifique, à la suite de Cole R. (2009) et Cole R. et Sokolyk T. (2016), il est utilisé le modèle logistique séquentiel qui repose sur une séquence de modèles Logit standards estimant l'effet des variables explicatives sur la probabilité de passer d'une étape à l'autre. Il

s'agit de distinguer les entreprises selon leur positionnement dans la chaîne de financement : celles qui n'ont pas besoin de financement externe, celles qui sont dans le besoin mais sont découragées par les conditions d'accès, et celles qui sollicitent effectivement un financement et obtiennent (ou non) une réponse favorable. L'avantage de cette approche séquentielle, inspirée des travaux de Cole (2009) et Cole et Sokolyk (2016), réside dans sa capacité à tenir compte du biais de sélection inhérent aux études qui analysent uniquement les entreprises ayant effectivement sollicité un financement, sans considérer les emprunteurs découragés.

2.2. Structure du modèle séquentiel

Chaque emprunteur sera ainsi classé suivant des critères de classification ci-dessous, en référence aux questions qui leur sont posées :

- « Entreprises n'ayant pas besoin de prêts » : Sont classées dans cette catégorie les entreprises qui ont déclaré ne pas avoir sollicité un prêt durant la dernière année fiscale parce qu'elles n'en ont pas besoin. Les autres catégories d'entreprises sont ainsi considérées comme ayant besoin de prêts.
- « Entreprises gagnées par le découragement » : Sont classées dans cette catégorie les entreprises qui sont dans le besoin mais n'ont pas sollicité de prêts au cours de la dernière année d'exercice fiscal parce que :
 - Les procédures de demande de prêts sont complexes
 - Les taux d'intérêt ne sont pas favorables
 - Les exigences de garantie pour les prêts sont irréalisables
 - La taille du prêt et sa durée de maturité ne sont pas à la hauteur
 - Aucune assurance préalable que le prêt sollicité sera approuvé.

Cette catégorie correspond aux emprunteurs découragés tels que définis par Kon et Storey (2003). Ce phénomène est particulièrement préoccupant dans les pays en développement notamment ceux de la zone CEMAC où l'asymétrie d'information et les exigences bancaires strictes créent des barrières à l'entrée significatives (Chakravarty et Xiang, 2013).

- « Entreprises dont la demande est acceptée » : Les entreprises dont la demande est acceptée sont des entreprises ayant sollicité un financement durant la dernière année fiscale et déclare en avoir bénéficié, lors de l'interview. Parmi les entreprises ayant

formulé une demande, nous distinguons celles dont la demande a été approuvée de celles dont la demande a été rejetée.

Au premier niveau du modèle, il sera calculé la probabilité que les entreprises aient besoin ou non de financement. Ce modèle peut être formulé comme suit :

- « Pas besoin de financement » = f (caractéristiques de l'entreprise, caractéristiques du dirigeant de l'entreprise, caractéristiques liées à l'environnement de l'entreprise).

Au second niveau du modèle, il sera calculé la probabilité que les entreprises ayant besoin de financement soient découragées ou non par les conditions de financement. Le modèle à spécifier se formule comme suit :

- « Gagnées par le découragement » = f (caractéristiques de l'entreprise, caractéristiques du dirigeant de l'entreprise, caractéristiques liées à l'environnement de l'entreprise).

Le dernier niveau du modèle porte sur la probabilité que les prêts sollicités par les entreprises qui ne sont pas gagnées par le découragement soient acceptées ou rejetées

Ce modèle peut être formulé comme suit :

- « Demande approuvée » = f (caractéristiques de l'entreprise, caractéristiques du dirigeant de l'entreprise, caractéristiques liées à l'environnement de l'entreprise)

Chacun des trois modèles à spécifier s'écrit de façon spécifique comme suit :

$$Y^* = \alpha + \beta i (\text{facteurs internes}) + \theta i (\text{facteurs externes}) + \varepsilon$$

Où :

- Y^* est la variable dépendante exacte mais non observée (cette variable est prise en compte en considérant l'entreprise i dans le pays j)
- α est une constante;
- β et θ sont des vecteurs des coefficients de la régression que nous souhaitons estimer ;
- « Facteurs internes » est le vecteur des variables indépendantes portant sur les caractéristiques internes de l'entreprise ;
- « Facteurs externes », est le vecteur des variables indépendantes portant sur les caractéristiques externes de l'entreprise ;
- ε est le terme d'erreur supposé suivre une loi normale de moyenne nulle et de variance égale à l'unité.

3. Données et mesures de variables

L'accès au financement des entreprises est généralement modélisé sur la base de leurs états financiers. Pour les PME des pays en développement, les états financiers ne sont pas toujours disponibles pour une telle modélisation. Pour contourner cette difficulté, des mesures agrégées peuvent être utilisées. Cependant, la difficulté avec ces mesures agrégées est qu'elles ne fournissent pas d'information sur les contraintes des PME pris individuellement. Pour Claessens et Tzioumis (2006), le seul moyen d'étudier les contraintes d'accès au financement des entreprises consiste à effectuer des enquêtes personnalisées auprès des entreprises.

Allant dans le même sens que ces auteurs, il sera privilégié dans cette étude, des données provenant de l'enquête du World Bank Enterprise Survey, menée par la Banque Mondiale entre 2006 et 2018, sur 1563 entreprises provenant de quatre pays de la zone CEMAC à savoir le Tchad (19,39 %), le Cameroun (59,56 %), la Centrafrique (9,60 %) et le Gabon (11,45%). La proportion particulièrement élevée des entreprises camerounaises dans l'échantillon est représentative du poids économique de ce pays, dans la sous-région. L'enquête porte sur un large éventail d'indicateurs du climat d'investissement auxquels les entreprises sont confrontées dont la corruption, l'accès au financement, la criminalité, l'état des infrastructures physiques et le cadre fiscal et réglementaire.

Globalement sur les 1563 entreprises de l'échantillon, 70% d'entre elles ont besoin de financement tandis que seules 30% n'en ont pas besoin. Sur les 70% entreprises ayant besoin de financement, 62 % d'entre elles n'en ont pas sollicité parce qu'elles sont gagnées par le découragement. La proportion particulièrement élevée d'entreprises ayant besoin de financement et d'entreprises découragées observé dans notre échantillon révèle une défaillance systémique du marché du crédit dans la zone CEMAC.

La base de données de l'étude comporte également un nombre important de variables portant sur les caractéristiques de l'entreprise et de son dirigeant. Il s'agit notamment de la taille, le régime, le secteur d'activité de la PME et de l'expérience professionnelle de son dirigeant. La diversité des variables de la base de données permet ainsi d'élargir l'analyse car l'effet du financement des PME peut varier suivant leurs caractéristiques internes et externes. De même, les grandes entreprises sont supposées être moins confrontées aux contraintes institutionnelles que les PME.

Cependant, en dépit des avantages liés à la diversité des variables, la base de données de cette étude comporte un certain nombre de variables subjectives qu'il convient de relever. En effet,

la déclaration des trois catégories de dirigeants d'entreprises à savoir : « les dirigeants n'ayant pas besoin de financement » ; « les dirigeants découragés par les conditions de financement » et « les dirigeants ayant sollicité de financement », peut être affectées par des biais subjectifs. Par exemple, la déclaration des dirigeants n'ayant pas besoin de financement peut reposer sur une appréciation personnelle masquant une méconnaissance des opportunités de croissance de leurs entreprises. De même, le niveau de découragement des certains dirigeants peut être subjectif car ce qui paraît insurmontable à un dirigeant peut sembler tout à fait surmontable à un autre. Aterido et al. (2011) indique à juste titre que les inconvénients des mesures subjectives intègre le fait que les perceptions des entreprises reflètent des différences idiosyncrasiques dans le degré d'optimisme ou de pessimisme des individus qui répondent à l'enquête. Pour corriger ce biais de subjectivité, il sera croisé aux données subjectives des indicateurs objectifs notamment les variables portant sur la taille des entreprises, l'âge des dirigeants, leur expérience professionnelle.

Les variables dépendantes de l'étude sont mesurées par les contraintes d'accès au financement suivant les différentes catégories d'entreprises. Les variables indépendantes quant à elles sont regroupées en deux grandes catégories (Beck, T., and Demircug-Kunt, A., 2005 ; Chakravarty S. et Tansel Y., 2009). La première porte sur les facteurs internes relatifs aux caractéristiques du dirigeant et de son entreprise alors que la seconde regroupe les facteurs externes relatifs à l'environnement institutionnel dans lequel elle opère. Les facteurs internes relatifs aux caractéristiques du dirigeant et de son entreprise sont entre autres, l'expérience professionnelle, l'âge et le secteur d'activité de son entreprise. La taille de l'entreprise est mesurée par le nombre de salariés permanents déclarés à la fin de l'année fiscale. Conformément aux travaux de Beck et Demircug-Kunt (2006) et de Cole et al. (2019), cette variable est transformée en logarithme naturel afin de linéariser la relation entre taille et contrainte de financement. Le signe attendu de cette variable diffère d'une régression à l'autre, dans la mesure où le modèle séquentiel distingue trois régressions différentes. Dans la première régression, La taille de l'entreprise devrait exercer un effet positif sur la probabilité de ne pas avoir besoin de financement, car les grandes entreprises disposent de capacités d'autofinancement plus importantes et se situent plus fréquemment à l'optimum de leur structure de capital (Myers, 1984). En considérant la deuxième régression, l'effet attendu de la taille des entreprises est négatif. En effet, les grandes entreprises sont moins découragées car elles présentent davantage de garanties réelles, un historique de crédit plus étoffé et une meilleure transparence comptable, réduisant ainsi l'asymétrie informationnelle qui est la source première du découragement (Stiglitz et Weiss,

1981). Enfin, s'agissant de la troisième régression, l'effet attendu de la taille des entreprises est positif, les grandes entreprises étant plus susceptibles de satisfaire les critères formels d'éligibilité au crédit fixés par les banques (Beck et Demirguc-Kunt, 2006).

L'âge de l'entreprise est mesuré par le nombre d'années entre la date de création de l'entreprise et la date de l'enquête. A l'instar de la taille, cette variable est transformée en logarithme naturel afin de linéariser l'effet de l'ancienneté. L'âge de l'entreprise devrait avoir un effet positif sur sa capacité de financement. En effet, plus l'entreprise est âgée, plus elle est susceptible de développer des compétences managériales et entrepreneuriales et d'accumuler des connaissances et de l'expérience nécessaire pour gagner la confiance de l'établissement de financement. L'actionnariat étatique et privé national devrait avoir un effet positif dans la première régression car les entreprises à forte participation étatique ou privée nationale disposent de ressources internes plus abondantes réduisant leur dépendance au financement bancaire externe. Cependant, dans la deuxième régression l'on s'attend à un effet négatif de cette variable. En effet, les entreprises bénéficient d'une meilleure réputation institutionnelle et d'une visibilité accrue auprès des prêteurs, réduisent leur probabilité de découragement. Dans la troisième régression, vu la taille des entreprises étatiques et privées nationales, l'on s'attend à ce qu'elles aient plus de facilité à réunir les conditions de garanties et de crédibilité pour accéder au financement plus facilement.

L'expérience professionnelle du dirigeant de l'entreprise est également considérée comme un facteur important qui favorise l'accès au financement des entreprises car un dirigeant qui a une longue expérience professionnelle rassure davantage l'établissement de crédit lors de la recherche de financement. De même, les dirigeants expérimentés devraient être moins découragés grâce à leur connaissance des procédures de financement et leurs réseaux établis avec les institutions financières.

Les facteurs externes sont ceux portant sur l'environnement institutionnel des PME. Il s'agit notamment des variables portant sur la corruption. Le niveau de corruption est pris en compte à travers des paiements effectués d'une façon informelle dans le cadre des activités des entreprises enquêtées. Les paiements informels des entreprises comprennent des cadeaux, des repas, de l'argent et d'autres articles destinés à obtenir des faveurs de l'établissement de financement. Cette variable présente des signes attendus antagonistes selon la régression. Dans les deux premières régressions, son effet est théoriquement ambigu car la corruption peut à la fois décourager les dirigeants en renchérissant le coût total du financement tout comme elle

peut les aider à surmonter les défaillances du marché pour obtenir des prêts bancaires et réduire les coûts d'emprunt (Faccio, 2010). Cependant dans la troisième régression, l'on s'attend à ce que dans un environnement institutionnel dégradé, les banques élèvent leurs exigences de garanties, multiplient les contrôles et allongent les délais de traitement pour se protéger contre le risque moral, réduisant in fine la probabilité d'approbation des dossiers de crédit (Faccio, 2010).

Le tableau suivant donne un aperçu de la description des variables de l'étude.

Tableau 1 : Définition des différentes variables du modèle des trois régressions logit

VARIABLES	DEFINITION	CODE
« Pas besoin de prêts »	Variable binomiale étant égale à 1 si l'entreprise indique ne pas avoir besoin de crédit, 0 sinon	« Pas besoin de prêts »
« Gagnées par le découragement »	Variable binaire qui prend la valeur 1 si l'entreprise indique être gagné par le découragement, 0 sinon	« Gagnées par le découragement »
« Demande acceptée »	Variable binaire qui prend la valeur 1 si l'entreprise a sollicité et obtenu un financement, 0 sinon	« Demande acceptée »
CARACTERISTIQUES PORTANT SUR LE DIRIGEANT DE L'ENTREPRISE		
EXPERIENCE PROFESSIONNELLE		
Expérience professionnelle	Variable muette qui prend la valeur 1 si le dirigeant de l'entreprise a moins de 10 ans d'expérience, 0 sinon	Expérience
CARACTERISTIQUES PORTANT SUR L'ENTREPRISE		
TAILLE		
Log taille	Logarithme de l'effectif du personnel de l'entreprise durant l'année fiscale	Taille
AGE		
Log âge	Logarithme de l'année durant laquelle l'entreprise a démarré ses activités	Age
STATUT		
Société par actions cotées en bourse	Variable muette qui prend la valeur 1 si l'entreprise est coté en bourse, 0 sinon	Sté_Cotée_bourse
Société par actions non cotées en bourse	Variable muette qui prend la valeur 1 si l'entreprise est non coté en bourse, 0 sinon	Sté_Non_cotée_bourse
Entreprise unipersonnelle	Variable muette qui prend la valeur 1 s'il s'agit d'une entreprise unipersonnelle, 0 sinon	Entreprise_unipersonnelle
ACTIONNARIAT		

Source : Auteur 2025

Entreprises privées nationales (%)	Pourcentage de part détenu par des personnes, entreprises ou organisations privées nationales	Privées_Nationales
Entreprises privées étrangères (%)	Pourcentage de part détenu par des personnes, entreprises ou organisations privées étrangères	Privées_Etrangères
Entreprise étatique (%)	Pourcentage de part détenu par le gouvernement/ l'Etat (%)	Entreprises_Etatiques
CARACTERISTIQUES PORTANT SUR L'ENVIRONNEMENT EXTERNE DE L'ENTREPRISE		
Corruption	Proportion du chiffre d'affaires annuel correspondant aux dépenses effectuées de façon informelle	Corruption

4. Résultats empiriques

Le tableau 2 ci-dessous présente le résultat des trois régressions logistiques du modèle Logit séquentiel prenant en compte respectivement le groupe d'entreprises ayant besoin de financement, le groupe d'entreprises découragées par les conditions de financement et le groupe d'entreprises dont la demande de financement a été approuvée.

Le résultat de la première régression logistique prenant en compte le groupe d'entreprises ayant besoin de financement est présenté dans la première colonne du tableau. La variable dépendante du modèle est binomiale. Elle est égale à 1 si l'entreprise indique ne pas avoir besoin de crédit, 0 sinon. Pour chaque variable, le tableau indique son effet marginal ainsi que le t-statistique associé.

Il ressort de ce résultat que parmi les variables du modèle portant sur les caractéristiques de l'entreprise et de son dirigeant, celles liées à l'expérience professionnelle du dirigeant, la taille, le statut juridique et l'actionnariat des entreprises ont un effet significatif sur leur besoin de financement. Autrement dit, la probabilité que les entreprises de l'échantillon n'aient pas besoin de financement augmente avec leur taille. Ce résultat, conforme aux travaux de Cole et al. (2019) sur les économies développées, s'observe également dans notre contexte des pays de la zone CEMAC. De même, l'on note que les entreprises étatiques et celles à actionnariat privé national présentent une probabilité plus élevée de ne pas solliciter de financement. Ces résultats s'inscrivent dans le cadre théorique de la structure optimale du capital développé par Modigliani et Miller (1958) et enrichi par Myers (1984) à travers la théorie du pecking order. Selon cette théorie, les entreprises privilégient d'abord l'autofinancement, puis l'endettement, et en dernier ressort l'émission d'actions. Les grandes entreprises et celles à actionnariat étatique ou privé national, disposant de capacités d'autofinancement plus importantes, se situent probablement à

un niveau de structure de capital proche de l'optimum. Leur absence de besoin de financement serait dû à l'atteinte d'un équilibre financier satisfaisant.

Enfin, l'on constate que les entreprises unipersonnelles et celles ayant accès aux marchés financiers expriment davantage de besoins de financement. Le besoin élevé de financement des entreprises unipersonnelles reflète probablement des contraintes de liquidité structurelles liées à leur petite taille et à leur faible capacité d'autofinancement. Ces entreprises se trouvent dans la phase ascendante de la courbe de besoin de financement décrite par Berger et Udell (1998) dans leur modèle du cycle de vie financier de l'entreprise.

Le résultat concernant les entreprises cotées en bourse semble paradoxal. Considérant l'étroitesse des marchés boursiers de la zone CEMAC, leur besoin de financement pourrait s'expliquer par une stratégie de croissance agressive nécessitant des capitaux supérieurs à ceux mobilisables par émission d'actions.

Le résultat de la deuxième régression portant sur le groupe d'entreprises gagnées par le découragement est également présenté dans la deuxième colonne du même tableau. La variable dépendante du modèle, « Entreprise découragée » est une variable binomiale prenant la valeur de 1 si l'entreprise indique ne pas avoir sollicité de financement par découragement et 0 sinon. Il ressort de ce tableau que la probabilité que les entreprises de l'échantillon soient découragées par les conditions de financement diminue avec leur taille. Autrement dit, les PME sont plus susceptibles d'être découragées par les conditions de prêt fixées par l'établissement de crédit que les grandes entreprises. Ce résultat est conforme à celui de Chakravarty et Xiang (2013) qui ont trouvé les mêmes résultats à partir des données de la Banque Mondiale provenant de plus de 8 000 entreprises de 10 pays. L'une des raisons du découragement des PME pourrait résider dans le taux d'intérêt particulièrement élevé appliqué à cette catégorie d'entreprises par les établissements de financement. Le niveau de découragement des dirigeants est plus élevé dans les pays de la zone CEMAC où l'asymétrie informationnelle est particulièrement élevée en raison de la faible formalisation des entreprises, de l'absence de centrales de risques fiables et de la rareté des agences de notation de crédit. En dehors de l'asymétrie d'information, le découragement des PME dans cette zone résulte également de la perception que le crédit, s'il était accordé, serait économiquement insoutenable, compte tenu de son coût particulièrement élevé. Le rapport de la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) précise à cet effet, qu'au niveau sous régional, les prêts aux particuliers et aux PME demeurent les plus onéreux (BEAC, 2019).

Ces résultats sont en accord avec la théorie de l'asymétrie informationnelle développée par Stiglitz et Weiss (1981) et celle des emprunteurs découragés et mise en œuvre par Kon et Storey (2003). Selon ces deux auteurs, le découragement résulte d'une erreur de sélection anticipée : les entrepreneurs estiment rationnellement que, face à l'asymétrie d'information, les prêteurs ne parviendront pas à distinguer les bons emprunteurs des mauvais et rejetteront donc leur demande par excès de prudence. Cette anticipation conduit à un phénomène d'auto-rationnement où des emprunteurs potentiellement solvables renoncent à solliciter du crédit.

En considérant les entreprises étatiques et celles dont les actions sont détenues par les nationaux, on constate que ces dernières ont moins de chance d'être découragées par les conditions de financement car elles sont généralement à mesure de respecter les conditions de transparence financière et de garanties. Ce résultat est conforme à celui de Chakravarty et Xiang (2013) qui, dans leurs travaux portant sur 10 pays de 4 continents différents, sont arrivés à des résultats similaires. Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que généralement, les entreprises dont l'actionnariat est détenu par l'état, vu leur taille, arrive aisément à réunir les conditions de garanties et de transparence exigées par les établissements de financement.

Se référant à l'expérience professionnelle, l'on constate que les entreprises expérimentées, donc plus aguerris, sont moins susceptibles de se décourager, car ils disposent de réseaux et de garanties plus solides. S'agissant du statut juridique des entreprises, il ressort du résultat de la deuxième régression que les entreprises cotées sont paradoxalement plus souvent découragées, ce qui peut s'expliquer par l'étroitesse des marchés boursiers en zone CEMAC qui ne leur permet pas toujours de lever les fonds nécessaires à leur croissance. Quant aux entreprises unipersonnelles, compte tenu de leurs petites structures, elles sont nettement plus exposées au découragement conformément aux résultats des travaux de Chakravarty & Xiang (2013) et de la théorie de l'asymétrie informationnelle.

Le résultat de la dernière régression du modèle portant sur les entreprises dont la demande est approuvée figure dans la dernière colonne du tableau. La variable dépendante du modèle, « Demande approuvée » est une variable binomiale prenant la valeur de 1 si la demande de financement de l'entreprise est approuvée et 0 sinon. Contrairement à la deuxième régression, l'on note que la probabilité que les entreprises de l'échantillon aient accès au financement augmente avec leur taille. De même, il ressort que les entreprises unipersonnelles ont moins de chance d'avoir accès au financement. Ce résultat corrobore les travaux de Beck, T., et Demirguc-Kunt, A. (2006) qui montrent que les obstacles de financement sont plus importants

pour les PME que pour les grandes entreprises. La principale raison de cette situation est l'asymétrie d'informationnelle qui est plus importante particulièrement pour les PME de la zone CEMAC comparées aux grandes entreprises. En plus, selon la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1985), le coût de constitution d'un dossier de crédit représente une proportion plus importante du montant emprunté pour une PME que pour une grande entreprise, renforçant la dissuasion.

Quant aux variables liées aux caractéristiques externes des entreprises, l'on remarque que la corruption a un effet négatif sur la variable dépendante. Les entreprises exerçant leurs activités dans un environnement corrompu ont donc moins de chance d'avoir accès au financement. Dans la zone CEMAC, ce résultat est à situer dans un contexte institutionnel assez particulier. En effet, la corruption endémique dans la zone CEMAC interagit avec l'asymétrie informationnelle en détériorant la qualité des systèmes d'information sur le crédit bancaire.

Les différentes régressions indiquent un certain nombre de variables non significatives qu'il convient également de discuter. L'âge des entreprises de l'échantillon, mesuré en logarithme du nombre d'années depuis la création, est non significatif à tous les stades du processus de financement. Ce résultat contredit la littérature dominante qui postule qu'une entreprise plus âgée accumule un historique de crédit, développe des relations bancaires durables et réduit l'asymétrie informationnelle à son égard (Diamond, 1991 ; Berger et Udell, 1998). Un tel résultat, dans le contexte des pays de la zone CEMAC, peut s'expliquer par l'absence de centrales de risques fiables et d'agences de notation, privant l'ancienneté de son rôle de signal de qualité. De même la corruption n'exerce pas d'effet significatif sur la probabilité qu'une entreprise n'ait pas besoin de financement ni sur la probabilité d'être découragée. Ce résultat traduit l'ambivalence de la corruption dans les économies fragiles comme celles des pays de la zone CEMAC. Cette double action contradictoire peut ainsi produire un effet net statistiquement nul aux deux premiers stades de la régression. L'ambivalence de cette variable est également soulignée dans les travaux de Faccio (2010) qui indique que la corruption peut simultanément entraver et faciliter l'accès au financement. Le pourcentage de capital détenu par des investisseurs privés étrangers est sans effet significatif à aucun stade du modèle, contrairement à l'actionnariat étatique et privé national. Ce résultat va à l'encontre de la littérature qui indique que les entreprises à participation étrangère bénéficient généralement d'un meilleur accès au financement grâce à la réputation de leurs actionnaires, à leurs réseaux internationaux et à leur plus grande transparence comptable. Une explication probable tient à la

structure de financement des filiales bancaires étrangères opérant dans la sous-région. Ces dernières recourent fréquemment à des mécanismes de financement intra-groupe, les rendant ainsi moins dépendantes du système bancaire local, neutralisant ainsi l'effet de l'appartenance à un groupe étranger sur les comportements de demande de crédit. Les sociétés par actions non cotées en bourse présentent un coefficient non significatif aux premier et troisième stades du modèle. Ce résultat suggère que cette variable, en zone CEMAC, n'apporte pas de signal discriminant suffisamment fort.

Tableau 2 : Résultat du modèle de régression Logit séquentiel

	(1)	(2)	(3)
Variable	Pas besoin de crédit	Entreprise découragée	Demande approuvée
Expérience_professionnelle	1,114** (0,456)	-1,121** (0,454)	0,072 (0,554)
Taille de l'entreprise	0,298*** (0,058)	-0,296*** (0,057)	0,411*** (0,068)
Age de l'entreprise	-13,552 (10,171)	11,559 (10,067)	-16,647 (11,811)
Entreprise_unipersonnelle	-0,662*** (0,185)	0,653*** (0,183)	-0,943*** (0,225)
Société_cotées	-0,823*** (0,281)	0,825*** (0,278)	-0,231 (0,304)
Société_non_cotées	-0,268 (0,204)	0,369* (0,201)	-0,041 (0,227)
Corruption	-0,047 (0,030)	0,042 (0,030)	-0,065** (0,035)
Entreprise étatique	0,030** (0,012)	-0,023** (0,011)	-0,014 (0,013)
Entreprise privée étrangère	0,006 (0,005)	-0,007 (0,005)	-0,003 (0,005)
Entreprise Privée nationale	0,011** (0,005)	-0,010** (0,004)	0,001 (0,005)
Constant	100,887	-85,768	124,109

	(77,359)	(76,568)	(89,839)
R ²	0,064	0,057	0,106
Observations	1,304	1,344	1,344

Erreurs Standard entre parenthèse, *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0.1

5. Tests de robustesse

Afin de vérifier la robustesse des résultats issus du modèle Logit séquentiel, il est effectué une estimation par catégories de taille des entreprises. Trois classes d'entreprises sont à distinguer dans la base de données à savoir : les Très Petites Entreprises (TPE) qui comptent moins de 20 salariés, les Petites et Moyennes Entreprises (PME) dont le nombre de salariés est compris entre 20 et 99 et les Grandes Entreprises (GE) qui emploient plus de 100 salariés. Toutes ces entreprises ayant les mêmes caractéristiques, l'on s'attend à ce qu'elles présentent les mêmes perceptions en termes de contraintes de financement de leurs activités. Il ressort des résultats du modèle de régression par classes de taille que les signes et la significativité des coefficients obtenus sont très proches de ceux du modèle Logit de référence. En particulier, la taille de l'entreprise demeure significativement et positivement associée à l'absence de besoin de financement et négativement associée au découragement des dirigeants. De même, la corruption conserve un effet négatif significatif sur la probabilité d'approbation du financement. Ces convergences de résultats confirment la robustesse des conclusions de l'étude.

Conclusion

Cet article a pour objectif d'analyser les contraintes de financement des entreprises de la zone CEMAC suivant leur groupe d'appartenance. Les données utilisées proviennent de l'enquête du World Bank Enterprise Survey, menée par la Banque Mondiale entre 2006 et 2018, sur 1563 entreprises provenant du Tchad, du Cameroun, de la Centrafrique et du Gabon.

Le résultat de la première régression logistique indique que les variables liées à l'expérience professionnelle du dirigeant, la taille, le statut juridique et l'actionnariat des entreprises ont un effet significatif sur leur besoin de financement. Il en est de même de la variable liée à l'accès ou non des entreprises aux marchés financiers. Considérant le résultat de la deuxième, il ressort que la probabilité que les entreprises de l'échantillon soient découragées par les conditions de financement diminue avec leur taille. De même, les entreprises étatiques et celles dont les actions sont détenues par les nationaux, ont moins de chance d'être découragées par les conditions de financement. Le résultat de la dernière régression indique également que la probabilité d'accès au financement et la taille des PME de l'échantillon évoluent dans un sens contraire. Quant à la variable liée à la corruption, le résultat de la troisième régression indique que cette variable a un effet négatif sur l'accès au financement des PME.

En vue d'améliorer l'accès au financement des PME, il revient aux pouvoirs publics de mettre en place des politiques économiques appropriées notamment à travers la mise sur pied des fonds de garantie et des centrales de risques fiables visant à garantir le remboursement des prêts en cas de défaut de paiement des PME. Il est aussi indispensable de renforcer le climat des affaires dans la sous-région à travers la lutte contre la corruption et l'assouplissement de la réglementation. Dans un contexte de forte asymétrie informationnelle comme celui de la zone CEMAC, il appartient également aux dirigeants des PME d'investir non seulement dans la transparence comptable de leurs entreprises mais aussi d'entretenir de relation bancaire de long terme avec les établissements de financement afin de les rassurer davantage.

Cette étude comporte quelques limites qu'il convient de prendre en compte dans des travaux ultérieurs. La principale limite concerne la qualité des données. En effet, les données portent sur la période 2006–2018, ce qui ne permet pas de saisir les transformations récentes des marchés financiers de la zone CEMAC, notamment la montée du financement mobile ainsi que les effets de la crise COVID-19. Sur le plan méthodologique, le modèle Logit séquentiel, bien qu'il permette de capturer les différentes étapes du processus de financement, est estimé sur des données en coupe instantanée, ce qui ne permet pas d'établir de causalité au sens strict entre les



variables explicatives et les contraintes de demande de financements des PME car ces dernières peuvent varier dans le temps suivant un processus discontinu.

BIBLIOGRAPHIQUE

- Abdulsaleh, Abdulaziz M. A. (2016). *Bank Financing for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in Libya* : Department of Accounting, Finance and Economics. Griffith Business School Griffith University
- Adam N. A. and Alarifi G. (2021). Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support : *Journal of Innovation and Entrepreneurship*.
- Ahiawodzi, AK, and Adade, TC. (2012). Accès au crédit et croissance des petites et moyennes entreprises dans la municipalité de Ho au Ghana : *British Journal of Economics, Finance and Management Sciences*, 6 (2), 34-51.
- Ali, M., Alam, N. and Rizvi, S.A.R. (2020). Coronavirus (COVID-19) – An epidemic or pandemic for financial markets : *J. Behav. Exp. Finance* 27, 100341.
- Anders K. and Andreas S. (2022). Do firms in rural regions lack access to credit? Local variation in small business loans and firm growth : *Regional Studies*.
- Aterido, R., Hallward-Driemeier, M., & Pagés, C. (2011). Big Constraints to Small Firms' Growth? Business Environment and Employment Growth across Firms. *Economic Development and Cultural Change*, University of Chicago Press, vol. 59(3), pages 609-647
- Atreya C. and Rajiv M. (2012). Credit Gap in Small Businesses: Some New Evidence : *International Journal of Business*, 17 (1), 202.
- Augier P., Dosis M. and Gasior M. (2012). The Business Environment and Moroccan Firm Productivity : *Economics of Transition*, Vol. 20, n°2, p. 369-399.
- Avom, D., et Kuindja N., (2017). Les barrières à l'entrée expliquent-elles le comportement des banques dans la zone CEMAC ? *Revue d'Economie Financière* n° 127.
- Banque Européenne d'Investissement (2020), Rapport d'Activité .
- Banque des Etats de L'Afrique Centrale (2019), Rapport annuel 2019.
- Banque de France (2018), Rapport annuel de la zone Franc (2018).
- Banque Mondiale (2013), Rapport Annuel 2013.
- Balogun, OA, Agumb A, JN, et Ansary, N. (2016). Déterminants prédisant l'accessibilité au crédit dans les petites et moyennes entreprises du secteur de la construction en Afrique du Sud. Article présenté à la Créativité Construction Conférence, Budapest, Hongrie.

- Bartik AW, Bertrand M and Cullen ZB. (2020). How Are Small Businesses Adjusting to COVID-19? Early Evidence from a Survey. *Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research*.
- Beck, T., and Demirguc-Kunt, A. (2005). Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter? *The Journal of Finance*. Vol. LX, NO.1
- Beck, T., and Demirguc-Kunt, A. (2006). Petites et moyennes entreprises : l'accès au financement comme contrainte de croissance : *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931-2943.
- Beck, T. and Cull, R. (2014). SME Finance in Africa : *Journal of African Economies*, 23(5), pp. 583-613.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 22, N° 6-8, pp. 613–673.
- Brown M, Ongena S, Popov A, Yeşin P (2011). Who needs credit and who gets credit in Eastern Europe? *Econ Policy* 26:93–130.
- Brown R., Rocha A. and Cowling M. (2020). Financing entrepreneurship in times of crisis : Exploring the impact of COVID-19 on the market for entrepreneurial finance in the United Kingdom : *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship* 2020, Vol. 38(5) 380–390.
- Chaffai M., Kinda T. and Plane P. (2012). Textile Manufacturing in Eight Developing countries: Does Business Environment Matter for Firm Technical Efficiency? *Journal of Development studies*, Vol. 48, n°10, p. 1470-1488.
- Chandler, JG (2009). Marketing tactiques de petites entreprises sélectionnées dans la région de East London CBD (Dissertation, Université d'Afrique du Sud, Pretoria, Afrique du Sud) : Récupérée de <http://uir.unisa.ac.za/poignée/10500/1878>.
- Chandrayanti, TC, Nidar, SR, MU Lyana, A. et Anwar, M. (2019). Modèle d'accessibilité au crédit des petites entreprises basées sur les caractéristiques de l'entreprise et la performance de l'entreprise (étude de cas sur les petites entreprises de l'ouest de Sumatera en Indonésie : *Journal international de l'entrepreneuriat*, 23 (1), 1-14.
- Chakravarty S. Tansel Y (2009). A Multistage Model of Loans and the Role of Relationships : *Financial Management* Vol. 38, No. 4 (Winter, 2009), pp. 781-816.
- Chakravarty S., et Xiang M. (2013). The international evidence on discouraged small businesses. *Journal of Empirical Finance*.

- Chakrzvarty S. et Xiang M. (2009). What Discourages Small Businesses from asking Loan? The International Evidence on Borrower Discouragement.
- Chen, J. (2016). Development of chinese small and medium-size : *Journal of Small Business and Enterprise , Development*, 13 (2), 140-147
- Chien Fengsheng., Pantamee A. A., Hussain M. S., Chupradit S., Nawaz ET M. A., and Muhammad M., (2021). Nexus between financial innovation and bankruptcy: evidence from information, communication and technology (ict) sector : *Singapore Eco Rev.*
- Claessens, S. (2006). Accès aux services financiers : un examen des enjeux et des objectifs de politique publique : *Observateur de recherche de la Banque mondiale*, 21(2), 207-240.
- Cole, R. (2009). Who needs credit and who gets credit? Evidence from the surveys of small business finances. In *Small Business in Focus: Finance. A Compendium of Research by the Small Business Administration Office of Advocacy*, July, 95-133.
- Cole, R. and Sokolyk T. (2016). Who needs credit and who gets credit? Evidence from the surveys of small business finances : *Journal of Financial Stability* 24 (2016) 40–60.
- Cole, R., Sokolyk, T. (2017). Debt financing, survival, and growth of start-up firms. *J. Corp. Finance*.
- Cole, R., Dietrich, A. et Frost, T., S (2019). SME Credit Availability around the World: Evidence from the World Bank Enterprise Surveys : *Midwest Finance Association 2013, Annual Meeting Paper*.
- Cowling, M., Nightingale, P., & Wilson, N. (2023). COVID-19 lending support and regional levelling up: evidence from UK loan guarantee schemes. *Regional Studies*, 57(11), 2323-2338.
- Diamond, D. W. (1991). *Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt*. *Journal of Political Economy*, Vol. 99, N° 4, pp. 689–721.
- Dun, J., et Girma, S. (2012). Taille de l'entreprise, source de financement et croissance - Preuve de la Chine : *Journal international d'économie des affaires*, 19(3), 397-419.
- Faccio, M. (2010). Differences between politically connected and non-connected firms: A cross-country analysis. *Financial Management*, 39 (3): 905–927.
- Fatoki, O., et Asah, F. (2011). L'impact des caractéristiques des entreprises et de l'entrepreneuriat sur l'accès au financement par emprunt des PME de King Williams' Town, Afrique du Sud : *Journal of Business and Management*, 6 (8), 170-179.

- Fatoki, O., et Odeyemi, A. (2010). Les déterminants de l'accès au crédit commercial des nouvelles PME en Afrique du Sud : *African Journal of Business Management*, 4(13), 2763-2770.
- Fubah, C.N. et Moos, M. (2022). Exploring COVID-19 Challenges and Coping Mechanisms for SMEs in the South African Entrepreneurial Ecosystem : *Department of Business Management, University of Pretoria, Hatfield, Pretoria 0028, South Africa*.
- Giupponi G et Landais C (2020). Building effective short-time work schemes for the COVID-19 crisis : *VOX, CEPR Policy Portal*, 1 April.
- Gourinchas, P.O. (2020)). Flattening the Pandemic and Recession Curves : *Working Paper. Available online. Accessed September 19, 2020*.
- Guo, J., Fang, H., Liu, X., Wang, C., & Wang, Y. (2023). *FinTech and financing constraints of enterprises: Evidence from China*. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 82, 101713.
- Harasztosi, P., Maurin, L., Pál, R., & Revoltella, D. (2024). *Corporate investment in Europe: A snapshot from the 2024 EIB Investment Survey*. VoxEU / CEPR. Disponible sur : <https://cepr.org/voxeu/columns/corporate-investment-europe-snapshot-2024-eib-investment-survey>
- James R. Barth James R., Dongyun Lin et Keven Yost (2011). Small and Medium Enterprise Financing in Transition Economies : *International Atlantic Economic Society*.
- Jappelli, T, 1990. Who is credit constrained in the US economy ? *Quartely Journal of Economics* 105, 219 34
- Julien Lefilleur (2008). l'accès au financement Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? *Éditions Afrique contemporaine*.
- Khan S. U. (2022). Financing constraints and firm-level responses to the COVID-19 pandemic: International evidence : *Research in International Business and Finance* 59 (2022) 101545
- Kira, AR (2013). Les déterminants de contraintes de financement dans les PME de pays d'Afrique orientale. *Journal international des affaires et la gestion*, 8 (8), 49-68.
- Kira, AR et HE, Z. (2012). L'impact des caractéristiques des entreprises sur l'accès au financement des petites et moyennes entreprises en Tanzanie : *Journal international des affaires et de la gestion*, 7(24), 108-119.

- Kivunzi, P., Wepukhulu, JM et Opiyo, MO (2019). Effet des pratiques de notation de crédit sur l'accès au crédit par les PME dans le comté de Nakuru, au Kenya : *Journal of Business and Management*, 21 (5), 6-12.
- Kon, Y., Storey, D., 2003. A theory of discouraged borrowers. *Small Business Economics* 21, 37–49.
- Kuntchev, Veselin; Ramalho, Rita; Rodriguez-Meza, Jorge; Yang, Judy S. (2013). What Have We Learned from the Enterprise Surveys Regarding Access to Credit by SMEs ? Policy Research Working Paper; No. 6670. World Bank, Washington, DC. © World Bank.
- Kumar, A., et Fransisco, M. (2005). Taille de l'entreprise, modes de financement et contraintes de crédit au Brésil : analyse des données de l'enquête d'évaluation du climat d'investissement : Document de travail de la Banque mondiale, 49.
- Kumar, BK, Rajan, GR et Zingales, L. (2001). Qu'est-ce qui détermine la taille de l'entreprise ? Document de travail CRSP n° 496.
- LE, NTB, et Nguyen, TB (2009). L'impact du réseautage sur le financement bancaire : le cas des petites et moyennes entreprises au Vietnam : *Théorie et pratique de l'entrepreneuriat*, 33 (4), 867-887.
- Leon F (2015). Does bank competition alleviate credit constraints in developing countries? *J Bank Financ* 57:130–142.
- Lin, B., & Dong, X. (2024). Empirical Study on the Impact of Digital Finance on Commercial Credit Allocation in SMEs. *Finance Research Letters*, 61, 105011.
- Lu, Z., Wu, J., Li, H., & Nguyen, D. K. (2022). Local Bank, Digital Financial Inclusion and SME Financing Constraints: Empirical Evidence from China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 58(6), 1712-1725.
- Mac et Bhaird, C., Lynn, T., (2015). Seeding the cloud: financial bootstrapping in computer software sector : *Venture Capital* 17 (1-2), 151-170.
- Magembe, Y. (2017). Accès au crédit par les petites et moyennes entreprises en Tanzanie : une étude de cas de la ville de Dar es Salaam : *Journal international des sciences économiques et de gestion*, 6(5),1-9.
- Mirgul Nizaeva et Ali Coskun (2019). Investigating the Relationship Between Financial Constraint and Growth of SMEs in South Eastern Europe : *SAGE Open*.
- Mordi, Cno, Anyanwu, CM, Adebisuyi, BS, Odey, Li, Amoo, Bag, Mbutor, Mo, Adebayo, Om, Akpan Ni, Igue, Nn, Ibeagha, D., Belonwu, M., et Zimb OH, S T (2014). Fourniture

- de crédit aux petites et moyennes entreprises : consolidation de la poste bancaire au Nigéria : Banque centrale du Nigéria (document occasionnel, n° 53).
- Muritala, Ta Awolaja, Am et Bako, Yusuf. A. (2012). Impact des petites et moyennes entreprises sur la croissance économique et le développement : American Journal of Business and Management, 1 (1), 18-22.
- Musamali, Mm, et Tarus, DK (2013). Le profil de l'entreprise influence-t-il l'accès financier des petites et moyennes entreprises au Kenya ? Revue économique et financière asiatique, 3(6), 714-723.
- Ngunli, Jn, et Odu Nga, Rm (2019). Effet des caractéristiques de l'entreprise sur l'inclusion financière : données probantes provenant d'entreprises appartenant à des femmes au Kenya : Journal scientifique européen, 15(10), 237-251.
- Nikaido N., Pais J. et Sarma M. (2015). What hinders and what enhances small enterprises' access to formal credit in India? Review of Development Finance.
- Nzomoi J. N., Byaruhanga, H. K. Maritim, P. I. Omboto (2007). Determinants of technology adoption in the production of horticultural export produce in Kenya : African Journal of Business Management Vol. 1 (5) pp. 129-135, August 2007.
- OCDE (2024). Le financement des PME et des entrepreneurs 2024(version abrégée) : hehzad, Tableau de bord, Editions OCDE, Paris.
- Peisen Liu, Houjian Li & Hua Guo (2020). The impact of corruption on firms' access to bank loans: evidence from China : Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 33:1
- Ramona Rupeika-Apoga (2014). Financing in SMEs: Case of the Baltic States. Procedia - Social and Behavioral Sciences : Procedia - Social and Behavioral Sciences 150 (2014) 116 – 125.
- Safiriyu, Am et Njogo, Bo, (2012). Impact des petites et moyennes entreprises sur la création d'emplois dans l'État de Lagos, Chapitre koweïtien de l'Arabian : Journal of Business and Management Review, 1 (11), 107-151.
- Salimzadeh, P., Courvisanos, J., et Raveendranath, n. (2013). in Small and Medium Sized Enterprises in Regional Australia: A Framework of Analysis, 26th », Annual SEAANZ Conference Proceedings.
- SK., Xiaoxing, L., Kazouz, h. (2020). COVID-19's disasters are perilous than global financial crisis: a rumor or fact? », Financ. Res. Lett. 36, 101669

- Song, H., Yang, Y., et Tao, Z. (2020). How different types of financial service providers support small-and medium-enterprises under the impact of COVID-19 pandemic: From the perspective of expectancy theory : *Frontiers of Business Research in China*, 14 (1),1-27.
- Stiglitz, J. E., et Weiss, a. (1981). Rationnement du crédit sur les marchés avec des informations imparfaites », *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Uju r.e, Amaka G. Metu et Chekwube V. M. (2018). Small and Medium-Scale enterprise financing and industrial growth in Africa, *Unizik : Journal of Business*.
- Wahidi I., ET Paturel R. (2016). L’octroi de crédits aux femmes entrepreneuses libanaises par les banquiers : Le cas du dispositif Kafalat : *La revue Gestion et Organisation*.
- Wellalage N., H., Locke S. et Smujh S. (2020). Firm bribery and credit access: evidence from Indian SMEs : *Small Business Economics*?
- Wellalage, N. H., Boubaker, S., Hunjra, A. I., & Verhoeven, P. (2022). The gender gap in access to finance: Evidence from the COVID-19 pandemic. *Finance Research Letters*, 46, 102329.
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Xiang, D., Worthington, A.C., HiggS, H., (2014). Discouraged finance seekers: an analysis of Australian small and medium-sized enterprises, *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*.
- Yao Wang (2016). What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? - An empirical evidence from an enterprise survey : *Borsa Istanbul Review*.