



**UNIVERSITÉ  
DE REIMS  
CHAMPAGNE-ARDENNE**

Ecole Doctorale SHS 462  
Equipe de Recherche OMI (EA 2065) Organisations Marchandes et Institutions

**THÈSE**

**pour l'obtention du doctorat en Sciences de Gestion**

**La finance peut-elle être solidaire ?  
Le cas de la Banque Tunisienne de Solidarité "BTS"**

**Présentée et soutenue le 10/02/2011 par**

Aïda JAOUA

**Directeur de thèse**

Mr Emile- Michel HERNANDEZ  
*Professeur à l'Université de Reims Champagne-Ardenne*

**Membres de jury**

- Président** Mr Jean-Michel PLANE  
*Professeur à l'Université Paul Valéry Montpellier III*
- Rapporteurs** Mme Catherine LEGER-JARNIOU  
*Maître de conférences HDR à l'Université Paris IX Dauphine*  
Mr Jean-Paul TCHANKAM  
*Professeur à Bordeaux Ecole de Management BEM*
- Suffragant** Mr Martino NIEDDU  
*Maître de conférences HDR à l'Université de Reims Champagne-Ardenne*

## Remerciements

*J'exprime, tout d'abord, toute ma reconnaissance à Monsieur Emile-Michel HERNANDEZ, professeur à l'Université de Reims Champagne-Ardenne, d'avoir dirigé ce travail et en a assuré la rigueur tout au long de son avancement, ainsi que pour ses directives, ses conseils, sa disponibilité, sa compétence et la confiance qu'il m'a accordé durant ces années.*

*Je le remercie non seulement de m'avoir orienté et conseillé dans le travail, mais aussi pour ses qualités humaines.*

*Je tiens à remercier vivement Monsieur Jean-Michel PLANE, professeur à l'Université Paul Valéry Montpellier III, qui a accepté d'évaluer ce travail et de présider le jury.*

*J'adresse mes sincères remerciements à Madame Catherine LEGER-JARNIOU, maître de conférences à l'Université Paris IX, et Monsieur Jean-Paul TCHANKAM, professeur à Bordeaux l'Ecole de Management, d'avoir accepté de participer au jury ainsi que pour l'intérêt qu'ils ont porté à ce travail.*

*J'adresse également mes remerciements à Monsieur Martino NIEDDU, maître de conférences à l'Université de Reims Champagne Ardenne, d'avoir accepté de participer à l'évaluation de ce travail.*

*Je tiens à manifester ma reconnaissance à Monsieur Nizar BENASR, cadre et directeur de la BTS "la Banque Tunisienne de Solidarité" qui m'a ouvert les portes de cette institution et m'a fait ainsi bénéficier de son expertise dans un esprit d'ouverture.*

*Je tiens à remercier tout particulièrement et chaleureusement mon cher mari Aly pour son aide, sa compréhension et son implication pour l'achèvement de ce travail.*

*Ces remerciements ne peuvent s'achever sans une pensée pour ma mère. Sa présence et ses encouragements sont des piliers fondateurs de ce que je suis et de ce que je fais.*

*Merci aussi à mes chers enfants "Ismail et Ahmad" et à Khadija pour leur patience.*

*Une pensée très tendre et reconnaissante pour Hiba et Hammadi qui constituent une véritable source d'amitié, sans laquelle je n'aurais sans doute jamais pu présenter ce travail.*

*A mon Mari et mes enfants  
A la mémoire de mon père  
A ma mère,  
A tous ceux qui me sont chers*

## **RESUME**

**Cette thèse s'inscrit dans une approche institutionnelle d'incitation à la création d'entreprises. La problématique développée porte sur l'analyse des critères de sélection et de financement qu'utilise la première institution de solidarité à la création d'entreprises en Tunisie "la Banque Tunisienne de Solidarité (la BTS)".**

**L'objectif de cette recherche est d'identifier les critères de sélection explicites et implicites utilisés par la BTS pour l'octroi de crédits aux créateurs potentiels "les diplômés de l'enseignement supérieur" et à comparer ces critères à ceux d'autres institutions de financement de l'entrepreneuriat (Benchmarking). Le travail propose un modèle de financement des nouvelles entreprises et sa validation à travers le cas de la BTS dans deux régions différentes (une étude comparative).**

**La recherche montre que la BTS utilise dans sa méthodologie d'octroi de crédits des critères liés à l'entrepreneur et ceux qui sont liés à son projet. En outre, l'environnement exerce une influence sur le choix de ces critères. Dans le cadre de financement des nouvelles entreprises, la confiance semble une condition sine qua non. Une étude qualitative est proposée pour vérifier si les cadres de la BTS l'adoptent effectivement dans leur stratégie et ce qu'ils mettent comme sens derrière ce critère.**

## Table des matières

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>6</b>
LE CADRE GENERAL DE LA RECHERCHE ET SON ORIGINE .....	7
L'APPROCHE ADOPTEE DANS CETTE RECHERCHE.....	9
LA DEMARCHE SUIVIE.....	10
L'ORGANISATION DE LA THESE .....	12
<b>CHAPITRE 1: APPROCHES DE L'ENTREPRENEURIAT .....</b>	<b>14</b>
1.1. UNE APPROCHE DE L'ENTREPRENEURIAT BASEE SUR L'INDIVIDU .....	15
1.2. UNE APPROCHE DE L'ENTREPRENEURIAT BASEE SUR LE MILIEU.....	19
1.2.1. La spécification du milieu de la catégorie des entrepreneurs étudiée .....	21
1.2.2. Le choix de la catégorie des entrepreneurs selon le niveau d'éducation .....	22
1.3. UNE APPROCHE DE L'ENTREPRENEURIAT BASEE SUR LES INCITATIONS INSTITUTIONNELLES A LA CREATION D'ENTREPRISES.....	23
<b>CHAPITRE 2 : CRÉATION ET FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES .....</b>	<b>26</b>
<b>1. LA CRÉATION DES NOUVELLES ENTREPRISES.....</b>	<b>26</b>
1.1. LES PROBLEMES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES .....	27
1.2. LE ROLE DE L'ÉTAT DANS LE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES .....	29
1.3. LES INCITATIONS INSTITUTIONNELLES EN FAVEUR DU FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES .....	31
1.4. LE MICROCREDIT : SOLUTION DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES .....	33
<b>2. LE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES .....</b>	<b>35</b>
2.1. LA DECISION DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES A LA LUMIERE DES DIFFERENTES THEORIES .....	36
2.1.1. La théorie de la décision.....	37
2.1.2. La théorie économique .....	39
2.1.3. La théorie de l'incertain .....	39
2.1.4. La théorie sociologique institutionnelle.....	40
2.2. LES COMPOSANTES D'UNE DECISION DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES .	41
<b>3. LES CRITERES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES.....</b>	<b>44</b>
3.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYEES PAR LA GRAMEEN BANK AU BANGLADESH .....	46
3.1.1. La méthodologie de la Grameen Bank .....	46
3.1.2. Les critères de sélection adoptés par la Grameen Bank.....	48
3.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR L'ADIE EN FRANCE .....	50
3.3. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LES ORGANISMES D'ACCOMPAGNEMENT A LA LEVEE DES FONDS ALF.....	52

3.4. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LA BANQUE CANTONALE VAUDOISE (BCV).....	53
3.5. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LA BANQUE POPULAIRE AU MAROC ..	55
3.5.1. La société de cautionnement mutuel.....	55
3.5.2. L'expérience Maghreb Development Investisment (MADI) .....	56
3.6. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LES BANQUES DU CAMEROUN .....	57
<b>4. SYNTHESE DES DIFFERENTES EXPERIENCES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES.....</b>	<b>60</b>
<b>5. ANALYSE DE LA PROBLEMATIQUE DU FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT DANS LE CONTEXTE TUNISIEN.....</b>	<b>63</b>
5.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LA BANQUE DE FINANCEMENT DES PME (BFPME).....	64
5.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR ENDA (INTER ARABE) TUNISIE.....	65
<b>6. CONCLUSION RELATIVE AU FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT</b>	<b>67</b>
<b>7. TYPOLOGIE DES CRITERES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES : CONSTRUCTION D'UNE GRILLE DE CRITERES .....</b>	<b>70</b>
7.1. L'AGE .....	72
7.2. LE GENRE .....	72
7.3. LA FORMATION.....	72
7.4. LE BESOIN D'ETRE FINANCE .....	73
7.5. LA MORALITE .....	73
7.6. LE POTENTIEL DU PROJET .....	78
7.7. LA CREATION D'EMPLOI.....	78
7.8. LA LOCALISATION DE L'ACTIVITE .....	79
7.9. LE SECTEUR D'ACTIVITE .....	79
7.10. LA POLITIQUE DE L'ETAT .....	79
<b>8. CADRE CONCEPTUEL DE LA RECHERCHE .....</b>	<b>80</b>
<b>CHAPITRE 3 : ASPECTS METHODOLOGIQUES DE LA RECHERCHE .....</b>	<b>83</b>
<b>1. LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....</b>	<b>85</b>
1.1. LA STRATEGIE METHODOLOGIQUE .....	85
1.2. L'OBJET DE RECHERCHE : UN PROBLEME CONCRET .....	86
1.3. LES MODES DE RAISONNEMENT .....	87
1.4. LE POSITIONNEMENT DE LA RECHERCHE .....	90

<b>2. LA COLLECTE DE DONNEES .....</b>	<b>91</b>
<b>3. MÉTHODE D'ANALYSE DE DONNEES.....</b>	<b>92</b>
3.1. LES VARIABLES DE L'EQUATION LOGISTIQUE.....	95
3.2. LA DEMARCHE DE L'ANALYSE .....	96
3.3. LA METHODE D'ANALYSE SUR LE LOGICIEL SPSS.....	98
3.4. LE CODAGE DES DONNEES .....	98
<b>CHAPITRE 4 : ÉTUDE DES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS .....</b>	<b>101</b>
<b>1. PRÉSENTATION DE LA BTS.....</b>	<b>102</b>
1.1. ANALYSE DE LA DOCUMENTATION DE LA BTS.....	103
1.1.1. Objectifs de la BTS.....	103
1.1.2. Politique d'intervention de la BTS.....	105
1.1.3. Collaboration entre les structures d'appui et la BTS.....	107
1.1.4. La clientèle de la BTS .....	108
1.2. LA CLIENTELE ETUDIEE : DES DIPLOMES DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR .....	111
<b>2. IDENTIFICATION DES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS :</b>	
<b>RESULTATS D'UNE ETUDE EXPLORATOIRE.....</b>	<b>113</b>
2.1. IDENTIFICATION DES CRITERES EXPLICITES ET IMPLICITES DE FINANCEMENT DE LA BTS :	
CRITERES LIES A L'ENTREPRENEUR ET FORMULATION DES HYPOTHESES .....	115
2.1.1. Le genre .....	115
2.1.2. L'âge .....	116
2.1.3. La formation .....	117
2.1.4. La catégorie socio-économique .....	118
2.1.5. La confiance (la moralité).....	120
2.2. IDENTIFICATION DES CRITERES DE FINANCEMENT EXPLICITES ET IMPLICITES DE LA BTS :	
CRITERES LIES AU PROJET DE CREATION ET FORMULATION DES HYPOTHESES.....	121
2.2.1. Le potentiel du projet.....	121
2.2.2. La création d'emplois.....	122
2.2.3. La localisation géographique .....	123
2.2.4. Le secteur d'activité .....	125
2.2.5. La politique de l'Etat.....	127
<b>3. SYNTHESE DES RESULTATS DE L'ETUDE EXPLORATOIRE.....</b>	<b>128</b>
<b>4. RESUME DES HYPOTHESES DE RECHERCHE.....</b>	<b>129</b>
<b>5. CADRE DE FINANCEMENT DE LA BTS .....</b>	<b>130</b>
<b>6. RAPPEL DU CADRE GENERAL DE LA RECHERCHE ET</b>	
<b>POSITIONNEMENT DES HYPOTHESES .....</b>	<b>130</b>
<b>CHAPITRE 5 : ANALYSE DES RESULTATS.....</b>	<b>133</b>

<b>1. ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS DE LA BTS DE SFAX .....</b>	<b>133</b>
1.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE SFAX LIES A L'ENTREPRENEUR .....	134
1.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE SFAX LIES AU PROJET DE CREATION .	137
<b>2. ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS DE LA BTS DE LA MANOUBA</b>	<b>142</b>
2.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE LA MANOUBA LIES A L'ENTREPRENEUR .....	143
2.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE LA MANOUBA LIES AU PROJET DE CREATION.....	145
<b>3. SYNTHÈSE DE L'ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS .....</b>	<b>149</b>
<b>4. ANALYSE DES RESULTATS .....</b>	<b>151</b>
4.1. LA MISE EN SITUATION DE L'ANALYSE.....	151
4.2. INTERPRETATION DES RESULTATS .....	153
4.2.1. Test des hypothèses relatives aux critères liés à l'entrepreneur .....	153
4.2.2. Test des hypothèses relatives aux critères liés au projet de création .....	156
4.2.3. Test de l'hypothèse relative à l'influence de l'environnement .....	161
<b>5. ÉTUDE DES PRATIQUES DE LA BTS : RESULTATS D'UNE ETUDE QUALITATIVE.....</b>	<b>171</b>
5.1. PRATIQUES DE LA BTS .....	172
5.2. DOCUMENT DE LA BTS : LA FICHE D'EVALUATION .....	174
5.3. LES QUESTIONS UTILISEES PAR LES CADRES DE LA BTS DANS LES ENTRETIENS AVEC LES ENTREPRENEURS .....	175
5.4. LA DIMENSION DE LA CONFIANCE CHEZ LA BTS .....	176
5.5. SYNTHÈSE DES RESULTATS.....	182
<b>6. DISCUSSION DES RESULTATS.....</b>	<b>183</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>200</b>
<b>1. CONTRIBUTIONS CONCEPTUELLES.....</b>	<b>200</b>
<b>2. CONTRIBUTIONS EMPIRIQUES .....</b>	<b>201</b>
<b>3. CONTRIBUTIONS PRATIQUES.....</b>	<b>203</b>
<b>4. LIMITES ET PERSPECTIVES .....</b>	<b>205</b>
<b>5. CONCLUSION.....</b>	<b>206</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES .....</b>	<b>208</b>

DOCUMENTS ADMINISTRATIFS.....	220
SITES VISITES.....	221
<b>ANNEXES .....</b>	<b>222</b>

## INTRODUCTION GENERALE

Dans un contexte économique où les grandes entreprises semblent stagner, et où les petites entreprises sont susceptibles de mieux tirer "leur épingle du jeu", ces dernières peuvent bénéficier d'une nouvelle dynamique. Depuis quelques années, elles sont devenues la source principale de création de nouveaux emplois (Lasch & al, 2004).

Zghal (2004) stipule que le modèle de développement bâti sur les grandes entreprises a produit de nombreux dégâts, comme la pollution, la croissance de la pauvreté et bien d'autres problèmes. L'auteur affirme que l'emploi est plutôt créé par les petites entreprises et par l'auto emploi des citoyens.

La Tunisie s'inscrit bien dans ce schéma par le nombre d'emplois créés directement par des projets de PME. En effet, 60.000 projets (PME) financés par la Banque Tunisienne de Solidarité "BTS" ont permis de créer, de 1998 à 2002, 86.000 emplois (Naïja, 2001).

Compte tenu de ces chiffres, l'entrepreneuriat est devenu la préoccupation locale, régionale et nationale du pays. En fait, la tendance est de développer une culture positive de l'entrepreneuriat et des mécanismes de comportement de manière à ce que l'innovation et la création se démocratisent. Cependant, le nombre de créations en Tunisie est encore insuffisant pour parler de "routine".

Favoriser l'esprit entrepreneurial et l'innovation est au cœur de la discussion politique et scientifique. En fait, le nombre croissant de publications et de séminaires relatifs aux problèmes de l'entrepreneuriat montre que ce champ de recherche prend de l'importance dans plusieurs pays, dont la Tunisie. Hernandez (2002) indique que la création de l'Académie de l'Entrepreneuriat est le reflet de l'intérêt croissant suscité par ce domaine scientifique.

Ainsi, l'importance de l'entrepreneuriat en tant que discipline scientifique n'attend plus d'être démontrée (Arléo et Hernandez, 2002).

Cependant, les gens ne sont pas attirés par une carrière entrepreneuriale (Lasch & al, 2004). Ils trouvent probablement de multiples obstacles pour créer. La tradition, le contexte socioculturel et économique et l'éducation sont autant de facteurs qui forment des attitudes et des mentalités pour empêcher ou encourager la prise de risque inhérente à toute création.

En fait, cette réalité n'est pas limitée, à notre avis, à ces facteurs. Il existe bien d'autres facteurs qui peuvent inhiber le phénomène entrepreneurial. L'un des plus importants est le facteur financier.

#### **LE CADRE GENERAL DE LA RECHERCHE ET SON ORIGINE**

Fayolle (2004) explique que le manque de ressources est la maladie dont meurent très souvent les jeunes entreprises. C'est aussi la cause qui empêche les nouvelles entreprises de naître. Ces nouvelles entreprises se trouvent limitées dans leurs capacités de développer des fonds et des garanties.

De plus, ces nouvelles entreprises ne rassurent pas les banques faute de garanties.

Pour cela, les entrepreneurs ont recours à des fonds propres provenant de la famille ou des proches ou à des sociétés de capital et dans une moindre mesure à des acteurs institutionnels (par exemple les banques).

Comme le développement est attribué aux petites entreprises, les solutions aux problèmes de financement ne peuvent être ni au niveau des individus, ni au niveau des banques existantes mais au niveau de l'offre de fonds et de crédits adaptés aux besoins de ces nouvelles entreprises.

Ceci montre que l'entrepreneur a besoin d'un cadre plus large que la famille, les amis ou les proches. Il s'agit de l'Etat ou tout simplement du système d'incitation à la création d'entreprises qui aide les jeunes créateurs à la concrétisation de leurs projets. L'État peut donc intervenir en créant des structures d'appui et de financement de la nouvelle entreprise.

Ces nouvelles solutions mises en œuvre par l'Etat pour solutionner les problèmes de financement constituent notre objet d'étude. Nous nous attachons à mieux connaître ces vecteurs de financement que sont les acteurs institutionnels de financement de l'entrepreneuriat. Ces nouvelles institutions ont une mission nouvelle et spécifique et des motivations spéciales traduites par l'octroi de lignes spécifiques de crédit pour le financement des activités sociales. Cette spécificité se voit aussi renforcée par d'autres facteurs qui découlent de la spécificité du demandeur de crédit (l'entrepreneur) (Krieger, 2001).

Comme ces structures n'exigent pas de garanties, ceci suppose qu'elles ont **des approches et des logiques** différentes puisqu'elles emploient d'autres **critères** le plus souvent **virtuels** car les entreprises financées n'existent pas encore. Cette hypothèse est à l'origine de ce travail.

Le caractère novateur et spécifique de ces institutions nous a conduit à nous interroger sur le processus d'évaluation des nouvelles entreprises en vue de leur financement par les institutions d'incitation à la création d'entreprises.

Plus spécifiquement, on souhaite savoir **si on peut allouer des crédits dans le cadre de la solidarité sociale sans exiger des garanties et en se contentant de critères virtuels ?**

Autrement dit, **est-ce qu'on peut concevoir un système d'incitation à la création d'entreprises basé sur un risque partagé ?**

**Et au-delà des critères explicites et formalisés, est ce qu'il existe d'autres critères implicites utilisés par les institutions de financement et d'incitation à l'entrepreneuriat en vue d'assurer une certaine garantie de recouvrements des fonds avancés ?**

Cette recherche est motivée par les constats et objectifs suivants :

- § Une contribution à l'évolution de la recherche sur l'entrepreneuriat afin d'expliquer la dynamique entrepreneuriale en Tunisie. C'est un domaine scientifique qui émerge et qui est soutenu par une demande sociale croissante aussi bien au niveau de la formation qu'au niveau du modèle de développement adopté par le pays.
- § L'étude de l'entrepreneuriat dans le contexte tunisien renvoie à l'étude des facteurs personnels, culturels, sociaux et environnementaux qui stimulent ou inhibent la démarche entrepreneuriale. La connaissance de ces facteurs est intéressante pour les institutions d'incitation et d'appui à la création de nouvelles entreprises.
- § Le nombre réduit de recherches effectuées en Tunisie qui étudient le fonctionnement des institutions d'incitation à la création. En effet, peu de connaissances sur ce sujet ont été obtenues sur un plan empirique. L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute n'a pas véritablement fait l'objet de recherches scientifiques (Valéau, 2005). D'après le rapport d'analyse des expériences internationales de développement de l'entrepreneuriat (2000), la constitution d'une base nationale des entreprises tunisiennes qui servira de support transparent, fiable et pertinent pour tous les acteurs (entrepreneurs, chercheurs, décideurs et institutions d'appui) est intéressante. Ce rapport indique aussi que certaines institutions tunisiennes qui fonctionnent depuis longtemps méritent une attention et une évaluation notamment au niveau des actions initiées et de leur adéquation aux besoins et préoccupations des entrepreneurs.

## **L'APPROCHE ADOPTÉE DANS CETTE RECHERCHE**

Pour identifier les critères de sélection et de financement des nouvelles entreprises, nous avons adopté la posture de certains auteurs qui privilégient des études plus contextuelles (Zghal, 2004 ; Paturel et Masmoudi, 2005). Paturel et Masmoudi (2005) remettent en cause la nature des critères de sélection et l'objectivité des études d'efficacité. Ils recommandent une orientation de la recherche vers des études plus ciblées en se rapprochant du terrain d'intervention et en analysant les moyens et les outils mobilisés dans le fonctionnement de ces structures.

Nous inscrivant dans cette approche, nous avons choisi de nous focaliser sur une institution modèle du financement des entrepreneurs en Tunisie. Il s'agit de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS).

En effet, cette "banque" spéciale, est la première institution tunisienne dédiée exclusivement à la microfinance. C'est une banque d'État représentée dans toutes les villes du pays.

La BTS est apparue en suivant l'exemple de la première organisation de microcrédit créée dans le monde : la Grameen Bank.

Ainsi, cette recherche a pour objectif d'identifier les critères de sélection et de financement des nouvelles entreprises adoptés par la BTS lorsqu'elle passe en revue les projets de création.

S'interrogeant sur la pertinence de ces critères, les recherches consultées (Danjou, 2002 ; Drillon, Lasch et Merdji, 2004 ; Zghal, 2004) montrent qu'ils interagissent différemment selon le milieu et la personne. Pour cela, le champ de recherche suggère davantage une contextualisation des recherches selon la démographie, l'expérience professionnelle ou l'origine socio-économique (Zghal, 2004). L'auteur propose une application de la recherche à des groupes spécifiques d'entrepreneurs. La spécification d'un groupe fait qu'il appartient à un même facteur, tels que l'âge, la formation, ou le milieu, etc.

Le choix de la catégorie des entrepreneurs étudiée dans ce travail est inspiré de certaines recherches (Boissin, Castagnos et Deschamps, 2003 ; Bachelet et al, 2004 ; Lasch, Drillon et Merdji, 2004 ; Loup, 2004 ; etc.). Ces auteurs ont choisi d'étudier une population d'entrepreneurs issus des écoles et des universités : ingénieurs, jeunes diplômés, étudiants ou doctorants. Le facteur commun entre ces entrepreneurs étant leur niveau de formation ou d'instruction.

De plus, les entretiens menés avec les cadres de la BTS confirment un traitement différencié de la clientèle de cette banque pour accorder un intérêt particulier aux jeunes diplômés de l'enseignement supérieur.

Cette étude sera focalisée sur la catégorie des "jeunes diplômés de l'enseignement supérieur". C'est une catégorie qui fait l'objet d'un intérêt particulier de la part de l'Etat.

Compte tenu de ce qui précède, les objectifs seront donc autrement reformulés :

- **Identifier les critères de sélection explicites et implicites utilisés par la BTS pour l'octroi des crédits aux porteurs de projet diplômés de l'enseignement supérieur**
- **Comparer les critères de la BTS en matière d'octroi de crédits par rapport à ceux d'autres institutions financières (Benchmarking)**

#### **LA DEMARCHE SUIVIE**

Le financement des nouvelles entreprises ne se limite pas à une activité de crédit. Il s'agit d'un financement de l'activité sociale. Il réunit donc des éléments financiers aussi bien que sociaux.

Le problème du financement des nouvelles entreprises est résolu, en partie, par la création d'institutions de microfinance (Blanc, 2003 ; Ferraton et Vallat, 2004 ; Demers, 2005 ; Guérin, 2005 ; Vincent, 2005 ; Servet, 2006 ; Yunus, 2006 ; Algan et Cahuc, 2007 ; Nowak, 2007). En fait, il se trouve que les entrepreneurs constituent une population cible de la microfinance (Manai, 2005).

L'apparition de ces institutions est accompagnée par une interrogation croissante sur la capacité de la microfinance à réaliser ses promesses et sur l'efficacité relative de ces institutions dans les contextes particuliers dans lesquels elles interviennent (Servet, 2006).

Alors que la microfinance est en train de développer des outils appropriés et de diversifier ses services, on remarque une concentration de la microfinance sur une population limitée. En fait, certains auteurs (Vincent, 2005 ; Servet, 2006) mettent l'accent sur les limites d'accès aux services de ces institutions. La microfinance répond en partie aux besoins de ceux qui sollicitent ses services (Servet, 2006).

Ces propos illustrent que les institutions de microfinance mobilisent des critères d'accès à ses services. Ce constat amène à essayer de comprendre les pratiques et les méthodologies

de ces institutions, particulièrement quand elles ont un objectif social tout en voulant rentabiliser leur activité de crédit.

Aussi, le milieu d'intervention de ces institutions n'induit-il pas des contraintes particulières de fonctionnement ? Il est donc opportun de comprendre les pratiques et les méthodologies des institutions de microfinance comme solution aux problèmes de financement de l'entrepreneuriat.

Afin de mieux positionner le cadre de cette recherche, nous adopterons une approche de l'entrepreneuriat basée sur les incitations institutionnelles à la création d'entreprises (Zghal, 2004).

Nous tenterons de comprendre la dynamique créée par le système de stimulation et d'incitation à la création d'entreprises.

Cette orientation nous conduit à analyser le fonctionnement des institutions à travers les critères d'appréciation qu'elles appliquent pour sélectionner leur clientèle. Chaque structure est caractérisée par des critères de sélection en fonction de sa capacité d'accueil, de sa stratégie de fonctionnement, des contraintes qu'elle gère, etc. Nous nous intéressons alors à identifier les critères de sélection adoptés par ces institutions lorsqu'elles passent en revue les projets de création.

Les critères de financement des nouvelles entreprises a fait l'objet de plusieurs travaux : Balenghien, 1994 ; Krieger, 2001 ; Dokou, 2004 ; Fayolle, 2004 ; Lasch & al. 2004 ; Loup, 2004 ; Adair, 2005 ; Gaillard, 2005 ; Paturel et Masmoudi, 2005 ; Redis, 2005 ; Servet, 2006.

A partir de ces écrits, nous tenterons de construire une grille de critères de financement de l'entrepreneuriat adoptés par les acteurs institutionnels.

Nous désignerons comme *virtuels* les critères adoptés par ces institutions puisque ces dernières acceptent de financer les entreprises créées avant leur existence.

Aussi, nous supposons que ces institutions ont des approches et des logiques différentes traduites par l'absence de garanties matérielles, nous nous interrogeons comment ces structures peuvent exister et survivre ?

La littérature consultée montre que ces institutions adoptent dans leurs pratiques un critère essentiel et implicite d'octroi de crédits. Il s'agit de la confiance accordée par le banquier à l'entrepreneur.

Aussi, nous nous attachons à mieux cerner ce critère et à savoir si les cadres de la BTS l'adoptent dans leur stratégie et ce qu'ils mettent comme sens derrière ce critère.

La confiance en l'entrepreneur ainsi que les autres critères adoptés par la BTS seront confrontés à ceux qui sont passés en revue dans les autres institutions de financement de l'entrepreneuriat dans des contextes différents (le Bangladesh, le Maroc, la France et le Canada).

A ce niveau, il devient pertinent d'étudier la méthodologie de la BTS de manière à examiner si en plus des critères déjà explicites de financement, d'autres facteurs implicites ne pèsent pas également sur les décisions de ses cadres. En effet, il s'avère que les discours convenus des cadres de la BTS sont différents de leurs pratiques réelles. Ce résultat est un argument soutenant l'hypothèse des critères implicites.

Cet argument nous conduit à poser une autre question : La BTS n'est-elle pas en train de dériver par rapport à son objectif initial pour se rapprocher d'une banque classique ?

Considérant l'hypothèse d'influence du milieu sur le processus de création d'entreprises et éventuellement sur l'appréciation des demandes de crédit reçues par la BTS, une approche comparative est appliquée dans deux régions : Sfax et La Manouba. Ces deux régions se distinguent par plusieurs aspects : localisation géographique, conditions climatiques, activités économiques et dynamique entrepreneuriale.

Pour vérifier empiriquement les critères explicatifs du financement adoptés par les institutions de financement et appliqués sur le cas de la BTS, nous procéderons à l'étude des dossiers de crédits réellement déposés (acceptés et refusés) auprès de la BTS de Sfax et de La Manouba.

#### **L'ORGANISATION DE LA THESE**

Cette thèse est composée de trois parties.

La première est consacrée au cadre conceptuel et théorique. Elle se compose de deux chapitres. Dans le premier chapitre, nous présenterons une revue de la littérature relative au sujet de la recherche. Nous présenterons ainsi les différentes approches relatives à la création d'entreprises et le cadre de la recherche qui s'inscrit dans l'approche relative aux incitations institutionnelles à la création d'entreprises.

Dans le deuxième chapitre, nous présenterons la démarche de la création d'entreprises, les problèmes de financement d'une nouvelle entreprise et les solutions proposées par la

littérature. A ce niveau, nous exposerons la partie la plus importante consacrée à la problématique de cette recherche qui porte sur l'identification des critères de financement et d'évaluation d'une proposition de création d'une nouvelle entreprise. Cette première partie s'achèvera par un cadre conceptuel général déduit de la littérature consultée.

La deuxième partie est formée par un seul chapitre (chapitre 3) consacré aux choix méthodologiques de cette recherche.

La troisième partie portera sur la vérification empirique des hypothèses de recherche et la validation du modèle de recherche à travers son application au cas de la BTS. Cette partie est divisée en deux chapitres.

Le quatrième chapitre commence par une étude exploratoire effectuée sur le cas de la BTS et poursuivie par une formulation détaillée des hypothèses de recherche qui seront intégrées systématiquement dans le cadre conceptuel.

Quant au chapitre 5, il présentera les résultats de cette recherche ainsi que ceux dégagés de l'étude qualitative adoptée pour la vérification de certaines hypothèses. A l'issue de ce chapitre, nous proposons un nouveau cadre de financement des nouvelles entreprises par la BTS.

Enfin, cette thèse sera conclue et achevée par les discussions portant sur les résultats de la recherche et la conclusion générale portant sur les limites de ce travail et les perspectives ouvertes par cette recherche.

## **CHAPITRE 1: APPROCHES DE L'ENTREPRENEURIAT**

L'entrepreneuriat, comme tout événement, est induit par des facteurs. Ceux-ci sont divers et multiples et peuvent être de nature différente : économique, sociale, culturelle, psychologique propre à l'individu, etc.

Sur ce point, la multiplicité de ces facteurs renseigne sur la complexité du processus de création, ce qui a fait l'objet de plusieurs recherches dans le domaine (Danjou, 2002). Ces études ont, par conséquent, conduit à la prolifération de plusieurs approches pour essayer de clarifier ce champ et pouvoir étudier le domaine de l'entrepreneuriat.

Pour ce faire, Stevenson et Jarillo (1990) ont élaboré une typologie des travaux effectués sur l'entrepreneuriat. Ils ont identifié trois catégories d'études. La première est consacrée aux résultats du comportement entrepreneurial, la deuxième aux motifs du comportement qui concernent l'entrepreneur et l'environnement, et la troisième aux caractéristiques du processus entrepreneurial.

Plus récemment, Danjou (2002) stipule qu'il est possible de clarifier ce champ en se recentrant sur les thèmes prégnants qui le parcourent et jouent le rôle de lignes de partage entre grand nombre d'études. Ainsi, cet auteur a pu identifier trois angles d'approches privilégiés par la majorité des chercheurs en entrepreneuriat : l'acteur, le contexte et l'action entrepreneuriale. Le premier angle fait référence à l'entrepreneur qui est à l'origine du processus de création, le deuxième axe réunit les conditions ou les effets de l'action entrepreneuriale, le troisième volet résume le processus entrepreneurial.

Mais comme cette étude n'a pas vocation à expliquer l'intention de créer ou les problèmes de passage de l'intention à l'acte d'entreprendre qui alimentent de nombreuses discussions et recherches, son objectif est alors loin de s'intéresser à l'examen du processus entrepreneurial (deuxième et troisième approches adoptées par Danjou (2002)).

Pour atteindre l'objectif principal de cette étude et dans un but de faciliter l'identification des facteurs stimulant le développement de nouveaux projets de création, on s'est référé à des écrits récents faisant référence également à trois approches : l'entrepreneur, le contexte ou le milieu et les pratiques de stimulation de l'entrepreneuriat (Zghal, 2004). Cet auteur stipule que ces approches forment des paradigmes qui permettent de baliser la voie de la réflexion en entrepreneuriat. La première approche est centrée sur l'individu, ses qualités spécifiques et ses aptitudes personnelles. La deuxième approche mise sur le milieu dans lequel l'entrepreneur exerce son activité. La dernière approche correspond, selon l'auteur,

aux pratiques susceptibles de créer une dynamique entrepreneuriale qui favorise l'emploi et le développement.

Par ailleurs, l'examen de ces approches amène à un résultat intéressant : l'entrepreneuriat est un phénomène multidimensionnel (Danjou, 2002 ; Zghal, 2004).

Ceci appelle un mouvement de la recherche vers des approches plus détaillées et plus globalisantes qui permettent de prendre en compte simultanément plus qu'une seule dimension. Les approches de Danjou et Zghal précédemment citées témoignent de cette nécessité. Et c'est alors cette optique qui sera ici proposée, l'étude se prêtant à considérer plusieurs dimensions du phénomène de la création. Ainsi, l'adoption d'une approche plurielle et multidimensionnelle permettra de mieux saisir la réalité de ce phénomène.

Pour atteindre cet objectif et dans un but de mieux situer et positionner la problématique de cette recherche, on a choisi de structurer le raisonnement autour d'une réflexion. La représentation adoptée pour ce travail suit celle de Zghal (2004) et tente d'explicitier les trois approches qui résument les facteurs stimulant la création d'entreprises propres à l'individu, au milieu et aux incitations institutionnelles à l'entrepreneuriat.

### **1.1. UNE APPROCHE DE L'ENTREPRENEURIAT BASEE SUR L'INDIVIDU**

Cette approche de l'entrepreneuriat met en particulier l'accent sur l'individu et tend à répondre à une seule question : qui est l'entrepreneur ? Elle considère l'entrepreneur selon une seule optique, celle de l'observation de ses aptitudes et de ses expériences personnelles, de l'analyse de ses compétences et de sa formation, de l'examen de sa vision et de ses ambitions.

"Entreprendre, c'est bien entendu toujours créer une entreprise par une personne physique (...)" (Hernandez, 2002). Cette personne accomplit généralement une action que les autres ne font pas. Hernandez (2002) précise que cette action aboutit à la création d'une nouvelle organisation dont le succès est également conditionné par l'entrepreneur.

Filion (1997) présente l'entrepreneur comme un détecteur d'occasions d'affaires, un créateur d'entreprises, un preneur de risques, un informateur du marché, ou encore un organisateur, un coordinateur de ressources, etc. Cet auteur regrette même le fait que la science économique n'ait pas su évoluer pour créer une science du comportement économique de l'entrepreneur.

Par ailleurs, l'entrepreneur se définit selon Bouchikhi (1993) "par rapport à sa personnalité à sa famille, à son savoir-faire technique et à ses compétences managériales, à son

expérience antérieure en entrepreneuriat, à son niveau de formation, à l'environnement culturel dans lequel il évolue et même à la chance qui, selon certains courants de recherche, a une influence sur l'histoire de l'entreprise et celle de son fondateur". Toutes ces caractéristiques appartiennent évidemment à l'entrepreneur et constituent ainsi des facteurs spécifiques qui différencient un entrepreneur d'un non entrepreneur.

Marchesnay et Julien (1996) positionnent l'entrepreneur comme étant l'essence ou le cœur de l'entrepreneuriat. Ils stipulent que malgré la diversité et la variété des facteurs qui peuvent entourer le processus de création, l'intensité de l'action de création et le nombre de nouvelles entreprises dépendent essentiellement de l'entrepreneur et reposent sur sa volonté d'y parvenir.

Ces auteurs ajoutent que le vocable d'entrepreneuriat renvoie dans la littérature à trois champs de recherches : l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et enfin l'entrepreneur lui-même. Chérif (2004) ajoute que l'entrepreneuriat résulte de plusieurs facteurs plus ou moins complémentaires : l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et l'action d'entreprendre ou de conduire une action en étant entrepreneur. De fait, quoique différents, ces facteurs mettent l'accent sur le rôle de l'entrepreneur dans la poursuite de ces actions.

Ainsi, le processus de création depuis la détection de l'opportunité et l'initiation du projet jusqu'à la poursuite et le développement de l'activité reste largement lié à l'initiative de l'individu.

Pour cela, l'entrepreneur est considéré comme un être différent du non entrepreneur (Ranaïvo, 2004 ; Loup, 2004). Cette idée reste, toutefois, à prouver. Cependant, la multiplicité et la variété de tous ces facteurs amènent à s'interroger sur l'existence de plusieurs catégories d'entrepreneurs et plus précisément sur l'émergence d'un profil type (Danjou, 2002). Autrement dit, est-ce que tous les individus sont de futurs entrepreneurs, ou l'entrepreneur a-t-il un profil spécifique ? Et si c'est vrai, en quoi est-il différent des autres ?

Dans un souci de faire la différence entre un entrepreneur et un non entrepreneur, certains auteurs (Danjou, 2002 ; Bradley, 2003 ; Korunka et al, 2003 ; Loup, 2004 ; Ranaïvo, 2004 ; Bares, 2005) s'accordent sur le fait que l'entrepreneur présente des caractéristiques et des conditions spécifiques favorables à la création à savoir la propension à courir le risque, le besoin d'accomplissement, l'autonomie, l'indépendance, etc. Loup (2004) stipule que l'esprit d'entreprise et la capacité d'exploiter les opportunités sont des ressources rares mises au service de réalisations spécifiques et singulières d'un individu sortant du cadre

habituel. L'entrepreneur a ainsi constitué le thème majeur qui a longtemps marqué la recherche en entrepreneuriat (Aldrich et Martinez, 2001). Ces études insistent davantage sur le rôle de l'entrepreneur dans le processus de création en analysant principalement ses caractéristiques psychologiques et démographiques.

L'objectif de cette approche est l'identification d'un ensemble de facteurs liés à l'entrepreneur et stimulant la création de nouvelles entreprises. Il s'agit de catégoriser les entrepreneurs selon leurs motivations ou de chercher à définir un profil type s'il se trouve que ces facteurs sont communs à la population choisie.

Gartner et al (1989), Bygrave et Hofer (1991), Debourse et Pailot (1996) identifient des motivations propres à l'entrepreneur (goût pour le risque, indépendance, profit et goût des responsabilités) et des facteurs de personnalité favorables à la réalisation et au succès du projet d'entreprise. Il s'agit par exemple de l'âge, du niveau d'instruction, de l'éducation, du diplôme obtenu, de la personnalité, etc.

Aussi, Korunka et al (2003) trouvent une relation entre les traits de la personnalité et les motivations à l'entrepreneurship. Ils distinguent trois caractéristiques qui différencient les entrepreneurs des non entrepreneurs : le besoin supérieur d'achèvement ou d'accomplissement, la propension à courir les risques et le champ de contrôle interne.

De même, Dangoumau, Daniel et Bigand (2004) stipulent que les projets de création sont des activités dont la nature spécifique nécessite des capacités spécifiques. Ils identifient des attitudes qui révèlent le "profil idéal du bon professionnel de projet" telles que le bon sens, la prise de risque prudente, et des caractéristiques personnelles et psychologiques attribuées aux entrepreneurs, à savoir l'ouverture d'esprit, l'adaptabilité, l'inventivité et l'investissement.

Plus particulièrement, Vliamos, Fotopoulos et Tzeremes (2003) confirment que l'acte d'entreprendre résulte de facteurs cognitifs (le chômage, la formation, la qualification, etc.) et de motivation (l'existence de réseaux, le financement d'entreprises, les économies personnelles, etc.). Dans le même sens, Tat Keh, Der Foo et Chong Lim (2002) perçoivent l'opportunité comme un phénomène cognitif et considèrent ce facteur comme étant la pierre angulaire de l'entrepreneuriat. Ils trouvent que l'opportunité est directement liée à la perception du risque. Cette dernière est fonction d'autres variables comme la confiance excessive en soi, le biais cognitif, etc.

Boissin, Castagnos et Deschamps (2003) trouvent que l'entrepreneur et son projet ne sont pas, nécessairement, enfermés dans certains clichés ou conditionnements sociaux. Ils identifient, quand même, six facteurs propres à l'individu et motifs de la création :

- § Le premier facteur regroupe des motivations liées à la recherche de l'indépendance, l'autonomie, l'absence d'ordre d'un supérieur, la volonté de contrôler son environnement professionnel (Woo, Cooper et Dunkelberg, 1991 ; Julien et Marchesnay, 1996).
- § Le deuxième facteur est lié aux aspects matériels et financiers pour créer son emploi (Miner, 1997).
- § Le troisième facteur porte sur la dynamique collective, l'esprit d'équipe et le développement de projet.
- § Le quatrième facteur a trait à deux variables : la recherche de reconnaissance et celle du pouvoir.
- § Le cinquième facteur rassemble des éléments liés au caractère individuel de la création : prendre seul ses décisions, individualisme, goût du risque et goût pour le défi (Bird, 1986 ; Miner, 1997).
- § Le dernier facteur comporte deux niveaux : créer pour exploiter un savoir et créer pour se faire plaisir.

Les auteurs cités ci-dessus s'accordent sur le fait que les entrepreneurs présentent des caractéristiques individuelles telles que l'âge, l'éducation, les qualités personnelles (goût pour le risque, inventivité, indépendance, etc.) qui favorisent la création d'entreprises. Bachelet et al (2004) confirment que les héritages et les modèles d'identification reçus dans l'enfance ont un impact sur la volonté d'entreprendre. En effet, des variables socioculturelles peuvent être citées comme le fait d'avoir des parents ou des proches entrepreneurs ou riches, le milieu social, l'éducation, le niveau matériel, etc.

Toutefois, ces approches qui accordent à l'entrepreneur une place primordiale et qui lui confèrent un rôle important en tant qu'initiateur, fondateur de l'entreprise, apporteur de fonds et porteur de projet sont critiquées et jugées insuffisantes par d'autres auteurs (Gartner, 1989 ; Chérif, 2004).

L'entrepreneur ne peut être appréhendé à travers les seules caractéristiques de sa personnalité. Ceci suppose une certaine stabilité de cette dernière et une déconnexion entre l'entrepreneur et l'activité de création. Chérif (2004) stipule que les approches citées ci-dessus tendent à ignorer les dimensions sociales, culturelles et économiques de

l'environnement entrepreneurial qui peuvent tout autant influencer la vie et la réussite de l'entrepreneur et de son projet.

L'idée sous-jacente est que l'entrepreneur est probablement motivé par des facteurs variés qui le concernent mais qui relèvent aussi de son milieu et de son environnement. Ces facteurs l'ont éventuellement aidé à entreprendre. En revanche, ils ne peuvent pas être uniformes dans le temps et dans l'espace car ils varient d'une personne à l'autre et d'une région à l'autre. Danjou (2002) confirme cette idée. Elle explique que l'action entrepreneuriale varie dans le temps et selon la nature du projet et de son contexte.

En outre, l'entrepreneur n'est pas toujours une personne idéale. Il peut ne pas être un acteur novateur mais plutôt un spectateur imitateur. Il peut aussi être entrepreneur parce qu'il a été entraîné dans cette situation. Il peut aussi ne pas avoir la moralité qu'on attend des entrepreneurs.

De plus, l'entrepreneur s'insère dans un milieu formé par une population d'entrepreneurs. Il inscrit ainsi un nouveau système et une nouvelle activité qui peuvent détruire ce qu'ont créé les autres entrepreneurs. Il est évident que ces anciens promoteurs de projets qui sont des vieux entrepreneurs riposteront par des réponses et des actions différentes. Pour cela, l'entrepreneur est considéré, au sens de Schumpeter, comme un perturbateur de l'ordre économique et un synonyme de discontinuité et de déséquilibre. Il est alors important de prendre en compte l'effet de ce milieu sur l'événement de création et vice versa.

## **1.2. UNE APPROCHE DE L'ENTREPRENEURIAT BASEE SUR LE MILIEU**

L'individu est certes animé par son désir, sa passion d'accomplissement, sa vision des choses, son expérience et son instinct mais il marque de son empreinte son milieu. Celui-ci peut être familial, mais aussi social et économique, etc. Dans cette perspective, il s'agit de répondre à une question essentielle : quel contexte familial, social et culturel favorise l'entrepreneuriat ?

Cette approche a pour objectif d'analyser l'individu dans un milieu. Les travaux qui marquent cette approche sont principalement les théories économiques et culturelles (Danjou, 2002). Cet auteur considère que l'entrepreneuriat est un processus social qui ne peut être seulement sous le contrôle de l'individu. Elle argumente en se référant aux travaux de Boutillier et Uzunidis (1999) que l'entrepreneur est un agent social, (que) ses actions s'inscrivent dans un cadre social, institutionnel et économique déterminé.

Bachelet et al (2004) identifient également des facteurs qui forment l'esprit d'entreprendre tels que les projections identitaires, les préférences pédagogiques, la manière de s'inscrire dans la scolarité et de vivre sa vie étudiante, ou encore un passé identitaire associé à un milieu social entrepreneurial.

A ce niveau, Birley (2002) confirme le rôle joué par la famille dans la succession et le succès des affaires. Pour cela, les parents essayent, à travers l'éducation de leurs enfants et les supports financiers de leur fournir des atouts pour devenir des entrepreneurs.

Dans la même ligne de pensée, Daval, Deschamps et Geindre (2002) confirment que l'entrepreneur ne peut pas être appréhendé de manière individuelle. L'acte d'entreprendre n'est donc pas lié aux seules caractéristiques intrinsèques à l'individu (telles que l'âge, le sexe ou le type de personnalité). Il existe des paramètres propres à son passé (l'éducation, l'expérience et les origines familiales) et des éléments relationnels qui peuvent également influencer ses choix et former son capital social. Ces auteurs, en se référant à d'autres travaux, soulignent l'importance de l'insertion des acteurs dans les cadres culturel et institutionnel dans lesquels ils évoluent.

Cette idée conduit à considérer le facteur culturel dans le processus de création d'une entreprise. Certains chercheurs (Hayton, George et Zahra, 2002) insistent sur le rôle que la culture nationale joue sur la création de nouvelles entreprises et le nombre de créations effectives. Ces auteurs déduisent, à partir de 21 études empiriques, une relation entre les caractéristiques de la culture, les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur et les aspects et dimensions de l'entrepreneuriat. Pour cela, l'étude des facteurs déterminants de la création, tout en considérant la dimension culturelle d'un pays, d'une région ou d'un milieu, est intéressante.

Par ailleurs, Drillon, Lasch et Merdji (2004) insistent sur l'environnement socio-économique et notamment sur les externalités de savoirs (le travail en réseaux, les contrats informels, etc.) et sur les propres "savoirs" de l'entrepreneur liés aux qualités individuelles, aux compétences spécifiques, aux expériences professionnelles qui sont autant de facteurs déterminants de la création mais aussi de son succès.

Ces auteurs s'interrogent sur la pertinence à considérer uniquement les facteurs exogènes destinés à favoriser la création ou, sur la nécessité de prendre également en compte les facteurs endogènes propres aux créateurs.

Dans cette étude, c'est l'ensemble qui sera étudié : l'interaction entre facteurs endogènes et exogènes. Considéré ici comme dynamisant l'acte entrepreneurial, le fait que les entrepreneurs soient issus de tous les milieux montre bien toute la complexité du problème difficilement catégorisable. Loup (2004) a montré, dans une étude, que le profil de l'entrepreneur varie selon les territoires et l'histoire du milieu, à savoir les dotations d'infrastructure, le niveau de compétences et de qualification de la main d'œuvre, les capitaux financiers et les services de la région.

Comme c'est observé ci-dessus, les facteurs susmentionnés ne sont pas uniquement propres à l'individu. Ils concernent aussi son entourage et son milieu. Ses choix et ses décisions sont alors fortement influencés par le milieu de l'entrepreneur tels que la famille, le capital social et la culture régionale. En effet, ces facteurs propres au milieu de l'entrepreneur peuvent exercer une influence sur sa volonté de créer. Ils peuvent aussi avoir une influence sur le milieu de l'entreprise.

### **1.2.1. La spécification du milieu de la catégorie des entrepreneurs étudiée**

Les principaux résultats de l'examen de la littérature conduisent à une analyse de la socialité de l'entrepreneur dans un milieu (Bygrave et Minniti, 2000). Il s'agit de comprendre les motivations personnelles relatives à l'histoire de l'entrepreneur et à ses ambitions et l'influence de l'environnement dans les choix et les décisions de celui-ci. Une spécification du milieu s'avère alors nécessaire. Dokou (2004) rappelle que les compétences initiales de l'entrepreneur relèvent de son histoire. Celle-ci est constituée d'un ensemble d'interactions avec plusieurs milieux : familial, scolaire et/ou universitaire, professionnel et social. Il apparaît donc plus judicieux de s'intéresser à une catégorie spécifique d'entrepreneurs. Danjou (2002) ajoute que l'identification de caractères démographiques semblables chez les entrepreneurs permet de prédire le potentiel entrepreneurial d'une population ou d'une région. Cet auteur ajoute que l'exemplarité joue un rôle important dans le milieu de vie des individus favorisant leur esprit d'entreprendre. Il est alors intéressant de vérifier réellement l'impact de ce facteur sur la volonté des individus d'être des entrepreneurs. Ceci peut être possible en comparant deux milieux différents, plus particulièrement deux régions ou deux villes différentes appartenant au territoire tunisien. On comprend, ainsi, pourquoi des individus issus d'un même contexte créent et d'autres non.

L'étude d'une catégorie d'entrepreneurs issue d'un milieu commun permet de cerner les facteurs motifs de la création les plus opérants et les plus adaptés à la Tunisie et de mieux

connaître ainsi le profil de l'entrepreneur tunisien. Ceci permet aussi de mieux apprécier l'idée de vérifier s'il s'agit d'un profil type ou d'une typologie d'entrepreneurs selon l'interaction des facteurs sur chaque entrepreneur.

S'interrogeant sur le degré d'influence de ces facteurs, les recherches susmentionnées montrent qu'ils interagissent différemment selon le milieu et la personne. Pour cela, le champ de recherche suggère davantage une contextualisation de ces facteurs selon la démographie, l'expérience professionnelle, l'origine socio-économique, etc. (Zghal, 2004). L'auteur propose une application de la recherche à des groupes spécifiques d'entrepreneurs.

Pour ne pas reproduire les mêmes travaux menés par certains auteurs et compte tenu de la divergence des facteurs motifs de la création, la question qui se pose à ce niveau est de savoir comment la contextualisation des facteurs peut être réalisable. Zghal (2004) répond que la spécification d'un groupe fait qu'il appartient à un même facteur, tels que l'âge, la formation, ou le milieu, etc.

### **1.2.2. Le choix de la catégorie des entrepreneurs selon le niveau d'éducation**

Le choix de la catégorie des entrepreneurs étudiée dans ce travail est inspiré de certaines recherches (Boissin, Castagnos et Deschamps, 2003 ; Bachelet et al, 2004 ; Lasch, Drillon et Merdji, 2004 ; Loup, 2004 ; etc.). Ces auteurs ont choisi d'étudier une population d'entrepreneurs issus des écoles et des universités : ingénieurs, jeunes diplômés, étudiants ou doctorants. Le facteur commun entre ces entrepreneurs étant la formation ou le niveau d'instruction.

Ces chercheurs confirment que les jeunes entrepreneurs, étudiants ou diplômés, disposent de plus de capacités, de connaissances spécifiques ou de croyances typiques pour la création et l'innovation qui peuvent être évalués au cours de leur vie étudiante, au niveau de faits observables tels que l'autonomie, le dynamisme, la prise de risque, la prise d'initiative, la volonté et la détermination. Ces entrepreneurs sont prédisposés à travailler en équipe, à créer, à entretenir un réseau et à s'organiser, comme ils le font d'habitude pendant les années d'études. A ce propos, Lasch, Drillon et Merdji (2004) reconnaissent un lien positif entre le niveau de qualification et de formation de l'entrepreneur et le taux de survie des nouvelles entreprises. Ce constat va de pair avec les affirmations obtenues de la part du directeur régional de la BTS qui considère que le diplôme constitue un facteur discriminant de la clientèle de cette banque. En effet, l'expérience montre que le succès du projet est souvent attribué au diplôme de l'entrepreneur car ce dernier est un révélateur de

solvabilité du bénéficiaire et détermine le coût du crédit. Ainsi, le système éducatif peut jouer un rôle crucial dans la promotion d'un environnement entrepreneurial.

De plus, ces jeunes diplômés ont un passé qui forge cette capacité d'entreprendre. Lasch et al (2004) stipulent que la création d'entreprises par les étudiants diplômés des établissements de l'enseignement supérieur présente de nombreux atouts notamment en termes de pérennité et de retombées sur l'économie régionale.

Compte tenu de ce qui précède, nous avons choisi d'étudier une catégorie d'entrepreneurs en Tunisie, celle des jeunes diplômés. Cette catégorie de créateurs partage les facteurs d'âge, de vie étudiante et de niveau d'instruction.

Néanmoins, ces jeunes créateurs ne peuvent pas évidemment assumer seuls la responsabilité de créer. Cet acte est le fruit d'un ensemble d'interactions entre des acteurs nombreux et variés : les autres entreprises, les pouvoirs publics, les banques, les financiers, etc. Douba (2005) avance qu'on ne crée pas seul comme l'artiste devant sa toile, on crée avec d'autres et pour d'autres (transversalité et interdisciplinarité).

A ce propos, François-Noyer (2003) stipule que le processus de création est complexe et aboutit, à force d'interactions nombreuses avec l'environnement, à la création d'un réseau de soutien à l'entreprise nouvellement créée. L'entrepreneur a besoin dans certains cas d'un cadre plus large que la famille, les amis ou les proches. L'Etat et ses institutions peuvent aider les jeunes créateurs à la concrétisation de leurs projets.

### **1.3. UNE APPROCHE DE L'ENTREPRENEURIAT BASEE SUR LES INCITATIONS INSTITUTIONNELLES A LA CREATION D'ENTREPRISES**

Il est précédemment indiqué que l'entrepreneuriat constitue une source de création d'emplois et donc de développement. L'Etat peut ainsi collaborer à la constitution d'un milieu propice à la création de nouvelles entreprises créatrices de valeur et de richesse (Zghal, 2004). En effet, l'Etat joue un rôle considérable dans la détermination de l'environnement des affaires. Il peut encourager les gens à identifier de nouvelles ressources ignorées mais vitales pour le pays à savoir l'initiative, la créativité, l'auto emploi, le dynamisme et la flexibilité. C'est ainsi que l'Etat peut participer à la formation d'un esprit entrepreneurial. Et, même si les gens ne créent pas, ils peuvent avoir un profil d'entrepreneurs.

Pendant la phase de démarrage, les besoins de l'entrepreneur sont essentiellement jugés d'ordre financier puisque l'entreprise ne dispose pas encore de cash flow pour soutenir ses

activités. Pour cela, l'entrepreneur a surtout recours à des fonds personnels ou à ceux provenant de connaissances et dans une moindre mesure des institutions financières.

En fait, peu d'établissements financiers acceptent de fournir à l'entreprise le capital nécessaire à son démarrage. A cette étape, les investisseurs ne disposent pas de visibilité concernant la rentabilité et la pérennité de l'entreprise. Le problème majeur des entrepreneurs est l'insuffisance des sources de financement (Ranaivo, 2004).

De plus, il n'est pas évident que l'entrepreneur possède lui-même une fortune personnelle ou familiale suffisante pour assurer le financement de son projet. Tel est le cas de certains jeunes diplômés.

C'est vrai que les jeunes diplômés éprouvent une propension plus grande à l'innovation, l'indépendance, l'accomplissement (Lasch et al (2004) ; Ranaivo, 2004), mais ils auraient surtout besoin d'argent. De plus, ils sont souvent privés d'expérience et de capitaux. L'événement de création est donc lié à un problème de capitaux et de ressources.

La fragilité de la population des jeunes diplômés et l'intensité des contraintes et des pressions de l'environnement exigent une attention particulière de la part des autres acteurs (Mezhoudi, 2004). Cet auteur montre le rôle grandissant de ces acteurs (l'Etat, la famille, la société locale et les institutions financières) dans l'accompagnement des créateurs et l'amplification de la dynamique entrepreneuriale.

L'entrepreneur essaye, ainsi, de collecter des ressources et des capitaux par divers biais. Pour cela, il a souvent recours à des organismes et structures qui interviennent dans le domaine de création de nouveaux projets. Mustar (2003) a mené une étude qui confirme que le développement d'une entreprise issue de la recherche nécessite la création d'un réseau d'acteurs diversifiés composés d'autres entreprises, de sociétés de financement et d'institutions publiques. Ces acteurs, qui accompagnent les entrepreneurs, caractérisent le cadre institutionnel d'incitation à la création d'entreprises.

En Tunisie, l'Etat a favorisé une ligne spécifique de crédits en faveur des entrepreneurs. De la sorte, l'Etat a mené en concertation avec le système bancaire une réflexion sur la possibilité de mise en place d'un système ou d'une structure de soutien pouvant profiter aux jeunes créateurs. Autrement dit, et face à la rareté de l'offre des crédits, l'Etat a fourni une solution alternative entre les crédits bancaires des banques commerciales et le crédit inaccessible du marché informel. Cette solution a donné naissance à une organisation

chargée d'aider les entrepreneurs à concrétiser leurs idées dans des projets rentables. Il s'agit de la Banque Tunisienne de Solidarité (la BTS).

Cette structure définit un espace de soutien en termes de conseil et de financement pour des porteurs de projet rentable. Elle vient répondre à un nouveau besoin à savoir procurer des ressources nécessaires à la création d'entreprises, donner un nouvel élan à la concrétisation des initiatives et susciter une plus grande participation de tous les acteurs pour un développement de base (Note relative à la politique d'intervention de la BTS, 1998).

Cette banque spéciale est la première institution dédiée exclusivement au financement des entrepreneurs. C'est une banque d'Etat représentée dans toutes les villes du pays. La BTS constitue ainsi l'expérience clé qui peut être étudiée en Tunisie.

Par ailleurs, quelle est la spécificité de la BTS ? Est ce qu'elle représente réellement une institution appropriée d'aide à la création d'entreprises ? Est-elle animée par une logique entrepreneuriale ou existe-t-il d'autres facteurs qui orientent son fonctionnement ? Comment peut-elle conditionner la viabilité des projets qu'elle finance et garantir le paiement des crédits qu'elle accorde ?

On souhaite que les résultats de cette recherche permettent de répondre à ces questions.

L'étude et l'analyse du fonctionnement des institutions de financement de l'entrepreneuriat permettent de situer les objectifs de cette recherche dans une approche de l'entrepreneuriat basée sur les incitations institutionnelles à la création d'entreprises.

Nous inscrivant dans cette approche, une revue de la littérature relative au fonctionnement des institutions d'incitation à la création d'entreprises est effectuée. Ce travail fera l'objet du chapitre suivant.

## **CHAPITRE 2 : CRÉATION ET FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

### **1. LA CRÉATION DES NOUVELLES ENTREPRISES**

Les théories économiques sont les premières à s'intéresser à l'entrepreneur en analysant son rôle dans l'activité économique (Schumpeter, 1934). D'après ces théories, ce rôle contribue significativement à la croissance économique et à la stabilité sociale. Aussi, l'entrepreneuriat est-il un facteur important dans la croissance et le développement de tout pays (Vincent, 2005).

Patrel et Masmoudi (2005) confirment que la création d'entreprises est l'élément moteur de tout modèle de développement qui peut assurer croissance, emploi et développement. Cette réalité ne cesse de prendre de l'ampleur du fait de l'importance de la PME dans l'économie de tout pays.

Marrekchi (1999) affirme que les PME sont une composante essentielle de l'économie dans tous les pays et ceci à plusieurs titres : "comme outil de renouvellement permanent du tissu économique ; comme éléments composants les réseaux productifs constitués autour de grandes entreprises ; comme entreprises autonomes et spécialisées". L'auteur défend l'idée selon laquelle la création d'entreprises a un rôle déterminant dans la réalisation des objectifs de création d'emplois.

Douba (2005) considère que les entreprises nouvellement créées participent au service public et comblent le déficit. Elles sont considérées comme des laboratoires d'idées. Ce sont aussi des catalyseurs d'actions de terrain ou d'initiatives locales, voire internationales dont le but est de contribuer au renforcement du tissu économique et de la croissance sociale. A cet effet, la création d'entreprise est accompagnée par une cohésion politique et sociale.

Les entrepreneurs peuvent être des membres actifs dans le développement économique voire social car ils peuvent créer des emplois et produire des idées innovantes qui créent de la valeur ajoutée pour eux ainsi que pour leur milieu.

Balenghien (1994) stipule que les petites entreprises sont facteur d'une forme d'auto emploi, d'initiatives et donc de développement et de croissance.

On s'accorde alors à reconnaître l'influence du phénomène entrepreneurial sur la santé économique et sociale d'un pays. Fayolle (2004) indique que les pays dont la santé

économique est florissante sont souvent ceux qui valorisent le phénomène entrepreneurial. Il s'interroge cependant sur le fait que la France ne valorise pas le rôle de l'entrepreneur. Cette interrogation intéresse aussi la Tunisie.

Il est vrai que l'importance de l'entrepreneuriat en tant que discipline scientifique n'attend plus d'être démontrée (Arléo et Hernandez, 2002). Cependant, les gens ne sont pas attirés par une carrière entrepreneuriale (Lasch et al, 2004). Il semble que l'entrepreneuriat est mal reconnu et que les gens ne sont pas intéressés par cet événement. Ceci renseigne sur la présence de certaines difficultés que rencontrent les jeunes pour devenir entrepreneurs.

Fayolle (2004) indique que chaque société présente des spécificités culturelles qui rendent l'acte d'entreprendre paradoxal. L'auteur précise que les discours convergent vers la nécessité d'entreprendre mais le passage à l'acte reste difficile. Cet auteur ajoute qu'en France les raisons dérivent d'une culture, celle de l'Etat providence, de la centralisation excessive, de l'élitisme scolaire non approprié et de cadres administratifs et juridiques encore insuffisamment adaptés.

En fait, les difficultés que rencontrent les jeunes diplômés ne sont pas limitées, à notre avis, aux facteurs culturels. Il existe bien d'autres facteurs qui peuvent inhiber le phénomène entrepreneurial. Il s'agit de certains facteurs sociaux, politiques, administratifs mais aussi financiers. Albert, Fayolle et Marion (1994) affirment que si certains projets entrepreneuriaux ont des atouts considérables, les problèmes d'accès aux ressources et aux informations et le manque de visibilité entravent et retardent leur développement.

Une enquête, qui a été menée en Tunisie auprès des petites entreprises, confirme la place des problèmes de financement dans les contraintes des entrepreneurs (Balenghien, 1994).

Fayolle (2004) ajoute que le manque de ressources et de trésorerie est la maladie dont meurent très souvent les jeunes entreprises. C'est aussi le souci de la plupart des entrepreneurs pour les empêcher de créer leurs propres entreprises. Le financement d'une nouvelle activité constitue ainsi un problème qui rencontre souvent les entrepreneurs.

### **1.1. LES PROBLEMES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

Aujourd'hui, les entrepreneurs se trouvent limités dans leurs capacités de fournir des fonds propres satisfaisant leurs besoins et ceux de leurs nouvelles entreprises.

Dans la plupart des cas, la principale source de financement initial provient de l'épargne personnelle de l'entrepreneur (Ranaivo, 2004). Celle-ci devrait être complétée par des crédits.

Les crédits classiques sont inaccessibles à cette population de jeunes entrepreneurs faute de garanties. Pour cela, les entrepreneurs essaient de chercher de l'argent provenant de sources qui ne passent pas nécessairement par le circuit institutionnel. Il s'agit de la famille, des proches et des amis (Birley, 2002 ; Mezhoudi, 2004).

Pour Mezhoudi (2004), la recherche des sources de financement est un problème qui est résolu par le recours à la famille, l'héritage, les institutions financières et les subventions étatiques. L'étude menée par cet auteur montre que 78.13% des entrepreneurs ont bénéficié du soutien de la famille, alors que 56.25% ont obtenu leurs fonds auprès de la banque Tunisienne de Solidarité (BTS). Cependant, 62.5% de ce même échantillon s'adressent à leurs connaissances comme bailleurs de fonds. Le pourcentage élevé des créateurs ayant recours à leurs familles prouve que les créateurs cherchent des fonds garantis avec le minimum de risque.

Leger-Jarniou (2005) confirme ce résultat dans une autre étude. L'auteur indique que les entrepreneurs préfèrent bénéficier d'appuis de leur entourage (41%) puis des structures professionnelles non dédiées (31%) et enfin des structures professionnelles dédiées (27%).

En réalité, la nouvelle entreprise créée ne rassure pas le banquier en raison de l'absence des garanties. Balenghien (1994) trouve que le crédit en faveur d'un nouvel entrepreneur représente pour le banquier un crédit à coût élevé, celui du risque. Ferraton et Vallat (2004) jugent que l'offre de financement est liée à la prise en compte de deux risques : le risque de défaut lié à une asymétrie d'information et à l'opportunisme des emprunteurs et le risque d'illiquidité dû à l'incertitude de l'environnement et l'incapacité du projet à procurer la rentabilité nécessaire au remboursement du crédit. Ces problèmes accentuent les besoins de l'entrepreneur en termes de fonds pour démarrer son projet et pouvoir encore le développer dans l'avenir. Bruce (2003) confirme qu'une minorité des nouvelles entreprises s'adresse aux banques pour obtenir du financement. En outre, l'auteur constate que 26% de ces mêmes entreprises n'ont pas eu la moindre explication sur les raisons de refus du crédit.

Pour cela, le financement et sa source constituent pour les entrepreneurs un obstacle à la création. Ranaïvo (2004) confirme que l'insuffisance du capital financier de l'entrepreneur et la faible réponse des institutions qui financent l'activité de l'entrepreneur font du financement le problème majeur des entrepreneurs.

Le problème relatif au financement des entrepreneurs exige des solutions. Celles-ci devraient être l'œuvre d'institutions spécifiques chargées d'appuyer la création des

nouvelles entreprises. Ces institutions peuvent-elles résoudre les problèmes de financement des projets de création ?

Par ailleurs, le financement bancaire demeure le principal instrument de financement des entreprises. Selon Fayolle (2004), les banques sont parties prenantes dans le processus entrepreneurial. Elles apportent des crédits et des ressources qui font défaut pour pouvoir dépasser les freins à la création. Seulement, ces banques devraient être différentes pour pouvoir financer ce type de population : les entrepreneurs.

Compte tenu de ce qui précède, les solutions aux problèmes de financement des entrepreneurs ne peuvent être ni au niveau des individus, ni au niveau des banques existantes mais au niveau de l'offre de fonds et de crédits nécessaires au financement des nouvelles entreprises. Ces solutions nécessitent la présence de certains mécanismes spécifiques de financement des nouvelles entreprises.

En outre, le processus de création est multidimensionnel (Danjou, 2002 ; Zghal, 2004). Il fait référence à l'économie, la culture, le juridique, etc. Il faut alors tout un cadre qui participe à l'avènement de ce processus. Ce cadre peut être favorisé par l'Etat. En effet, Collier et Batty (dans Vincent, 2005) expliquent que compte tenu de la multiplicité des barrières qui découragent les initiatives entrepreneuriales, le gouvernement constitue la clé pour ouvrir les portes à ces entrepreneurs. L'Etat peut jouer un rôle important dans l'amélioration du nombre mais aussi de la qualité des entrepreneurs dans chaque pays.

## **1.2. LE ROLE DE L'ETAT DANS LE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

Nous avons indiqué que le processus de création exige un échange et un partage mutuel entre l'entrepreneur et son entourage (approche de l'entrepreneuriat basée sur le milieu). Ce partage peut se faire sous forme de prestations, d'informations, de formations et d'apports de moyens dans la phase de conception du projet et pendant sa mise en œuvre afin de favoriser les projets de création.

Pour encourager les gens à créer, l'Etat peut intervenir en créant des institutions spécialisées dans l'enseignement de l'entrepreneuriat, des institutions spécialisées dans le conseil et l'accompagnement des entrepreneurs, des structures de financement et des incitations comme l'octroi de crédits pour financer les nouvelles entreprises (des réglementations en faveur de l'emploi, une agence nationale pour l'emploi et le travail indépendant, des nouvelles mesures d'encouragement à l'emploi des diplômés de l'enseignement supérieur en novembre 2003, etc.). A ce propos, la création de dispositifs

d'appui, de conseil et d'accompagnement des institutions consacrées au financement de ces entreprises s'impose (Bares, 2005).

En Tunisie, on assiste à la mise en place de nouveaux mécanismes et de nouvelles orientations qui relèvent du principe de l'encouragement de l'esprit et de la volonté d'entreprendre. Benarous (2004) cite certains programmes développés par l'Etat à savoir le fonds national de solidarité, le fonds de promotion de l'emploi, la Banque Tunisienne de Solidarité et le régime des microcrédits servis par les organisations gouvernementales et non gouvernementales.

La création des nouvelles entreprises est une responsabilité qui se noue autour de l'Etat. Quelles sont les principales actions favorisées par cet acteur en faveur de la création des nouvelles entreprises ?

Les actions favorisées par l'Etat représentent le système d'incitation à la création d'entreprises. Ce système doit s'adapter aux besoins des entrepreneurs et répondre à leurs attentes. En effet, les nouvelles entreprises se trouvent mal outillées en raison de leur petite taille, de l'insuffisance de leurs moyens et de leur expérience (Bruce, 2003 ; Paturel et Masmoudi, 2005).

Gaillard (2005) indique que "l'environnement fournit à l'activité entrepreneuriale un cadre économique, régulateur et relationnel". L'auteur ajoute que l'environnement influe fortement le processus en particulier dans la phase précoce, quand le projet se caractérise par sa faiblesse et son instabilité. L'environnement, formé par les autres acteurs qui accompagnent les entrepreneurs et les nouvelles entreprises, caractérise le cadre institutionnel d'incitation à la création d'entreprises. Ce cadre impulse une dynamique pour l'individu ainsi que pour l'environnement (Fayolle et Verstraete, 2005).

Gasse (2002) considère qu'il y a des conditions à mettre en place dans l'environnement de l'activité entrepreneuriale, particulièrement dans le milieu immédiat des entrepreneurs. Il s'agit de construire un contexte de valorisation de l'entrepreneuriat.

Pour cela, la communication des éléments du projet à des acteurs appartenant à l'environnement du créateur est constructrice de sens pour l'entrepreneur et pour les différentes parties prenantes (des partenaires, des consultants et des investisseurs) (Gaillard, 2005). Cet échange oriente l'entrepreneur sur les différentes opportunités d'aide et d'appui de sa nouvelle entreprise. La vision que l'entrepreneur possède par rapport à son projet peut ne pas être floue quand il ressent un intérêt partagé accordé à son projet. Ceci

permet aux entrepreneurs de réduire l'ambiguïté inhérente à la concrétisation de leurs projets et à solliciter l'intervention des autres acteurs. Ceux-ci sont plus avertis de l'environnement et de ses opportunités.

Par ailleurs, le financement des entreprises constitue une manière de soutenir les entrepreneurs. L'attention particulière accordée au domaine de l'entrepreneuriat peut être accompagnée d'une amélioration des conditions d'accès au crédit aux entrepreneurs.

### **1.3. LES INCITATIONS INSTITUTIONNELLES EN FAVEUR DU FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

La création d'entreprises est un processus qui a pour objectif de créer une valeur économique et sociale. Cependant, elle pose actuellement un problème difficile, celui d'assurer le financement des nouveaux entrepreneurs (Balenghien, 1994 ; Mayoukou, 1994 ; Bruce, 2003 ; Ranaivo, 2004). L'insuffisance du capital de l'entrepreneur est accentuée par la rareté des crédits accordés aux nouvelles entreprises. Ces deux éléments font du financement le problème majeur des entrepreneurs. Ce problème est résolu, en partie, grâce aux structures de financement et d'appui des nouvelles entreprises.

Le financement de la nouvelle entreprise apparaît comme une question cruciale car elle s'est posée à tous les pays quel que soit le niveau de leur développement (le rapport du financement international, 2000). Il semble être le problème qui se pose avec le plus d'acuité aux entrepreneurs mais aussi aux parties responsables.

L'Etat peut intervenir pour augmenter la collaboration entre ceux qui offrent le crédit et ceux qui le demandent. Pour cela, l'implication de l'Etat dans le financement des activités entrepreneuriales est importante. Il participe à une plus grande définition de la solidarité pour une intervention plus efficace (Beroff et Prébois, 2001). L'Etat intervient sur le plan économique mais aussi social (entrepreneurial) d'un pays.

Leger-Jarniou (2005) indique que les structures d'accompagnement sont soutenues par l'action de l'Etat à partir de l'idée que la création d'entreprises participe au développement économique du pays.

Adair (2005) indique que le financement public est essentiel pour le démarrage des entreprises. Par ailleurs, l'auteur ajoute que le recours des petites entreprises tunisiennes au crédit bancaire est peu fréquent. L'Etat peut donc intervenir en créant des mécanismes spécifiques se présentant comme des solutions face aux problèmes de financement des entrepreneurs.

Dans le même ordre d'idées, Gaillard (2005) stipule que l'intervention de l'Etat influe positivement sur le taux de réussite de projets et de survie des entreprises nouvellement créées alors qu'une aide financière seule n'est pas discriminante.

Ce sont les dispositifs d'aide et d'accompagnement, en particulier les aides financières, qui incitent les porteurs de projet à passer à l'acte d'entreprendre. Le lancement de la nouvelle activité devient plus facile. Gaillard affirme que l'environnement réglementaire et fiscal, la politique en faveur de l'esprit d'entreprise, l'accès à la main d'oeuvre qualifiée (accords avec l'université, formations spécifiques) et l'accès au financement et aux aides sont des facteurs importants pour l'entrepreneur.

Ainsi, plusieurs organismes d'appui, d'incitation ou d'accompagnement sont créés pour soutenir la création d'entreprises dans plusieurs pays développés mais aussi émergents (Paturel et Masmoudi, 2005). Ces dispositifs d'appui, d'accompagnement et de financement sont créés par l'Etat pour amortir les freins et solutionner les problèmes (financiers) liés au processus entrepreneurial. L'aide financière de l'Etat est considérée comme une source importante de soutien aux entrepreneurs (Adair, 2005).

Cependant, le même auteur remarque que les entrepreneurs manifestent le sentiment selon lequel l'Etat n'est pas efficace dans son intervention. Il confirme dans une recherche effectuée sur un échantillon d'entreprises tunisiennes que l'offre de financement ne répond pas à la demande des entrepreneurs et se caractérise par une segmentation (le marché financier, le système bancaire, les différents modes d'intermédiation, et les institutions de microcrédit, etc.).

Pour cela, l'évaluation des actions fournies par les structures de financement des nouvelles entreprises est devenue nécessaire tant pour les entrepreneurs que pour les acteurs qui ont contribué à leur mise en place.

Paturel et Masmoudi (2005) montrent que la recherche sur l'évaluation des structures d'incitation et d'appui de l'entrepreneuriat s'est multipliée. En effet, une analyse fine de ces structures permet de mettre en lumière les apports essentiels de ces structures. Celles-ci remplissent de nouvelles fonctions pour pouvoir soutenir le dynamisme possible grâce à la création des nouvelles entreprises.

L'examen de la problématique relative au financement des nouvelles entreprises indique l'existence d'une relation entre l'entrepreneuriat et la finance, particulièrement entre l'entrepreneuriat et la microfinance (Vincent, 2005). Cette relation implique un

développement des institutions de microcrédit. Selon cet auteur, le rôle de l'entrepreneuriat est de réduire la pauvreté. Son rôle est aussi d'organiser et de satisfaire une demande économique par la fourniture de facteurs de production (terre, capital, main d'œuvre) à une population nécessiteuse. Tel est l'objectif de la microfinance. Le microcrédit est une solution probable pour les entrepreneurs à leur problème de financement.

#### **1.4. LE MICROCREDIT : SOLUTION DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

Le microcrédit est abordé dans la littérature comme un outil de lutte contre la pauvreté (Vincent, 2005 ; Servet, 2006 ; Yunus, 2006). Autrement dit, le microcrédit peut être considéré comme un outil de développement.

Le responsable de la Grameen Bank, Yunus trouve que le microcrédit est un moyen permettant aux pauvres d'échapper à leur pauvreté en créant leur propre emploi. L'auteur ajoute que l'argent est une force pour les pauvres.

La microfinance a fait preuve, à travers différentes approches du microcrédit, de sa capacité à fournir des services financiers pour des populations exclues des systèmes bancaires classiques (Ferraton et Vallat, 2004 ; Guérin, 2005 ; LeSaffre, 2005 ; Manaï, 2005 ; Vincent, 2005 ; Servet, 2006 ; Yunus, 2006). Celles-ci peuvent inclure les entrepreneurs.

D'ailleurs, la littérature (Zghal, 2004 ; Paturel et Masmoudi, 2005 ; Nowak, 2005 ; Servet, 2006 ; Krieger, 2007) montre que l'entrepreneuriat (tout comme la microfinance) est un outil de développement.

Manaï (2005) indique à ce niveau que la microfinance est reconnue comme un outil d'aide à l'insertion économique par l'auto-emploi des catégories de population les plus démunies. L'auteur ajoute que les entrepreneurs diplômés de l'université sont une clientèle cible de la microfinance. Cette discipline a forgé ses propres outils pour s'attaquer à la pauvreté traditionnelle mais aussi celle qui est conjoncturelle en développant des méthodes et en multipliant les expériences pour mieux répondre aux attentes des franges de population instruites.

Manaï (2005) considère que le microcrédit est un concept intimement lié à la notion de pauvreté. Cependant, cette notion de pauvreté est en train de s'élargir pour englober des catégories de personnes qui trouvent des difficultés d'insertion sur le marché de l'emploi. Ainsi, les pauvres comprennent les personnes ayant des niveaux d'éducation ou de formation assez soutenus et notamment les jeunes diplômés.

Cependant, l'accès de cette population au microcrédit dépend de la qualité des institutions de microfinance créées par l'Etat. L'objectif de la microfinance consiste à atteindre les pauvres (Vincent, 2005) et donc les entrepreneurs. Vincent (2005) précise que l'accès aux services de la microfinance se base sur certaines conditions :

- § La création d'institutions financières innovantes et efficaces.
- § Le développement des banques et des organisations de microfinance.
- § L'octroi de crédits et d'autres produits et services financiers aux petites et moyennes entreprises.

Malgré le bénéfice apparent de la microfinance dans la réduction de la pauvreté, des controverses inévitables existent. La microfinance a ses limites. Hickson (2001) explique que la plupart des institutions de microfinance ont un objectif ultime, celui d'atteindre les plus pauvres. Cet objectif conduit à la discrimination des autres classes sociales et la marginalisation d'une population visée par la microfinance (Servet, 2006). Les services de la microfinance ne peuvent pas atteindre la population cible.

Adair (2005) articule que le microcrédit a un impact positif sur l'activité des entrepreneurs pauvres. Cependant, cette population atteinte peut ne pas être la clientèle la plus démunie. Selon cet auteur, le microcrédit n'est pas une solution de financement alternative mais complémentaire.

En effet, certains antagonistes de la microfinance (d'après Vincent, 2005) signalent que les aides obtenues de la part de certaines structures sont détournées pour des programmes non testés et non viables. Servet (2006) souligne que les résultats de certaines institutions de microfinance (MIDE "microcrédit pour le développement") montrent que la microfinance n'atteint pas la population la plus pauvre. *"Bien qu'utile, cette forme de prêt touche un public trop restreint pour sortir tout un pays de la pauvreté"*. Cependant, l'auteur précise que ce résultat ne remet pas en cause les bienfaits de la microfinance mais constitue une limite de ses impacts.

On peut donc considérer qu'il y a élargissement de la population recherchée par la microfinance. Cette discipline a diversifié ses outils et ses méthodes pour mieux répondre aux attentes d'une population plus large. L'apparition des structures de financement des nouvelles entreprises constitue une avancée réelle dans la valorisation des services de la microfinance au profit de l'entrepreneuriat.

Ainsi, les conditions d'accès aux institutions de financement des nouvelles entreprises (de microfinance) constituent un outil pertinent de leur stratégie adaptée à leur clientèle cible. Servet (2006) stipule qu'une attention particulière doit être portée à une question spécifique : la sélection de la clientèle.

Avant de procéder à l'identification de la clientèle de ces institutions, nous nous proposons dans la partie suivante d'examiner le fonctionnement de ces institutions et comment elles participent à résoudre les problèmes de financement des nouvelles entreprises.

## **2. LE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

Les nouvelles entreprises créées constituent un enjeu stratégique pour un pays (Marchesnay, 1984), surtout si elles sont innovantes (Krieger, 2001). Ces entreprises créent parfois de nouveaux marchés et souvent de nouveaux emplois.

En effet, nombreux sont les chercheurs qui relient l'innovation à la création d'entreprises (Marchesnay, 1984 ; Van de Ven, 1986 ; Julien et Marchesnay, 1996 ; Zghal, 2004). Cependant, il n'est pas évident que les entrepreneurs trouvent les moyens nécessaires pour concrétiser leurs innovations. Ce problème fera appel à des solutions, elles mêmes innovantes (Krieger, 2001).

Cette recherche rejoint les propos de Krieger et étudie un nouveau type de financement. En fait, ce financement ne relève pas d'une opération de crédit classique. La nouveauté de ces crédits donne aux banques des nouvelles missions pour le financement des nouvelles entreprises. Krieger (2001) indique que la création des nouvelles entreprises et leur financement nécessitent un cadre institutionnel de l'innovation.

Cette nouveauté dans le domaine de la finance suscite la création de nouvelles institutions (banques, institutions de financement ou d'investissement (SICAR), associations...) spécialisées dans le financement des nouvelles entreprises et des nouveaux entrepreneurs. Schumpeter (1934) souligne le rôle crucial des banques. Le banquier peut pourvoir les entrepreneurs des ressources nécessaires à la concrétisation de leurs idées et rendre l'innovation et l'évolution économique possibles (Krieger, 2001). Selon cet auteur, la conception du banquier ou du financier évolue.

Lachmann (1999) indique que dans le cas du financement de la nouvelle entreprise (investissement risqué), le banquier fait place à l'investisseur. C'est le cas des institutions de financement qui ne relèvent pas d'opérations de crédit classiques. La première expérience dans le monde est celle de la Grameen Bank (littéralement banque rurale)

fondée par Mohamed Yunus. Cet économiste a expérimenté, il y a trente ans, auprès d'une quarantaine d'artisans le concept de microcrédit.

Krieger montre que l'initiative revient aussi à la banque de Boston qui a apporté un soutien financier à de nombreuses nouvelles idées. Celles-ci promettent un accroissement de la production et de l'emploi et un meilleur niveau de vie pour le peuple américain.

Parallèlement, plusieurs pays ont mis en place des dispositifs spécifiques de financement de l'entrepreneuriat ou de l'innovation (Krieger, 2001). Leur rôle est d'assurer une insertion financière ou bancaire des personnes privées des crédits des banques. Pourtant, l'efficacité du microcrédit dans la lutte contre le sous-développement restera limitée tant qu'il sera utilisé comme un instrument strictement financier (Neumann, 2007).

Dans ce cadre, Doriot, un professeur à la Harvard Business School, fondateur de la Société American Research and Development et entrepreneur indique "la recherche de développement, les nouvelles idées technologiques et les jeunes entreprises ne sont pas en soi les clés certaines de grand succès. Elles doivent être associées d'une gestion, d'un financement adéquat, de méthodes de production appropriées et d'une action commerciale agressive. (...). Notre société n'a pas l'avantage de mener ses affaires sur la base d'actifs physiques mesurables. L'analyse statistique, l'analyse des ratios ont peu de valeur dans ce métier. **Les hommes et les idées sont nos actifs.** Leur *mesure* et leur *évaluation* sont notre problème" (cité par Krieger, 2001).

Les institutions chargées du développement ne se basent pas nécessairement sur des ratios ou des statistiques pour réussir leur fonctionnement. La nouvelle mission de ces institutions suppose une stratégie différente d'évaluation et de financement des nouvelles entreprises : les hommes et leurs idées ou autrement dit les entrepreneurs et leurs projets.

Le caractère novateur des institutions chargées de financer l'innovation nous conduit à étudier leur décision de financement à la lumière des différentes théories.

### **2.1. LA DECISION DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES A LA LUMIERE DES DIFFERENTES THEORIES**

Le financement d'une nouvelle entreprise est assujéti à une décision de choix entre l'accord et le refus du crédit. Cependant, cette décision est difficile à prendre car elle représente une situation de choix dans l'incertain. Elle peut donc être irrationnelle faute de disponibilité de l'information désirée ou de son insuffisance. Le décideur est souvent dans

l'incertitude. Tel est le cas du banquier. Celui-ci doit prendre une décision en se basant sur un certain nombre de critères. Sa décision n'est pas nécessairement optimale ou rationnelle.

### **2.1.1. La théorie de la décision**

Le banquier se base sur les informations qu'il dispose pour faire des prévisions et prendre une décision "rationnelle" ou celle qui maximise son profit.

La théorie économique classique fait l'hypothèse d'un individu agissant de façon à maximiser ses profits. Le modèle rationnel suppose que le problème est défini, que l'information est complète et que les différentes alternatives sont connues.

Simon (1959) souligne les limites de ce modèle. Il suppose que le décideur substitue le principe de maximisation par celui de satisfaction. L'auteur explique que le décideur, limité par ses capacités psychologiques, choisit une solution satisfaisante. Depuis, le facteur psychologique est introduit dans les comportements économiques.

Le banquier ne peut pas être tout à fait rationnel car il ne peut pas accéder à toutes les informations. Celles-ci ne sont pas disponibles car elles sont fournies par l'entrepreneur.

De plus, le banquier mène une relation avec l'entrepreneur qui dure dans le temps. Pour cela, une partie de sa décision est influencée par des facteurs psychologiques et moraux.

En outre, pour Simon, la rationalité est limitée pour des raisons renvoyant à la formation et à la situation. Il est évident que chaque dossier de crédit est traité par un banquier et dans des circonstances bien déterminées. La décision de financer une nouvelle entreprise fait intervenir plusieurs facteurs. Elle est donc complexe, dynamique et non linéaire. Certains événements facilitent le processus d'une décision de crédit. D'autres événements ou actions sont susceptibles de l'inhiber.

Allison (1971) indique que les acteurs sont guidés par des intérêts et des objectifs propres qui sont fonction de la position qu'ils occupent. Le processus de décision peut être alors rapproché d'un processus de négociation (Gratacap, 1997) entre le banquier et l'entrepreneur. Quand la relation entre ces deux acteurs est forte, elle peut influencer le processus de décision de façon à adopter une solution qui n'est pas forcément la bonne. A ce niveau, le banquier peut accepter de financer l'entrepreneur sans procéder à une évaluation réelle de la proposition de crédit. Le banquier n'adopte pas le principe de maximisation de profit, ni celui de satisfaction.

A ce niveau, Garelo (1992) indique que le décideur peut ne pas être directement intéressé par la richesse. Cette idée s'aligne avec la problématique du financement des nouvelles

entreprises. En fait, le banquier base sa décision sur des informations incertaines en recherchant plutôt l'utilité que la richesse. Cette dernière n'intéresse pas directement le banquier puisque sa décision n'est pas individuelle.

En 1976, Mintzberg, Raisinghani et Theoret développent un processus de décision formé par trois phases : l'identification, le développement et la sélection. Forgues (1993) propose un processus de décision selon également trois étapes : l'analyse du problème, l'élaboration des solutions et le choix. "Même si la complexité des modèles obtenus grandit, la logique sous-jacente à l'ensemble de ces processus est la même" (Forgues, 1993).

En conséquence trois critiques sanctionnent ces modèles (Gratacap, 1997). La première se base sur l'hypothèse que la décision ne peut pas être clairement identifiée. La deuxième critique concerne le fait que les modèles de décision précédents ne prennent pas en considération les sentiments ou l'imagination des décideurs. La troisième critique l'isolation de la décision des autres décisions.

En effet, il est clair qu'une décision de financement n'est pas rationnelle. Elle ne peut pas être facilement identifiée (absence d'informations). Elle est influencée par le décideur (satisfaction ou maximisation de profit). La décision est prise dans un contexte organisationnel. Elle est donc influencée par les autres décisions et les autres acteurs. De plus, une relation de cohésion est construite entre le banquier et l'entrepreneur, ce qui peut influencer l'évaluation des solutions adoptées. Langley (1991) prend en compte les aspects individuels du décideur (histoire et expérience), le système de connexion ou d'interaction des différentes décisions et le facteur temps. Gratacap (1997) souligne que le décideur n'est pas dépourvu de toutes connaissances, valeurs et préjugés (effet mémoire). Cet aspect a une influence sur le processus de décision. Il ne peut donc être ignoré dans une décision de financer une nouvelle entreprise.

Garello (1992) critique le fait d'enfermer le décideur dans des processus intelligents et complets de prise de décision. Celle-ci est un processus dynamique, variable avec l'information disponible et l'environnement. L'auteur explique que le décideur établit un choix rationnel si le décideur est cohérent avec lui-même. Il ne se comporte donc pas comme les autres car ils n'ont pas les mêmes objectifs et les mêmes informations. Pour cela, la personnalité d'un décideur doit être respectée. Cette personne "aux connaissances certes limitées mais douée des capacités nécessaires pour agir et prendre des décisions dans des contextes environnementaux diversifiés" (Kechidi, 1998).

Ainsi, un nouveau modèle de décision est proposé par Gratacap (1997). Ce modèle intègre le facteur temps (effet mémoire), l'interdépendance entre variables de la décision (effet dépendance) et la possibilité de procéder à des ajustements (effet ajustement). "Cette troisième considération est inspirée des modèles classiques de valeur d'option" (Gratacap, 1997). Cet auteur explique que cette théorie est une théorie de la décision avec incertitude et irréversibilité et qu'elle est appliquée en finance.

D'un point de vue financier, l'objectif principal d'un décideur est de maximiser la rentabilité de son investissement. Cette décision peut être alors traitée selon la théorie économique.

### **2.1.2. La théorie économique**

La décision de financement peut être assimilée selon Krieger (2001) à une décision d'achat d'un nouveau produit basé sur les informations que fournit l'entrepreneur à son financier.

Cette décision de financement peut être aussi vue à la lumière de la théorie économique dans la mesure où elle est assimilée à une relation entre des agents économiques (Jensen et Meckling, 1976) : le financier et l'entrepreneur. Cette relation est également traitée sous l'angle de la théorie de l'agence (intérêt et information) dans la mesure où l'entrepreneur détient des informations que le banquier ne possède pas. Cette théorie considère l'entrepreneur comme un agent qui gère un fond procuré par le banquier.

La décision de financement peut être également traitée dans l'optique de la théorie des options (Myers, 1977). Selon cette théorie, l'incertitude de la décision provient des prévisions futures (des scénarios).

Le banquier effectue son choix en fonction des informations disponibles et de ses croyances, de sa représentation, de sa perception individuelle. Enfin, il décide cas par cas. L'essentiel selon Garello est d'éviter le pire. Ceci conduit à examiner la décision de financer une nouvelle entreprise à la lumière de la théorie de l'incertain.

### **2.1.3. La théorie de l'incertain**

La théorie de l'incertain estime que le décideur a rarement la possibilité ou l'intelligence de connaître les conséquences de ses actions (Garello, 1992). Ce décideur établit des scénarios et choisit le scénario le plus intéressant. L'auteur indique que le décideur adopte à ce moment l'un des comportements suivants :

- § Dominance triviale : le décideur choisit l'hypothèse qui le conduit aux meilleures conséquences.
- § Combinaison binaire : le décideur note deux solutions et choisit la plus élevée.
- § Critère de Wald : le décideur s'arrête à la solution la plus catastrophique et l'élimine.
- § Critère de Hurwicz : le pire et le meilleur.
- § Minimax regret : le maximum de bonheur pour le minimum de regret.

Même si le décideur adopte l'un de ces comportements, il peut ne pas être fiable. Pour cela et quelle que soit la situation, le décideur a une place importante dans le processus de prise de décision. L'intérêt des travaux de Krieger (2001) est de considérer la place de l'investisseur dans le processus de prise de décision.

D'autres auteurs (Savage inspiré par De Finetti) enlèvent la responsabilité du décideur en insistant sur le critère de maximum de l'utilité espérée. Cependant, ce critère peut être insuffisant quand le décideur ne dispose pas d'informations suffisantes pour établir des probabilités.

Il est clair que le banquier peut ne pas avoir les informations nécessaires à l'établissement de sa décision. D'ailleurs, ces informations ne sont pas propres au banquier. Elles peuvent facilement biaiser sa décision. Aussi, le décideur peut se trouver dans une situation totale d'ignorance.

Cette remarque laisse suggérer que la décision ne peut pas être conçue comme linéaire. Elle est prise dans un environnement donné. Elle est donc complexe et incertaine. Elle possède aussi un aspect individuel provenant du décideur.

Compte tenu des différentes variables qui entourent une décision de financer une nouvelle entreprise, et qui ne sont pas nécessairement économiques, cette décision peut être aussi traitée selon la théorie sociologique institutionnelle.

#### **2.1.4. La théorie sociologique institutionnelle**

La décision de financement peut être vue à la lumière de la théorie sociologique institutionnelle. Les institutions de la microfinance subissent des pressions normatives qui émanent de plusieurs sources : l'État, les autres organisations, les autres partenaires. La réponse à ces pressions induit un changement dans les structures des institutions de la microfinance : adaptation et influence (DiMaggio et Powell, 1983 ; Meyer, 1986). En fait, il leur est demandé de gérer un paradoxe entre leur équilibre financier et leur mission sociale originelle.

L'analyse de la décision de financer une nouvelle entreprise selon différentes théories met l'accent sur l'importance de cette décision et la multiplicité de ses composantes.

## **2.2. LES COMPOSANTES D'UNE DECISION DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

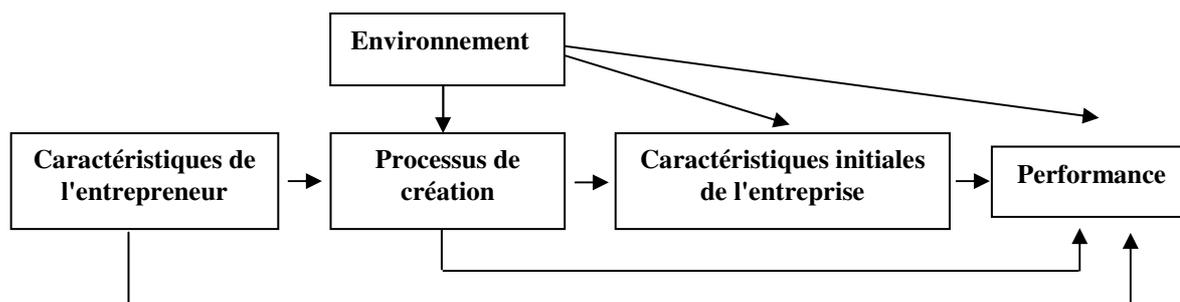
Paturel et Masmoudi (2005) stipulent que l'évaluation des structures d'aide à la création doit s'appuyer sur l'analyse des outils de sélection des candidats à l'entrée. Ceci passe par l'évaluation des critères de sélection employés par les institutions de financement.

Les critères adoptés par une institution dépendent de sa capacité d'acceptation (Paturel et Masmoudi, 2005) ou des compétences de ses acteurs, voire de la faisabilité des projets proposés. L'étude et l'évaluation des critères de sélection d'une structure de financement permettent de juger la pertinence de ces critères et d'identifier les enjeux internes de la structure étudiée.

Comme ces institutions présentent un caractère novateur (accorder des crédits à des entrepreneurs), cela suppose qu'elles ont des approches et des logiques différentes basées sur l'utilisation de nouveaux critères (le plus souvent virtuels car les entreprises financées n'existent pas encore).

Naturellement, les institutions de financement des nouvelles entreprises cherchent la pérennité des entreprises financées et le remboursement des crédits octroyés. Pour cela, elles essayent de réunir les éléments qui permettent de prédire la performance des entreprises financées.

Dans ce cadre, Cooper (1993) propose un cadre d'analyse qui permet de prédire la performance des nouvelles entreprises. Il s'agit des caractéristiques de l'entrepreneur, des attributs de la nouvelle entreprise et des caractéristiques de l'environnement. La dépendance de l'entrepreneur ou de la nouvelle entreprise à son environnement fait que la réussite n'est pas uniquement dépendante de l'entrepreneur ou de son entreprise. L'environnement influence fortement ces deux composantes.



**Fig. 2.1. Cadre d'analyse des nouvelles entreprises  
Cooper (1993)**

Le cadre d'analyse des nouvelles entreprises proposé par Cooper (1993) peut servir de référentiel pour les institutions de financement des nouvelles entreprises puisqu'elles cherchent à financer les projets performants. L'étude des prédicteurs de la performance permet une évaluation "correcte" de la nouvelle entreprise ou du projet.

Cependant, la fragilité de la nouvelle entreprise rend la tâche de la recherche de ces prédicteurs plus difficile et davantage rattachée à l'environnement. En effet, la structure de la petite entreprise se trouve plus sensible aux événements de l'environnement qu'une firme multinationale (Krieger, 2001). L'auteur déduit que les structures de financement des nouvelles entreprises (banques commerciales) se basent également sur les caractéristiques des créateurs pour prévoir le succès de ces entreprises. Ces structures sont directement intéressées par la réussite des projets à financer. Elles se réfèrent donc aux caractéristiques initiales de l'entreprise et à celles de l'entrepreneur pour prévoir le succès de la nouvelle entreprise.

D'autre part, Cooper (1993) montre que le processus de création intervient en tant que composante dans le cadre d'analyse. Les structures de financement peuvent donc s'appuyer sur le processus de création pour prédire des facteurs de performance.

Certains auteurs (Bruyat, 1993 ; 2001 ; Fayolle, 2002 ; Gasse, 2004) étudient les composantes d'un processus de création. Ces auteurs identifient aussi deux composantes principales de la démarche de la création : une composante stratégique propre à l'entreprise et une composante psychologique propre à l'entrepreneur. Fayolle (2002) indique que ces composantes varient selon le contexte (il y a déclenchement du processus de création quand il y a affinité entre les deux composantes). L'auteur confirme que chaque composante a son importance et n'a un sens que par rapport aux autres composantes et dans un contexte déterminé.

La composante stratégique du processus de création dépend du projet, de l'environnement et des ressources. La composante psychologique dépend des comportements, des aptitudes et des motivations des entrepreneurs (Paturel et Masmoudi, 2005).

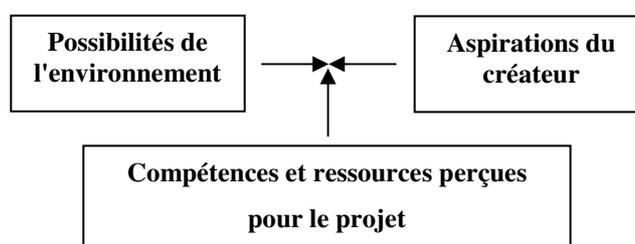
La dernière composante met l'accent sur les qualités de l'entrepreneur, son potentiel, ses motivations et ses compétences. Cette composante rejoint donc l'approche de l'entrepreneuriat basée sur l'individu.

La composante stratégique met l'accent sur l'environnement de l'entrepreneur et les différentes ressources qui se présentent à ce dernier. Cette composante rejoint l'approche de l'entrepreneuriat basée sur le milieu et les incitations institutionnelles à la création d'entreprises.

Bruyat (1993 ; 2001) résume le processus de création en 5 étapes. L'auteur indique que l'essentiel de cette idée est que chaque étape présente une configuration de trois variables :

- 1- Les possibilités de l'environnement,
- 2- Les aspirations du créateur,
- 3- Les compétences et les ressources perçues pour le projet.

Le point de rencontre de ces trois dimensions permet de réaliser la démarche effective de la création (Paturel et Masmoudi, 2005) (schéma ci-dessous) :

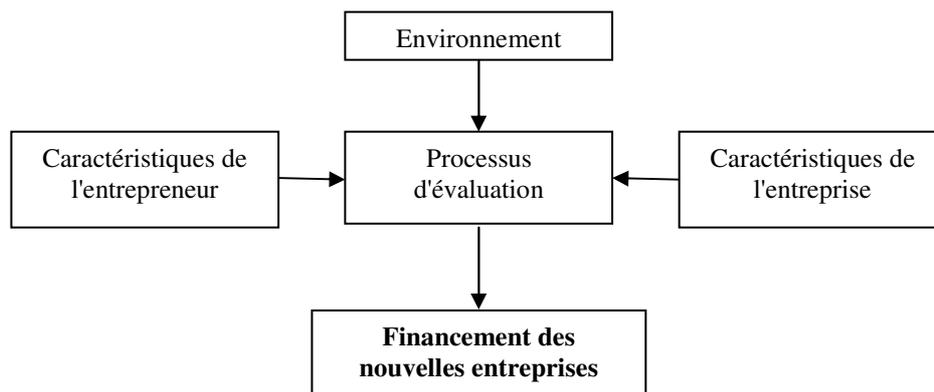


**Fig. 2.2. Les composantes de la démarche de création (Bruyat, 1993 ; 2001)**

Bruyat (2001) et Paturel et Masmoudi (2005) s'accordent à considérer les mêmes dimensions ou composantes de la création qui sont : l'entrepreneur, le projet et l'environnement. Ces trois dimensions sont intéressantes dans la démarche de la création d'une nouvelle entreprise. Elles constituent les bases de cette démarche. Probablement, elles peuvent aussi constituer les repères d'un investisseur ou d'un banquier pour fonder son jugement. Ce dernier procédera à l'évaluation de ces trois dimensions à la place de l'historique ou du passé de l'entreprise avant d'accorder le crédit.

Aussi, Cooper (1993) et Paturel et Masmoudi (2005) s'accordent à considérer l'entrepreneur (l'homme), l'entreprise (l'idée) et l'environnement comme des prédicteurs de la performance d'une nouvelle entreprise créée. Ces critères jouent donc un rôle important dans la compréhension du processus d'évaluation et de financement des nouvelles entreprises.

A l'issue de ce rapprochement, on peut considérer les composantes suivantes dans l'évaluation d'une nouvelle entreprise (schéma ci-dessous).



**Fig. 2.3. Cadre d'évaluation des nouvelles entreprises**

Une décision de financement d'une nouvelle entreprise peut être basée par des caractéristiques de l'entrepreneur, de l'entreprise ainsi que par des éléments de l'environnement. L'évaluation est effectuée sur la base des informations fournies par l'entrepreneur. Cela revient à diagnostiquer l'entrepreneur et son idée dans un environnement déterminé. Il s'agit d'identifier les critères liés à l'entrepreneur et ceux relatifs à projet. Ces deux types de critères sont adoptés par les institutions de financement des nouvelles entreprises dans leur stratégie d'octroi de crédits.

### **3. LES CRITERES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

Bruno et Tyebjee (1984) ; Muzyka et al (1996) ; Krieger et Alix (1999) ; Krieger (2001) ont étudié le processus d'évaluation des projets de création. Ces auteurs ont identifié certains critères adoptés par les institutions de financement des nouvelles entreprises.

Bruno et Tyebjee (1984) considèrent que l'activité des institutions de financement de l'entrepreneuriat est un processus séquentiel (phases). Ces auteurs identifient quatre critères de la phase de sélection. Il s'agit de la taille et de la politique de l'investissement, de la technologie et du marché de l'entreprise, de la localisation géographique de l'entreprise et du stade d'investissement.

Krieger (2001) a effectué une recherche sur le financement auprès des capital investisseurs qui font appel à des critères selon l'étape pré évaluation ou évaluation et selon l'entité évaluée (entrepreneur ou entreprise). L'auteur signale que la plupart des auteurs se sont concentrés sur la phase d'évaluation du projet car elle nécessite plusieurs validations techniques, commerciales, financières, juridiques et humaines.

L'auteur montre que les recherches effectuées sur l'évaluation des projets de création ou des plans d'affaire mettent en évidence une série de critères formels désignés par des critères primaires. Ces critères font référence surtout à la rentabilité et au risque perçu car les professionnels du capital investissement souhaitent surtout rentabiliser leurs décisions d'investissement.

Selon les approches de l'entrepreneuriat basées sur l'individu, le milieu et les incitations institutionnelles, certains auteurs mettent l'accent sur les qualités de l'entrepreneur (Siskos et Zoponoudis, 1987) comme critères de financement des nouvelles entreprises. Muzyka et al, 1996) identifient en plus des critères de financement relatifs à l'entrepreneur, des critères propres à son projet. Il s'agit du potentiel de l'entrepreneur, de son expertise et de sa connaissance sectorielle, (...) de la localisation nationale de l'entreprise, de sa facilité d'accès au marché (...), de la capacité de l'investisseur à influencer l'activité, de leur nombre (...) et de la nature et l'intensité de la concurrence ainsi que la taille de marché (...), etc.

Plus récemment, Krieger et Alix (1999) proposent 14 critères d'évaluation. Il s'agit des critères propres à l'entrepreneur, à l'entreprise, au marché mais aussi à l'investisseur.

L'analyse de la littérature citée ci-dessus met en évidence trois catégories de critères : des critères liés à *l'entrepreneur*, des critères relatifs à *l'entreprise et son environnement* et des critères liés à *l'investisseur*. Ces critères permettent de distinguer entre financement classique et financement spécifique et de faire évoluer la finance classique à la finance entrepreneuriale.

Cette évolution dans la conception de la finance met en évidence de nouveaux critères. Ces critères ne sont pas nécessairement financiers (rentabilité et risque). En effet, les institutions chargées de soutenir les nouvelles entreprises partagent le risque avec l'entrepreneur.

Pour cela, il est important de s'interroger sur les véritables critères de financement de ces institutions ? Autrement dit, est ce qu'on peut concevoir un système d'incitation à l'entrepreneuriat basé sur un risque partagé ?

Pour répondre à ces questions, une revue de la littérature sur les principaux critères de financement des nouvelles entreprises est examinée.

Différentes institutions au Bangladesh, au Maroc, au Canada, en France et au Cameroun sont étudiées. L'objectif de ce travail est de passer en revue le fonctionnement des différentes expériences internationales de la microfinance (annexe 2). L'une des premières expériences de la mise en œuvre d'une telle pratique est celle de la Grameen Bank fondée par Mohammed Yunus au Bangladesh (Manai, 2005).

### **3.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYEES PAR LA GRAMEEN BANK AU BANGLADESH**

Convaincu que les pauvres sont de bons créanciers, Yunus a proposé de fonder une banque spéciale pour les pauvres au Bangladesh. Face à ses ambitions, il a suggéré d'être le garant des pauvres et il a pu créer en 1983 une banque ayant une structure indépendante, appelée la banque du village ou la Grameen Bank.

Cette banque emprunte de l'argent à la banque centrale pour prêter à ses bénéficiaires. Elle accorde de petits crédits à la personne (non à une entreprise ou à un groupe) et n'exige aucune garantie ou une signature préalable. La responsabilité du crédit est donc individuelle. Grameen Bank travaille dans tout le territoire du Bangladesh accordant des crédits à 2,5 Millions de pauvres dont 95% sont des femmes (Yunus, 2003). Plus particulièrement, elle essaye d'octroyer des crédits aux plus pauvres dans des zones rurales du Bangladesh pour combattre la précarité et participer au développement socio-économique. Le crédit pour cette institution constitue le catalyseur et l'arme de développement d'un pays. Il présente plus qu'un simple prêt.

La banque est possédée par ses emprunteurs. Elle réalise un profit et atteint un taux de recouvrement de 98%. En fait, le capital de la banque est détenu à 94% par les emprunteurs et 6% par l'Etat (Yunus, 2006).

#### **3.1.1. La méthodologie de la Grameen Bank**

La distinction majeure qui caractérise la Grameen Bank est l'absence d'intermédiaire entre le donneur de crédit et le bénéficiaire. Elle est l'unique banque dans le monde qui encourage les projets de la santé et de l'environnement propre (Yunus, 2001). Elle accorde des crédits d'éducation, de santé et de nutrition pour les familles pauvres. Les implications de la banque sont avantageuses car 5% des emprunteurs sortent de la pauvreté chaque année. Les conditions de vie du pays se sont améliorées et le taux de mortalité a

diminué de 37%. Le statut de la femme s'est amélioré à cause de sa propriété du capital (Grameen Bank, 2002). Cette réalité amène à déduire que les pauvres peuvent assurer leur vie grâce à leurs propres efforts et revenus. Il suffit de leur donner leur chance. Autrement dit, les gens ne naissent pas pauvres, ils le sont parce que la société ignore les solutions leur permettant de se développer et de croître (Yunus, 2003). La Grameen Bank est basée sur le constat que les pauvres possèdent des qualités et des habiletés qui demeurent inutilisées ou sous utilisées.

De par la nécessité d'éliminer la pauvreté, il devrait y avoir des changements appropriés dans les politiques des nouvelles institutions. La Grameen Bank crée sa propre méthodologie comme une réponse aux besoins financiers des pauvres et crée un accès au crédit dans des termes raisonnables. Ces crédits leur permettent de construire leurs propriétés à partir de leur revenu et de leur procurer ainsi de meilleures conditions de vie.

La méthodologie de la Grameen Bank suit l'octroi de très petits crédits qui sont mobilisés pour l'agriculture, la coopération, les crédits d'épargne ou les crédits ruraux (Yunus, 2006). Elle essaye de financer des projets dans des domaines divers comme la santé, l'éducation, l'infrastructure, la communication, etc.

Les principes qui orientent cette banque sont les suivants : elle finance des gens qui bénéficient de la présence d'un membre de la famille également entrepreneur, des logements, des micro entreprises à proximité du marché, des prêts d'éducation, ceux d'encouragement aux diplômés, etc. (Yunus, 2006). En outre, la banque s'investit dans la création des entreprises tout en gardant des entités indépendantes. Elle s'investit dans le bien social des personnes.

Yunus (2006) affirme d'ailleurs que cette banque a commencé avec le principe que le crédit est un droit humain. Pour cela, le critère essentiel pour l'octroi des crédits par cette banque n'est pas basé sur les fortunes possédées par la personne (tel est le principe des autres banques classiques) mais sur son potentiel.

Dans un article, Yunus (2006) présente les différences entre la Grameen Bank et les autres banques classiques. Il indique que cette banque est possédée par les pauvres (particulièrement et essentiellement des femmes) alors que les autres banques sont possédées par les riches (essentiellement les hommes). L'objectif des autres banques est le profit alors que la Grameen Bank est animée par une vision associant l'économie au social.

En outre, cette banque est localisée dans des zones rurales pour pouvoir atteindre sa clientèle. Sa méthodologie permet aux emprunteurs de reporter le paiement de leur crédit quand ils sont en difficulté.

Par ailleurs, les intérêts de la banque sont simples et ne devraient en aucun cas dépasser le montant du principal. Dans le cas du décès de l'emprunteur, la Grameen Bank ne poursuit pas la famille pour payer le reste du crédit. En fait, il existe une assurance qui supporte le crédit et il n'y a alors aucune dépendance transférée à la famille du créancier.

La Grameen Bank considère les vagabonds et les mendiants comme étant dans une situation spéciale qui demande une attention particulière. Elle aide cette population afin de pouvoir acquérir un travail digne et respectable. Cette banque encourage les cas sociaux. Sa méthodologie est différente des autres banques. Il est donc intéressant de citer les critères de sélection adoptés par cette banque.

### **3.1.2. Les critères de sélection adoptés par la Grameen Bank**

La Grameen Bank est la première institution de microfinance : si son nom indique bien que c'est une banque, sa vocation, elle, est sociale. C'est une institution différente. Pour cela, il est intéressant d'exposer certains principes qui orientent sa méthodologie (Grameen Bank, 2003) :

- § L'aide est donnée aux familles pauvres pour qu'elles s'aident elles-mêmes et particulièrement les femmes. Atteindre les pauvres est une mission non négociable pour la banque. Faire de l'assistance est un objectif directeur.
- § Le crédit est offert à ceux qui créent leur propre emploi et des activités génératrices de revenus.
- § Uniquement les crédits basés sur la confiance sont accordés à la personne (sans garanties ou contrats légaux). Le crédit ne devrait pas avoir de conditions restrictives. Il faut qu'il soit possible pour que l'emprunteur puisse être capable de le payer. Associer les économies de la personne ou les garanties possibles sans les considérer nécessairement comme une pré- condition.
- § Les crédits sont octroyés chaque semaine ou mi-semaine.
- § L'obtention d'un crédit nécessite simplement que l'emprunteur dépose une demande.
- § Un deuxième crédit peut être obtenu si le premier est payé et dans certains cas plusieurs crédits peuvent être obtenus simultanément.

- § Le crédit est obtenu avec des programmes d'économie obligatoire et volontaire des emprunteurs. S'investir dans des ressources humaines : s'investir dans la rigueur, la créativité et la compréhension et le respect de l'environnement rural.
- § La première priorité du crédit de la Grameen Bank est de construire un capital social.
- § La banque doit atteindre sa population et non pas le contraire. Croire dans la solidarité du groupe : un petit groupe qui a le même background croit l'un dans l'autre.
- § Le crédit est un droit humain.

Cette banque incite les pays à copier cet exemple pour combattre la pauvreté dans le monde par la solidarité sociale et la croissance économique. Pour cela, cette forme de banque a été copiée dans 100 pays (Yunus, 2003). Cette même institution a été imitée en Bolivie par la création de Bancosol et en Inde par la création de SHG Bank Linkage (Vincent, 2005).

Compte tenu de l'impact de la microfinance, déduit à partir de l'expérience de la Grameen Bank, on peut reconnaître que la microfinance favorise des améliorations significatives de la qualité de vie des pauvres ainsi que celle des entrepreneurs. Grâce à cette institution, les entrepreneurs peuvent apporter sécurité et stabilité à eux-mêmes et à d'autres personnes. L'accès à ce type de banque encourage le sens de l'entrepreneuriat. Un petit crédit de 100\$ peut réintégrer des entrepreneurs dans des activités formelles pour un développement structurel et soutenable des régions et des localités (Yunus, 2001).

En France, la création de l'ADIE est inspirée de l'expérience de la Grameen Bank en l'adaptant aux conditions d'un pays industrialisé. En complément du soutien des banques, de la caisse de dépôts et des collectivités locales qui sont ses partenaires permanents, l'ADIE est entrée en partenariat avec des entreprises publiques et privées.

L'intérêt de présenter l'expérience de l'ADIE est pertinent à double titre. D'une part, elle appartient à un contexte qui présente des similitudes culturelles et juridiques avec la Tunisie ; d'autre part, elle présente une panoplie de critères intéressants pour la sélection des entrepreneurs.

### **3.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR L'ADIE EN FRANCE**

L'ADIE n'est pas une banque. C'est une association qui a été créée en 1988 par trois bénévoles.

D'après le dossier de la presse "la semaine du microcrédit : créez votre emploi" (2005), l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (l'ADIE) a choisi de servir les porteurs de projets les plus démunis en se référant aux principes du mouvement international du microcrédit. Cette structure est la seule, parmi les institutions d'aide à la création d'entreprises, à avoir été habilitée par le comité de microcrédit créé auprès du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, à emprunter des crédits auprès des banques.

La mission de cette association est de financer et d'accompagner les chômeurs n'ayant pas accès au crédit bancaire. Elle a aussi pour mission d'identifier les obstacles au travail indépendant et afin de pouvoir les éliminer proposer ses idées aux pouvoirs publics.

Le financement de l'octroi mené par l'ADIE est assuré grâce à la solidarité de ses partenaires. Les ressources de crédit sont apportées par les banques. Cependant, le risque est partagé entre les banques (30%) et l'ADIE, en contre garantie par un fonds de garantie économique et le fonds européen d'investissement. Quant à l'accompagnement, il est financé par les collectivités locales, l'Etat et le fonds social européen.

L'ADIE a réussi à financer plus de 25.000 projets d'entreprises créées par des chômeurs et des personnes en difficultés et à créer plus de 30.000 emplois. Ainsi, elle a démontré la capacité d'initiative et l'esprit d'entreprise de nombreuses personnes exclues du marché de travail. Elle a aussi montré l'importance de la demande et de la volonté des entrepreneurs à dépasser les freins financiers. Le site montre que 40.000 personnes ont contacté l'association en 2004 à travers son réseau de 104 antennes et 300 permanences. Cette association a démontré que les résultats de cette expérience ont été avantageux, voire supérieures à ceux des autres créateurs. Le taux d'impayé est de 6% (inférieur à celui des autres banques en matière de création). Le taux de pérennité des entreprises atteint celui de la moyenne nationale. Les chômeurs créateurs font preuve de davantage de succès que les diplômés de l'université (20% contre 21%).

Les perspectives sont encourageantes. En effet, l'ADIE est considérée comme un sas d'entrée dans les circuits bancaires classiques pour ceux qui n'y ont pas immédiatement

accès. Elle évalue la demande potentielle de microcrédit à 300.000 prêts par an en France en espérant que l'environnement institutionnel sera plus favorable.

En 2005, 104 antennes et 300 personnes couvrent tout le territoire national. 200 permanents s'occupent des créateurs potentiels. Ils sont aidés par 800 bénévoles disposant de compétences variées (gestion, appui administratif, développement commercial, insertion bancaire, etc.)

Les activités avantageées de cette association se résument dans les points suivants :

- § L'ADIE privilégie les créateurs des quartiers classés zones politiques de la ville ou zones urbaines sensibles. L'action de l'ADIE dans ces quartiers a été fortement soutenue par des partenaires privés et publics.
- § L'ADIE intervient aussi dans des zones rurales et par conséquent agricoles. Dans ces zones, les études font apparaître un profil légèrement plus féminin et plus âgé que la clientèle habituelle de l'association.
- § Les femmes créatrices représentent 35% des clients de l'ADIE. Généralement, plus âgées que les hommes, elles sont également mieux formées et plus motivées par un projet personnel. Les secteurs qui les attirent sont principalement le service et le commerce. Elles arrivent mieux que les hommes à pérenniser leurs activités et rembourser leurs prêts. Elles ont une grande volonté de réussir leurs projets. Le taux d'impayé est plus faible que dans la population masculine.
- § L'ADIE finance les créateurs artistes : cette catégorie d'entrepreneurs éprouve de nombreuses difficultés à faire avancer des projets qui leur permettent de se faire connaître et d'améliorer leur situation financière. Cette activité culturelle est jugée souvent délicate par des institutions financières classiques.

L'expérience de l'ADIE montre que l'importance du microcrédit se manifeste à un niveau personnel, local et régional. Etant donné que cette institution est inspirée de la Grameen Bank, on peut conclure par une citation de son responsable. Yunus (2001) stipule que "le microcrédit fortifie les personnes qui sont rejetées par le système. Il donne dignité et met la personne dans son chemin de la vie".

L'étude de cette expérience est intéressante car elle permet de révéler les avis de certains entrepreneurs accompagnés par cette association. Ceux-ci confirment le rôle joué par cette association dans le développement économique du pays, la solidarité financière et le bien être des citoyens.

Pour donner à cette expérience un cadre théorique, Valéau (2005) a étudié une population d'entrepreneurs accompagnée par l'ADIE. L'auteur a mené une étude sur 127 entrepreneurs accompagnés par l'ADIE pour analyser les effets de doute sur la relation avec les accompagnateurs. L'auteur a trouvé que l'insertion bancaire est l'une des vocations de l'ADIE. Cependant, l'impact de l'action de l'ADIE peut se voir même en termes d'insertion sociale et économique. Valéau (2005) a trouvé que l'entrepreneur commence à douter quand sa relation avec son accompagnateur commence à se dégrader. Ce résultat montre l'importance de l'accompagnement pour l'entrepreneur.

Par ailleurs, l'expérience de l'ADIE peut être comparée à celle des organismes d'accompagnement à la levée de fonds (ALF). Cette comparaison est intéressante du fait que les deux expériences appartiennent au même contexte.

### **3.3. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LES ORGANISMES D'ACCOMPAGNEMENT A LA LEVEE DES FONDS ALF**

Redis (2005) indique que les organismes d'accompagnement à la levée des fonds se définissent comme fournissant une aide qui vise à assister les jeunes entreprises ou celles en création pour l'obtention de fonds propres auprès d'investisseurs. Ceux-ci peuvent provenir des fonds de capital risque ou des Business Angels.

En raison de la complexité du processus de levée et du faible taux de dossiers financés par les investisseurs, les organismes d'ALF ont été créés. Dans ce contexte, les organismes de l'ALF offrent à l'entrepreneur à la fois une expertise et un gain de temps.

Cette structure est bénéfique aux deux parties. Du côté de l'investisseur, la présence d'un intermédiaire en levée de fonds (opérateur privé ou non) apporte une caution aux dossiers présentés et contribue à renforcer la confiance entre l'entrepreneur et les investisseurs permettant ainsi d'atténuer l'asymétrie d'information et les risques de conflits d'agence (Redis, 2005).

Du côté de l'entrepreneur, les organismes d'ALF peuvent assurer plusieurs fonctions. Il s'agit essentiellement de l'optimisation du plan d'affaires, de la sensibilisation des entrepreneurs au vocabulaire et à certaines pratiques financières, de la sélection des investisseurs, des contacts entre le porteur de projet et les apporteurs de capitaux et de l'aide juridique (Redis, 2005).

Les organismes d'ALF sont alors un intermédiaire entre le financeur et l'entrepreneur. Elle n'essaye pas de sélectionner l'entrepreneur mais plutôt l'investisseur. Cette structure a donc un caractère spécifique. Elle se distingue clairement de l'ADIE.

Les structures d'ALF sont les opérateurs spécialisés tels que les intermédiaires spécialisés en levée de fonds et les grands cabinets d'audit ou de conseil, les rencontres et concours et le réseau associatif et les pépinières, les technopoles, les centres européens d'entreprises et d'innovation et les chambres de commerce et d'industrie (Redis, 2005).

L'auteur ajoute que ces structures sont créées pour aider à identifier et contacter les investisseurs les plus appropriés pour financer les projets. Les critères de choix renvoient à la spécialisation sectorielle ou géographique de l'investisseur, à sa philosophie ainsi qu'à sa capacité d'investissement.

On conclut que les deux expériences étudiées dans le cadre de la France sont des structures intermédiaires entre l'entrepreneur et le financeur. La première est un intermédiaire entre la banque et l'entrepreneur et la deuxième est un négociateur ou un arbitre entre l'entrepreneur et l'investisseur. L'ADIE essaye de sélectionner l'entrepreneur alors que les organismes d'ALF sont appelés à aider les porteurs de projets à trouver l'investisseur approprié.

Etant donné que les deux structures sont intermédiaires, la responsabilité et la décision de financer un projet imprévisible sont partagées par plusieurs parties qui aident l'entrepreneur à créer et développer sa nouvelle activité.

Danthine (2002) indique que les banques publiques ont un rôle important dans le financement des PME. Cet auteur considère qu'il existe un consensus entre le rôle d'une banque publique et le financement des PME. Cet auteur nous présente le cas de la banque cantonale vaudoise (BCV).

#### **3.4. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LA BANQUE CANTONALE VAUDOISE (BCV)**

La banque cantonale vaudoise est une banque régionale qui n'accorde pas aux emprunteurs des conditions plus favorables que celles du marché. De ce fait, elle est liée à l'économie régionale. Cette banque existe dans chaque ville pour mieux répondre aux spécificités de sa clientèle

La banque cantonale peut prendre des risques supplémentaires en acceptant de financer des projets insuffisamment rentables. En outre, les actions menées par la banque se trouvent confrontées à deux types de risques. Les entrepreneurs prévoient qu'une institution

purement commerciale n'accepte pas de les aider alors qu'ils peuvent satisfaire les critères de la banque cantonale. Celle-ci devra faire preuve d'encore plus de discrimination et de compétence que ses concurrents (banques classiques et commerciales) (Danthine, 2002).

Cependant, Danthine (2002) indique que la stratégie de cette banque n'est pas bonne du fait qu'elle conduit à une allocation inefficace des ressources que constitue le capital financier.

En outre, Danthine (2002) critique la place de la politique dans cette banque. L'auteur juge qu'il est intéressant que l'Etat intervienne pour définir la mission générale de la banque et les risques qu'elle est capable de prendre. Il peut aussi demander des comptes sur ses pratiques et vérifier si les orientations escomptées sont réellement atteintes. Mais, il ne peut pas intervenir dans les décisions spécifiques, lesquelles doivent être à l'abri des influences politiciennes.

Aussi, les banques régionales souffrent de certains handicaps à savoir leur taille et leur fortune qui sont liées à l'économie locale. Il est donc nécessaire d'assurer la rentabilité de ces banques pour la prospérité de la région. Pour lutter contre cet handicap, les banques cantonales exploitent toutes les opportunités de partager leurs coûts fixes avec d'autres partenaires. Cette position invite l'Etat à partager la responsabilité et à participer au fonctionnement et au développement de ces structures.

Ainsi, Danthine (2002) propose de donner à une banque cantonale suffisamment de marge de manoeuvre pour qu'elle ait une chance de gagner, dans d'autres produits financiers, des profits qui permettront de compenser les risques assumés dans son action en faveur des entreprises du canton et des entrepreneurs.

La BCV ne doit pas devenir un enjeu politique. Ceci pourrait se révéler très coûteux si la banque mélangerait critères économiques et critères politiques dans la gestion de la banque (Danthine, 2002). Cet auteur stipule que "gérer une banque cantonale pour une action maximale sur l'économie régionale est une tâche ambitieuse". Cette tâche ne peut être assumée que par une bonne gouvernance de l'Etat.

La banque cantonale est une banque de proximité. Elle présente l'avantage de posséder les informations nécessaires à l'octroi des crédits mais elle reste liée à la politique et aux traditions qui règnent au niveau de la région. Ceci influence le fonctionnement de la banque en tant que structure ayant ses propres principes directeurs.

En Afrique, Balenghien (1994) présente une expérience particulière de ces institutions créées par l'Etat pour l'appui et le financement des entrepreneurs au Maroc. Il s'agit des

Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM) et de Maghreb Développement Investissement (MADI).

### **3.5. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LA BANQUE POPULAIRE AU MAROC**

Les nouvelles entreprises sont exclues du système de crédit bancaire à cause de l'insuffisance des outils de financement appropriés à leur besoin. Dans ce contexte, des lignes spécifiques de crédit devraient exister en faveur de cette catégorie d'entreprises tels que des contrats de prêts (petits emprunts), d'autres types de garantie et d'autres formes de remboursement (Balenghien, 1994).

Cependant, les banques devraient servir les clients pour lesquels les coûts seront les plus faibles. Il y aura alors une sélection de cette clientèle cible. Balenghien (1994) précise que sur la base de certains critères relatifs au système bancaire marocain, la caisse nationale de crédit agricole et la banque populaire se démarquent positivement des autres banques commerciales. Ces banques ont une mission spécifique et des motivations spéciales traduites par l'octroi de lignes spécifiques de crédit à des entrepreneurs. Cette spécificité se traduit par l'absence de garanties.

Balenghien (1994) a tenté d'étudier certaines initiatives marocaines d'appui au financement de la petite entreprise. Il s'agit de l'expérience des Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM) ainsi que celle de Maghreb Développement Investissement (MADI).

#### **3.5.1. La société de cautionnement mutuel**

La SCM est née à l'initiative de la banque populaire et était destinée à apporter une solution aux problèmes de financements des professionnels et aux difficultés d'appréciation des risques et des garanties adéquates des banquiers (Balenghien, 1994). Selon cet auteur, l'idée essentielle de ce système est de permettre à des emprunteurs de se réunir au sein d'organismes capables de fournir à leur place une garantie collective qu'ils ne sont pas capables d'offrir individuellement aux banquiers.

Balenghien (1994) explique que la SCM est une société dépendante de la banque populaire. En fait, la fonction d'appréciation d'une demande de crédit relève du conseil d'administration. La décision de cette banque devrait se fonder sur ce qui est appelé le ratio de la valeur humaine à savoir sur la moralité et la compétence des entrepreneurs. Ces SCM encouragent plutôt les crédits de fonctionnement (petits outillages) et non les crédits d'investissement.

Cependant, Balenghien (1994) précise que cette expérience a rencontré des difficultés. Le système ne permet pas d'évaluer les expériences initiées, ni de se doter des moyens nécessaires pour soutenir un tel développement. Cet obstacle conduit à conclure qu'il n'existe pas au Maroc de banque véritablement spécialisée dans l'étude des dossiers. Le refus de crédit peut être décidé par la SCM sans que soient justifiées les raisons du rejet. A ce niveau, les critères de rejet sont-ils objectifs ?

Danthine (2002) explique qu'une institution financière peut commettre deux types d'erreur. La première consiste à accorder un crédit dont les termes contractuels ne peuvent pas être honorés (erreur de type 1). La deuxième erreur consiste à ne pas accorder le crédit alors que le projet aurait pu être rentable et par conséquent le crédit aurait pu être remboursé (erreur de type 2). L'auteur précise que le rôle du financier est de chercher une solution intermédiaire entre les deux erreurs (erreur de type 1 et celle de type 2). Cependant, il est difficile de totalement les éviter. Et, le rejet d'un dossier de projet rentable et viable présente un coût pour l'entrepreneur, la collectivité et la banque.

A ce propos, la SCM est devenue un enjeu de pouvoir d'influences sociales pour les membres du conseil d'administration (Balenghien, 1994). L'auteur ajoute que cette expérience présente des problèmes de gestion qui font de ce système un cadre insuffisamment performant (manque de rationalité, procédure et temps pris par la circulation des dossiers). Il semble qu'il existe aussi des enjeux politiques derrière cette attitude. Le résultat est une mauvaise gestion de cette structure.

Un autre facteur important expliquant ces problèmes concerne l'insuffisante conviction au Maroc du rôle de ce type de structures comme soutien au développement. Il se manifeste également un autre problème au niveau de la structure humaine des Sociétés de Cautionnement Mutuel (Balenghien, 1994).

Dans ce cadre institutionnel inefficace, l'auteur présente une autre expérience qui constitue un dépassement de la première structure. MADI constitue une autre approche de résolution des problèmes de financement des entrepreneurs.

### **3.5.2. L'expérience Maghreb Development Investment (MADI)**

C'est une société d'investissement marocaine dont l'objet est de permettre le développement des PME nouvellement créées. MADI a été créé en 1988 à l'initiative de la société d'investissement et de développement international et de privés volontaires

marocains. Ils ont été rejoints par des organismes étrangers coopératifs et par la banque centrale populaire.

MADI constitue la première expérience de financement des PME au Maroc (Benabdeljalil, 1999). Cette structure s'est fixée dès le départ une double fonction : appuyer le financement du projet tout en aidant son porteur au niveau de la formation et du conseil (accueil, encadrement, etc.) (Balenghien, 1994). MADI dispose de plusieurs instruments financiers pour aider les porteurs de projet (capital pour des prises de participation, cautions bancaires et fonds de garantie) mais aussi de ressources humaines. Outre les professionnels, la structure est appuyée par des bénévoles qui fournissent leur aide aux porteurs de projets.

Actuellement, la banque populaire n'accorde de crédits avec l'aval des fonds de garantie MADI que dans des conditions de prudence excessive. Elle continue à sélectionner les projets pourtant garantis par MADI exigeant de lui une caution de garantie de 100% du crédit. Le risque est alors partagé par la banque populaire et le fonds de garantie.

La synthèse de cette expérience indique que les critères adoptés par la SCM sont la proximité régionale et professionnelle, la moralité et la valeur humaine de l'entrepreneur. Cette structure finance uniquement des crédits de fonctionnement.

Pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs marocains, MADI prend en considération d'autres critères qui complètent et dépassent ceux adoptés par la SCM. Elle exige de plus un registre de commerce, des garanties et un accompagnement de l'entrepreneur dans son processus de création et la formulation académique d'un plan d'affaires.

Ainsi, Balenghien a présenté le fonctionnement de deux institutions de financement des nouvelles entreprises. Ndjanyou (2001) présente une analyse et une critique du système de financement camerounais à travers l'étude de six banques.

### **3.6. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LES BANQUES DU CAMEROUN**

Les travaux de Ndjanyou (2001) sont différents. Ils présentent une étude comparative qui permet de synthétiser les expériences de six banques de PME camerounaises et de 85 responsables de PME.

A partir de cette étude, l'auteur a pu montrer que le premier critère pris en considération par les banques est l'information. Le métier du banquier consiste dans sa capacité à collecter et à produire de l'information. Ainsi, l'approche du risque bancaire porte sur

l'identification informationnelle puis sur son classement et enfin sur la prise de décision (Ndjanyou, 2001).

Pour cela, l'auteur précise que le risque de crédit ne peut pas être uniquement évalué à travers des indicateurs quantitatifs mais aussi qualitatifs. La confiance est une variable intéressante.

Par ailleurs, cette dimension de l'information prend davantage d'ampleur quand l'entreprise n'est pas encore créée. Dans ce cas, l'information relative à la situation de l'entreprise n'est pas évidente. Faute de connaissance des moyens de l'entrepreneur et de son entreprise, le banquier se base uniquement sur les informations fournies par celui-ci. Pourtant, ces informations constituent pour le banquier les éléments les plus importants dans le cadre de l'étude d'un dossier de demande de crédit (Ndjanyou, 2001).

En fait, ces informations sont difficiles à cerner. Pour cela, il existe toujours un risque de moralité entre le banquier et l'entrepreneur qui correspond à un défaut par l'entrepreneur à communiquer une information fiable et correcte à son banquier.

L'hypothèse proposée par Ndjanyou (2001) consiste dans la possibilité selon laquelle les banques ne vont pas accepter de financer les PME mais plutôt devenir des partenaires financiers. Pour cela, la logique doit alors se baser sur une méthode rigoureuse de collecte d'informations. En outre, cette logique doit aussi porter sur les critères de sélection des dossiers de crédit.

Ndjanyou (2001) insiste sur le fait que le banquier doit se renseigner sur la spécificité de la PME. Ceci passe, alors, par un rapprochement des banques des PME pour créer des relations de proximité qui leur permettent de saisir toutes les informations nécessaires au jugement du projet et de son porteur. De telles informations ne peuvent être obtenues selon l'auteur que par un contact direct avec l'entrepreneur et une descente sur le terrain. Ce sont les amis, le clan, les proches, la famille et l'ancien lieu de travail qui peuvent fournir de l'information concrète pour le banquier. Le même auteur ajoute que la présence de l'aléa de moralité du banquier amène à mesurer la qualité des projets des entrepreneurs et contrôler la bonne utilisation des fonds empruntés.

A ce niveau, Ndjanyou (2001) a le mérite d'aborder la question de formation du banquier qui ne peut couvrir à l'évidence toutes ces tâches. Il précise que les banquiers camerounais ont une formation basée sur des techniques modernes d'analyse de risque (l'analyse des flux, l'analyse discriminante, les systèmes experts, etc.). Cette réalité amène à proposer une

réflexion sur la préparation d'un personnel compétent pour l'évaluation des entreprises, des projets et surtout des entrepreneurs. Le banquier devrait être compétent et polyvalent pour conseiller et encourager l'entrepreneur. Cette idée est soutenue par Lasch et al (2004) qui proposent l'intervention d'un ou de plusieurs experts psychologues et en gestion des affaires qui peuvent aider les entrepreneurs à mieux se projeter dans l'avenir et sur le terrain. Ces deux experts pourraient assister les entrepreneurs mais aussi les cadres de la banque dans l'évaluation des projets.

Cependant, et en supposant que les informations nécessaires et fiables sont à la disposition du banquier, Ndjanyou (2001) s'interroge sur les critères pertinents pour sélectionner une demande de crédit. L'auteur explique que le dossier de crédit ne peut pas être évalué uniquement à travers une analyse financière classique effectuée par un banquier ayant une formation gestionnaire ou financière. L'analyse des variables qualitatives relatives au projet et à son détenteur relève d'une grande importance. En outre, une analyse financière est insuffisante à partir du moment où le banquier ne peut pas se baser sur de tels critères dans le cas d'une entreprise inexistante.

Toutes ces contraintes amènent Ndjanyou à proposer une nouvelle approche qui se substitue à l'analyse financière classique. Cette approche est orientée vers deux stratégies. La première se base sur une analyse de la capacité de liquidité de la PME à travers la recherche d'une adéquation entre les fonds propres et les besoins de financement et la connaissance du niveau d'endettement. Cette stratégie ne peut être réalisée qu'à travers une bonne connaissance de l'environnement de l'entrepreneur (pas sur la base d'un état financier). Cette stratégie se base sur la notoriété du propriétaire, les relations du propriétaire avec un ou plusieurs cadres de la banque, l'influence du demandeur de crédit dans son cercle d'amis. De façon globale, ce sont des éléments qui peuvent être résumés sous la confiance accordée par le banquier à son client.

La deuxième stratégie est basée sur une analyse de la solvabilité. Ndjanyou (2001) s'inspire d'une banque locale qui impose au bénéficiaire d'un crédit l'intervention d'un responsable de la banque pour la tenue de documents qui reflètent les encaissements et les décaissements de l'entreprise créée. Ces documents sont contrôlés par la banque. Cette approche pourrait être selon l'auteur copiée par d'autres banques car elle permet d'accompagner et de soutenir les efforts des entrepreneurs.

Les approches quantitative et qualitative ne se neutralisent pas. Elles peuvent être menées de front. Progressivement, la banque va cumuler une expérience dans le cadre de ses relations avec ses clients qui lui permet de juger efficacement le projet mais aussi le porteur de projet. La confiance et la proximité sont deux éléments moteurs qui devraient guider ces rapports (Ndjanyou, 2001). L'auteur a pu conclure que l'appui sur des valeurs socio-culturelles du pays, notamment la proximité et la confiance est l'un des fondements de la finance. Ceci contribue à la valorisation d'un dossier de crédit présenté à un banquier. L'information est une exigence du fonctionnement du système bancaire. C'est l'un des moyens de réduire les problèmes de risque et d'aléa de moralité entre les banques et les nouvelles entreprises.

#### **4. SYNTHÈSE DES DIFFÉRENTES EXPÉRIENCES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES**

Pour mieux fonder notre raisonnement autour de l'identification des critères de sélection des projets de création et des entrepreneurs, nous procédons dans ce qui suit à l'analyse d'autres structures.

Financement et PME est une structure française. D'après son site Internet, c'est une structure présentée dans le cadre de la création d'entreprises. Face aux problèmes des entrepreneurs à trouver des sources de financement et à ceux des banquiers qui cherchent de nouveaux clients, Financement et PME est une structure qui a rassemblé les deux problèmes pour proposer une seule solution. Elle a imaginé une démarche inversée rééquilibrant les négociations entrepreneurs banquiers. En fait, ce n'est plus le porteur de projet qui cherche son financement. Le seul critère exigé par cette aide est la parfaite connaissance du métier par l'entrepreneur.

Au Canada, Réseau Entreprendre (site de RE, 2004) a pour objectif de faire émerger et réussir des créateurs de futures PME, créatrices d'emplois. Par conséquent, un certain nombre de critères sont donc à remplir pour que le projet soit "éligible". Certains critères sont liés à la personne :

- § La disponibilité entière du porteur de projet pour le management de son entreprise : l'entreprise créée doit constituer l'activité principale du porteur de projet.
- § Le porteur de projet doit avoir un réel besoin d'accompagnement.
- § Le porteur de projet doit partager les valeurs de Réseau Entreprendre et les appliquer dans son entreprise.
- § Le porteur de projet doit détenir la majorité dans le capital de la société.

Les critères liés au projet sont :

- § Un projet à potentiel.
- § La création à terme d'un nombre significatif d'emplois (6 à 9 emplois au moins à 3 ans).
- § Un besoin de financement correspondant à celui d'une future PME.

D'autres conditions liées à la localisation de l'activité et à la non implication financière de l'entrepreneur sont aussi souhaitées. En effet, l'implantation du porteur de projet devrait permettre à l'association d'assurer un accompagnement individuel et collectif de qualité.

Dans le même contexte, la Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) a été créée en 1996 pour soutenir les efforts des jeunes entrepreneurs. Elle avance les fonds de démarrage essentiels à la concrétisation de leurs projets.

D'après son site sur Internet (site de la FCJE, 2006) et un article -dont l'auteur est anonyme- intitulé "Avez-vous entre 18 et 34 ans ? Cherchez-vous du financement pour partir en affaires ?", les critères d'admissibilité des jeunes canadiens concernent des entrepreneurs :

- § Agés de 18 à 34 ans.
- § Au chômage ou sous-employés et légalement autorisé à travailler au Canada (les immigrants reçus sont acceptés).
- § Possédant une expérience ou une formation liée au projet.
- § Démontrant que l'entreprise permettra de créer un emploi à temps plein.
- § Incapables de recueillir les fonds nécessaires auprès des banques, de leur famille ou d'autres sources publique ou privée.
- § Qui préparent un plan d'affaires solide pour une entreprise comprenant les prévisions des mouvements de trésorerie pour une période de trois ans.
- § Qui choisissent un mentor avec qui ils aimeraient travailler afin de les guider et les conseiller.
- § Qui subissent une enquête de crédit effectuée par la Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs.
- § Qui n'ont pas déclaré faillite au cours des cinq dernières années.

En résumé, les critères de sélection de cette fondation sont l'âge, la disponibilité entière pour le projet, le besoin réel d'être financé (situation sociale et potentialité du projet), la

capacité de présenter un plan d'affaires solide, le niveau d'éducation ou de formation de l'entrepreneur et la présence d'un accompagnateur.

Le schéma de financement au Canada est complété par la Banque de Développement du Canada (site de la BDC, 2006). Cette banque propose divers produits de financement aux PME ainsi que des cours de gestion, des programmes de perfection et des programmes d'encadrement destinés aux propriétaires et aux gestionnaires de petites entreprises.

Cette banque pratique du financement et de l'accompagnement. Les critères d'admissibilité sont :

- § Jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 34 ans.
- § Entreprises débutantes ayant besoin de conseils.
- § Entreprises souhaitant prendre de l'expansion ou exploiter de nouveaux débouchés.
- § Toute entreprise souhaitant financer des immobilisations de toutes sortes, y compris l'achat d'une entreprise existante.
- § Entreprises existantes en voie d'expansion et cherchant à compléter leur marge de crédit obtenue auprès d'une banque à charte canadienne.
- § Propriétaires d'entreprise qui ne disposent pas de biens durables suffisants pour obtenir un prêt ordinaire à la banque entreprises basées sur le savoir offrant un produit prêt à être commercialisé, un fort potentiel de croissance et des marges élevées.
- § Entreprises existantes bien établies dans leur créneau, gérées de façon dynamique et jouissant d'un bon potentiel de croissance.
- § Entreprises culturelles.

La revue des expériences d'institutions spécialisées dans le financement et le développement de l'entrepreneuriat montre que la réussite d'une future entreprise passe par la capacité du secteur bancaire à soutenir l'entrepreneuriat et à améliorer les services offerts aux entrepreneurs.

L'examen de ces expériences montre que les critères adoptés par ces institutions et banques sont différents selon le contexte. Certaines structures privilégient dans leurs fonctionnements des critères sociaux, politiques ou institutionnels. Une structure devrait concilier entre ces dimensions pour une stratégie plus réussie et plus fondée dans l'évaluation des nouvelles entreprises. En outre, les différentes institutions n'ont pas la même structure. Cependant, elles se réunissent sur certains critères relatifs au choix et à la

sélection des projets de création (annexe 2). Ces expériences renseignent sur l'importance de ce type d'institutions qui vient répondre aux besoins des entrepreneurs pour leur appui pendant les premières phases de la création. Certaines se présentent comme des associations. D'autres sont plutôt des banques spéciales ou des sociétés. Elles accordent des crédits sans garanties ou jouent le rôle d'intermédiaires entre des emprunteurs porteurs de fonds et des entrepreneurs.

Les expériences étudiées montrent aussi que les critères adoptés diffèrent selon le contexte. Cette dimension est importante dans l'étude de la problématique de financement de l'entrepreneuriat. En effet, la majorité des institutions spécialisées dans le financement des nouvelles entreprises sont des structures régionales. Pour cela, il est intéressant d'identifier les critères employés par ces structures en Tunisie.

Les expériences de la Grameen Bank au Bangladesh, de la banque Marocaine, Vaudoise ou Camerounaise sont copiées en Tunisie par la création entre autres de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS), de la Banque de Financement des PME (BFPME) et d'ENDA. C'est pourquoi, la présence de ces institutions dans le pays amène à engager un débat concernant le système de financement pour l'appui de la création d'entreprises en Tunisie.

## **5. ANALYSE DE LA PROBLEMATIQUE DU FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT DANS LE CONTEXTE TUNISIEN**

Un rapport d'analyse des expériences internationales de développement de l'entrepreneuriat (2000) stipule que le système institutionnel tunisien d'appui à l'entrepreneuriat est riche. Plus de 25 institutions et intervenants apportent leur soutien à différents degrés et différents niveaux. Certaines institutions disposent de longues expériences (dont la BTS qui existe depuis 1997) et méritent par conséquent d'être évalués.

Face à la méfiance des banques classiques à financer les entrepreneurs, les responsables ont réfléchi à la création et la définition d'un cadre susceptible de développer de nouvelles relations financières avec les entrepreneurs et les nouvelles entreprises. Compte tenu du poids économique non négligeable de ces dernières (Marrekchi, 1999 ; Bruce, 2003 ; Paturel et Masmoudi, 2005), les banques ne devraient pas les exclure du champ du crédit. Quelles sont alors les sources de financement des entrepreneurs qui peuvent remplacer les banques classiques en Tunisie ?

En fait, les acteurs de pouvoir essaient de construire un cadre de contrôle de l'offre entrepreneuriale en essayant d'intervenir dans l'environnement des nouvelles entreprises afin de mieux améliorer les possibilités de leur financement. Cette intervention dans le

domaine de l'entrepreneuriat prend de l'ampleur. En fait, l'orientation des décisions relatives à des ressources entrepreneuriales est marquée par la valorisation de l'innovation, de l'initiative et de l'insertion économique et sociale. Ces compétences sont particulièrement accumulées par les entrepreneurs et sont canalisées dans des entreprises nouvelles et innovantes (rapport du conseil d'administration de la BTS, 2002).

A cet effet, la nature et la valorisation du soutien public pour les initiatives entrepreneuriales innovantes aux divers niveaux gouvernementaux conduisent à un changement au niveau de l'environnement national et local en Tunisie ayant des implications importantes pour les gestionnaires, les décideurs mais aussi les chercheurs.

L'étude de ces interventions est particulièrement tirée de deux institutions créées pour répondre aux intentions de la collectivité et celles des entrepreneurs à savoir le financement des nouvelles activités créées. La première est une banque spécifique de financement des nouvelles entreprises et la deuxième est une institution de microcrédit. Il s'agit de la Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (la BFPME) et d'une institution de microcrédit Enda (inter –arabe) Tunisie.

### **5.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR LA BANQUE DE FINANCEMENT DES PME (BFPME)**

La BFPME est une banque formée par actionnariat de plusieurs sociétés publiques et privées et par l'Etat tunisien (Doghri, 2005).

Cette banque a été créée pour compléter le dispositif de financement, soutenir l'initiative privée et favoriser l'émergence des projets de création. Elle a pour mission d'apporter l'assistance et le soutien nécessaires pour faciliter la création des PME et favoriser le développement des PME existantes en finançant les opérations d'extension (Doghri, 2005). L'auteur précise que l'accomplissement de ces missions passe par la collaboration et l'engagement de relations de partenariat avec les autres opérateurs du système financier tels que l'expertise dans l'étude de projets, l'évaluation des projets, le suivi du projet, etc. Sa participation au niveau de l'évaluation des projets constitue l'élément fondamental de sa crédibilité auprès de ses partenaires qui seraient motivés pour participer au financement des projets proposés et orienterait les créateurs de PME vers cette institution.

Selon Doghri (2005), la BFPME fait appel à d'autres banques, des sociétés de SICAR et des sociétés de leasing pour participer au financement de ces projets. Ainsi, la banque

finance uniquement les investissements, se limite aux entreprises et non aux personnes physiques et les secteurs exclus sont le tourisme et la promotion immobilière.

Les activités ciblées sont celles à haute valeur ajoutée, les activités ayant un fort potentiel à l'export, les activités instituées dans le cadre des programmes pilote de promotion de l'essaimage et de développement des énergies renouvelables.

A ce niveau, on remarque que la banque n'a pas dicté à sa clientèle des critères ou une méthodologie de travail spécifique qui oriente sa stratégie. Ceci peut mettre en cause son fonctionnement et nuire à sa crédibilité vis-à-vis des entrepreneurs et des parties prenantes qui ont contribué à sa mise en œuvre. Ceci ne reflète pas l'adoption d'une certaine culture propre à cette structure. De plus, cette banque ne semble pas avoir une logique sociale ou politique qui régisse son fonctionnement bien que l'Etat soit l'un de ses actionnaires.

En outre, cette institution est nouvellement créée (année 2005). Si elle n'apporterait pas un plus au système de promotion et de stimulation de l'entrepreneuriat en Tunisie, son rôle pourrait être mis en question. En fait, la multiplication de ce type d'institutions sans avoir d'articulation entrepreneuriale entre elles et d'évaluation préalable n'est pas intéressante. Ceci conduit à un cadre institutionnel déséquilibré.

Pour cela, l'élaboration d'un projet unifié d'évaluation des réglementations et des moyens d'intervention mis en œuvre par les responsables publics afin de valoriser les cas de réussite et éviter les lacunes déjà présentes dans d'autres expériences précédentes devrait être une action plus riche et plus appréciable.

Dans ce cadre, une institution de microcrédit Enda, qui appartient au dispositif de financement des entrepreneurs en Tunisie, peut être analysée.

## **5.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT EMPLOYES PAR ENDA (INTER ARABE) TUNISIE**

Créée en 1972, Enda (environnement développement action) a le statut consultatif auprès du Conseil Economique et Social des Nations Unies (ECOSOC) et compte, en plus des diverses équipes basées à Dakar, un réseau d'antennes dans 15 pays d'Afrique, d'Asie, d'Europe, d'Amérique centrale et du Sud. Son siège est basé à Dakar (Sénégal). Enda est une organisation à caractère associatif et à but non lucratif. C'est une institution de microcrédits qui participe au financement des activités des micro- entreprises et à la lutte contre la pauvreté (Enda, 2001).

Adair (2005) confirme qu'Enda relève d'un système institutionnalisé c'est-à-dire qu'elle assure une intermédiation financière à part entière en transformant les liquidités et les fonds à court terme collectés à travers l'épargne en fonds à long terme octroyés par crédits. L'auteur stipule que cette institution octroie des petits montants, accorde des délais courts, assure une bonne efficacité des agents de crédit et présente un faible taux d'arriéré et un taux de remboursement proche de 100% (malgré un taux d'intérêt nominal supérieur à d'autres institutions concurrentes comme la BTS par exemple).

Par ailleurs, le taux appliqué sur la clientèle ne peut pas être celui du marché. Par contre, le taux devrait être supérieur au taux formel afin d'écarter les clients non pauvres qui peuvent profiter des taux réduits d'Enda. Cette institution cible alors les niveaux les plus pauvres car elle veut respecter l'objectif ultime des institutions de microcrédit (Adair, 2005).

D'après son site sur Internet (2001), la mission que s'est assignée Enda consiste à lutter contre la pauvreté et à soutenir un processus de développement humain de l'environnement. Enda Maghreb est une antenne décentralisée de l'organisation internationale du Sud Enda, basée au Sénégal. Elle a entamé ses activités au Maroc en 1990. Elle a ensuite décentralisé son activité dans les autres pays du Maghreb y compris en Tunisie.

L'extension géographique de Enda a été réalisée grâce à son intervention basée sur la reconnaissance et la valorisation des ressources et des compétences des différents acteurs locaux pour garantir un développement durable. La démarche d'Enda consiste à aider et appuyer les acteurs dans la conception et la réalisation des projets de création selon des engagements contractualisés et respectés par chacun des partenaires (Enda, 2001).

Enda fonde son action sur la mise en réseau des différents acteurs du développement (associations et organismes d'appui (Universités, ONG, institutions)) permettant de renforcer l'échange d'expériences et le partage d'expertises et d'appuyer les initiatives des acteurs locaux (Enda, 2001). Les municipalités, les associations, la population, les services déconcentrés de l'Etat et le secteur privé sont appelés à contribuer dans la phase de collecte des informations et lors de l'étape de validation du projet. Son équipe regroupe une trentaine d'acteurs (ingénieurs, géographes, sociologues, environnementalistes,...). L'objectif d'Enda est de soutenir les mouvements locaux.

D'après son site sur Internet, les thèmes prioritaires chez Enda sont les projets qui favorisent le développement des zones urbaines et des groupes sociaux marginalisés.

L'institution privilégie les services de base tels que la nutrition des peuples et des enfants, la santé des enfants et des jeunes, l'habitat, l'assainissement, l'énergie, la communication et le transport, etc. En fait, ces biens et services sont tout simplement les éléments qui peuvent éviter à une population d'être pauvre et lui permettre d'améliorer ses conditions de vie.

Cette institution privilégie aussi les projets portés par des enfants et des jeunes. Depuis sa création en 1972, Enda Tiers Monde considère que les enfants forment sa principale préoccupation. Elle considère que le travail, l'apprentissage et la formation des enfants africains contribuent au développement de la société. Les enfants remplissent ainsi un nouvel espace social dans la participation à l'effort collectif.

Et plus que tout, Enda accorde une attention particulière à la femme. Cette attention fait partie des thèmes stratégiques que cette institution favorise. La femme est un acteur qui pourrait contribuer à la croissance et au développement d'une société par sa contribution économique et sociale.

Il est à remarquer que les principes de cette institution se rapprochent largement de ceux adoptés par la Grameen Bank. Les deux institutions (la Grameen Bank et Enda) accordent une attention particulière à la femme, aux jeunes, aux personnes défavorisées, aux cas sociaux et aux zones délaissées. Le financement de ces catégories de citoyens constitue un atout considérable dans le développement des activités entrepreneuriales.

## **6. CONCLUSION RELATIVE AU FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT**

L'examen des institutions de financement des nouvelles entreprises dans des contextes différents montre qu'elles sont différentes des banques classiques. Ces institutions (banques ou associations) utilisent des critères spécifiques, le plus souvent virtuels car les entreprises financées n'existent pas encore. Elles adoptent une logique différente. On peut identifier cette logique comme une logique institutionnelle.

Servet (2006) indique que les institutions de financement n'ayant pas une bonne connaissance de la clientèle et de l'historique bancaire du demandeur d'un prêt fondent leur décision d'accorder ou non un prêt sur une logique spécifique. Celle-ci est déterminée par des corrélations statistiques entre la défaillance observée pour certaines catégories d'emprunteurs et certaines variables socio-économiques telles que la situation familiale, l'âge, la profession, l'ancienneté dans la domiciliation bancaire, le taux d'endettement, l'état de santé de l'emprunteur, etc.

Servet (2006) ajoute que les différents paramètres qui ont été évoqués sont pondérés afin de classer les emprunteurs selon le niveau de risque qu'ils sont supposés présenter. Ces critères sont adoptés parce que les critères classiques ne sont pas fiables dans les méthodologies et pratiques de ce type d'institutions où les entrepreneurs peuvent avoir des crédits sans garanties. Cette procédure permet d'éviter la subjectivité dans l'attribution de ces crédits.

Les critères de la Grameen Bank sont nés de la solidarité et de la cohésion sociale. Le critère fondamental pour être financé par cette banque est la situation sociale jugée défavorisée (personnes pauvres).

Les critères adoptés par la société de cautionnement mutuel au Maroc cités dans les travaux de Balenghien (1994) sont la proximité régionale et professionnelle, la moralité et la valeur humaine de l'entrepreneur. Cette institution finance uniquement les crédits de fonctionnement et non d'investissement.

Pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs marocains, MADI prend en considération d'autres critères qui complètent et dépassent ceux adoptés par la SCM. Elle exige de plus un registre de commerce, des garanties, et un accompagnement de l'entrepreneur dans son processus de création et la formulation académique d'un plan d'affaire du projet.

La banque cantonale vaudoise est une banque publique (de l'Etat) qui considère certains critères ne justifiant pas son succès. Il s'agit de l'innovation et du partenariat avec d'autres parties qui aident cette banque à éviter le plus de risque possible.

L'association française pour le droit à l'initiative économique (l'ADIE) établit une liste de critères à savoir l'innovation dans l'activité, le potentiel du projet, la création dans des zones politiques sensibles ou agricoles. Elle privilégie dans sa politique la population féminine qui est considérée plus solvable et plus crédible, un âge jeune, certains secteurs d'activité et les activités culturelles.

Les organismes d'accompagnement à la levée de fonds (ALF) sélectionnent les projets qui permettent une insertion sociale, économique ou politique. Pour éviter l'asymétrie d'information et les conflits d'agence entre investisseur et entrepreneur, ces organismes sélectionnent l'investisseur du point de vue de sa spécialisation sectorielle ou géographique, sa philosophie et sa capacité d'investissement.

Quand il s'agit du Cameroun, le critère fondamental apprécié par les six banques étudiées par Ndjanyou (2001) est l'information. L'étude effectuée sur ces banques montre qu'une

information correcte et fiable procurée par l'entrepreneur à son banquier constitue le fondement d'une relation de confiance entre ces deux parties.

Pour la sélection réussie des projets de création, l'auteur considère certaines variables quantitatives (une analyse financière, le délai de récupération du crédit, la capacité de liquidité et la capacité de solvabilité) et qualitatives (la moralité de l'entrepreneur, la spécificité de la PME, la proximité entre l'entrepreneur et la banque et la notoriété de l'entrepreneur).

Dans le contexte tunisien, la stratégie rigoureuse d'Enda Inter- Arabe Tunisie dans l'octroi des crédits constitue le facteur clé de son succès. Cette institution donne de très petits crédits pour s'assurer du remboursement certain et pour 100% des prêts. Les bénéficiaires de cette institution devraient être pauvres, exercer des petites activités particulièrement celles qui sont à domicile et relèvent plutôt de la subsistance (Adair, 2005). En outre, cette institution mentionne une préférence pour les entrepreneurs femmes et ceux étant peu âgés.

La banque de financement des PME en Tunisie considère que les critères précédemment identifiés ne sont pas rigoureux. Elle sélectionne selon Doghri (2005) les projets d'investissements ayant une haute valeur ajoutée, un fort potentiel à l'exportation et des activités inscrites dans certains programmes de développement ou de promotion. La moralité de l'entrepreneur ne compte pas du moment que la banque finance des entreprises et non pas des personnes physiques.

Par ailleurs, et à partir d'un concours organisé dans des pays européens (Sarre, Trèves, Lorraine, Grand Duché du Luxembourg et Belgique), Gailly (2004) a identifié les critères considérés par les investisseurs lors de l'étude d'un plan d'affaires :

- § Être innovant c'est-à-dire apporter quelque chose de neuf par rapport à ce qui existait déjà dans la région considérée.
- § Être réalisable d'un point de vue économique c'est-à-dire avoir un réel potentiel de faisabilité.
- § Être issu de la Grande Région, c'est-à-dire que le créateur doit habiter là où l'entreprise est destinée à être créée dans des zones couvertes par le concours.
- § Ne pas encore être financé par le capital risque.

Face à la multitude des critères identifiés ci-dessus, il est proposé de les présenter dans une typologie propre à ce travail.

**7. TYPOLOGIE DES CRITERES DE FINANCEMENT DES NOUVELLES ENTREPRISES : CONSTRUCTION D'UNE GRILLE DE CRITERES**

L'examen des critères de sélection des projets de création par les autres institutions de financement appartenant à des contextes différents permet d'établir une typologie de critères représentée par une grille des critères telle que présentée dans la figure 2.5. Cette typologie servira éventuellement pour évaluer les critères que la BTS utilise dans la sélection et le financement des projets de création. Elle sert de critique ou d'élément d'appréciation du système d'évaluation de la BTS.

**2.5. Grille des critères adoptés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat**

<b>Institutions et banques de financement</b>	<b>Critères de sélection des projets de création</b>
<b>La Grameen Bank</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Genre (femme)</li> <li>§ Zones rurales</li> <li>§ Secteurs d'activité (éducation, santé, service, agriculture)</li> <li>§ Création d'emplois</li> <li>§ Moralité de l'entrepreneur (pas de garanties)</li> </ul>
<b>La Société de Cautionnement Mutuel "SCM"</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Proximité régionale</li> <li>§ Proximité professionnelle</li> <li>§ Proximité politique</li> <li>§ Moralité et valeur humaine de l'entrepreneur</li> <li>§ Crédits de fonctionnement</li> </ul>
<b>Maghreb Development Investissement "MADI"</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Réseau de l'entrepreneur</li> <li>§ Garanties engagées par d'autres parties dans le processus</li> <li>§ Création d'emplois</li> </ul>
<b>L'Association de Droit à l'Initiative Economique "ADIE"</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Innovation</li> <li>§ Potentiel du projet</li> <li>§ Zones sensibles politiques</li> <li>§ Zones agricoles</li> <li>§ Secteur d'activité (commerce et service)</li> <li>§ Privilège de la population jeune</li> <li>§ Privilège de la population féminine</li> <li>§ Privilège des activités culturelles</li> <li>§ Situation sociale</li> </ul>
<b>Les organismes d'Accompagnement à la Levée des Fonds "ALF"</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sélection de l'investisseur selon                             <ul style="list-style-type: none"> <li>§ Sa spécialité sectorielle ou géographique</li> <li>§ Sa philosophie</li> <li>§ Sa capacité d'investissement</li> </ul> </li> <li>Sélection de l'entrepreneur selon                             <ul style="list-style-type: none"> <li>§ Insertion sociale</li> <li>§ Insertion politique</li> <li>§ Insertion économique</li> </ul> </li> </ul>
<b>La Banque Cantonale Vaudoise "BCV"</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Innovation</li> <li>§ Politique</li> <li>§ Proximité régionale</li> <li>§ Partenariat</li> </ul>

<p><b>Les Banques de Cameroun</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Moralité ou notoriété de l'entrepreneur</li> <li>§ Spécificité de l'activité</li> <li>§ Relation de proximité entre l'entrepreneur et la banque</li> <li>§ Délai de récupération du crédit</li> <li>§ Capacité de liquidité du projet</li> <li>§ Capacité de solvabilité du projet</li> </ul>
<p><b>Enda</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Délai court de récupération du crédit.</li> <li>§ Projets dans les zones urbaines.</li> <li>§ Projets favorisant le développement de l'économie populaire et de l'insertion sociale.</li> <li>§ Projets protégeant les jeunes et les enfants.</li> <li>§ Projets portés par des femmes.</li> <li>§ Projets d'activités de services de base tels que la santé, l'environnement, l'éducation.</li> </ul>
<p><b>La Banque Financement des PME "BFPME"</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Tout secteur sauf tourisme et promotion immobilière.</li> <li>§ Des activités à haute valeur ajoutée, ayant un fort potentiel à l'export.</li> <li>§ Des activités instituées dans le cadre de programmes d'essaimage ou de développement des énergies.</li> </ul>
<p><b>Réseau Entreprendre</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ La disponibilité totale de l'entrepreneur pour son projet.</li> <li>§ Avoir un réel besoin d'accompagnement.</li> <li>§ Partager les valeurs de Réseau Entreprendre et les appliquer dans son entreprise.</li> <li>§ Détenir la majorité dans le capital de la société.</li> <li>§ Un projet à potentiel.</li> <li>§ La création d'un nombre significatif d'emplois (6 à 9 emplois au moins à 3 ans).</li> </ul>
<p><b>La Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs "FCJE"</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Avoir entre 18 à 34 ans.</li> <li>§ Être au chômage ou sous-employé.</li> <li>§ Être incapable de recueillir les fonds nécessaires auprès d'autres sources.</li> <li>§ Développer un plan d'affaires solide comprenant les prévisions des mouvements de trésorerie pour une période de trois ans.</li> <li>§ Être accompagné par un mentor.</li> <li>§ Être disponible pour la gestion du projet.</li> <li>§ Posséder une expérience ou une formation liées au projet.</li> <li>§ Créer des emplois à temps plein.</li> <li>§ Avoir un historique bancaire rassurant au cours des cinq dernières années.</li> <li>§ Subir une enquête de crédit effectuée par la FCJE.</li> </ul>
<p><b>La Banque de développement du Canada "BDC"</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Jeunes entrepreneurs âgés de 18 à 34 ans.</li> <li>§ Entreprises débutantes ayant besoin de conseils.</li> <li>§ Entreprises en expansion.</li> <li>§ Toute entreprise souhaitant financer des immobilisations ou racheter une entreprise existante.</li> <li>§ Un projet basé sur le savoir offrant un produit prêt à être commercialisé, un fort potentiel de croissance et des marges élevées.</li> </ul>

	§ Entreprises existantes ayant un bon potentiel de croissance.
	§ Entreprises culturelles

D'après cette grille, les critères les plus fréquemment utilisés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat sont l'âge, le genre, la formation, le besoin d'être financé et la moralité de l'entrepreneur. Les autres critères sont relatifs au projet : le potentiel de l'activité créée, son secteur d'activité, sa localisation, sa possibilité de créer des emplois et le partage de certaines valeurs économiques, sociales et politiques du pays.

### **7.1. L'AGE**

Les institutions de financement de l'entrepreneuriat ont une préférence pour les jeunes qui ont un âge inférieur à 35 ans (Benarous, 2004 ; Valéau, 2005 ; Servet, 2006). Avoir un âge relativement jeune est souhaité par ce type d'institutions. Ce critère indique sur l'état de santé de l'entrepreneur, son esprit jeune, son engagement, sa capacité à prendre le risque, etc.).

Ce critère est adopté par la Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) et la Banque de Développement au Canada (BDC). Il est aussi confirmé dans les écrits de Benarous (2004), Doghri (2005), Valéau (2005) et Servet (2006).

### **7.2. LE GENRE**

Le genre signifie que les institutions de financement des nouvelles entreprises préfèrent financer des femmes (Yunus, 2003 ; Redis, 2005 ; Valéau, 2005 ; Vincent, 2005). Ces auteurs considèrent que la femme réussit mieux à assumer sa responsabilité et à rembourser son crédit.

### **7.3. LA FORMATION**

La formation est un critère cité dans les travaux de Lasch et al (2004), Gailly (2004) et Servet (1999 ; 2006). Ces auteurs indiquent que les institutions de financement de l'entrepreneuriat exigent une formation dans le domaine de l'entreprise financée.

Servet (1999) précise que l'obtention d'un financement spécifique exige au préalable un certificat de formation manifestant des capacités dans la création d'une entreprise. Il ajoute qu'il existe un lien étroit entre la formation de l'entrepreneur et le financement de son activité. Ce critère est utile car il présente plusieurs avantages pour l'entrepreneur et son projet. Il informe le banquier sur les capacités techniques et managériales de l'entrepreneur à réussir son activité et rembourser le crédit.

Lasch et al (2004) indiquent que les entrepreneurs qui réussissent créent plus souvent dans la même activité ou une activité proche de leur emploi ou de leur formation d'origine. En outre, ils devraient acquérir une expérience dans une petite structure.

#### **7.4. LE BESOIN D'ETRE FINANCE**

Ce critère est soutenu dans les travaux de Yunus (2003 ; 2006), Adair (2005) et Servet (2006). Ces auteurs mesurent différemment ce critère.

Les institutions étudiées perçoivent ce critère à travers un besoin de financement, une insertion culturelle (la BDC et l'ADIE) ou une insertion sociale (Enda, la Grameen Bank).

Servet (2006) explique que les dispositifs de microfinance sont créés pour financer les projets initiés par les pauvres et les populations marginalisées c'est-à-dire ceux qui manifestent le besoin d'être financés par ces institutions. Ce critère renseigne sur la catégorie socio-économique de l'entrepreneur.

#### **7.5. LA MORALITE**

La grille de critères montre que la moralité est un critère supporté par Balenghien (1994), Ndjanyou (2001), Benarous (2004) et Gaillard (2005).

Ce critère s'adapte à une problématique d'entrepreneuriat car la nécessité d'acquérir des ressources à travers des aides publiques et sans aucune garantie constitue un aspect important de l'acte entrepreneurial (Chollet, 2002).

La littérature montre que la moralité de l'entrepreneur est différemment évaluée. Marchesnay (2006) stipule que le capital de l'entrepreneur est la seule garantie de l'affaire. L'absence de garantie fait que les capitalistes se basent sur sa moralité pour garantir les chances défavorables de l'affaire.

La morale est l'"ensemble des règles d'action et des valeurs considérées comme la norme dans une Société, l'éthique étant la réflexion préalable à l'élaboration de ces règles" (d'après règles d'or pour la vie quotidienne de Mikhaïl Aïvanhov, 2001). Cette citation montre que la moralité est évaluée à travers les valeurs et l'éthique de la personne. Dans ce cadre, Servet (2006) précise que la dimension morale est nécessaire à l'existence durable des rapports financiers.

La moralité de l'entrepreneur est un indicateur de sa crédibilité car elle garantit le remboursement de son crédit. Les résultats des recherches effectuées sur la crédibilité de la personne amènent à s'intéresser à des définitions pratiques de ce concept.

Alfred Aeppli définit la crédibilité comme étant : "je dis ce que je fais et je fais ce que je dis".

L'auteur ajoute que la crédibilité englobe la sincérité, l'honnêteté, la transparence, et la fiabilité. Ce que je représente correspond à mon attitude intérieure. Une confiance se développe ainsi à long terme entre les deux parties.

D'après une définition d'Internet (ADSCRIPTOR, mai 2006), la crédibilité est d'une importance majeure au centre de toute stratégie et de toute politique de communication. C'est une affaire de confiance et de cohérence. La crédibilité est *"un dialogue dont les interlocuteurs pèsent et soupèsent la qualité de leurs paroles où la première chose à faire est de se montrer capable d'honorer sa parole dès lors qu'on veut gagner la confiance de quelqu'un"*.

La crédibilité est donc mesurée à partir de la qualité et de la pertinence des informations fournies pour convaincre autrui. La source d'information peut avoir deux origines objective et subjective (que ce soit par la source ou la cible). Elle soulève que le problème majeur de mesure de la crédibilité réside dans le fait que la source objectivement crédible peut être subjectivement perçue comme non crédible ou la source objectivement non crédible est subjectivement perçue comme crédible.

Ainsi, la crédibilité de la source (de l'information) est fortement influencée par la cible (de l'information). Dans le cadre de cette recherche, la crédibilité de l'entrepreneur dépend de l'interprétation de celui qui reçoit l'information (le banquier).

Larceneux (2001) trouve que la crédibilité est une notion complexe et qu'elle reste dépendante d'une source d'informations. L'auteur identifie ainsi quatre dimensions considérées comme antécédents de la crédibilité d'une chose (pas d'une personne) à savoir :

- § La confiance
- § La sincérité (l'honnêteté, l'indépendance commerciale, la capacité à inspirer confiance, les bonnes intentions)
- § La compétence (l'expertise reconnue, la nature de l'émetteur)
- § Et la fiabilité (la puissance financière, l'identification de l'émetteur, la vulnérabilité aux sanctions, l'investissement).

Il en ressort que la crédibilité (par analogie) peut être mesurée par la confiance qu'on donne à la personne, la reconnaissance de cette personne, son honnêteté, son indépendance, son sérieux et ses intentions (telle que perçue par Alfred Appeli).

Dean (1999) indique que la littérature sur la crédibilité de la source a pu identifier trois dimensions d'attribution : l'expertise, la capacité à inspirer confiance et la valeur sociale perçue.

Par analogie, l'entrepreneur doit être expert dans son domaine, inspirer confiance et avoir une valeur sociale reconnue de la part des autres.

Par ailleurs, Larceneux (2001) ajoute que la notion de crédibilité est proche de la notion de confiance. C'est un concept qui est souvent traité dans la littérature en Marketing. La confiance est plus forte pour les stimuli sociaux que pour les stimuli commerciaux.

En conséquence, le banquier est en mesure d'évaluer la crédibilité de l'entrepreneur à partir des informations qu'il fournit. Ces informations concernent essentiellement la vie sociale de l'entrepreneur car il n'est pas supposé débiter son activité commerciale. Il est alors plus rigoureux d'employer plutôt le mot confiance quand il s'agit de mesurer la crédibilité d'une personne.

De plus, la littérature ne fournit pas d'éléments suffisants pour la mesure de la crédibilité de l'entrepreneur. Certains écrits confirment qu'aucun outil actuel ne permet de synthétiser les données hétérogènes de la crédibilité, ni même de les estimer quantitativement.

Ceci amène à aborder le concept de crédibilité à travers la notion de confiance accordée par le banquier à l'entrepreneur.

Le souci de transposer le concept de crédibilité par celui de confiance est justifié par deux raisons : la première est que la crédibilité s'applique à la chose (la publicité, les marques, les produits ou l'information) alors que la confiance est une dimension liée davantage à la personne.

Dans ce qui suit, la notion de crédibilité sera remplacée par celle de confiance en se basant sur les travaux de Ndjanyou (2001), Chollet (2002), Servet (2006) et Krieger (2007).

A ce niveau, il est important de savoir comment la dimension de la confiance est abordée dans la littérature. Ce travail permet aussi de comprendre la dimension de confiance telle qu'elle est appréhendée par les cadres de la BTS.

Krieger (2007) essaye de s'interroger sur l'existence de la notion de confiance dans les sciences de gestion et se demande si elle joue un rôle dans le financement des nouvelles entreprises.

L'auteur définit la relation de confiance comme "une projection dans l'avenir, une anticipation assortie d'un risque assumé d'un comportement futur, anticipation qui se fonde sur des éléments passés et un état présent".

Le même auteur essaye d'identifier les principales variables expliquant l'intention de financer une nouvelle entreprise. Il parvient à identifier des facteurs inhérents à l'entrepreneur, d'autres propres à l'entreprise et son environnement et des facteurs inhérents à l'investisseur. Les deux premiers types de facteurs (critères primaires d'investissement) conduisent à une confiance mutuelle en l'entrepreneur et l'entreprise en fonction des risques et des bénéfices perçus par l'investisseur. Cette confiance explique l'intention d'investir.

La confiance en l'entrepreneur est directement transposée des travaux de Morgan et Hunt (1994). L'échelle additive développée par ces deux auteurs présente l'avantage d'être concise (3 items) et permet d'offrir une bonne cohérence interne. Ces trois items sont :

- § Cet entrepreneur est digne de confiance,
- § On peut être assuré que l'entrepreneur saura faire fructifier un éventuel investissement de notre part,
- § L'entrepreneur est parfaitement intègre.

Servet (2006) considère que la confiance est une dimension sociale. Cependant, elle peut être appréhendée d'un point de vue ordinal sur une ligne allant de la totale défiance à la confiance absolue. Par ailleurs, le degré de confiance n'est jamais établi de manière définitive (non plus naturelle ou mécanique), il est saisi à un moment particulier d'une relation susceptible d'évoluer.

Par ailleurs, Krieger (2007) se démarque des auteurs qui conçoivent ou qui opérationnalisent la confiance comme une dimension strictement morale où le jugement de confiance s'effectue uniquement d'après les critères de la nature des intentions. Il en ressort, selon cet auteur, deux dimensions de la confiance : morale (intentions) et technique (compétences). L'auteur considère que la confiance en l'entrepreneur est davantage liée à sa compétence perçue qu'à la perception de la nature de ses intentions.

Les items de la nature des intentions sont élaborés par Butler (1991) :

- § L'entrepreneur est honnête en affaires,
- § L'entrepreneur est susceptible d'abuser de ma bonne volonté,
- § Si l'entrepreneur promet de faire quelque chose, il tiendra parole.

Les items de la compétence perçue sont les suivants :

- § L'entrepreneur agit de manière compétente,
- § L'entrepreneur accomplit sa mission avec compétence.

A ce niveau, Le Bas et Picard (2002) précisent que la compétence recherchée dans l'entrepreneur ou le manager est une compétence économique. Celle-ci possède plusieurs dimensions : une dimension allocative (allouer les moyens à des usages alternatifs, décider des prix et des volumes de production), une dimension associative (conception ou modification d'une organisation) et une dimension d'apprentissage (business talent).

Ces auteurs considèrent que la compétence économique est tacite (les connaissances peuvent être librement utilisées) mais ne peut pas être exprimée ou communiquée à quelqu'un d'autre. La seule façon de l'acquérir repose sur leur propre apprentissage fondé sur l'expérience.

Chollet (2002) ajoute que la confiance morale est mesurée par la familiarité par rapport à l'entrepreneur des niveaux élevés correspondant à des relations de type parent ou conjoint. La confiance technique est mesurée par la familiarité par rapport aux données du projet. Elle correspond aux spécialistes du secteur (ex-employeur, collègue) ou à des spécialistes du lancement d'activités nouvelles (cabinets comptables, capital risque, organismes d'aide).

Autrement dit, pour accorder sa confiance, le banquier doit être certain que l'entrepreneur est doté de certaines qualités morales, des intentions claires et des qualités techniques lui permettant de réussir son projet afin de pouvoir rembourser le crédit.

Dans le même cadre, Marchesnay (1998) stipule que l'entrepreneur (la personne) doit disposer de certaines compétences distinctives suffisamment prégnantes pour "inspirer" la confiance. L'entrepreneur a un rôle déterminant dans le choix des objectifs, donc des critères d'efficacité (degré d'atteinte des objectifs), d'efficacité (économie de moyens) et d'effectivité (degré de satisfaction par rapport au degré d'engagement organisationnel. Ces indicateurs devraient être corrélés à ceux qui sont liés à l'atteinte des aspirations de l'entrepreneur, à la pérennité, à l'indépendance, à l'autonomie et à la croissance (Marchesnay, 1998).

L'auteur explique que l'entrepreneur doit montrer des qualités personnelles et sociales : sens des affaires et de l'organisation, relations confiantes avec ses parents et ses amis, avec les classes laborieuses, éthique plus attachée à la religion qu'à la morale. La conception de l'entrepreneur chez Say répond aux préoccupations économiques et sociales (Marchesnay, 2006).

Servet (2006) ajoute que la dimension morale est nécessaire, dans toute société, à l'existence durable des rapports financiers.

En synthèse, les auteurs (Krieger, 2001 ; Chollet, 2002) s'accordent sur le fait que la confiance est une dimension morale et technique (ou économique). Ce critère sera donc vérifié selon ces deux dimensions.

Les critères suivants sont liés au projet de l'entrepreneur.

#### **7.6. LE POTENTIEL DU PROJET**

L'approche qui évalue les projets selon une analyse financière classique prend en considération la rentabilité du projet (Ndjanyou, 2001).

La rentabilité du projet est un critère mentionné par Balenghien (1994), Ndjanyou (2001), Danthine (2002) et Gailly (2004). C'est un critère pour lequel le banquier peut défendre le dossier de crédit. C'est un indice de la solvabilité et de la viabilité du projet. Cependant, le critère de rentabilité reste insuffisant puisque l'entreprise financée n'est pas encore existante.

Pour cela, une analyse qualitative est associée à la rentabilité du projet. Il s'agit de la spécificité de l'activité (Ndjanyou, 2001 ; Ben Nasr, 2005), sa différenciation par rapport à la concurrence ou son innovation (Manai, 2005 ; Valéau, 2005).

De ce fait, ce critère n'est pas facilement mesurable. Les institutions de financement de l'entrepreneuriat mesurent différemment ce critère (Balenghien, 1994 ; Danthine, 2002 ; Gailly, 2002 ; Ben nasr, 2005 ; Servet, 2006). Ces auteurs considèrent que le potentiel du projet peut être évalué par le rapport entre le coût du projet et sa rentabilité, le délai de récupération du crédit, l'innovation de l'idée, la possibilité d'exportation du produit, la spécificité de l'activité et sa différenciation par rapport à la concurrence, l'originalité de l'activité créée ou la demande par rapport au marché (secteur non saturé), etc.

Les mesures de ce critère varient d'un projet à l'autre et dépendent de l'idée même du projet.

#### **7.7. LA CREATION D'EMPLOI**

La création d'emplois par la nouvelle activité créée est un critère adopté par certaines institutions de financement des nouvelles entreprises (La Grameen Bank, MADI, la FCJE). En effet, le critère d'employabilité permet une insertion économique et sociale des citoyens d'une région (Blanc, 2003 ; Demers, 2005, Servet, 2006).

### **7.8. LA LOCALISATION DE L'ACTIVITE**

Les institutions étudiées favorisent le financement des nouvelles entreprises dans des zones rurales et les régions délaissées (Gailly, 2002 ; Yunus, 2003 ; Adair, 2005 ; Servet, 2006).

### **7.9. LE SECTEUR D'ACTIVITE**

La grille des critères de financement montre que les institutions de financement étudiées ont pour objectif le financement des activités appartenant à des secteurs innovants dans le commerce, l'artisanat et l'agriculture (Yunus, 2003 ; 2006 ; Valéau, 2005).

### **7.10. LA POLITIQUE DE L'ETAT**

La création d'entreprise apparaît comme une action collective dans laquelle plusieurs acteurs se sont mobilisés (créateur, organismes de différentes fonctions, organisations bancaires, etc.).

L'Etat contribue aussi à la création d'un environnement institutionnel qui invite les créateurs à mieux expliciter leurs idées et les concrétiser. Ferraton et Vallat (2004) indiquent que l'initiative des acteurs de l'économie solidaire relève de l'action politique devant des besoins insatisfaits (financement, formation, conseil, suivi à la création, etc.) issus d'un vide institutionnel.

La grille de critères montre que la stratégie de financement des nouvelles entreprises est souvent corrélée avec celle de l'Etat (l'ADIE, les organismes de l'ALF, la BCV, Enda). Ce critère indique sur la dimension de solidarité sociale adoptée par ces institutions.

De plus, le partage des valeurs politiques, économiques ou sociales est un critère supporté dans les travaux de Ferraton et Vallat (2004), Doghri (2005), Redis (2005) et Servet (1999 ; 2006).

Compte tenu de ce qui précède, on peut déduire que les institutions de financement procèdent à l'évaluation de l'entrepreneur et de son projet pour prendre une décision de financement.

En outre, cette décision se base, à notre avis, sur un autre critère, celui de l'adéquation mutuelle entre les critères de l'entrepreneur et ceux relatifs à son projet. Cette adéquation se vérifie quand le projet exploite les points forts de l'entrepreneur et dépend le moins possible de ses points faibles. On en déduit que les critères liés à l'entrepreneur sont supérieurs à ceux liés à son projet.

Aussi, la grille des critères montre que les critères liés à l'entrepreneur sont supérieurs à ceux liés au projet dans une décision de financer une nouvelle entreprise.

Ce résultat conduit à formuler les deux hypothèses centrales suivantes :

H0a : Les critères liés à l'entrepreneur (âge, genre, moralité, formation, catégorie socio-économique) sont prépondérants parmi les critères de financement employés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.

H0b : Les critères liés au projet (potentiel, secteur d'activité, création d'emplois, localisation) sont pris en compte dans une décision de financer une nouvelle entreprise par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.

La revue de la littérature montre aussi que l'environnement influence le choix des critères de financement employés par les institutions étudiées. La formulation de l'hypothèse suivante est possible :

H0c : L'environnement exerce une influence dans le choix des critères de financement des nouvelles entreprises.

Par ailleurs, ces institutions se contentent de critères virtuels (à la place des garanties) pour financer des entreprises non encore existantes. D'où, nous pouvons formuler H0d :

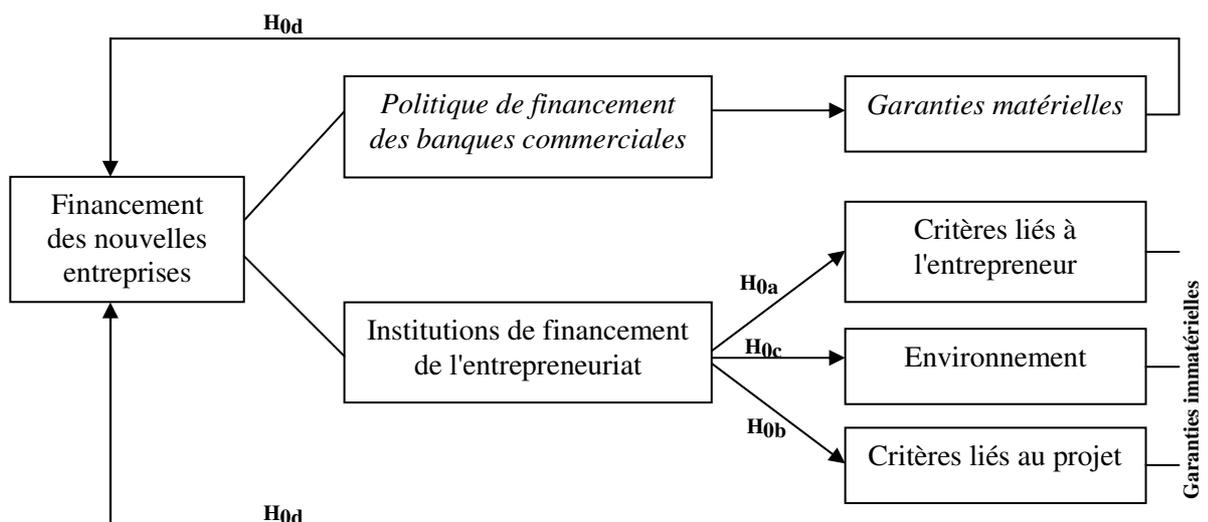
H0d : Les critères virtuels adoptés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat remplacent les garanties exigées par les banques commerciales.

En définitive, ces hypothèses conduisent à présenter le cadre conceptuel de la recherche.

## **8. CADRE CONCEPTUEL DE LA RECHERCHE**

Le financement des nouvelles entreprises est expliqué par des critères liés à l'entrepreneur et ceux liés au projet de création. Contrairement aux banques commerciales, les institutions de financement de l'entrepreneuriat n'exigent pas de garanties matérielles. Leur logique de financement est basée sur l'étude approfondie des critères virtuels considérés comme des garanties immatérielles.

Le cadre général de cette recherche peut être représenté comme suit :



## **2.6. Nouveau cadre conceptuel de la recherche**

A partir de cette modélisation, les hypothèses centrales suivantes peuvent être résumées :

*H0a : Les critères liés à l'entrepreneur sont prépondérants parmi les critères de financement employés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.*

*H0b : Les critères liés au projet sont pris en compte dans une décision de financer une nouvelle entreprise par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.*

*H0c : L'environnement exerce une influence dans le choix des critères de financement des nouvelles entreprises.*

*H0d : Les critères virtuels adoptés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat remplacent les garanties exigées par les banques commerciales.*

Le modèle sera testé sur le cas de la BTS. Il s'agit d'identifier les critères de financement et de sélection des projets de création adoptés par cette institution. La vérification de l'hypothèse de l'environnement revient à tester le modèle dans deux régions différentes : Sfax et La Manouba.

Par ailleurs, des hypothèses relatives aux différents critères de financement seront aussi formulées. Seulement, une étude exploratoire permet de mieux justifier le choix des critères et la formulation des hypothèses.

Après avoir construit la grille de critères et modélisé le cadre conceptuel de cette recherche, la question qui se pose à ce niveau est de savoir si la BTS adopte les critères de financement identifiés dans cette grille ? Autrement dit, cette banque s'inspire-t-elle des méthodologies des institutions de financement pour fonder sa propre méthodologie ou aurait-elle ses propres critères ?

L'étude de l'expérience de la BTS constitue une manière d'aborder les problèmes de financement des entreprises en création. Cette banque peut être considérée comme une structure appropriée d'aide à la création.

Par ailleurs, les acteurs de ce type d'institutions ne peuvent pas prétendre à la scientificité des instruments de sélection des projets, ni à une connaissance exhaustive des profils des créateurs. C'est pourquoi le choix de l'institution étudiée s'est orienté vers une structure qui existe dans toutes les régions du pays. Tel est le cas de la Banque Tunisienne de Solidarité.

Pour pouvoir identifier les critères de financement que la BTS utilise dans le financement des entrepreneurs, il est nécessaire d'examiner la structure de cette banque, sa mission, sa clientèle et par conséquent son fonctionnement. Ceci passe par l'analyse de la documentation relative au fonctionnement de cette structure.

En revanche, il importe de vérifier si la banque adopte des critères implicites qui ne sont pas nécessairement mentionnés dans sa documentation interne.

Les entretiens avec les acteurs de cette banque et l'observation de ses pratiques permettent de vérifier cette hypothèse. Ce travail fera l'objet d'une étude exploratoire. Celle-ci permettrait de définir et de détailler les hypothèses de recherche pour les tester sur une population plus étendue.

Le modèle conceptuel de cette recherche sera donc complété après avoir dégagé les résultats de cette étude.

Avant de présenter les résultats de l'étude exploratoire, le chapitre suivant sera consacré à la présentation de la méthodologie adoptée à cette recherche, particulièrement le choix de l'étude de cas.

### **CHAPITRE 3 : ASPECTS METHODOLOGIQUES DE LA RECHERCHE**

Ce chapitre fournit les éléments méthodologiques nécessaires à la validation empirique du travail théorique déjà exposé dans les deux premiers chapitres. Cette recherche étudie la pertinence des facteurs motifs de la création des entreprises dans un contexte d'accompagnement. D'ailleurs, le phénomène même d'accompagnement n'a été globalement que peu abordé (Fayolle et Cuzin, 2004). Ces auteurs stipulent que le terme accompagnement est généralement employé comme une notion générique. Cette étude traite une variante de l'accompagnement à savoir le financement.

Conformément aux propositions de certains auteurs (Zghal, 2004 ; Paturel et Masmoudi, 2005) pour des recherches plus contextualisées, les hypothèses de la recherche seront testées sur le cas d'une seule institution dans deux contextes différents. Nous adopterons la stratégie de l'étude de cas.

Un cas est une manifestation empirique supposée ou réelle (David, 2004). L'auteur ajoute que l'étude de cas consiste à étudier une situation particulière. Or une situation n'est particulière que par rapport au cas général ou du moins à d'autres cas particuliers avec lesquels faire la comparaison.

Dans cette recherche, le cas étudié sera positionné par rapport à d'autres cas étudiés (à partir de la grille des critères de financement). Les critères adoptés par l'institution étudiée seront comparés à ceux adoptés par les institutions de financement des nouvelles entreprises.

Le choix de l'étude de cas découle de sa capacité à accroître la compréhension du phénomène étudié (Yin, 1994). L'étude de cas est mobilisée pour comprendre et analyser en profondeur le cas étudié (David, 2004). L'auteur ajoute que le cas doit être porteur d'une "théorie".

Notre choix s'oriente vers une institution de financement de l'entrepreneuriat. Il s'agit de la Banque Tunisienne de Solidarité. Notre travail consiste à analyser le fonctionnement de cette institution et à identifier les critères adoptés par cette institution dans sa stratégie d'octroi des crédits.

Yin (1994) cite trois cas dans lesquels l'adoption d'une étude de cas est recommandée. Il s'agit d'un cas critique, d'un cas unique et d'un cas révélateur.

Le choix de la BTS obéit respectivement à ces trois conditions. D'abord, la BTS est une banque d'Etat. Elle subit des contraintes qui peuvent faire dériver son fonctionnement. Ensuite, c'est la première institution de financement des nouvelles entreprises en Tunisie (Manai, 2005). C'est la première banque spécialisée dans l'octroi des crédits sans exiger de garanties matérielles. Enfin, c'est une banque présente géographiquement dans toutes les villes du pays.

La recherche est basée sur l'examen des textes et des documents juridiques de la BTS. Cette étude documentaire est complétée par des entretiens effectués auprès des cadres de la banque. Ce travail est terminé par une étude des dossiers de crédits réellement financés par la BTS et ceux qui ne le sont pas.

En outre, certains entretiens auprès de jeunes entrepreneurs ayant surtout bénéficié des crédits auprès de la BTS sont effectués pour identifier le type du projet financé et les caractéristiques de l'entreprise créée. Les critères identifiés sont confrontés à la littérature pour justifier leur pertinence et leur validité théorique.

La revue de la littérature permet de valider les critères d'octroi des crédits par la BTS. En revanche, il importe de spécifier les indicateurs de mesure des différents critères. Ceux-ci ne sont pas empruntés à la littérature mais plutôt créés pour le besoin de cette recherche. Ce travail fera l'objet du chapitre suivant.

Une fois les critères identifiés et le cadre de la recherche défini, le choix de l'outil de collecte des données doit être précisé. Cette étape est importante car elle est responsable de la fiabilité des informations obtenues. Elle dépend aussi du thème et de la question de la recherche (Evrard, Pras et Roux, 2003). Ces auteurs indiquent que ce travail permet de s'assurer que l'outil d'investigation choisi répondra au problème posé par l'étude.

L'objectif de ce travail est d'identifier les critères de sélection des projets de création déposés auprès de la BTS. Il s'agit d'avancer une réflexion critique du fonctionnement de cette banque et de mieux intégrer les déterminants de la création d'entreprises dans l'évaluation des projets de création par cette structure.

L'étude exploratoire permet de justifier le choix des critères d'octroi des crédits par la BTS. Les critères choisis seront vérifiés sur une base de données plus importante. Cette base de données est uniquement formée par les entrepreneurs diplômés de l'enseignement supérieur.

## **1. LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE**

Un travail de recherche doit utiliser une méthodologie et proposer des résultats visant à prédire, comprendre ou expliquer (Girod-Séville et Perret, 1999, cité par Thiétart et Coll, 1999). Ce travail vise à présenter des résultats qui permettent de comprendre le fonctionnement et les décisions de la BTS. Ces auteurs préconisent que la méthodologie d'un travail de recherche doit être orientée par certaines conditions et démarches de production et de validation des connaissances produites dans un travail de recherche.

### **1.1. LA DEMARCHE METHODOLOGIQUE**

L'objectif de cette recherche est d'identifier le fonctionnement et les principes directeurs de la BTS en tant que première institution de financement des nouvelles entreprises en Tunisie. L'étude de cas est une stratégie méthodologique qui permet de prendre en compte le contexte et son environnement (Yin, 1994).

Pour atteindre cet objectif, les pratiques réelles de la banque sont observées. La réalité est dépendante de l'observation (le sujet). Elle est interprétée par les cadres de la banque et les entrepreneurs financés par cette dernière. Elle se base sur les interprétations et les interactions des acteurs de la BTS (dans deux régions différentes).

Ainsi, la recherche est caractérisée par une forte dépendance au contexte. La compréhension du contexte est tirée de l'interaction qui permet d'acquérir une connaissance des règles du jeu (Girod-Séville et Perret, 1999, cité par Thiétart et Coll, 1999). Le choix de l'étude de cas permet de se rapprocher du contexte de la recherche. Yin (1994) indique que l'étude de cas est intéressante pour comprendre les interactions et la complexité du phénomène étudié. La décision de financer une nouvelle entreprise fait intervenir plusieurs facteurs. C'est une décision complexe et surtout non uniforme.

La connaissance dépend de la nature de la réalité que l'on espère appréhender, de la nature du lien sujet/objet que l'on retient et de la nature du monde social que l'on envisage (Berger et Luckman, 1996). Ces auteurs ajoutent que comprendre implique donner des interprétations aux comportements et retrouver les significations locales que les acteurs en donnent. Ces significations sont situées dans l'espace et datées dans le temps (Girod-Séville et Perret, 1999, cité par Thiétart et Coll, 1999). Le chercheur adopte une démarche de recherche contextualisée pour analyser le fonctionnement de l'organisation. Cette recherche se focalise sur l'analyse du fonctionnement d'une banque (spéciale). En fait, les critères identifiés dans cette recherche sont tirés de l'observation directe et des entretiens que les banquiers effectuent. Ces critères sont validés dans la littérature. Ces observations

particulières sont dégagées d'une description du phénomène incluant des aspects historiques et contextuels de la BTS (étude documentaire).

En outre, la comparaison du fonctionnement de la BTS avec celui des autres institutions de microfinance positionne la recherche dans une nouvelle démarche méthodologique. Wacheux (1996) explique que le dispositif méthodologique peut être envisagé comme une création originale du chercheur.

L'identification des critères adoptés par la BTS a pour objectif de comprendre le fonctionnement de la BTS. On s'est basé sur les entretiens répétitifs auprès des banquiers. Cette étape est complétée par une étude documentaire. Ensuite, des dossiers réellement déposés auprès de la banque sont étudiés. La liste retenue des critères étudiés dans cette recherche est déjà validée dans la littérature.

Wacheux (1996) considère que le principe d'approximation (allers et retours entre la théorie et la pratique) suppose un caractère spécifique des hypothèses et de l'instrumentalisation pour l'explication de la réalité. Cette approximation ne dispense pas de la généralisation. Elle est une première étape pour comprendre la réalité. Elle utilise des théories et des instruments pour aborder les situations empiriques (Girod-Séville et Perret, 1999, cité par Thiétart et Coll, 1999). Ces auteurs ajoutent qu'il est important de s'interroger sur les conséquences méthodologiques qui s'imposent au chercheur en fonction de ses choix épistémologiques.

De plus, l'étude de cas est une stratégie employée dans l'étude des politiques publiques (Yin, 1994). L'auteur indique que ceux qui souhaitent effectuer des recherches pour l'étude des politiques publiques peuvent user de cette stratégie méthodologique (un cadre d'analyse précis, l'usage des stratégies innovantes pour l'obtention d'informations nécessaires à l'étude de cas). Ce principe s'applique sur la BTS puisqu'elle est une institution publique. Il semble qu'on a rempli ces exigences pour l'adoption de l'étude de cas comme stratégie méthodologique.

## **1.2. L'OBJET DE RECHERCHE : UN PROBLEME CONCRET**

La construction d'un objet de recherche consiste en l'élaboration d'une question ou une problématique au travers laquelle le chercheur construira ou découvrira la réalité (Allard-Poesi, 1994, 1996, 1997 ; Marshall, 1989 ; cité par Thiétart et Coll, 1999). Les auteurs indiquent que la question peut lier, articuler ou interroger des objets théoriques, des méthodologies et/ou des objets empiriques. Dans cette recherche, il s'agit plutôt de

découvrir une réalité (un phénomène empirique), celle du fonctionnement de la BTS. Cet objectif nous permet de vérifier si cette banque n'a pas dévié par rapport à son objectif initial (social) pour se rapprocher d'une banque classique.

En fait, le paradoxe est que la BTS doit gérer dans son fonctionnement deux missions différentes : financière et sociale. Cette étape passe par l'identification des critères de sélection des projets de création.

Etant donné que l'objet de recherche consiste en une compréhension d'un phénomène réel, l'objet et le sujet de recherche sont interdépendants. Autrement dit, "il s'agit d'appréhender un phénomène dans la perspective des individus participant à sa création, donc en fonction de leurs langages, représentations, motivations et intentions" (Hirshman, 1986 ; Hudson et Ozanne, 1988 (cité par Thiétart et Coll, 1999)). En effet, le fonctionnement de la banque est évalué à partir des interprétations des entrepreneurs et banquiers. Ces interprétations sont ensuite confortées par un retour à la littérature pour une validation théorique.

Allard-Poesi (1994, 1996, 1997) et Marshall (1989) (cité par Thiétart et Coll, 1999) stipulent qu'"une problématique construite sur cette base permet d'avoir un ancrage managérial intéressant". Cependant, les auteurs ajoutent qu'il faudrait veiller tôt ou tard à trouver également une base théorique à la démarche de la recherche pour bien situer l'objet de recherche. Les interprétations déduites de l'étude exploratoire sont confrontées aux études antérieures effectuées sur les critères de sélection des projets de création.

L'exploration dans le cas de la BTS permet d'identifier et de vérifier la relation entre le banquier et l'entrepreneur. L'objet de cette recherche ne permet pas de produire des lois universelles. Charreire (1995) (cité par Thiétart et Coll, 1999) indique que dans certains cas, l'"objectif de recherche n'est pas de produire des lois mais d'explorer un contexte complexe, emprunt d'observations nombreuses, de différentes natures et ambiguës".

Cette recherche s'inscrit dans cet objectif d'explorer le contexte de la BTS et de comprendre sa décision de financer une nouvelle entreprise.

### **1.3. LES MODES DE RAISONNEMENT**

L'objectif de cette recherche consiste à évaluer le fonctionnement de la BTS et identifier les critères de financer une nouvelle entreprise. Pour atteindre cet objectif, une exploration du terrain est effectuée. Ensuite, des aller et retours entre les observations du terrain et les travaux antérieurs sont adoptés. Des analogies et des comparaisons entre

l'institution étudiée et les autres institutions sont effectuées pour argumenter notre choix. Des critères sont mobilisés à la littérature pour justifier et défendre le choix de ces critères.

L'étude s'est alors basée sur des entretiens libres avec les cadres de la BTS et les entrepreneurs. Cette étape permet de recueillir ce que Charreire (1995) (cité par Thiétart et Coll., 1999) appelle des données primaires. Le travail est complété par un examen des dossiers de crédits (une base de données statistique) et des documents de la BTS pour pouvoir identifier les critères qui expliquent la stratégie d'octroi des crédits par la BTS. Cette étape permet d'obtenir des données secondaires.

L'étude des critères adoptés par la BTS s'inscrit donc dans une démarche d'étude d'un contexte particulier. La phase de cette recherche est donc **qualitative**. Le recours à plusieurs contextes permet d'accroître la validité de la recherche (Charreire (1995), cité par Thiétart et Coll., 1999). Cette recherche est effectuée dans deux contextes différents : Sfax et La Manouba.

Le résultat de cette exploration empirique et théorique basée sur des aller et retours entre le terrain et les recherches antérieures effectuées sur ce sujet permettent de développer un modèle conceptuel. Les critères ainsi retenus à partir d'un croisement entre les deux démarches de l'exploration sont présentés dans un cadre de financement des nouvelles entreprises auprès de la BTS.

Selon Charreire (1995) (cité par Thiétart et Coll., 1999), cette voie est **l'exploration hybride** (exploration théorique et empirique). L'exploration est souvent utilisée dans la démarche de raisonnement **abductif**. En sciences sociales, l'"objet n'est pas réellement de produire des lois universelles mais plutôt de proposer de nouvelles conceptualisations théoriques valides et robustes ou une explication capable de désambiguïser un événement" (Eco, 1990). Cette logique est celle de **l'abduction**.

Ainsi, l'abduction confère à la connaissance découverte un statut explicatif ou compréhensif.

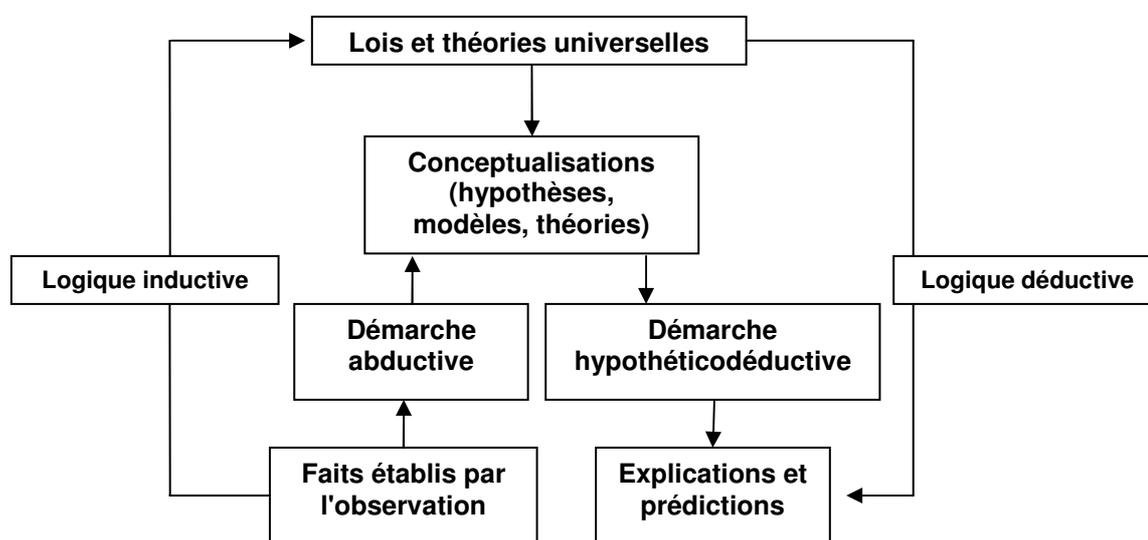
Dans ce cadre, Charreire (1995) (cité par Thiétart et Coll., 1999) ajoute que dans le cadre d'une recherche abductive, "le chercheur peut utiliser l'analogie ou la métaphore pour rendre compte, illustrer ou expliquer". L'objet est d'aider à produire du sens à l'aide de la comparaison fondée sur des rapports ou des ressemblances s'il existe réellement ces rapports.

Le résultat d'un raisonnement abductif n'est pas une démonstration mais des liens entre des propositions valides. Ces propositions ne sont pas certaines comme elles peuvent l'être dans une logique déductive (Charreire (1995) (cité par Thiétart et Coll., 1999)). Ces deux logiques peuvent aussi cohabiter dans une même recherche. Elle pourrait commencer par des observations et inférer des conceptualisations ou des explications (abduction). Ces conceptualisations associées à un certain nombre de conditions initiales sont susceptibles de servir de "prémises et peuvent faire l'objet d'un test" (Charreire (1995) (cité par Thiétart et Coll., 1999)). Cet auteur stipule que "Si le résultat final du processus d'exploration (à l'aide d'une démarche abductive) prend la forme d'objets tels que des hypothèses, des modèles ou des théories, ces objets constituent le point de départ pour un processus de test (à l'aide d'un raisonnement déductif)".

Les relations déduites à partir de l'exploration et du cadre analytique développé sont ensuite testées selon une démarche **hypothético-déductive**. La deuxième étape de vérification empirique est le **test** des hypothèses à partir de l'analyse de la base de données des dossiers de crédits selon une **étude quantitative** (voir schéma suivant).

### **3.1. Modes de raisonnement et connaissance scientifique**

*(Source : adapté de Chalmers, 1987 cité par Thiétart et Coll., 1999)*



Ainsi, il est remarqué que les deux modes de raisonnement de **l'exploration et du test** sont associés. Cette recherche illustre alors la complémentarité des deux modes de raisonnement par l'utilisation des démarches **abductive et hypothético-déductive** menées au travers de deux approches **quantitative et qualitative**.

#### **1.4. LE POSITIONNEMENT DE LA RECHERCHE**

Le questionnement a émergé à partir de la littérature qui accorde une attention particulière au phénomène de création des nouvelles entreprises et pose en contre partie la problématique du financement de ces entreprises. Parallèlement, il y a eu un repérage, dans la réalité, d'un écho au problème théorique auquel on s'intéresse (Wacheux, 1996) à savoir une institution de financement des nouvelles entreprises (la BTS) qui fonctionne depuis des années et qui présente un terrain tout à fait adapté à la problématique posée.

La problématique est formulée à partir des observations du terrain qu'on va essayer de vérifier. Ce travail est accompagné par un cadre théorique qui examine le processus d'évaluation des nouvelles entreprises et les critères adoptés dans les stratégies et méthodologies des institutions de financement de ces entreprises.

Le processus de développement de la recherche est facilité grâce à des allers et des retours entre la présentation de l'état des connaissances effectuée sur des écrits précédents et les faits déduits d'une étude exploratoire effectuée sur le cas de la BTS. Dans ce cadre, Wacheux (1996) justifie cette démarche. L'auteur explique que des aller retours, des bouclages et des retours en arrière sont inévitables pendant la réalisation d'un travail de recherche. Ces incertitudes sont la contrepartie d'un questionnement qualitatif ouvert précisé au contact des réalités et construit avec la participation des acteurs (p 161). L'auteur ajoute que le recours à une étude qualitative est indispensable dans les recherches contextualisées. Cela permet de relever des causalités intéressantes.

Or, des régularités sont déduites à partir de certaines études de comparaison entre l'institution étudiée et les autres institutions de financement des nouvelles entreprises dans des contextes différents.

Des hypothèses sont ainsi générées à partir de ces régularités pour être vérifiées empiriquement à partir de l'analyse d'une base de données présentant ainsi les pratiques réelles de cette banque.

Ceci étant la démarche de la production des résultats ou des représentations de cette recherche. Cette étape de travail renvoie à la définition du pôle épistémologique.

Le positionnement par rapport à un pôle épistémologique ou la réflexion épistémologique permet d'asseoir la validité et la légitimité d'une recherche (Girod-Séville et Perret, 1999, cité par Thiétart et Coll, 1999). Selon ces auteurs, il s'agit de comprendre la nature de la réalité à appréhender.

Le positionnement par rapport à un pôle épistémologique permet donc de déterminer la relation de la connaissance avec la réalité ou le contexte dans lequel elle est produite.

Dans cette recherche, la connaissance produite est subjective et contextuelle (dédoublée des interprétations des cadres de la BTS). Pour cela, le pôle épistémologique conséquent est l'interprétativisme ou le constructivisme (Thiéart et Coll, 1999).

Selon Wacheux (1996), le chercheur passe par une connaissance du champ (théorie et pratique). Il observe la réalité et passe à la réponse aux questions posées dans la littérature. L'auteur explique que ce processus désigne une autre forme de travail pour la construction d'une explication sur une situation donnée. Ce processus correspond au pôle constructiviste (ou interprétativiste).

Par ailleurs, l'interprétativisme suppose l'appréhension de la réalité à travers les interprétations qu'en font les acteurs alors que le constructivisme suppose de construire la réalité avec les acteurs (Girod-Séville et Perret, 1999, cité par Thiéart et Coll, 1999).

Cette recherche a pour objectif de donner des interprétations aux comportements et trouver des significations contextuelles dans les décisions de financement que les cadres adoptent lors de l'évaluation des projets de création à un moment et dans un lieu donné.

L'interprétativisme soutient donc une démarche de recherche contextualisée basée sur une étude de terrain et des observations à l'aide des entretiens (Girod-Séville et Perret, 1999).

La décision de financement est interprétée en fonction des représentations, des motivations et des intentions des cadres de la BTS.

Le pôle épistémologique qui justifie la démarche scientifique poursuivie dans cette recherche est donc l'interprétativisme.

## **2. LA COLLECTE DE DONNEES**

Plusieurs méthodes de collecte de données existent dans une étude de cas.

Nous avons voulu au départ mener une enquête auprès d'un échantillon d'entrepreneurs financés et non financés auprès de la BTS. Le recours au questionnaire pose un problème car nous ne pouvons pas avoir la liste des entrepreneurs non financés auprès de cette banque.

De plus, certains critères ne peuvent pas être mesurés en s'adressant aux entrepreneurs. Nous ne pouvons pas par exemple leur demander si les banquiers leur ont donné confiance à un moment donné.

Pour cela, nous avons essayé de mener un questionnaire auprès des banquiers. Ceci pose aussi un problème de recueil et de ponctualité des informations fournies. Les banquiers ne peuvent pas nous répondre en se référant à toutes les personnes qui ont déposé une demande de crédit auprès de la BTS.

En outre, l'interrogation des banquiers permet de nous fournir le discours que nous avons déjà obtenu dans l'étude exploratoire.

Tout ceci fait que nous avons choisi d'étudier la base de données réellement déposée dans la banque.

Les données sont fournies par les dossiers réellement déposés auprès de la BTS. Les dossiers de crédit permettent de découvrir les pratiques et ainsi le fonctionnement de cette banque. L'analyse de cette base permet d'identifier les critères réels que la BTS adopte dans l'attribution des crédits. La base de données étudiée contient 578 dossiers.

La comparaison des résultats dans les deux villes est destinée à appréhender l'impact de l'environnement sur les critères de financement liés à l'entrepreneur et à son projet.

Certains critères explicatifs du financement d'une nouvelle entreprise sont subjectifs. Ces critères ne peuvent pas être vérifiés à partir de la base des données.

Une étude qualitative est donc proposée. Cette étude permet d'expliquer les divergences entre le discours social convenu par les banquiers et les pratiques réelles de la banque. Elle servira aussi à repérer des connaissances sur certains comportements. Deux approches sont donc mutuellement adoptées : l'analyse de la base de données et l'étude qualitative.

Dans ce qui suit, nous présentons la méthode d'analyse de données employée dans l'étude quantitative.

### **3. MÉTHODE D'ANALYSE DE DONNEES**

Pour ne pas reproduire le discours des banquiers dans l'étude exploratoire, on a trouvé qu'il vaudrait mieux procéder à l'analyse des fichiers déposés auprès de la BTS. Un questionnaire peut ne pas être fiable. Il peut refléter tout simplement les discours convenus par les cadres de la banque.

L'analyse est ainsi effectuée sur la base des critères considérés dans les différents dossiers de crédit. En fait, ces critères peuvent ne pas être nécessairement ceux qui sont annoncés dans les discours des banquiers. Cette hypothèse tend à vérifier si le discours et les pratiques adoptées par la banque sont différents.

Le financement des projets de création est une variable expliquée par des critères adoptés par la BTS pour sélectionner sa clientèle. Ces critères sont adoptés pour aboutir à une décision.

En d'autres termes, il s'agit d'estimer, à partir de certains critères, une fonction ou un modèle qui explique la décision du banquier pour l'octroi d'un crédit à un entrepreneur.

La décision de financer l'entrepreneur peut prendre deux catégories de réponse : un accord ou un refus.

Certains critères qui expliquent la décision de financement sont binaires. L'analyse peut être réalisée par la méthode de la régression.

Cette méthode est choisie pour ses avantages. Elle est utilisée pour des études ayant pour but de vérifier si des variables indépendantes peuvent prédire une variable dépendante dichotomique (Desjardins, 2005).

Cet auteur indique que pour les études avec une variable dépendante dichotomique, d'autres méthodes concurrentes peuvent être appliquées :

- § L'analyse discriminante exige une distribution normale des variables indépendantes.
- § La régression multiple nécessite une distribution normale des prédicteurs et une homogénéisation des variances.
- § L'analyse de fréquences multivariées exige que les prédicteurs doivent être des variables discrètes.

Contrairement à ces méthodes, la régression logistique n'exige pas que les prédicteurs soient distribués normalement, ni une homogénéisation des variances. Les prédicteurs peuvent être catégorielles ou continues. Ces variables peuvent être l'âge, le genre, l'estime de soi, les relations interpersonnelles (Tabachnick et Fidell, 2000). De plus, cette méthode permet d'effectuer des prévisions (Morley, 1991).

Pour cela, nous jugeons que la méthode la plus appropriée pour le cas de cette recherche est la régression logistique. Celle-ci s'applique à de très grands échantillons (Desjardins, 2005). Cette condition, nécessaire pour l'application de la régression, est assurée grâce à l'analyse de 578 dossiers.

Cet auteur définit la régression logistique comme étant "une anticipation permettant d'ajuster une surface de régression à des données lorsque la variable dépendante est

dichotomique". Il s'agit selon cet auteur d'identifier les facteurs associés à un phénomène en élaborant un modèle de prédiction. Ceci correspond à l'objectif de cette recherche.

Cette méthode d'analyse permet d'estimer, à partir de différents critères, un modèle pouvant prédire une situation de choix. Elle est utile quand on souhaite prévoir la présence ou l'absence d'un résultat en fonction d'un groupe de variables explicatives (Manuel SPSS).

Autrement dit, la régression logistique est une technique statistique qui a pour objectif, à partir d'un fichier d'observations, de produire un modèle permettant de prédire les valeurs prises par une variable catégorielle, le plus souvent binaire, à partir d'une série de variables explicatives continues et/ou binaires.

La régression logistique est appliquée dans de nombreux domaines. On peut citer de façon non exhaustive (source anonyme) :

- § La médecine, elle permet par exemple de trouver les facteurs qui caractérisent un groupe de sujets malades par rapport à des sujets sains.
- § Le domaine des assurances, elle permet de cibler une fraction de la clientèle qui sera sensible à une police d'assurance sur tel ou tel risque particulier.
- § Le domaine bancaire, pour détecter les groupes à risque lors de la souscription d'un crédit.
- § L'économétrie, pour expliquer une variable discrète. Par exemple, les intentions de vote aux élections.

Cette recherche s'inscrit dans le troisième domaine. La méthode logistique permet de détecter le groupe d'entrepreneurs à risque pour la BTS. Autrement dit, il s'agit de trouver, à partir d'un fichier de données, les critères qui caractérisent le groupe d'entrepreneurs préférés dans la politique de cette banque par rapport aux cas refusés.

Compte tenu du caractère exploratoire de la recherche, la méthode de la régression logistique est appropriée lorsqu'il s'agit de prévoir la présence ou l'absence d'une caractéristique ou d'un résultat en fonction de certaines données (Desjardins, 2005).

L'auteur précise que "la régression logistique n'exige pas que les prédicteurs soient distribués normalement, linéaires ou qu'ils soient ou qu'ils possèdent une variance égale entre chaque groupe".

En outre, le succès de cette méthode repose notamment sur les nombreux outils qui permettent d'interpréter de manière approfondie les résultats obtenus (Desjardins, 2005).

L'objet de l'analyse est de trouver des degrés d'influence exercés par chaque déterminant (critère) sur la variable expliquée (le financement).

Ainsi, les résultats obtenus dans le cadre de cette recherche (la Tunisie, particulièrement à travers une étude comparative de deux villes) permettent d'effectuer des prévisions futures. La forme générale de la liaison linéaire supposée entre la variable étudiée expliquée et les variables explicatives retenues dans cette recherche peut être représentée de la façon suivante :  $Y : \alpha + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \dots + \varepsilon$

Où :

§ Y est la variable expliquée dont les valeurs sont conditionnées par celles des variables explicatives X et la composante aléatoire  $\varepsilon$ . Cette valeur est non observable et attribuable à un ensemble de facteurs ou de variables non pris dans le modèle.

§ Et  $\alpha$  et  $\beta$  sont des paramètres liés au phénomène étudié. L'estimation des valeurs de ces paramètres est possible grâce aux données d'échantillon à partir desquelles on s'efforcera d'estimer une équation de type :  $Y : a + b_1X_1 + \dots + b_jX_j$ , qui pourrait représenter la population entière (où a est la constante de régression et b le coefficient de l'équation de régression).

L'équation de la régression peut être présentée par :  $\ln(\hat{Y}/1-\hat{Y}) = a + b_1X_1 + \dots + b_jX_j$ . Cette équation correspond au Log naturel de la probabilité de faire partie d'un groupe divisé par la probabilité de ne pas faire partie du groupe (Desjardins, 2005).

Enfin, la démarche de la régression exige l'identification des variables expliquées et explicatives, la spécification de l'équation de régression et l'estimation globale de la signification du modèle (Morley, 1991).

### **3.1. LES VARIABLES DE L'EQUATION LOGISTIQUE**

Selon l'optique abductive, l'étape de l'identification des concepts contenus dans le modèle et celle de leur opérationnalisation en variables issues des observations sont simultanées (Charreire, 1995 et Durieux, cité par Thiétart et Coll., 1999). Ces variables sont comprises comme des éléments opératoires qui traduisent des concepts exploratoires.

L'étape du travail analytique nous a permis d'identifier les critères de financement des nouvelles entreprises.

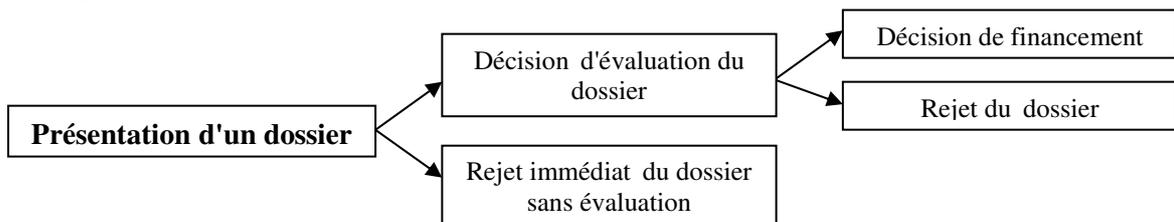
Certains des critères retenus ne peuvent pas être mesurés directement à l'aide d'indicateurs quantitatifs ou chiffrés. Il s'agit de mesurer des perceptions et des attitudes face à des

situations ambiguës (confiance en l'entrepreneur par exemple). La vérification de ces critères fera l'objet d'une étude qualitative.

### § **Le financement des entrepreneurs par la BTS : variable à expliquer**

La décision de financement est une variable dichotomique qui sera expliquée par les différents critères d'attribution de crédits adoptés par la BTS.

La décision de financer ou non une proposition de crédit est schématisée comme suit (Krieger, 2001) :



### § **Les critères explicatifs du financement des entrepreneurs par la BTS**

Les critères de financement des nouvelles entreprises adoptés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat sont de deux types. Il y a ceux qui sont propres à l'entrepreneur tels que l'âge, le genre, la formation, la catégorie socio-économique et la confiance (moralité) en l'entrepreneur. D'autres sont inhérents au projet de l'entrepreneur. Il s'agit du secteur et de la localisation de l'activité, de la création d'emplois, de l'intégration de l'activité dans la politique de l'Etat et du potentiel du projet. Ces critères forment plutôt des unités d'analyse retenues après comparaison avec des recherches similaires (Wacheux, 1996). L'auteur explique que cette démarche correspond à une rationalisation des données de terrain de façon à adapter le projet théorique aux réalités empiriques.

Ce travail est possible à partir d'une analyse de la base de données étudiée.

### **3.2. LA DEMARCHE DE L'ANALYSE**

L'analyse exige l'identification d'une base de données (variables explicatives et expliquées). Il est précédemment noté que les prédicteurs (variables explicatives ou critères de financement) peuvent être des variables dichotomiques ou continues (Tabachnick et Fidell, 2000).

La deuxième exigence est la spécification du modèle général de régression. Enfin, le test d'hypothèses renseigne sur l'estimation globale de la signification du modèle et de la

contribution marginale de chaque variable explicative sur la variable expliquée (Desjardins, 2005).

Dans le cadre de cette recherche, la méthode de la régression logistique exige donc :

§ Des données ou des variables dichotomiques ou continues. Pour cela, chaque critère devrait être codé numériquement. Certains sont déjà dichotomiques, ils présentent la valeur 0 en cas d'absence de ce critère et la valeur 1 dans le cas contraire. Les autres critères qui ne sont pas dichotomiques ou continus, doivent être traduits en variables dichotomiques pour être inclus dans l'analyse.

Exemple : l'âge est un critère classé en 4 catégories (20-30 ans, 31-40 ans, 41-50 ans, et plus que 50 ans). L'analyse de ce critère est possible en procédant comme suit :

- Catégorie âge 1 : entre 20 et 30 ans.
- Catégorie âge 2 : entre 31 et 40 ans.
- Catégorie âge 3 : entre 41 et 50 ans.
- Catégorie âge 4 : plus que 50 ans.

§ Des hypothèses : la régression logistique s'appuie sur des hypothèses de relation entre le financement et ses déterminants (critères). Toutefois, il ne s'agit en aucun cas d'un lien causal (Morgan et al, 2003). En outre, les critères ne doivent pas présenter un problème de colinéarité.

§ Le modèle de prédiction des critères de financement auprès de la BTS est estimé à partir des entrées des différents critères.

Les résultats fournissent ainsi des analyses à l'aide des statistiques suivantes :

1. Les observations totales, sélectionnées et valides c'est-à-dire qui possèdent un sens.
2. L'analyse fournit pour chaque variable de l'équation un paramètre ou un coefficient, l'erreur, des statistiques de significativité, statistique Wald, Odd ratio estimé (exp (B)), log de vraisemblance si un terme a été supprimé du modèle.
3. Un tableau de signification du modèle à l'aide des statistiques suivantes :
  - Log de vraisemblance
  - $R^2$  de Cox et Snell
  - $R^2$  de Nagelkerke qui présente la variance expliquée par le modèle.

Etant donné le caractère exploratoire de cette recherche, le seuil significatif choisi se situe entre 0,05 et 0,1. Les variables significatives à ce seuil sont retenues dans le modèle de régression. Ces variables doivent être non corrélées pour être incluses dans le modèle. Pour

cela, une matrice de corrélation devrait être effectuée. Elles doivent aussi être significatives dans le modèle quand elles sont en présence des autres variables (Desjardins, 2005).

Pour cela, les éléments importants à considérer dans la régression logistique sont :

- § Les statistiques de Wald qui sont fournies pour chaque variable explicative. Les coefficients de Wald doivent aussi être significatifs. Ces coefficients sont présentés par  $\text{Exp}(B)$  qui est l'indice de la force de la relation entre la variable expliquée et la variable explicative.
- § Le  $R^2$  de Nagelkerke qui fournit la variance expliquée par le modèle.
- § Et le pourcentage global ou correct du modèle qui indique la force du modèle.

### **3.3. LA METHODE D'ANALYSE SUR LE LOGICIEL SPSS**

Le financement auprès de la BTS est la variable à expliquer, elle est dans ce cas de recherche binaire et numérique. Elle prend la valeur 0 quand le financement n'est pas accordé et la valeur 1 quand le financement est accordé.

L'analyse est effectuée sur la base de tous les critères présents dans la base de données. Plusieurs méthodes permettent de spécifier la manière dont les variables explicatives sont introduites dans l'analyse. Ces méthodes permettent de construire plusieurs modèles à partir d'un même groupe de variables. Ainsi, on peut procéder à la méthode où toutes les variables (tous les critères) sont introduites d'un bloc en une seule opération ou en plusieurs fois selon des étapes d'introduction des variables (Desjardins, 2005).

La littérature indique 7 méthodes de sélection des variables de la régression logistique. Cette analyse est facilitée par le logiciel SPSS.

Le choix particulier pour l'adoption de telle ou telle méthode n'est pas imposé (Desjardins, 2005). Cependant, les différentes lectures effectuées sur la régression montrent que les méthodes les plus utilisées sont la méthode de vraisemblance ou conditionnelle (pas à pas).

Ainsi, le langage de commande de SPSS permet d'identifier des résultats en fonction des observations par les valeurs des variables introduites dans l'analyse et de spécifier la liste des variables qui explique le phénomène étudié. Par ailleurs, les variables introduites dans l'analyse doivent être codifiées.

### **3.4. LE CODAGE DES DONNEES**

Le codage des critères étudiés est présenté de la manière suivante :

- § La variable à expliquer : Le financement codé "FINANCEM" prend la valeur 1 quand le crédit est accordé et la valeur 0 quand le crédit n'est pas accordé.

§ Les variables explicatives qui sont les critères de financement : il y a des critères qui sont dichotomiques qui présentent la valeur 1 en cas de présence de l'événement et la valeur 0 en cas d'absence.

Exemple : le genre codé "GENRE" est un critère qui prend la valeur 1 quand l'entrepreneur est une femme et 0 quand l'entrepreneur est un homme.

La formation de l'entrepreneur codée "FORMATIO" prenant la valeur 1 si la formation de l'entrepreneur est corrélée positivement avec la nature de l'activité et la valeur 0 quand la formation de l'entrepreneur n'est pas corrélée positivement avec la nature de l'activité créée.

La localisation géographique : codée "LOCALISA" prend la valeur 1 si c'est une localisation prioritaire et 0 sinon.

La politique de l'Etat : codée "POLITIQUE" prend la valeur 1 quand l'activité créée s'inscrit dans l'un des programmes de l'Etat et 0 sinon.

Les autres critères ne sont pas dichotomiques. Ils sont codifiés en créant une ou plusieurs variables muettes ou dummies.

Exemple : l'âge "AGE" est un critère composé par catégories.

- La catégorie 1 ayant un âge compris entre 20 et 30 ans est codifiée par âge 1, elle prend la valeur 1 si l'entrepreneur est âgé de 20 à 30 ans et la valeur 0 sinon.
- La catégorie 2 ayant un âge compris entre 31 et 40 ans est codifiée par âge 2, elle prend la valeur 1 si l'entrepreneur est âgé de 31 à 40 ans et la valeur 0 sinon.
- La catégorie 3 ayant un âge compris entre 41 et 50 ans est codifiée par âge 3, elle prend la valeur 1 si l'entrepreneur est âgé de 41 à 50 ans et la valeur 0 sinon.
- La catégorie 4 ayant un âge supérieur à 50 ans est codifiée par âge 4, elle prend la valeur 1 si l'entrepreneur a un âge supérieur à 50 ans et la valeur 0 sinon.

Les critères "potentiel du projet" et "secteur d'activité" seront codés de la même façon que l'âge respectivement "POTENTIEL" et "SECTEUR".

Etant donné que ces critères présentent plusieurs catégories (variables catégorielles), une catégorie sera déclarée comme catégorie de référence.

Pour éviter le problème de multi colinéarité parfaite (somme des variables catégorielles ou muettes = 1 et constante = 1), l'introduction de ces critères dans le logiciel SPSS est

effectuée sur N-1 variables catégorielles. L'interprétation des résultats sera par rapport à la catégorie de référence.

Les dossiers de Sfax sont codés 0 et ceux de La Manouba sont codés 1 dans la case région. Une fois la codification des données et leur régression sont effectuées, les résultats peuvent être dégagés.

Avant de procéder à l'analyse des résultats, une étude exploratoire effectuée sur le cas de la BTS permet d'examiner les documents officiels de la BTS et d'identifier sa politique. Le chapitre suivant sera donc consacré à cette étude et à la présentation de ses résultats.

## **CHAPITRE 4 : ÉTUDE DES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS**

La question centrale de la présente recherche est de savoir quels sont les critères d'attribution de crédits par les institutions de financement de l'entrepreneuriat ?

Mais, comme il existe des pressions politiques, sociales et économiques qui amènent la banque à reconsidérer certains de ses critères, le souci de ce travail consiste à identifier les critères (formels et informels) adoptés réellement par cette banque pour le financement des entrepreneurs. Ce travail consiste, donc, à savoir si la BTS adopte des critères inspirés des autres pratiques testées dans des contextes différents ou s'il existe d'autres motivations spécifiques qui animent les acteurs de cette banque.

La comparaison des critères de financement adoptés par les autres institutions dans des contextes différents à ceux adoptés par la BTS permet de positionner les critères utilisés par l'institution étudiée (la BTS). Ce travail nécessite l'examen du fonctionnement interne de cette institution.

Dans ce cadre, Paturel et Masmoudi (2005) expliquent que les études précédentes qui tendent à évaluer d'une façon quantitative le système d'appui (nombre d'entreprises appuyées ou nombre d'emplois créé) sont critiquables. Ils suggèrent alors que ces analyses devraient être enrichies par des études qualitatives, afin de rendre les chiffres objectivement plus significatifs. Pour cela, ces auteurs proposent que l'évaluation de l'efficacité d'un système d'appui ne peut être significative que si on se rapproche de son terrain d'intervention afin d'analyser ses outils et ses moyens (ou éventuellement ses critères). Cette analyse permet aussi de mieux répondre aux besoins des entrepreneurs qui font appel à ces structures d'appui et d'apporter les correctifs nécessaires.

En fait, les critères considérés par la BTS peuvent être plus orientés vers une autosatisfaction de la banque et de sa politique que vers une réelle prise en considération de la contribution du financement et de l'appui de cette structure à créer des entreprises et par conséquent des emplois et des richesses.

Pour cela, la section suivante sera consacrée à la présentation de la BTS, l'identification de ses objectifs, de sa clientèle et de sa politique d'intervention.

## **1. PRÉSENTATION DE LA BTS**

La BTS est une société anonyme dont le fondateur est l'Etat tunisien. Son capital, de 40 millions de dinars, ouvert à la souscription du public a été totalement libéré. Il se répartit entre 46% détenu par le secteur privé et 54% détenu par l'Etat et quelques entreprises publiques. Ainsi, son capital est partagé entre plus de 220 particuliers répartis sur tout le territoire national faisant d'elle la première banque du point de vue de l'assise populaire de son actionnariat (Circulaire de la BTS, 1998 ; annexe 3).

La BTS est une banque de dépôt régie par la loi n°67-51 du 7 décembre 1967 réglementant la profession bancaire. De ce fait, elle est autorisée à exercer sans limitations particulières toutes les activités bancaires classiques prévues par la loi précitée.

Pour situer la BTS dans son cadre institutionnel, Beroff et Prébois (2001) avancent qu'il existe deux types de microfinance : la finance solidaire et les institutions de microfinance.

La finance solidaire serait celle qui est mise en place par les gens de leur propre initiative, basée sur leurs valeurs et qui permettrait d'intégrer dans l'économie les personnes qui autrement resteraient "non bancables".

En outre, Ferraton et Vallat (2004) définissent la finance solidaire comme des pratiques de financement et d'accompagnement destinées à aider les personnes en difficulté socio économique (chômeurs, handicapés, ayant un faible niveau d'études). Cependant, ces auteurs stipulent que ces pratiques sont entreprises par des organismes non bancaires qui assurent une fonction de médiation entre le créateur d'activité et l'organisme bancaire. Les institutions de microfinance, quant à elles, empruntent à la finance solidaire certaines caractéristiques.

La BTS figure ainsi comme une institution de microfinance mais qui emprunte plusieurs caractéristiques de la finance solidaire. De plus, c'est une institution indépendante. En fait, il n'existe pas d'intermédiaire entre la banque et l'entrepreneur. La BTS est une institution inspirée de la Grameen Bank. Celle-ci est l'une des premières expériences de la mise en œuvre des pratiques de microcrédit (Manai, 2005). Pour cela, la BTS constitue l'expérience clé qui peut être étudiée. Elle finance les projets non éligibles aux crédits dans le cadre du système bancaire classique.

L'innovation majeure consiste dans son intervention géographique et sectorielle la plus étendue. La population cible touche les franges les plus élargies, avec un intérêt particulier pour les diplômés de l'enseignement supérieur. La BTS est la première expérience qui

permet aux démunis d'obtenir des petits crédits (sans garanties) qui leur facilite l'exercice d'une activité indépendante et génératrice de revenus (Benarous, 2004). La question reste à savoir si cette institution respecte les missions qui lui sont attribuées afin de répondre aux objectifs de sa création. Pour répondre à cette question, nous pouvons s'appuyer sur l'analyse des textes de création et des documents internes de la BTS.

### **1.1. ANALYSE DE LA DOCUMENTATION DE LA BTS**

En tant qu'une première expérience dans le pays, quels sont les objectifs que la BTS est supposée remplir ?

#### **1.1.1. Objectifs de la BTS**

La BTS a pour vocation l'appui et la promotion de la petite entreprise. La banque a pour objectifs (BTS, 2000) :

- § Le financement de petits projets au profit de personnes ayant une qualification professionnelle ou scientifique, titulaires de diplômes de formation ou de certificats d'aptitude professionnelle et ne disposant pas de moyens suffisants de financement et des garanties exigées par le système bancaire classique. Le microcrédit BTS soutient l'initiative individuelle, l'auto-emploi et la créativité des petits promoteurs de manière à faciliter leur insertion dans la dynamique de développement. Cet objectif correspond à celui poursuivi par la Grameen Bank.
- § Le financement de petites activités génératrices de revenus et créatrices d'emplois dans les différents secteurs de l'économie (petits métiers, artisanat, agriculture, industrie, commerce, ...) dans les milieux rural et urbain et notamment dans les zones d'intervention du Fonds de Solidarité Nationale (FSN), contribuant ainsi à la création de sources de revenus dans les zones défavorisées.
- § La contribution à l'effort national dans la lutte contre les formes de marginalisation et d'exclusion susceptibles d'être engendrées par le phénomène de la mondialisation et de la politique de libéralisation du pays en soutenant les petites initiatives et en favorisant l'emploi indépendant.
- § La contribution à la diffusion de l'esprit d'initiative, à la prise en charge de soi-même et à la valeur du travail qui constitue les impératifs de tout développement durable.

La Circulaire de la BTS (1998) note que la BTS a signé le 4 juin 1998, avec l'Etat tunisien la convention de gestion du fonds national de promotion de l'artisanat et des petits métiers

(FONAPRAM). A ce titre, la BTS est habilitée à accorder, sur les ressources dudit fonds aux promoteurs de projets éligibles, les avantages financiers prévus par le code d'incitation aux investisseurs et l'ensemble de ses textes d'application. Le rapport d'analyse des expériences internationales de développement de l'entrepreneuriat (2000) indique que la BTS a introduit une dynamique pour les concours apportés par le FONAPRAM. Une autre circulaire (1999) "annexe 4" confirme que la création de la BTS a pour objet de développer le microcrédit en finançant les petits projets de différents secteurs d'activités particulièrement l'artisanat, les petits métiers, l'agriculture et les services.

La BTS offre de surcroît aux entrepreneurs une possibilité de réduire le coût du crédit. Elle essaye de simplifier les conditions de crédit. En effet, la banque permet de faciliter la constitution des dossiers, limiter le nombre de pièces administratives requises et réduire les délais d'étude de dossiers et d'octroi de crédits.

L'innovation majeure est que la banque ne demande pas de garanties hors projet. Cette dimension est inspirée de la pratique de la Grameen Bank. Le taux d'intérêt est concurrentiel à celui des autres banques et par conséquent au marché. Il est de l'ordre de 5%.

En outre, la BTS intervient en priorité pour le financement de la création de nouveaux projets. Elle finance aussi les projets existants pour permettre leur extension ou pour couvrir leurs besoins en fonds de roulement, en liant à chaque fois que cela est possible leur financement à la création de nouveaux emplois (rapport du conseil d'administration de la BTS, 2002). Autrement dit, le projet devrait être réalisable, économiquement viable, générateur de revenus et créateur d'emplois. Ces conditions sont prises en considération lors de l'évaluation d'un projet déposé à la banque pour financement.

La banque cherche ainsi à atteindre les objectifs suivants (Circulaire de la BTS, 1998) :

- § L'octroi des prêts aux personnes titulaires de diplômes universitaires ou ayant des qualifications professionnelles ou artisanales ; dépourvues de moyens de financement et de garanties.
- § La création et l'extension d'une activité génératrice de revenus et créatrice d'emplois et la promotion sociale.
- § L'intervention en milieu urbain, préurbain et rural pour animer certaines régions délaissées, lutter contre la pauvreté et favoriser des opportunités de travail indépendant.

§ La réalisation des politiques de l'Etat et des programmes gouvernementaux dans des activités rentables et innovantes qui permettent une participation effective dans le circuit économique.

§ La participation à la diffusion d'une culture d'entrepreneuriat.

L'examen des objectifs de la BTS permet de dégager certaines conditions ou certains critères de l'entrepreneur et de son projet. Ceux-ci sont formalisés dans la documentation de la banque. Il s'agit de la rentabilité du projet et la création d'emplois, l'implication de l'activité dans les programmes politiques et économiques du pays. Toutefois, la formation technique et académique de l'entrepreneur est un critère essentiel pour la banque.

Par ailleurs, la localisation géographique de l'activité n'est pas un critère d'octroi de crédits du moment que les projets sont acceptés dans toutes les régions quel que soit le milieu rural ou urbain. De même, la nature du secteur d'activité n'est pas une condition nécessaire puisque l'activité peut être créée dans l'artisanat, les petits métiers, l'agriculture ou les services. La banque n'indique pas de préférence pour les deux critères cités ci-dessus.

Toutefois, les critères exigés par la banque (la rentabilité du projet, la création d'emplois par l'activité créée, le partage de certaines valeurs politiques ainsi que la formation ou le diplôme de l'entrepreneur) sont partagés par Réseau Entreprendre, l'ADIE, les organismes de l'ALF, La FCJE, la Banque du Développement au Canada et les banques de Cameroun. Ils sont inspirés de la majorité des institutions étudiées dans les différents contextes et par conséquent de la typologie de critères dégagée ci-dessus.

Ce constat montre que la BTS adopte des objectifs selon des pratiques testées et vérifiées dans des contextes différents pour prouver sa légitimité.

### **1.1.2. Politique d'intervention de la BTS**

La banque possède une cellule régionale au niveau de chaque gouvernorat pour un meilleur rapprochement des services de la banque et un traitement plus rapide des dossiers de crédit. Ceci permet de consulter les responsables régionaux de crédit au niveau de chaque cellule régionale pour pouvoir prendre les décisions de financement nécessaires et adéquates. Elle assure ainsi un travail de terrain et d'encadrement des petits entrepreneurs à travers des visites et des suivis périodiques effectués par les cadres de la banque pour s'assurer du bon fonctionnement du projet, ainsi que du remboursement régulier des crédits (Circulaire de la BTS, 1998).

Cette organisation économique et sociale vise à asseoir un tissu institutionnel permettant le développement régional, et particulièrement celui des régions reculées (Benarous, 2004). Il apparaît que cette structure est plus qu'une simple banque.

Ben Nasr (2005) présente les conditions d'octroi des crédits par la banque. Il s'agit d'un volume de crédit dépendant des besoins réels du projet de manière à éviter toute surévaluation ou sous-évaluation nuisible à son développement. Les délais de grâce (les délais entre l'octroi de crédit et la première échéance payée) sont étudiés cas par cas. De même, les remboursements sont suffisamment adaptés et fractionnés en fonction de la nature du projet et de la capacité de l'emprunteur. En outre, la banque exonère le bénéficiaire du crédit de toute garantie physique ou hypothécaire hors projet.

Le site de la BTS (2000) prévoit certains principes directeurs guidant les interventions de la BTS, il s'agit de :

- § La proximité : un travail de proximité auprès des populations cibles fondé sur le contact direct, l'encadrement et le suivi ainsi que le rapprochement des services de la banque des promoteurs par l'implantation de cellules régionales à l'échelle du chef-lieu de chaque gouvernorat.
- § La coordination avec les différents intervenants et les structures d'appui régionales institutionnelles concernées par la promotion de la micro entreprise est de nature à atteindre un meilleur encadrement des promoteurs et une bonne finalisation des études techniques et économiques des différents projets financés par la BTS.
- § La simplification des procédures afin de faciliter la constitution du dossier et limiter les formalités et le nombre de pièces administratives requises.
- § La rapidité du crédit qui permet une réduction maximale des délais d'étude et d'octroi, et la délégation du pouvoir de décision aux cellules régionales.
- § L'adaptation du crédit : les crédits (montant, période de grâce et durée de remboursement) sont traités, cas par cas, afin de correspondre au mieux aux besoins réels des promoteurs ciblés. Il y a aussi la possibilité d'accompagner les projets qui réussissent par des crédits supplémentaires sans attendre la fin du remboursement.

La banque essaye de concilier entre ses objectifs de rentabilité et ceux de ses entrepreneurs. Cette conciliation est liée aussi à d'autres contraintes à savoir les objectifs de ceux qui ont contribué à la mise en place de cette banque. Pour cela, la BTS ne travaille

pas seule. Elle fait appel à d'autres acteurs telles que les municipalités, les associations et le secteur privé.

### **1.1.3. Collaboration entre les structures d'appui et la BTS**

La banque coordonne avec les différents programmes de développement et structures d'appui. Cette coordination est effectuée dans le cadre de conventions de partenariat et en sollicitant leurs participations régulières aux travaux des comités consultatifs régionaux de crédit (Rapport du conseil d'administration de la BTS, 2002).

En outre, et d'après ce rapport, la banque veille à une coordination et une collaboration avec le milieu universitaire (institutions universitaires et pépinières d'entreprises). Pour cela, elle a installé un bureau d'information et d'orientation au sein de l'école nationale des ingénieurs de Tunis dans le but d'encadrer les étudiants désireux de promouvoir leur propre projet.

Par ailleurs, des institutions financières nationales et de développement ont proposé aussi leur concours à la BTS via des lignes de financement. Les ressources de cette banque sont alors nationales et internationales. Les ressources nationales proviennent des ministères des finances, de la Banque Centrale, du Fonds de Solidarité Nationale, du Fonds de Solidarité pour l'Emploi et des donateurs privés (Benarous, 2004).

Le rapport du conseil d'administration de la BTS (2002) indique aussi que les ressources sont principalement des capitaux propres. Cependant, il y a une amélioration des ressources locales et extérieures obtenues par la banque. Les ressources locales ont connu des apports considérables. Ces dernières proviennent du Fonds National de l'Emploi, du Fonds National pour la Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers, du programme de développement régional, du fonds spécial de développement agricole et de la coopération tuniso-belge.

Les autres ressources de la banque proviennent de la ligne de financement de microcrédits, et des ressources spéciales en provenance de l'Etat et de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS).

La BTS peut aussi financer sa clientèle en accordant des microcrédits à l'intermédiaire des associations. L'objectif est de miser sur des associations pour garantir le remboursement et assurer la qualité de ses créanciers.

Manaï (2005) avance que le financement de la création des petites activités économiques indépendantes promues par des gens qui ne sont pas nécessairement qualifiés ainsi que

celui d'autres besoins relatifs à l'amélioration des conditions de vie modestes de certaines catégories sociales peut être réalisé par des associations. Il s'agit d'instaurer à l'échelle de la BTS un nouveau mécanisme de microcrédit accordé par les associations dont la loi a été approuvée en juillet 1999. L'auteur indique que ce nouveau système représente, désormais, un mécanisme de financement indirect qui permet à la BTS de rétrocéder des ressources au profit des associations de développement leur confiant la responsabilité d'octroyer directement des microcrédits au profit des personnes physiques appartenant aux familles nécessiteuses et aux catégories vulnérables et ayant la capacité ou la qualification d'exercer un métier indépendant et non salarial.

Manai (2005) ajoute que cette décision est avantageuse. Elle permet de mobiliser davantage le potentiel d'intervention des associations vers des actions de développement social et économique des personnes démunies par le biais du microcrédit. Les associations peuvent mener à terme ce rôle grâce à leur structure légère et leur présence sur terrain le plus proche des populations cibles dans les zones les plus défavorisées. Ces associations peuvent facilement sélectionner les bénéficiaires de ces petits crédits et les accompagner.

La BTS détient ainsi un partenariat avec plusieurs structures pour accomplir sa mission. Toutes ces ressources sont utilisées pour financer sa clientèle qu'elle essaye de sélectionner.

#### **1.1.4. La clientèle de la BTS**

D'après la Circulaire de la BTS (1999), il est écrit que la population cible est composée essentiellement de :

- § Petits entrepreneurs aux moyens limités disposant d'une qualification ou d'un métier.
- § Jeunes sortant des établissements d'éducation, d'enseignement ou de formation professionnelle et particulièrement les diplômés de l'enseignement supérieur ayant un esprit d'entreprise et une idée de projet.
- § Personnes qualifiées disposant d'une initiative et désirant s'installer pour leur propre compte et particulièrement les personnes ayant perdu leur emploi dans le cadre de la mise à niveau et de la restructuration des entreprises.

Les bénéficiaires sont donc toute personne ayant un diplôme de l'enseignement supérieur ou un diplôme de la formation professionnelle. Les critères retenus à ce niveau sont principalement la formation, la qualification, le diplôme et la création d'emplois. Cette classification montre la grande importance accordée par la banque au diplôme de

l'entrepreneur et à sa formation qui peut favoriser son emploi et l'emploi des autres. Cette banque rejoint alors les institutions étudiées qui considèrent que la qualification est un critère indispensable pour le succès de l'entrepreneur. En outre, ces critères sont déjà annoncés dans la documentation de la banque.

La formation de la personne diplômée peut être justifiée par une qualification délivrée par un des centres de l'Agence Tunisienne de Formation Professionnelle (ATFP), une attestation d'une activité confirmée par (ATE), ou une attestation justifiant l'expérience dans le domaine.

Cependant, cette classification n'est pas précise. Pour cela, la banque exige des critères d'éligibilité relatifs à l'entrepreneur et à son projet. Ils sont annoncés et formalisés dans sa documentation et ses textes juridiques. Ainsi, les concours de la banque sont octroyés à des personnes physiques répondant aux conditions suivantes (Circulaire de la BTS, 1998) :

- § Être de nationalité tunisienne.
- § Être âgé de dix huit ans à cinquante neuf ans.
- § Faire parti de la population cible de la BTS, c'est-à-dire être dépourvu de moyens financiers et de garanties. L'évaluation de la situation patrimoniale du demandeur de crédit pourrait se suffire de la situation apparente de ce dernier en l'absence de tout autre moyen de recoupement tout en évitant pour les jeunes de se baser sur la situation matérielle de leur famille.
- § Justifier de l'aptitude technique à s'adonner à l'activité objet du financement de la BTS et ce par un diplôme ou une qualification professionnelle. Il s'agit de diplômes de fin d'études d'un cycle d'enseignement secondaire ou supérieur ou d'un cycle de formation.
- § Justifier d'une bonne moralité.
- § Ne pas exercer d'activité parallèle et s'engager à se consacrer personnellement et à plein temps à la gestion du projet.

Par contre, l'éligibilité d'une femme mariée dépend de la situation matérielle du mari. De même, les personnes ayant des revenus fixes tels que les retraités ne sont pas considérées comme éligibles. Pour toute dérogation, il faut une note écrite pour étude et décision.

En outre, la BTS considère certains critères liés au projet. Ainsi, elle finance tout projet ayant (Circulaire de la BTS, 1998) :

- § Une activité de production ou de service dans différents secteurs économiques et ce à l'exception des activités mentionnées par la BTS dans l'annexe de cette circulaire (voir annexe B).
- § Une rentabilité permanente permettant le remboursement du crédit.
- § Un objectif de création d'emplois.
- § Un coût maximum fixé à un montant dépendant de la formation, du diplôme de l'entrepreneur et évidemment du coût du projet. Ce montant peut aller de 1000 jusqu'à 80.000 dinars et plus pour les projets portés par les diplômés de l'enseignement supérieur.

C'est pourquoi, on peut résumer que la BTS finance des personnes :

- § Âgées de 18 à 59 ans et appartenant au territoire tunisien.
- § Ayant un profil entrepreneurial (esprit d'initiative, capacités et aptitudes).
- § Possédant un diplôme, une qualification, un métier ou une formation.
- § Ayant une moralité établie.

Et qui créent leurs projets dans des activités :

- § Appartenant à des secteurs de production ou de service.
- § Créées par des femmes ou des hommes.
- § En milieu rural ou urbain (sans préciser la localisation géographique favorisée par la banque).
- § Obéissant à une demande du marché, une demande sociale, politique ou économique.
- § Rentables, génératrices de revenus permanents et créatrices d'emplois.

Les critères cités ci-dessus sont **explicités** car ils ont été clairement formulés dans la documentation de la banque. Ces critères sont adoptés par les différentes institutions étudiées. La méthodologie de la BTS suit une approche institutionnelle.

En revanche, la localisation géographique de l'activité (malgré sa validité théorique) ne présente pas pour la banque un critère fondamental. En réalité, la banque n'indique pas de préférence des lieux d'implantation de l'entreprise créée dans sa stratégie. Cependant, elle annonce que certains projets sont prometteurs et ont été particulièrement acceptés et financés par la banque grâce à leur implantation dans des régions en corrélation avec certains programmes sociaux, économiques ou politiques.

Aussi, la nature du secteur d'activité n'est pas précisée dans la documentation officielle de la banque. Il s'agit de la création dans des activités différentes telles que le service, les petits métiers, l'agriculture ou l'artisanat.

Voilà pour les principes. Qu'en est-il des pratiques réelles de cette banque ? Autrement dit, la banque adopte-t-elle réellement les critères annoncés dans sa documentation ? Existe-t-il d'autres critères "cachés" mais qui sont quand même adoptés dans les pratiques de cette banque ?

Par ailleurs, la population recherchée par la BTS est constituée pour l'essentiel de jeunes diplômés et professionnels qualifiés, habités par l'idée d'un projet rentable et désirant s'établir pour leur propre compte mais qui ne disposent ni de moyens, ni de garanties suffisantes pour solliciter un crédit auprès d'une autre banque.

Le raisonnement adopté à cette recherche suit celui de la BTS et s'oriente vers l'étude de cette population des jeunes entrepreneurs de l'Université. Celle-ci présente, en effet, les meilleurs des cas financés par cette banque.

## **1.2. LA CLIENTELE ETUDIEE : DES DIPLOMES DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR**

L'étude d'une catégorie d'entrepreneurs issue d'un milieu commun (l'Université) permet de cerner les critères les plus pertinents dans le choix et la sélection des entrepreneurs qui méritent l'aide et l'appui de la Banque Tunisienne de Solidarité. Le champ de recherche suggère une contextualisation des facteurs motifs de l'entrepreneuriat selon la démographie, l'expérience professionnelle, ou l'origine socioéconomique (Zghal, 2004).

La clientèle choisie dans cette recherche est formée par ceux qui bénéficient de faveurs auprès de la BTS. Cette population particulière d'entrepreneurs bénéficie depuis le démarrage de l'activité de la banque, d'un montant de crédit s'élevant à 33000 TND (Circulaire de la BTS, 1998). Ce plafond a été révisé à la hausse pour atteindre 50000 TND et actuellement 80000 TND traduisant l'intérêt grandissant apporté par la BTS et les parties prenantes au travail indépendant des diplômés de l'enseignement supérieur. Cette importance se manifeste également dans les cours d'entrepreneuriat accordés aux étudiants de deuxième cycle dans les écoles et les Universités.

Ces mesures particulières en faveur des diplômés de l'enseignement supérieur visent, en particulier, à encourager l'esprit d'initiative chez cette population. Celle-ci pourrait prendre le risque d'initier ses idées de projets tout en s'orientant beaucoup plus vers des projets nouveaux et innovants et éviter de saturer un marché par des projets ordinaires.

De plus, le directeur régional de la BTS à Sfax confirme que 80% des bénéficiaires des crédits de cette banque qui réussissent sont des diplômés de l'enseignement supérieur. Il ajoute que son expérience permet de dire que cette population réussit mieux ses activités de création.

Par ailleurs, cette importance accordée à cette population est aussi approuvée dans certains écrits (Boissin, Castagnos et Deschamps, 2003 ; Bachelet et al, 2004 ; Lasch, Drillon et Merdji, 2004 ; Loup, 2004). Ces auteurs confirment que les jeunes entrepreneurs, étudiants ou diplômés, disposent de plus de capacités, de connaissances spécifiques ou de croyances typiques pour la création et l'innovation. C'est cette raison qui a conduit à focaliser cette étude sur cette catégorie d'entrepreneurs "les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur". D'autant plus que c'est une particularité culturelle tunisienne de valoriser le diplôme. L'Etat accorde aussi grande importance à ces diplômés de l'Université, il leur procure des interventions appropriées grâce à leur éducation et leur parcours universitaire.

Ainsi, l'étude des diplômés de l'Université permet de coupler un champ de recherche (l'entrepreneuriat) et un terrain caractérisé par la créativité et l'innovation (les diplômés de l'Université financés par la BTS). Ceci permet de mettre en évidence certaines capacités entrepreneuriales spécifiques à cette catégorie d'entrepreneurs.

Pour confirmer ce constat, une investigation sur terrain dans le but de montrer la supériorité de cette population d'entrepreneurs a été menée. Pour cela, l'étude s'est effectuée sur 237 dossiers de crédit déposés à la BTS en mars 2005, dont seulement, 80 ont été acceptés.

La répartition des projets étudiés selon le niveau d'études de leurs porteurs permet de présenter le tableau suivant (tableau 4.1) :

**Tableau 4.1. Répartition des dossiers de crédit de Sfax (Mars 2005) selon le niveau d'études**

Niveau d'études	Nombre de dossiers déposés	Nombre de dossiers acceptés	Taux d'acceptation
Primaire	106	27	25%
Secondaire	104	34	32%
Supérieur	27	18	66%
Total	237	80	33%

On trouve que la proportion la plus importante des crédits acceptés par la BTS est octroyée à des entrepreneurs diplômés de l'enseignement supérieur. Benarous (2004) confirme que la proportion des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur ayant bénéficié des concours de la banque a enregistré une nette amélioration passant de 7,8% en 2001 à

14,1% en 2002. L'auteur confirme que ce pourcentage ne cesse d'augmenter ces dernières années.

Ainsi, la banque considère que les créateurs diplômés de l'Université font partie des situations particulières qui ont un privilège dans l'octroi et les conditions des crédits.

Les jeunes diplômés sont ainsi plus préparés pour l'initiation de tels parcours à savoir celui de la création d'entreprises. Ils ont acquis une formation préalable à l'entrepreneuriat pendant leur parcours d'études universitaires. En revanche, le diplôme ne peut pas être considéré, dans cette recherche, comme un critère de sélection des entrepreneurs étant donné que toute la population étudiée partage un même facteur, celui du diplôme.

L'apport de cette recherche consiste à examiner les pratiques et les méthodologies réelles de la banque auprès de ses entrepreneurs. Ce travail permet d'avancer certaines propositions pour améliorer le système d'évaluation de cette banque.

## **2. IDENTIFICATION DES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS : RESULTATS D'UNE ETUDE EXPLORATOIRE**

La BTS est un organisme qui a été créé dans l'objectif de jouer le rôle d'un levier important dans la création des nouvelles entreprises par les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur.

Compte tenu de sa mission sociale d'origine, la banque essaye de réaliser un alignement entre deux stratégies sociale et économique. Cet alignement permet à la banque de jouer un rôle important dans la promotion de nouvelles entreprises tout en réalisant la rentabilité de ses activités de crédit. Ce postulat est à prouver car l'étude tend à mesurer aussi la nature et l'intensité des relations au sein même de la BTS. La politique de la BTS semble être fondée théoriquement. La question est de savoir comment la banque procède pour évaluer ses candidats et les projets qu'elle finance.

Or, la BTS ne semble pas avoir la pratique de suivre les projets qu'elle finance. Autrement dit, les préoccupations des créateurs ne sont pas explorées d'une manière systématique et en fonction des exigences et de l'évolution de l'activité.

Aussi, importe-t-il d'évaluer cette structure d'aide à la création par rapport à ses pratiques pour pouvoir montrer qu'elle peut jouer le rôle d'un stimulateur de la création d'entreprises. Le postulat de base suivant mérite une vérification empirique. Il s'agit de vérifier si les prestations apportées par la BTS en termes de financement, aide, conseil et accompagnement favorisent la création d'entreprises.

Par ailleurs, il est mentionné ci-dessus que l'évaluation de la structure passe par l'appréciation des critères réellement adoptés par cette banque. Pour cela, la proximité du terrain d'intervention de cette banque est nécessaire. Cette proximité passe par l'étude de certains dossiers réellement déposés auprès de cette banque, l'entretien avec certains entrepreneurs financés par la banque et nécessairement par un entretien avec ses cadres.

Pour atteindre cet objectif, le travail doit porter à la fois sur des projets financés par la BTS mais également sur ceux qui ne le sont pas. A ce niveau, l'analyse s'est effectuée sur la base de 237 dossiers de crédits évalués dans le comité de la banque (mars, 2005) dont 80 ont été acceptés et 157 rejetés. La question est de savoir pourquoi les 80 dossiers sont acceptés.

D'après l'analyse de la documentation de cette structure, la banque essaye de toucher un public varié. C'est pourquoi, il est intéressant de prendre en compte la variation dans la population financée par cette banque. Autrement dit, une étude préliminaire sera focalisée sur toute la population. Ensuite, le travail sera focalisé sur une base statistique regroupant uniquement les diplômés de l'Université.

L'étude des projets déposés permet de vérifier l'existence de traitements différenciés des clients de la BTS. La comparaison des dossiers acceptés à ceux qui sont refusés montre que l'octroi des crédits par la BTS varie selon plusieurs critères *explicites* à savoir l'âge de l'entrepreneur, sa formation, sa moralité, la rentabilité de l'entreprise créée, etc.

Cependant, existe-il des critères *implicites* qu'il faudrait découvrir à travers l'étude de ces dossiers ? Un critère implicite est un critère conventionnel et général adopté par la BTS (dictionnaire de la langue française). Il est différent d'un jugement de valeur car il est convenu par les agents de la banque sans être exprimé. C'est pourquoi il n'est pas clairement annoncé et formalisé dans les documents de la banque.

En fait, certains entrepreneurs mettent en cause les schémas appliqués par la banque. Celle-ci est animée par une mentalité de prudence, ce qui repousse les entrepreneurs. Ceux-ci déclarent que les efforts de la banque sont plutôt orientés vers l'identification des créateurs (dépositaires de dossiers de crédits), leurs formations, leurs moyens, mais on connaît mal leurs besoins. En outre, pendant les premières années de démarrage, aucun soutien ou accompagnement n'est accordé au nouvel entrepreneur.

Les banquiers veillent plutôt au remboursement du crédit et à la visite du lieu du projet pour s'assurer de l'existence de l'entreprise. Or, l'entrepreneur, quant à lui, a besoin d'une

adaptation des prestations d'accompagnement en fonction de l'évolution de son affaire et de ses besoins (augmentation des crédits par exemple).

Nous présentons dans ce qui suit les résultats de l'étude exploratoire.

## **2.1. IDENTIFICATION DES CRITERES EXPLICITES ET IMPLICITES DE FINANCEMENT DE LA BTS : CRITERES LIES A L'ENTREPRENEUR ET FORMULATION DES HYPOTHESES**

Les critères adoptés par la BTS sont à la fois quantitatifs et qualitatifs, financiers et sociaux. Le premier critère qui peut être identifié est le genre des entrepreneurs.

### **2.1.1. Le genre**

On remarque, sur la base des 237 dossiers étudiés, que le nombre de dossiers déposés par des hommes est supérieur à celui déposé par des femmes. Cependant, la proportion la plus élevée des dossiers acceptés est féminine (voir tableau 4.2).

**Tableau 4.2. Répartition des dossiers de crédit de Sfax (Mars 2005) selon le genre**

Sexe	Nombre de dossiers déposés	Nombre de dossiers acceptés	Taux d'acceptation
Masculin	187	57	30%
Féminin	50	23	46%
Total	237	80	F/M : 33%

D'après le tableau 4.2, ce sont les femmes qui bénéficient le plus de l'octroi des crédits par la BTS avec un taux d'acceptation de 46%. Cette représentation de la réalité amène à se demander si la banque procède à un choix particulier de sa clientèle ou si elle est en train de réagir par rapport à une demande donnée. Ceci amène à vérifier davantage la fiabilité de ce critère à partir de l'étude d'un nombre plus important de dossiers de crédit acceptés par la BTS.

Quand on introduit le facteur diplôme et qu'on considère uniquement la population des diplômés de l'enseignement supérieur, on remarque aussi que la population la plus financée par la BTS est celle des femmes (voir tableau 4.3). Ainsi, il y a eu 27 dossiers déposés par des jeunes entrepreneurs issus de l'enseignement supérieur dont 18 acceptés. Ce travail sera réalisé pour mieux contrôler l'effet du diplôme sur celle du genre.

**Tableau 4.3. Répartition des dossiers de crédit des diplômés de l'Université selon le genre (Sfax-Mars 2005)**

Entrepreneurs diplômés de l'Université	Dossiers déposés	Dossiers acceptés	Taux d'acceptation
Hommes	18	10	55%
Femmes	9	8	88%
Total	27	18	66%

D'après le tableau 4.3, ce sont toujours les femmes qui bénéficient davantage des crédits de la BTS avec un taux de 88% contre 55% pour les hommes.

Les cadres de la banque considèrent que la femme est un bon emprunteur. Le rapport du conseil d'administration (2002) indique que les femmes se démarquent avec un taux de remboursement de 61% contre 49% des hommes. De plus, cette réalité se vérifie dans toutes les régions. En outre, ce critère n'est pas justifié dans la documentation et les textes juridiques de la banque. Celle-ci n'indique pas de préférence pour les femmes ou les hommes. C'est un critère *implicite*.

**H1** : *un projet déposé par une femme a plus de chance d'être financé par la BTS.*

### **2.1.2. L'âge**

D'après l'étude des 237 dossiers, on a pu établir la classification suivante :

§ 21 à 30 ans : 35 dossiers acceptés, soit 34% des dossiers déposés.

§ 31 à 40 ans : 21 dossiers acceptés, soit 29% des dossiers déposés.

§ Plus de 40 ans : 24 dossiers acceptés, soit 38% des dossiers déposés.

On remarque que la majorité des dossiers acceptés par la BTS est octroyée à des jeunes entrepreneurs, soit 70% (56 entrepreneurs parmi 80) des créateurs admis dans le comité sont âgés de moins de 40 ans. De plus, la moyenne d'âge de ces entrepreneurs est de 30 ans (pareil pour les femmes et les hommes).

Quand on veut neutraliser l'effet du diplôme, on déduit que 17 entrepreneurs (parmi 27) porteurs de dossiers acceptés ont un âge inférieur à 40 ans.

Benarous (2004) a mené une étude et conclut que l'évolution des approbations des crédits de la BTS entre 1998 et 2002 fait apparaître une tendance de rajeunissement de plus en plus marquée des demandeurs de crédits. En effet, la tranche d'âge entre 18 et 39 ans est passée de 75% en 2001 à 81% en 2002. Le rapport du conseil d'administration (2002) fait apparaître une tendance de rajeunissement de plus en plus marqué des demandeurs de crédits et des entrepreneurs financés.

De même, l'analyse de la documentation de la banque indique que l'âge est un critère explicite fixé entre 18 et 59 ans. Cependant, l'étude des 237 dossiers de crédits déposés à la banque montre que la BTS privilégie une tranche déterminée d'âge fixée réellement entre 20 et 40 ans. En fait, cette faveur peut être expliquée par la population d'entrepreneurs qui s'adresse à la banque. L'âge est devenu plutôt un critère *implicite*.

Le test de l'hypothèse suivante relative à l'âge de l'entrepreneur est intéressant.

**H2** : *un projet déposé par un jeune entrepreneur a plus de chance d'être financé par la BTS.*

Puisque l'étude s'intéresse à des entrepreneurs diplômés de l'enseignement supérieur, il importe donc de vérifier la pertinence des autres critères repérés dans les pratiques de la BTS pour l'octroi des crédits. En fait, cette concentration sur une seule catégorie d'entrepreneurs permet d'identifier la perception du créateur diplômé sur l'importance réelle de la banque.

Le troisième critère tiré de l'analyse des dossiers étudiés concerne la formation de l'entrepreneur qui complète son niveau d'étude.

### **2.1.3. La formation**

La formation de l'entrepreneur ou l'expérience professionnelle constitue une condition dans l'octroi des crédits par la BTS. C'est un critère explicite pour la banque dans le choix de ses candidats. En fait, la circulaire de la BTS (1998) précise que les entrepreneurs doivent posséder une formation ou une qualification professionnelle qui complète leur diplôme (supérieur).

De plus, la formation ne semble être importante que si elle est corrélée positivement avec la nature de l'activité de l'entrepreneur. D'ailleurs, la banque semble être déterminée au niveau de ce critère. Les entretiens menés auprès des cadres de la BTS montrent que la banque demande obligatoirement un certificat de formation ou une attestation d'expérience dans le domaine de l'activité créée.

Ce résultat trouve aussi sa justification dans l'étude exploratoire effectuée sur la base des 237 dossiers étudiés. En fait 88% des dossiers acceptés montre une relation positive entre la nature de l'activité créée et la formation de l'entrepreneur. De plus, 19 dossiers refusés ont pour motif de rejet le manque d'expérience ou de qualification dans le domaine de la création.

En outre, ce critère renseigne sur une condition nécessaire exigée par la banque à savoir la disponibilité entière de l'entrepreneur pour son activité. En fait, l'interdépendance entre le domaine de l'activité choisie et la formation de l'entrepreneur permet l'auto emploi de l'entrepreneur. Cette condition est nécessaire car elle permet d'anticiper les capacités de l'entrepreneur et ses aptitudes pour la gestion et le développement de son activité. Il s'agit

de savoir si ce critère est véritablement adopté par la BTS. Cela entraîne la vérification empirique de l'hypothèse suivante :

**H3** : *La corrélation positive entre la formation de l'entrepreneur et la nature de l'activité augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.*

Le caractère spécifique de la BTS de financer exclusivement les entrepreneurs conduit à considérer un autre critère. Il s'agit de sa catégorie socio-économique.

#### **2.1.4. La catégorie socio-économique**

D'après une Circulaire de la BTS (1999), et dans le but de consolider les mécanismes d'assistance et de promouvoir le système national de solidarité, la banque est appelée à octroyer des microcrédits. Ceci permet un développement soutenable des associations et des organisations pour venir en aide à des citoyens qui ont un niveau de vie au-dessous d'un certain niveau. Grâce à ces microcrédits, les gens peuvent développer des petits projets individuels ou de famille productifs. Ces projets assurent pour cette catégorie un revenu qui peut améliorer leurs conditions de vie et leur permettre une insertion sociale. Ceci peut aussi renforcer le rôle des associations dans le processus de développement.

Les associations peuvent faciliter le travail de la BTS en participant à l'étude et la garantie des projets de création. Ces associations soutiennent la BTS pour financer certains projets.

On remarque aussi que la banque finance plus de crédits quand il y a l'intervention du Fonds National de l'Emploi ou du Fonds National de Solidarité.

La BTS mène une relation de coopération avec ses intermédiaires tels que les fonds nationaux ou les associations. Ceux-ci jouent le rôle de garants auprès de cette banque.

La mission sociale poursuivie par cette banque vient au secours des gens qui ne sont pas bancarisés, les personnes qui n'ont pas les moyens pour améliorer leurs conditions de vie ou pour créer une activité. Autrement dit, la situation sociale et économique de l'entrepreneur doit expliquer son recours à cette banque. Dans le cas contraire, l'entrepreneur peut s'appuyer sur d'autres sources financières.

De même, la documentation de la banque indique que l'entrepreneur devrait sentir et avoir le besoin réel d'être particulièrement financé par la BTS.

Les banquiers disent aussi que la BTS finance ceux qui appartiennent à une catégorie socio-économique défavorisée. Autrement dit, le discours des banquiers indique que la BTS finance les pauvres ou ceux qui présentent le besoin réel d'être financés (divorce,

niveau de vie de la famille, revenu, nombre d'enfants à charge, une situation de chômage, etc.).

Beroff et Prébois (2001) indiquent que l'efficacité de ce type d'institutions est évaluée à partir de la prise en considération des situations sociales existantes. La BTS est l'un des dispositifs qui a pour mission la création des projets visant la réalisation d'activités économiques dont la finalité est l'accomplissement d'objectifs sociaux et correspondant à une amélioration des conditions de vie des personnes financées.

Benarous (2004) stipule que la BTS accorde une attention particulière à des promoteurs à statut social particulier (handicapés et mal voyants) : 1862 projets en 2002. En effet, l'auteur confirme que la BTS a accepté de financer 24680 dossiers de crédit (parmi 27000 étudiés) pour l'achat de l'ordinateur familial (amélioration des conditions de vie).

En outre, la BTS semble emprunter certaines pratiques de Enda ou de la Grameen Bank. En fait, cette banque contribue à l'insertion sociale des entrepreneurs et des diplômés, et l'amélioration des conditions de vie des familles. Ce critère social est important à vérifier car il est davantage inspiré du fonctionnement des institutions de microcrédit à but non lucratif que de celui d'une banque classique.

Par ailleurs, Beroff et Prébois (2001) stipulent que même si certaines institutions de microfinance commencent en ayant au début de leur fonctionnement le souci de bien comprendre les environnements sociaux de leurs clientèles, elles abandonnent vite cette façon de faire au moment de leur institutionnalisation. En fait, il existe plusieurs raisons qui empêchent les institutions de microfinance de prendre en considération les liens sociaux. Ces raisons seraient d'ordre politique, culturel et institutionnel.

Pour cela, l'hypothèse relative à la catégorie socio-économique de l'entrepreneur est formulée comme suit :

**H4** : *La catégorie socio-économique de l'entrepreneur jugée défavorisée par le banquier augmente sa chance d'être financé par la BTS.*

L'analyse de la base de données ne permet pas de vérifier ce critère. Pour cela, la vérification de ce critère fera l'objet d'une étude qualitative.

Un autre critère est annoncé dans la documentation de la BTS et confirmé dans la grille de critères. Il s'agit de la moralité de l'entrepreneur. Ce critère explique la confiance accordée par le banquier à son entrepreneur.

### **2.1.5. La confiance (la moralité)**

La documentation de la BTS considère que la moralité de l'entrepreneur (ou la confiance en l'entrepreneur) est un critère *explicite* poursuivi par la banque dans la sélection des entrepreneurs. Cependant, ce critère n'est pas facilement mesurable.

Ce critère est important mais peu formalisé (subjectif). Il est pris en considération par la BTS dans son processus d'évaluation des dossiers de crédits. Il s'agit de la moralité de l'entrepreneur (selon les documents officiels de la BTS) ou de sa crédibilité (selon les propos des cadres de la BTS).

En conséquence, cette recherche essaie de trouver à travers les entretiens effectués auprès des cadres de la BTS certains indicateurs de mesure de ce critère.

A ce niveau, les cadres de la BTS confirment que la notion de "moralité" ou "crédibilité" est un préalable de la confiance qui s'établit entre le banquier et l'entrepreneur. Ils ajoutent que la moralité est évaluée à partir de la fiche d'évaluation (annexe 5) de la BTS et des entretiens répétitifs entre le banquier et l'entrepreneur. Sachant que la dimension de confiance est souvent annoncée dans les discours des cadres de la BTS.

Si le banquier anticipe positivement la crédibilité de l'entrepreneur, une relation de confiance est établie entre lui et l'entrepreneur, sachant que la crédibilité d'un diplômé de l'enseignement supérieur est supérieure selon les cadres de la BTS à celle d'un entrepreneur non diplômé de l'université.

Par ailleurs, nous avons montré (dans la partie analytique) que le critère relatif à la confiance accordée par le banquier à l'entrepreneur peut être mesuré selon deux dimensions : technique et morale. Une dimension morale est relative aux intentions de l'entrepreneur et une dimension technique est propre à ses compétences (Krieger, 2001; Chollet, 2002).

Pour cela, l'hypothèse relative au critère de confiance est ainsi formulée :

*H5 : Plus le niveau de confiance (morale et technique) en l'entrepreneur est élevé, plus il a la chance d'être financé par la BTS.*

Cependant, ce critère ne peut pas être vérifié à partir de l'analyse de la base de données. La vérification de ce critère est possible grâce à une étude qualitative. Celle-ci sera réalisée à partir d'entretiens menés auprès des banquiers. Cette dernière complète l'analyse de la base de données.

Les autres critères de financement des nouvelles entreprises sont inhérents au projet de l'entrepreneur.

## **2.2. IDENTIFICATION DES CRITERES DE FINANCEMENT EXPLICITES ET IMPLICITES DE LA BTS : CRITERES LIES AU PROJET DE CREATION ET FORMULATION DES HYPOTHESES**

Il est précédemment déduit des textes juridiques que la BTS considère dans sa stratégie de financement certains paramètres du projet (valeur ajoutée, rentabilité, emplois créés).

Pour cela, la connaissance des caractéristiques de l'entrepreneur (âge, genre ou formation) ne sont pas suffisants pour financer son projet de création. Le projet doit présenter certaines conditions (innovation, pertinence de l'idée, emplacement, concurrence). Il doit aussi garantir une rentabilité suffisante afin d'assurer le remboursement du crédit. Le premier critère portant sur l'ensemble de ces dimensions est le potentiel du projet.

### **2.2.1. Le potentiel du projet**

Le potentiel du projet est un critère fondamental de financement par la BTS. Il constitue la référence de base pour le banquier. Celui-ci évalue le projet en mesurant son coût et sa rentabilité. A cela, s'ajoute la nouveauté du projet (produit, processus ou service).

Les résultats de l'étude exploratoire montre que parmi 157 projets rejetés, 123 ont pour motif de rejet le manque de rentabilité du projet et l'incapacité de l'entrepreneur à rembourser le crédit.

Cependant, le critère de rentabilité reste insuffisant faute de présence réelle de l'entreprise. Pour cela, une analyse qualitative est associée au potentiel du projet. Ce dernier peut aussi être évalué par la spécificité de l'activité ou sa différenciation par rapport à la concurrence. Ces données pourraient être fournies dans le plan d'affaire mais aussi démontrées par l'entrepreneur au banquier pour le convaincre de financer son projet.

Le potentiel du projet est donc un critère perçu par le banquier qui évalue le projet. C'est un critère subjectif.

Par ailleurs, le rapport du conseil d'administration de la BTS (2002) indique que les activités les plus financées par la banque sont celles de l'élevage de vaches laitières, du textile et habillement, de la coiffure, de la menuiserie, du commerce, du bâtiment, des travaux de maintenance et de réparation. Cependant, ces activités ont un faible taux de remboursement.

Pour être accepté, un projet déposé ne doit pas avoir une faible rentabilité ou une faible capacité de remboursement, une idée floue du projet, des projets similaires à proximité, un coût surestimé du projet, et être une activité qui n'appartient pas à un programme spécial (ou toute autre raison de rejet telle que présentée dans l'annexe 6).

Cependant, et après consultation de la base de données, on a remarqué que le choix des projets de création est effectué selon le type de l'idée ou la nature de l'activité. La BTS choisit les projets en fonction du domaine de l'activité créée.

Pour cela, le potentiel de projet sera vérifié dans l'analyse à partir de l'identification des domaines d'activité : domaine médical et paramédical, gestion, expertise et audit, éducation, informatique et médias, agriculture et élevage, commerce, fabrication ou production des matières, traitement des matières, architecture, immobilier et décoration et restauration.

Cette recherche permettrait éventuellement d'identifier les domaines d'activité les plus intéressants selon la stratégie de la BTS.

Ce critère est *explicite* car il est annoncé dans la documentation officielle de la banque. La vérification empirique de l'hypothèse suivante est intéressante.

**H6 :** *Le potentiel du projet augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.*

Un autre critère considéré par la BTS. Il s'agit de la création d'emplois par l'activité créée.

### **2.2.2. La création d'emplois**

La création d'emplois se présente comme un critère essentiel pour l'octroi des crédits par la BTS. C'est un critère *explicite*. Ce critère est évalué à partir du nombre d'emplois à créer par l'activité.

L'emploi du porteur du projet et d'autres personnes est un préalable de l'octroi des crédits. Benarous (2004) déduit d'après son étude effectuée sur l'horizon de cinq exercices successifs que la BTS octroie des crédits pour lesquels il y a eu la création d'emplois. L'auteur affirme que 59142 projets acceptés entre 1998 et 2002 ont pu créer 85000 postes d'emploi.

D'après le rapport annuel de la BTS (2002), la création d'emploi pour chaque projet étudié constitue un critère fondamental dans la sélection des projets à financer. Le nombre de projets approuvés a atteint 10186 projets qui permettent de générer 16000 emplois.

D'ailleurs, le site de la BTS affiche comme slogan "la création de source de revenus" et "l'amélioration des conditions de vie".

Ainsi, l'emploi des autres crée un espace de solidarité entre les membres d'un milieu ou d'une même région. Cette dernière peut être plus animée et plus dynamisée et permet de valoriser des activités nouvelles.

Pour cela, l'hypothèse relative à la création d'emplois est à vérifier :

**H7** : *la création d'emplois par l'activité créée augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.*

Toutefois, la base de données étudiée permet la vérification de ce critère uniquement pour les dossiers financés. Sa vérification procédera par une analyse descriptive de ces dossiers.

Le critère suivant porte sur le choix de la localisation des activités créées par les entrepreneurs.

### **2.2.3. La localisation géographique**

La BTS est une structure qui couvre tout le pays. Elle a installé une filiale régionale dans chaque ville. Cette extension géographique permet aux cadres de la banque de se rapprocher du terrain des entreprises créées et de mieux répondre aux besoins des porteurs de projets.

Benarous (2004) indique que l'originalité de la BTS lui conférant son statut particulier consiste dans l'implantation d'agences régionales au niveau des chefs lieux. La BTS a ainsi développé une présence continue sur le terrain. L'auteur ajoute, de plus, que les filiales régionales de la BTS sont dotées d'une autonomie de décision et d'attribution de crédit. Elles sont également responsabilisées face aux problèmes de contentieux et de recouvrements.

En outre, la BTS dépasse une limite soulevée par Beroff et Prébois (2001) et relative à la concentration de ce type d'institutions dans une même région qui ne lui permet pas de toucher un public varié. Cette limite diminue le contact direct avec les clients. Elle ne permet pas de prendre en considération les différences contextuelles.

La BTS est une institution particulière dans son étendue géographique qui peut réaliser contact, proximité, information et réseau grâce à sa présence continue dans chaque ville. Benarous (2004) indique que la BTS cultive sa vocation sociale à travers la proximité, la

décentralisation du crédit, l'accompagnement et l'encadrement des entrepreneurs. Ainsi, son réseau de guichets lui permet de développer une activité tournée vers la clientèle.

Par ailleurs, la BTS dispose d'une structure de coût caractérisée par l'augmentation des frais généraux à cause de l'étendue géographique (Benarous, 2004). Ceci suppose une certaine dépendance de la banque vis-à-vis des marchés et par conséquent vis-à-vis des principes directeurs adoptés par l'Etat dans ces marchés.

Pour cela, on remarque que la banque favorise certaines régions du pays. L'octroi des crédits par la BTS dépend alors du lieu d'implantation du projet. D'ailleurs, le banquier précise que, dans la pratique, il existe des zones prioritaires. Ce sont des zones de développement régional qui représentent pour la banque ainsi que pour les pouvoirs publics des richesses et des ressources à exploiter par les nouveaux entrepreneurs.

En effet, certains avantages sont extrêmement liés au développement régional (détaxation, Caisse Nationale de Sécurité Sociale, etc.). Il serait alors intéressant de pouvoir montrer, dans cette étude, la dynamique économique de la région et son influence sur le potentiel créateur des entrepreneurs et par conséquent sur la décision de la banque quant à l'octroi des crédits.

Ces avantages sont accordés à certaines délégations appelées prioritaires telles que par exemple Amra, Jebeniana, Ghraïba, Agareb, Skhira et Hencha dans le gouvernorat de Sfax. Ces délégations sont prioritaires parce que le taux de chômage dans ces zones est supérieur au taux de chômage national. Il est à signaler que la BTS n'indique pas dans ses textes et documents juridiques de préférence pour le lieu de l'activité (milieu rural ou urbain).

La répartition des dossiers de crédits financés par la BTS se présente comme suit (tableau 4.4) :

**Tableau 4.4. Répartition des dossiers de crédit de la BTS selon la localisation de l'activité (Sfax-Mars 2005)**

Régions	Sfax	Jebeniana	Skhira	Agareb	Amra	Kerkenna	Autres régions
Projets	36	1	0	5	4	29	5

On remarque que la majorité des dossiers de crédits acceptés sont localisés dans la ville de Sfax. Ce résultat ne justifie pas les affirmations de la banque quant à l'encouragement des projets de création dans les délégations prioritaires (Kerkennah n'est pas une délégation prioritaire). De plus, seulement 40 dossiers rejetés appartiennent à la ville de Sfax alors que la majorité est localisée dans certaines délégations comme Skhira et Sbikh. Deux projets rejetés sont localisés à Kerkennah.

Ce résultat dégagé à partir de l'étude des 237 dossiers montre que l'octroi des crédits par la BTS ne dépend pas réellement du lieu d'implantation du projet prévu dans la stratégie explicite de la banque. Elle finance réellement ceux qui habitent les régions animées (le centre de la ville).

Compte tenu de ce qui précède, il importe de vérifier l'hypothèse suivante :

**H8 :** *La création des activités dans des lieux défavorisés (ruraux ou délaissés) augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.*

Ce type de crédit qui consolide la localisation et le dynamisme des échanges de la région favorise un développement local. Ainsi, l'ouverture d'une agence dans chaque région (ville) permet de nouer la relation entre l'entrepreneur et son milieu. Cette situation permet aussi d'ancrer et d'adapter les dispositifs de la banque au contexte socio-économique de chaque ville pour connaître les spécificités régionales et locales de chaque projet par les cadres chargés d'évaluer les dossiers de crédit. Ces cellules devraient être plus sensibles aux facteurs déterminants de la création et de la survie des entreprises dans chaque région, aux spécificités sectorielles et aux différences de profils des entrepreneurs de chaque région.

Par ailleurs, le secteur d'activité présente aussi un critère pour la banque dans sa stratégie de financement. Les cadres de la BTS confirment que le choix du secteur d'activité devrait être fondé pour pouvoir convaincre le banquier de la pertinence du projet. Or, cette pertinence est liée à la région de l'entrepreneur. Autrement dit, l'octroi des crédits par la banque dépend du secteur de l'activité choisi par l'entrepreneur selon son lieu d'implantation et par rapport à la dynamique de sa région. La banque prend donc en compte le rapport secteur/localisation géographique de l'activité.

Le critère suivant porte ainsi sur le secteur de l'activité créée.

#### **2.2.4. Le secteur d'activité**

D'après les textes juridiques de la BTS, la banque finance tous les secteurs d'activité. Il est mentionné que les activités financées par la banque doivent appartenir aux secteurs de l'agriculture, des petits métiers, de l'artisanat et des services.

Le secteur d'activité représente pour la BTS un critère de sa stratégie d'octroi de crédits. La répartition des projets d'entreprises créées dans la région de Sfax par secteur d'activité acceptés dans les dix derniers comités de la banque se présente comme suit (voir tableau 4.5) :

**Tableau 4.5. Répartition des dossiers de crédit de la BTS selon le secteur d'activité/comité**

Secteurs d'activité	C 1	C 2	C 3	C 4	C 5	C 6	C 7	C 8	C 9	C 10
Agriculture	70	212	47	142	208	210	109	169	196	128
Petits métiers	181	299	108	279	955	1006	616	457	162	183
Artisanat	34	13	5	5	39	98	104	48	12	25
Service	139	161	62	168	531	588	481	519	291	256
Total	424	685	221	594	1733	1902	1320	1198	661	592

On remarque que la BTS accorde ses concours surtout à de petits métiers et des activités de service. Ceux-ci sont également choisis par les jeunes diplômés. Ils relèvent essentiellement de l'informatique, la médecine, le conseil, l'ingénierie et l'éducation (considérés comme des activités de service). Benarous (2004) trouve que la répartition sectorielle des crédits révèle que le secteur des services redresse sa proportion dans les approbations de 34% en 2001 à 41% en 2002 au détriment des deux secteurs de l'artisanat et des petits métiers qui passent respectivement à 5% et 40%. L'auteur ajoute que 22000 nouveaux emplois sont créés dans les secteurs de service. En outre, le secteur des services a enregistré le meilleur taux de remboursement avec 60% (rapport de conseil d'administration, 2002). Cette réalité justifie-t-elle un choix particulier ?

L'examen des 237 dossiers de crédits montre que 42% des dossiers acceptés appartiennent au secteur de service alors que uniquement 16% des dossiers refusés découlent de ce secteur.

Contrairement à ce qui est indiqué dans la documentation, les résultats de l'étude exploratoire montrent que la BTS préfère le secteur des services. Ces résultats ne sont pas formulés dans les textes juridiques de la banque. Ceux-ci indiquent que les projets déposés à la banque peuvent s'inscrire dans le secteur de l'artisanat, des petits métiers, de l'agriculture ou des services.

Ce résultat montre une divergence entre les documents de la banque et ses pratiques réelles. Le secteur d'activité est donc un critère *implicite* de la stratégie de la BTS.

Pour cela, la vérification de l'hypothèse relative au secteur des services est intéressante.

**H9 :** *Une entreprise créée dans le secteur des services augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.*

En outre, la dynamique régionale du milieu ainsi que la décision du banquier peut être entravée par des enjeux politiques et sociaux. C'est une banque publique qui vient répondre à une demande sociale et nationale. En effet, certaines activités qui relèvent de certains

programmes de l'Etat sont encouragées. Cette idée oriente l'attention vers un autre critère qui n'est pas explicite dans la documentation de la banque. Il s'agit de la politique de l'Etat.

### **2.2.5. La politique de l'Etat**

Benarous (2004) indique que la BTS se veut l'outil institutionnel de mise en œuvre de la politique de l'Etat tunisien. Sa stratégie est nécessairement dépendante de la politique générale adoptée par le pays dans différents domaines et régions.

Ce critère dépend des orientations de l'Etat dans chaque ville. Ces orientations sont communiquées à la banque pour être poursuivies. Il s'agit de vérifier si l'activité de l'entrepreneur s'inscrit dans l'un des programmes de l'Etat. Les programmes de l'Etat sont indiqués dans le journal interne de chaque filiale régionale. Ces programmes sont communiqués à la banque et actualisés à chaque période.

Compte tenu de ce constat, on peut s'interroger sur le fonctionnement et la contribution de la banque par rapport aux attentes de ses clients.

Les programmes qui sont encouragés par l'Etat et qui sont annoncés dans les discours des banquiers de Sfax sont :

- § Le projet présidentiel de développement de l'agriculture à Kerkenna.
- § Le projet de mise à niveau du secteur de la pêche.
- § Le programme spécifique des délégations prioritaires (Amra, Jebeniana, Ghraïba, Agareb, Skhira et Hench).

La vérification de ce critère est possible en consultant la base de données. Il s'agit de vérifier si l'activité créée est inscrite dans l'un des programmes de l'Etat mentionné dans le journal de la banque.

Dans les 80 dossiers acceptés, il y a eu le financement de 29 projets à Kerkennah (36,25%). Ce résultat témoigne que la BTS respecte la stratégie de l'Etat et contribue à la réalisation de ses objectifs. Ce critère est déjà *explicité* dans les textes juridiques de la banque. Ainsi :

**H10 :** *La création d'entreprises dans des activités avantagées par l'Etat augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.*

La faveur octroyée par la BTS à des régions prioritaires, des entrepreneurs et des cas sociaux semble être une façon d'obéir à la stratégie de l'Etat.

### **3. SYNTHÈSE DES RESULTATS DE L'ETUDE EXPLORATOIRE**

L'identification des critères liés au projet et l'analyse des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur permettent d'intégrer les éléments nécessaires dans l'octroi des crédits par la BTS afin de financer des entreprises viables et rentables. Certainement, la BTS ne finance que des projets dont le taux de succès est élevé. Pour cela, son privilège accordé aux jeunes diplômés se justifie davantage. Cette catégorie possède des atouts pour créer et réussir leurs entreprises.

Ainsi, la politique de la BTS semble être inspirée des pratiques entrepreneuriales repérées dans la littérature. Ce résultat justifie donc de poser la question du lien entre les fondements théoriques de la création d'entreprises et les enjeux plus précis de cette banque. Il est nécessaire de vérifier, en particulier, l'adéquation entre les services proposés par la BTS et les besoins réclamés par les porteurs de projet. Ceci ne remet, évidemment, pas en cause l'intérêt de cette structure, mais amène à s'interroger sur son fonctionnement et si elle est efficace ou pertinente dans ses pratiques.

La BTS semble avoir le souci de réaliser simultanément un projet social et politique. Elle peut être considérée comme une incitation aux initiatives des personnes motivées à créer leurs propres projets.

Benarous (2004) indique que la légitimité de la BTS est devenue incontournable non seulement comme financeur mais aussi comme interlocuteur chez un public de petits gens ou d'étudiants fraîchement diplômés qui à défaut de moyens et de garanties, sont restés en marge du système bancaire. Il ajoute que l'octroi de crédits pour financer des projets portés par une population non bancarisée constitue un relais transitoire pour le pays.

Aux termes de cette analyse préliminaire du terrain confrontée à celle théorique, il est prudent de nuancer ou de confirmer certains résultats. Pour cela, l'essentiel de ce travail est de vérifier empiriquement les hypothèses formulées. Cette vérification passe par une analyse d'une grande masse de dossiers déposés auprès de la BTS.

L'apport essentiel de ce chapitre est de montrer que les critères utilisées par la BTS sont adoptées par les différentes institutions de microfinance dans différents contextes. La culture de la BTS s'inspire de l'ensemble des principes de la microfinance pratiquée sur la scène internationale (Benarous, 2004).

Les résultats de l'étude exploratoire ont permis aussi d'identifier les différents critères employés par la BTS dans le financement des projets de création. Il est remarqué que ces

critères sont de deux types : des critères liés à l'entrepreneur et des critères liés au projet de création.

La synthèse des résultats de l'étude exploratoire et des entretiens effectués avec les banquiers et les entrepreneurs permet de résumer les hypothèses de la recherche dans le tableau ci-dessous.

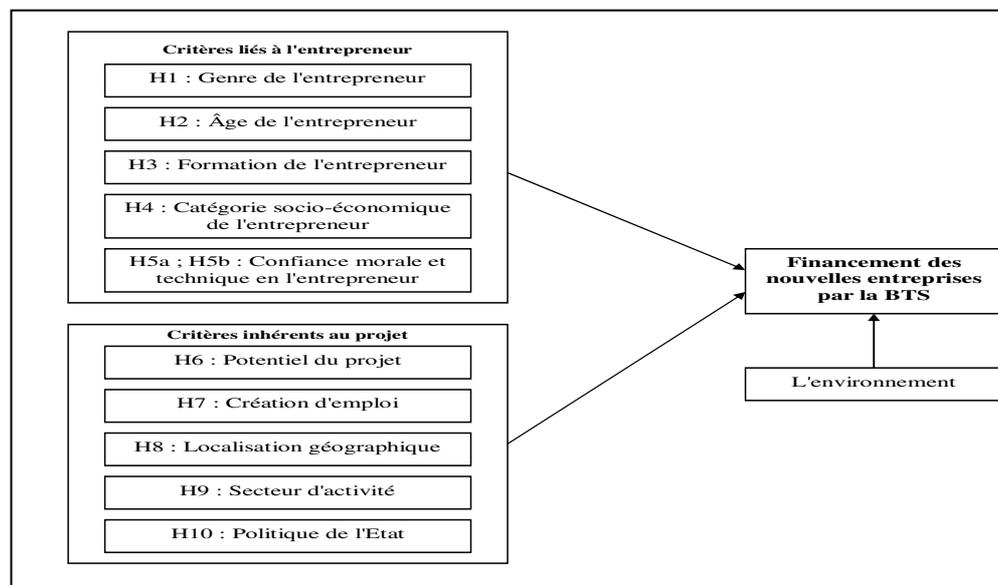
#### **4. RESUME DES HYPOTHESES DE RECHERCHE**

<b>Critères liés à l'entrepreneur</b>	<b>Hypothèses relatives aux critères de financement de la BTS liés à l'entrepreneur</b>
Genre	<b>H1</b> : <i>Un projet déposé par une femme a plus de chance d'être financé par la BTS.</i>
Âge	<b>H2</b> : <i>Un projet déposé par un jeune entrepreneur a plus de chance d'être financé par la BTS.</i>
Formation	<b>H3</b> : <i>La corrélation positive entre la formation de l'entrepreneur et la nature de l'activité augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.</i>
Catégorie socio-économique	<b>H4</b> : <i>La catégorie socio-économique de l'entrepreneur jugée défavorisée par le banquier augmente sa chance d'être financé par la BTS.</i>
Confiance	<b>H5</b> : <i>Plus le niveau de confiance (morale et technique) en l'entrepreneur est élevé, plus il a la chance d'être financé par la BTS.</i>
<b>Critères inhérents au projet de création</b>	<b>Hypothèses relatives aux critères de financement de la BTS inhérents au projet de création</b>
Potentiel du projet	<b>H6</b> : <i>Le potentiel du projet augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.</i>
Création d'emplois	<b>H7</b> : <i>La création d'emplois par l'activité créée augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.</i>
Localisation géographique	<b>H8</b> : <i>La création des activités dans des lieux défavorisés (ruraux ou délaissés) augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.</i>
Secteur d'activité	<b>H9</b> : <i>Une entreprise créée dans le secteur des services augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.</i>
Politique de l'Etat	<b>H10</b> : <i>La création d'entreprises dans des activités favorisées par l'Etat augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.</i>

## 5. CADRE DE FINANCEMENT DE LA BTS

Le financement par la BTS des entrepreneurs est expliqué par des critères explicites et implicites. Ils seront présentés dans le schéma 4.6. Ceux-ci sont liés à l'entrepreneur et à son projet de création.

### 4.6. Cadre de financement de la BTS



Les critères de la BTS sont adoptés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat (la Grameen Bank, ENDA, l'ADIE, la BCV, ...). A ce niveau, ces critères peuvent être intégrés dans le cadre général de la recherche.

## 6. RAPPEL DU CADRE GENERAL DE LA RECHERCHE ET POSITIONNEMENT DES HYPOTHESES

Les résultats de l'étude exploratoire amènent à vouloir vérifier ces critères sur un grand échantillon des diplômés de l'enseignement supérieur.

Le cadre conceptuel dégagé de la littérature sera donc plus détaillé en intégrant les critères de financement adoptés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.

Nous rappelons que nous souhaitons vérifier les hypothèses suivantes :

H0a : Les critères liés à l'entrepreneur (âge, genre, moralité, formation, catégorie socio-économique) sont prépondérants parmi les critères de financement employés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.

H0b : Les critères liés au projet (potentiel, secteur d'activité, création d'emplois, localisation) sont considérables parmi les critères de financement employés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.

H0c : L'environnement exerce une influence dans le choix des critères de financement des nouvelles entreprises.

H0d : Les critères virtuels adoptés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat remplacent les garanties exigées par les banques commerciales.

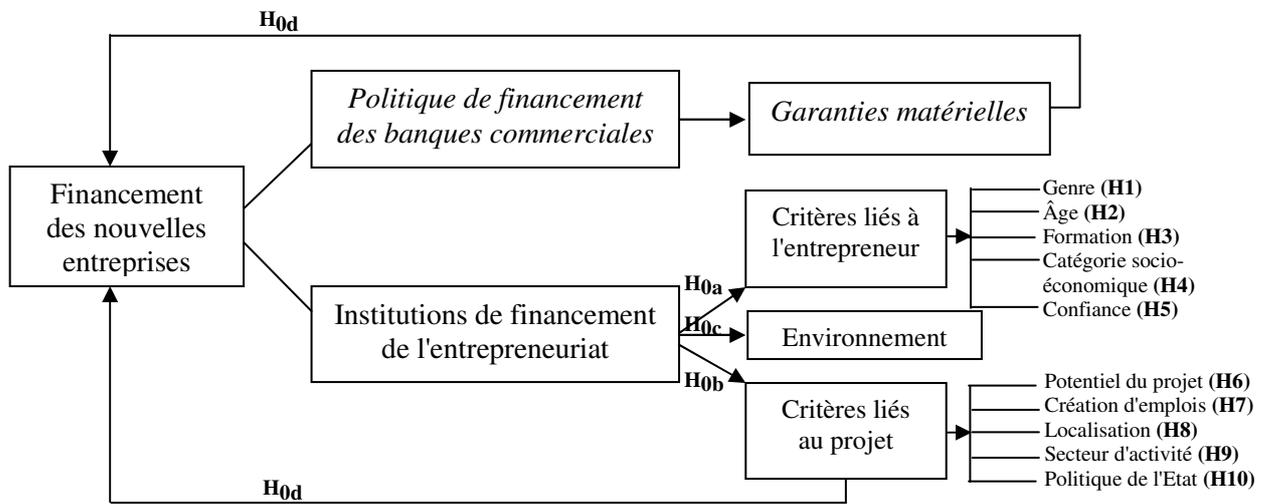
La vérification des hypothèses (H1-H10) conduit à vérifier systématiquement les trois hypothèses centrales H0a, H0b et H0d.

L'analyse des résultats dans deux contextes (villes) différents : Sfax et La Manouba permet de vérifier l'hypothèse H0c.

Nous proposons à ce niveau de positionner les hypothèses de la recherche sur le cadre général de recherche. Ceci permet de mieux comprendre les différents types de relations que nous souhaitons tester.

Nous rappelons que la méthode d'analyse de données employée pour le test de ces hypothèses est la régression logistique. Le chapitre suivant sera consacré à l'analyse et l'interprétation des résultats.

### **Cadre général de la recherche**



## CHAPITRE 5 : ANALYSE DES RESULTATS

La méthodologie adoptée dans l'identification des critères de financement des projets de création par la BTS suit une approche de triangulation entre les entretiens effectués auprès des banquiers, l'examen des textes et des documents juridiques de la BTS et l'analyse des dossiers déposés auprès de cette banque.

La vérification empirique des critères de financement est fournie à travers l'étude des dossiers de crédit déposés auprès de la filiale de la BTS de Sfax et celle de La Manouba. L'analyse descriptive de ces dossiers de crédits permet de dégager certains résultats préliminaires.

### 1. ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS DE LA BTS DE SFAX

L'étude s'est effectuée sur les dossiers financés et refusés des années 2005 et 2006. Les comités d'évaluation et de sélection des projets de création s'effectuent mensuellement. Le nombre des dossiers déposés auprès de la BTS de Sfax s'élève à 1757 dossiers (voir tableau 5.1).

**Tableau 5.1. Les dossiers de crédit (BTS de Sfax 2005-2006)**

Dossiers déposés	Dossiers acceptés	Dossiers refusés
1757	454	1303

La répartition des dossiers de crédit est effectuée selon le niveau d'étude des entrepreneurs (universitaire ou non universitaire selon le tableau 5.2).

**Tableau 5.2. Répartition des dossiers déposés 2005-2006 (BTS Sfax) selon le niveau d'étude**

	Dossiers déposés	Dossiers acceptés	Dossiers refusés	Taux d'acceptation
Universitaires	381	247	134	64,82%
Non universitaires	1376	207	1169	15%

On remarque que la proportion de dossiers des universitaires acceptés est plus importante. En outre, le taux d'acceptation est nettement plus élevé. Ce résultat confirme la faveur octroyée par la BTS aux diplômés de l'enseignement supérieur. Cette faveur n'est pas explicite dans les documents et les textes juridiques de la banque.

L'étude des dossiers acceptés et ceux qui sont refusés (appartenant uniquement à des diplômés de l'Université) permet de vérifier empiriquement les critères étudiés. La comparaison des dossiers acceptés avec ceux qui sont refusés permet d'identifier les critères de choix des dossiers financés et les motifs de rejet des dossiers refusés.

### **1.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE SFAX LIES A L'ENTREPRENEUR**

Le premier critère étudié est le genre des entrepreneurs.

#### **§ Le genre**

La répartition des candidats universitaires financés par la banque selon le sexe figure dans le tableau suivant (tableau 5.3) :

**Tableau 5.3. Répartition des dossiers de crédit (BTS-Sfax) selon le genre**

<b>Genre</b>	<b>Dossiers déposés</b>	<b>Dossiers acceptés</b>	<b>Dossiers refusés</b>	<b>Taux d'acceptation</b>
<b>Hommes</b>	258	151	107	<b>58,50%</b>
<b>Femmes</b>	123	96	27	<b>78,00%</b>
<b>Total</b>	<b>381</b>	<b>247</b>	<b>134</b>	<b>64,80%</b>

D'après le tableau ci-dessus, on remarque que la BTS favorise une population féminine des entrepreneurs universitaires (un taux d'acceptation de 78%).

En outre, l'examen des dossiers des universitaires acceptés par la banque depuis 1998 jusqu'à 2006 montre que le nombre des projets financés et portés par des femmes s'élève à 245 parmi 928 dossiers. Ceci montre que la banque donne une importance particulière à la femme. En fait, elle considère que la femme est plus responsable, elle assume mieux le remboursement de son crédit.

#### **§ L'âge**

D'après l'étude des 247 dossiers financés, on peut établir la classification suivante :

§ 21 à 30 ans : 110 dossiers acceptés, soit 55,55% des dossiers déposés.

§ 31 à 40 ans : 124 dossiers acceptés, soit 75,60% des dossiers déposés.

§ Plus de 40 ans : 13 dossiers acceptés, soit 68% des dossiers déposés.

On remarque que la population des entrepreneurs diplômés de l'Université financée par la BTS est celle qui a un âge compris entre 20 et 40 ans (234 dossiers : 94,73%). La clientèle la plus importante de la BTS est celle âgée entre 31 et 40 ans. Le nombre des entrepreneurs financés et ayant cet âge représente 50,20% des dossiers acceptés. Ceci montre que cette tranche d'âge est favorisée par la banque.

Ce résultat peut être aussi expliqué par le rajeunissement de la population d'entrepreneurs qui s'adresse à cette banque.

L'étude des dossiers refusés permet d'établir la classification suivante :

§ 21 à 30 ans : 88 dossiers refusés.

§ 31 à 40 ans : 40 dossiers refusés.

§ Plus de 40 ans : 6 dossiers refusés.

Cette classification montre aussi que la BTS a une préférence pour les entrepreneurs jeunes ayant un âge compris entre 31 et 40 ans (40 dossiers seulement). En outre, on remarque que la demande des crédits se manifeste surtout chez cette jeune clientèle. Cette population possède selon la banque le profil d'un bon entrepreneur. Elle est jeune et déterminée. Elle peut mieux assumer le remboursement de son crédit.

En effet, ce résultat peut être expliqué par un rajeunissement des demandeurs de crédit qui a probablement une relation avec le taux de chômage.

De ce fait, le critère âge ne peut être pas pris isolément. L'interférence des autres critères doit être prise en considération.

Les personnes ayant un âge supérieur à 40 ans sont probablement engagées dans un travail salarial et par conséquent n'ont pas l'intention de créer leur propre projet. Elles ne sont pas intéressées par une carrière entrepreneuriale. Pour cela, ils ne sont pas des demandeurs de crédit.

#### § **La formation**

L'examen de la base de données relative aux universitaires et aux non universitaires depuis la création de la BTS (1998-2006) fournit le résultat suivant : parmi 7283 dossiers financés, 6753 possèdent une carte professionnelle, un certificat d'aptitude professionnelle, un diplôme de formation, un diplôme d'ingénieur ou de médecin, ou une formation technique. Le taux des dossiers acceptés avec une formation dans le domaine de la création (92,72%) montre l'importance de ce critère dans la stratégie de la BTS. La banque semble être catégorique au niveau de ce critère.

En revanche, l'examen de la base de données des dossiers portés par des diplômés et acceptés pendant l'année 2005-2006 nous fournit la classification suivante (tableau 5.4) :

**Tableau 5.4. Répartition des dossiers de crédit selon la nature du diplôme**

<b>Nature de la formation</b>	<b>Nature du diplôme</b>	<b>Nombre de dossiers</b>
<b>Formation technique</b>	Diplôme d'ingénieurs	16
	Diplôme de médecine	48
	Diplôme post Maîtrise	17
	Diplôme de technicien	34
	Diplôme universitaire + formation	40
<b>Formation universitaire</b>	Diplôme de Maîtrise	92
<b>Total</b>	<b>Diplômés de l'Université</b>	247

D'après le tableau ci-dessus, on remarque que le nombre des universitaires ayant une formation spécialisée dans le domaine de l'activité créée s'élève à 155 dossiers. Ce résultat indique la grande importance accordée par la BTS à la formation de l'entrepreneur même s'il possède un diplôme universitaire. Celui-ci doit être complété par une expérience ou une connaissance acquise dans le domaine de l'activité créée.

Cependant, on remarque aussi que le nombre des entrepreneurs universitaires acceptés sans aucune formation supplémentaire est important. Ce résultat revient probablement à l'importance accordée par la BTS au diplôme de l'entrepreneur ainsi qu'à d'autres critères qu'il faudrait découvrir à travers cette recherche.

En revanche, l'examen des dossiers refusés montre que le manque de qualification ou de formation de l'entrepreneur est une des raisons parmi lesquelles la banque refuse de financer cette catégorie d'entrepreneurs.

#### **§ La catégorie socio-économique**

Aux dires de certains banquiers, la catégorie socio-économique peut être évaluée par l'état civil de la personne, son revenu précédent, celui du père ou du conjoint, le niveau de vie de la famille, le lieu d'habitation, le nombre d'enfants à charge ou le nombre de personnes dans la famille ou par une situation antérieure de chômage, etc. En effet, la BTS finance des projets portés par des personnes qui appartiennent à une catégorie socio-économique défavorisée. Elle a pour vocation l'insertion sociale de ceux qui sont démunis ou nécessiteux.

Par ailleurs, l'examen des dossiers des universitaires financés (2005 et 2006) montre la présence d'un cas social et de deux handicapés. On remarque aussi que l'état civil de la personne intervient dans l'évaluation des dossiers de crédits. En fait, le nombre de célibataires (142) dépasse celui des mariés (103) avec deux cas de personnes divorcées. Ce résultat ne peut pas justifier l'adoption de ce critère à travers ces dimensions.

Réciproquement, l'examen des dossiers financés depuis la création de cette banque (1998) montre que la banque a seulement financé 443 projets appartenant à des personnes jugées des cas sociaux (dont 13 universitaires, sans compter les projets financés par des associations pour l'amélioration des conditions de vie des familles pauvres). Ceci montre que la banque ne finance pas nécessairement les démunis et les personnes défavorisées.

En outre, d'après les entretiens avec les banquiers, la BTS finance ceux qui ont plutôt une situation sociale favorisée (connaissance de la personne, de sa famille, de son appartenance

sociale, de ses proches, etc.). La BTS (comme toutes les banques) veut être assurée du remboursement du crédit. L'objectif financier semble primer sur l'objectif social. En revanche, la vérification de ce critère est difficile faute de données relatives aux dossiers refusés.

### § **La confiance**

La confiance en l'entrepreneur est un critère intangible. Il n'est pas facilement prouvé par le banquier. Ce critère s'acquiert à partir des entretiens avec le porteur de projet. Le banquier accorde sa confiance une fois la moralité de l'entrepreneur établie et les compétences techniques lui permettant de rentabiliser son activité et rembourser son crédit prouvées.

Les résultats de la base de données ne permettent pas de vérifier ce critère. La moralité est déduite à partir des cas refusés plutôt que ceux acceptés. En effet, l'examen des dossiers refusés montre que le banquier perçoit les intentions de l'entrepreneur à travers son absence (injoignable), son inéligibilité (un profil inapproprié), son endettement dans d'autres banques ou même l'endettement de ses proches (frères par exemple). Le taux des dossiers refusés faute d'une moralité établie (par conséquent de défiance) est de 16%.

De plus, on déduit que ces motifs de rejet servent essentiellement à évaluer la capacité de remboursement de l'entrepreneur.

Les autres critères considérés par la BTS sont liés au projet de création (la future entreprise).

## **1.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE SFAX LIES AU PROJET DE CREATION**

Le premier critère étudié est le potentiel du projet.

### § **Le potentiel du projet**

Ce critère n'est pas facilement repéré par les cadres de la BTS. Celle-ci considère, comme toute autre banque, que les projets présentent du potentiel quand ils sont rentables, innovants, appartenant à des nouvelles activités ou à des programmes spéciaux et présentant une offre recherchée par une clientèle locale ou étrangère.

Par contre, la BTS n'accepte pas de financer certaines activités. Cette banque établit une liste des motifs de rejet.

L'examen des dossiers refusés montre que la BTS ne finance pas des projets dont la rentabilité ou la capacité de remboursement de l'entrepreneur est faible. Elle ne finance pas aussi des projets qui présentent des projets similaires à proximité ou une idée floue du projet. La banque refuse de financer les projets qui ont un coût surestimé ou n'appartenant pas à l'un des programmes spéciaux de l'Etat. Ces motifs de rejet sont vérifiés pour toute la base de données consultée (tableau 5.5). Certaines raisons de refus des dossiers de crédit concernent plutôt l'entrepreneur.

**Tableau 5.5. Motifs de rejet des dossiers de crédit (BTS-Sfax)**

<b>Raisons de rejet</b>	<b>Nombre de projets rejetés</b>
Faible rentabilité ou faible capacité de remboursement	32
Projets similaires	22
Coût surestimé	14
Idee floue	3
Activités n'appartenant pas à un programme spécial	9
<b>Total</b>	<b>80</b>

On remarque que le taux de rejet faute de potentiel de projet est important ( $80/134 = 60\%$ ). L'importance de ce critère revient au fait qu'il peut informer le banquier sur la capacité de rentabilité et de survie de l'activité créée et par conséquent des chances de remboursement du crédit par l'entrepreneur.

En outre, la consultation des dossiers financés montre que les projets qui présentent du potentiel sont créés dans les domaines d'activité suivants :

- § Des cabinets de médecine, de radiologie, de phytothérapie ou de pharmacie : 87 projets.
- § Des cabinets ou des bureaux d'étude, de comptabilité, de conseil ou d'ingénierie : 75 projets.
- § Des écoles ou des jardins d'enfants : 24 projets.
- § Des activités d'informatique : 15 projets.

Vraisemblablement, cette catégorie d'entrepreneurs travaille dans des activités de service et généralement dans le même domaine que leurs diplômes d'études. Ceci satisfait les exigences de la banque quant à l'auto emploi. La banque considère que cette catégorie d'entrepreneurs est plus crédible (critère confiance). Elle réussit probablement mieux son projet.

Le potentiel du projet indique sur un autre critère, à savoir la création sa participation à créer des emplois.

### § La création d'emplois

L'étude de la base de données de la BTS de Sfax permet de présenter le tableau suivant 5.6.

**Tableau 5.6. Répartition des dossiers de crédit (BTS-Sfax) selon la création d'emplois**

Nombre d'emplois	Projets financés
<b>0 emploi</b>	21
<b>1 emploi</b>	20
<b>2 emplois</b>	156
<b>3 emplois</b>	42
<b>Plus de 3 emplois</b>	7

D'après le tableau ci-dessus, la BTS de Sfax accepte le financement des entreprises qui créent des emplois (en moyenne 2 emplois). Il semble que la BTS contribue à la création des sources d'emplois dans la ville de Sfax.

### § La localisation géographique

La localisation géographique est un critère implicite. La banque ne formule pas de préférence pour certaines régions (zones rurales et urbaines) dans ses textes et dans sa documentation juridique.

Cependant, les entretiens menés auprès de certains responsables et cadres de la BTS conduisent à déduire que la création de cette banque s'inscrit dans un objectif de développement des zones défavorisées.

Les résultats concernant ce critère montrent que la demande de financement de projets auprès de la BTS par des diplômés de l'Université se manifeste surtout par les habitants de la ville. La demande de financement dans les délégations prioritaires (Aamra, Agareb, Jebeniana, Hencha, Ghraïba et Skhira) est plus faible. En outre, le taux des projets acceptés est supérieur dans le centre de la ville (70%) tel que présenté dans le tableau 5.7.

**Tableau 5.7. Répartition des dossiers de crédit (BTS-Sfax) selon la localisation de l'activité**

Régions	Dossiers déposés	Dossiers acceptés	Dossiers refusés	Taux d'acceptation
Sfax	<b>309</b>	<b>214</b>	<b>95</b>	<b>70%</b>
Aamra	6	4	2	<b>66%</b>
Agareb	6	4	2	<b>66%</b>
Jebeniana	13	8	5	<b>61%</b>
Hencha	5	2	3	<b>40%</b>
Skhira	7	3	4	<b>42,85</b>
Ghraïba	4	1	3	<b>25%</b>

Le tableau précédent montre que le taux d'acceptation des dossiers dans le centre de la ville est plus important. La BTS n'accorde pas un intérêt particulier aux régions défavorisées et peu développées. Ce critère doit être donc mis en perspective avec les autres critères.

Pour confirmer davantage ce résultat, on a eu recours à la base de données des universitaires depuis la création de la banque (1998). Cette base qui compte 1371 dossiers acceptés durant les 8 dernières années indique uniquement 158 dossiers financés dans les délégations prioritaires de la ville de Sfax. Le taux d'acceptation est de 11,52%. Ce taux est faible.

Désormais, la banque réagit par rapport à une demande déterminée. En fait, malgré l'orientation adoptée par la banque dans la sélection des projets de création, le nombre des dossiers déposés par les habitants de la ville de Sfax est largement supérieur à celui déposé par les habitants des autres délégations. Pourtant, la création de nouvelles entreprises dans ces délégations et leur appui par la BTS est avantagée par l'Etat.

#### § **Le secteur d'activité**

Il est noté dans les textes et les documents juridiques de la BTS que les entrepreneurs peuvent déposer leurs projets dans différentes activités. Les secteurs d'activité peuvent être l'agriculture, l'artisanat, les petits métiers et le service. Cependant, la classification des projets portés par les jeunes diplômés et financés par la BTS de Sfax montre les résultats suivants (tableau 5.8) :

**Tableau 5.8. Répartition des dossiers de crédit (BTS-Sfax) selon le secteur d'activité**

<b>Secteur d'activité</b>	<b>Dossiers déposés</b>	<b>Dossiers acceptés</b>	<b>Dossiers refusés</b>	<b>Taux d'acceptation</b>
Service	263	189	74	<b>72%</b>
Artisanat	11	7	4	<b>64%</b>
Petits métiers	84	45	38	<b>53%</b>
Agriculture	19	6	13	<b>31%</b>

D'après le tableau précédent, la BTS favorise le financement d'activités de service (189 projets acceptés). Il semble que les jeunes diplômés préfèrent aussi ce secteur (263 dossiers déposés) car il présente probablement moins de charges pour eux ainsi que pour la banque. En fait, ce secteur n'implique pas un processus de fabrication de certains produits.

En réalité, le choix de ce secteur (service) peut être justifié par le nombre de dossiers acceptés dans le centre de la ville et sa corrélation avec les activités des diplômés de l'enseignement supérieur.

En revanche, il est aussi remarqué que la plupart des projets rejetés portés par les diplômés de l'Université sont des activités relevant de l'informatique, du conseil et de l'étude, de la boulangerie, de la pâtisserie et des biscuits, des cafés et de la restauration. Ces petits métiers et services annexes ne sont pas appuyés par la BTS.

Un dernier critère relatif au projet de l'entrepreneur est lié à la politique de la banque.

#### § **La politique de l'Etat**

Parmi les projets favorisés par la BTS figurent ceux qui permettent la mise en œuvre de la politique de l'Etat. Celle-ci dépend d'une ville à l'autre. Les projets favorisés dans la ville de Sfax sont ceux qui sont intégrés dans le projet présidentiel de l'agriculture, plus particulièrement à l'île de Kerkennah, le projet de mise à niveau du secteur de la pêche et le programme spécial des délégations prioritaires (Aamra, Agareb, Jebeniana, Hencha, Ghraïba et Skhira) (voir tableau 5.9).

**Tableau 5.9. Répartition des dossiers de crédit (BTS-Sfax) selon les programmes de l'Etat**

<b>Programmes de l'Etat</b>	<b>Dossiers déposés</b>	<b>dossiers acceptés</b>	<b>dossiers refusés</b>	<b>Taux d'acceptation</b>
Sfax	309	214	95	<b>70%</b>
Délégations prioritaires	41	22	19	<b>53,65%</b>

Le tableau précédent montre que le taux d'acceptation des projets localisés dans la ville de Sfax est plus important que celui des délégations prioritaires. Ce résultat ne permet pas de confirmer que la stratégie de la banque est corrélée avec celle de l'Etat.

En outre, le nombre des projets qui sont localisés à Kerkennah s'élève à 3 (la totalité des projets localisés déposés). Ce résultat montre que la BTS réagit par rapport à une demande présente.

L'examen des dossiers acceptés par la BTS montre qu'elle finance certains projets classés comme promus par les jeunes diplômés du supérieur. Ce nombre représente (71/247) : 28,74% des dossiers financés par la BTS de Sfax pendant les années 2005-2006. Cette orientation adoptée par la banque témoigne de la faveur octroyée aux jeunes diplômés et de la démarche adoptée par l'Etat vis-à-vis de cette catégorie d'entrepreneurs.

En se basant sur ce résultat, on peut déduire que la banque semble être l'outil institutionnel de mise en œuvre et de réalisation des projets et des programmes promus par l'Etat.

L'objectif, entre autres, de cette recherche est de mener une étude comparative pour montrer l'impact de l'environnement sur les stratégies de financement de la BTS. Examinons à présent les résultats préliminaires dégagés de la BTS de La Manouba.

## **2. ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS DE LA BTS DE LA MANOUBA**

Le choix de la ville de La Manouba est justifié par la différence majeure qui existe entre cette ville et celle de Sfax. En effet, les deux régions sont caractérisées par des différences au niveau de la localisation géographique, forcément climatiques (nord et sud) et de conditions économiques. Ces différences impliquent aussi des différences au niveau du choix des secteurs et des types d'activité.

D'après un document administratif de l'API (2002), Sfax est une ville industrielle connue par ses entreprises et leur pérennité familiale. C'est une ville entreprenante. La culture dans cette région est fortement marquée par un esprit entrepreneurial des jeunes particulièrement les diplômés qui se trouvent parfois engagés dans une reprise des entreprises de leurs familles. C'est aussi une ville riche par les ressources humaines, agricoles et économiques qu'elle possède.

Contrairement à Sfax, La Manouba est une petite ville pauvre et rurale. La répartition de la base de données des dossiers (déposés) de la BTS de La Manouba est présentée dans le tableau suivant (tableau 5.10) :

**Tableau 5.10. Répartition des dossiers de crédits (BTS-La Manouba) selon le niveau d'études**

<b>Niveau d'études</b>	<b>Dossiers déposés</b>	<b>Dossiers acceptés</b>	<b>Dossiers refusés</b>	<b>Taux d'acceptation</b>
Universitaires	429	218	211	<b>50.81%</b>
Non universitaires	5420	1658	3782	<b>30.59%</b>
<b>Total</b>	5870	1876	3994	<b>31.95%</b>

D'après le tableau précédent, le taux d'acceptation des dossiers appartenant à des diplômés de l'enseignement supérieur est supérieur à celui des autres catégories d'entrepreneurs. Ce résultat conforte notre choix quant à la catégorie des entrepreneurs étudiée.

La comparaison sera effectuée sur des dossiers acceptés mais aussi sur ceux qui sont rejetés par la BTS durant les années 2004-2006 (tableau 5.11).

**Tableau 5.11. Répartition des dossiers de crédits (BTS-La Manouba) selon le niveau d'études**

Niveau d'études	Dossiers déposés	Dossiers acceptés	Dossiers rejetés	Taux d'acceptation
Universitaires	205	84	121	<b>40.97%</b>
Non universitaires	1527	352	1175	<b>23%</b>
<b>Total</b>	1732	436	1296	<b>25.17%</b>

La première remarque déduite est que le taux d'acceptation pour les diplômés de l'Université est élevé mais il est loin d'être comparable à celui de la ville de Sfax (64,82%). En fait, la demande n'est également pas la même et ce pour toutes les catégories d'entrepreneurs. Il ne faut pas perdre de vue que l'analyse est effectuée sur deux ans pour la ville de Sfax et sur trois ans pour celle de La Manouba (disponibilité des données pour cette ville).

Le nombre de projets appartenant à des diplômés de l'Université et installés à La Manouba pendant cette période s'élève à 84 (247 en deux ans à Sfax). Ce nombre ne reflète pas une culture positive de l'entrepreneuriat dans cette région, ni une volonté de la part de la BTS de promouvoir l'esprit entrepreneurial chez les diplômés de l'Université.

Cependant, cette différence peut être justifiée par le nombre d'habitants résidant dans cette ville et par conséquent par la population qui s'adresse à cette banque.

Ces résultats confirment les différences observées entre les deux régions qui se distinguent par plusieurs aspects : localisation géographique, activités économiques et dynamique entrepreneuriale.

### **2.1. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE LA MANOUBA LIES A L'ENTREPRENEUR**

Le premier critère de sélection des entrepreneurs est le genre.

#### **§ Le genre**

La répartition de la base de données de La Manouba selon le genre est présentée dans le tableau suivant (tableau 5.12) :

**Tableau 5.12. Répartition des dossiers de crédit (BTS-La Manouba) selon le genre**

Genre	Dossiers déposés	Dossiers acceptés	Dossiers rejetés	Taux d'acceptation
Femmes	80	35	45	<b>43.75%</b>
Hommes	129	52	77	<b>40%</b>

Le tableau précédent montre que la population des diplômés de l'Université la plus financée par la BTS de La Manouba est masculine. Cependant, le taux d'acceptation des

dossiers appartenant à des femmes est supérieur à celui des hommes. Compte rendu de la demande existante, la BTS favorise le financement des projets portés par des femmes.

### § **L'âge**

La répartition des dossiers de crédit déposés selon l'âge dans la ville de La Manouba est ainsi présentée :

- § Entre 20 et 30 ans (entre 1986 et 1976) : 33 projets acceptés parmi 84, soit 39,28% des dossiers déposés.
- § Entre 31 et 40 ans (entre 1975 et 1966) : 51 projets acceptés parmi 110, soit 46,36% des dossiers déposés.
- § Plus de 40 ans (entre 1965 et 1963) : 3 projets parmi 7, soit 42,85% des dossiers déposés.

La répartition des dossiers déposés et acceptés à la BTS de La Manouba par des diplômés de l'Université montre un rapprochement des taux d'acceptation des dossiers pour les trois tranches d'âge. La Banque favorise le financement de projets portés par des entrepreneurs ayant la tranche d'âge comprise entre 31 et 40 ans.

Ce résultat correspond à celui dégagé dans la ville de Sfax (taux d'acceptation : 75%).

### § **La formation**

La répartition des dossiers déposés par les diplômés de l'enseignement supérieur de la BTS de La Manouba selon la formation des entrepreneurs est présentée dans le tableau suivant (tableau 5.13) :

**Tableau 5.13. Répartition des dossiers de crédit (BTS-La Manouba) selon la formation**

<b>Nature de la formation</b>	<b>Dossiers acceptés</b>
Aucune	9
Autres diplômes	9
Certificat d'aptitude professionnelle	16
Formation professionnelle ou technique	14
Médecins	17
Ingénieurs	2
Maîtrise	18
<b>Total</b>	<b>85</b>

Le tableau précédent montre que la BTS est déterminée au niveau de ce critère. Il y a uniquement 27 dossiers parmi 85 des dossiers acceptés qui ne présentent pas une formation spécifique dans le domaine de la création (32%). Ce critère demeure essentiel pour la banque car elle considère qu'il pourra contribuer au succès de l'activité créée.

Cependant, on peut avancer que la BTS est moins exigeante pour ce critère quand il s'agit des diplômés de l'enseignement supérieur (même résultat dans la ville de Sfax). En effet, on pense que la BTS considère que le diplôme de l'entrepreneur peut remplacer sa formation. Il constitue un atout contribuant ainsi à sa formation.

### § **La catégorie socio-économique**

La catégorie socio-économique de l'entrepreneur est mesurée dans la base de données par son état civil (célibataire, marié ou divorcé) ou sa situation (handicapé ou cas social).

D'après cette base, on remarque que la majorité des entrepreneurs financés par la BTS de La Manouba est célibataire (71 cas). Ce résultat est également confirmé dans la ville de Sfax.

Quoique les discours des cadres indiquent que ce critère peut être mesuré par le revenu de l'entrepreneur ou celui de la famille, le nombre d'enfants ou les membres de la famille à charge, on n'a pas trouvé ces indicateurs dans la base de données. L'information concernant ce critère est manquante.

De plus, la vérification de ce critère pose un problème car les données relatives aux dossiers rejetés ne sont pas disponibles.

### § **La confiance**

La vérification de ce critère sera menée à travers une étude qualitative. Il s'agit de vérifier la dimension de confiance accordée par le banquier aux intentions et aux compétences de l'entrepreneur.

## **2.2. LES CRITERES DE FINANCEMENT DE LA BTS DE LA MANOUBA LIES AU PROJET DE CREATION**

Le premier critère lié au projet de l'entrepreneur est le potentiel du projet.

### § **Le potentiel du projet**

Ce critère renseigne sur la viabilité de l'activité et par conséquent sur la survie de l'entreprise créée. Cependant, la valeur accordée au projet de l'entrepreneur est subjective. Elle dépend d'un banquier à l'autre. Elle dépend aussi de la période dans laquelle le dossier a été déposé. En fait, on ne peut pas facilement cerner les indicateurs de potentialité du projet.

L'évaluation de ce critère suit une analyse inversée, celle des motifs de rejet indiqués dans l'annexe 6.

Les motifs de rejet indiqués dans la base de données de La Manouba sont présentés dans la figure suivante (tableau 5.14).

**Tableau 5.14. Répartition des dossiers de crédit (BTS-La Manouba) selon les motifs de rejet**

<b>Motifs de rejet</b>	<b>Nombre de projets</b>
Idée de projet floue	6
Projet ne relevant pas d'un programme spécial	1
Projets similaires	3
Coût surestimé	21
Difficulté d'écoulement des produits	20
Faible rentabilité du projet	34
Injoignable	6
Manque d'attestation de qualification	15
Non éligible	9
Projet déjà financé ou surendetté	5
<b>Total</b>	<b>120</b>

On remarque que les motifs de rejet les plus fréquents sont le coût surestimé du projet, la difficulté d'écoulement du produit et la faible rentabilité du projet. Ce résultat est également confirmé pour la filiale de Sfax (le coût surestimé du projet et la faible rentabilité de l'activité).

Quant aux activités les plus financées par la BTS de La Manouba, elles sont réparties comme suit :

- § Les cabinets de médecine, de radiologie ou laboratoires : 27 projets.
- § Les écoles et jardins d'enfants : 20 projets.
- § Les cabinets d'étude et de conseil : 12 projets.

Cette répartition correspond à celle dégagée de la base de données de Sfax. Il semble que la BTS adopte la même orientation quant au choix des activités créées par les diplômés de l'enseignement supérieur dans les deux régions.

#### § **La création d'emplois**

L'objectif de création de la BTS s'inscrit dans la volonté de l'Etat à créer des emplois et des richesses pour le pays. La création d'emplois présente donc un critère important dans la stratégie de financement des projets de création.

La répartition des dossiers acceptés selon le nombre d'emplois créé est présentée dans le tableau 5.15.

**Tableau 5.15. Répartition des dossiers de crédits acceptés (BTS-La Manouba) selon la création d'emplois**

Nombre d'emplois	Projets financés
0 emploi	46
1 emploi	9
2 emplois	21
3 emplois	3
Plus de 3 emplois	5

Le tableau précédent montre que la BTS de La Manouba finance des projets où il y a création d'emplois (2 emplois). En revanche, le nombre de projets (46) ne créant aucun emploi indique que l'objectif de la banque est de créer des entreprises plus que des emplois. Un cadre de la BTS de La Manouba confirme que la banque souhaite financer des projets dont la création d'emplois n'est pas importante afin que l'entrepreneur puisse éviter des charges salariales et sociales. La BTS se préoccupe plus du remboursement des crédits octroyés. On pense que cette politique n'est pas celle de la BTS. Toutefois, elle participe d'une manière ou d'autre à favoriser la création de projets créateurs d'emplois. Ce résultat est davantage expliqué dans la section suivante.

#### § La localisation géographique

Les délégations prioritaires de la ville de La Manouba sont Tebourba, Douar Hicher et Borj El Amri. Ce sont les régions qui s'inscrivent dans le programme présidentiel de développement des zones délaissées. Cet intéressement pour ces zones est justifié par le taux de chômage élevé dans ces régions qui dépasse le taux de chômage national. L'objectif de la BTS consiste à créer des emplois.

Il est à mentionner que Douar Hicher et La Manouba (le centre de la ville) sont des zones urbaines. Les autres délégations sont rurales.

La répartition des dossiers déposés auprès de la BTS de La Manouba selon la localisation géographique est présentée dans le tableau 5.16 :

**Tableau 5.16. Répartition des dossiers de crédits (BTS-La Manouba) selon la localisation de l'activité**

Régions	Dossiers déposés	Dossiers acceptés	Dossiers rejetés	Taux d'acceptation
La Manouba	64	34	30	53%
Tebourba	22	7	15	31,81%
Douar Hicher	20	12	8	60%
Borj El Amri	4	1	3	25%
Autres régions	92	33	59	35,86%

Le tableau précédent montre que le taux d'acceptation des dossiers de crédit est plus élevé dans la délégation de Douar Hicher. La BTS semble favoriser la création d'activités dans ces délégations prioritaires (objectif du pays).

Cependant, le taux d'acceptation des projets au centre de La Manouba est également important. La BTS favorise aussi le financement des projets qui sont localisés dans le centre de la ville (53%). En outre, ses orientations dans les délégations prioritaires demeurent importantes avec un taux total d'acceptation de 43,5%.

Compte tenu de ces résultats, on peut dire que la BTS accorde la même importance à la création de nouveaux projets dans le centre de la ville comme dans les délégations prioritaires. Néanmoins, ce résultat est probablement justifié par la population d'entrepreneurs résidant dans cette ville. Il ne faut pas perdre de vue que la majorité des délégations de cette ville (à part Douar Hicher et La Manouba) est rurale.

#### § **Le secteur d'activité**

La répartition des dossiers déposés et installés dans la région de La Manouba selon le secteur d'activité est présentée dans le tableau 5.17 :

**Tableau 5.17. Répartition des dossiers de crédit (BTS-La Manouba) selon le secteur d'activité**

<b>Secteurs d'activité</b>	<b>Dossiers déposés</b>	<b>Dossiers acceptés</b>	<b>Dossiers rejetés</b>	<b>Taux d'acceptation</b>
Agriculture	20	1	19	<b>5%</b>
Artisanat	5	3	2	<b>60%</b>
Petits métiers	32	8	26	<b>25%</b>
Service	<b>150</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>50%</b>

On remarque que les entrepreneurs dans la ville de La Manouba sont plus intéressés par le secteur des services. La BTS répond positivement à cette demande en acceptant de financer des projets dans ce secteur suivi par celui des petits métiers.

Le secteur de l'agriculture est moins financé par cette banque. Ce secteur semble être délaissé par la banque dans les deux villes : La Manouba et Sfax.

Globalement, la BTS semble avoir la même orientation quant au choix du secteur des services dans les deux villes.

#### § **La politique de l'Etat**

Les entretiens auprès des cadres de la BTS de La Manouba confirment que le seul programme de la BTS qui s'inscrit dans la politique générale du pays est le programme

spécifique de développement des délégations prioritaires. Ainsi, la répartition des projets localisés dans la ville de La Manouba est présentée dans le tableau 5.18 :

**Tableau 5.18. Répartition des dossiers de crédit (BTS-La Manouba) selon les programmes de l'Etat**

<b>Régions</b>	<b>Taux d'acceptation</b>
Centre de la ville de Manouba	<b>53%</b>
Délégations prioritaires	<b>43%</b>

On remarque que la BTS respecte sa stratégie de financer des projets de création dans les délégations prioritaires. La banque semble être efficace dans l'application des orientations politiques de l'Etat. Ce résultat correspond à celui découvert dans la ville de Sfax (53%).

En outre, la BTS a financé 26 projets (soit 31% des projets financés) promus par les diplômés de l'Université. Ce résultat montre que la stratégie de la banque est corrélée positivement avec celle de l'Etat.

Les résultats ci-dessus présentent une limite car l'analyse est descriptive. Ces résultats sont présentés en fonction de chaque critère. Pour aboutir à une analyse significative, une mise en perspective de tous les critères est intéressante. Cette analyse permettra aussi de nous donner une hiérarchisation des critères utilisés par la BTS

### **3. SYNTHÈSE DE L'ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS**

Les critères d'évaluation des projets de création adoptés par la BTS ne peuvent pas être tous vérifiés à partir de la base de données (578 dossiers étudiés). L'insuffisance d'information ou de données sur certains critères (confiance en l'entrepreneur et catégorie socio-économique) exige le questionnement des banquiers dans le cadre d'une étude qualitative.

Cependant, il est clair que le contexte a un impact considérable sur la stratégie de la BTS. La première remarque est déduite à partir du nombre des dossiers financés par la BTS. La BTS de Sfax a financé durant deux ans 247 projets portés par des diplômés de l'Université (soit 64% des dossiers déposés) alors que la BTS de La Manouba n'a financé que 84 dossiers (soit 40% des dossiers) pendant trois années. Ce résultat peut être justifié par le nombre des habitants résidants dans les deux gouvernorats et donc la demande de financement réclamée à la BTS.

D'ailleurs, la faveur octroyée à des entrepreneurs diplômés de l'Université est vérifiée dans les deux villes mais elle moins importante dans la ville de La Manouba.

Octroyer des crédits à des jeunes est un critère différemment adopté dans les deux villes. En effet, il y a 75% des entrepreneurs âgés de 30 à 40 ans dans la ville de Sfax, contre 46% dans la ville de La Manouba.

Les femmes sont plus financées dans la ville de Sfax (78% contre 58% pour les hommes). Cette faveur accordée à la femme n'a pas la même importance dans La Manouba (43% contre 40% pour les hommes).

La formation demeure un critère essentiel de la stratégie de financement des entrepreneurs. En effet, la BTS exige une formation appropriée avec l'activité créée (dans les deux villes) afin de réaliser l'auto emploi des jeunes entrepreneurs. Ce résultat est confirmé dans les deux villes.

Concernant les critères inhérents au projet de l'entrepreneur, la BTS de Sfax ainsi que celle de La Manouba favorisent le financement d'activités dans le secteur des services.

Le choix de ce secteur est justifié par le coût relativement plus faible de son investissement. Il est aussi justifié par la faveur accordée par la BTS à la localisation géographique des entreprises nouvellement créées dans le centre de la ville. Toutefois, cette faveur est plus remarquée dans la ville de Sfax.

Cette différence est probablement justifiée par la politique adoptée par l'Etat dans les deux villes. Elle peut être aussi expliquée par la différence liée aux caractéristiques démographiques des entrepreneurs c'est-à-dire à la population qui s'adresse à la banque.

Quant au critère de la politique de l'Etat, la BTS semble être l'outil de mise en œuvre des orientations du pays dans les deux villes : Sfax et La Manouba.

Pour le critère de création d'emplois, la BTS n'a pas la même orientation dans les deux villes. En effet, la majorité des activités financées par la BTS de Sfax favorise la création de deux emplois, alors que 50% des activités financées par la BTS de La Manouba ne favorisent aucun emploi. Les banquiers précisent que cette stratégie est adoptée pour éviter le risque de non remboursement de crédits à cause de l'augmentation des charges de l'entrepreneur. Ce résultat peut être lié à la clientèle de la BTS elle-même.

Une autre remarque est déduite à partir de l'analyse préliminaire de ces deux bases de données. La BTS essaye de réussir un alignement entre son équilibre financier et sa mission sociale (qui consiste à aider les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur à créer des entreprises et des emplois). Cependant, il apparaît que l'objectif de rentabilité

prime sur l'objectif de solidarité. La BTS (comme toutes les banques) se préoccupe du remboursement des crédits pour assurer sa rentabilité et sa pérennité.

Dans ce chapitre, certains résultats préliminaires sont avancés. La synthèse ainsi produite demeure préliminaire. Elle nécessite davantage un travail d'approfondissement empirique qui sera mené à travers une analyse des données sur SPSS et une étude qualitative menée auprès des cadres de la banque.

L'étape de l'analyse des dossiers de crédit permet de vérifier les hypothèses formulées et de répondre aux questions de la recherche. Elle permet également d'identifier parmi les critères étudiés, la "combinaison optimale" des critères de financement adoptés par la BTS. Ce travail fera l'objet d'une analyse sur logiciel "SPSS" pour appliquer la régression logistique.

#### **4. ANALYSE DES RESULTATS**

Avant de procéder à l'analyse des résultats selon la régression logistique, une mise en situation de cette méthode est présentée dans la section suivante.

##### **4.1. LA MISE EN SITUATION DE L'ANALYSE**

La mise en situation de l'analyse selon la régression logistique est effectuée en procédant à une introduction des variables en blocs de variables pour évaluer l'effet de chaque bloc de variables sur la variable expliquée (Desjardins, 2005).

Les critères de financement étudiés dans cette recherche sont déjà identifiés en blocs, ceux qui sont liés à l'entrepreneur et ceux qui sont propres à son projet. Ils seront, de même, introduits en deux blocs. Le premier bloc regroupe les critères liés à l'entrepreneur et le deuxième bloc regroupe les critères liés au projet de création.

Les méthodes de régression choisies pour ces blocs de critères sont respectivement la méthode entrée pour le premier bloc de critères et la méthode conditionnelle pas à pas pour le deuxième bloc de critères.

Ce choix est adopté pour pouvoir inclure les critères qui ont une relation significative avec la variable expliquée l'un après l'autre et éliminer les critères qui ne présentent pas de relation significative avec la variable expliquée. En plus, cette composition est intéressante quand un bloc de variables s'avère plus fort (ou plus faible) que l'autre (Desjardins, 2005).

Ensuite, il est nécessaire de choisir une variable catégorielle (Desjardins, 2005). Cette variable est considérée comme fort prédicteur ou faible prédicteur selon les hypothèses et

le cadre de la recherche. Le critère indicateur, dans le cadre de cette recherche, est la formation de l'entrepreneur. En fait, il est déduit à partir de l'analyse descriptive de la base de données que ce critère est un fort prédicteur du financement auprès de la BTS.

Pour éviter le problème de parfaite multicollinéarité qui pourrait surgir lors de l'estimation du modèle logistique, les critères qui sont composés en catégories seront inclus dans l'analyse au nombre de N-1 catégories (Johnson, 1989). Cette procédure est appliquée pour les critères âge de l'entrepreneur, potentiel du projet et secteur de l'activité créée.

Il est aussi préférable de faire une matrice de corrélation afin de vérifier la multicollinéarité des variables.

Par ailleurs, la signification des tests statistiques est fournie pour chacune des variables. Ces tests de signification sont fournis sur les statistiques de Wald.

Pour chaque bloc de variables, on doit procéder à l'explication des rapports suivants (Desjardins, 2005) :

R<sup>2</sup> de Nagelkerke : cet indicateur représente la variance expliquée par le modèle.

Le pourcentage correct et le pourcentage global : il permet de vérifier la force du modèle.

L'étape suivante consiste à savoir quels critères sont inclus dans l'équation et examiner leur signification dans la case Sig. Le modèle sera présenté avec les variables choisies.

Si Sig. < 0,1 : le coefficient Wald est significatif : les critères inclus dans l'équation sont significatifs. Le critère étudié contribue à l'explication du phénomène étudié, c'est-à-dire le financement. La banque considère que ce critère est un prédicteur du financement.

Si Sig. > 0,1 : les critères inclus ne sont pas significatifs. Le critère n'a pas d'influence sur le phénomène étudié et la banque ne prend pas en considération ce critère comme prédicteur du financement.

Dans le cas où la significativité < 0,1, c'est-à-dire les coefficients de Wald sont significatifs, les rapports de cote (ou Odds ratio) peuvent être interprétés. Ce rapport est situé dans la case Exp (B). Il indique le nombre de fois qu'un cas peut appartenir au groupe expliqué lorsque la valeur du prédicteur augmente de 1.

Ainsi, un rapport de cote > 1 augmente la chance d'être financé par la BTS alors qu'un rapport < 1 diminue cette chance d'être financé par la banque.

La syntaxe requise dans le logiciel SPSS se présente comme suit :

RÉGRESSION LOGISTIQUE VAR = financement

/MÉTHODE = ENTRÉE genre âge formation

/MÉTHODE = PAS A PAS CONDITIONNELLE potentiel du projet localisation géographique secteur d'activité politique de l'Etat

/SOUS CONTRAINTE (formation) = variable indicateur

#### **4.2. INTERPRETATION DES RESULTATS**

Les résultats obtenus sont interprétés pour vérifier les hypothèses de la recherche.

##### **4.2.1. Test des hypothèses relatives aux critères liés à l'entrepreneur**

La régression logistique réalisée sur l'ensemble de l'échantillon fournit un tableau récapitulatif du traitement des observations : les observations sélectionnées incluses dans l'analyse (578) et les observations manquantes et non sélectionnées (0).

Pour le premier bloc de critères, le tableau de classification montre un pourcentage correct ou global de 76,5 %. Ce résultat montre que H0 est bien classée. Le modèle explique bien le phénomène étudié. En d'autres termes, les variables explicatives expliquent la variable expliquée à raison de 76,5 %. Le modèle est significatif dans son ensemble.

Ainsi, le modèle est vrai dans 76,5%. Si un entrepreneur présente les critères énumérés dans le modèle, il sera financé dans 76,5% des cas. Le modèle classe correctement les sujets dans 76,5% (voir tableau de classification ci-dessous).

**Tableau de classification**  
Bloc 1 Méthode entrée

		Prévu			
		FINANCEM		Pourcentage correct	
Observé		non accordé	accordé		
Etape 1	FINANCEM	non accordé	178	68	72,4
		accordé	68	264	79,5
	Pourcentage global				76,5

a La valeur de césure est ,500

La force du modèle peut aussi être vérifiée en examinant le récapitulatif du modèle. Il s'agit de R<sup>2</sup> de Nagelkerke. Dans le cas de cette recherche, le R<sup>2</sup> s'élève à 0,359 (méthode entrée). Ce taux est jugé satisfaisant compte tenu du caractère exploratoire et nouveau de la recherche.

L'objectif de cette analyse est de conserver les meilleurs prédicteurs de l'ensemble des critères inclus. Ainsi, le modèle explique 35,9% de la variance de la variable à savoir le financement des entrepreneurs (voir tableau récapitulatif ci-dessous).

**Récapitulatif du modèle**

Bloc 1 méthode entrée

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	608,627	,267	,359

A l'issue du processus de régression, trois critères explicatifs du premier bloc de critères (liés à l'entrepreneur) sont inclus dans le modèle de régression. Il s'agit du genre, de l'âge et de la formation de l'entrepreneur.

**Variables (bloc 1) incluses dans l'équation**

Méthode entrée

		B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 1	GENRE	,756	,216	12,282	1	,000	2,130
	AGE2	,438	,207	4,464	1	,035	1,550
	AGE3	,082	,606	,018	1	,892	1,086
	AGE4	-3,773	9,547	,156	1	,693	,023
	FORMATIO	2,365	,203	135,125	1	,000	10,646
	Constante	-1,421	,198	51,474	1	,000	,242

a Variable(s) entrées à l'étape 1: GENRE, AGE2, AGE3, AGE4, FORMATIO.

Les résultats montrent qu'un entrepreneur femme est 2,130 fois plus susceptible d'être financé par la BTS qu'un entrepreneur homme (voir tableau de l'équation ci-dessous).

Alternativement, la chance d'une femme d'être financée par la BTS est  $((2,130-1)*100=)$  113% plus grande. L'effet est très significatif (intervalle de confiance ne comprend pas la valeur 1). Les statistiques Wald sont très supérieures à 1, soit 12,282.

Egalement, pour la variable âge, la catégorie d'âge 2 (31-40 ans) a plus de chance d'être financée par la BTS que la catégorie d'âge 1 (catégorie de référence : 20-30 ans). Le tableau de l'équation montre un coefficient significatif à 0.05 uniquement pour la catégorie d'âge 2. Cette catégorie a 1,550 fois plus de chance d'être financée par la BTS que la catégorie d'âge 1. Alternativement, la catégorie d'âge 2 a une chance d'être financée par la BTS  $((1,550-1)* 100=)$  55% plus grande que la catégorie d'âge 1.

Les coefficients inhérents aux différentes catégories d'âge ne sont pas significatifs. Ces catégories d'âge n'expliquent pas le financement auprès de cette banque. Par ailleurs, la catégorie d'âge 4 présente un coefficient  $\beta$  négatif (-3,773). Autrement dit, le financement ne va pas de pair avec la population âgée de plus de 40 ans.

Le tableau montre aussi que le critère formation est très significatif. La BTS prend en considération ce critère comme un grand prédicteur du financement. Les statistiques montrent qu'un entrepreneur possédant une formation corrélée positivement avec la nature de l'activité a 10,646 fois plus de chance d'être financé par la BTS qu'un autre entrepreneur ne possédant pas ce profil.

Alternativement, un entrepreneur possédant une formation dans le domaine du projet crée a plus de chance d'être financé par la BTS  $((10,646-1) * 100 =) 964,4\%$  qu'un autre ne possédant pas cette formation. L'effet est très significatif (l'intervalle ne comprend pas la valeur 1). Les statistiques Wald sont très supérieures à 1, soit 135,125.

Ces résultats montrent que les trois critères (âge 2, genre et formation) sont déterminants dans le processus de financement de cette banque.

Ces résultats tendent à valider H1, H2 et H3.

### **Test des hypothèses H1, H2 et H3**

<b>Hypothèse 1</b>	Un projet déposé par une femme a plus de chance d'être financé par la BTS.	Vérifiée
<b>Hypothèse 2</b>	Un projet déposé par un jeune entrepreneur a plus de chance d'être financé par la BTS.	Vérifiée
<b>Hypothèse 3</b>	Une corrélation positive entre la formation de l'entrepreneur et la nature de l'activité augmente sa chance d'être financé par la BTS.	Vérifiée

Les résultats montrent qu'il existe une différence entre l'analyse de la documentation juridique et les discours sociaux des banquiers. Ceci renseigne qu'au-delà des critères explicites qu'elle adopte, la BTS utilise aussi des critères implicites (genre, âge) qui ne sont pas annoncés dans ses textes juridiques.

Cette déduction confirme notre hypothèse de considérer que les cadres de la BTS sont guidés par des objectifs et des intérêts différents et que leur décision ne peut pas être linéaire.

Ainsi, l'hypothèse H0a : "Les critères liés à l'entrepreneur sont prépondérants parmi les critères de financement employés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat", est confirmée.

**Test des hypothèses H0a**

<b>Hypothèse H0a</b>	Les critères liés à l'entrepreneur sont prépondérants parmi les critères de financement employés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.	Vérifiée
----------------------	--	----------

Après, le deuxième bloc de critères liés au projet (potentiel, localisation géographique, secteur d'activité, et politique de l'Etat) est introduit dans le modèle logistique.

La méthode appliquée pour le test du deuxième bloc d'hypothèses est la méthode conditionnelle (pas à pas).

**4.2.2. Test des hypothèses relatives aux critères liés au projet de création**

Les résultats montrent dans le tableau de classification un pourcentage correct ou global légèrement en hausse (78%). Ce bloc de critères n'a pas le même effet que celui relatif aux critères de l'entrepreneur.

Le deuxième bloc de critères permet de mieux expliquer le financement. En effet, l'indice de force du modèle à savoir le pourcentage total ou correct du modèle a augmenté de 76,5% à 78%). Ce résultat montre que la BTS donne plus d'importance aux critères liés à l'entrepreneur et à sa personne qu'à ceux liés au projet.

**Tableau de classification**  
Bloc 2 méthode conditionnelle pas à pas

			Prévu		Pourcentage correct
			FINANCEM		
Observé			non accordé	accordé	
Etape 1	FINANCEM	non accordé	178	68	72,4
		accordé	68	264	79,5
	Pourcentage global				76,5
Etape 2	FINANCEM	non accordé	182	64	74,0
		accordé	71	261	78,6
	Pourcentage global				76,6
Etape 3	FINANCEM	non accordé	190	56	77,2
		accordé	73	259	78,0
	Pourcentage global				77,7
Etape 4	FINANCEM	non accordé	190	56	77,2
		accordé	71	261	78,6
	Pourcentage global				<b>78,0</b>

a La valeur de césure est ,500

Par ailleurs, le R<sup>2</sup> de Nagelkerke s'est amélioré (étape 1= 38%, étape 2= 40%, étape 3= 41,6%, étape 4= 42,5%). Le deuxième bloc de critères permet d'expliquer un supplément de 7% de la variance du financement (42,5%-35,9%).

**Récapitulatif du modèle**

Bloc 2 méthode conditionnelle pas à pas

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	596,083	,283	,380
2	583,612	,298	,401
3	574,230	,310	,416
4	568,814	,316	,425

A l'issue du processus de régression, quatre critères explicatifs du deuxième bloc de critères sont inclus dans le modèle de régression. Il s'agit du potentiel 2 et 4, et du secteur d'activité 3 et 4.

**Variables incluses (bloc 2) dans l'équation**

Méthode conditionnelle pas à pas

		B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 1	GENRE	,759	,217	12,200	1	,000	2,136
	AGE2	,375	,211	3,161	1	,075	1,455
	AGE3	-,027	,625	,002	1	,966	,974
	AGE4	-3,879	9,547	,165	1	,685	,021
	FORMATIO	2,465	,211	136,850	1	,000	11,765
	POTENTI4	-1,122	,319	12,412	1	,000	,325
	Constante	-1,315	,202	42,511	1	,000	,268
Etape 2	GENRE	,718	,220	10,606	1	,001	2,050
	AGE2	,383	,214	3,204	1	,073	1,467
	AGE3	,045	,623	,005	1	,942	1,047
	AGE4	-4,036	9,547	,179	1	,672	,018
	FORMATIO	2,392	,213	125,943	1	,000	10,931
	POTENTI4	-1,207	,318	14,414	1	,000	,299
	SECTEUR3	-1,522	,470	10,482	1	,001	,218
Constante	-1,158	,206	31,636	1	,000	,314	
Etape 3	GENRE	,756	,224	11,431	1	,001	2,130
	AGE2	,463	,217	4,557	1	,033	1,589
	AGE3	,137	,627	,048	1	,827	1,147
	AGE4	-3,914	9,547	,168	1	,682	,020
	FORMATIO	2,434	,217	126,328	1	,000	11,408
	POTENTI4	-1,156	,320	13,072	1	,000	,315
	SECTEUR3	-1,467	,471	9,680	1	,002	,231
	SECTEUR4	2,699	1,108	5,929	1	,015	14,862
Constante	-1,280	,214	35,960	1	,000	,278	
Etape 4	GENRE	,825	,225	13,391	1	,000	2,282
	AGE2	,440	,218	4,079	1	,043	1,553
	AGE3	,044	,643	,005	1	,946	1,044
	AGE4	-3,838	9,548	,162	1	,688	,022
	FORMATIO	2,354	,218	116,230	1	,000	10,526
	POTENTI2	,867	,391	4,921	1	,027	2,380
	POTENTI4	-1,034	,322	10,299	1	,001	,356
	SECTEUR3	-1,356	,470	8,327	1	,004	,258
SECTEUR4	2,776	1,108	6,276	1	,012	16,060	
Constante	-1,356	,218	38,799	1	,000	,258	

- a Variable(s) entrées à l'étape 1: POTENTI4.
- b Variable(s) entrées à l'étape 2: SECTEUR3.
- c Variable(s) entrées à l'étape 3: SECTEUR4.
- d Variable(s) entrées à l'étape 4: POTENTI2.

Le premier critère inclus dans l'équation est le potentiel 4 du projet (activités relevant du domaine informatique). Ce critère possède un coefficient significatif mais négatif. Par rapport au domaine d'activité médical et paramédical (catégorie de référence), le domaine d'informatique a un odds d'être financé par la BTS 0,356 fois plus petit. Alternativement, le domaine d'informatique a la chance d'être financé par la BTS  $((0,356 - 1) * 100 =)$  64,4 % fois plus faible que le domaine médical et paramédical. L'effet est significatif ( $p < 0,01$ , intervalle de confiance ne comprend pas la valeur 1).

Ce résultat est important dans la mesure où il montre la propension de la BTS à financer l'innovation.

Dans l'étape 2, le deuxième critère qui intervient dans le financement auprès de la BTS est le secteur d'activité.

Ainsi, une activité créée dans la catégorie secteur 3 (agriculture) est désavantagée par rapport à la catégorie secteur 1 (service, catégorie de référence). Par rapport au secteur des services, le secteur d'agriculture a un odds d'être financé par la BTS 0,258 fois plus petit. Alternativement, le secteur de l'agriculture a une chance d'être financé par la BTS  $((0,258 - 1) * 100 =)$  74,2% fois plus faible que le secteur des services. L'effet est significatif ( $p < 0,01$ ).

Dans l'étape 3, le secteur de l'artisanat apparaît comme un prédicteur du financement.  $\beta$  est positif ( $B = 2,776$ ) ce qui montre que le financement va de pair avec le secteur de l'artisanat.

En d'autres termes, un entrepreneur ayant une activité dans le secteur de l'artisanat a 16,06 fois plus de chance d'être financé par la BTS qu'un entrepreneur qui choisit une activité appartenant au secteur des services.

Alternativement, une activité qui appartient au secteur de l'artisanat a un odds d'être financée par la BTS  $((16,06 - 1) * 100 =)$  1506 fois plus grand qu'une autre appartenant au secteur des services.

Enfin, le potentiel 2 (domaine de gestion) constitue aussi un prédicteur du financement auprès de la BTS. Ainsi, le domaine de gestion a un odds d'être financé par la BTS 2,380 fois plus grand que le domaine médical et paramédical.

Alternativement, le domaine de gestion a une chance d'être financé par la BTS  $((2,380-1)*100=)$  138% fois plus grand que le domaine médical et paramédical. L'effet est significatif au seuil de 0,05 (0,027).

Les activités qui ont du potentiel pour la BTS sont les activités relevant du domaine médical et paramédical et du domaine de la gestion. Les activités d'informatique ne sont favorisées par la BTS.

L'hypothèse H6 est vérifiée dans la mesure où le potentiel du projet constitue un prédicteur de financement. Le travail de régression aide à identifier les domaines de projet financés par la BTS.

En conclusion, on note que le secteur préféré par cette banque est le secteur de l'artisanat. Par ailleurs, le secteur de l'agriculture se trouve le moins financé par la BTS. L'hypothèse relative au financement du secteur des services est donc rejetée.

La localisation de l'activité et la politique de l'Etat ne sont pas introduites dans le modèle de la régression. Les hypothèses relatives à ces deux critères ne sont pas vérifiées. Ces deux critères n'expliquent pas la politique de financement de la BTS.

#### **Test des hypothèses H6, H8, H9 et H10**

<b>Hypothèse 6</b>	Le potentiel du projet augmente la chance d'être financé par la BTS.	Vérifiée
<b>Hypothèse 8</b>	La création des activités dans des lieux défavorisés (ruraux et délaissés) augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.	Rejetée
<b>Hypothèse 9</b>	Une activité créée dans le secteur des services augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.	Rejetée
<b>Hypothèse 10</b>	La création d'entreprises dans des activités favorisées par l'Etat augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.	Rejetée

En synthèse, les meilleurs prédicteurs du financement sont le potentiel du projet à savoir le domaine médical (critère de référence) et le domaine gestion et le secteur d'activité à savoir secteur des services (critère de référence) et le secteur d'artisanat.

Ce résultat tend à confirmer l'adoption de critères implicites de financement. La décision de financer une nouvelle entreprise est influencée par le décideur (sentiments, préjugés, informations, connaissances, expérience...).

L'hypothèse H0b : "Les critères liés au projet sont pris en compte dans une décision de financer une nouvelle entreprise par les institutions de financement de l'entrepreneuriat", est confirmée.

En revanche, ces critères n'ont pas la même importance que ceux liés à l'entrepreneur. Ce résultat valide davantage l'hypothèse H0a.

#### **Test de l'hypothèse H0b**

<b>Hypothèse H0b</b>	Les critères liés au projet sont pris en compte dans une décision de financer une nouvelle entreprise par les institutions de financement de l'entrepreneuriat.	Vérifiée
----------------------	---	----------

En définitive, les critères étudiés conduisent à l'élaboration d'un modèle de prédiction du financement auprès de la BTS. Sur la base des critères retenus, il devient possible de mesurer la probabilité qu'un dossier soit financé ou refusé. Les critères qui font qu'un dossier soit financé sont le genre (femme), l'âge (compris entre 31 et 40 ans), la formation (corrélée positivement avec l'activité créée), un projet relevant du domaine de gestion ou appartenant au secteur de l'artisanat. Les activités appartenant au secteur d'agriculture ou relevant du domaine informatique diminuent la probabilité qu'un dossier de crédit soit accepté.

Les meilleurs prédicteurs sont la formation et le secteur de l'artisanat. En fait, ces deux critères présentent un rapport de cote élevé qui indique la force de la relation entre ce prédicteur et la variable expliquée (le financement).

On peut déduire que les cadres de la BTS adoptent une politique basée sur la formation des entrepreneurs et leur spécialisation. Ce critère renseigne le banquier sur les capacités et aptitudes de l'entrepreneur. De plus, il assure l'auto emploi du porteur de projet.

En outre, on peut s'interroger si la banque adopte ce critère pour toute sa population ou si elle l'exige uniquement pour le cas des diplômés de l'Université. On peut se demander si cette stratégie de la BTS est déterminée ou plutôt imposée à cette dernière. Cette stratégie, serait-elle une réaction normale de la BTS par rapport à la population qui s'adresse à cette banque pour l'obtention d'un crédit.

Par ailleurs, on remarque que la BTS donne plus d'importance aux critères liés à l'entrepreneur et à sa personne qu'à ceux liés au projet. Cette conclusion est intéressante dans la mesure où l'hypothèse H0a est plus confirmée que H0b.

Dans ce qui suit, l'hypothèse relative à l'environnement sera vérifiée à travers une étude comparative entre les résultats de Sfax et ceux de La Manouba.

#### **4.2.3. Test de l'hypothèse relative à l'influence de l'environnement**

Le test de l'hypothèse relative à l'influence de l'environnement est effectué en comparant les critères de financement adoptés par la BTS dans les deux villes : Sfax et La Manouba.

##### **4.2.3.1. Analyse des résultats relatifs à la ville de Sfax**

La régression logistique réalisée sur l'échantillon de la ville de Sfax fournit un tableau récapitulatif du traitement des observations (les observations sélectionnées incluses dans l'analyse (378) et les observations manquantes et non sélectionnées (0)).

Pour le premier bloc de critères, le tableau de classification montre un pourcentage correct ou global de 75,1 %. Ce résultat montre que H0 est bien classée. Le modèle explique bien le phénomène étudié dans la ville de Sfax. En d'autres termes, les critères expliquent le financement à raison de 75,1 %. Le modèle est significatif dans son ensemble pour la ville de Sfax.

Autrement dit, si un entrepreneur présente les critères énumérés dans le modèle, il sera financé dans 75,1% des cas. Le modèle classe correctement les sujets dans 75,1% (voir tableau de classification ci-dessous).

**Tableau de classification (ville de Sfax)**

Bloc 1 Méthode entrée

		Prévu			
		FINANCEM		Pourcentage correct	
Observé		non accordé	accordé		
Etape 1	FINANCEM	non accordé	81	51	61,4
		accordé	43	203	82,5
	Pourcentage global				75,1

a La valeur de césure est ,500

La force du modèle peut être aussi vérifiée en examinant le récapitulatif du modèle. Il s'agit de R<sup>2</sup> de Nagelkerke. Dans le cas de cette recherche, le R<sup>2</sup> s'élève à 0,295 (méthode entrée). Ce taux est jugé satisfaisant compte tenu du caractère exploratoire et nouveau de la recherche. L'objectif de cette analyse est de conserver les meilleurs prédicteurs de l'ensemble des critères inclus. Ainsi, le modèle explique 29,5% de la variance de la variable à savoir le financement des entrepreneurs dans la ville de Sfax (voir tableau récapitulatif ci-dessous).

**Récapitulatif du modèle (ville de Sfax)**

Méthode entrée			
Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	397,967	,214	,295

A l'issue du processus de régression, trois critères explicatifs du premier bloc de critères sont inclus dans le modèle de régression. Il s'agit du genre, de l'âge et de la formation de l'entrepreneur.

**Variables (bloc 1) incluses dans l'équation (ville de Sfax)**

Méthode entrée							
		B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 1	GENRE	,888	,280	10,063	1	,002	2,431
	AGE2	,440	,265	2,764	1	,096	1,552
	AGE3	,133	,692	,037	1	,848	1,142
	AGE4	-4,225	13,501	,098	1	,754	,015
	FORMATIO	2,025	,249	66,194	1	,000	7,576
	Constante	-,969	,231	17,628	1	,000	,380

a Variable(s) entrées à l'étape 1: GENRE, AGE2, AGE3, AGE4, FORMATIO.

Les résultats relatifs à la ville de Sfax montrent qu'un entrepreneur femme est 2,431 fois plus susceptible d'être financé par la BTS qu'un entrepreneur homme (voir tableau de l'équation ci-dessus).

Alternativement, la chance d'une femme d'être financée par la BTS est  $((2,431-1)*100=)$  143% plus grande. L'effet est très significatif (intervalle de confiance ne comprend pas la valeur 1). Les statistiques Wald sont très supérieures à 1, soit 10,063.

Egalement, pour la variable âge, la catégorie d'âge 2 (31-40 ans) a plus de chance d'être financée par la BTS que la catégorie d'âge 1 (catégorie de référence : 20-30 ans). Le tableau de l'équation montre un coefficient significatif à 0.96 uniquement pour la catégorie d'âge 2. Cette catégorie a 1,552 fois plus de chance d'être financée par la BTS que la catégorie d'âge 1. Alternativement, la catégorie d'âge 2 a une chance d'être financée par la BTS  $((1,552-1)* 100=)$  55,2% plus grande que la catégorie d'âge 1.

Les coefficients inhérents aux différentes catégories d'âge ne sont pas significatifs. Par ailleurs, la catégorie d'âge 4 présente un coefficient  $\beta$  négatif. Ce résultat montre que le financement auprès de la BTS de Sfax diminue avec la catégorie d'âge 4.

Le tableau montre aussi que le critère formation est très significatif. Les statistiques montrent qu'un entrepreneur possédant une formation corrélée positivement avec la nature de l'activité a 7,576 fois plus de chance d'être financé par la BTS qu'un autre entrepreneur ne possédant pas ce profil.

Alternativement, un entrepreneur possédant une formation dans le domaine du projet créé a plus de chance d'être financé par la BTS ( $((7,576-1) * 100 =) 657,6\%$  qu'un autre ne possédant pas cette formation. L'effet est très significatif (l'intervalle ne comprend pas la valeur 1). Les statistiques Wald sont très supérieures à 1, soit 66,194.

Ces résultats montrent que les trois critères (âge 2, genre et formation) sont déterminants dans le processus de financement de cette banque.

Ces résultats tendent à valider H1, H2 et H3 et par conséquent H0a.

Le deuxième bloc de critères liés au projet (potentiel, localisation géographique, secteur d'activité, et politique de l'Etat) est introduit dans le modèle logistique. Ce modèle est propre aux résultats de la ville de Sfax. La méthode appliquée pour le test du deuxième bloc d'hypothèses est la méthode conditionnelle (pas à pas).

Les résultats montrent dans le tableau de classification un pourcentage correct ou global légèrement en hausse (77,8%). Ce bloc de critères n'a pas le même effet.

Le deuxième bloc de critères permet de mieux expliquer le financement. En effet, l'indice de force du modèle à savoir le pourcentage total ou correct du modèle a augmenté de 75,1% à 77,8%). Ce résultat montre que la BTS de Sfax donne plus d'importance aux critères propres à l'entrepreneur et à sa personne qu'à ceux liés au projet.

Cette conclusion est intéressante dans la mesure où l'hypothèse H0a est plus confirmée que H0b.

**Tableau de classification (ville de Sfax)**

Bloc 2 Méthode conditionnelle pas à pas

		Prévu		Pourcentage correct	
		FINANCEM			
Observé		non accordé	accordé		
Etape 1	FINANCEM	non accordé	79	53	59,8
		accordé	35	211	85,8
	Pourcentage global				76,7
Etape 2	FINANCEM	non accordé	79	53	59,8
		accordé	31	215	87,4
	Pourcentage global				77,8

a La valeur de césure est ,500

Par ailleurs, le R<sup>2</sup> de Nagelkerke s'est amélioré (étape 1= 34,3%, étape 2= 37,5%). Le deuxième bloc de critères permet d'expliquer un supplément de 3% de la variance du financement.

**Récapitulatif du modèle (ville de Sfax)**

Bloc 2 Méthode conditionnelle pas à pas

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	380,721	,249	,343
2	368,857	,272	,375

A l'issue du processus de régression, deux critères explicatifs du deuxième bloc de critères sont inclus dans le modèle de régression. Il s'agit du potentiel 4, et du secteur d'activité 4 (voir tableau ci-dessous).

**Variables incluses (bloc 2) dans l'équation (ville de Sfax)**

Méthode conditionnelle pas à pas

		B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 1	GENRE	,985	,288	11,713	1	,001	2,677
	AGE2	,340	,274	1,549	1	,213	1,406
	AGE3	,014	,734	,000	1	,985	1,014
	AGE4	-4,360	13,501	,104	1	,747	,013
	FORMATIO	2,183	,263	68,708	1	,000	8,874
	POTENTI4	-1,537	,376	16,731	1	,000	,215
	Constante	-,834	,237	12,395	1	,000	,434
	Etape 2	GENRE	1,072	,293	13,394	1	,000
AGE2		,455	,278	2,673	1	,102	1,576
AGE3		,144	,743	,038	1	,846	1,155
AGE4		-6,188	36,658	,028	1	,866	,002
FORMATIO		2,267	,270	70,643	1	,000	9,655
POTENTI4		-1,491	,379	15,437	1	,000	,225
SECTEUR4		7,257	10,857	,447	1	,504	1418,264
Constante		-1,014	,249	16,530	1	,000	,363

a Variable(s) entrées à l'étape 1: POTENTI4.

b Variable(s) entrées à l'étape 2: SECTEUR4.

Le premier critère inclus dans l'équation est le potentiel 4 du projet (activités relevant du domaine informatique). Ce critère possède un coefficient significatif mais négatif. Par rapport au domaine d'activité médical et paramédical (catégorie de référence), le domaine d'informatique a un odds d'être financé par la BTS de Sfax 0,225 fois plus petit. Alternativement, le domaine d'informatique a la chance d'être financé par la BTS ((0,225-1)\*100 => 77,5% fois plus faible que le domaine médical et paramédical. L'effet est significatif (p <0,01, intervalle de confiance ne comprend pas la valeur 1).

Cette banque se base sur le potentiel de l'activité (des domaines relevant des activités médicales et paramédicales) pour sélectionner ses projets. La chance qu'un projet soit financé diminue avec une activité appartenant au domaine de l'informatique.

Dans l'étape 2, le deuxième critère qui intervient dans le financement auprès de la BTS de Sfax est le secteur d'activité 4. Ainsi, une activité créée dans la catégorie secteur 4 (artisanat) est avantagée par rapport à la catégorie secteur 1 (service, catégorie de

référence). Le secteur de l'artisanat apparaît comme un prédicteur du financement de la BTS de Sfax.  $\beta$  est positif, ce qui montre que le financement va de pair avec le secteur de l'artisanat.

En d'autres termes, un entrepreneur ayant une activité dans le secteur de l'artisanat a 1418,264 fois plus de chance d'être financé par la BTS de Sfax qu'un entrepreneur qui choisit une activité appartenant au secteur des services. Alternativement, une activité qui appartient au secteur de l'artisanat a un odds d'être financée par la BTS  $(1418,264-1*100)=141726,4$  fois plus grand qu'une autre appartenant au secteur des services. Cependant, l'effet n'est pas significatif ( $0,504 > 0,1$ ).

Ainsi, l'hypothèse relative au financement du secteur des services par la BTS n'est pas vérifiée étant donné que le financement n'est pas corrélé avec des activités relevant du secteur des services.

Les résultats montrent que la BTS de Sfax n'adopte pas les critères relatifs à la localisation géographique et à la politique de l'Etat dans sa décision de financer les nouvelles entreprises. Ces deux hypothèses sont rejetées.

Concernant la création des emplois, la vérification de l'hypothèse relative à ce critère n'est possible que pour les dossiers acceptés. D'après le tableau suivant, on remarque que la BTS de Sfax accorde le financement à des entreprises qui créent des emplois (en moyenne 2 emplois).

#### **Nombre d'emplois créés par la BTS de Sfax (2005-2006)**

<b>Nombre d'emplois</b>	<b>Projets financés</b>
<b>0 emploi</b>	21
<b>1 emploi</b>	20
<b>2 emplois</b>	156
<b>3 emplois</b>	42
<b>Plus de 3 emplois</b>	7

L'hypothèse H7 est confirmée pour le cas de la BTS de Sfax.

#### **4.2.3.2. Analyse des résultats relatifs à la ville de La Manouba**

La régression logistique réalisée sur l'échantillon de la ville de La Manouba fournit un tableau récapitulatif du traitement des observations (les observations sélectionnées incluses dans l'analyse (200) et les observations manquantes et non sélectionnées (0)).

Pour le premier bloc de critères, le tableau de classification montre un pourcentage correct ou global de 79,5%. Ce résultat montre que H0 est bien classée. Le modèle explique bien le phénomène étudié dans la région de La Manouba. En d'autres termes, les critères de

financement expliquent la variable à raison de 79,5 %. Le modèle est significatif dans son ensemble pour la ville de La Manouba.

Autrement dit, si un entrepreneur présente les critères énumérés dans le modèle, il sera financé dans 79,5% des cas. Le modèle classe correctement les sujets dans 79,5% (voir tableau de classification ci-dessous).

**Tableau de classification (ville de La Manouba )**

Bloc 1 Méthode entrée

		Prévu		Pourcentage correct	
		FINANCEM			
Observé		non accordé	accordé		
Etape 1	FINANCEM	non accordé	91	23	79,8
		accordé	18	68	79,1
	Pourcentage global				79,5

a La valeur de césure est ,500

On remarque que le pourcentage global de La Manouba est plus élevé que celui de la ville de Sfax. Le modèle logistique déduit de la base de données de La Manouba explique mieux le phénomène étudié que celui de Sfax (75,1% contre 79,5%).

R<sup>2</sup> de Nagelkerke présente la force du modèle. Il s'élève à 0,461 (méthode entrée).

L'objectif de cette analyse est de conserver les meilleurs prédicteurs de l'ensemble des critères inclus. Ainsi, le modèle explique 46,1% de la variance de la variable à savoir le financement des entrepreneurs dans la ville de La Manouba (voir tableau récapitulatif ci-dessous).

**Récapitulatif du modèle (ville de La Manouba)**

Méthode entrée

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	189,193	,343	,461

On remarque que la variance expliquée par le modèle de La Manouba est plus significative que celle expliquée par le modèle de Sfax.

A l'issue du processus de régression, trois critères explicatifs du premier bloc de critères sont inclus dans le modèle de régression. Il s'agit du genre, de l'âge et de la formation de l'entrepreneur.

**Variables (bloc 1) incluses dans l'équation (ville de La Manouba)**

Méthode entrée

		B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 1	GENRE	,960	,390	6,060	1	,014	2,612
	AGE2	,797	,368	4,700	1	,030	2,220
	AGE3	-,216	1,558	,019	1	,890	,806
	AGE4	-3,717	22,243	,028	1	,867	,024
	FORMATIO	2,825	,385	53,955	1	,000	16,866
	Constante	-2,483	,414	35,915	1	,000	,084

a Variable(s) entrées à l'étape 1: GENRE, AGE2, AGE3, AGE4, FORMATIO.

Les résultats relatifs à la ville de La Manouba montrent qu'un entrepreneur femme est 2,612 fois plus susceptible d'être financé par la BTS qu'un entrepreneur homme (voir tableau de l'équation ci-dessus).

Alternativement, la chance d'une femme d'être financée par la BTS est  $((2,612-1)*100=)$  161,2% plus grande. L'effet est significatif. Les statistiques Wald sont très supérieures à 1, soit 6,060.

Egalement, pour la variable âge, la catégorie d'âge 2 (31-40 ans) a plus de chance d'être financée par la BTS de La Manouba que la catégorie d'âge 1 (catégorie de référence : 20-30 ans). Le tableau de l'équation montre un coefficient significatif à 0.03 uniquement pour la catégorie d'âge 2. Cette catégorie a 2,220 fois plus de chance d'être financée par la BTS que la catégorie d'âge 1. Alternativement, la catégorie d'âge 2 a une chance d'être financée par la BTS  $((2,220-1)* 100=)$  122% plus grande que la catégorie d'âge 1.

Les coefficients inhérents aux autres différentes catégories d'âge ne sont pas significatifs. Par ailleurs, les catégories d'âge 3 et 4 présentent un coefficient  $\beta$  négatif. Le financement diminue avec ces deux catégories d'âge.

Le tableau montre que le critère formation est très significatif. La BTS de La Manouba prend en considération ce critère comme un grand prédicteur du financement. Les statistiques montrent qu'un entrepreneur possédant une formation corrélée positivement avec la nature de l'activité a 16,866 fois plus de chance d'être financé par cette banque qu'un autre entrepreneur ne possédant pas ce profil.

Alternativement, un entrepreneur possédant une formation dans le domaine du projet à créer a plus de chance d'être financé par la BTS  $((16,866-1)* 100=)$  1586,6% qu'un autre ne possédant pas cette formation. L'effet est très significatif (l'intervalle ne comprend pas la valeur 1). Les statistiques Wald sont très supérieures à 1, soit 53,955.

Les mêmes résultats sont toujours obtenus pour le cas du premier bloc des critères liés au projet. Ces résultats montrent que les trois critères (âge 2, genre et formation) sont déterminants dans le processus de financement de cette banque.

Ces résultats tendent à valider H1, H2 et H3 et par conséquent H0a.

Dans la deuxième partie des résultats, les critères liés au projet (potentiel, localisation géographique, secteur d'activité, et politique de l'Etat) sont introduits dans le modèle logistique. La méthode appliquée pour le test du deuxième bloc d'hypothèses est la méthode conditionnelle (pas à pas).

Les résultats montrent dans le tableau de classification un pourcentage correct ou global légèrement en hausse (80,5%). Ce bloc de critères n'a pas le même effet.

Le deuxième bloc de critères permet de mieux expliquer le financement. En effet, l'indice de force du modèle à savoir le pourcentage total ou correct du modèle a augmenté de 79,5% à 80,5%). Ce résultat montre que la BTS de La Manouba donne plus d'importance aux critères liés à l'entrepreneur et à sa personne qu'à ceux liés au projet.

Cette conclusion est intéressante dans la mesure où l'hypothèse H0a est plus confirmée que H0b. Les critères liés à l'entrepreneur sont prépondérants parmi les critères de financement des nouvelles entreprises.

**Tableau de classification (ville La Manouba)**

Bloc 2 méthode conditionnelle pas à pas

		Prévu		Pourcentage correct	
		FINANCEM			
		Observé	non accordé	accordé	
Etape 1	FINANCEM	non accordé	94	20	82,5
		accordé	19	67	77,9
		Pourcentage global			80,5

a La valeur de césure est ,500

Par ailleurs, le R<sup>2</sup> de Nagelkerke s'est amélioré par rapport au premier bloc de critères (46,1% comparé à 49,3%). Le tableau montre une seule étape qui explique l'introduction d'un seul critère.

**Récapitulatif du modèle (ville de La Manouba)**

Bloc 2 méthode conditionnelle pas à pas

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	181,813	,367	,493

A l'issue du processus de régression, un seul critère explicatif du deuxième bloc de critères est inclus dans le modèle de régression. Il s'agit du secteur d'activité 3 (secteur d'agriculture).

**Variables incluses (bloc 2) dans l'équation (ville de La Manouba)**

Méthode conditionnelle pas à pas

		B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 1	GENRE	,864	,396	4,754	1	,029	2,374
	AGE2	,673	,378	3,159	1	,075	1,959
	AGE3	-,434	1,515	,082	1	,774	,648
	AGE4	-4,014	22,243	,033	1	,857	,018
	FORMATIO	2,742	,389	49,653	1	,000	15,521
	SECTEUR3	-2,273	1,082	4,414	1	,036	,103
	Constante	-2,185	,419	27,207	1	,000	,112

a Variable(s) entrées à l'étape 1: SECTEUR3.

Ce critère possède un coefficient significatif mais négatif. Ainsi, une activité créée dans la catégorie secteur 3 (agriculture) est désavantagée par rapport à la catégorie secteur 1 (service, catégorie de référence). Par rapport au secteur des services, le secteur d'agriculture a un odds d'être financé par la BTS de La Manouba 0,103 fois plus petit. Alternativement, le secteur de l'agriculture a une chance d'être financé par la BTS  $((0,103 - 1) * 100 =) 89,7\%$  fois plus faible que le secteur des services. L'effet est significatif ( $p < 0,01$ ).

L'hypothèse relative au secteur d'activité est donc vérifiée étant donné que la BTS de La Manouba préfère financer des activités appartenant au secteur des services (secteur de référence) plutôt qu'à celui de l'agriculture.

Aussi, la BTS de La Manouba n'utilise pas les critères relatifs au potentiel de l'activité, à la localisation géographique et à la politique de l'Etat dans sa décision de financer les nouvelles entreprises. Les hypothèses relatives à ces trois critères sont rejetées pour la ville de La Manouba.

Concernant l'hypothèse relative à la création d'emplois dans la ville de La Manouba, la BTS n'accorde pas d'importance à ce critère ou elle reçoit peu de porteurs de projet créateurs d'emplois.

En effet, d'après le tableau suivant, on remarque que la BTS de La Manouba finance des projets où la création d'emplois est faible (0 emploi).

**Nombre d'emplois créés par la BTS de La Manouba (2004-2006)**

<b>Nombre d'emplois</b>	<b>Projets financés</b>
<b>0 emploi</b>	46
<b>1 emploi</b>	9
<b>2 emplois</b>	21
<b>3 emplois</b>	3
<b>Plus de 3 emplois</b>	5

Le tableau précédent montre que la banque a financé des activités qui favorisent la création de deux emplois. Cependant, le nombre de projets financés qui ne favorisent aucune création d'emplois est plus élevé. Ce résultat tend à infirmer cette hypothèse dans la ville de La Manouba. L'hypothèse H7 est partiellement confirmée pour le cas de la BTS de La Manouba.

Cette hypothèse est confirmée dans la ville de Sfax. La création d'emplois n'est pas favorisée de la même façon dans les deux villes. Compte tenu de cette divergence dans l'adoption de ce critère par la BTS, on ne peut pas confirmer l'hypothèse relative à la création d'emplois.

Suite à ce résultat, on ne peut pas considérer que le financement est tout à fait corrélé avec un projet qui stimule la création d'emplois, particulièrement en l'absence de données relatives aux dossiers rejetés pour ce critère.

**Test de l'hypothèse H7**

<b>Hypothèse 7</b>	La création d'emplois par l'activité créée augmente la chance de l'entrepreneur d'être financé par la BTS.	Partiellement vérifiée
--------------------	--	------------------------

L'analyse comparative entre les dossiers de Sfax et ceux de La Manouba montre que le financement n'est pas nécessairement expliqué par les mêmes critères. Ces résultats montrent que l'environnement a une influence sur le processus de financement des nouvelles entreprises bien qu'il s'agisse de la même institution.

Par ailleurs, la plupart des critères de financement sont adoptés par les deux banques régionales. Ce résultat explique l'absence des problèmes de colinéarité entre les variables explicatives appartenant aux deux bases de données (Johnson, 1989). Ainsi, les résultats de la ville de Sfax montrent que les critères prédicteurs du financement auprès de la BTS sont la formation, le genre et l'âge de l'entrepreneur, le potentiel du projet (catégorie potentiel 4) et le secteur d'activité (catégorie secteur 4 avec coefficient de Wald non significatif).

Par ailleurs, les critères de financement adoptés par la BTS de La Manouba sont la formation, l'âge, le genre, et le secteur d'activité (catégorie secteur 3 avec  $\beta$  négatif).

L'hypothèse relative à l'influence de l'environnement H0c est donc confirmée.

#### **Test de l'hypothèse H0c**

<b>Hypothèse 0c</b>	L'environnement influence le choix des critères de financement des nouvelles entreprises.	Vérifiée
---------------------	---	----------

Une décision de financement est donc dépendante de l'environnement, là où elle est prise. Celui-ci peut influencer sur la façon qu'a le décideur d'appréhender la proposition de crédit.

Les autres hypothèses relatives à la confiance (H5) et à la catégorie socio-économique de l'entrepreneur (H4) seront vérifiées dans une étude qualitative qui complète l'analyse quantitative des dossiers de crédits de la BTS.

### **5. ÉTUDE DES PRATIQUES DE LA BTS : RESULTATS D'UNE ETUDE QUALITATIVE**

La BTS est une institution bancaire comme son nom l'indique. Cependant, elle n'effectue pas les opérations des banques classiques (dépôt, retrait d'argent, épargne, guichets). C'est une institution dédiée exclusivement au microfinancement des entrepreneurs.

L'activité spécifique de cette banque montre l'incapacité des approches classiques de la finance à évaluer les projets de création. Elle débouche sur la nécessité de développer de nouvelles approches d'évaluation des projets de création et sur la mobilisation de nouvelles méthodes empiriques permettant de mieux saisir la complexité des processus d'évaluation et de sélection des nouveaux projets de création.

L'objet de ce travail est de mener une étude critique des critères de sélection utilisés par la BTS pour l'octroi des crédits aux porteurs de projet diplômés de l'enseignement supérieur. Dans ce contexte, il devient pertinent d'étudier le comportement de la BTS vis-à-vis de ces entrepreneurs de manière à examiner, si en plus des critères déjà explicites de sélection des projets de création financés par la BTS, d'autres critères ou facteurs implicites ne pèsent pas également sur les décisions des cadres de cette institution.

L'étude des critères adoptés par la BTS est nécessaire car cette banque n'étant pas à la base une banque classique, se doit par ses fonctions, sa politique, sa mission sociale et son choix de se focaliser exclusivement sur le financement des entrepreneurs, de considérer et d'intégrer des critères d'efficacité sociale.

L'objectif de cette recherche est de savoir si la BTS est en train de dévier par rapport à son objectif initial (social) et de se rapprocher d'une banque classique.

La question est de savoir si la BTS retient uniquement les projets sur la base des critères de rentabilité comme les autres banques ou intègre des critères d'efficacité sociale.

Cette étude qualitative exploratoire s'appuyant sur un travail de terrain vise à identifier certains critères de sélection des projets de création. Nous supposons qu'un critère important mais peu formalisé (subjectif) est pris en considération dans le processus d'évaluation des dossiers de crédits. Il s'agit de la moralité de l'entrepreneur (selon les documents officiels de la BTS) ou de sa crédibilité (selon les propos des cadres de la BTS). Ce critère s'adapte à une problématique d'entrepreneuriat car la nécessité d'acquérir des ressources à travers des aides publiques et sans aucune garantie constitue un aspect important de l'acte entrepreneurial (Chollet, 2002).

Cette recherche essaie de trouver à travers les entretiens effectués auprès des cadres de la BTS certains indicateurs de mesure de ce critère.

### **5.1. PRATIQUES DE LA BTS**

Un premier constat s'impose suite aux divers échanges avec les différents cadres et agents de la BTS, celui de l'imbrication étroite entre le processus d'évaluation et le processus de décision. Il semble qu'entre l'évaluation du projet et la décision de crédit, la position du banquier évolue.

Dans une première phase, le banquier occupe la fonction d'enquêteur puisque son rôle consiste à interroger les entrepreneurs, à les connaître, à comprendre leurs idées et à les aider à dépasser leurs insuffisances.

Cette première fonction du banquier n'est pas négligeable. Elle participe au développement de l'expérience du banquier (compréhension de l'idée) et de celle de l'entrepreneur (meilleure appréhension de son projet). L'interaction de ce dernier avec le banquier est un vecteur important d'information et d'échange réciproques. Cela permet une évolution parallèle de leurs bases de connaissances respectives (connaissances économiques, politiques, juridiques, commerciales et techniques de l'activité à investir), ainsi que de la relation qui s'établit entre eux. Cette étape est importante car une relation de convivialité peut s'établir entre les deux personnes (d'après les cadres de la BTS).

Servet (2006) partage cette idée et stipule que les savoir-faire communs et les connaissances partagées permettent aux acteurs de réduire leur indécision.

Dans la phase suivante, le banquier devient pédagogue et préparateur de dossiers car il doit passer à une étape d'analyse des pièces du dossier administratif (plan d'affaires, attestation de formation, carte d'identité, papiers relatifs au local de l'activité, factures indicatives du matériel acquis, engagement écrit). Le banquier peut ainsi donner sa première appréciation, analyser le dossier (pièces manquantes, points forts et points faibles) et donner son avis sur le dossier (décision).

Enfin, le banquier prend une décision préliminaire qu'il essaie de défendre devant le comité de décision (ou d'évaluation). Si le banquier n'apprécie pas le projet ou l'entrepreneur, le dossier n'aura pas la chance d'être présenté au comité de décision. C'est pourquoi le banquier joue simultanément le rôle d'un évaluateur (dans la phase précédente) et d'un preneur de décision.

En définitive, la décision du crédit ne repose pas sur un seul individu mais dépend fortement de son évaluation et de son appréciation. La décision est prise par le banquier avant d'être ensuite validée (ou non) par le comité d'évaluation.

Ce rôle multidimensionnel du banquier n'est a priori pas sans conséquence sur le processus d'évaluation\décision. En effet, le banquier s'implique fortement dans le projet. Cette implication initiale permet de mieux comprendre l'entrepreneur et son projet afin d'en tirer des leçons pour l'avenir (dans l'évaluation de futurs dossiers de crédits).

Dans l'ensemble de ce processus s'intègrent des facteurs objectifs qui renvoient à des critères de décision bien définis (critères explicites) qu'expriment les conditions d'éligibilité et des critères que l'on pourrait désigner de subjectifs ou de qualitatifs (critères d'appréciation jugés pertinents par le banquier).

En fait, le banquier s'implique étant donné qu'une partie des critères de choix lui est propre. Particulièrement, quand l'évaluation du dossier de crédit ne fait l'objet d'aucune sorte de formalisation à part une fiche d'évaluation. Celle-ci est un document standard (pour tous les entrepreneurs) et insuffisant. En effet, le banquier ne dispose pas d'une grille et de pondérations exactes des différents critères de sélection.

Ainsi, il semble qu'une première sélection à caractère tacite s'effectue en amont du processus, plus précisément au cours des premiers contacts. Le rapport réalisé par Innovitech (1999) dans le cadre du financement de l'innovation chez les PME au Canada comme résultat des ateliers de discussion stipule que les institutions financières mettent l'accent sur l'importance de la qualité des premiers contacts. Degenne et Forsé (1994) confirment cette idée. Selon ces auteurs, on pourrait dire qu'on connaît les gens avec qui un

contact a déjà été établi au moins une fois, les gens à qui l'on pense pouvoir demander un service.

Ce caractère tacite (non formalisé) du processus d'évaluation et de sélection des projets de création rend l'analyse des dossiers de crédit par les banquiers plus difficile et plus délicate. Face à cette situation, la question du choix d'une méthode permettant d'appréhender les critères que la BTS poursuit dans son processus d'évaluation et de sélection des dossiers de crédits est intéressante. Pour cela, des entretiens répétitifs avec les différents cadres de la BTS de Sfax et ceux de La Manouba ont été menés pendant la période allant de Mars 2005 à Février 2007.

L'essentiel de ces entretiens montre que le banquier pose à l'entrepreneur plusieurs questions pour pouvoir discerner et comprendre certains traits de sa personnalité. Il essaie de se rapprocher de l'entrepreneur pour avoir les informations qui relèvent de ses compétences, de ses connaissances, de ses schémas mentaux et de ses relations avec les autres (ancien lieu de travail, amis, voisinage...). A ce propos, le crédit sera accordé si certains parents ou amis, voire organisations, acceptent de supporter une partie du risque.

Par ailleurs, au-delà des entretiens qu'il mène avec l'entrepreneur, le banquier se base sur une fiche d'évaluation établie par la BTS et remplie par tous les entrepreneurs quelles que soient leurs régions et leurs niveaux de formation.

## **5.2. DOCUMENT DE LA BTS : LA FICHE D'EVALUATION**

La consultation de la fiche d'évaluation de la BTS montre que les informations recherchées à partir de ce document sont nombreuses. Certaines sont relatives à des dimensions personnelles et d'appartenance familiale de l'entrepreneur (le nom et le prénom, la situation familiale (célibataire, marié ou divorcé), le numéro de la carte d'identité, la date et le lieu de naissance, le niveau de scolarité, l'adresse personnelle (locataire ou propriétaire), le téléphone personnel, la situation militaire, le nombre d'enfants à charge, la profession du père, de la mère ou du conjoint (e), le revenu moyen de la famille, etc.).

D'autres informations dans la fiche de la BTS sont propres à l'activité de l'entrepreneur tels que la nature de l'activité (création ou extension), l'adresse de l'activité, le local de l'activité (location ou propriété), la formation de l'entrepreneur dans le domaine de la création ou ses expériences professionnelles, la capacité mensuelle de remboursement, les projets similaires au voisinage du lieu de l'activité créée, les soutiens ou les garanties possibles du projet, les bénéficiaires des autres programmes de développement (don, subvention, prêt, etc.) et la possibilité d'accepter un équipement usagé mais en bon état avec une moindre charge.

Les informations contenues dans la fiche d'évaluation résument l'âge de l'entrepreneur, sa formation, sa situation et sa catégorie socio-économique, son réseau relationnel, le lieu de son travail, le secteur d'activité, etc. Ces informations ne concernent pas uniquement les dimensions de la moralité de l'entrepreneur ou sa crédibilité. Elles visent aussi à identifier d'autres critères de sélection des projets de création adoptés par la BTS et étudiés dans le cadre de cette recherche. Il s'agit par exemple de la catégorie socio-économique de l'entrepreneur ou du potentiel de son projet.

La catégorie socio-économique est évaluée à partir de la capacité mensuelle de remboursement de l'entrepreneur, le nombre d'enfants à charge, la profession du père, de la mère et du conjoint (e) et le revenu moyen de la famille, etc.

Le potentiel du projet est évalué à partir des projets similaires au voisinage du lieu de l'activité créée, des soutiens ou des garanties possibles du projet, la nature de l'activité (création ou extension) et sa localisation, la formation de l'entrepreneur dans le domaine de la création et ses expériences professionnelles, etc.

Les banquiers disent que la fiche d'évaluation n'est qu'un document standard qui peut, certes, contenir certaines informations sur l'entrepreneur et son activité mais ne peut pas être suffisant pour mesurer sa moralité. Les banquiers comptent surtout sur les entretiens qu'ils mènent avec les entrepreneurs.

Ces entretiens ne reprennent pas les mêmes questions contenues dans la fiche d'évaluation. Les banquiers essaient de poser plusieurs questions et évoluent avec leurs discours.

La moralité de l'entrepreneur ou sa crédibilité est un critère explicite (annoncé dans la documentation de la BTS) mais perçu par le banquier. En effet, ce critère ne peut pas être facilement évalué car il varie d'un banquier à l'autre. Celui-ci essaye de s'entretenir plusieurs fois avec l'entrepreneur et reformuler différemment ses questions. Celles-ci conduisent le banquier à connaître les intentions de l'entrepreneur, ses ambitions, ses problèmes, ses relations avec les autres et probablement certains traits de sa personnalité et sa moralité. Ces questions permettent au banquier d'évaluer aussi le potentiel du projet et la pertinence de l'idée.

### **5.3. LES QUESTIONS UTILISEES PAR LES CADRES DE LA BTS DANS LES ENTRETIENS AVEC LES ENTREPRENEURS**

Les entretiens menés avec les cadres de la BTS permettent d'identifier les questions utilisées pendant les entretiens qu'ils mènent avec les entrepreneurs (dont certains se sont

déroulés pendant notre présence). Les questions suivantes sont posées par les cadres de la BTS aux entrepreneurs :

- § Avez-vous des amis ? Citez les plus proches ?
- § Avez-vous un compte bancaire (nom de la banque) ?
- § Avez-vous bénéficié d'un crédit auprès d'une autre banque (nom de la banque) ?
- § Avez-vous remboursé ce crédit ?
- § Dans le cas où vous trouveriez des difficultés de remboursement, avez-vous un proche ou un ami sur lequel vous pouvez compter ?
- § Pourquoi avez-vous quitté votre ancien travail ?
- § Quel genre de relation conservez-vous avec votre ancien employeur ?
- § Avez-vous des partenaires ou des associés ?
- § Êtes-vous membre d'un club ou d'une association ?
- § Est-ce que votre entreprise constitue votre seule préoccupation ?
- § Pourquoi vous adressez-vous particulièrement à la BTS ?
- § Accepteriez-vous que les équipements de votre activité soient en possession de la BTS ?
- § Comment l'idée de la création vous est-elle venue ?
- § Avez-vous un parent ou un ami entrepreneur ?
- § Jugez-vous que votre activité sera rentable ? Comment ?
- § Quels sont vos besoins pour le développement de votre activité ?
- § Pourquoi créez-vous cette activité ?
- § Quels sont vos projets ?

Ainsi, les différentes questions contenues dans la fiche d'évaluation et celles implicitement (conventionnellement) posées par les banquiers dans le cadre de leurs entretiens avec les entrepreneurs forment une nouvelle fiche administrée par le banquier auprès de l'entrepreneur (annexe 7).

Si le banquier anticipe positivement la crédibilité de l'entrepreneur, une relation de confiance est établie entre lui et l'entrepreneur, sachant que la crédibilité d'un diplômé de l'enseignement supérieur est supérieure, selon les cadres de la BTS, à celle d'un entrepreneur non diplômé de l'Université.

#### **5.4. LA DIMENSION DE LA CONFIANCE CHEZ LA BTS**

L'entrepreneur s'intègre dans la vie locale et tisse des relations socioprofessionnelles. Il se base souvent sur son réseau relationnel pour bâtir davantage de nouvelles relations. Le

banquier peut alors se baser sur ce réseau local et relationnel pour déduire la moralité de l'entrepreneur et comprendre ses intentions. Les questions posées par le banquier dans le cadre de ses entretiens avec les entrepreneurs constituent le tableau de bord du banquier dans l'évaluation des projets de création. Pour cela, la qualité de l'information fournie par l'entrepreneur constitue une base indispensable à la constitution d'un réseau de confiance entre les institutions bancaires et les PME (Ndjanyou, 2001). L'auteur indique que les critères traditionnels d'appréciation du risque changent et laissent leur place à des valeurs socioculturelles et à l'information dans le but de réduire le risque moral afférant à une proposition de crédit.

Il s'agit du capital-confiance que l'entrepreneur peut montrer au banquier et de sa réputation ou celle de son entreprise. Cette confiance est déduite des informations réunies par le banquier. Plus ces informations sont justes, plus le banquier prêtera attention et confiance à son entrepreneur (Ndjanyou, 2001). Ces informations sont généralement orales et rarement formalisées. D'autant plus que ces informations portent sur des entreprises non encore existantes. Le caractère informel de ces informations ne permet pas de saisir, avec précision, la réalité des intentions et des projets de l'entrepreneur. Le banquier se trouve dans l'impossibilité de fonder un jugement objectif sur certains points essentiels.

Innovitech (1999) conclut d'après les résultats des ateliers de confrontation des PME canadiennes aux institutions financières qu'il subsiste une méfiance de ces dernières vis-à-vis des PME sur la nature des informations qui leur sont transmises et la qualité des plans d'affaires.

Face à cette situation, le banquier s'interroge sur les moyens efficaces pour obtenir des entrepreneurs les renseignements nécessaires à l'évaluation des projets de création.

Ndjanyou (2001) propose que la solution passe par des relations de proximité permettant de mieux comprendre l'objet financé (le projet) ainsi que la personnalité de l'entrepreneur. L'auteur confirme que les sources d'information dans un contexte pourraient être la tontine, le clan, les amis ou la chefferie traditionnelle.

Chollet (2002) ajoute que de nombreux travaux en entrepreneuriat fondés pour l'essentiel sur une approche exploratoire reconnaissent que le réseau relationnel de l'entrepreneur est un important pourvoyeur de ressources utiles à la création.

En définitive, plus il y aura partage d'informations entre le banquier et l'entrepreneur, plus il y aura synergie pour faciliter le financement. Il y aura une meilleure compréhension du

projet, une meilleure réponse aux besoins exprimés de l'entrepreneur et une meilleure disposition du banquier.

La confiance est déduite de la qualité des informations que les entrepreneurs fournissent aux banquiers pour renforcer les éléments d'analyse des dossiers des projets de création. Il est demandé aux entrepreneurs d'établir une relation financière transparente et confiante avec leurs banquiers. Les entrepreneurs valorisent ainsi leurs propres dossiers de crédit. Krieger (2007) confirme que la confiance est condition et conséquence de la coopération.

Dans le même ordre d'idées, Servet (2006) indique que la confiance est nécessaire à toute relation financière. L'auteur précise qu'il est impossible de traiter les questions de crédit et de financement sans aborder la dimension de confiance. Le même auteur ajoute que les pratiques financières les plus efficaces sont donc celles où la confiance, supposée induite par la proximité, est forte. Dans ce cas, le degré d'information est important.

Dans ce cadre, pour Ndjanyou (2001), la confiance et la proximité sont des éléments moteurs qui devraient guider les rapports entre les banquiers et les entrepreneurs. Ainsi, la proximité et la confiance deviennent, selon cet auteur, des fondements de la microfinance.

La proximité est une dimension garantie car il existe une BTS dans chaque ville. Les gens peuvent faire connaissance plus facilement. La confiance est une dimension recherchée dans les informations fournies par les entrepreneurs. Le caractère intangible de ce critère fait que son identification est difficile. Dans certains cas, le banquier fait appel à d'autres structures (municipalités, coopératives ou associations) pour lui fournir les informations nécessaires à la vérification de la moralité d'un entrepreneur et par conséquent à la décision de financement.

Dans ce qui suit, la dimension de la confiance sera présentée telle qu'elle est appréhendée par les cadres de la BTS.

L'analyse de la confiance conduit à l'établissement d'une sorte d'inventaire des ingrédients de la construction sociale de la confiance (Servet, 2006). L'analyse de la confiance adoptée par la BTS conduit à identifier les composants de cette dimension.

Les questions adressées à l'entrepreneur montrent que la dimension de la confiance telle qu'elle est appréhendée par les cadres de la BTS est déduite des intentions de l'entrepreneur et des informations relatives à son appartenance familiale, son voisinage, ses amis, ses relations, son capital social et sa catégorie socio-économique. Elle est aussi déduite des informations relatives à ses compétences, à l'efficacité de son travail et de sa logique, sa

formation ou son expérience professionnelle dans le domaine de la création et ses relations avec l'ancien lieu et les amis de travail.

Ainsi, il semble que la notion de confiance à la BTS est structurée selon les deux dimensions évoquées dans les travaux de Chollet (2002) et Krieger (2007). Elle est appréhendée selon les deux dimensions morale et technique abordées dans la littérature.

L'approche de la BTS est basée sur une relation de confiance morale (appartenance familiale, amis, vie associative et intentions de l'entrepreneur) et technique (projet, pertinence de l'idée, formation exigée dans le domaine de l'activité, ancien lieu de travail, relations conservées avec l'ancien employeur et les anciens amis, équipement utilisé, expériences vécues). Ces deux dimensions de la confiance permettent au banquier de minimiser les risques inhérents à l'échec de l'activité créée et par conséquent au remboursement du crédit, tout en considérant la dimension sociale recherchée derrière la création de ce type d'institutions.

La confiance morale à la BTS est déduite des questions inhérentes sur la situation sociale et familiale de l'entrepreneur, ses relations avec ses amis, particulièrement ceux qui peuvent supporter le risque avec l'entrepreneur, le fait d'être membre d'un club ou d'une association, sa logique d'ensemble et son raisonnement basés sur ses choix actuels et futurs, etc.

La confiance technique à la BTS est déduite des questions qui portent sur la formation acquise par l'entrepreneur dans le domaine de l'activité créée (attestation absolument exigée) ou ses expériences, le type de relation avec l'ancien employeur, les partenaires ou les associés, la rentabilité escomptée de l'activité, la disponibilité de l'entrepreneur et ses futures projections, etc.

D'après le nombre de questions posées, le souci de la BTS de vérifier la confiance technique prime sur celui de vérifier la confiance morale. Ce qui rejoint les propos de Krieger (2001).

La confiance selon l'approche de la BTS peut être alors définie comme étant l'anticipation positive des compétences techniques de l'entrepreneur et de ses intentions (la morale), une anticipation basée sur les informations fournies par l'entrepreneur.

La confiance intervient dans l'évaluation et le financement des projets de création d'entreprises auprès de la BTS. Ce critère ne peut pas s'apprécier à travers une seule dimension morale, mais aussi une dimension technique.

Les entretiens effectués avec les cadres de la BTS et les questions adressées par les banquiers aux entrepreneurs permettent de vérifier que la BTS prend en compte le critère confiance dans sa décision de financer les nouvelles entreprises et de valider (avec prudence) H5.

**Test des hypothèses H5a et H5b**

<b>Hypothèse 5</b>	Plus le niveau de confiance ( <i>morale et technique</i> ) en l'entrepreneur est élevé, plus il a la chance d'être financé par la BTS.	<i>Vérifiée</i>
--------------------	--	-----------------

En outre, l'étude qualitative montre que la BTS n'exige pas de garanties pour financer les nouvelles entreprises. Elle se base sur l'étude approfondie des critères liés à l'entrepreneur et à son projet (critères virtuels) pour établir un jugement et prendre la décision relative au financement du projet. On a montré que la confiance joue un rôle important dans la décision des banquiers.

Le banquier partage le risque avec l'entrepreneur. Cette pratique induit un changement de dimension de la confiance qui reste attachée au contexte. La confiance en l'entrepreneur et son projet est un critère déterminant dans l'établissement d'une relation de coopération entre l'entrepreneur et le banquier. Ce critère remplace les garanties matérielles exigées par les autres établissements financiers traditionnels. En employant ce critère, le banquier sera au moins rassuré sur le remboursement du crédit en cas d'échec de la nouvelle entreprise.

On conclut que la BTS s'appuie sur les liens sociaux favorisés par son cadre institutionnel pour accorder sa confiance. La BTS considère que les rapports de socialité (famille, voisinage, réseau, amis) peuvent être des appuis de référence à ses relations financières.

Aujourd'hui, la BTS exige désormais l'engagement d'une personne qui offre une caution morale, une sorte de garantie matérielle sur son salaire pour accorder le crédit.

Au début de sa création, la BTS est survenue pour répondre aux attentes des entrepreneurs qui n'ont pas de ressources et de garanties à présenter aux banques commerciales.

Actuellement, la BTS a évolué d'une banque de solidarité à une banque des PME avec des garanties (personnes garantes, projets).

La banque ne fonctionne pas sans garanties, même si celles-ci sont différentes de celles exigées par les autres banques (hypothèse H0d non vérifiée). Compte tenu de la nouveauté de cette pratique, H0d ne peut être vérifiée.

### **Test de l'hypothèse H0d**

<b>Hypothèse 0d</b>	Les critères virtuels employés par les institutions de financement de l'entrepreneuriat remplacent les garanties exigées par les banques commerciales.	Non vérifiée
---------------------	--	--------------

Cette pratique suggère de considérer que la BTS ne finance pas nécessairement les pauvres mais ceux ne présentant pas les garanties exigées par les autres banques (diplômés de l'enseignement supérieur, médecins, ingénieurs, ...). Ce résultat rejoint celui trouvé dans l'analyse descriptive de la base de données.

En effet, l'analyse descriptive de la base de données montre la présence d'un seul cas social et de deux handicapés (universitaires financés 2005-2006). On remarque aussi le nombre de célibataires (142) dépasse celui des mariés (103) avec deux cas de personnes divorcées. Ce résultat ne peut pas justifier l'adoption de ce critère à travers ces dimensions.

Réciproquement, l'examen des dossiers financés depuis la création de cette banque (1998) montre que la banque a seulement financé 443 projets appartenant à des personnes jugées des cas sociaux (dont 13 universitaires, sans compter les projets financés par des associations pour l'amélioration des conditions de vie des familles pauvres). Ceci montre que la banque ne finance pas nécessairement les démunis et les personnes défavorisées.

En outre, d'après les entretiens avec les banquiers, la BTS finance ceux qui ont plutôt une situation sociale favorisée (fonctions libérales et artisans) ou ceux qui bénéficient d'un appui social ou familial. La BTS (comme toutes les banques) veut être assurée du remboursement du crédit. La preuve c'est qu'elle demande aujourd'hui l'engagement d'une tierce personne qui offre une caution morale, une sorte de garantie matérielle sur son salaire pour accorder le crédit.

En revanche, la vérification de ce critère est difficile faute de données relatives aux dossiers refusés.

Pour cela, H4 "la catégorie socio-économique de l'entrepreneur jugée défavorisée par le banquier augmente sa chance d'être financé par la BTS", sera partiellement vérifiée (avec prudence).

### **Test de l'hypothèse H4**

<b>Hypothèse 4</b>	La catégorie socio-économique de l'entrepreneur jugée défavorisée par le banquier augmente sa chance d'être financé par la BTS.	Partiellement vérifiée
--------------------	---	------------------------

Ceci étant, la démarche de cette banque s'oriente vers les entrepreneurs avec une méthode de collecte des informations faiblement formalisée qui détermine les critères explicites et implicites qu'elle utilise dans son processus de sélection des projets de création.

L'apport de cette étude se situe au niveau de la prise en considération de la dimension de confiance en l'entrepreneur (ou de sa crédibilité) dans l'évaluation des projets de création par la BTS. La confiance est ainsi étudiée selon l'approche de la BTS.

Compte tenu de l'évolution de la BTS, on peut dire que les critères virtuels employés par la BTS et la confiance établie entre l'entrepreneur et son banquier ne peuvent pas remplacer les garanties matérielles exigées par les autres banques.

### **5.5. SYNTHÈSE DES RESULTATS**

Les visites répétées à la BTS amènent à avancer une réflexion sur le fonctionnement de la banque et les personnes chargées d'assurer son fonctionnement.

Cette idée permet de soulever la question du profil du banquier (âge et formation des différents cadres et banquiers rencontrés dans la BTS). Il est observé que la formation de ces cadres est de nature et de niveau différents.

Krieger (2001) indique que l'âge du banquier, son expérience, le nombre d'entretiens avec l'entrepreneur, le temps consacré à l'évaluation du dossier et le mode d'entrée de l'entrepreneur constituent des facteurs qui interviennent dans la décision de financer une proposition de crédit.

Le profil du banquier constitue une dimension importante de la stratégie de la banque. En fait, le banquier représente la seule interface entre l'entrepreneur et la banque.

Le rapport du conseil d'administration (2002) indique que la BTS organise des cycles de formation au profit de ses agents au sein des directions centrales et régionales. Ces actions participent à l'amélioration des compétences professionnelles du personnel (techniques bancaires, procédures de recouvrement et de contentieux, etc.) et de leur savoir faire.

Par ailleurs, les cadres de la BTS confirment que le métier du banquier les oblige à sentir le risque pour savoir le mesurer correctement. L'expérience du banquier constitue alors une dimension essentielle dans l'évaluation et la sélection des projets de création.

En outre, le banquier doit être aussi doté d'une capacité de jugement qui lui permet de pouvoir faire confiance (Krieger, 2001). Cet auteur indique qu'il existe un lien de confiance entre deux personnes si au moins l'une d'elles, celle qui accorde sa confiance a suffisamment confiance en elle-même, en son propre jugement pour assurer cette relation.

Désormais, plusieurs autres faits irrationnels de type "connaissance" sont remarqués pendant les entretiens menés auprès des banquiers et des entrepreneurs. Derrière ce processus d'évaluation à travers lequel le banquier se base sur son inspiration de confiance, il existe des relations qui ne se basent pas nécessairement sur ce critère.

Cette réalité n'est pas uniquement propre à la BTS (contexte tunisien). Le rapport établi par Innovitech (1999) explique que les institutions financières manquent de transparence quant à leurs critères et à leur mission. D'après les résultats de ce rapport, il subsiste une approche irrationnelle de type "coup de cœur" dans l'évaluation des projets de création par les institutions financières. Ce rapport met l'accent sur la perception d'une certaine subjectivité de la part des institutions financières dans le traitement des dossiers de crédits.

L'adoption de cette approche irrationnelle semble être légitime puisque la prise en compte des facteurs sociaux par ce type d'institutions est nécessaire dans son fonctionnement.

Le crédit peut alors être accordé non pas à cause d'un projet (viable) ou d'un profil (recherché) mais plutôt parce que l'entrepreneur bénéficie de l'appui d'un banquier ou d'un proche du banquier. Le réseau relationnel d'une personne peut être un pourvoyeur de ressources. Pour cela, les proches et les amis du banquier peuvent avoir une influence sur sa décision de financement.

Dans les autres cas, les premiers contacts qui s'établissent entre le banquier et l'entrepreneur sont importants. Ils sont généralement guidés par des entretiens afin qu'une relation de familiarité s'établisse entre l'entrepreneur et le banquier. Ces contacts conduisent le banquier à mieux comprendre le projet de l'entrepreneur, ses besoins, ses contraintes, et à réduire son indétermination à lui accorder le crédit.

Les résultats de cette recherche seront commentés dans la section suivante.

## **6. DISCUSSION DES RESULTATS**

Une des activités des banques est l'octroi des crédits en contre partie de garanties. Ces banques ont pour objectif de minimiser le risque et de rentabiliser leurs opérations.

Cependant, les nouvelles entreprises présentent un risque élevé pour ces banques car elles manquent d'informations pour établir un jugement.

Le seul moyen qui peut aider le banquier est le plan d'affaires et les informations fournies par l'entrepreneur. Toutefois, le plan d'affaires demeure une projection sommaire et souvent optimiste de l'activité créée. C'est pourquoi, le banquier se base sur des critères

plutôt virtuels (le capital relationnel, la formation acquise, la motivation, le potentiel du projet) pour établir son jugement.

Ces critères présentent des inégalités, tout comme l'accès au crédit (Servet, 2006). Pour cela, l'octroi des crédits à un entrepreneur peut présenter une opportunité pour lui ainsi que pour son banquier.

La BTS est créée pour partager avec les entrepreneurs le risque et la responsabilité de créer des emplois et des richesses. Elle partage le risque car elle le supporte puisqu'elle ne demande aucune garantie tangible ou matérielle.

La BTS a cherché à implanter le microcrédit solidaire avant de promouvoir des prêts individuels. Il est possible de s'interroger sur cette évolution. En fait, la clientèle n'est pas la même. Le microcrédit solidaire est accordé aux plus pauvres et aux personnes démunies. Les prêts individuels sont plutôt accordés à des fonctionnaires, des artisans et des salariés à petits revenus (Servet, 2006). Cet auteur indique que cette pratique est généralisée alors que la proportion de populations pauvres n'est pas la même dans tous les pays. La volonté et la disposition de l'Etat d'y répondre sont différentes.

L'Etat tunisien a adopté une politique publique et sociale mise en œuvre par la création de la BTS dans toutes les villes du pays. Cette banque a suivi l'expérience de l'institution phare du Bangladesh (la Grameen Bank) qui a favorisé le microcrédit solidaire. Servet (2006) explique que la technique derrière ce type de crédit, la microfinance, doit être analysée. Ainsi, il ne faut pas donner une vision uniquement fonctionnelle de la microfinance (la finance de proximité) mais saisir ses dimensions culturelles et politiques.

La logique de la BTS demande une exploration et une investigation. En fait, les questions suivantes ont été posées : Est-ce qu'on peut concevoir un système d'incitation à la création d'entreprises basé sur un risque partagé ? Comment est-il possible d'élargir l'offre de crédits au-delà des garanties personnelles qu'un emprunteur peut offrir ?

Ces questions ont soulevé une autre question : quels sont alors les véritables critères de financement de cette catégorie d'emprunteurs ?

La question a été reproduite sur le cas de la BTS pour s'interroger sur les véritables critères que la BTS adopte dans le financement des entrepreneurs et qui remplacent les garanties exigées par les établissements financiers traditionnels.

La BTS est une institution qui a une vocation spécifique, celle de financement des nouvelles entreprises. Notre recherche a contribué à identifier les critères employés par cette banque dans deux régions différentes : Sfax et La Manouba.

Cette étude comparative entre les deux villes découle de l'hypothèse que la microfinance peut être localement bénéfique pour une population et inefficace pour une autre (Servet, 2006). L'auteur ajoute que les résultats (négatifs, positifs ou neutres) d'un cas particulier ne sont pas généralisables à l'ensemble des dispositifs en oubliant les particularités et les contextes de chacun.

On a trouvé que les cadres de la BTS utilisent des critères explicites et implicites. Ce résultat est justifié par le fait que la décision est prise dans un environnement donné et en fonction des informations disponibles et du comportement du banquier.

Ainsi, les critères de financement utilisés par la BTS de Sfax sont la formation, le genre (femme), l'âge (31-40) (âge de référence : 20-30 ans), le potentiel du projet 2 (domaine de gestion, audit et consulting) (potentiel 1 de référence est celui de la médecine) et le secteur des services (secteur de référence). Le potentiel 4 (domaine informatique) est négativement corrélé avec le financement.

Les critères de financement utilisés par la BTS de La Manouba sont la formation, le genre (femme), l'âge (31-40) et le secteur d'activité (agriculture avec corrélation négative) (le secteur de référence est celui des services).

Une différence, quoi que minime, confirme l'hypothèse de l'influence de l'environnement. Pourtant, il s'agit de la même structure. Servet (2006) stipule que toute technique (la microfinance) doit être comprise en intégrant son environnement culturel.

On en déduit que la BTS adopte une stratégie ou une méthodologie institutionnelle spécifique dans chaque ville. Balenghien (1994) et Danthine (2002) confirment que les décisions de financement de l'entrepreneuriat sont liées à l'économie locale. Fayolle (2002) indique que le processus de création n'a de sens que dans un contexte déterminé. Il en va de même pour le processus de financement.

Dans la même ligne de pensée, Daval, Deschamps et Geindre (2002) confirment que l'entrepreneur ne peut pas être appréhendé de manière individuelle. Ces auteurs, en se référant à d'autres travaux, soulignent l'importance de l'insertion des acteurs dans les cadres culturel et institutionnel dans lesquels ils évoluent.

Aussi, Loup (2004) a montré, dans une étude, que le profil de l'entrepreneur varie selon les territoires et l'histoire du milieu, à savoir les dotations d'infrastructure, le niveau de compétences et de qualification de la main d'œuvre, les capitaux financiers et les services de la région.

Les écrits cités ci-dessus montrent que l'environnement influence les choix de l'entrepreneur. De même, l'environnement entendu comme système de contraintes (Kechidi, 1998) a un effet sur les critères de choix du financier.

Les résultats de cette recherche montrent que la BTS a commencé son travail en finançant des entreprises sans imposer des garanties matérielles. Ces dernières sont remplacées par des garanties immatérielles jugées suffisantes après étude des dossiers de crédit. La BTS se comporte comme une institution ou une banque de solidarité et de stimulation de l'entrepreneuriat.

En effet, les critères virtuels adoptés par cette banque se substituent aux garanties matérielles. Ces critères dépendent d'une mission nationale et d'une demande sociale et politique de l'Etat. On rappelle que la banque détient une grande part des fonds de l'Etat pour financer les nouvelles entreprises (54%).

Servet (2006) explique que la dépendance de l'Etat est une nécessité car la plus connue des organisations nationales de microcrédit ne peut survivre qu'avec les subventions publiques.

La BTS peut donc allouer des crédits en termes de solidarité en exigeant des garanties différentes des autres banques et en se contentant de critères virtuels.

Le premier critère est la formation de l'entrepreneur qui est considéré comme exclusif. Il est considéré comme le meilleur prédicteur du financement auprès de la BTS. Ce critère est important car il peut orienter le banquier sur la capacité et les aptitudes de l'entrepreneur à comprendre son activité, la gérer et par conséquent la réussir. Lasch et al (2004) expliquent que les entrepreneurs réussissent mieux en créant dans la même activité ou une activité proche de leur emploi ou de leur formation d'origine.

Jean Michel Jolly, cité par Neumann (2007), responsable des programmes socio-économiques au sein du Groupe Développement, reconnaît qu'*"il est très difficile de faire émerger une vraie classe d'entrepreneur, sauf, parfois, lorsque les projets sont portés par des gens qui bénéficient d'un savoir-faire particulier ou qui peuvent s'appuyer sur un réseau"*.

Le deuxième critère est le genre. En fait, la BTS favorise le financement des femmes. Cette logique est adoptée par la plupart des institutions de financement de l'entrepreneuriat (Servet, 2006).

La BTS considère que la femme est mieux formée et plus motivée par un projet personnel. Yunus (2006) stipule que la Grameen Bank est possédée par les pauvres (particulièrement et essentiellement les femmes) alors que les autres banques sont possédées par les riches (essentiellement les hommes). Enda considère que la femme rembourse mieux ses crédits.

Vincent (2005) précise que les programmes de microfinance montrent la sagesse des pauvres et particulièrement des femmes qui sont considérées comme d'excellents bénéficiaires et qui sont parfois meilleures que les autres emprunteurs (les hommes).

Cette attention particulière peut être expliquée par deux raisons. D'une part, la femme, tout comme l'homme, peut contribuer au développement économique et social d'un pays. Elle peut être, dans certains cas, plus solvable. Elle est plus responsable et plus coopérative. Elle assume mieux ses dettes. D'autre part, la femme entreprend des activités comme le petit élevage ou l'artisanat (Sfax) en se procurant des ressources indispensables pour survivre. Ces activités peuvent déjà être entreprises à la maison.

De plus, ce critère peut avoir un poids supérieur lors de la venue d'un événement : le mariage, la mort d'un époux, le divorce, l'épargne ou les activités féminines (écoles privées, crèches, association, artisanes...). Le financement des femmes semble être moins risqué. De plus, la femme, plus précisément la mère, vit plus dans une incertitude de sa perception (Guérin, 2000). Elle a probablement plus besoin du crédit.

Servet (2006) indique que cette question de genre est d'autant plus posée en microfinance qu'il est affirmé que celle-ci est exclusivement adressée aux femmes. Deux raisons sont avancées selon cet auteur. En fait, les femmes remboursent mieux que les hommes et exploitent plus les ressources de la microfinance au profit de la famille et des enfants. L'auteur affirme que cela ne veut pas dire que les femmes sont plus pauvres que les hommes mais leurs revenus sont inférieurs à ceux des hommes. Cela limite leurs capacités de gestion. Cette capacité varie selon le contexte. Pour cela, l'affirmation de la pauvreté de la femme n'a de sens, selon Servet, que si elle est accompagnée par des circonstances déterminées.

Le critère suivant utilisé par la BTS est l'âge des entrepreneurs. Cette banque préfère accorder des crédits à des jeunes.

On a montré, par ailleurs, à partir de la grille de critères, que l'âge est fréquemment employé par les institutions et organisations de financement de l'entrepreneuriat. C'est un critère important dans la mesure où ce type de structures cherche une population d'entrepreneurs jeune, courageuse, et motivée.

D'ailleurs, certains auteurs (Gartner, 1989 ; Bygrave et Hofer, 1991 ; Debourse et Pailot, 1996) considèrent ce critère comme une motivation à la création. Un jeune entrepreneur cherche dans la création d'une entreprise l'indépendance, l'autonomie, le pouvoir, le défi, et d'éviter le chômage, etc.

Boissin, Castagnos et Deschamps (2003) identifient certains facteurs de la création qui sont liés à l'âge de l'entrepreneur. Il s'agit de l'autonomie, l'indépendance, l'auto-emploi, la dynamique, le pouvoir, l'individualisme et l'exploitation d'un savoir acquis.

Le critère d'âge est important dans la stratégie d'Enda car les jeunes ont un rôle important dans le développement des sociétés dont ils ne sont pas seulement les destinataires mais aussi les acteurs potentiels. L'importance de ce critère se justifie pour le cas de la BTS qui réagit par rapport à une demande de crédits par une tranche jeune d'entrepreneurs.

Ceci étant pour les critères liés à l'entrepreneur. Fayolle (2004), il n'y a pas de bon projet en soi, ni de bon entrepreneur, mais un projet en cohérence avec les buts, les connaissances, les compétences, les expériences passées, les ressources et les relations de l'entrepreneur potentiel.

Ainsi, le projet constitue la seule garantie pour le banquier. C'est un élément objectif et c'est un indice significatif de sa rentabilité.

Les cadres de la BTS confirment que le potentiel d'un projet constitue un critère important dans la mesure où la banque est plus rassurée quand il s'agit d'un projet jouissant d'un potentiel de croissance et de survie. Sa mesure est difficile : quantitative et qualitative.

On a trouvé que la BTS de Sfax préfère financer des activités appartenant au domaine gestion, audit et consulting et au domaine médical et paramédical. Par contre, elle finance moins les activités appartenant au domaine de l'informatique.

Toutefois, la BTS de La Manouba n'accorde pas une importance particulière à ce critère.

Le dernier critère prédicteur de financement auprès de la BTS est le secteur d'activité. La BTS finance plus le secteur artisanal dans la ville de Sfax. Sa stratégie est différente dans la ville de La Manouba. Quoique cette ville soit rurale, le crédit à l'agriculture n'a pas été avantagé. *"En l'absence des politiques publiques, les régions rurales sont généralement*

*moins desservies par les établissements financiers car la distribution de crédit à l'agriculture ...en milieu rural y sont considérées comme plus coûteuses (...). Une opportunité pour le microcrédit s'est ouverte avec une insertion dans les communautés paysannes (...)"* (Servet, 2006). Cela signifie que malgré l'intérêt du microcrédit pour les zones rurales, certaines institutions n'accordent pas de crédits à l'agriculture.

Inversement, la Grameen Bank suit l'octroi de très petits crédits qui sont mobilisés pour l'agriculture, la coopération et les crédits ruraux (Yunus, 2003).

Ainsi, la stratégie de la BTS peut être expliquée par une volonté de promouvoir les secteurs délaissés et de minimiser au maximum le risque. La BTS évite apparemment de financer des projets qui mobilisent des ressources, des équipements ou des investissements lourds.

Ce choix peut être aussi justifié par l'évolution de la BTS d'une banque de microcrédits à une banque des PME octroyant des crédits individuels.

Pour répondre aux impératifs de ses frais, certains dispositifs de microfinance se tournent vers les fractions de clientèle les plus rentables (fonctionnaires, salariés à revenus réguliers, et artisans, etc.) au détriment des plus pauvres (qui habitent le plus souvent dans des milieux ruraux et qui sollicitent souvent des crédits d'agriculture).

La stratégie de la BTS d'évoluer d'une institution de microcrédit à une banque de crédits individuels est raisonnée.

Son intérêt vers les activités de l'artisanat se justifie. Le financement de ce secteur d'activité n'est pas difficile pour ce type d'institution. Il assure des revenus réguliers (artisans).

La logique institutionnelle de la BTS se base sur la minimisation du risque. Cette stratégie rejoint les pratiques de l'ADIE qui finance les artistes dans le cadre d'activités culturelles. Ce type d'activités n'est pas généralement financé par les banques commerciales.

On remarque aussi que la localisation géographique de l'entreprise n'est pas un critère prédictif du financement de la BTS. Cette banque accorde des crédits à des entrepreneurs quelle qu'en soit leur localisation. Cet avis est partagé par Servet (2006) qui considère que la localisation des organisations de microfinance ou leur intérêt pour des zones à faible revenu ne prouve pas qu'elles s'adressent aux familles les plus démunies du lieu. Seules des études très précises sont capables d'évaluer la coïncidence entre les populations locales pauvres et la clientèle effective d'un dispositif de microfinance.

La BTS contribue à créer une dynamique locale et sociale (épargne, emplois, productivité locale).

Blanc (2003) confirme que la production locale et le dynamisme des échanges de la région implante un développement local.

Les avantages de ce critère sont partagés par l'ADIE qui intervient le plus souvent dans des zones rurales et par conséquent agricoles. Ce critère est également adopté par la Grameen Bank et Enda qui financent des projets favorisant un développement local ou régional.

Blanc (2003) avance trois mobiles pour lesquels des monnaies sociales sont créées. Le premier mobile est la protection des espaces locaux contre la déterritorialisation des activités économiques afin de circonscrire les flux de monnaies sur un territoire et éviter la fuite des revenus.

Le second mobile suit la logique du premier et vise une dynamisation des échanges à l'intérieur d'un espace au profit des populations de cette région. Quand les transactions sont restreintes à des acteurs locaux, "le volume des transactions internes est donc mécaniquement accru". Cette substitution pourra encourager des emplois internes et une production locale. Ce dynamisme des échanges peut aussi être intensifié par le crédit d'accès facile ou même gratuit. "La confiance mutuelle construite socialement par l'organisation du dispositif lui-même étant une condition suffisante pour l'accès au crédit" (Blanc, 2003).

La transformation de la nature des échanges est le troisième mobile proposé par Blanc. Il s'agit de la transformation du statut des citoyens locaux et de la relation établie entre eux.

De ce point de vue, il est difficile d'imaginer que ce type de financement peut être indépendant des influences locales. Ces établissements se basent d'ailleurs sur des relations locales pour garantir la circulation bénéfique des flux locaux à l'intérieur de la ville. En effet, le banquier se base sur un certain nombre de contraintes et d'informations, le plus souvent locales pour établir un jugement. Le microcrédit consolide la localisation et le dynamisme des échanges de la région.

Servet (2006) compare l'implantation de ces banques dans les zones les plus rentables et leurs pratiques de sélection des clientèles aux phénomènes de pollution, d'industrialisation ou de taxation. On rappelle que la BTS est implantée dans le centre de chaque ville. Cet auteur confirme que les ressources locales doivent être mobilisées à travers la finance solidaire de proximité. La finance de proximité se base essentiellement sur le réseau de confiance détenu par les membres d'une localité (connus par leur situation sociale et géographique). En effet, les réseaux et les connaissances réduisent le risque et induisent un degré de confiance plus élevé. L'indétermination des banquiers est réduite. Ainsi, les

connaissances de proximité permettent, selon Servet, un stockage de l'information. Les critères virtuels deviennent plus réalistes. Douba (2005) ajoute que l'entrepreneuriat est un processus qui commence par satisfaire des besoins individuels et se termine par défendre et promouvoir des intérêts de proximité.

On peut donc critiquer le fonctionnement de la BTS. Celle-ci, contrairement à ses discours, ne prend pas en considération le critère de localisation géographique comme prédicteur du financement.

Concernant le critère relatif à la politique de l'Etat, il est précédemment expliqué que la BTS privilégie certaines zones à cause de certains principes directeurs adoptés par l'Etat. Il est également mentionné que l'Etat s'implique pour équilibrer la balance de la BTS et pour compenser son déficit. Il fixe le cadre légal à l'intérieur duquel la BTS intervient. L'intervention de l'Etat semble être légitime.

La BTS se trouve ainsi dans l'impossibilité de poursuivre des stratégies indépendantes. La contrainte se présente dans le fait que si la BTS est orientée par l'Etat, elle ne peut vraiment être la maîtresse de sa stratégie. Ce critère, bien qu'il ne soit clairement annoncé dans la méthodologie de la BTS, est adopté par cette banque.

Benarous (2004) indique que la BTS est la première organisation à avoir cette double mission économique et sociale. L'auteur ajoute que le rôle de la BTS peut être impossible pour une autre banque si elle n'est pas protégée par l'Etat et assurée par son soutien. En fait, c'est l'Etat qui protège ce type d'institutions qui mène des relations non garanties avec les bénéficiaires des crédits.

Cependant, si la présence de la politique dans le fonctionnement de la banque ne peut être évitable, la banque devrait au mieux concilier sa politique et celle de l'Etat. Elle devrait aussi concilier ses objectifs économiques et sa vocation sociale. Elle devrait alors développer des politiques intégrées mais qui reflètent des objectifs spécifiques pour chacune des missions qui lui sont attribuées. Autrement dit, l'octroi des crédits par la BTS exige un alignement entre la stratégie de l'Etat, la stratégie de la banque et la stratégie de l'entrepreneur.

Les résultats montrent que la stratégie de la BTS est différente de celle de l'Etat. Sa mission de solidarité de financer les nouvelles entreprises est à l'abri des influences politiciennes.

C'est vrai qu'elle présente une pratique de solidarité en relation avec la puissance publique mais sa stratégie de réussir cette expérience n'est pas influencée par l'Etat. On peut dire qu'elle est en partenariat avec l'Etat pour partager la responsabilité et le risque.

Servet (2006) explique que les institutions financières qui fonctionnent comme les guichets des politiques publiques (intermédiation financière) ont échoué (excès de liquidité). La mission de ces établissements est d'assurer l'équilibre des ressources et des emplois de capitaux.

La stratégie de la BTS est ainsi justifiée. Son succès s'inscrit dans cette absence de liens entre la banque et l'Etat. Celui-ci intervient uniquement pour mettre un cadre institutionnel à cette banque.

On peut donc déduire que le succès de la BTS revient à son cadre institutionnel commandé par l'Etat. La BTS est parvenue, à son démarrage, à financer des crédits sans garanties grâce à un équilibre renforcé par l'Etat.

En revanche, l'Etat exerce des pressions sur la BTS qui la conduit à s'intéresser davantage à une population plus rentable (artisans, fonctions libérales). Ce comportement est déjà adopté par les institutions de microfinance. Servet (2006) note que les pressions exercées par l'Etat conduisent à s'adresser davantage à une population plus rentable au détriment d'un objectif de lutte contre l'exclusion financière qui les éloigne de leur finalité première et de leur originalité de combattre l'exclusion sociale à travers une lutte contre l'exclusion financière. Neumann (2007) préconise qu'il ne faut pas croire que le microcrédit s'adresse aux plus pauvres. Dans son article, Eveline Baumann qui est une chercheuse en socio économie regrette que *"le système est un peu biaisé. Les bénéficiaires sont surtout choisis de manière à valoriser l'expérience, et ce ne sont jamais les plus démunis"*.

Ces avis rejoignent le résultat trouvé et tendent à le confirmer. La banque ne finance pas nécessairement une population appartenant à une classe socio-économique défavorisée.

En fait, la BTS a changé progressivement de cible. Elle ne sert pas vraiment les pauvres et les plus nécessiteux comme le dictent les principes de la microfinance. Cette banque cherche une nouvelle clientèle (fonctionnaires et salariés) pour assurer rentabilité et remboursement.

Actuellement, la BTS exige une garantie. Elle réussit à allouer des crédits en termes de solidarité en se contentant de critères virtuels mais en se basant sur l'engagement de personnes qui offrent une caution morale, une sorte de garantie matérielle sur leur salaire pour accorder le crédit.

Cette remarque laisse suggérer qu'on ne peut pas concevoir un système d'incitation à la création d'entreprises basé sur un risque partagé. Ce qui explique l'indépendance de la stratégie de la BTS de celle de l'Etat. En effet, l'évolution de l'offre de la BTS (à donner des crédits individuels au lieu des microcrédits) s'inscrit aussi dans cette logique. Celle-ci conduit la banque à s'orienter vers "une logique clientéliste" (Servet, 2006) d'affectation des crédits (régionale ou familiale) et dérive son fonctionnement. Ce facteur sera déterminant dans la stratégie de sélection des projets de création de la BTS. Ces pratiques sont déjà déduites des entretiens effectués auprès des banquiers et des entrepreneurs dans l'étude qualitative.

De plus, ces pratiques réduisent l'indétermination du banquier et son hésitation. Cette idée est justifiée par le taux élevé de recouvrement et de remboursement des crédits. En fait, les entrepreneurs, en s'adressant à la BTS, subissent une pression qui les oblige à rembourser. Cette pression est inspirée de l'Etat. Elle est appuyée par des forces locales ou morales notamment par une délation publique (Servet, 2006).

Ferraton et Vallat (2004) considèrent que l'intervention étatique est une nécessité. Ces auteurs pensent que le fonctionnement des organismes d'accompagnement et de financement nécessite des subventions publiques. Beroff et Prébois (2001) jugent que puisque ces institutions favorisent des liens sociaux, elles effectuent une mission d'intérêt public en permettant à ces populations de se développer. Ces auteurs réclament la contribution de l'Etat pour la mise en place d'un fonds national qui assure des liens sociaux aux cotés de ceux du rendement financier.

Désormais, Servet (2006) a un autre avis. Cet auteur ne voit pas l'utilité d'impliquer l'Etat dans les dispositifs de ce type d'institutions. Il considère que l'Etat devrait se limiter à la constitution des fonds de ces institutions. Il confirme que ces pratiques accentuent le risque de non remboursement étant donné que les relations seront basées sur l'échange réciproque des services (logique clientéliste).

Aussi, Blanc (2003) suggère de maintenir les institutions publiques à distance des organismes de la finance solidaire. Selon cet auteur, la logique d'aide aux plus défavorisés et l'absence de rapports d'autorité ne peuvent aller de pair avec les pratiques politiques conventionnelles étatiques.

En définitive, on déduit que la BTS favorise au moins une insertion bancaire et sociale d'une nouvelle clientèle. Réciproquement, Danthine (2002), Algan et Cahuc (2007) jugent qu'il est intéressant que l'Etat intervienne pour définir la mission générale de la banque.

Autrement dit, l'intervention de l'Etat est indispensable mais ne devrait pas être accablante. Elle ne doit pas porter atteinte aux spécificités de la banque.

La BTS reste l'outil de mise en œuvre de la stratégie de l'Etat mais la séparation de sa stratégie de celle de l'Etat est tout à fait justifiée. Son fonctionnement devient plus équilibré en espérant que l'environnement institutionnel soit plus favorable.

L'Etat intervient donc uniquement pour bonifier les crédits de la banque comme le suggère Servet (2006). L'auteur ajoute que l'Etat peut réduire l'incertitude des banquiers. La BTS adopte une logique qui se base sur une gestion de l'intervention de l'Etat. La BTS adopte alors l'approche selon laquelle "la puissance publique chassée par la porte reviendrait par la fenêtre" (Servet, 2006).

Concernant la création d'emplois, on a remarqué que ce critère est annoncé dans les discours des cadres mais n'est pas identifié dans la base de données. Le manque d'informations pour les dossiers rejetés ne permet pas de vérifier statistiquement ce critère. Pour cela, on a procédé à une analyse descriptive de ce critère. On a trouvé que la BTS utilise seulement ce critère dans la ville de Sfax. Certains cadres considèrent que la création de plusieurs emplois peut constituer une charge pour l'entrepreneur. C'est pourquoi, le banquier accepte de financer des projets qui ne favorisent pas forcément la création d'emplois. Néanmoins, on considère que ce critère renforce la mission de solidarité économique, sociale et locale de la banque.

La confiance en l'entrepreneur et en son projet est un critère déterminant dans l'établissement d'une relation de coopération entre l'entrepreneur et le banquier. Ce critère remplace les garanties matérielles exigées par les autres établissements financiers traditionnels. En employant ce critère, le banquier sera assuré au moins du remboursement du crédit en cas d'échec de la nouvelle entreprise.

Par ailleurs, on a trouvé que ce critère ne peut pas être uniquement appréhendé à partir de sa dimension morale et subjective. Krieger (2001) considère que ce résultat est un avertissement aux recherches qui réduisent la confiance à sa dimension subjective. Ces recherches occultent une dimension objective essentielle de la confiance.

La BTS adopte ce critère en se référant à ses deux dimensions objective et subjective. L'utilisation de ce critère s'inscrit dans sa logique de solidarité. L'essentiel est de savoir que la dimension de confiance est nécessaire dans le fonctionnement de la BTS.

L'analyse de la confiance conduit à conclure que la BTS se réfère plus aux éléments du plan d'affaire qui sont plus objectifs (formation, compétences, savoir, savoir-faire, diplôme...). Ce résultat a été déduit à partir du nombre de questions adressées à l'entrepreneur et qui forment la dimension technique de la confiance. Krieger (2001) a trouvé aussi que la dimension technique constitue la principale composante du jugement de la confiance (62% contre 10% accordé à la nature de ses intentions).

Algan et Cahuc (2007) et Servet (2006) mentionnent qu'il est difficile de traiter les questions relatives au financement des nouvelles entreprises sans aborder la dimension de confiance et spécifier les diverses formes de confiance mobilisées par les dispositifs de microfinance. Il est donc indispensable de relire leur fonctionnement interne et le type de relations entretenues avec leur environnement (les entrepreneurs).

Toutefois, cette dimension ne peut être que totale ou nulle. Si elle varie par degrés cela implique une incertitude d'intensité variable (Gambetta, 1988). La même conclusion a été déduite dans le cas de la BTS. Les cadres de la banque accordent leur confiance sur un ensemble d'informations déterminé. Leur expérience les aide à établir un jugement. La confiance ne peut donc être définitive, mais certains événements peuvent la renforcer ou la détruire. On pense que ceci peut être la raison pour laquelle la confiance est plus accordée à la femme.

Servet (2006) ajoute que les pratiques financières les plus efficaces sont celles où la confiance supposée induite par la proximité est forte et par conséquent le degré d'information important. Cette idée vient conforter notre avis concernant l'importance du critère localisation géographique. La confiance établie entre l'entrepreneur et le banquier ne relève pas de rapports interpersonnels mais s'inscrit dans une relation de groupe. Elle est donc partagée comme le risque.

Lasch et al (2004) stipulent que l'étudiant implante généralement son projet à proximité de son domicile ou de son dernier établissement de formation. La connaissance du contexte local permet ainsi de réduire l'incertitude des créateurs. Cette proximité rassure certainement le banquier et lui procure la confiance nécessaire pour accorder un prêt.

Cependant, on pense que l'objectif de proximité est atteint par l'implantation d'une BTS dans chaque ville. La logique institutionnelle de la BTS, basée sur la proximité, est donc justifiée. Les liens de confiance peuvent impliquer des rapports entre un nombre plus ou moins élevé de personnes ou être seulement définis par des positions institutionnelles

(Servet, 2006). Cet auteur confirme une différence entre les liens de confiance basés sur la socialité de la famille, du voisinage et du travail et ceux s'appuyant sur des positions institutionnelles.

On conclut que la BTS s'appuie sur les liens de socialité et ceux établis sur des positions institutionnelles pour accorder sa confiance. La BTS considère que les rapports de socialité (famille, voisinage, réseau, amis, clan) servent comme des appuis de référence aux liens institutionnels. Les cadres de la BTS s'inspirent de ces rapports et les intègrent implicitement dans leur décision de financement.

Cette pratique induit un changement de dimension de la confiance qui reste attachée au contexte. En effet, on déduit une interaction (action et réaction) entre les rapports institutionnels et les rapports de confiance établis sur la socialité de la personne dans un contexte. Ces rapports favorisent la capitalisation sociale des personnes et des relations qui obligent au remboursement. On pense que la stratégie de l'Etat d'implanter une BTS dans chaque ville est légitime. La BTS en tant que structure régionale devient un élément approprié.

En effet, certains parents ou amis se portent implicitement comme des garants. Ce sont des garants virtuels basés sur la connaissance et le réseau social. La stratégie de la BTS est caractérisée par Servet (2006) d'approche clientéliste. L'auteur confirme que les dispositifs de microfinance mettent en avant les relations de solidarité. L'approche de la BTS basée sur cette valeur donne plus de sens à sa logique institutionnelle.

Compte tenu de ce résultat, la BTS ne finance pas une population tout à fait pauvre. Ce problème est soulevé dans plusieurs études ce qui a mis en cause la définition même de la pauvreté. C'est pourquoi l'hypothèse relative à ce critère a été partiellement confirmée.

MIDE (microcrédit pour le développement) est une institution active au Pérou depuis 1994. Une étude sur le type de populations financées montre des proportions inégales entre les différentes catégories des pauvres. Ce résultat montre que la microfinance n'atteint pas principalement la population pauvre. En revanche, Servet (2006) précise que ce résultat ne remet pas en cause la justification de l'intervention de la microfinance. Elle manifeste seulement une limite de ses impacts. L'auteur ajoute que ce résultat participe à corroborer de nombreuses études.

En réalité, la BTS a évolué d'une banque de solidarité à une banque des PME sans garanties. Aujourd'hui, la BTS accorde des crédits en exigeant des garanties. Elle ne

partage pas vraiment le risque avec l'entrepreneur. Cette pratique rejoint l'hypothèse selon laquelle la BTS ne finance pas nécessairement les pauvres d'origine socio-économique défavorable.

L'essentiel de ces conclusions montre que la logique institutionnelle de la BTS est réfléchie. L'évolution de la BTS à accorder des crédits individuels au profit des PME à la place des microcrédits explique son progrès et son succès. Celui-ci s'explique aussi par l'accroissement de la demande des entrepreneurs à solliciter les services de cette banque. En fait, les entrepreneurs sont demandeurs de crédits de montants croissants.

Il est alors possible de montrer que la microfinance peut avoir un impact positif sur l'accroissement des revenus et le bien être des populations. Cependant, les résultats obtenus sont propres à deux régions différentes. La spécification du contexte et de la population étudiée conduit à tirer des conclusions spécifiques. On rappelle que la population étudiée dans cette recherche est celle des diplômés de l'enseignement supérieur.

L'apport de ce travail consiste à évaluer le fonctionnement d'une institution de microfinance. Celle-ci est une institution modèle en Tunisie "La BTS" qui intervient pour financer des projets de création rentables. Pour effectuer ce travail, nous avons procédé à l'identification des critères de sélection des projets de création à partir de l'analyse des dossiers de crédits.

Au-delà des méthodes d'évaluation des dossiers de crédits, les institutions de microfinance doivent être étudiées de point de vue effets et impacts. Seules ces évaluations permettent de comprendre les raisons des échecs et des réussites (Servet, 2006). Cet auteur mentionne que les duplications de ces exemples doivent se faire avec précaution. Ces évaluations permettent d'accroître la performance de ces institutions et d'éliminer certains profiteurs de la microfinance. Neumann (2007) indique que cette forme de prêt touche un public restreint.

En conclusion, les résultats de la recherche permettent de détailler et clarifier notre modèle de recherche. Celui-ci montre l'influence de chaque critère dans l'explication d'une décision de financer une nouvelle entreprise. Le sens de l'influence est déterminé par les signes - ou +.

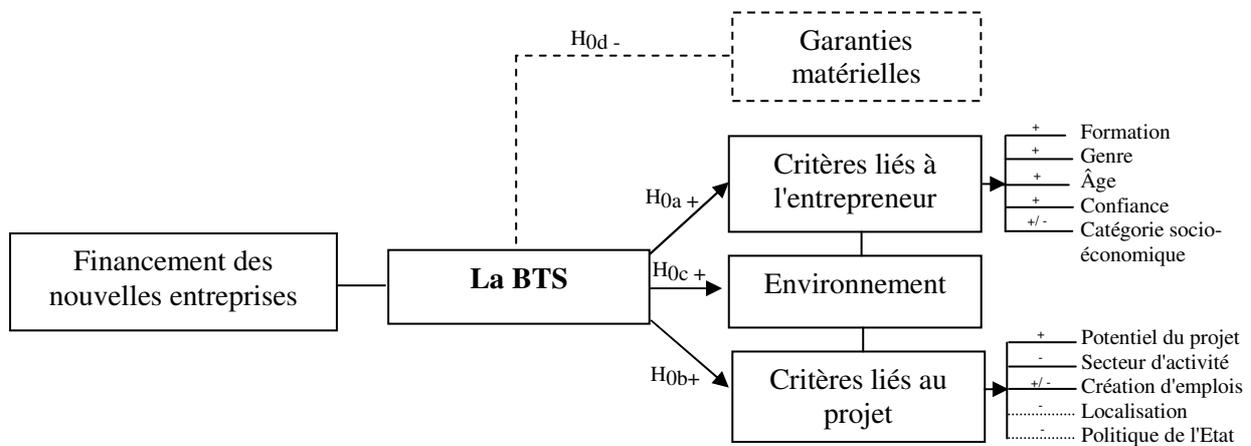
Les signes +/- présentent une relation partiellement vérifiée. La catégorie socio-économique et la création d'emplois influencent partiellement une décision de financer une

nouvelle entreprise. Ce résultat peut être dû au manque d'informations dans la base de données.

Les flèches en pointillé représentent une absence d'influence significative. L'influence des critères relatifs à la localisation géographique et à la politique de l'Etat sur la décision de financer une nouvelle entreprise par la BTS n'est pas significative.

Le nouveau cadre d'analyse est le suivant :

### Nouveau cadre de financement auprès de la BTS



Le cadre d'analyse ci-dessus montre qu'une décision de financement est conjointement expliquée par des critères liés à l'entrepreneur et ceux relatifs au projet de création. Nous avons trouvé aussi que cette décision est influencée par l'environnement là où elle est prise.

Il importe de savoir aussi qu'une décision de financer une nouvelle entreprise ne s'effectue pas uniquement sur la base de critères économiques et quantitatifs mais également sur la base de critères sociaux (la confiance technique et morale, la catégorie socio-économique, le potentiel du projet...). Cette décision est incertaine car la nouvelle entreprise n'est pas encore existante.

Contrairement à ce qui est prévu, la BTS se base, en plus des critères virtuels, sur des garanties pour accorder ses crédits. Ceci montre que les critères virtuels ne remplacent pas nécessairement les garanties matérielles. Nous avons schématisé en pointillé cette relation car elle présente une nouvelle dimension de la stratégie de la BTS.

Il apparaît ainsi que la confiance en l'entrepreneur est un critère essentiel de la stratégie de la BTS. En fait, la banque se base toujours sur des relations sociales pour accorder le crédit. Elle exige l'engagement d'une personne qui offre une caution morale, une sorte de garantie matérielle sur son salaire.

Examinons à présent les différentes contributions empiriques et managériales de cette recherche ainsi que ses limites et les perspectives ouvertes par cette recherche.

## **CONCLUSION GENERALE**

Dans cette recherche, on a essayé d'évaluer le fonctionnement de la BTS en tant qu'institution d'incitation et de financement à la création d'entreprises. Cela permet de tirer des conclusions sur le plan conceptuel, empirique et pratique.

### **1. CONTRIBUTIONS CONCEPTUELLES**

Cette recherche s'inscrit dans le domaine de l'entrepreneuriat. Elle a pour objectif l'identification des critères de financement employés par les structures de financement de l'entrepreneuriat.

Pour atteindre cet objectif, on a examiné les différentes approches de l'entrepreneuriat. On s'est situé par rapport à l'approche de la création d'entreprises basée sur les incitations institutionnelles. Ce positionnement a favorisé l'examen d'une revue de littérature sur les problèmes de financement et les différentes solutions mobilisées pour la résolution de ces problèmes.

Ce travail a nécessité un enrichissement de la revue de la littérature relative à la microfinance et le rôle de cette procédure dans le financement des nouvelles entreprises.

En complément de la littérature examinée, la décision de financer une nouvelle entreprise a été ensuite examinée à la lumière des différentes théories économiques et de la théorie de décision.

A la lumière des recherches menées dans le domaine de l'entrepreneuriat, les composantes d'une décision de financement d'une nouvelle entreprise sont dérivées du cadre d'analyse des nouvelles entreprises (Cooper, 1993) et des composantes de la démarche de création (Bruyat, 1993 ; 2001). En effet, les dimensions de la démarche de création se présentent comme des repères au financier pour prendre sa décision et établir un jugement.

On a ensuite essayé d'identifier les critères de financement des nouvelles entreprises. Ces critères sont différents de ceux pratiqués par les banques commerciales. Les institutions de financement de l'entrepreneuriat adoptent des approches différentes qui ne sont pas nécessairement basées sur les garanties matérielles.

Le résultat de cette revue est un cadre conceptuel de financement des nouvelles entreprises. Ce cadre est modélisé à partir des éléments qui peuvent influencer et expliquer la décision de financement qui montre une relation entre les critères liés à l'entrepreneur, ceux qui sont liés au projet et ceux qui relèvent de l'environnement. La littérature montre un consensus qui se dégage au niveau des critères adoptés par ces institutions (grille de critères).

Les critères liés à l'entrepreneur sont le genre, l'âge, la formation, la confiance et la catégorie socio-économique. Les critères liés au projet sont le potentiel du projet, la localisation géographique de l'activité, la création d'emplois, le secteur d'activité et la politique de l'Etat.

En fait, la connaissance des dispositifs de la microfinance ainsi que la répartition de sa clientèle selon le sexe, l'âge, leur degré d'éducation ou de scolarisation, tout comme l'évolution de ces données sont des éléments précieux pour tous les dispositifs affichant comme objectif "la lutte contre la pauvreté" (Servet, 2006). L'identification des critères constitue un élément essentiel d'évaluation d'une institution de microfinance. Ces critères identifiés à partir de la littérature ont été testés sur le cas de la BTS.

Cette recherche a permis de générer des hypothèses relatives à ces critères pour une meilleure explication du financement des nouvelles entreprises. Certaines hypothèses ont été simplement formulées sans être totalement vérifiées. En fait, certaines données relatives aux dossiers rejetés ne sont pas disponibles (création d'emplois et catégorie socio-économique).

En outre, on a identifié le principal critère de financer une nouvelle entreprise. Il s'agit de la confiance établie entre l'entrepreneur et son banquier. Ce critère est une dimension propre à toute relation financière (Ndjanyou, 2001 ; Algan et Cahuc, 2007), particulièrement quand il s'agit d'échanges qui ne sont pas basés sur de vraies garanties. Cette dimension a été définie dans les travaux de Chollet (2002), Servet (2006) et Krieger (2007). Dans la lignée des travaux de ces auteurs, on a redéfini et approfondi cette notion. On a retenu les deux dimensions de la confiance : morale et technique. On a trouvé que cette dimension est aussi institutionnelle et contextuelle.

Ce travail de recherche a permis aussi de proposer une opérationnalisation du concept de confiance telle qu'elle est abordée dans la littérature et appréhendée par les cadres de la BTS. Cette contribution conceptuelle est liée à l'examen des composants de la confiance en l'entrepreneur.

## **2. CONTRIBUTIONS EMPIRIQUES**

Les hypothèses formulées ont fait l'objet d'un test empirique sur le cas de la BTS.

Les résultats de cette recherche permettent de conclure que les critères liés à l'entrepreneur sont clairement prépondérants parmi les critères d'évaluation et de financement des nouvelles entreprises.

Ces critères sont respectivement la formation, le genre, l'âge, la confiance et la catégorie socio-économique.

Les critères liés au projet sont moins importants. Il s'agit respectivement du potentiel d'activité et du secteur d'activité.

Par ailleurs, on a pu mettre en évidence l'influence de l'environnement sur le financement des nouvelles entreprises. Ce résultat est déduit à partir du test des hypothèses dans deux régions différentes.

Les critères de la BTS sont différemment adoptés dans les deux villes. Cependant, il existe un consensus entre les deux stratégies régionales de la banque. La BTS a une logique institutionnelle définie par les différents critères virtuels qu'elle adopte, particulièrement les critères liés à l'entrepreneur.

On a également mis en évidence les ingrédients de la confiance qui ne peut être appréhendée à travers sa seule dimension morale mais aussi et surtout technique basée sur les capacités, le savoir-faire, le diplôme et les connaissances de l'entrepreneur. Un autre ingrédient est ajouté. Il s'agit d'une dimension institutionnelle et contextuelle.

En effet, on a remarqué que les cadres de la BTS accordent leur confiance en se référant au cadre institutionnel de la banque (rapports, influence, pouvoir, etc.). Autrement dit, il y a une sorte d'interaction entre les rapports institutionnels et les rapports de confiance établis sur les dimensions morale et technique. Cela peut se caractériser par une protection institutionnalisée (Servet, 2006).

Une autre contribution empirique est liée à la proposition d'une fiche d'évaluation qui permet au banquier d'avoir des informations moins informelles. Cette fiche comprend les questions adressées aux entrepreneurs pendant leurs entretiens avec les banquiers.

En outre, le sujet choisi conduit à examiner la documentation juridique de la banque pour être confrontée aux discours sociaux des banquiers. Cela a permis d'identifier les critères implicites et explicites de financement auprès de la BTS.

Les critères sont ensuite opérationnalisés et confrontés à leur tour aux critères adoptées dans les différentes pratiques des institutions de financement de l'entrepreneuriat.

Le test des hypothèses relatives à ces critères a mis en évidence un lien clair entre la formation, le genre, l'âge, la confiance et la décision du financement et une relation faible entre la catégorie socio-économique et la décision de financer une nouvelle entreprise. Il semble que la BTS rejoint les autres institutions de financement de l'entrepreneuriat dans le

fait qu'elle ne finance pas nécessairement les pauvres (les diplômés de l'enseignement supérieur).

Outre ces résultats, les critères liés au projet sont moins importants dans le financement des nouvelles entreprises. Ces critères sont le potentiel du projet et le secteur d'activité. Cependant, il existe une corrélation négative entre le secteur d'agriculture (La Manouba) et le domaine d'informatique (Sfax) et le financement d'une nouvelle entreprise.

Par ailleurs, on a pu mettre en évidence l'absence d'influence significative de la localisation géographique ou d'une corrélation positive avec les programmes de l'Etat sur le financement auprès de la BTS. De même, le critère création d'emplois est partiellement vérifié pour la ville de Sfax.

Il apparaît, aussi, que la BTS a évolué dans son fonctionnement pour passer d'une banque de microcrédits solidaires (octroyés par des associations) à une banque des crédits individuels garantis (octroyés à des PME et des fonctionnaires pas nécessairement pauvres). Ce succès est justifié par le taux de recouvrement qui atteint, ces dernières années, les 100%.

On a également trouvé que la BTS ne demande aucune garantie (à son démarrage) en contrepartie de l'accord d'un crédit. Aujourd'hui, la BTS exige, désormais, l'engagement d'une personne qui offre une caution morale, une sorte de garantie matérielle sur son salaire pour accorder le crédit. La BTS est en train de dévier de son rôle en tant que banque spéciale de financement des entrepreneurs. Aujourd'hui, la BTS finance des porteurs de projets rentables.

Enfin, on peut dire que la BTS a une logique institutionnelle spécifique globalement uniforme dans les deux villes.

### **3. CONTRIBUTIONS PRATIQUES**

Les critères adoptés dans le cadre de cette recherche, particulièrement les caractéristiques des entrepreneurs, permettent de situer la BTS dans son cadre et de donner aux entrepreneurs une idée précise des solutions aux problèmes de financement des projets de création.

Cela permet de sensibiliser les porteurs de projets aux critères de financement de la BTS et aux services offerts par cette structure dans le cadre de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

Une telle connaissance de ces critères est utile aux porteurs de projets qui souhaitent développer une idée mais qui ne possèdent pas les ressources nécessaires à son développement.

Il est aussi à remarquer que les entrepreneurs qui sollicitent les services de la BTS doivent être informés qu'au-delà des potentialités qu'ils présentent à travers leurs idées innovantes, c'est eux même qui vont être jugés.

Les entrepreneurs doivent aussi savoir que la BTS a progressé dans son fonctionnement pour promouvoir aujourd'hui des crédits individuels importants garantis par une tierce personne. En effet, cette réalité est une conséquence confirmée par certains auteurs. Servet (2006) indique que l'étude de l'impact d'un dispositif de microfinance montre que la proportion des populations moins pauvres augmente avec l'évolution du programme.

En outre, l'évaluation de ces actions est utile pour l'Etat et pour tous ceux qui ont contribué à la création de cette banque en tant que première institution de microfinance et de promotion de l'entrepreneuriat en Tunisie.

A ce niveau, l'Etat peut intervenir pour conforter les actions de la BTS en gérant ses relations ou bonifiant ses crédits (Krieger, 2001 ; Servet, 2006). Cela permet de développer les relations de la banque et donner un sens plus institutionnalisé à la dimension de confiance. La BTS évolue vers un cadre institutionnel plus favorable.

D'autre part, la fiche d'évaluation, déduite à partir des différentes questions adressées à l'entrepreneur, permet éventuellement au banquier d'avoir des informations moins informelles. Elle peut être éventuellement adaptée à la pratique des cadres de la BTS.

Cette fiche n'est pas suffisante. La confiance reste toujours une dimension implicite qui se base sur la relation directe et les entretiens avec le banquier. Elle ne peut pas donc être uniforme. Pour cela, le profil du banquier intervient dans le processus de financement des projets de création. Ce banquier est la seule interface entre l'entrepreneur et la banque. On propose alors de multiplier les interfaces et les facettes de la banque pour établir un meilleur jugement. Ces acteurs sont tous les deux responsables de la création des emplois et des richesses.

Reste à savoir, dans une prochaine étude, les conséquences de la mise en œuvre d'une telle expérience (la BTS) sur le pays. Neumann (2007) avertit qu'il ne faut pas croire que la microfinance est capable de sortir tout un pays de la pauvreté. Servet (2006) ajoute que "*le*

*Bangladesh est le pays du monde dans lequel le microcrédit est le plus développé. Pour autant, il n'a aucun effet sensible sur le niveau de pauvreté dans le pays".*

Après avoir présenté les contributions conceptuelles et managériales de ce travail, certaines limites sont indiquées dans la section suivante.

#### **4. LIMITES ET PERSPECTIVES**

Tout travail présente des limites de réalisation, d'opérationnalisation des variables ou de choix de méthodes.

On note une première limite qui est liée au mode de collecte de données. Ce mode a été choisi pour résoudre les problèmes liés à l'exploration des pratiques réelles de la banque. Toutefois, cette solution a créé un autre problème relatif au manque de données des dossiers rejetés pour certains critères. On a souhaité recueillir ces données auprès des entrepreneurs non financés (par questionnaire), mais cette opération n'est pas possible. En fait, on ne pouvait pas accéder aux coordonnées des entrepreneurs non financés.

Une autre limite est liée à l'opérationnalisation de certaines variables ou critères de financement. En fait, les critères doivent être interprétés comme des éléments opératoires spécifiques à la BTS.

Ce choix revient au caractère abductif de la recherche. Celle-ci est réalisée à partir d'une consultation de la littérature, d'une étude exploratoire effectuée sur la base de dossiers déposés auprès de la BTS et des entretiens auprès des banquiers. Un biais ou une relation peut paraître entre certains critères.

Les résultats de cette recherche sont limités à la population des diplômés de l'enseignement supérieur. Les résultats obtenus sont difficilement extensibles à une autre population d'une région donnée.

Pour cela, cette recherche peut être répliquée sur d'autres régions ou populations. Cela nous permet de positionner le fonctionnement de la BTS par rapport à d'autres contextes et d'autres populations. D'autres recherches peuvent alors être réalisées :

- Il serait intéressant de répliquer cette recherche sur d'autres échantillons. Une étude similaire peut être réalisée sur les autres catégories d'entrepreneurs financées auprès de la BTS. Ce travail ne nécessite pas le recueil de nouveaux fichiers étant donné qu'on détient déjà toute la base de données. Cette recherche donne probablement des résultats différents. Ce travail est intéressant car il permet d'identifier l'approche globale de la BTS.

- Certains critères peuvent être mieux opérationnalisés et vérifiés par questionnaire auprès d'un échantillon des entrepreneurs financés et "non financés" auprès de cette banque. Cette étape a été envisagée dans le cadre de cette recherche, mais sa mise en œuvre est impossible en raison de l'absence des données relatives aux entrepreneurs non financés. Il y a ceux qui ont abandonné leur projet et ceux qui ont probablement démarré leurs activités malgré le refus de leurs crédits auprès de la BTS.

- Cette dernière perspective amène à évaluer l'impact de l'intervention de la BTS. Il s'agit de comparer les résultats des démarches de création des nouvelles entreprises, entre celles qui sont financées par la BTS et celles qui ne le sont pas (c'est-à-dire celles qui n'ont pas sollicité les services de cette banque).

- Il est aussi intéressant d'examiner la relation entre le financement et la performance des entreprises financées par la BTS.

On espère enfin que les résultats de cette recherche sont susceptibles de faire progresser les recherches sur les dimensions étudiées. D'ailleurs, ce travail constitue la première thèse effectuée sur le cas de la BTS.

## **5. CONCLUSION**

La BTS est une institution de financement et d'aide à la création d'entreprises. Elle agit dans la proximité car elle est installée dans toutes les villes de Tunisie.

Cette institution a été créée par l'Etat pour financer des porteurs de projets et lutter contre le chômage. Réciproquement, la BTS ne trouve son équilibre et son efficacité qu'à travers un cadre institutionnel et un soutien financier de la part de l'Etat.

En fait, la BTS subit la pression de l'Etat qui l'oblige à rentabiliser ses activités. Cette pression oblige la BTS à s'intéresser davantage à une clientèle plus rassurante (artisans et fonctions libérales).

De nos jours, la BTS détecte de nouveaux besoins qui transforment progressivement sa mission originelle. Elle est aujourd'hui plus intéressée par l'octroi de crédits individuels garantis par l'engagement d'une personne qui offre une caution morale pour accorder le crédit. La BTS est en train de se spécialiser.

La banque se trouve donc dans l'obligation de trouver un consensus entre son équilibre financier et sa mission sociale et solidaire. Cet équilibre se base sur des critères spécifiques de financement. Ces critères sont liés à l'entrepreneur et à son projet. Cependant, les critères liés à l'entrepreneur sont plus importants que ceux liés au projet dans une décision

de financer un entrepreneur. En outre, l'environnement exerce une influence sur le choix de ces critères par la banque.

A l'égard de ces conclusions, on espère avoir pu cerner le problème de financement des entrepreneurs en Tunisie à travers l'étude de la BTS. Les explications avancées pour analyser et comprendre le fonctionnement de cette structure sont contextualisées grâce à l'adoption de l'étude de cas comme stratégie méthodologique.

On espère avoir donné une connaissance des critères de financement, particulièrement ceux adoptés par la BTS.

La BTS crée sa propre logique comme réponse aux besoins financiers des entrepreneurs et crée un accès au crédit dans des conditions spécifiques. Toutefois, Elle est davantage concernée par une population moins pauvre qui la fait dévier par rapport à sa mission originelle. La BTS assure une insertion bancaire et sociale.

Nos propositions ne sont que des hypothèses. Leur validité appelle d'autres recherches dans le domaine. Néanmoins, ce travail permet au moins de confirmer que solidarité et finance ne se contredisent pas dans le domaine de l'entrepreneuriat. La BTS présente l'exemple d'une organisation de microfinance qui n'a pas seulement une fonction économique et financière. Elle a aussi une stratégie sociale et politique qu'elle réalise dans le cadre de sa logique institutionnelle.

## **REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

- § **Adair, P. (2005).** "Les micro entreprises en Tunisie : emploi, financement de l'activité et microcrédit", Séminaire Création d'Entreprises et Emploi des Jeunes diplômés. Ecole Supérieure de Commerce de Sfax et Fondation Konrad Adenauer. Septembre 23 & 24, (17 pages).
- § **Aïvanhov, M. (2001).** *Règles d'or pour la vie quotidienne*, éditions Prosveta, 158 pages.
- § **Albert, P., Fayolle, A. & Marion, S. (1994).** "L'évolution des systèmes d'appui à la création d'entreprises", *Revue Française de Gestion*, n°.101, pp. 100-112.
- § **Aldrich, H.E. & Martinez, M.A. (2001).** "Many are called but a few are chosen: an evolutionary perspective for the study of entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.25, n°.4, pp. 41-56.
- § **Algan, Y. & Cahuc, P. (2007).** *La société de défiance : comment le modèle social français s'autodétruit*. Éditions Rue d'Ulm/ Presse normale supérieure.
- § **Alix, J.P. & Krieger, E. (1999).** "La confiance : clé de voûte des réseaux d'innovation". *Revue française de Géoéconomie*, n°.8, pp.125-138.
- § **Allard-Poesi, F. (1994).** "From individual causal maps to a collective causal map : an exploratory study", *Proceeding of the International Workshop on Managerial and Organisational Cognition*, Brussels, Belgium. 26-27 mai 1994. in **Thiéart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Allard-Poesi, F. (1996).** "Cartes cognitives : pour ne pas jeter le bébé avec l'eau du bain", *Actes de la 5ème Conférence Internationale de Management Stratégique*, Lille, 13-15 mai. in **Thiéart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Allard-Poesi, F. (1997).** "Nature et Processus d'émergence des représentations collectives dans les groupes de travail restreints". Thèse de Doctorat, Université Paris Dauphine. in **Thiéart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Allison, G.T. (1971).** *Essence of decision explaining the Cuban missile Crisis*, Harper Collins publishers.
- § **Arléo, A. & Hernandez, E-M. (2002).** "De l'usage des métaphores en entrepreneuriat", *Revue Française de Gestion*, vol. 28, n°. 140, pp. 7-22.

- § **Bachelet, R. & al. (2004).** "Mesurer l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 18 pages.
- § **Balenghien, A. (1994).** " Le problème de financement des petites et micro entreprises et les perspectives institutionnelles actuelles au Maroc", *Réseau "Entrepreneuriat : Financement et Mobilisation de l'Epargne" de l'UREF "Université des Réseaux d'Expression Française"*. Octobre 1994, 17 pages.
- § **Bares, F. (2004).** "Que dire de l'accompagnement en phase de démarrage ? La perception de cinq créateurs d'entreprise technologique à fort potentiel de croissance", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 22 pages.
- § **Ben Abdeljalil, K. (1999).** "Le rôle du groupe des banques Populaires dans le financement de la PME au Maroc", Séminaire International sur le Financement des PME dans leur activité internationale, par Finances Méditerranée et la Confédération Espagnole des caisses d'Epargne, Novembre, Murcia.
- § **Benarous, M. (2004).** "La BTS: solidaire pas caritative...", communication dans le cadre du Laboratoire d'Analyse et de Perspective Economique LAPE, Faculté de Droit et de Sciences Economiques de Limoges, Décembre, 9 pages.
- § **Ben Nasr, N. (2005).** "La BTS et le financement des projets au profit des cadres supérieurs", Séminaire Création d'Entreprise et Emploi des Jeunes Diplômés. Ecole supérieure de commerce de Sfax, 23-24 novembre, (34 pages).
- § **Berger, P. & Luckman, T. (1996).** *La construction sociale de la réalité*, Méridiens Klincksieck, 2<sup>ème</sup> éd. in **Thiétart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Beroff, R.C. et Prébois, A. (2001).** "Finances solidaires, cahier de propositions pour le XXI<sup>e</sup> siècle", Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme, 14 pages.
- § **Bird, B. (1986).** "Entrepreneurial behaviour: what do entrepreneurs do ?", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Comparative characteristics, pp.168-170.
- § **Birley, S. (2002).** "Attitudes of owner-managers' children towards family and business issues", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 26, n<sup>o</sup>.4, pp.5-19.

- § **Blanc, J. (2002).** "L'internationale des monnaies sociales : Multiplication et différenciation des dispositifs de monnaies sociales", Colloque de l'AISLF Sociologie économique, Montréal, 33 p.
- § **Blanc, J. (2003).** "Quels arguments pour les monnaies sociales ?", préactes de colloque, séminaire international "Finance Responsable de Monnaies Sociales". *Chaire économie et humanisme et centre de recherche sur les innovations sociales.* Novembre 20, 21 et 22, 16 pages.
- § **Boissin, J-P., Castagnos, J-C. & Deschamps, B. (2003).** "L'intention entrepreneuriale des doctorants", *colloque intent*, Grenoble.
- § **Bouchikhi, A. (1993).** "A constructivist framework for understanding entrepreneurship performance", *Organization Studies*, vol. 14, n°.4, pp. 549-570.
- § **Boutillier, S. & Uzunidis, D. (1999).** *La légende de l'entrepreneur- Le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Editions la Découverte & Syros, Paris.
- § **Bradley, N. (2003).** "A re-evaluation of the question: What are the characteristics that distinguish entrepreneurs from non entrepreneurs?" 3<sup>rd</sup> European Summer University, Entrepreneurship in Europe: Best practice and Regional Development, June 26, July 3, Paris Dauphine.
- § **Bruce, D. (2003).** "Miser sur la concurrence dans le secteur bancaire", résultats du sondage de la Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante FCEI sur les banques. *FCEI recherche*, Octobre. (31 pages).
- § **Bruyat, C. (1993).** "Création d'entreprises: contributions épistémologiques et modélisation". Thèse pour le Doctorat de Sciences de Gestion, Université Grenoble II.
- § **Bruyat, C. (2001).** "Créer ou ne pas créer ? une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprises". *Revue de l'entrepreneuriat*, n°. 1, pp. 25-42.
- § **Butler, J.K. (1991).** "Towards understanding and measuring of trust: evolution of a conditions of trust inventory", *Journal of Management*, vol. 17, pp. 643-663.
- § **Bygrave, W-D. & Hofer, C-W. (1991).** "Theorizing about entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 16, n°.2, pp.13-22.
- § **Bygrave, W. & Minniti, M. (2000).** "The social dynamics of entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 24, n°.3, pp. 25-36.

- § **Chalmers, A. (1987).** "Qu'est ce que la science ?", Paris, La Découverte. *in Thiétart, R.A. et Coll. (1999). Méthodes de recherche en Management.* Dunod, Paris.
- § **Charreire, S. (1995).** "L'apprentissage organisationnel : proposition d'un modèle. Le cas d'une innovation managériale, thèse de Doctorat, Université Paris Dauphine. *in Thiétart, R.A. et Coll. (1999). Méthodes de recherche en Management.* Dunod, Paris.
- § **Chérif, R. (2004).** "L'entrepreneuriat féminin en Tunisie", Séminaire sur l'Entrepreneuriat dans le cadre du projet CMCU. Ecole Nationale d'Ingénieurs de Tunis, 29 et 30 avril, 28 pages.
- § **Chollet, B. (2002).** "L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ?", 6<sup>ème</sup> congrès inter francophone sur la PME, octobre, HEC Montréal, 20 pages.
- § **Cooper, A.C. (1993).** "Challenges in predicting new firm performance. *Journal of Business Venturing*, vol. 8, pp. 241-253.
- § **Dangoumau, N. ; Daniel, P. & Bigand, M. (2004).** "Ingénieur manager entrepreneur : une formation d'ingénieur centrée sur l'entrepreneuriat", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 20 pages.
- § **Danjou, I. (2002).** "L'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité", *Revue Française de Gestion*, vol.28, n°.138, pp.109-125.
- § **Danthine, J.P. (2002).** "Banking : is bigger really better ?". Ecole des HEC de l'Université de Lausanne et centre international FAME, Lausanne, Février, (4 pages).
- § **Daval, H. ; Deschamps, B. & Geindre, S. (2002).** "Proposition d'une grille de lecture d'entrepreneurs", *Revue Sciences de Gestion*, N° 32, printemps.
- § **David, A. (2004).** "Etudes de cas et généralisation scientifique en sciences de gestion", Association Internationale de Management Stratégique (AIMS)", Le Havre, 3 et 4 juin, 20 pages.
- § **Dean, D.H. (1999).** "Brand Endorsment, Popularity and event sponsoring as advertising cues affecting consumer pre-purchase attitudes", *Journal of Advertising*, 28, 3, 1-7; dans Larceneux, F. (2001). "Proposition d'une échelle de mesure de la crédibilité d'un signe de qualité", Cahier n° 289, centre de recherche Dauphine Marketing Startégie Prospective, Université Paris Dauphine, Avril.

- § **Debourse, J-P. & Pailot, P. (1996).** "Avec qui et comment les dirigeants de PME construisent-ils leur vision stratégique ? analyse de la notion d'équipe dirigeante dans les petites structures ", rapport pour l'ARD, décembre.
- § **Degenne, A. & Forsé, M. (1994).** *Les réseaux sociaux*, Paris Armand Colin, 288p. dans Chollet, B. (2002). "L'analyse des réseaux sociaux : quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ?", 6<sup>ème</sup> congrès inter francophone sur la PME, octobre, HEC Montréal.
- § **Demers, V. (2005).** " Finance solidaire et monnaies sociales : l'argent comme moyen de mobilisation sociale". 6<sup>ème</sup> séminaire de la série annuelle 2004-2005 sur les nouveaux mouvements sociaux économiques, 18 février. Chaire économie et humanisme et centre de recherche sur les innovations sociales.
- § **Desjardins, J. (2005).** "L'analyse de régression logistique". *Tutorial in Quantitative Methods for Psychology*, vol. 1 (1), pp. 35-41.
- § **DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1983).** "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organisational in fields", *American Sociological Review*, vol. 48, 147-160.
- § **Doghri, (2005).** "La Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises", Séminaire "le Renouveau du rôle de l'Etat et la Cohésion Sociale", ARDES- FES. Mai 03 & 04, (15 pages).
- § **Dokou, G.K. (2004).** "L'accompagnement à la création de PME : un mode de construction des compétences entrepreneuriales", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 18 pages.
- § **Douba, G. (2005).** "Vers la construction d'un scénario de l'accompagnement en situation entrepreneuriale, pour les organismes de l'économie sociale et solidaire (OESS)". 4<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Sénat, Paris, 23-25 novembre, 30 pages.
- § **Drillon, D.; Lasch, F. & Merdji, M. (2004).** "Itinéraires de jeunes entrepreneurs : regard sur un dispositif d'initiation et d'accompagnement à la création d'entreprise", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 21 pages.
- § **Eco, U. (1990).** *I limiti del l'interpretazione*, Milan, Gruppo Editoriale Fabbri, Bompiani, Sonzogno. (Traduction française : *Les limites de l'interprétation*, Paris, Grasset). in **Thiétart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.

- § **Evrard, Y. ; Pras, B. & Roux, E. (2003).** *Market, études et recherches en marketing*, 3<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris.
- § **Fayolle, A. (2002).** "Accompagnement des créateurs d'entreprise et amélioration de l'écoute mutuelle entre les entrepreneurs et leur partenaires : une recherche sur les perceptions des uns et des autres", Série de recherche C.E.R.A.G n° 2002-25 juin.
- § **Fayolle, A. (2004).** *Entrepreneuriat, apprendre à entreprendre*, Dunod, Paris.
- § **Fayolle, A. & Cuzin, R. (2004).** "Les dimensions structurantes de l'accompagnement en création d'entreprise", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01 avril, 16 pages.
- § **Fayolle, A. ; Vernier, A. & Dijane, B. (2004).** "Les diplômés de l'enseignement supérieur sont-ils des créateurs d'entreprise comme les autres ?", *Revue Gestion* 2000, mars -avril.
- § **Fayolle & Verstraete (2005).** "Paradigmes et entrepreneuriat", *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.4, n°.1, p. 33-52;
- § **Ferraton, C. & Vallat, D. (2004).** "La création d'activité : prise d'autonomie et médiation entre acteurs", *Annales of Public and Coopérative Economics*, vol.75 n°.2, pp. 295-317.
- § **Filion, L.J. (1997).** "Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances", *Revue Internationale PME*, vol. 10, n°.2.
- § **Forgues, B. (1993).** "Le processus de décision en situation de crise", thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris Dauphine.
- § **François –Noyer, V. (2003).** "Entrepreneuriat et action publique dans le contexte de la Loi de soutien à la création d'entreprise par les chercheurs : étude de cas en métropole lilloise", dans "La création d'entreprises par les chercheurs de la fonction publique : exploration des dimensions appelées par la loi sur l'innovation", n°.99-587 du 12 juillet, rapport CNRS.
- § **Gaillard, L. (2005).** "Engagement entrepreneurial : La relation investisseur-entrepreneur entre engagement durable et accompagnement temporaire", Université Bocconi, 4<sup>ème</sup> Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris 23-25 novembre 2005.
- § **Gailly, B. (2004).** "Les concours de plan d'affaires comme prédicteurs de réussite entrepreneuriale", *Revue Gestion* 2000. Mars Avril, 2004, page 25-37.

- § **Gambetta, D. (1988).** "Trust : making and breaking cooperative relation, Cambridge University Press. In Servet, J.M. (2006). *Banquiers aux pieds nus*. La microfinance, Odile Jacob, septembre 2006.
- § **Garello, P. (1992).** "Perception et théorie de la décision", *Revue des études humaines*, n°. 9, septembre.
- § **Gartner, W-B. (1989).** "Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 14, N.1, pp.27-37.
- § **Gasse, Y. (2002).** "L'influence du milieu dans la création d'entreprises", un résumé extrait du site de l'ARDEG.
- § **Gasse, Y. (2004).** "Les conditions cadres de la création d'entreprises dans les économies émergentes". Document de travail, 2004-002.
- § **Gasse, Y. (2007).** "Mesures et pratiques de soutien et d'accompagnement d'entrepreneurs : l'exemple d'une région canadienne", papier communiqué à Workshop Entrepreneuriat, IFC4, Hammamet, 27-30 mars.
- § **Girod-Séville, M. & Perret, V. (1999).** "Le problème des critères de validité de la connaissance dans les épistémologies constructivistes : une solution pragmatique ? Paris, Economica, à paraître. in **Thiétart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Gratacap, A. (1997).** "Changement organisationnel et processus de décision : pour une définition et une opérationnalisation du concept d'irréversibilité en management stratégique", U.R.F. de Gestion (06), Université Paris I Panthéon Sorbonne, VIème conférence de l'AIMS, Montréal, 25-27 juin, 20 pages.
- § **Guérin, I. (2000).** "Les pratiques financières des femmes en situation de précarité", Thèse de Doctorat Sciences Economiques, Université Lumière Lyon-II, 2000.
- § **Guérin, I. (2005).** "Les limites de la microfinance et le rôle de la recherche". *ADA Dialogue*, n°.35, décembre, 2005.
- § **Hall, J. & Hofer, C.W. (1993).** "Venture capitalists' decision criteria in new venture evaluation", *Journal of Business Venturing*, vol. 1, pp. 25-42.
- § **Hayton, J.C., George, G. & Zahra, S.A. (2002).** "National culture and entrepreneurship: a review of behavioural research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 26, n°.4, pp. 33-52.
- § **Hernandez, E-M. (2002).** "De l'entrepreneuriat au modèle entrepreneurial", *Revue Française de Gestion*, vol. 28, n°.138, pp. 99-107.

- § **Hickson, R. (2001).** "Financial Services for the Very Poor – Thinking Outside the Box", *Small Enterprise Development* 12, no. 2, in Vincent, G. (2005). "Sustainable microentrepreneurship : The roles of microfinance entrepreneurship and sustainability in reducing poverty in developing countries", 10 pages. (accessed 25 Mai 2006).
- § **Hirshman, E.C. (1986).** "Humanistic inquiry in marketing research: philosophy, method and criteria", *Journal of Marketing Research*, vol. 23, pp. 237-249, in **Thiéart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Hudson, L. & Ozanne, J.L. (1988).** "Alternative ways of seeking knowledge in consumer research", *Journal of Consumer Research*, vol. 14, pp. 508-521, in **Thiéart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Jensen, M.C. & Meckling, W.H. (1976).** "Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial, Economica*, vol. 3, pp. 330-360.
- § **Johnson, J. (1989).** *Econometric methods*, 3rd édition. Macgrawth-Hill.
- § **Julien, P-A. & Marchesnay, M. (1996).** *L'entrepreneuriat*, Economica, Paris.
- § **Kechidi, M. (1998).** "Rationalité et contextes de décisions : un retour sur H.Simon", LEREP, Université de Toulouse, 19 pages.
- § **Korunka, C. & al. (2003).** "The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the start up process- a configurational approach", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28, n°.1, pp.23-42.
- § **Krieger, E. (2001).** "L'influence respective de la confiance et des approches instrumentales dans l'évaluation des nouvelles entreprises : une application aux professionnels du capital investissement", Thèse de Doctorat soutenue le 13 juillet 2001, Université Paris Dauphine.
- § **Krieger, E. (2007).** "L'influence respective de la confiance et des approches instrumentales dans l'évaluation des nouvelles entreprises : une application aux professionnels du capital investissement", 9<sup>ème</sup> journée d'étude de l'Académie de l'Entrepreneuriat, ISTM, 1er juin.
- § **Lachmann, J. (1999).** *Capital risque et capital investissement*, Economica.
- § **Langley, A. (1989).** "In search of rationality: the propose behind the use of formal analysis in organisations", *Administrative Science Quarterly*, vol. 34.

- § **Larceneux, F. (2001).** "Proposition d'une échelle de mesure de la crédibilité d'un signe de qualité", Cahier n° 289, Centre de Recherche Dauphine Marketing Stratégie Prospective, Université Paris Dauphine, avril, 16 pages.
- § **Le Bas, C. & Picard, F. (2002).** "Les méthodes d'évaluation des projets d'aide à l'innovation et à la création d'entreprises : vers de nouveaux modèles décisionnels", Programme de recherche contrat de plan Etat – Région, Aide à la décision privée et publique technologies émergentes et société- recherche (Institut des Sciences de l'Homme, Lyon) menée avec la collaboration de l'Anvar Rhône-Alpes, 24 Mai, 39 pages.
- § **Leger-Jarniou, C. (2005).** "Quel accompagnement pour les créateurs qui ne souhaitent pas se faire aider ?", 4<sup>ème</sup> Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris 23-25 novembre 2005.
- § **LeSaffre, D. (2005).** "Une microfinance massifiée mais en quête de sens -opinion". *ADA Dialogue*, n°.35, décembre, 2005.
- § **Loup, S. (2004).** "Le parcours entrepreneurial d'un artisan d'art : le cas Didier", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 16 pages.
- § **Manai, S. & Manai, A. (2005).** "Microfinancement de projets individuels innovants des diplômés de l'Université : l'expérience de la Banque Tunisienne de Solidarité (BTS)", Colloque International : l'entrepreneuriat : une alternative au paradigme salarial ? Institut Supérieur de Gestion, 11 & 12 mai 2005.
- § **Marchesnay, M. (1984).** "Small business in the new French industrial policy", *International Small Business Journal*, vol. 2, n°. 2, pp. 25-34.
- § **Marchesnay, M. (1998).** "Confiance et logiques entrepreneuriales", *Economies et Sociétés*, série S.G., n°8-9, p. 99-117.
- § **Marchesnay, M. (2006).** "L'entrepreneur français au dix-neuvième siècle : entre le "(dis) cours magistral" et le "(dis) cours historique", 8<sup>ème</sup> Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 25-27 octobre, haute école de gestion (HEC) Fribourg, Suisse, 18 pages.
- § **Marrekchi, S. (1999).** "Le rôle des sociétés de Capital Risque dans la création des PME en Tunisie", Séminaire International sur le Financement des PME dans leur activité internationale, par Finances Méditerranée et la Confédération Espagnole des caisses d'Epargne, pages 31-38. Novembre, 1999, Murcia.

- § **Marschall, C. & Rossman, G.B. (1989).** *Designing Qualitative Research*, Beverly Hills, CA, Sage. in **Thiétart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Mayoukou, C. (1994).** *Le système des tontines en Afrique : un système bancaire informel*, L'Harmattan, logiques économiques.
- § **Meyer, M. (1986).** "Social environments and organizational accountings", *Accounting Organization and Society*, vol. 11, pp. 345-356.
- § **Mezhoudi, L. (2004).** "Les autres acteurs de la création d'entreprise : comment accompagnent-ils les créateurs ?", Séminaire sur l'entrepreneuriat dans le cadre du projet CMCU. Ecole Nationale d'Ingénieurs de Tunis, 29 et 30 avril.
- § **Miner, J-B. (1997).** "A psychological typology and its relationship to entrepreneurial success", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.5, pp.345-357.
- § **Mintzberg, H.; Raisinghani, D. & Theoret, A. (1976).** "The structure of "unstructured" decision processes", *Administrative Science Quarterly*, vol. 21, n°.2.
- § **Morley, C. (1991).** "Modeling international tourism demand: model specification and structure", *Journal of travel research*, vol.30, n°.1, pp. 40-44.
- § **Morgan, R.M. & Hunt, S.D. (1994).** "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing", *Journal of Marketing*, vol. 58, July 1994, pp. 20-38.
- § **Morgan, G.A., Vaske, J.J., Gliner, J.A. & Harmon, R. (2003).** "Logic regression and discriminant analysis: use and interpretation", *Journal of the American of child and adolescent psychiatry*, vol. 8, n°.42, pp. 994-997.
- § **Mustar, P. (2003).** "Création d'entreprises à partir de recherche" in Bares, F. (2004). "Que dire de l'accompagnement en phase de démarrage ? La perception de cinq créateurs d'entreprise technologique à fort potentiel de croissance", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 22 pages.
- § **Muzyka, D.F., Birley, S. & Leleux, B.F. (1996).** "Trade-offs in the investment decisions of European venture capitalists", *Journal of Business Venturing*, vol. 11, pp. 273-287.
- § **Myers, S. (1977).** "Determinants of corporate borrowing", *Journal of Financial Economics*, vol. 5, pp. 147-176.
- § **Neumann, B. (2007).** "Pas de maxi effets pour le microcrédit", *L'Expansion*, Economie monde, N° 720, pp; 86-88.

- § **Ndjanyou, L. (2001).** "Risque, incertitude et financement bancaire de la PME camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque". un papier communiqué dans le cadre du *Center for Economic Research on Africa CERAF* in school of business Montclair State University, New jersey. (27 pages).
- § **Nowak, M. (2005).** *On ne prête pas qu'aux riches, la révolution microcrédit*, JC Lattés.
- § **Paturel, R. et Masmoudi, A. (2005).** "Les structures d'appui à la création d'entreprise : réflexion stratégique d'une méthodologie d'évaluation", 4<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Sénat, Paris, 23-25 novembre, 20 pages.
- § **Ranaivo, N. (2004).** "Capital financier versus capital symbolique : propositions pour modèle de croissance de la firme entrepreneuriale", 3<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat. Ecole de Management de Lyon, 31 mars/01avril, 18 pages.
- § **Redis, J. (2005).** "L'accompagnement à la levée des fonds en France : fonctions, acteurs et pratiques ? 4<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. Sénat, Paris 23-25 novembre, 20pages.
- § **Schumpeter, J.A. (1934).** *The theory of economic development*, Cambridge, Harvard University Press. Traduction française : *Théorie de l'évolution économique- recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz (1935).
- § **Servet, J.M. (1999).** *Une économie sans argent. Les Systèmes d'Échanges Locaux*, Paris, Seuil (éd).
- § **Servet, J.M. (2006).** *Banquiers aux pieds nus*. La microfinance, Odile Jacob, septembre 2006.
- § **Siegel, E.S., Ford, B.R. & Bornstein, J.M. (1993).** *The Ernst & young business plan guide*, Second Edition, John Wiley & sons.
- § **Simon, H. (1959).** "Theories of decision-making in economics and behavioural science", *American Economic Review*, vol.49, n°.1, 1959; repris dans "Models of bounded rationality", Cambridge, MIT Press, 1983.
- § **Siskos, J. & Zopounidis, C. (1985).** "The evaluation of venture capital investment activity: An interactive assessment", *European Journal of Operational Research*, vol. 31, pp. 304-313.
- § **Stevenson, H.H. & Jarillo, J.C. (1990).** "A paradigm of entrepreneurschip: entrepreneurial management", *Strategic Management Journal*, Vol. 11, pp. 17-28.

- § **Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S. (2000).**"Using Multivariate statistics, 4th Edition. United States of America : Allyn and Bacon, in **Desjardins, J. (2005).** "L'analyse de régression logistique". *Tutorial in Quantitative Methods for Psychology*, vol. 1 (1), pp. 35-41.
- § **Tan, J. (2002).** "Culture, Nation, and entrepreneurial strategic orientations for an emerging economy", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 26, n°.4, pp. 95-111.
- § **Tat Keh, H., Der Foo, M. & Chong Lim, B. (2002).** "Opportunity Evaluation under risky conditions: the cognitive process of entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, n°. 2, pp. 125-148.
- § **Thiétart, R.A. et Coll. (1999).** *Méthodes de recherche en Management*. Dunod, Paris.
- § **Tyebjee, T.T. & Bruno, A.V. (1984).** "A model of Venture capitalist investment activity", *Management Science*, vol. 30, pp. 1051-1066.
- § **Valéau, P. (2005).** "L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute", IVème congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat, Paris 24-25 novembre 200, 28 pages.
- § **Van de Ven, A.H. (1986).** "Central problems in the management of innovation", *Management Science*, vol. 32, pp.590-607.
- § **Vincent, G. (2005).** "Sustainable microentrepreneurship : the roles of microfinance entrepreneurship and sustainability in reducing poverty in developing countries", 10 pages, (*accessed 25 Mai 2006*).
- § **Vliamos, S., Fotopulos, G. & Tzeremes, N. (2003).** "Entrepreneurial motivation and business formation", Third European Summer University, Entrepreneurship in Europe: Best practice and Regional Development, June 26- July 3, Paris Dauphine.
- § **Wacheux, F. (1996).** *Méthodes qualitatives et recherche en Gestion*, éditions Economica.
- § **Woo C.Y., Cooper, A.C. & Dunkelberg, W.C. (1991).** "The development and interpretation of entrepreneurial typologies", *Journal of Business Venturing*, vol. 2, n°.6, pp. 93-114.
- § **Yin, R.K. (1994).** "Case study research: Design and method", Newbury Park, Sage Publications, *Applied Social Research Methods Series*, vol. 5.
- § **Yunus, M. (2001).** "Social business entrepreneurs are the solution". Grameen Communications, août.

- § **Yunus, M. (2003).** "Expanding micro credit outreach to reach the millennium development goal: some issues for attention". Communication presented in international seminar on attacking poverty with micro credit organized by PKSF in Dhaka, janvier 8-9.
- § **Yunus, M. (2006).** "Grameen Bank at a glance". Grameen Communications, Juin.
- § **Yunus, M. (2006).** "Is Grameen Bank different from conventional banks"? Grameen Communications, juin.
- § **Zghal, R. (2004).** "La recherche en entrepreneuriat : diversité d'approches et questions émergentes", *Entrepreneurship Summer University*, 24/9-1/10. Paris Dauphine.

#### **DOCUMENTS ADMINISTRATIFS**

- § Circulaire de la BTS (1998).
- § Circulaire de la BTS (1999).
- § Document de l'API (2002), code d'incitations aux investissements. La république tunisienne.
- § Loi portant la création de la BTS, Site d la BTS (accédé février 2005 ; décembre 2010).
- § **Naija,A. (2001).** "La BTS: promouvoir le travail indépendant et la création de micro-entreprises". Finances & développement au Maghreb, n° 29-30.
- § Note relative à la politique d'intervention de la BTS (1998) dans circulaire relatif aux procédures d'octroi des crédits n°99/6, Réf. DG/UEF, avril 1999.
- § Rapport du conseil d'administration de la BTS (2002) : conseil d'administration rédigé par Naija et Al.
- § Rapport d'analyse des expériences internationales de développement de l'entrepreneuriat, article de Presse, BTS, 2000 (21 pages).
- § Séminaire international sur le financement des PME dans leur activité internationale, finances méditerranées et la confédération espagnole des caisses d'épargne, 26 mars 1999 ; Murcia.
- § Synthèse de l'étude sur le financement des entreprises, papier de l'UTICA, 98 pages.

**SITES VISITES**

- § Avez-vous entre 18 et 34 ans ? Cherchez-vous du financement pour partir en affaires? [www.fcje.ca](http://www.fcje.ca) : Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (accédé au site le 25 mai 2006).
- § Common wealth lecture, 2003. [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org) (accédé au site le 27 juillet 2006).
- § Réseau entreprendre. [www.reseauentreprendre.fr](http://www.reseauentreprendre.fr) (accédé au site le 25 mai 2006).
- § Semaine du crédit du 31 Mars au 7 avril 2005. Association pour le droit à l'initiative économique, 43 pages. [www.adie.org](http://www.adie.org) (accédé au site le 25 mai 2006).
- § Manuel SPSS- modèles de regression –régression logistique, chapitre 2 (consulté le 20 janvier 2009).
- § <http://www.enda.sn/eja> : Enda 2001 (accédé au site le 19 juillet 2006).
- § <http://www.enda.sn/thèmesetaxesstratégiques> : Enda 2001 (accédé au site le 19 juillet 2006).
- § <http://www.enda.sn/organisation> : Enda 2001 (accédé au site le 19 juillet 2006).
- § <http://www.enda.sn/développementurbain> : Enda 2001 (accédé au site le 19 juillet 2006).
- § <http://www.enda.sn/entitésdécentralisées> : Enda 2001 (accédé au site le 19 juillet 2006).
- § [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org) : Method of action of Grameen Bank, september, 2002 (accédé au site le 27 juillet 2006).
- § [www.BTS.tn](http://www.BTS.tn) site de la BTS (accédé au site le 15 mars 2006).
- § [www.adscriptor.com](http://www.adscriptor.com) : Asymétrie de crédibilité dans l'information, Ads & Marketing Translator (consulté le 2 mai 2006).
- § [www.BDC.fr](http://www.BDC.fr) : Banque de développement au Canada. (accédé au site le 25 mai 2006).

## **ANNEXES**

Annexe 1 : Loi portant la création de la BTS

Annexe 2 : Grille des critères de financement des nouvelles entreprises

Annexe 3 : Circulaire de la BTS (1998)

Annexe 4 : Circulaire de la BTS (1999)

Annexe 5 : Fiche d'évaluation de la BTS

Annexe 6 : Motifs de rejet d'un projet de création

Annexe 7 : Nouvelle fiche d'évaluation de la BTS

Annexe 8 : fiche de conduite des interviews avec les banquiers

**Annexe 1 : Loi portant la création de la BTS**

La création de la Banque Tunisienne de Solidarité a été annoncée par Monsieur le Président ZINE EL ABIDINE BEN ALI, Président de la République Tunisienne, le 21 mai 1997 lors d'un conseil ministériel consacré à l'examen du dossier de l'emploi.

La constitution juridique de la banque a eu lieu le 22 décembre 1997 par la tenue de son assemblée générale constitutive.

La BTS est une banque de dépôt agréée dans le cadre de la loi bancaire tunisienne n° 67-51 du 7 décembre 1967, règlementant la profession bancaire.

Elle est actuellement régie par la nouvelle loi bancaire tunisienne n°2001-65 du 10 juillet 2001 en tant qu'établissement de crédit autorisé à exercer toutes les activités bancaires prévues par la loi précitée.

**Annexe 2 : Grille récapitulative des critères de financement des nouvelles entreprises**

Critère Institution	Age	Genre	Formation	Moralité	Catégorie socio-économique	Secteur d'activité	Lieu d'activité	Création d'emplois	Politique de l'Etat	Potentiel du projet	Coût	Besoin de fin	Disponibilité	Auteurs/références
La BTS	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+ -	+ -	+	Benarous (2004), Site BTS (2000), Rapport d'administration (2002), Benasr (2005), Manai (2005), Circulaire de la BTS (1998, 1999)
La Grameen Bank		+		+	+	+	+	+				+		Yunus (2001, 2003, 2006), Servet (2006), Manai (2005), Valéau (2005)
La SCM			+	+			+		+					Balenghien (1994), Benabdeljalil (1999)
La MADI			+	+			+	+		+				Balenghien (1994) ; Benabdeljalil (1999)
ADIE	+	+			+	+	+	+	+	+				Valéau (2005), Yunus (2001), communiqué de presse (2005)
L'ALF					+	+			+					Redis (2005)
La BCV				+			+		+	+				Danthine (2002)
Banques de Cameroun				+			+			+	+			Ndjanyou (2001), Servet (2006)
Enda	+	+			+	+	+		+					Enda (2001), Adair (2005)
BFPME				-		+			+	+				Doghri (2005)
Réseau entreprendre				+ -			+	+		+		+	+	Site RE (2003)
FCJE	+		+	+				+		+	+	+	+	Site FCJE (2006, anonyme)
BDC	+		+					+		+				Site BDC (2006)
Fréquence	5	4	5	7	5	6	9	6	7	9	2	3	2	
Auteurs/ Références	Benarous (2004), Valéau (2005), Servet (2006)	Redis (2005) ; Vincent (2005) ; Valéau (2005)	Servet (1999 ; 2006) ; Lash et al (2004); Gailly (2002)	Benarous (2004) ; Blanc (2003) ; Blanc (2002) ; Ndjanyou (2001) ; Gaillard (2005); Servet (2006) ; Valéau (2005)	Blanc (2003) ; Beroff et Prébois (2001); Benarous (2004) ; Ndjanyou (2001) ; Yunus (2001, 2003, 2006; Adair (2005), Servet (2006)	Benarous (2004) ; Blanc (2003)	Benarous (2004) ; Hervieux (2005) ; Gailly (2002)	Benarous (2004) ; Blanc (2003) ; Demers (2005)	Doghri (2005) ; Ferraton et Vallat (2004) ; Benarous (2004); Redis (2005); Beroff et Prébois (2001) ; Blanc (2003) ; Servet (1999) ; Demers (2005)	Balenghien (1994) ; Benasr (2005) ; Gailly (2002); Danthine (2002)				

**Annexe 3 : Circulaire de la BTS (1998)**

**Date d'émission :** 26 novembre 1998 n°001/98 réf DG/UEF

**Emetteur :** Direction générale

**Objet :** Dispositions relatives à l'octroi des concours du FONAPRAM et de la BTS

**Destinataires :** Services centraux et cellules régionales

La BTS a signé, le 4 juin 1998, avec l'Etat tunisien la convention de gestion du Fonds National de Promotion de L'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM). A ce titre, la BTS est habilitée à accorder, sur les ressources dudit fonds aux promoteurs de projets éligibles, les avantages financiers prévus par le code d'incitations aux investissements et l'ensemble de ses textes d'application.

L'objet de cette circulaire est de présenter les conditions et les modalités d'intervention dudit Fonds ainsi que la méthode de calcul des concours du FONAPRAM et les conditions d'octroi des crédits BTS.

L'attention des responsables des cellules régionales et des évaluateurs est attiré sur la décision de la direction générale de la banque d'orienter le financement des projets promus dans des activités éligibles au FONAPRAM dans le cadre dudit fonds.

**1. Cadre juridique:**

Création du fonds : loi n°81-76 du 9 août 1981 / Art 47 du code d'incitations aux investissements.

Conditions d'intervention : Décret n°94-814 du 11 avril 1994

Liste d'activité : Décret n°94-814 du 11 avril 1994

Décret n°94-492 du 28 février 1994

Circulaire BCT n°96-13 du 11 octobre 1996

**2. Conditions d'éligibilité**

Lors de l'examen d'un dossier de crédit à financer dans le cadre du FONAPRAM, il faut s'assurer des conditions d'éligibilité du promoteur et du projet au financement de la BTS et que l'activité du projet existe sur la liste des activités éligibles au FONAPRAM annexée à la présente circulaire (Annexe A).

Il convient de préciser que la BTS intervient, dans le cadre du FONAPRAM, pour les projets dont le coût est inférieur ou égal à 10000D, fonds de roulement compris, à l'exception des projets promus par les diplômés de l'enseignement supérieur toute personne ayant achevé un cycle d'enseignement supérieur sanctionné par un diplôme. Une attention particulière devrait être accordée à cette condition.

Il est signalé que sont éligibles au FONAPRAM les projets de création ou d'extension. L'évaluation des projets d'extension se fait sur la base des immobilisations nette du projet initial auxquelles on ajoute le coût d'extension. Il convient de préciser à cet effet que les projets d'extension ne peuvent être financés dans le cadre du FONAPRAM que si le promoteur n'a pas déjà bénéficié des concours dudit fonds.

**3. Formes de concours**

Les projets à financer dans le cadre du FONAPRAM doivent présenter un schéma de financement comportant des fonds propres représentant 40% du coût du projet (fonds de roulement compris) et un crédit à moyen terme couvrant 60% de l'investissement.

Ils peuvent bénéficier des concours ci-après :

§ Une dotation remboursable destinée à parfaire les fonds propres

§ Un crédit à moyen terme accordé sur les ressources de la BTS

§ Une prime d'investissement non compris dans le schéma de financement du projet, consentie sur les ressources du FONAPRAM.

A- Dotation remboursable

**Cas de projet de création ou d'extension dont le coût est inférieur ou égal à 10000D (fonds de roulement compris) :** le montant de la dotation doit couvrir 90% des fonds propres requis et le promoteur doit justifier d'un autofinancement de 10% au moins desdits fonds propres (voir exemple n°1).

**Cas de projet de création ou d'extension dont le coût se situe entre 10000D et 33000D (fonds de roulement compris) :**

Pour la tranche d'investissement inférieure ou égale à 10000 dinars, le montant de la dotation remboursable doit couvrir 90% des fonds propres requis et le promoteur doit justifier d'une autofinancement de 10% au moins desdits fonds propres.

Pour la tranche d'investissement supérieure à 10000dinars et inférieure ou égale à 33000 dinars, le promoteur bénéficie d'une dotation remboursable couvrant 80% des fonds propres calculés sur la base de 40% de 23000 dinars. (Voir exemple 2). Le montant restant desdits fonds propres doit être apporté par le promoteur.

Le déblocage de la dotation remboursable au profit du promoteur s'effectue simultanément et proportionnellement à l'utilisation du crédit d'investissement, dans un délai maximum d'un an.

Les concours du FONAPRAM sous forme de dotation remboursable ne portent pas d'intérêt et sont remboursables sur 11 ans dont un délai de grâce n'excédant pas la durée de remboursement du crédit bancaire d'investissement. La dotation remboursable porte en cas d'impayé un intérêt de retard de 4 % décompté 30 jours après la date de remboursement fixée par le tableau d'amortissement.

#### B- Prime d'investissement

Le promoteur d'un projet éligible aux concours du FONAPRAM bénéficie d'une prime d'investissement égale à 6% du coût du projet, fonds de roulement compris. Cette prime est octroyée normalement en deux tranches égales :

§ 50% au commencement de la réalisation du projet ;

§ 50% à l'entrée en production du projet.

Le déblocage de cette prime servira au remboursement des premières échéances du crédit et ce, en faisant, signer au client un engagement auprès de la BTS.

#### C- Prêt bancaire d'investissement

Les projets retenus dans le cadre du Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers bénéficient, en plus de la dotation remboursable, d'un prêt à moyen terme dont le montant ne peut dépasser 60% du coût du projet (fonds de roulement compris).

Ce prêt, qui est assorti d'un taux de 8.5% l'an, est remboursable dans un délai ne dépassant pas 84 mensualités dont un délai de grâce variant de 3 mois à un an à partir de la date de déblocage.

Exemple 1 : Projet dont le coût global est inférieur ou égal à 10000D.

Investissement (I) = 10000Dinars

Fonds Propres (FP) = 40% Investissement = 40% (10000D) = 4000D

Dotation au capital = 90% Fonds Propres = 90% (4000D) = 3600D

Autofinancement = 10% Fonds propres = 10% (4000D) = 400D

Prime d'investissement = 6% (10000) = 600D

Prêts BTS = Investissement – Fonds propres = 10000 – 4000 = 6000D

Exemple 2 : Projet dont le coût global est supérieur à 10000D et inférieur ou égal à 33000D (investissement = 33000D).

Fonds propres, dotations et autofinancement :

\*Tranche d'investissement égale = 10000D

Fonds propres (FP) = 40% Investissement + 40% (10000D) = 4000 dinars

Dotation remboursable (I) = 90% Fonds propres = 90% (4000) = 3600 dinars

Autofinancement (II) = 10% fonds propres = 10% (4000) = 400 dinars.

\*Tranche d'investissement supérieure à 10000 dinars et inférieure à 33000D

Fonds propres (FP) = 40% (23000) = 9200 dinars

Dotation remboursable (III) = 80% Fonds propres = 80% (9200) = 7360 dinars

Autofinancement (IV) = 20% fonds propres = 20% (9200) = 1840 dinars

Dotation totale I+ III = 3600 + 7360 = 10960 dinars

Autofinancement II + IV = 400 + 1840 = 2240 dinars.

b- prime d'investissement = 6% coût d'investissement = 6% (33000) = 1980 dinars.

c- Prêt BTS = 60% Investissement = 60% \* 33000 dinars = 19800 dinars.

#### **4- COMMISSION**

Les commissions d'étude et de garantie (2.18%) sont calculées sur le montant du crédit à moyen terme financé sur les ressources de la BTS. Ces commissions sont exigées du promoteur en sus de l'autofinancement calculé comme indiqué dans la présente circulaire.

Les responsables des cellules régionales et les évaluateurs peuvent s'adresser à l'Unité Etudes et Financement pour tout éclaircissement ou complément d'information. Ils sont, en outre, invités à veiller à la bonne application de la présente circulaire.

#### **Annexe A : Liste des activités éligibles au FONAPRAM**

I- Liste des activités de l'artisanat (Circulaire BCT n° 95-01 du 04/01/95)

101- Métiers de tissage

10101 Tissage manuel

10102 Filage de laine

10103 Teinturerie traditionnelle

102- Métiers de l'habillement

10201 Fabrication de Chéchia

10202 Confection de vêtements traditionnels

10203 Tricotages

10204 Dentellière

10205 Broderie

10206 Passementerie

103- Métiers du cuir et de la chaussure

10301 Fabrication de selles

10302 Maroquinerie traditionnelle

10303 Reliure

10304 Broderie sur cuir

10305 Fabrication de Balgha et de chaussures de type traditionnel

10306 Tannage traditionnel

104- Métiers du bois

10401 Menuiserie traditionnelle

10402 Taille du bois (cette rubrique comprend, notamment la fabrication des cadres)

10403 Sculpture sur bois

10404 Tourneur traditionnel

105- Métiers de fibres végétales

10501 Tressage sur tout support

10502 Fabrication d'articles en osier

10503 Fabrication d'articles en liège

10504 Fabrication d'articles en rotin

10505 Fabrication d'articles en fibres fines

106- Métiers de métaux

10601 Fabrication d'articles en divers métaux cisèles, repousses, graves, ajoures ou émailles

- 10602 Damasquinage
  - 10603 Ferronnerie d'art
  - 10604 Armurier d'art
  - 10605 Fabrication de bijoux
  - 10606 Fabrication d'articles en argent
  - 107- Métiers d'argile et de la pierre
  - 10701 Poterie artisanale
  - 10702 Céramique
  - 10703 Fabrication de bibelots en pierre
  - 10704 Fabrication de pierres taillées
  - 10705 Taille et sculpture sur plâtre
  - 10706 Fabrication de bibelots en plâtre
  - 10707 Mosaïque
  - 108- Métiers du verre
  - 10801 Verre manuel
  - 108025 Verre soufflé
  - 10803 Sculpture sur verre
  - 10804 Taille de verre
  - 109- Métiers du papier
  - 10901 Fabrication de bibelots en papier
  - 110- Métiers divers
  - 11001 Peinture et décoration sur tout support
  - 11002 Fabrication de cages traditionnelles
  - 11003 Fabrication d'instruments de musique traditionnels
  - 11004 Calligraphie
  - 11005 Fabrication d'articles en corail
  - 11006 Sertissage
  - 11007 Fabrication de cierges
  - 11008 Fabrication de tamis
  - 11009 Fabrication de parfums
  - 11010 Tapisserie
  - 11011 Fabrication d'articles décoratifs
- II- Liste des activités des métiers exercés dans les petites et micro- entreprises (Circulaire BCT n°96-10 du 23/09/96)
- 201- Groupe des activités des industries alimentaires
  - 20101 Production des dérivés du lait
  - 20102 Extraction des huiles végétales
  - 20103 mouture et transformation des grains
  - 20104 Mouture des épices et des fruits secs
  - 20105 Mouture et torréfaction de café
  - 20106 Boulangerie
  - 20107 Fabrication de pâtisserie, de sucrerie, de biscuits et de chocolat
  - 20108 Transformation et conservation des fruits
  - 20109 Fabrication de boissons sucrées et glacées et de jus de fruits
  - 20110 Production d'aromes alimentaires
  - 20111 Transformation et conservation des viandes et des poissons
  - 20112 Fabrication de glace
  - 20113 Fabrication de confiserie
  - 20114 Fabrication de cornets à glace
  - 202- Groupe des activités de bâtiment et de céramique

- 20201 Fabrication de charpente pour bâtiment
- 20202 Transformation du marbre naturel et production et transformation de marbre artificiel
- 20203 Fabrication et transformation de plâtre
- 20204 Fabrication de chaux
- 20205 Fabrication de dérivés du ciment
- 20206 Fabrication de carreaux
- 20207 Exploitation de carrières de pierres et de sable
- 20208 Fabrication de produits et d'articles divers en argile
- 20209 Fabrication de pavés, de tuiles, de briques et dérivés
- 20210 Décoration de verre des ustensiles en verre
- 20211 Décoration de carreaux de faïence
- 20212 Façonnage de verre plat et miroiterie
- 203- Groupe des activités de transformation du bois, liège, alfa et rotin
- 20301 Menuiserie de toutes sortes à l'exclusion de la menuiserie traditionnelle
- 20302 Production de meubles en bois ou autres matières
- 20303 Production de flotteurs de pêche
- 20304 Production de barques et de parties de barques
- 20305 Fabrication de brosses et de balais
- 20306 Charrons (Fabrication de charrettes)
- 20307 Fabrication de filets de pêche
- 20308 Fabrication de cordes
- 204- Groupe des activités de tissage et habillement
- 20401 Tissage à l'exclusion de la filature manuelle
- 20402 Tissage de coton et de coton mélangée à l'exclusion du tissage manuel
- 20403 Tissage de laine et de laine mélangée à l'exclusion du tissage manuel
- 20404 Fabrication de couvertures et d'articles en laine
- 20405 Fabrication de vêtements de prêt à porter
- 20406 Fabrication de sous-vêtements
- 20407 Fabrication de bordures et de tresses
- 20410 Broderie mécanique et dentellerie
- 20411 Fabrication des rideaux
- 20412 Fabrication d'articles de mercerie
- 205- Groupe des activités du cuir et de la chaussure
- 20501 Collecte, conservation et conditionnement des peaux brutes
- 20502 Tannage de cuirs et de la pelleterie à l'exclusion du tannage traditionnel
- 20503 Fabrication de chaussures et articles chaussants à des articles traditionnels
- 20504 Fabrication d'articles de maroquinerie
- 20506 Réparation des chaussures et des articles de maroquinerie
- 206- Groupe des activités des industries métalliques mécaniques et électriques
- 20601 Construction métallique
- 20602 Menuiserie d'aluminium, de fer et assimilés
- 20603 Production de pièces de rechanges
- 20604 Production de matériels et d'équipements agricoles
- 20605 Production de matériels et d'équipements industriels
- 20606 Production de remorques à usage agricole et de fûts
- 20607 Production de meubles métalliques
- 20608 Production d'ustensiles métalliques à usage domestique
- 20609 Montage de bicyclettes
- 20610 Montage de montres

- 20611 Fabrication de moules
- 20612 Fabrication de clés et de serrures
- 20613 Fabrication d'enseignes publicitaires
- 20614 Fabrication de lampes et de lustres
- 20615 Fabrication de pièces électriques
- 20616 Fabrication et montage des pièces électroniques
- 20617 Traitement de surfaces métalliques y compris galvanoplastie
- 20618 Fabrication sur commande de modèles et de pièces de rechange
- 20619 Ponçage, tournage et fraisage et ajustage (mécanique générale)
- 20620 Fabrication d'articles métalliques à usage de bureau
- 20621 Fabrication d'instruments de pesage et de mesurage
- 20622 Confection de plaques minéralogiques
- 20623 Forgeron
- 207- Groupe des activités d'imprimerie et d'industrie du papier
- 20701 Transformation des papiers et du carton
- 20702 Fabrication des cahiers et registres
- 20703 Impression sur papier
- 20704 Impression sur tissage
- 20705 Impression sur métaux et supports divers
- 20706 Reliure
- 208- Groupe des activités des industries chimiques
- 20801 Distillation de l'eau pour usage des batteries
- 20802 Fabrication de produits cosmétiques
- 20803 Distillation de plantes et de fleurs
- 20804 Fabrication de savon, de produits et désinfection, de nettoyage et de cirage
- 20805 Transformation de la cire et de fabrication d'articles en cire
- 20806 Fabrication de peintures
- 209- Groupe des activités des industries en plastique
- 20901 Transformation de feuilles de plastique
- 20902 Fabrication de charpentes, portes et fenêtres en plastique
- 20903 Transformation de film en plastique
- 210- Groupe des activités d'entretien hygiénique
- 21001 Exploitation de bains et de douches
- 211- Groupe des activités d'entretien domestique
- 21101 Tapisserie tous genres
- 21102 Fabrication de bourres et de matelas
- 21103 Activité de matelassier
- 21104 Teinturerie, nettoyage et repassage des vêtements
- 21105 Nettoyage des locaux administratifs, industriels et hôteliers
- 21106 Revêtement des sols et murs, aménagement et décoration des locaux
- 212- Groupe des activités de services liées au secteur de bâtiment
- 21201 Peinture de bâtiment
- 21202 Electricité de bâtiment
- 21203 Pose de carreaux, de mosaïque et de tuiles
- 21204 Pose de vitres et de cadres
- 21205 Pose de faux plafonds
- 21206 Façonnage de plâtres et pose d'ouvrages en plâtre
- 21207 Etanchéité des toits
- 21208 Plomberie sanitaire
- 21209 Entreprises de bâtiment

- 21210 Forage de puits
- 21211 Puisatiers
- 213- Activités diverses
- 21301 Fabrication d'aquarium
- 21302 Fabrication d'instruments de musique
- 21303 Conditionnement des éponges
- 21304 Fabrication de craie
- 21305 Fabrication de maquettes
- 21306 Fabrication de modèles réduits
- 21307 Fabrication de fleurs artificielles
- 21308 Activité de photographe, reportage vidéo et d'enregistrement et développement des films
- 21309 Tirage et reproduction des plans
- 21310 Récupération de pièces usagées (Cartouches pour imprimantes laser et ruban informatique)
- 21311 Tonte de la laine de mouton
- 21312 Fabrication de jouets en tous genres
- 21313 Fabrication d'orthèses médicales
- 214- Groupe des activités liées à la maintenance
- 21401 Réparation d'appareils électriques, électroniques à usage domestique
- 21402 Soudure de tous genres
- 21403 Réparation d'instruments optiques et montage de lunettes
- 21404 Réparation d'instruments optiques et montage de lunettes
- 21404 Réparation des montres
- 21405 Entretien des équipements sanitaires et de chauffage
- 21406 Réparation de serrures et fabrication de clés
- 21407 Entretien et réparation des circuits électriques auto
- 21408 Entretien mécanique auto
- 21409 Tôlerie et peinture auto
- 21410 Réparation de radiateurs
- 21411 Tapisserie auto
- 21412 Ré bobinage et entretien de moteurs électriques
- 21413 Vulcanisation
- 21414 Réparation et entretien des batteries
- 21415 Réparation de cycles et motocycles
- 21416 Réparation d'instruments de pesage et de mesure
- 21417 Réparation d'instruments de musique
- 21418 Contrôle d'équipements anti-incendie
- 21419 Entretien et réparation des engins
- 21420 Restauration de meubles et de tableaux de peinture
- 21421 Réparation de machine à coudre et à tricoter
- 21422 Réparation d'appareils médicaux
- 21423 Réparation de machines de bureau
- 21424 Réparation d'appareils photographiques
- 21425 Installation et réparation d'équipements informatiques
- 21426 Installation, réparation et entretien d'équipements de télécommunication ou d'électronique
- 21427 Réparation et entretien d'ustensiles à usage domestique
- 215- Groupe des activités de prestations de services divers
- 21501 Activités relevant de l'informatique

Bureaux d'applications informatiques  
Développement et maintenance des logiciels  
Sélection de couleurs pour imprimeries  
21502 Archivage sur microfilm  
21503 Lavage et graissage sans distribution de carburants  
21504 Bureaux d'études engineering  
21505 Bureaux d'architecture  
21506 Crèches  
21507 Services d'assainissement des eaux  
21508 Jardins d'enfants  
21509 Projection de films à caractère culturel et social  
21510 Ecoles professionnelles  
21511 Salles de culture physique  
21512 Organisation de congrès et des expositions  
21513 Topographie  
21514 Création et aménagement de parcs de divertissement et de manège pour enfants  
21515 Cabinets de traduction  
21516 Cabinets de comptabilité et d'audit  
21517 Cabinets de conseil, d'études fiscales, juridiques et autres (Cette rubrique comprend, notamment, les avocats, huissiers notaires, assurances, etc.)  
21518 Diagnostic technique automobile  
21519 Décoration  
21520 Styliste et modélisme  
21521 Analyse, contrôle, test et vérification des produits  
216- Groupe des activités paramédicales  
21601 Prothèse dentaire  
21602 Infirmerie  
21603 Orthophonie  
21604 Orthoptie  
21605 Diététique  
21606 Sage- femme  
21607 Audioprothèse  
21608 Optique lunetterie  
21609 Physiothérapie  
21610 Psychométrie  
217- Projets promus par les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur  
21701 Cabinet de médecine y compris la radiologie  
21702 Cabinet de médecine dentaire  
21703 Cabinet de médecine vétérinaire  
21704 Officine pharmaceutique  
21705 Laboratoire d'analyse de biologie animale  
21707 Cabinet d'urbanisme  
21708 Projets promus par les ingénieurs et techniciens supérieurs dans l'entretien et la maintenance d'équipements et d'installation.

**Annexe 4 : Circulaire de la BTS (1999)**

**Emetteur :** Direction générale

**Date d'émission:** 19 avril 1999

**N°:** 99/06

**Référence :** DG/UEF

**Objet:** Procédures d'octroi des crédits

**Matière :** Crédit

**Destinataire :** Services centraux et cellules régionales

La présente circulaire a pour objet la mise en place des procédures de réception, d'instruction des dossiers de crédits et de réalisation desdits crédits au niveau des cellules régionales de la BTS ainsi que les modalités de collaboration, avec les structures d'appui ayant signé une convention de partenariat avec la BTS. Il est entendu que les circulaires et notes relatives à certaines questions particulières demeurent en vigueur.

**1- Conditions d'octroi**

**A- Objet**

De par l'article 3 de ses statuts, la BTS a notamment pour objet de développer le micro crédit en finançant les petits projets dans différents secteurs d'activités, particulièrement l'artisanat, les petits métiers, l'agriculture et les services.

La BTS intervient en priorité pour le financement de la création de nouveaux projets. Elle finance aussi les projets existants pour permettre leur extension ou pour couvrir leurs besoins en fonds de roulement, en liant chaque fois que cela est possible leur financement à la création de nouveaux emplois.

**B- Population cible**

L'intervention de la banque est orientée vers une clientèle spécifique composée essentiellement de:

- § Petits entrepreneurs aux moyens limités disposant d'une qualification ou d'un métier.
- § Jeunes sortants des établissements d'éducation, d'enseignement ou de formation professionnelle et particulièrement les diplômés de l'enseignement supérieur ayant un esprit 'entreprise et une idée de projet.
- § Personnes qualifiées disposant d'une initiative et désirant s'installer pour leur propre compte et particulièrement les personnes ayant perdu leur emploi dans le cadre de la mise à niveau et de la restructuration des entreprises.

**C- Concours de la banque**

Les concours de la BTS sont accordés essentiellement aux personnes physiques sous forme de crédits à court et moyen terme pour financer des investissements en équipements ainsi que des besoins en fonds de roulement pour couvrir les charges de production et certaines charges d'exploitation tels que le loyer ou les salaires du personnel pour une durée à apprécier au cas par cas et n'excédant pas généralement trois mois.

La BTS ne finance pas les investissements nécessitant des crédits à long terme tels que les constructions, les plantations et les prises de participations.

Les concours de la BTS peuvent prendre la forme d'engagements par signature tels que les cautions exigées par réglementation relative à l'octroi d'autorisation d'exercice de certaines activités (ex : agent immobilier, agent de publicité, etc.).

**D- Critères d'éligibilité**

**1. CRITERES D'ÉLIGIBILITÉ RELATIFS AU PROMOTEUR**

Les concours de la BTS en matière de microcrédit sont accordés aux personnes physiques répondant aux conditions suivantes :

- § Être de nationalité tunisienne.

- § Être âgé de dix-huit à cinquante neuf ans. Les demandes de crédit au profit des promoteurs âgés entre 18 et 20 ans non accomplis doivent être déposées par le tuteur légal à l'exception des crédits relevant du commerce ; ces derniers demeurent tributaires de la production d'un jugement d'émancipation absolue. Le dépassement de la limite d'âge ci-dessus indiquée est toléré en général pour les crédits destinés au secteur agricole. Pour les autres activités, l'évaluateur doit formuler une appréciation sur l'état de santé apparent du demandeur de crédit.
- § Faire parti de la population cible de la BTS, c'est-à-dire être dépourvu de moyens financiers et de garanties. L'évaluation de la situation patrimoniale du demandeur de crédit pourrait se suffire de la situation apparente de ce dernier en l'absence de tout autre moyen de recoupement tout en évitant pour les jeunes de se baser sur la situation matérielle de leur famille. Par contre, il est recommandé d'apprécier l'éligibilité d'une femme mariée à l'intervention de la BTS en tenant compte autant que possible de la situation matérielle du mari. Les personnes ayant une autre source de revenus ne sont pas éligibles à l'intervention de la BTS tels que les retraités, à moins que la pension servie par la caisse de retraite ne soit estimée insuffisante. Pour toute dérogation, une proposition écrite est présentée à l'Unité Etude et Financement pour avis et décision.
- § Justifier de l'aptitude technique à s'adonner à l'activité objet du financement de la BTS et ce par un diplôme ou une qualification professionnelle. Il s'agit de diplômes de fin d'étude d'un cycle d'enseignement secondaire ou supérieur ou d'un cycle de formation. La qualification professionnelle peut être justifiée aussi par une attestation de qualification professionnelle délivrée par un des centres de l'Agence Tunisienne de la Formation Professionnelle. A défaut d'octroi par l'ATFP de diplôme ou d'attestation de qualification pour une activité confirmée par l'ATE, une attestation justifiant l'expérience dans le domaine pourrait suffire à titre exceptionnel dans ces cas ainsi que pour certaines activités n'exigeant pas un savoir particulier.
- § Justifier d'une bonne moralité.
- § Ne pas exercer d'activité parallèle et s'engager à se consacrer personnellement et à plein temps à la gestion du projet. En sus de l'exigence de l'engagement, il faut exiger, pour les promoteurs exerçant une autre activité, au moment de la réalisation du crédit une mise en disponibilité pour une période d'une année au terme de laquelle le promoteur doit démissionner et présenter à la BTS une justification de sa démission.

## **2. CRITERES D'ÉLIGIBILITÉ RELATIFS AU PROJET :**

Les projets éligibles au financement de la BTS doivent répondre aux conditions ci-après :

- § **Activité :** toute activité de production ou de service dans différents secteurs économiques et ce à l'exception des activités figurant sur la liste annexée à la présente circulaire (annexe B) qui font l'objet d'une approche spécifique et pour lesquelles il faudrait se référer à la circulaire BTS n°1161/98 du 10 Août 1998.
- § **Rentabilité du projet :** l'évaluation du projet doit établir que celui-ci dispose d'un marché et qu'il dégage un revenu permanent permettant notamment le remboursement du crédit. Une attention particulière doit être donnée lors de l'étude du projet à la question des emplois à créer.
- § **Coût maximum du projet :** pour les projets promus dans une activité éligible au FONAPRAM, le coût maximum est de 10000 dinars à l'exception des projets promus par les diplômés de l'enseignement supérieur dont le coût peut atteindre 33000 dinars (liste activités éligibles au FONAPRAM en annexe A).

§ Le coût des projets dans les activités non éligibles au FONAPRAM ne doit pas dépasser 11000 dinars à l'exception des projets promus par les diplômés de l'enseignement supérieur dont le coût peut atteindre 22000 dinars au maximum.

**E- Conditions du crédit**

Les conditions de crédit suivantes devraient être satisfaites :

- § Le montant maximum du crédit BTS est de 10000 dinars à l'exception des projets promus par les diplômés de l'enseignement supérieur pour lesquels le crédit peut atteindre 20000 dinars. Pour les projets à financer dans le cadre du FONAPRAM (Circulaire BTS 001/98 du 26 novembre 1998) le crédit ne dépasse pas 60% du coût du projet.
- § Le promoteur est tenu de fournir un maximum d'autofinancement en sus des frais d'approche (18% du montant du crédit).
- § Pour les crédits agricoles, un minimum de 10% du coût du projet doit être exigé au titre de l'autofinancement en sus des frais d'approche.
- § Pour les projets promus dans le cadre du FONAPRAM, le montant de l'autofinancement obéit au décret n°94-814 du 11 avril 1994.
- § Pour les projets autres qu'agricoles et FONAPRAM financés en totalité par un prêt BTS, il faut exiger un minimum d'autofinancement. Dans tous les cas de figure, ce taux ne peut pas être inférieur aux frais d'approche.
- § Durée du crédit : l'évaluation rigoureuse du délai de remboursement doit tenir compte de la nature de l'activité, de la situation propre du bénéficiaire et de la rentabilité du projet tout en incitant le promoteur à la diligence requise pour le remboursement de son crédit. Concernant les activités commerciales, la durée doit être conforme aux dispositions de la circulaire n°1161/98 du 10 août 1998.

**2- Constitution du dossier de crédit**

**A- Cas d'une création**

Le dossier est constitué des documents ci-après :

- § Demande de prêt dûment remplie et signée par le demandeur de crédit ;
- § 2 photocopies de la carte d'identité nationale ;
- § Une enveloppe affranchie portant l'adresse précise du demandeur de crédit ;
- § Document (s) justifiant la qualification professionnelle ou scientifique ;
- § Factures proforma et/ou estimatifs ;
- § Déclaration sur l'honneur de se consacrer à plein temps à la gestion du projet ;
- § Justifications du mode d'exploitation du local ou du moins une indication précise du lieu d'implantation du projet ;
- § Une attestation des ressources en eau pour les projets agricoles (acquisition de matériel d'irrigation ou de cheptel bovin laitier).
- § Une attention particulière doit être prêtée aux factures proforma présentées par les clients notamment en ce qui concerne : les taxes : nom et prénom du client, les spécifications techniques du matériel : n° et date de la facture.

**B- Cas d'une extension ou d'un besoin en fonds de roulement**

Le dossier est constitué des documents ci-après :

- § Demande de prêt dûment remplie et signée par le demandeur de crédit ;
- § 2 photocopies de la carte d'identité nationale ;
- § Une enveloppe affranchie portant l'adresse précise du demandeur de crédit ;
- § Document justifiant la qualification professionnelle ou scientifique ;
- § Factures Pro forma et/ou devis estimatifs ;
- § Déclaration sur l'honneur de se consacrer à plein temps à la gestion du projet

- § Copie du titre de propriété ou du contrat de location (celui-ci devra être établi pour une durée minimale de deux ans renouvelables pour l'activité du commerce) ou à défaut les reçus de paiement du loyer des 3 derniers mois ;
- § Attestation de viabilité du local ;
- § Liste du matériel existant et sa valeur approximative ;
- § Copie de la patente
- § Certificat d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés et certificat négatif ou positif de nantissement sur fonds de commerce pour les cas relevant du commerce ;
- § Une attestation des ressources en eau pour les projets agricoles (acquisition de matériel d'irrigation ou de cheptel bovin laitier.
- § Une attention particulière doit être prêtée aux factures pro forma présentées par les clients notamment en ce qui concerne : les taxes : nom et prénom du client, les spécifications techniques du matériel : numéro et date de la facture.

#### **C- Dépôt des dossiers de crédits**

Les dossiers de crédits doivent être déposés par le client lui-même ou la structure d'appui auprès de la cellule régionale concernée. Le courrier adressé au siège par voie postale sera retransmis aux cellules régionales concernées en l'état pour l'instruction.

#### **D- Réception des dossiers**

Lors de la réception d'un dossier de crédit, la cellule régionale procédera à l'inventaire des pièces fournies et à la vérification de leur validité. Elle doit consigner les dossiers déposés dans un registre, leur donner un numéro d'ordre et préciser la date du dépôt du dossier. Elle délivre au déposant du dossier une décharge partant le numéro d'ordre et la date du dépôt dans le cas où le dossier comporte toutes pièces exigées indiquées dans la partie 2 ci-dessus intitulée « constitution du dossier de crédit ». La cellule régionale doit refuser le dépôt de tout dossier de crédit auquel manque une pièce. Pour les dossiers transmis par la voie postale, une lettre doit être adressée à l'intéressé l'invitant à compléter son dossier.

#### **E- Saisie des demandes de prêts**

La cellule régionale doit procéder à la saisie le jour même des demandes de prêts déposées, auprès d'elle, à son niveau sur la base clientèle. La saisie se fera selon les instructions du guide d'utilisation de l'application gestion des engagements (saisie des demandes) et portera sur les éléments suivants :

- § Informations concernant le dossier ;
- § Informations concernant le promoteur ;
- § Informations concernant le projet ;
- § Informations concernant le crédit.

Une attention particulière doit être prêtée à la saisie des adresses complètes du projet et du promoteur, du nom de la localité, du code postal, du numéro de la Carte d'Identité Nationale, de sa date de délivrance, de la nature d'activité du projet, du diplôme pour les clients ayant un niveau de l'enseignement supérieur, ainsi que la saisie des prénoms du père, du grand- père et de la mère.

#### **F- Ouverture du dossier client**

Il faut veiller à ce que les étapes franchies par le dossier avec mention des dates soient portées sur le dossier client au moment voulu et avec la diligence nécessaire pour permettre un bon suivi des dossiers.

G- Edition de la liste des dossiers saisis au cours de la journée et sa transmission à l'Unité Etude et Financement à la fin de chaque journée.

#### **H- Demande d'informations sur l'endettement**

La demande d'informations sur l'endettement des agriculteurs auprès des directions régionales de la BNA et consultation du fichier constitué au niveau de l'UEF pour les autres projets à financer dans le cadre des interventions de la BTS. Le résultat de ces démarches conditionne le passage du dossier aux étapes suivantes à savoir soit l'envoi du dossier à la structure d'appui compétente pour l'étude préliminaire soit la programmation directe de la visite d'évaluation du projet avec ladite structure.

j- Saisie des informations reçues de l'UEF

La saisie d'information reçues de l'UEF de la clientèle, information de la structure d'appui concernée, édition et envoi de la notification de rejet à l'intéressé.

i- Envoi à l'UEF

Il y a envoi à l'UEF à la fin de chaque semaine d'un état des dossiers pour qu'elle puisse procéder à l'enquête sur la situation personnelle du demandeur de crédit. Le résultat de cette enquête conditionne la proposition du dossier au comité de crédit et l'édition ultérieure de la notification de l'accord de principe de financement si le projet est retenu.

k- Instruction des dossiers

1- VISITE DES PROJETS

Dès la réception des dossiers complets et la réalisation de l'étude préliminaire (enquête financière et/ou personnelle), le responsable de la cellule régionale procédera à :

- § L'établissement du planning des visites sur terrain, étroite collaboration avec le partenaire et l'édition d'un état des dossiers à enquêter qu'il doit adresser à l'UEF au moins 24H à l'avance ;
- § L'édition de la fiche d'enquête ;
- § Un déplacement sur les lieux du projet (conjointement avec le partenaire) et la collecte de l'ensemble des informations nécessaires à l'évaluation du projet (remplir la fiche sus indiquée) et ce dans un délai ne dépassant pas une semaine de la date de réception du dossier ;
- § La mise à jour de la base clientèle conformément au guide d'utilisation de l'application gestion des engagements "saisie des visite".
- § Elaboration de l'étude

Une fois la visite effectuée, l'évaluateur procédera dans les vingt quatre heures à :

1/ L'élaboration de l'étude

Cette étude portera, notamment, sur les points suivants :

- § Présentation de la demande du promoteur ;
- § L'étude du marché (emplacement du local, approvisionnement en matière première, circuit d'écoulement des produits, etc.)
- § La situation actuelle du projet en cas d'extension (patrimoine existant, production et chiffres d'affaires actuels)
- § Le schéma d'investissement et de financement proposé, en détaillant ses différentes rubriques et en tenant compte de la nature des projets (FONAPRAM, agricoles, autres). Pour les projets à financer dans le cadre du FONAPRAM, l'évaluateur du projet doit indiquer explicitement les différents postes d'investissement (aménagement, équipement et fonds de roulement).
- § Une estimation sommaire des productions et du chiffre d'affaire prévisionnel (année de croisière).
- § L'avis motivé de l'évaluateur de la BTS, appuyé par celui du partenaire ayant effectué la visite sur les lieux du projet.
- § Montant et conditions d'octroi du crédit en cas d'avis favorable et motifs du rejet en cas d'avis défavorable.

§ L'étude doit être signée par l'évaluateur et si c'est possible par son partenaire dans la structure d'appui et comporter leur nom et prénom. Les signatures doivent être lisibles.

2/ La mise à jour de la base clientèle selon guide d'utilisation de l'application gestion des engagements (saisie étude).

3/ L'édition de la "fiche de proposition au comité de crédit" conformément au modèle qui sera visée par l'évaluateur et le responsable de la cellule.

2- COMITE DE CREDIT ET DECISION DE CREDIT

### ***1. Comité de crédit***

Afin de préparer la réunion du comité régional de crédit (dont la composition et la périodicité des réunions seront fixée par circulaire), la cellule régionale procédera à l'édition et à l'envoi, à tous les membres, (au moins 24 heures à l'avance) par porteur, des documents suivants :

§ Les convocations précisant le jour et l'heure de la réunion ;

§ Une copie de la "fiche de proposition au comité" de chaque dossier ;

§ Un tableau récapitulatif de l'ensemble des projets à examiner.

Concernant les dossiers dont les montants de crédit à accorder dépassent les prérogatives de la cellule régionale (plafond qui sera fixé par circulaire), celle-ci procédera à l'envoi à l'UEF, après examen des dossiers par le comité sus indiqué, d'une copie des « fiches de proposition au comité de crédit » et des factures pro forma, pour décision. Après étude, l'Unité Etudes et Financement (U.E.F) notifiera sa décision à la cellule régionale concernée dans un délai maximum de 48H.

Les dossiers présentant des particularités juridiques (procuration mineurs et incapables) seront traités au niveau central.

### ***2. Décision de crédit***

Suite à la tenue de la réunion du comité régional consultatif de crédit, la cellule procédera à :

1/ l'édition et l'envoi à l'UEF des décisions de crédits spécifiant les conditions précises d'octroi du crédit (montant, durée, autofinancement requis, taux d'intérêt) et les réserves éventuelles.

Afin d'entamer l'élaboration des contrats, dans les meilleurs délais, la décision mentionnera selon cas, les différentes pièces et formalités devant être fournies ou engagées par le promoteur, à savoir :

§ La fourniture d'un contrat de location ou du justificatif du paiement du loyer du dernier trimestre, des justifications de la propriété ou autorisation d'exploitation du local ;

§ La liste du matériel existant et leur valeur approximative (en cas d'extension) ;

§ La décision d'octroi d'avantages pour les projets agricoles ;

§ L'accomplissement éventuel des formalités d'ouverture d'un CCP ;

§ Le versement du montant de l'autofinancement requis dans le CCP de la BTS n°3024-84 ;

§ L'accomplissement des formalités d'assurance ;

§ Toute autre jugée nécessaire pour la réalisation du crédit.

2/ L'édition et l'envoi des notifications d'accord ou de rejet spécifiant les motifs du rejet, accompagnées des différentes pièces constitutives du dossier de l'intéressé.

3/ L'édition et l'envoi éventuels de lettres sollicitant un complément de pièces ou d'information conformément aux recommandations du comité régional consultatif du crédit.

4/ Le classement des tableaux récapitulatifs des projets approuvés.

5/ Le classement des tableaux récapitulatifs des projets rejetés.

6/ La mise à jour de la base clientèle conformément au guide d'utilisation de l'application gestion des engagements (saisie autofinancement).

### ***3- Réalisation des crédits***

La réception des pièces et documents mentionnées dans la notification d'accord et présentés par les promoteurs aux fins d'édition des contrats doit donner lieu à :

1/ Une vérification minutieuse des documents et pièces fournis par le promoteur qui concernera notamment :

Le récépissé et l'attestation de versement de l'autofinancement requis et ce en vue de s'assurer de son imputation au CCP de la BTS n°3024-84 ;

Le contrat de location qui doit :

- § Être signé avec légalisation de signature du bailleur et du locataire,
- § Mentionner l'adresse définitive d'implantation du projet,
- § Être établi pour une durée minimale de 2 ans renouvelables.

Dans le cas d'une unité agricole, la durée doit être égale au moins à la durée du crédit.

Le reçu de versement des loyers du dernier trimestre ;

Le titre de propriété du local ou de la propriété relatifs au projet à financer : adresser à vérifier ;

- § L'autorisation d'exploiter gracieusement le local ou la propriété pour une durée minimale égale à celle du crédit.
- § La justification de l'accomplissement par le promoteur des formalités régissant l'ouverture d'un CCP.

Les factures pro forma qui, outre le respect des règles de forme et de fond, doivent comporter les éléments retenus lors de l'examen du dossier après évaluation notamment en ce qui concerne :

- § La nature, le nombre, les spécifications techniques et le prix des équipements. On veillera à ce que le promoteur ne remette pas en cause le choix du ou des fournisseurs ainsi que les composantes des factures délivrées par ceux-ci (limitation maximale du recours à l'établissement d'avenants et du changement des lettres fournisseurs).
- § L'absence de réserves formulées par le fournisseur au sujet du délai de livraison et du mode de paiement.

Remarque : En cas de présentation de factures pro forma émanant de fournisseurs n'ayant pas respecté auparavant leurs engagements envers les clients de la BTS, il faudra inviter les promoteurs à s'adresser à d'autres fournisseurs et le cas échéant à produire deux autres factures proforma tout en s'interdisant de les orienter vers un fournisseur déterminé. Les raisons ayant amené l'évaluateur à demander le changement du fournisseur doivent être impérativement consignés dans une note visée par le responsable de la cellule et qui sera conservée dans le dossier de crédit.

La liste du matériel existant en cas d'extension et la valeur estimée de ce matériel ajoutée au montant du crédit octroyé ne doit pas dépasser le coût maximum des projets (critères d'éligibilité).

2/ Une remise d'une décharge sur la copie de la notification du crédit à restituer au demandeur de crédit précisant la date de réception des documents et celle prévue pour la remise du contrat qui ne doit dépasser en aucun cas la semaine.

3/ Une prise en charge selon l'ordre chronologique dans un registre de suivi.

4/ Une mise à jour des bases clientèle et fournisseurs conformément au guide d'utilisation de l'application gestion des engagements qui portera notamment sur :

- § L'actualisation des identités et des adresses.
- § La saisie du récépissé d'autofinancement.
- § La saisie des références CCP ou CCB du promoteur.

- § L'actualisation le cas échéant du matériel à acquérir suivant facture proforma (le système veillera à la validité des factures telle que précisée dans la procédure de traitement et de constitution de dossiers).
- § Actualisation des informations se rapportant au fournisseur (identité, adresse, code TVA, etc.)

Remarque : il y a lieu de préciser que les quatre opérations sus mentionnées ne doivent être effectuées qu'après accomplissement intégral par le promoteur des formalités mises à sa charge dans l'acte de notification de l'accord. Tout dossier ne comportant pas l'ensemble des éléments sus énumérés sera automatiquement rejeté.

La présentation régionale procédera à l'édition des contrats de prêt en quatre exemplaires (qui seront signés par le chef de la représentation habilité à cet effet avec légalisation de signature) et des tableaux d'amortissement (en quatre exemplaires) et éventuellement d'une traite matérialisant le crédit moyen terme et d'un engagement de blocage de la prime d'investissement en cas de crédits destinés à financer des projets éligibles au FONAPRAM. Remarque : En cas de financement d'un besoin en fonds de roulement uniquement dans le cadre d'une extension inscrire pour nantissement le matériel existant et ce à partir de la liste du matériel fourni par le promoteur.

La remise aux bénéficiaires de crédits des contrats de prêt et de documents annexes doit être effectuée contre décharge apposée par ceux-ci sur un document selon un modèle prédéfini, qui précisera la date limite de validité de l'accord de crédit. L'attention des promoteurs doit être attirée sur la nécessité de l'accomplissement des formations ci-après :

- § Législation de leur signature sur le contrat de prêt, le tableau d'amortissement et l'engagement de blocage de la prime d'investissement précédée de la formule "lu et approuvé" (auprès des services municipaux) ;
- § Enregistrement du contrat de prêt (auprès des Recettes des Finances) ;
- § Dépôt pour l'inscription du nantissement sur le matériel à acquérir (auprès des tribunaux de 1ère instance territorialement compétents) ;
- § Acceptation de la traite (signature par le promoteur et apposition d'un timbre fiscal).

Une fois ces formalités accomplies, il est procédé à la prise en charge de la remise des contrats de prêt et documents annexes sur le registre de suivi et à la mise à jour de la base clientèle notamment par la validation des contrats et des tableaux d'amortissement (conformément au guide d'utilisation) (réalisation).

Remarque :

1/ une photocopie du contrat ainsi du tableau d'amortissement doivent être impérativement remises au promoteur afin de lui rappeler ses obligations notamment en matière de règlement des échéances mises à sa charge.

2/ Un exemplaire dûment régularisé du tableau d'amortissement doit être transmis dans les plus brefs délais, à l'UEF en vue de son acheminement vers les services du CCP.

En vue de réaliser les crédits, la cellule régionale remettra aux promoteurs contre décharge :

- § Une lettre au nom du (ou des) fournisseur (s)
- § Une attestation de livraison et une attestation de réception du matériel et ordre de paiement.

Cas particulier : Dans le cas où le projet à financer concerne un débit de tabac, la réalisation du crédit s'effectuera par le biais d'un chèque établi au nom du receveur des finances concerné par le commande. L'établissement d'une lettre au fournisseur n'est pas possible dans le cas d'espèce.

Remarque : Lors de la remise des documents de réalisation aux promoteurs, il faut insister auprès de ces derniers pour qu'ils ne remettent l'attestation de réception au fournisseur

qu'après livraison effective du matériel ou cheptel conformément à la facture proforma sur les plans quantitatifs et qualitatifs.

La réception des documents sus visés y compris la lettre fournisseur accompagnée des factures définitives et des autres documents précisés dans la lettre fournisseur (certificat de garantie, certificat sanitaire, etc.) doit donner lieu à une prise en charge aussi bien au niveau du registre de suivi que des bases clientèles et fournisseurs.

Cette réception demeure bien entendu subordonnée à ce que :

- Tous les documents soient présentés ; si une pièce manque il faut rejeter tous les documents présentés et inviter le déposant à compléter le dossier ;
- L'attestation de livraison comporte le cachet, la signature et les références bancaires du fournisseur (banque et RIB) ;
- L'attestation de réception et ordre de paiement soit signée et légalisée par le promoteur.

Remarque : Au cas où le client sollicite le changement de la lettre fournisseur qui lui a été remise il faudra :

- § S'assurer que les motifs qui président au changement sont valables et justifiés (matériel non disponible, fournisseur refusant l'acceptation de la lettre fournisseur). Dans ce cas de figure, il faut exiger autant que possible un écrit émanant du fournisseur.
- § Veiller à ce que la nature, la quantité, les prix et les spécifications techniques des équipements ne soient pas différents de ceux retenus lors de l'évaluation du projet et inscrits dans le contrat de prêt. Dans le cas contraire, il faudra procéder par avenant matérialisant les changements constatés et ce après en avoir infirmé l'UEF. L'avenant doit être bien entendu soumis aux formalités de législation de signature, d'enregistrement et d'inscription du nantissement.
- § La mise à jour de la base (conformément au guide d'utilisation).

#### ***4- Déblocage***

Après réception des documents attestant la réalisation, la cellule régionale doit procéder au constat du matériel ou cheptel sur les lieux du projet afin de s'assurer de la livraison effective conformément à la facture pro forma, à la facture définitive et aux termes de la lettre adressée par la BTS au fournisseur. Les opérations de constat doivent être consignées dans un PV.

Ces opérations doivent en outre être effectuées autant que possible par un évaluateur autre que celui ayant instruit le dossier de crédit. En tout état de cause, le constat doit être impérativement établi en présence du client ou de son représentant (son conjoint, l'un de ses parents, son apprenti, etc.). La signature de ce dernier doit être apposée de façon lisible au bas du PV du constat.

#### **DÉBLOCAGE AU PROFIT DU FOURNISSEUR :**

Une fois le constat établi conforme sans aucune réserve, la cellule régionale procédera, après avoir mis à jour les bases clientèle et fournisseurs à l'édition, d'un ordre de déblocage par fournisseur. Les ordres de déblocage en question sont adressés à l'Unité Financière et Comptable accompagnés des pièces suivantes :

- § La (les) facture(s) définitive(s) (en original) ;
- § Les attestations de livraison et de réception du matériel ou cheptel ;
- § Une copie du contrat dûment signé et enregistré ;
- § Une copie des tableaux d'amortissement (CMT + DOTATION pour le cas du FONAPRAM) ;
- § Les justificatifs de versement de l'autofinancement au compte 3024-84 de la BTS (il s'agit des originaux du récépissé de mandant et de l'attestation d'émission de mandat.
- § Une copie de la décision d'octroi d'avantages (en cas de projet agricole) ;

- § Une copie du reçu des frais du contrat d'assurance souscrit par le promoteur auprès de la CTAMA (en cas de projets d'élevage bovin et ovin) ;
- § Une copie du certificat de garantie (pour les équipements) et du certificat sanitaire ;
- § Une copie de la lettre fournisseur ;
- § Une copie du constat de réalisation.

#### **DÉBLOCAGE AU PROFIT DU CLIENT**

L'ordre de déblocage au profit du client est effectué lorsque le crédit est destiné au financement des actions suivantes :

- § Besoins en fonds de roulement (acquisition de matière, paiement de loyer ou de salaires d'ouvriers, achat d'aliments de bétail, etc.) d'un montant inférieur ou égal à un seuil qui sera fixé par le circulaire ;
- § Travaux d'aménagement du local ;
- § Remboursement d'autofinancement suite à un désistement.

La représentation régionale peut, si elle le juge nécessaire, procéder au déblocage des montants en question en deux tranches (le déblocage de la 2ème tranche étant subordonné à un constat sur les lieux du projet). L'ordre de déblocage ainsi établi sera adressé, pour déblocage, à l'Unité Financière et Comptable accompagné des pièces sus énumérées.

#### **Suite liste des activités éligibles au FONAPRAM en 1999**

##### Nouvelles activités FONAPRAM (Décret n° 99-471 du 01/03/1999)

- 21561 Publiposte (taxiphone)
- 21565 Publinet
- 21568 Bureautique et traitement de texte
- 21569 Cabinet de conseil en exportation
- 303- Pêche :
- 30302 Circuits intégrés pour la distribution des produits de la pêche
- 30303 Conditionnement des produits de pêche
- 30304 Montage d'équipement et de matériel de pêche
- 30305 Fabrique de glace en écailles
- 304- Equipements agricoles (réparation)
- 3041 Equipements hydrauliques
- 30402 Equipements permettant l'économie d'eau
- 30403 Conduites d'irrigation installées en surface
- 30404 Grosses réparations de groupe de pompage pour forage
- 30405 Aménagement de périmètres irrigués : ouvrages fixes, nivelle- nivellement, planages et défoncement (autres que pour les plantations)
- 30406 Matériel de récolte et de conditionnement des semences fourragères
- 30407 Aménagement et réparation des bâtiments d'élevage
- 30408 Serres chaudes et froides avec équipements nécessaires
- 30409 Equipements d'élevage
- 305- Activités de service liées à l'agriculture :
- 30502 Valorisation des sous- produits d'origine végétale et animale
- 30503 Insémination artificielle
- 30505 Collecte de lait
- 30511 Transport réfrigéré du lait
- 30512 Transport réfrigéré des viandes rouges
- 30513 Transformation du lait dans les zones de production
- IV- Activités BTS
- 215- Groupe des activités de prestation de services divers : (suite)
- 21562 Vidéothèque
- 21563 Coiffure hommes

- 21564 Coiffure dames
- 21565 Agence publicitaire
- 21566 Agent immobilier
- 21567 Ecrivain public
- 21570 Taxi et transport rural
- 21571 Ecole d'enseignement privé
- 21572 Animation touristique
- 21573 Esthétique
- 225- Activités de commerce divers
- 22501 Vente de produits alimentaires
- 22502 Vente de fruits et légumes
- 22503 Boucherie
- 22504 Poissonnerie
- 22505 Pâtisserie
- 22506 Vente de produits avicoles
- 22507 Vente de tabac
- 22508 Vente de meubles
- 22509 Vente de vêtements "Prêt-à-porter"
- 22510 Friperie
- 22511 Quincaillerie
- 22512 Vente d'articles ménagers
- 22513 Vente de pièces détachées
- 22514 Vente d'articles d'électricité
- 22515 Parfumerie
- 22516 Librairie
- 22517 Mercerie
- 22518 Location articles de mariage
- 22519 Fleuriste
- 22520 Pharmacien répartiteur
- 22521 Vente de produits artisanaux
- 226- Groupe de métiers liés à l'alimentation
- 22601 Pizzeria
- 22602 Restauration
- 22603 Café
- V- Liste des activités liées à l'agriculture :
- 301- Production végétale
- 30101 Grandes cultures irriguées (céréales, fourrages)
- 30102 Arboriculture fruitière irriguée
- 30103 Arboriculture fruitière en sec
- 30104 Cultures maraîchères
- 30105 Serriculture
- 30106 Semences fourragères
- 30107 Prairies
- 302- Production animale
- 30201 Elevage apicole
- 30202 Elevage avicole
- 30203 Elevage bovin laitier
- 30204 Elevage camelin
- 30205 Elevage cunicole
- 30206 Elevage ovin

30207 Elevage caprin

30208 Engraissement des taurillons

303- Pêche

30301 Equipements de pêche

305- Activités de service liées à l'agriculture :

30501 Consultation et conseil en gestion agricole

30504 Services de laboratoires d'analyses vétérinaires et agricoles

30506 Collecte et stockage des céréales

30507 Conditionnement et commercialisation des semences

30514 Vente d'instantés et de produits agricoles

**Annexe B : Liste des activités commerciales soumises à une approche particulière**

Vente de produits alimentaires

Vente de fruits et légumes

Débit de tabac

Boucherie

Vente de volailles

Pâtisserie (vente sans production)

Vente de vêtements "prêt-à-porter"

Friperie

Vente de meubles

Vente d'articles électroménagers

Quincaillerie

Ventes d'articles d'électricité

Restauration

Pizzeria

Vidéotheque

Location de robes de mariage

Parfumerie

Café/ cafétéria

Boulangerie.



- § Profession de la mère :
- § Profession du conjoint (e) :
- § Revenu individuel de la famille :
- § Y a-t-il des projets similaires au voisinage du lieu de votre activité :
- § Y a-t-il quelqu'un ou quelque chose qui vous soutient en cas de nécessité :
- § Avez-vous bénéficié de l'un des programmes de développement (don, subvention, prêt, etc.) :
- § Si votre demande de crédit est acceptée, accepteriez-vous un équipement usagé mais en bon état avec une moindre charge :

Signature

**Annexe 6 : Liste des Motifs de rejet d'un projet**

*(Établie avec l'aide des cadres de la BTS)*

Extension activité commerciale  
Non éligible  
Faible rentabilité du projet  
Faible capacité de remboursement  
Faible capacité de remboursement et faible rentabilité du projet  
Manque autorisation réglementaire  
Manque étable et faible ressources fourragères  
Manque local approprié  
Manque attestation des ressources en eau  
Poinçon du maître  
Attestation d'exploitation  
Demande anormale  
Injoignable  
Informations insuffisantes sur le dossier  
Crédit antérieur non réalisé  
Manque de documents appuyant la demande  
Activité commerciale ne relevant pas de programme spécial  
Transactions immobilières et commerciales  
Génie civil  
Crédit à la consommation  
Equipement usagé  
Don  
Projet déjà financé  
Puits  
Ovin ne relevant pas de programme spécial  
Surface insuffisante pour produire des ressources fourragères  
Manque étable dans le lieu d'implantation du projet  
Equipements suffisants pour l'activité actuelle  
Local non adapté à l'activité  
Difficultés d'écoulement des produits  
Idée de projet floue  
Projet surendetté  
Manque d'expérience\*  
Absence d'aptitude à la gestion\*  
Présence d'unités similaires  
Promoteur surendetté  
Manque attestation de qualification\*  
Promoteur ne pouvant pas se consacrer à plein temps à la gestion du projet\*  
Personne morale  
Coût surestimé du projet  
Terre endettée du projet  
Conditions techniques non satisfaites  
Absence de nouveaux éléments par rapport à la première étude  
Total engagement dépassant la limite du crédit  
Projet à peine réalisé (dans le cas des extensions)  
Extension en équipements non justifiée

Demande de fonds de roulement non justifiée  
Age limite\*  
Zone d'implantation non porteuse  
Dette impayée  
Parent d'un promoteur accumulant des impayés\*  
ONG "organisation non gouvernementale"

\* motif de rejet lié à l'entrepreneur

**Annexe 7 : nouvelle fiche d'évaluation de la BTS**

Le questionnaire suivant est construit à partir des questions contenues dans la fiche d'évaluation et les questions posées par le banquier dans le cadre de ses entretiens avec l'entrepreneur :

§ Nom et prénom :

§ Numéro de téléphone :

§ Date de naissance :

§ Numéro de la carte d'identité :

§ Quelle est votre situation sociale ?

q Célibataire

q Marié

q Divorcé

§ Quel est votre niveau de scolarité acquis ?

.....

§ Quelle est votre adresse personnelle ?

.....

§ Êtes-vous propriétaire ou locataire de votre maison ?

.....

§ Quelle est la profession de votre conjoint (père et mère) ?

.....

§ Nombres d'enfants à charge ?

.....

§ Nombre d'enfants scolarisés à charge ?

.....

§ Membres de la famille ?

.....

§ Quel est le revenu moyen actuel de votre famille ?

.....

§ Quelle est votre capacité de remboursement mensuelle ?

.....

§ Avez-vous effectué le travail militaire ?

q Oui

q Non

§ Quelle est la nature de l'activité que vous voulez créer ?

.....

§ Dans quelle région comptez vous la créer ?

.....

§ Avez-vous reçu une formation appropriée dans le domaine de votre activité (attestation absolument exigée) ?

.....

§ Êtes-vous propriétaire ou locataire de votre entreprise ?

.....

§ Y a-t-il des projets similaires au voisinage du lieu de l'activité créée ?

.....

§ Quelle est votre expérience dans le domaine de l'activité créée ?

.....

§ Accepteriez vous que les équipements de votre entreprise soient usagés mais en bon état ?

q Oui

q Non

§ Accepteriez vous que les équipements de votre entreprise soient à la possession de la BTS ?

q Oui

q Non

§ Avez vous des amis sur qui vous pouvez compter ?

q Oui

q Non

§ Citez les plus proches ?

.....

§ Avez-vous eu des aides d'un programme quelconque (don, subvention, etc.) ?

Oui

Non

§ Avez-vous un compte bancaire (nom de la banque : .....) ?

Oui

Non

§ Avez-vous bénéficié d'un crédit auprès d'une autre banque (nom de la banque : .....) ?

Oui

Non

§ Avez-vous remboursé ce crédit ?

Oui

Non

§ Dans le cas où vous n'arriveriez pas à rembourser votre crédit, avez-vous des garanties ou des personnes garantes à présenter à la banque ?

Oui

Non

§ Pourquoi avez-vous quitté votre ancien travail ?

.....

§ Quel genre de relation entretenez vous avec votre ancien employeur ?

.....

§ Avez-vous des partenaires ou des associés ?

Oui

Non

§ Etes vous membre d'un club ou d'une association ?

Oui

Non

§ Comment l'idée de la création vous a parvient-elle ?

.....

§ Est-ce que votre entreprise constitue votre seule préoccupation ?

Oui

Non

§ Pourquoi adressez vous particulièrement à la BTS ?

.....

§ Avez-vous un parent ou un ami entrepreneur ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

§ Jugez vous que votre activité sera rentable ?

- ☐ Oui
- ☐ Non

Comment ?

.....

§ Quels sont vos besoins pour le développement de votre activité ?

.....

§ Pourquoi créez vous cette activité ?

.....

§ Quelles sont vos futures projections ?

.....

**Annexe 8 : Fiche de conduite des interviews avec les banquiers**

**(Quelques questions ...)**

- § Comment étudiez-vous une demande de crédit ?
- § Quels sont vos critères de financement d'une proposition de crédit ?
- § Quelle est la durée de vos entretiens avec les entrepreneurs ?
- § Comment procédez-vous pour identifier les projets acceptés ?
- § Avez-vous un processus bien déterminé qui vous aide à identifier les projets acceptés ?
- § Quel genre d'informations cherchez-vous pour accorder le crédit ?
- § Combien de temps prend une décision de crédit ?
- § Avez-vous tendance à faire confiance aux entrepreneurs ?
- § Quelles garanties demandez-vous pour accorder un crédit à un entrepreneur ?