

## **Financement des TPE par les établissements de microfinance (EMF): Mythe ou réalité.**

ST-AIMS 11 : Management en Afrique

**INDJENDJE NDALA Pierre Daniel**

**Enseignant-chercheur**

**À**

**Institut supérieur de technologie (IST)**

**Laboratoire de Recherche en Sciences de l'Informatique et de Gestion (LARSIG).**



[pindjendje@yaoo.fr](mailto:pindjendje@yaoo.fr)

### **Résumé**

---

La difficulté de financement des PME et TPE est reconnue mondialement notamment dans les économies des pays en développement. Ce papier a pour objectif d'effectuer une étude sur l'effectivité du financement ou de l'exclusion au financement des TPE par les EMF. Pour ce faire, un échantillon de 168 micro-entrepreneurs, clients d'un EMF, a été exploité pour modéliser les conditions qui expliquent ou non ce financement. Nous avons mobilisé une méthode mixte quali-quantitative, l'analyse qualitative comparée (QCA), pour la modélisation. Les résultats obtenus sont deux modèles QCA de financement et de l'exclusion au financement. Ils se sont déclinés en une typologie des TPE financées 13% (Groupe A) et exclues du financement 87% (Groupe B). Le Groupe A se subdivise en 3 sous-groupes avec chacun ses conditions de financement. Le groupe B se subdivise en 4 sous-groupes avec chacun ses conditions d'exclusion au financement. La minorité de TPE qui est financée, l'est, si elle destine essentiellement les sommes empruntées à l'investissement et : soit, elle n'est paradoxalement pas située à proximité géographique du siège de l'EMF; soit, elle n'est paradoxalement pas expérimentée à l'emprunt et emprunte des montants très élevés ne respectant pas les principes de la microfinance; soit, elle est expérimentée et emprunte de petits montants. La grande majorité de TPE exclue du financement par les EMF, l'est, si elle n'est pas située à proximité géographique du siège de l'EMF ou qu'elle ne destine pas les sommes empruntées à l'investissement ou il suffit qu'elle soit paradoxalement expérimentée à l'emprunt ou encore il suffit qu'elle désire emprunter des montants très élevés. Nous obtenons qu'une grande majorité des TPE soit exclue du financement par les EMF (87%). Nous pouvons donc conclure que le financement des TPE par les EMF est plus un mythe qu'une réalité.

---

**Mots clés :** Financement, TPE, EMF, Modélisation, QCA.

## INTRODUCTION

L'accompagnement des emprunteurs est une dimension essentielle (De Bandt et Nowak, 2006). Le financement des TPE par les établissements de microfinance l'est aussi. Hollinger (2004) argue que "l'accès à des prêts à plus long terme pour les petits et moyens producteurs reste extrêmement rare ou inexistant". Il n'existe pas de consensus sur la définition et la caractérisation d'une TPE. Servet (2006) estime qu'il est difficile de donner une définition exacte de la microfinance englobant le microcrédit. Cependant, nous retiendrons trois critères : « Le faible montant des opérations, la proximité géographique ou spatiale, mentale et sociale entre l'organisation et sa population cible et la pauvreté supposée des clients ou l'exclusion qu'elles subissent ». La microfinance fait référence aux services financiers destinés à des populations exclues du système bancaire classique et caractérisés par des faibles montants, qui sont souvent donnés dans leur dimension locale. La microfinance est un outil qui permet la création de micro-entreprises (Guérin, 2002; Guérin et al., 2006).

Le produit de la microfinance le plus commun est le prêt de microcrédit, habituellement moins de 200 euros. Ces prêts minuscules sont suffisants pour que les propriétaires de TPE assidus commencent ou augmentent leurs micro-activités telles que le tissage des paniers, un petit salon de coiffure, une activité de pédicure-manucure, l'élevage des poulets, le petit commerce etc. En Afrique, la clientèle des EMF, dans les zones urbaines, est très diversifiée. Nous rencontrons de petits commerçants, des prestataires de services, des artisans, des vendeurs de rue etc. (Wolf Mfère, 2009). Le prêt de microcrédit devrait être accordé principalement aux « pauvres économiquement actifs », pour leur permettre de financer des activités génératrices de revenu et d'augmenter leur revenu (Terberger, 2002 ; Fricke et Veronika, 2011). Les TPE rencontrent des difficultés de financement qui mettent en péril leur viabilité, freinent leur croissance (De Lima, 2007; Creusot, 2007; Lelart, 2007; Pallud, 2005). Mais les EMF rencontrent également des difficultés dues à la contrainte de se conformer à la réglementation naissante. En outre, ces EMF subissent l'asymétrie d'information liée à la relation de crédit, de nature à réduire l'offre. Car les TPE qui empruntent, n'ont pas de garantie et présentent un grand risque de défaut. Pour y remédier, les EMF sélectionnent les demandes d'emprunt en fonction des caractéristiques subjectives de l'emprunteur propriétaire et dirigeant de la TPE. Ces caractéristiques donnent sa capacité à rembourser. Ces EMF sont obligés de faire des entorses à leurs principes et réglementations pour survivre. Ces principes sont la proximité, le faible montant octroyé, la limitation du risque, la garantie, les conditions

d'octroi de prêts par l'EMF etc. Cependant, les EMF offrent des solutions aux réticences des banques commerciales face aux difficultés de rentabiliser des prêts de faibles montants, les coûts de transaction énormes que cela engendre (Attali et al., 2007) et le manque de garantie des porteurs de projets ou des TPE déjà en activité.

Les deux acteurs supposés logiquement coopérer, la TPE et l'EMF, pour leur survie mutuelle, se trouvent dans une relation ambiguë et paradoxale. Comme le soulignent Balkenhol et Guérin (2003), les clients des EMF « créent plus fréquemment des entreprises de petite taille et ils sont donc demandeurs de prêts de faible montant, or ceux-ci sont moins rentables pour les banques; ils ont généralement moins de garanties à présenter ». Nous tenterons de répondre à la question: « Les EMF servent-ils réellement au financement des TPE ? » L'objectif de ce papier est de montrer que les établissements de microfinance servent naturellement ou pas au financement des TPE assimilables à leurs propriétaires. Il est intéressant d'étudier cette question car les TPE éprouvant déjà des difficultés de financement car inéligibles auprès des banques conventionnelles, peuvent être sur le coup de la double exclusion. Il est important de connaître les raisons de cette double exclusion. Pour aborder cette question de recherche, ce papier présentera successivement les cadres conceptuel et théorique de l'étude, puis la méthodologie de la recherche suivie de la présentation des résultats et leurs discussions enfin la conclusion.

## **1. CADRES CONCEPTUEL ET THEORIQUE**

Nous présentons les concepts et l'ancrage théorique de l'étude. Ces cadrages sont une revue de la littérature sur les caractéristiques théoriques d'une TPE et sur les facteurs de risque d'un propriétaire de TPE empruntant auprès d'un EMF d'une part, et sur les théories du compromis et de l'ordre hiérarchique et, sur la théorie de l'échange social pour comprendre les relations entre les propriétaires des TPE et les EMF dans l'octroi des prêts pour financer ces TPE.

### **1.1. Cadre conceptuel : Aspects « in personae » de la TPE**

Nous reconnaissons l'absence de consensus sur la définition et la caractérisation d'une TPE. Nous notons également l'insuffisance d'une littérature spécifique à la TPE. Nous tenterons dans cette section d'apporter quelques éléments pour cerner ce qu'est une TPE. Nous reprenons à cet effet, l'idée de Julien (1998) qui différencie les moyennes et les grandes entreprises au fonctionnement souvent proche et les petites et très petites entreprises. La TPE

présente un caractère personnel, incarné souvent par le travailleur non salarié Ferrier (2002). La taille d'une TPE est souvent réduite à son effectif. Ce dernier est contingent dont les critères sont le secteur d'activité, la localisation géographique, la culture etc. La TPE emploie moins de (8) salariés en Chine (Morris, 1998), moins de (6) pour Roberts et Wood (2002), moins de (5) pour Julien et Marchesnay (1994) et moins de (4) salariés pour les chercheurs anglophones. Nous retenons la taille au sens de Julien et Marchesnay. La TPE est caractérisée qualitativement dans la littérature en utilisant la loi proxémique de Moles et Rhomer (1978) et la loi proxémique aiguë de Torrès (2003) confirmée par Peter (2014). La TPE centralise sa responsabilité souvent financière, sur une seule personne (Le Vigoureux, 1997 in Reyes, 2004). Gueguen (2004) soutient que la TPE présente un système d'information interne et externe insuffisant et peu organisé. Son autonomie est très réduite car elle est surtout dépendante vis-à-vis des banques pour les différents financements, principalement son financement au démarrage et ses besoins financier à court terme. Elle réalise l'essentiel de son activité sur un seul produit ou un seul service. Elle est familiale ou patrimoniale pour désigner ces entreprises détenues et contrôlées par un entrepreneur (Litz, 1995; Allouche et Amann, 2000). Le propriétaire de la TPE est à la recherche de revenus plus que de profit, ces revenus présentent une incertitude permanente (Deeks, 1973). La TPE est assujettie à l'entrepreneur propriétaire car le pouvoir de décision est concentré en totalité dans les mains du propriétaire (Mahé de Boislandelle, 1996). Le dirigeant perçoit la TPE comme le prolongement de sa personnalité, il s'identifie totalement à elle (Pailot, 1999). La TPE est vue comme moins formalisée que la grande dans ses démarches, ce qui conduit à l'existence d'asymétries d'informations et à une augmentation des coûts de financement. Nous retenons que l'un des problèmes du financement de la TPE est lié au risque qu'elle représente. La théorie suggère que les entreprises avec plus de risque de crédit et d'incitations au risque subjectif, empruntent probablement sous des engagements plus stricts (Berlin et Mester, 1993).

**Nous inférons l'hypothèse  $H_0$  : « Les EMF servent principalement à financer les TPE. »**

En effet, les TPE n'ont pas un autre recours que les EMF, à l'exception de l'autofinancement (en interne), pour se financer en externe. Elles ont plus de difficulté à être acceptée par les banques commerciales conventionnelles.

## 1.2. Cadre théorique: TOT et POT

La littérature sur le financement des entreprises a toujours mobilisé, la théorie du compromis ou "trade-off theory (TOT)" et la théorie de l'ordre hiérarchique ou "pecking order theory (POT)". Le TOT précise que l'entrepreneur propriétaire de la PME choisit entre fonds propres et dettes, ou plus rarement, il a recours au marché financier (Myers, 2001 ; Harris et Raviv, 1991). Le compromis ne semble pas favoriser l'endettement dans le cas des PME (Mac an Bhaird, 2010). Cette théorie repose sur la thèse de Modigliani et Miller (1963) selon laquelle l'endettement augmente la rentabilité de la firme du fait de l'économie d'impôt qu'il génère mais augmente en même temps le risque de faillite. Ce qui n'est pas le cas pour les TPE car elles évoluent pour la plupart dans l'informel. Ce risque de faillite de PME jouerait plus en faveur de l'autofinancement et moins à l'endettement. Le POT stipule que les besoins financiers des organisations s'effectuent en fonction d'un ordre hiérarchique qui révèle les préférences financières des gestionnaires (Myers et Majluf, 1984). Le financement interne est privilégié au financement externe. Quand le financement externe est nécessaire, la dette est préférée par rapport à l'ouverture du capital aux nouveaux associés. La TPE a rarement recours à l'ouverture du capital car l'entrepreneur propriétaire veut garder le contrôle de son affaire. Adair et Adaskou (2014) arguent que les deux théories POT et TOT expliquent, mais en partie seulement, le comportement d'endettement financier des PME. Ces théories ne sont donc pas adaptées pour expliquer le financement des TPE par les EMF. Les TPE plus jeunes, plus petites, sont moins fiables au niveau de leur performance et leur contexte environnemental sont plus risquées (Sarno, 2008). Riding et al. (2012) ont montré que les entreprises ont un accès difficile aux ressources externes car il est lié à l'ampleur des risques assumés par les bailleurs de fonds, pour le financement des PME et des TPE. Les problèmes d'asymétrie informationnelle et du risque très élevé perçu par les EMF rendent l'accès au financement des TPE, plus difficile. Nous présentons dans la section suivante, la théorie de l'échange social plus spécifiquement dans son aspect confiance, qui semblerait expliquer le financement des TPE par les EMF. En outre nous présentons une revue de la littérature sur les facteurs de risque de défaut du propriétaire de TPE qui pourrait mieux expliquer la confiance ou non des EMF, par ricochet, le financement ou non des TPE par ces EMF.

## **2. THEORIE DE L'ECHANGE SOCIAL ET FACTEURS DE RISQUE DE FINANCEMENT DE LA TPE PAR LES EMF**

Le financement d'une TPE par un EMF est possible quand l'entreprise a la garantie disponible, ou si l'entrepreneur a la garantie personnelle ou la richesse qui peut être mise en gage ou employée pour soutenir une garantie personnelle (Berger et Udell, 1995, 1998; Avery et al., 1998). Quand le client dispose d'un montant important de fonds propres, cela constitue un bon indicateur de confiance pour l'EMF. Ce client présente par conséquent moins de risque (Bernanke et Gertler, 1989 ; Joumady, 2001). La dette externe peut également être préférée au financement interne parce qu'elle réduit les coûts de vérification (Townsend, 1979; Diamond, 1984). De même, certains chercheurs ont montré que la sélection adverse favorise la dette externe par rapport aux capitaux propres externes (Myers, 1984 ; Myers et Majluf, 1984 ; Nachman et Noe, 1994). Le crédit dépend toujours de la confiance du prêteur à l'emprunteur et de la force de leur relation (Berger et Udell, 1995 ; Harhoff et Korting, 1998). C'est pourquoi la théorie de l'échange social semble convenir pour expliquer la relation entre le propriétaire de TPE et l'EMF donc le financement des TPE par les EMF accordant des prêts individuellement. Car elle privilégie les relations interpersonnelles et celles-ci sont basées sur la confiance. L'échange social est défini comme "les actes volontaires motivés par les retours que ces actes sont supposés apporter et qu'ils apportent effectivement de la part des autres" (Blau, 1964). Le fondement principal est que les interactions entre parties sont interdépendantes et séquentielles. Cette séquence d'échange, répétée avec succès est supposée créer, grâce à un processus d'auto-renforcement, une relation de haute qualité basée sur la confiance et l'investissement mutuels (Macneil, 1980; Dwyer et al., 1987; Cropanzano et Michell, 2005). Les échanges inter-firmes ne s'expliquent pas uniquement par la recherche opportuniste de l'intérêt de chaque entreprise, mais aussi par la construction des réseaux interpersonnels (Ploetner et Ehret, 2006) et le partage de normes relationnelles comme l'engagement mutuel, la réciprocité et la confiance, créatrices d'un état affectif favorable à la collaboration (Donada et Nogatchewsky, 2005). Ces normes favorisent une collaboration harmonieuse et de long terme entre les parties. Elles améliorent la pérennité et la performance de la relation (Narasimhan et al., 2009; Yang et al., 2008). La théorie de l'échange social dans son aspect confiance permet d'expliquer la relation, propriétaire de TPE empruntant auprès de l'EMF. Le premier doit présenter les critères favorables qui suscitent la confiance du deuxième. Plusieurs auteurs ont étudié les facteurs qui concourent à la relation personnelle

entre le propriétaire de TPE et l'EMF, qui renforcent la confiance et favorisent l'octroi d'un prêt. Il s'agit notamment de la taille moyenne du prêt (Mosley, 1996), du montant du crédit moyen octroyé pondéré par le PNB par habitant (Cull et al., 2009; Hermes et al., 2008; De Bruyne, 2008; Dewez, 2008), du pourcentage de femmes clientes (De Bruyne, 2008; Armendáriz et Morduch, 2010), du nombre d'emprunteurs actifs rapporté au portefeuille de crédits (Dewez, 2008; Gutiérrez-Nieto et Serrano-Cinca, 2008; Daley-Harris, 2009), de la plus grande taille du prêt offert, de l'historique financière de l'entrepreneur (Feldman, 1997), de la solvabilité du propriétaire de TPE (Ang, 1992; Mester, 1997). Cette liste n'est pas exhaustive. Dans notre contexte, nous en avons mobilisé d'autres, la moyenne sur les montants empruntés par le même propriétaire de TPE, la proximité géographique de la TPE avec le siège de l'EMF, la destination des sommes empruntées et l'expérience du propriétaire de la TPE à l'emprunt ou la récidive. Ces facteurs supposés créer une relation de confiance entre le prêteur et l'emprunteur, permettent-ils réellement de favoriser l'octroi du prêt ? Nous sommes intuitivement tentés de répondre par l'affirmative. Cependant, nous examinerons pour la suite les différents déterminants pressentis pour expliquer la confiance des EMF pour octroyer ou pas des prêts afin de financer des TPE.

### **2.1. Niveau du montant du prêt**

Hermes et al. (2008) utilisent le niveau du montant moyen comme variable pour mesurer la propension de prêt aux pauvres. Les prêts des montants élevés impliquent des remboursements s'échelonnant sur plusieurs années, difficiles à surveiller par rapport au remboursement hebdomadaire usuel en microfinance (Wampfler, 2002; Klein et al., 1999). Nous acceptons l'idée selon laquelle plus les horizons temporel et spatial s'élargissent plus l'incertitude croît. « C'est ainsi que le temps qu'il fera dans un avenir proche n'est selon Keynes que modérément incertain... Suivant cette conception, c'est le futur et le long terme en particulier qui sont incertains » (Moureau et Riveau, 2004). Plus la proximité temporelle est forte, plus l'incertitude diminue. C'est pourquoi les EMF accordent des crédits à court terme. Les montants prêtés élevés, rendent les clients propriétaires d'une TPE, très risqués. Nous retenons comme Mosley (1996), la moyenne des montants déjà empruntés par le propriétaire de TPE comme proxy du niveau de montant prêtés.

Nous inférons alors l'hypothèse **H<sub>1</sub>** : « **Plus le niveau de montant prêtés est élevé, plus la TPE est financée.** »



En effet, les gros montants remboursés à court terme par le propriétaire de TPE, permettent une grande rentabilité de l'EMF et une surface d'investissement plus large pour la TPE. Ils connotent également d'un bon client qui honore ses dettes donc qui bénéficie « d'incitation dynamique » et de la progressivité des montants prêtés.

## 2.2. Proximité géographique

Les propriétaires de TPE sont généralement des personnes ayant une certaine proximité géographique avec l'EMF car ils habitent le quartier ou l'arrondissement. La proximité entre les structures d'appui et les entrepreneurs est souvent invoquée (Levratto 1992 ; Petersen et Rajan, 1994). L'ancrage local des relations économiques fondées sur des rapports de proximité est fondamental pour ces relations de service et il est le garant d'un lien de confiance indispensable (Servet, 1999). La proximité permet en effet de pallier les asymétries d'information et d'instaurer la confiance grâce à un rapprochement entre les différents acteurs. Le concept de proximité a été longtemps introduit dans la microfinance comme une mesure permettant de réduire le risque (Servet, 1996; Mayoukou, 2000; Lelart, 2006, 2008). Elle est aussi un facteur de performance pour l'EMF. La perception de l'incertitude est profondément égocentrée (Schwach, 1993). "L'importance des êtres, des choses et des événements diminue nécessairement avec la distance à mesure que décroît leur perception elle-même" (Moles et Rohmer, 1978). La proximité relationnelle entre la banque et la TPE peut significativement améliorer l'information disponible et réduire les effets négatifs de l'asymétrie d'informations (Binks et Ennew, 1997). Le concept de « territoire financier » élaboré par Belletante (1991) va dans le même sens. Cela justifie l'effet de microcosme de Mahé de Boislandelle (1996). C'est pourquoi le champ d'action d'un EMF tend à se limiter à l'environnement le plus proche, car le risque est réduit au minimum. Cependant, il faut relativiser le pouvoir de la proximité. Elle peut engendrer des effets négatifs car l'exacerbation de l'effet de proximité peut amener l'EMF, par excès de confiance aux clients propriétaires de TPE, proches, à occulter totalement ce que Julien (2001) appelle les signaux faibles.

**Nous inférons alors l'hypothèse H<sub>2</sub> : « Plus la TPE est située à proximité géographique de l'EMF prêteur, plus elle est financée. »**

En effet, un établissement de microfinance est considéré comme une banque de proximité et la proximité géographique est un réducteur de risque de défaut. Nous considérons la proximité



à l'EMF toute TPE qui se situe dans le même arrondissement que le siège de l'EMF c'est-à-dire dans un rayon de 4 km environ. Cette distance géographique est retenue pour opérationnaliser la variable proximité.

### 2.3. Destination du prêt

Les contrôles d'utilisation productive des montants prêtés (Laffont et N'guessan, 2000) permet de limiter le risque de défaut. L'EMF doit s'assurer qu'il accorde des prêts sur la base du retour à l'investissement de l'activité. La destination du prêt accordé est une obligation qui consiste à faire une utilisation du crédit à bon escient. Il est donc difficile de se soustraire d'une telle obligation de contrôle que Sen (2000) qualifie de "carte à l'échange". Ce contrôle dissuade du détournement des prêts accordés de leur destination contractuelle originelle ou de négliger l'aboutissement du projet (Ghatak et Guinnane, 1999). Les emprunteurs propriétaires de TPE ont peu de nantissement et utilisent éventuellement leurs prêts pour d'autres objectifs notamment la consommation domestique courante.

Nous inférons alors l'hypothèse **H<sub>3</sub>** : « **Plus le prêt octroyé à la TPE est destinés à l'investissement, plus elle est financée.** »

En effet, une TPE qui investit peut réserver une partie du retour à l'investissement pour rembourser sa dette.

### 2.4. Expérience ou récidive à l'emprunt

Un remboursement de prêt signifie que le propriétaire de TPE peut obtenir l'accès à un nouveau prêt, probablement plus important. C'est le principe de progressivité du crédit qui joue un rôle important en incitant au respect des engagements (Hudon et al., 2009). De ce fait, le montant plafond de crédit peut être étendu sans regarder l'historique de l'emprunteur, s'il honore ses prêts antérieurs que Morduch (1999) et Simtowe et al. (2006) qualifient « d'incitation dynamique ». De ce fait, le nombre de prêts déjà contracté par un client auprès du même EMF, qui mesure son expérience à l'emprunt ou sa récidive, augmente. Schreiner (1999) a évalué des coefficients du modèle *logit* du risque et a mis en évidence le changement du risque en fonction de l'expérience. Un coefficient positif augmente le risque et un coefficient négatif diminue le risque. Plus le nombre de prêts accordés antérieurement est élevé, plus la possibilité des arriérés coûteux diminuent. L'auteur montre que les arriérés sont en pourcentage 5 points moins probables pour un emprunteur à sa huitième (8<sup>ème</sup>) fois que

pour un emprunteur à sa première (1<sup>ère</sup>) fois. Les emprunteurs qui ont déjà reçu plusieurs prêts sont perçus comme moins risqués. La responsabilité d'évaluer périodiquement l'exposition aux risques de l'EMF ou celle de déterminer sa stratégie de gestion du risque, relève de l'équipe managériale. Cette évaluation est entre autres fonction de son contexte juridique, de ses sources de fonds, de son taux d'intérêt, de ses conditions de remboursement, de la localisation de ses clients et leur secteur d'activité (Goldberg et Palladini, 2011). Le financement de la TPE par l'EMF est assimilé aux prêts personnels accordés aux propriétaires de TPE. Ce dernier présente un risque non négligeable pour l'EMF.

Nous inférons alors l'hypothèse **H<sub>4</sub>**: « **Plus la TPE récidive à l'emprunt auprès d'un même EMF, plus elle est financée.** »

En effet, la récidive peut être perçue comme un facteur favorable par l'EMF, c'est un critère qui caractérise un bon client, qui rembourse sa dette antérieure pour que l'EMF lui octroie un nouveau prêt éventuellement plus important (incitation dynamique).

En somme, notre étude empirique retient comme déterminants potentiels le nombre de prêts déjà contractés ou expérience du propriétaire de TPE ou la récidive. La moyenne des montants empruntés, la proximité géographique de l'emprunteur propriétaire de TPE et la destination des montants reçus.

### 3. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Nous cherchons à expliquer les raisons qui concourent au financement ou non des TPE par les EMF qui existent déjà. Nous retenons le contexte des EMF qui octroient des prêts individuels. Nous allons explorer les conditions qui décrivent, expliquent et font comprendre ce financement ou pas. Nous étudions cette problématique sous le prisme de 168 propriétaires-dirigeants de TPE, qui empruntent auprès d'un EMF. Selon Yin (2003), cette démarche empirique étudie un phénomène contemporain considéré dans un contexte réel. Cette méthode permet d'identifier la question et de choisir des outils de mesure avant de lancer la recherche principale. Nous adoptons dans cette étude, une démarche inductive en partant de des données empiriques. Nous sommes sur le sillon de Glaser et Strauss (2007) aussi bien que Locke (1996) et Walsh (2017). Nous utilisons la technique mixte quali-quant, l'analyse qualitative comparée (QCA), qui est une technique hybride qualitative et quantitative (Marx et al., 2013; Ragin, 1987). Nous exposons par la suite le cadre théorique que nous mobilisons pour le choix de financement des TPE à savoir, la théorie du compromis et la théorie de l'ordre

hiérarchique. Nous présenterons d'une manière succincte la méthode QCA notamment les généralités, la calibration des variables, la table de vérité, les données et l'opérationnalisation des conditions.

---

### 3.1. Méthode qualitative comparée (QCA)

#### 3.1.1. Généralités

La méthode mixte QCA créée par Ragin (1987) est basée sur l'algèbre de Boole et sur la théorie des ensembles. Les variables explicatives et expliquée peuvent être quantitatives ou qualitatives (Marx et al., 2013; Ragin, 1987). Elle se concentre sur l'étude de petits, moyens ou grands nombres de cas empiriques à examiner (de 10 à 256) et sur la complexité causale quand un résultat peut résulter de plusieurs combinaisons différentes d'attributs de cas. L'algèbre booléenne permet aux chercheurs de lier les combinaisons de présence (=1) ou d'absence (=0) d'attributs causalement appropriés à un résultat. Une étude QCA peut être organisée en cinq (5) étapes. La première étape consiste au choix d'un résultat d'intérêt et des cas pour lesquels ce résultat est approprié. La deuxième étape implique le calibrage qui évalue le résultat aussi bien identifie les attributs supposés être causalement lié au résultat basé sur la théorie et la connaissance des cas. La troisième étape exige la construction d'une table de vérité, comprenant toutes les combinaisons possibles d'attributs explicatifs. La quatrième étape entraîne la réduction théorique du jeu de la table de vérité; La cinquième étape implique la représentation et l'interprétation des formules. Pour plus de détails opérationnels, Ragin (2000); Ragin et Strand (2008), sont de bonnes références. Ces dernières années, les sciences de gestion sont devenues le champ de croissance le plus rapide pour des applications de QCA (Rihoux et al., 2013).

#### 3.1.2. Calibration ou dichotomisation des variables

Les variables sont calibrées c'est-à-dire à partir de certains seuils, leur modalités sont transformées en binaire (0 et 1). Dans un tableau statistique, chaque ligne représente un cas empirique (dans notre cas 168 lignes). Nous calibrons des jeux des données brutes de variables catégoriques ou continues avec des critères de calibrage tant externes qu'internes. Les critères externes résultent de la connaissance théorique antérieure, tandis que des critères internes suivent l'analyse empirique des données disponibles. Le nombre de variables explicatives à retenir par rapport au nombre de cas empirique disponibles, devrait être le plus faible possible. Dans notre cas quatre (4).

#### 3.1.3. Table de vérité

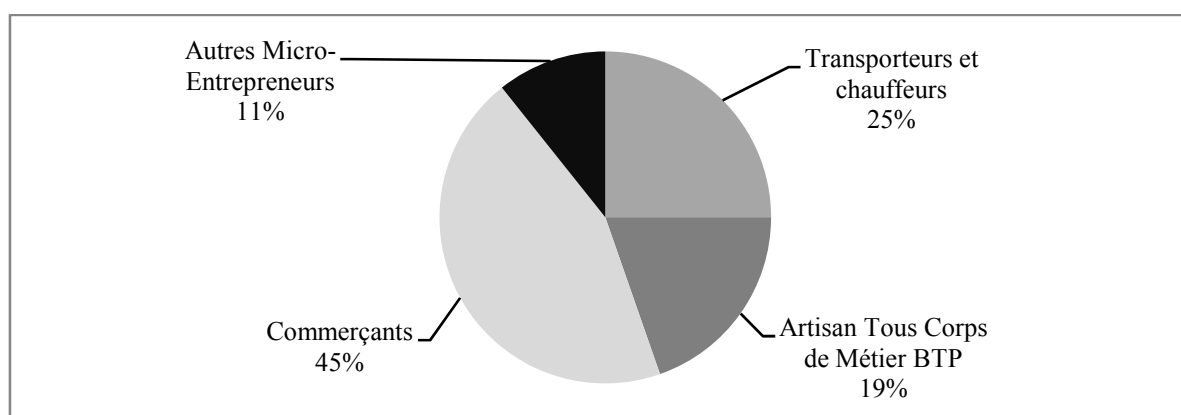
Après le calibrage du résultat et des attributs, les données sont analysées utilisant des tables de vérité (Ragin, 2000 ; Ragin et Strand, 2008). Une table de vérité est construite pour dresser la carte de la diversité logiquement possible et empiriquement observée de cas. La table de vérité est un tableau de  $2^k$  lignes (avec k, le nombre de conditions explicatives). Ces lignes montrent toutes les combinaisons logiquement possibles représentant des valeurs de vérité pour des déclarations logiques (Caramani, 2009; Mendelson, 1970). Dans notre cas  $k=4$ , la table de vérité contient  $2^4=16$  lignes (cf. annexe n°1). Le nombre de conditions ou variables explicatives peut facilement surpasser le nombre de cas empiriques. Cela aboutit à un problème de diversité limitée. Pour l'éviter, Marx (2010) et Thygeson et al. (2013) recommandent un rapport plus grand que 3 cas pour une 1 variable explicative dans une analyse contenant 3 ou 4 conditions explicatives. Dans notre cas empirique, 168 propriétaires de TPE ont été exploités ce qui convient largement. Pour chaque ligne de la table de vérité nous comptabilisons le nombre de cas empiriques du tableau calibré. Cela donne les différentes conditions de la variable expliquée ou de la fonction booléenne. Les lignes de la table de vérité qui ne trouvent pas de cas empiriques calibrés, sont des cas logiques. La solution parcimonieuse est celle qui intègre tous les cas logiques qui sont pris en compte pour simplifier la formule finale. La consistance est

utilisée pour décider quelles configurations sont associées à la formule. Les configurations avec une consistance minimum de 85% (Ragin, 2008) sont retenues comme conditions nécessaires et/ou suffisantes dans la formule.

### 3.2. Données et opérationnalisation des conditions

Les données sont extraites sous format Excel, d'une base de données d'un EMF de 2<sup>ème</sup> catégorie situé dans le quartier Lalala Dakar dans le 5<sup>ème</sup> arrondissement de la ville de Libreville. Cette base de données créée en 2013 a permis d'extraire les données en 2017.

**Figure n°1 : Classification des propriétaires de TPE**



**Source :** Auteur avril 2017. A partir d'un extrait de base des données créée en 2013

Un échantillon de 168 propriétaires de TPE, clients de l'EMF a été exploité dont la classification est consignée dans la figure n°1. Les informations recueillies sur ces clients sont le nombre de prêts déjà reçus, les montants des prêts, le nombre de prêts remboursés, le quartier de résidence et la destination des sommes reçues. Nous mobilisons l'analyse qualitative comparée (QCA), pour modéliser le financement des TPE par les EMF.

La variable cible est codifiée par (FINTPE) qui prend la valeur=1 si la TPE est financée par l'EMF; sinon la valeur=0 si elle n'est pas financée par l'EMF. Nous avons retenu quatre conditions explicatives comme facteurs qui peuvent justifier le financement. Il s'agit : « du montant moyen prêté » (MONT), « de la destination des sommes prêtées » (DEST) et « de la proximité géographique de la TPE rapport au siège de l'EMF d'affiliation du client propriétaire » (PROXIM) et « de l'expérience ou de la récurrence, le nombre de prêts déjà consentis à la TPE » (EXPER). L'opérationnalisation des conditions est consignée dans le tableau n°1 (ci-après).

**Tableau n°1 : Opérationnalisation des conditions.**

Variables	Modalité = 1	Modalité = 0
<b>FINTPE</b>	Si la TPE reconnaît être financée par l'EMF	Si la TPE ne reconnaît pas être financée par l'EMF
<b>MONT</b>	Si le montant moyen prêté est $> 1\ 000\ 000\ F$	Si montant moyen prêté est $\leq 1\ 000\ 000\ F$
<b>DEST</b>	Si le prêt est destiné à l'investissement.	Si le prêt est destiné à la consommation domestique
<b>PROXIM</b>	Si l'emprunteur réside dans un rayon $\leq 4\ km$	Si l'emprunteur réside dans un rayon $\geq 4\ km$
<b>EXPER</b>	Si le nombre de prêts déjà accordés $\geq 3$ .	Si le nombre prêts déjà accordés $\leq 2$

Source : Auteur avril 2017.

Les outils logiciels qui ont servis aux différents traitements sont les packages QCA v.2.3 et QCAGUI v.2.3 fonctionnant en tandem développé par Thiem et Dusa (2016) pour la modélisation QCA. Ces applications fonctionnent sous le logiciel de statistique R. Les résultats obtenus sont la table de vérité consignée dans le tableau en annexe n°1 et les formules du financement des TPE (FINTPE) par les EMF et son complémentaire (fintpe) (cf. tableau n°2 ci après).

#### 4. RESULTATS ET DISCUSSIONS

Nous présentons l'essentiel des résultats composés des deux formules QCA (M1) et (M2) donnant respectivement, les conditions du financement des TPE par l'EMF et les conditions de l'exclusion au financement des TPE par l'EMF, une typologie du financement ou pas des TPE et des discussions des résultats.

##### 4.1. Formules ou modèles QCA

Les modèles QCA ci-après ne présentent que les cas parcimonieux ayant pris en compte les cas logiques et éventuellement les cas contradictoires.

**Tableau n°2 : Modèles du financement des TPE et son complémentaire**

<b>Modèle parcimonieux du financement des TPE (FINTPE)</b>
<b>(M1): <math>DEST*(proxim + exper*MONT + EXPER*mont) \Rightarrow FINTPE</math></b>
<b>Modèle parcimonieux complémentaire (fintpe) de l'exclusion au financement des TPE</b>
<b>(M2): <math>proxim + EXPER + MONT + dest \Rightarrow fintpe</math></b>

Source : Auteur avril 2017, formules issues des logiciels QCA v.2.3 et QCAGUI v.2.3.

Les interprétations des formules (M1) et (M2) sont consignées dans la section suivante.

#### 4.2. Typologie du financement/exclusion au financement et Discussions des résultats

Cette typologie scinde en deux groupes les TPE financées et les TPE exclues du financement. Ces TPE se subdivisent respectivement en trois (3) et quatre (4) sous-groupes (cf. figure n°3). L'approche typologique est considérée par certains auteurs comme la plus importante des approches possibles pour faire des découvertes et développer la science (Walsh, 2017).

La formule (M1) qui concerne 13% de TPE, suggère que les TPE du Groupe A (cf. figure n°2) sont financées quand elles destinent essentiellement les sommes empruntées à l'investissement, résultat en accord avec Sen (2000) pour qui, cette destination est la "carte à l'échange". (ET):

- quand paradoxalement, la part des TPE du sous Groupe A1 (cf. figure n°2) ne sont pas situées à proximité géographique du siège de l'EMF prêteur. Ce résultat est en contradiction avec ceux de Belletante (1991); Servet (1996); Binks et Ennew (1997); Mayoukou (2000) et de Lelart (2006, 2008) pour qui, la proximité géographique réduit le risque de défaut.
- quand paradoxalement, la part des TPE du sous Groupe A2 (cf. figure n°2) ne sont pas expérimentées à l'emprunt mais empruntent des montants très élevés, largement au dessus du principe de la microfinance. Ce résultat est en désaccord avec Schreiner (1999); Morduch (1999) et Simtowe et al. (2006) pour qui la récurrence réduit le risque (le propriétaire de la TPE est un bon client car il honore ses précédentes dettes) ce qui devrait entraîner un non plafonnement des montants accordés que Simtowe et al. (2006) qualifient « d'incitation dynamique ». Ce résultat s'oppose à Attali et al. (2007) sur les prêts de faibles montants qui ne sont pas rentables pour les banques commerciales, légitimant l'existence des EMF.
- quand la part des TPE du sous Groupe A3 (cf. figure n°2) sont expérimentées mais empruntent paradoxalement de faibles montants. Ce résultat est en accord avec Schreiner (1999) pour qui, une grande expérience à l'emprunt réduit le risque de défaut. Il s'oppose aux résultats de Morduch (1999) et Simtowe et al. (2006) qui défendent l'idée « d'incitation dynamique » pour les bons clients donc les plus expérimentés. Ce résultat est en accord avec Attali et al. (2007) qui estiment que des prêts de faibles montants ne sont pas rentables pour les banques commerciales.

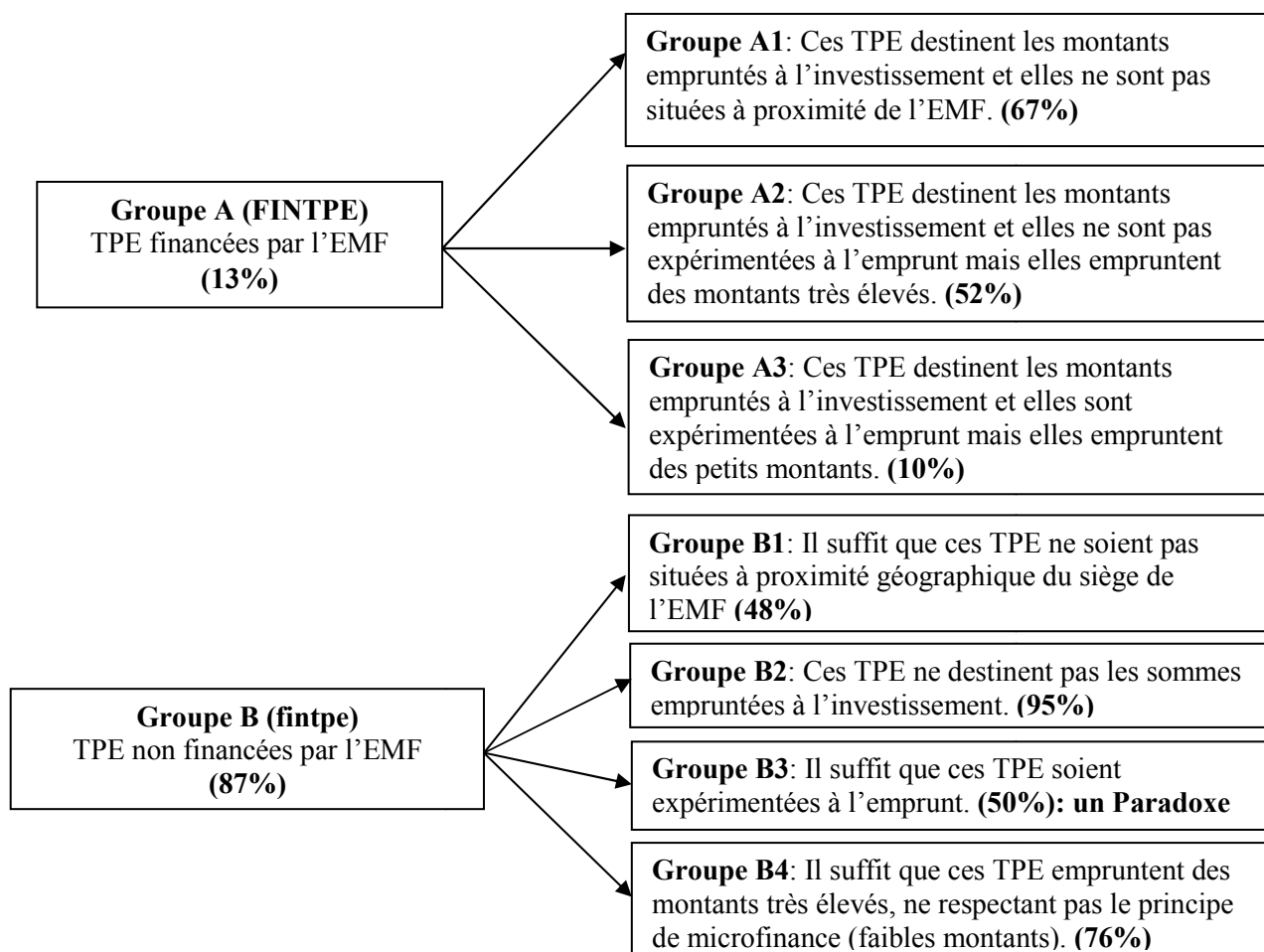
Les trois paradoxes relevés ci-dessus, confortent les résultats de Bardhan et Udry (1999) ; Bloch et Coeuré (1995) sur la présence des propriétaires de TPE à haut risque non identifiables par l'EMF qui impose une externalité négative pour les bons emprunteurs et une externalité positive pour les mauvais.

La formule (M2) suggère que les TPE du Groupe B (cf. figure n°2) ne sont pas financées par les EMF pour les conditions suivantes:

- soit, la part des TPE du sous Groupe B1 (cf. figure n°2) ne sont pas situées à proximité géographique du siège de l'EMF prêteur. Ce résultat est en accord avec ceux de Belletante (1991); Servet (1996); Binks et Ennew (1997); Mayoukou (2000) et de Lelart (2006, 2008) pour qui, la proximité géographique réduit le risque de défaut. L'éloignement favoriserait le risque, par symétrie. Car l'EMF doit supporter des coûts importants pour obtenir les informations liées à ces propriétaires de TPE éloignés.
- soit, la part des TPE du Groupe B2 (cf. figure n°2) ne destinent pas les sommes empruntées à l'investissement. Ce résultat est en accord avec Sen (2000). En effet, ces TPE manquent de "carte à l'échange". Ce qui augmente le risque car les sommes empruntées sont destinées à la consommation domestique.
- soit, il suffit que la part des TPE du sous Groupe B3 (cf. figure n°2) soit expérimentée à l'emprunt. Ce résultat est paradoxal. Il est en désaccord avec Schreiner (1999); Morduch (1999) et Simtowe et al. (2006) pour qui la récidive est un réducteur de risque de défaut donc favoriserait le financement.
- soit, il suffit que la part des TPE du sous Groupe B4 (cf. figure n°2) emprunte des montants très élevés largement au dessus du principe de la microfinance. Ce résultat est également paradoxal. Il est en désaccord avec la définition de Guérin et al. (2006) sur les faibles montants prêtés par les EMF. Ce qui contredit l'argumentaire d'Attali et al. (2007) concernant entre autres la réticence des banques commerciale à prêter de faibles montants qui ne sont pas rentables.



**Figure n°2 : Typologie de financement/exclusion au financement des TPE par les EMF.**



Source : Auteur avril 2017. A partir d'un extrait de base des données de 2013

## CONCLUSION

Nous avons étudié la difficulté qu'éprouvent les TPE à être financées par les EMF du fait de l'asymétrie de l'information et du risque de défaut qu'elles présentent. Ce risque est lié aux caractéristiques subjectives de l'emprunteur propriétaire de TPE vis-à-vis de l'EMF. Nous avons modélisé le financement ou pas des TPE par la méthode QCA à partir des données de 168 propriétaires de TPE extraites en 2013, client d'un EMF urbain enclin à des prêts individuels. Les résultats sont les deux modèles M1 et M2 et la typologie du micro-financement ou pas de TPE. Ces résultats nous permettent de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses de recherche. Nous rejetons l'hypothèse  $H_0$  : « Les EMF servent principalement au financement des TPE ». Dans notre contexte, 87% de TPE ne sont pas financées contre 13%

qui le sont. Nous rejetons l'hypothèse H<sub>1</sub>: « Plus les montants moyens prêtés sont élevés, plus la TPE est financée ». Dans notre contexte, il suffit que ces montants soient élevés pour que les TPE ne soient pas financées. Nous rejetons l'hypothèse H<sub>2</sub> : « Plus le prêt octroyé à la TPE est destiné à l'investissement, plus elle est financée ». En effet, les 13% des TPE financées destinent les montants empruntés à l'investissement contre 95% des 87% restant, qui les orientent vers la consommation domestique. Nous acceptons l'hypothèse H<sub>3</sub> : « Plus la TPE est située à proximité géographique de l'EMF prêteur, plus elle est financée ». Le principe que les EMF sont des banques de proximité est respecté car la majorité des TPE non financées, ne sont pas situées à proximité de l'EMF. Nous rejetons l'hypothèse H<sub>4</sub>: « Plus la TPE récidive à emprunter auprès d'un EMF, plus elle est financée ». La majorité des TPE qui ont une grande expérience à l'emprunt, donc considérées comme honorant leurs remboursements antérieurs, ne sont paradoxalement pas financées. Nous concluons de ces infirmations d'hypothèses que le financement des TPE par les EMF est plus un mythe qu'une réalité dans notre contexte. Nous sommes en droit de nous demander: "que ciblent alors ces EMF?" Ce papier fait un apport au niveau méthodologique, théorique et managérial. Comme apport méthodologique, l'utilisation de méthode mixte, l'analyse qualitative comparée (QCA) nous a permis de modéliser et de réaliser une typologie dans une problématique du champ de l'entrepreneuriat.

Comme apport théorique, nous proposons deux modèles empiriques du financement (M1) et de l'exclusion au financement (M2) des TPE par les EMF en fonction des déterminants tels que le nombre d'emprunts déjà contractés, le montant moyen des sommes empruntées, la proximité géographique de l'emprunteur et la destination des sommes empruntées.

Comme apport managérial, les résultats de cette recherche peuvent servir aux managers des EMF pour améliorer leurs pratiques en ciblant mieux leurs clients surtout les propriétaires de TPE qui sont éloignés géographiquement des établissements et qui peuvent être bon clients. Par exemple la Grameen Bank a réalisé un projet quadriennal d'évaluation et de refonte de produits reposant sur une analyse exhaustive de la clientèle. Elle a considérablement élargi son rayonnement et a amélioré sa viabilité (Dowla et Barua, 2006). Les dirigeants des EMF accordant des prêts individuels peuvent instaurer des contrôles auprès des propriétaires de TPE pour lutter contre les détournements de destination des sommes empruntées afin de les orienter uniquement vers l'investissement. Enfin, ces managers peuvent corriger le paradoxe relevé dans ce papier, en finançant plus les TPE récidivistes car elles honorent leurs remboursements. Ce sont de bons clients qui peuvent bénéficier du principe d'incitation

dynamique ou de la progressivité des montants des prêts.

Nous entrevoyons deux perspectives à ce travail. La première perspective est liée à la double exclusion au financement des TPE par les banques et les EMF. Nous proposons d'étudier qualitativement par des entretiens semi-directifs, la convergence ou la divergence des attentes des dirigeants des EMF et celles des propriétaires de TPE, par des regards croisés, pour mieux comprendre le manque d'engouement dans le financement des TPE par ces EMF. La deuxième perspective est liée aux raisons qui expliquent l'exclusion de financement des TPE mises en relief par les modèles. Nous proposons d'étudier longitudinalement à partir d'un panel de TPE, l'évolution dans le temps et la stabilité ou l'instabilité des modèles empiriques M1 et M2, pour voir si les raisons qui expliquent l'exclusion au financement de TPE trouvées dans cette recherche restent les mêmes.

## REFERENCES

- Adair P. et Adaskou M., (2014).** «Théorie du compromis versus théorie de financement hiérarchique: une analyse sur panel de PME non cotées». 12<sup>ème</sup> CIFPME, Agadir 29,30 et 31 octobre, pp.1-23
- Ang J.S., (1992).** «On the theory of finance for privately held firms». *Journal of Small Business Finance*, 1,185-203.
- Allouche J. et Amann B., (2000).** «L'entreprise familiale: un état de l'art». *Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 3, N° 1, mars.
- Armendáriz B. et Morduch J., (2010).** *The Economics of Microfinance*, 2<sup>nd</sup> Edition, Cambridge, MA: MIT Press.
- Attali J., Arthus-Bertrand Y. et De Lima P., (2007).** *Voyage au cœur d'une révolution: la microfinance contre la pauvreté*, éditions Jean-Claude Lattès.
- Avery R., Bostic R.W. and Samolyk K.A., (1998).** «The evolution of small business finance: The role of personal wealth». *Journal of Banking and Finance*, 22.
- Balkenhol B. et Guérin I., (2003).** « La microfinance en Europe », *Economie et Solidarités*, Vol. 34, n°1, pp.64-81.
- Bardhan P. and Udry Ch., (1999).** *Development microeconomics*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Belletante B., (1991).** « Pour une approche des spécificités financières de la Pme au travers du concept de territoire financier », *Revue internationale PME*, vol. 4, n° 1, p. 30-49.
- Berger A.N. and Udell G.F., (1995).** «Relationship lending and lines of credit in small firm finance». *Journal of Business*, 68,351-382.
- Berger A.N. and 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 and Finance*, 22, 613-673.
- Berlin M. and Mester L.J., (1993).** «Debt covenants and renegotiation». *Journal of Financial Intermediation*, 2, 95-133.
- Bernanke B.S. and Gertler M., (1989).** «Agency costs, net worth, and business fluctuations». Ed. *The American Economic Association* pp.14-31
- Binks M.R. and Ennew C.T., (1997).** « Smaller businesses and relationship banking : the impact of participative behavior », *Entrepreneurship, Theory and Practice*, vol.21,n°4,p.83-92.

- Blau P.M. (1964).** Exchange and power in social life, Wiley, New York.
- Bloch L. et Coeuré B., (1995).** « Imperfection du marché du crédit, investissement des entreprises et cycle économique ». *Economie et Prévision*, n° 120, 1995-4. pp.161-185.
- Caramani D., (2009).** Introduction à la méthode comparative avec algèbre Booléenne. Mille Chênes, CA : Sage.
- Creusot A.C. (2007).** « L'état des lieux de la microfinance au Cameroun », BIM n° - 09 mai.
- Cropanzano R. et Michell M.S., (2005).** «Social exchange theory: An interdisciplinary review», *Journal of Management*, vol. 31, n°6 p.1-27.
- Cull R., Demirgüç-Kunt A. et Morduch J., (2009).** « Microfinance Meets the Market », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, no 1, p. 167-192.
- Daley-Harris S., (2009).** State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009, the Microcredit Summit Campaign, Washington, D.C., USA.
- De Bandt J. et Nowak M., (2006).** « Le micro-crédit en Europe. L'action forcément conjointe des marchés et de la collectivité?», *Revue d'Economie Industrielle*, vol. n°116, 4, pages 1-1.
- De Bruyne B., (2008).** Summary of Social Performance Indicators Survey, Dialogue Européen n° 1, Plateforme européenne de la microfinance.
- Deeks J., (1973).** «The small firm—asset or liability?», the journal of management studies February.
- De Lima P., (2007).** « Voyage au cœur d'une révolution la microfinance contre la pauvreté », Paris: JC Lattès.
- Dewez D., (2008).** «The Role of Socially Responsible Investors in the Social Performance of Microfinance Institut», Dialogue Européen n°1, Plateforme Européenne de la Microfinance.
- Diamond D.W., (1984).** «Financial intermediation and delegated monitoring». *Review of Economic Studies*, 51,393-414.
- Donada C. et Nogatchewsky G., (2005).** « Vingt ans de recherches empiriques en marketing sur la performance des relations client-fournisseur », *Recherche et Application en Marketing*, vol.20, n°4, p.71-96.
- Dowla A. and Barua D., (2006).** The poor always pay back The Grameen II story, Kumarian Press Bloomfield CT.
- Dwyer F., Schurr P. et Oh S., (1987).** «Developing buyer-seller relationships», *Journal of Marketing*, vol. 51, p.11-27
- Feldman R., (1997).** «Banks and a big change in technology called credit scoring». The Region, Federal Reserve Bank of Minneapolis, September, pp. 19-25.
- Ferrier O., (2002).** Les très petites entreprises De Boeck., Bruxelles: De Boeck.
- Fricke Sr. and Veronika O., (2011).** Nachhaltig investieren in Mikrofinanz? Erkelenz Marketing. In: Fricke, Sr. Veronika osf (2011), Nachhaltig investieren in Mikrofinanz, S Menschen, Heft 2/2010, S. 24-36. Hamburg.
- Ghatak M. and Guinnane T.W., (1999).** «The economics of lending with joint liability: theory and practice». *Journal of Development Economics*, Vol.60, pp. 195-228.
- Glaser B.G. and Strauss A.L., (2007).** The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research. New Brunswick, NJ: Aldine Transaction.
- Goldberg M. et Palladini E., (2011).** Gestion du risque et création de valeur avec la microfinance by The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, ed. Eska, Paris, 179pp.
- Gueguen N., (2004).** Psychologie de la manipulation et de la soumission, Paris, Dunod.
- Guérin I., (2002).** Systèmes de micro finance et gestion de l'information: médiation, détournement et appropriation de l'information. in Drumaux, A, Mattijs, J.(éd) Défis de l'information et pilotage des entreprises, AUF, Jouves, P221-235.
- Guérin I., Kamala M.G., Pairault Th. et Servet J.M., (2006).** Microfinance en Asie : entre traditions et innovations Paris/Pondichéry, Khartala, /IFP/IRD
- Gutiérrez-Nieto B., Serrano-Cinca C. and Marmolinero C., (2009).** «Social efficiency in microfinance institutions». *Journal of operational research society*, 60, pp 104-119.
- Harhoff D. and Korting T., (1998).** «Lending relationships in Germany: Empirical results from survey data». *Journal of Banking and Finance*, 22,1317-1354.

- Harris M. et Raviv A., (1991).** « The theory of capital structure », *Journal of Finance*, vol. 46, n°1, p. 297-355.
- Hermes N., Lensink R. and Meesters A., (2008).** «Outreach and efficiency of microfinance institutions», SSRN working paper n°1143925.
- Hollinger F., (2004).** Financing Agriculture Term Investments, *Agricultural Finance Revisited*, n°7, FAO/GTZ.
- Hudon M., Labie M. et Perilleux A., (2009).** Microfinance pour l'agriculture des pays du Sud : état des lieux et tendances actuelles, in Morvant-Roux S. (éd.), 25-32.
- Joumady O., (2001).** Déréglementation du marché des capitaux et efficacies de l'intermédiation bancaire au Maroc : une analyse micro-économétrique; thèse de doctorat sous la dir. de Jean-Yves Lesueur Lyon 2, 252p.
- Julien P.A., (1998).** The state of the Art in small Business and Entrepreneurship, Brookfield, Ashgate, Aldershot.
- Julien P.A., (2001).** «Les PME à forte croissance et la métaphore du jazz. Comment gérer l'improvisation de façon cohérente», *Revue internationale PME*, vol. 14, n°3-4, p. 129-161.
- Julien P.A. et Marchesnay M., (1994).** «Les PME Bilan et Perspectives». GREPME Économica, Paris et les Presses Inter universitaires.
- Klein B., Meyer R., Burnett J. et Fiebig M., (1999).** Better Practices in Agricultural Lending, *Agricultural Finance Revisited*, n° 3, FAO, GTZ, Eschborn.
- Laffont J.J. et N'guessan T., (2000).** «Group lending with adverse selection». *European Economic Review*, Vol 44, pp. 773-784.
- Lelart M., (2006).** De la finance informelle à la microfinance, ed. des archives contemporaines et AUF, paris.
- Lelart M., (2007).** «Les mutations dans la microfinance: L'expérience du Bénin», Laboratoire d'Économie d'Orléans, Cahier de Recherche, 15 mai.
- Lelart M., (2008).** « Proximité et risque dans la microfinance » ; *Gestion 2000*, Pp 3746.
- Levratto N., (1992).** Une analyse du marché du crédit en termes de rationnement, thèse de sciences économiques, Université de Nice Sophia-Anipolis, Latapses.
- Le Vigoureux F., (1997).** «Entreprise moyenne : structure de propriété et comportement stratégique». *Revue française de gestion* 116 : 71-84.
- Litz R.A., (1995).** «The family business: toward definitional clarity», *Family Business Review* vol.8, n° 2.
- Locke K., (1996).** « Rewriting the discovery of grounded theory after 25 years? » *Journal of Management Inquiry*, 5(3), 239-245.
- Mac an Bhaird C., (2010).** «The Modigliani–Miller proposition after fifty years and its relation to entrepreneurial finance», *Strategic Change*, vol. 19, n°1/2, p9-28.
- Macneil I.R., (1980).** *The New Social Contract. An Inquiry into Modern Contractual Relations*, Yale University Press, New Haven.
- Mahé de Boislandelle H., (1996).** « L'effet de grossissement chez le dirigeant de Pme : ses incidences sur le plan du management des hommes et de la GRH », III Congrès international francophone Pme (CIFPME), trois-Rivières, Québec, p. 101-115.
- Marx A., (2010).** « Crisp-set qualitative comparative analysis (csQCA) and model specification: Benchmarks for future csQCA applications ». *International Journal of Multiple Research Approaches*, 4, 138-58.
- Marx A., Rihoux B., and Ragin C., (2013).** «The origins, development, and application of qualitative comparative analysis: The first 25 years. *European Political Science Review*, 6(1), 115-142.
- Mayoukou C., (2000).** « La microfinance en Afrique centrale : états des lieux et perspectives de Développement ». *TFD*, n°59-60, Juillet–Octobre.
- Mendelson E., (1970).** *Le contour (plan) de Schaum de théorie et les problèmes d'algèbre Booléenne et commutation Circuits*. New York : McGraw-Hill.
- Mester L.J., (1997).** «What's the Point of Credit Scoring? *Business Review*». Sept./Oct., 3-16, Federal Reserve Bank of Philadelphia.



- Modigliani F. and Miller M.H., (1963).** « Corporate income Taxes and the cost of capital: A correction », *American Economic Review*, vol. 53, Issue 3, pp. 433-443.
- Moles A. et Rohmer E., (1978).** *Psychologie de l'espace*, tournai, Casterman.
- Morduch J., (1999).** « The Microfinance Promise », *JEL*, vol. XXXVII, December, p. 1569-1614.
- Morris M.H., (1998).** «What is microenterprise development?», *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol.3, n°2.
- Mosley P., (1996).** «India: Regional Rural Banks». In: *Finance Against Poverty, Volume II: Country Case Studies*, edited by Hulme D. and Mosley P., pp. 316-348. London: Routledge.
- Moureau N. et Rivaud D., (2004),** *L'incertitude dans les théories économiques*, Paris, La Découverte.
- Myers S.C., (1984).** «Presidential address: The capital structure puzzle». *Journal of Finance*, 39, 575-592.
- Myers S.C. and Majluf N.C., (1984).** «Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have». *Journal of Financial Economics*, 13, n°2, 87-221.
- Myers S.C., (2001).** «Capital Structure», *The Journal of Economic Perspectives*, vol.15, n°2, pp.81-102.
- Nachman D.C. and Noe T.H., (1994).** «Optimal design of securities under asymmetric information». *Review of Financial Studies*, 7, 1-44.
- Narasimhan R., Nair A., Griffith D., Albjorn J. et Bendoly E., (2009).** « Lock-in situations in supply chain: A social exchange theoretic study of sourcing arrangements in buyer-supplier relationships.», *Journal of Operations Management*, vol.27, p.374-389.
- Pailot P., (1999).** «Propositions théoriques et épistémologiques pour une méthodologie d'analyse des freins psychologiques des dirigeants de PME lors des transmissions d'entreprise», AIREPME.
- Pallud A., (2005).** « État des lieux du secteur de la microfinance au Maroc », *BIM* n° - 18 octobre.
- Peter S., (2014).** « Comment les très petites entreprise gabonaises échappent aux affres de la crise », in « la gestion de crise :quand les entreprises se trouvent au pied du mur », ouvrage collectif coordonné par Berrich A. et Elarabi A. 2014.
- Petersen M.A. et Rajan R.G., (1994).** « The benefits of lending relationships : evidence from business data », *Journal of Finance*, vol. 49, n°1, p. 3-35.
- Ploetner O. et Ehret M., (2006).** « From relationships to partnerships: New forms of cooperation between buyer and seller », *Industrial Marketing Management*, vol.35, p.4-9.
- Ragin C.C., (1987).** *The Comparative Method*, University of California Press.
- Ragin C.C., (2000).** *Ensemble flou Social Science*. Chicago: Université De Chicago appui presse.
- Ragin C.C. and Strand S., (2008).** «Using QCA to Study Causal Order: Comment on Caren and Panofsky». *Sociological Methods and Research* 36:431
- Reyes G., (2004).** «La moyenne entreprise est-elle spécifique?», 7<sup>ème</sup> CIFEPME, Montpellier.
- Riding A., Orser B.J., Spence M. et Belanger B., (2012).** «Financing new venture exporters», *Small Bus Econ* 38: 147. DOI:10.1007/s11187-009-9259-6.
- Rihoux B., Álamos-Concha P., Bol D., Marx A. and Rezsöhazi I., (2013).** «A comprehensive mapping of QCA applications» in journal articles from 1984 to 2011. *Political Research Quarterly*, 66(1), 175–184.
- Roberts B.W. and Wood D., (2002).** *Personality development in the context of the neo-socio-analytic model of personality*. In Mroczek D. & Little T. (Eds.), *Handbook of personality development*. Erlbaum.
- Sarno D., (2008).** «Capital structure and growth of the firms in the backward regions of the south Italy», *Aplied Financial Economics*, Vol. 18, n°0, p.821-833.
- Schreiner M., (1999).** «A Scoring Model of the Risk of Costly Arrears at a Microfinance Lender in Bolivia», 31p.
- Schwach V., (1993).** « Phénoménologie et proxémique : la méthode d'Abraham moles », *Congrès international de sociologie*, Sorbonne.
- Sen A., (2000).** *Un nouveau modèle économique*. Odile Jacob, Paris.
- Servet J.M., (1996).** « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique. Une approche socioéconomique » in *Revue du Tiers Monde* Tome 37 n° 145. Pp 41-57
- Servet J.M., (1999).** «Exclusion et liens financiers», *Rapport du Centre Walras*, Paris, Economica.

- Servet J.M., (2006).** Banquiers aux pieds nus: la microfinance. Paris, éd. Odile Jacob, 511p.
- Simtowe F., Phiri A. and Zeller M., (2006).** «Determinants of Moral Hazard in Microfinance: Empirical Evidence from Joint Liability Lending Programs», Malawi African Review of Money Finance and Banking, p.5-38.
- Terberger E., (2002).** Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut ?
- Thygeson N. M., Peikes D. and Zutshi A., (2013).** Mixed methods: Fuzzy set qualitative comparative analysis and configurational comparative methods.
- Thiem A., Spoehel R. and Dusa A., (2016).** «Enhancing Sensitivity Diagnostics for Qualitative Comparative Analysis: A Combinatorial Approach». Political Analysis vol.24, v1 pp.104-120.
- Torrès O., (2003).** «Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité», Revue française de gestion, n°144, mai-juin, p. 119-138.
- Townsend R., (1979).** «Optimal contracts and competitive markets with costly state verification». Journal of Economic Theory, 21,265-93.
- Walsh I., (2017).** « Découvrir de nouvelles théories », [http://theconversation.com/decouvrir-de-nouvelles-theories-76546?utm\\_campaign=Echobox&utm\\_medium=Social&utm\\_source=Twitter#republish](http://theconversation.com/decouvrir-de-nouvelles-theories-76546?utm_campaign=Echobox&utm_medium=Social&utm_source=Twitter#republish).
- Wampfler B., (2002).** «Acquis, limites et perspectives de la microfinance en tant qu'outil de financement du développement rural et agricole: l'expérience de l'Afrique de l'Ouest». Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA), Wageningen.
- Wolf Mfère., (2009).** « La Microfinance au Congo-Brazzaville: sa contribution dans le financement de l'économie et les limites de son cadre juridique et institutionnel ». 7<sup>ième</sup> conférence internationale du réseau Globelics, Dakar 6-8 Octobre.
- Yang J., Wang J., Wong C. et Lai K., (2008).** « Relation stability and alliance performance in supply chain », Omega, vol.36, p.600-608.
- Yin R.K., (2003).** Case Study Research: Design and Methods, 3<sup>rd</sup>ed., Thousand Oaks, CA: Sage.



## ANNEXES

### Annexe n°1: Table de vérité du cas traité.

N°	EXPER	MONT	DEST	PROXIM	FINTPE	n	Incl.
1	0	0	1	0	1	4	1.00
2	0	1	1	0	1	5	1.00
3	0	1	1	1	1	6	1.00
4	1	0	1	0	1	1	1.00
5	1	0	1	1	1	1	1.00
6	1	1	1	0	1	4	1.00
7	1	1	0	1	0	23	0.87
8	0	1	0	0	0	26	0.73
9	1	1	0	0	0	26	0.73
10	1	0	0	0	0	11	0.73
11	1	0	0	1	0	7	0.71
12	0	0	0	1	0	9	0.67
13	0	1	0	1	0	30	0.67
14	0	0	0	0	0	8	0.63
15	1	1	1	1	0	7	0.43
16	0	0	1	1	?	0	-

**Source :** Auteur février 2017, table issue des logiciels QCA v.2.3 et QCAGUI v.2.3.

### Annexe n°2: Détermination des consistances et couvertures des conditions explicatives.

Condition	a	b	c	d	fintpe		FINTPE	
					Consistance condition nécessaire	Couverture condition nécessaire	Consistance condition nécessaire	Couverture condition nécessaire
EXPER	73	74	15	6	50,34	<b>92,50</b>	28,57	7,5
exper					49,66	<b>85,95</b>	71,43	17,05
MONT	35	112	6	15	76,19	<b>88,19</b>	71,43	11,81
mont					23,81	<b>85,37</b>	28,57	14,63
DEST	7	140	21	0	<b>95,24</b>	<b>100,00</b>	0	0
dest					4,76	25	<b>100</b>	75
PROXIM	71	76	14	7	51,70	<b>91,57</b>	33,33	8,43
proxim					48,30	<b>86,53</b>	66,67	16,47
					Couverture condition suffisante	Consistance condition suffisante	Couverture condition suffisante	Consistance condition suffisante

**Source:** Auteur février 2017.

$$\text{Consistance condition nécessaire} = \text{Couverture condition suffisante} = \frac{a}{a+b} \text{ ou } \frac{b}{a+b} \text{ et } \frac{c}{c+d} \text{ ou } \frac{d}{c+d}$$

$$\text{Couverture condition nécessaire} = \text{Consistance condition suffisante} = \frac{a}{a+c} \text{ ou } \frac{b}{b+d} \text{ et } \frac{c}{a+c} \text{ ou } \frac{d}{b+d}$$

### Exemple

		EXPER		
		0	1	
FINTPE	0	a=73	b=74	a+b
	1	c=15	d=6	c+d
		a+c	b+d	

a = nombre de cas pour EXPER=0 et FINTPE=0 dans la table de vérité (7<sup>ème</sup> colonne)

b = nombre de cas pour EXPER=1 et FINTPE=0 dans la table de vérité (7<sup>ème</sup> colonne)

c = nombre de cas pour EXPER=0 et FINTPE=1 dans la table de vérité (7<sup>ème</sup> colonne)

d = nombre de cas pour EXPER=1 et FINTPE=1 dans la table de vérité (7<sup>ème</sup> colonne)

- Si la consistance condition nécessaire est supérieure ou égale à 0,80 la condition explicative est dite nécessaire.

- Si la couverture condition nécessaire est supérieure ou égale à 0,80 la condition explicative est dite suffisante.