

## Contribution à l'étude des facteurs influençant la décision de financement de projets de création d'entreprises : cas de la wilaya de Bejaia

### Contribution to the study of factors influencing the decision to finance business creation projects: case of the wilaya of Bejaia

Lamia AMIRAT*	Tayeb CHABI
lamia.amirat@univ-bejaia.dz	tayeb.chabi@univ-bejaia.dz
Université de Bejaia, (Algérie).	Université de Bejaia, (Algérie).

Soumis le : 30/09/2021

Accepté le : 11/11/2021

Publié le : 30/12/2021

#### Résumé.

L'objectif de cette étude est d'expliquer la décision de financement de projets d'entreprises à travers un échantillon de 20 bailleurs de fonds situés dans la wilaya de Bejaia. Les résultats ont prouvé la significativité statistique de six variables, parmi treize proposées. Il s'agit de l'expérience, de la relation, des projections financières, du type du financement, du montant du financement et des garanties. Nos recommandations portent sur des considérations à la fois institutionnelles, réglementaires et techniques.

**Mots clés:** Bejaia, décision, financement, création d'entreprises, facteurs.

**Codes JEL:** G21, G24, M13.

#### Abstract.

The purpose of this study is to explain the decision to finance business creation projects through a sample of 20 funders located in the wilaya of Bejaia. The results proved the statistical significance of six variables, among thirteen proposed. These are the experience, the relationship, the financial projections, the type of funding, the amount of funding and the guarantees. Our recommendations relate to institutional, regulatory and technical considerations.

**Key words:** Bejaia, decision, financing, business creation, factors.

**JEL Codes:** G21, G24, M13.

---

\*Auteur correspondant

## Introduction

Les perturbations et les mutations économiques incessantes, l'aggravation massive et continue du chômage, faisant de l'entrepreneur un acteur important et reconnu et de la création d'entreprises un enjeu social et économique majeur.

« La création d'entreprises, au niveau politique et à travers sa composante création d'emplois, semble constituer un moyen de lutter contre le chômage. Sur le plan économique, elle peut être un moteur de la croissance. Elle permet également, quoique plus indirectement, de favoriser l'innovation » (Degeorge, 2007, p 08).

Compte tenu de ses enjeux perçus, la création d'entreprises est devenue un véritable marché sur lequel se positionnent de nombreux acteurs publics et privés en matière de formation, de conseil, d'assistance et de financement (Bruyat, 1993, p 07).

En Algérie, plusieurs organismes de statuts différents ont été créés pour soutenir la création d'entreprises. Parmi lesquels nous citons: la caisse nationale d'assurance chômage; l'agence nationale de gestion du micro-crédit; les fonds de garantie des crédits; les sociétés du capital-investissement; et les fonds de wilayas. En fait, cet appui s'est traduit par une nette augmentation du nombre de créations d'entreprises.

Si la création d'entreprises a fortement augmenté ces dernières années, passant de 120 683 entreprises créées en 2000 (CNRC, 2009) à 149 123 en 2020 (CNRC, 2020), nous constatons néanmoins que la pérennité des entreprises est très fragile, une faible partie parviendra à passer le cap des premières années d'existence. En effet, le taux de survie des entreprises cinq ans après leur création n'est que d'environ 40% (Boukerrou, 2011, p03). Cela montre que même pas la moitié des entreprises nouvellement créées fêtent leur cinquième anniversaire.

Ces situations de défaillances représentent cependant un coût très élevé pour les banques en cas de perte totale ou partielle des fonds prêtés, mais aussi un risque majeur pour les autres créanciers, qui, de ce fait, peuvent à leur tour devenir défaillants.

Se protéger contre les risques liés à l'insolvabilité des emprunteurs est donc devenu une nécessité pour tous les prêteurs, qu'ils soient banques, établissements financiers ou organismes d'aide. Cette pratique requiert une bonne compréhension de la décision d'accord des prêts, ainsi qu'une connaissance des facteurs qui l'influencent. C'est à cette tâche que se consacre cette recherche qui par ailleurs étudie les facteurs influençant la décision de financement de projets de création d'entreprises. Plus précisément, ce travail essaye à travers un échantillon de 20 bailleurs de fonds situés dans la wilaya de Bejaia de répondre aux questions suivantes: comment le profil de l'entrepreneur affecte-t-il la décision des bailleurs de fonds? Les caractéristiques du

projet d'entreprise impactent-elles sur la décision des bailleurs de fonds? Dans quelle mesure les caractéristiques du prêt influencent-elles la décision des bailleurs de fonds?

Afin d'appréhender efficacement ces questions, nous formulons trois hypothèses fondamentales. La première hypothèse postule qu'il existe une relation significative entre la décision des bailleurs de fonds et le profil de l'entrepreneur. La seconde hypothèse suppose que la décision des bailleurs de fonds dépend de certaines caractéristiques du projet d'entreprise. La dernière hypothèse expose que certaines caractéristiques du prêt influencent significativement la décision des bailleurs de fonds.

La suite de l'article est structurée comme suit. Le premier point propose un bref survol de la littérature sur la création d'entreprises en Algérie. Le second point présente la méthodologie de recherche et les résultats empiriques. Enfin, la conclusion synthétise les principaux résultats, les recommandations et les perspectives.

## **1. Le cadre théorique.**

Ce point présente un bref survol théorique sur la création d'entreprises en Algérie.

### **1.1. La politique algérienne en matière de création d'entreprises.**

Depuis le début des années 1990, l'Algérie a intensifié ses actions pour soutenir la création d'entreprises. A cet effet, de nombreuses réformes ont été menées sur les plans réglementaire et institutionnel. Sur le plan réglementaire, un ensemble de décrets et de lois a été promulgué. Parmi lesquels nous citons: le décret législatif n°93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement ; la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME; le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits ; le décret exécutif du 26 février 2003 fixant les attributions du ministère de la PME; et la loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la PME. Sur le plan institutionnel, en plus du ministère chargé de la PME, plusieurs institutions ont été également créées tels que l'agence nationale de développement de l'investissement; l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes dénommée l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat ; la caisse nationale d'assurance chômage; l'agence nationale de gestion du micro-crédit ; les fonds de garantie des crédits ; le fonds d'appui à l'investissement ; les sociétés du capital-investissement ; et les fonds d'investissement de wilayas.

En dépit des dispositifs mis en place par l'Etat algérien, les entrepreneurs sont confrontés à de nombreuses contraintes, comme nous allons le voir dans ce qui suit.

### **1.2. Les contraintes rencontrées par les créateurs d'entreprises en Algérie.**

Les résultats d'une enquête réalisée par JIL-FCE auprès de 627 jeunes entrepreneurs algériens âgés de 20 à 39 ans en 2016, soulèvent quatre principales

contraintes. Les formalités administratives représentent la première difficulté rencontrée par les créateurs d'entreprises. Ainsi, 66% des entrepreneurs sont déçus en raison de lourdeurs administratives. La complexité des procédures bureaucratiques est souvent mentionnée comme un frein à la création d'entreprises en Algérie. En effet, l'Algérie est classée au 157<sup>ème</sup> rang pour le nombre et la complexité des procédures imposées au monde des affaires en comparaison, la Tunisie au 78<sup>ème</sup> rang et le Maroc au 53<sup>ème</sup> rang (rapport doing business, 2020). La seconde principale contrainte est celle du manque des ressources financières. L'insuffisance des ressources financières constitue l'un des handicaps majeurs à l'aboutissement des projets entrepreneuriaux. En effet, 59% des jeunes entrepreneurs sont découragés pour manque de moyens de financement. Cette même enquête montre que la majorité des jeunes entrepreneurs s'autofinancent pour réaliser leurs projets. Ainsi, 67% d'entre eux mettent en place leurs apports personnels. La troisième contrainte est le mauvais niveau des ressources humaines. Le manque de qualification et de formation du personnel est l'autre problème auquel sont confrontés les jeunes entrepreneurs. Ils ne sont pas moins de 33% ayant exprimé leur déception face à cette amère réalité. Enfin, la quatrième contrainte tient au manque d'enthousiasme des clients. En effet, 18% d'entrepreneurs éprouvent des difficultés à établir des contacts avec la clientèle.

De façon générale, les difficultés rencontrées par les créateurs d'entreprises en Algérie sont en relation avec la préparation du projet, comme le problème de paperasse, de financement et des clients. Ces difficultés sont prépondérantes à cette phase et les origines peuvent être le manque d'expérience, de compétences, des ressources financières ou d'informations.

### **1.3. Etat des créations et des radiations d'entreprises en Algérie.**

La crise sanitaire n'a pas freiné la motivation des entrepreneurs algériens. Selon les derniers chiffres du centre national du registre du commerce (CNRC), 149 123 entreprises ont été créées en Algérie durant l'année dernière contre 130 577 en 2019, soit 14,20% de plus qu'en 2019. Cette hausse est portée principalement par les immatriculations d'entreprises personnes physiques. Celles-ci s'accroissent de 16,73% en 2020, soit 19 234 immatriculations supplémentaires, pour atteindre 134 215 créations. En revanche, le nombre de créations d'entreprises personnes morales diminue de 4,41% en 2020, soit 688 créations de moins, pour un total de 14 908 créations. Par secteurs, la création dans la distribution en détail a plus fortement augmentée, avec 31,50% de hausse suivie par l'exportation (+26,77%), la distribution en gros (+23,34%), l'entreprise de production artisanale (+14,89%) et les services (+6,08%). La production de biens (-17,19%) et l'importation pour la revente en l'état (-4,55%) sont les seuls secteurs dans

lesquels le nombre de créations diminue. Les créations s'accroissent dans toutes les wilayas à l'exception de l'Oum El Bouaghi (-17,70%). S'agissant des radiations, 83 645 entreprises ont été supprimées du registre du commerce contre 86 481 en 2019, soit une baisse de 3,28%. Le nombre de radiations baisse pour la catégorie personne physique (-3,99%), mais augmente pour la catégorie personne morale (+5,05%). Les secteurs avec la plus forte baisse sont l'entreprise de production artisanale (-23,70%) et la distribution en détail (-7,39%). Sur le plan géographique, Ouargla affiche la plus forte diminution (-21,6%). L'évolution du nombre de créations et de radiations d'entreprises de 2000 à 2020 est présentée dans le tableau ci-après.

**Titre du tableau : Evolution du nombre de créations et de radiations d'entreprises en Algérie de 2000 à 2020.**

Années.	Créations.	Evolution(%)	Radiations.	Evolution(%)
2000	120 683	-	42 089	-
2001	102 395	-15,15	41 133	-2,27
2002	102 358	-0,04	37 225	-9,50
2003	113 667	11,05	34 181	-8,18
2004	120 380	5,91	57 371	67,84
2005	136 920	13,74	53 427	-6,87
2006	133 735	-2,33	56 686	6,10
2007	134 676	0,70	66 763	17,78
2008	139 441	3,54	65 529	-1,85
2009	162 521	16,55	67 239	2,61
2010	167 585	3,12	127 898	90,21
2011	246 946	47,36	160 666	25,62
2012	181 150	-26,64	102 371	-36,28
2013	181 751	0,33	106 052	3,60
2014	184 150	1,32	104 591	-1,38
2015	169 091	-8,18	107 322	2,61
2016	160 478	-5,09	106 298	-0,95
2017	156 738	-2,33	97 526	-8,25
2018	154 635	-1,34	96 825	-0,72
2019	130 577	-15,56	86 481	-10,68
2020	149 123	14,20	83 645	-3,28

Source : Conception personnelle à partir des rapports du CNRC 2009, 2019 et 2020.

Le tableau ci-dessus montre que la progression des créations d'entreprises durant la période 2000-2020 est irrégulière, avec deux pics d'évolution opposés. L'un en 2011 de 47,36 %, lié surtout aux aides accordées aux jeunes dans le cadre de l'ANSEJ et de la CNAC à partir de l'année 2011. L'autre en 2012 de - 26,64% qui est, notamment, dû au maque d'adaptation des jeunes à la formule suscitée. Quant aux radiations, un niveau record est enregistré en 2010 avec une évolution de 90,21%, suite à l'application de l'article 39 de la loi de finances complémentaire pour 2009 relatif à la suppression de l'extrait de rôles exigé pour la radiation du registre du commerce. Les impacts de cette mesure se sont atténués à partir de 2012, avec une régression de 36,28%.

D'une manière générale, l'Algérie démontre une activité entrepreneuriale le plutôt dynamique. Nous constatons une montée de la création d'entreprises, mais nous notons en parallèle la difficulté de faire tenir des entreprises de façon pérenne. Une proportion toujours importante d'entreprises disparaissent chaque année, ce qui engendre de grosses pertes pour l'économie algérienne. Pour éradiquer ce fléau et soutenir l'économie nationale, il serait indispensable de mettre en place des stratégies et des programmes spécifiques.

Au terme de cette revue de la littérature, nous sommes amenés à conclure que malgré l'importance de la création d'entreprises pour notre pays et une volonté affichée d'agir en sa faveur, force est de constater qu'en la matière le chemin est encore long. Sa nécessaire prise en compte s'avère donc être une vraie opportunité et par conséquent, un levier en termes de création de richesses et d'emplois.

## **2. Le cadre empirique.**

Ce point présentera la méthodologie de recherche et les résultats empiriques.

### **2.1. Présentation de la méthodologie de recherche.**

Dans ce paragraphe, seront présentés le type d'étude, l'échantillon, l'outil de collecte de données, les variables utilisées et les méthodes de traitement de données.

#### **2.1.1. Le type d'étude.**

Au regard de l'objet de cette recherche, la démarche méthodologique de l'étude des facteurs influençant la décision des financiers la plus appropriée semble être une démarche hypothético-déductive. Soulignons que la décision de financement de projets d'entreprises n'a pas fait l'objet d'études suffisantes pour soutenir chaque hypothèse par des éléments théoriques. Nous ne testons pas un modèle mais plutôt un cadre d'analyse, schéma de relation entre décision de financement de projets d'entreprises et trois blocs de variables que sont les caractéristiques de l'entrepreneur ; les caractéristiques du projet d'entreprise ; et les caractéristiques du prêt. L'approche



quantitative est privilégiée dans la mesure où nous pouvons clairement définir les variables et rejoindre plusieurs bailleurs de fonds en peu de temps.

### **2.1.2. Description de la population et de l'échantillon.**

L'univers de l'étude est composé de l'ensemble des organismes de prêt disponibles dans la wilaya de Bejaia. Ces derniers comprennent 15 banques, 03 établissements financiers et 03 organismes d'aide. Etant donné la taille restreinte de la population, nous avons mené une enquête exhaustive, c'est-à-dire auprès de tous les bailleurs de fonds qui constituent notre population, et qui sont en nombre de 21. Dans ce total sollicité, 20 ont répondu favorablement (14 banques, 03 établissements financiers et 03 organismes d'aide). Soit un taux de participation de 95,24%.

### **2.1.3. Définition des variables utilisées.**

Dans le cadre de ce travail, nous avons retenu comme variable dépendante la décision de financement de projets de création d'entreprises. Elle a trois modalités indiquant si le bailleur de fonds accorde le total, le partiel ou rien du tout du montant du financement sollicité. Les variables indépendantes intègrent trois dimensions. Elles concernent le profil du créateur d'entreprise (genre, âge, niveau d'étude, expérience et relation), les caractéristiques du projet d'entreprise (secteur d'activité, statut juridique, localisation, distance et projections financières) et les caractéristiques du prêt (type du financement, montant du financement et garanties).

### **2.1.4. L'instrument de collecte de données.**

La collecte de données s'est faite au travers d'un questionnaire inspiré de la littérature. L'étude par questionnaire allait pouvoir nous permettre d'accélérer la collecte de données et, ainsi, de pouvoir analyser facilement les résultats. Nous avons élaboré ce questionnaire en deux temps. Nous avons conçu un premier questionnaire de 35 questions que nous avons testé sur quatre bailleurs de fonds. Ce test nous a permis de corriger et de remodeler notre questionnaire afin de produire la version finale qui comportait 28 questions regroupées dans cinq axes principaux. Le questionnaire a été administré sur la période de février à mars 2020. Nous avons eu un taux de retour de 95,24%, c'est-à-dire 21 contacts réalisés dont 20 d'exploitables.

### **2.1.5. Les méthodes de traitement de données.**

L'ensemble des données recueillies auprès des bailleurs de fonds enquêtés a été analysé à l'aide du logiciel SPSS suivant deux étapes. Nous avons d'abord réalisé une analyse descriptive pour déterminer les variables représentatives et se faire une appréciation générale des conditions de financement de projets de création d'entreprises. Ensuite, nous avons effectué le test du chi-deux entre la variable décision de financement et les trois groupes de variables telles que les caractéristiques de

l'entrepreneur, les caractéristiques du projet d'entreprise et les caractéristiques du prêt. Rappelons que ce type d'analyse noté aussi  $X^2$  est un test statistique permettant de se prononcer sur le lien entre deux variables, en comparant les effectifs réels avec les effectifs théoriques (Sautory, 1995, p54). Lorsque la valeur du  $X^2$  observé est supérieure à celle du  $X^2$  théorique, les variables sont dépendantes. Inversement, lorsque la valeur du  $X^2$  observé est inférieure à celle du  $X^2$  théorique, les variables sont indépendantes.

## **2.2. Présentation et interprétation des résultats.**

L'objet de ce point est double. D'une part présenter les statistiques descriptives, et d'autre part, vérifier nos hypothèses.

### **2.2.1. Analyse des statistiques descriptives.**

Sur la base de l'enquête, nous allons tenter de mettre en évidence les statistiques descriptives des variables explicatives. L'enquête nous dévoile que les jeunes entrepreneurs financés par les bailleurs de fonds se distinguent par une surreprésentation masculine. En effet, 85% des entrepreneurs financés sont des hommes, contre seulement 15% qui sont des femmes. Ce faible taux des femmes s'explique selon les bailleurs de fonds par le fait que les femmes demandent moins l'accès au prêt que les hommes. Ceci peut s'expliquer, à son tour, par le fait que les femmes choisissent moins souvent que les hommes la voie de l'entrepreneuriat, pour diverses raisons dont celles liées aux attitudes sociétales et aux normes sociales. L'analyse de la variable âge nous permet de constater que la plupart des entrepreneurs financés sont âgés entre 46-55ans (33,9%). A notre avis, cette catégorie d'entrepreneurs est majeure et déterminée. Elle peut mieux assumer la responsabilité de rembourser un crédit. Le niveau d'étude des entrepreneurs est classé selon trois catégories. Ce sont les titulaires du diplôme universitaire qui représentent la grande proportion des entrepreneurs financés (40,4%). Ce niveau d'instruction relativement élevé peut s'expliquer par le fait que les entrepreneurs issus de la formation universitaire sont plus nombreux à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. En outre, avec le problème du chômage que connaît notre pays, il n'est pas étonnant que des diplômés universitaires s'installent à leurs propres comptes. Les informations recueillies sur l'expérience professionnelle indiquent que la plupart des entrepreneurs financés par les bailleurs de fonds (40,4 %) ayant une expérience de plus de 10 ans. Pour les bailleurs de fonds, le nombre d'années d'expérience des entrepreneurs impliquant la sagesse acquise qui conduit le projet d'entreprise sur le chemin de la réussite.

Pour la durée de relation avec les entrepreneurs financés le plus souvent, la plupart des bailleurs de fonds (40%) déclarent avoir une relation de plus de 5 ans avec les entrepreneurs qu'ils financent. Ce constat n'est pas surprenant car, comme déjà dit,



la décision d'accord de prêt est fondée sur la relation et la confiance. En effet, le développement d'une relation bailleur de fonds - entrepreneur constitue un facteur déterminant dans la réduction de l'asymétrie d'informations et la minimisation des risques. Ainsi, une relation de longue durée permet au financier de mieux appréhender l'environnement opérationnel de l'entrepreneur et d'apprécier ses perspectives.

Concernant les secteurs d'activité financés, nous relevons que les prêts octroyés vont essentiellement aux secteurs du commerce (28,4%) et des services (23,9%). Cette situation est normale, car les activités en Algérie sont beaucoup orientées vers les domaines du commerce et des services. En matière des besoins de financement, les activités commerciales et de services correspondent bien aux prêts à court terme offerts souvent par les bailleurs de fonds.

En termes du statut juridique, nous constatons que la plupart des entreprises financées sont des SARL (28,3%). Ceci peut s'expliquer par le fait que la plus grande proportion d'entrepreneurs s'orientent vers la forme juridique SARL. Composé par des apports en contrepartie de parts sociales, le statut SARL offre un cadre légal sécurisant pour les entrepreneurs.

Dans la plupart des cas, les bailleurs de fonds interviennent sur des zones industrielles (62,3%). Cela peut s'expliquer par le fait que le réseau des entreprises est plus développé en zone industrielle qu'en zone rurale. En ce qui a trait à la distance par rapport à la localisation du projet d'entreprise, nous constatons que la majorité des projets financés sont situés à une distance de moins de 50 kms (45%). Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que la plupart des entrepreneurs s'adressent aux bailleurs de fonds les plus proches.

S'agissant des projections financières, il ressort des résultats que les ratios de rentabilité (20,2%), la capacité d'autofinancement (19%) et les ratios liquidité-solvabilité (17,9%) sont les éléments financiers les plus utilisés par les bailleurs de fonds. Ces éléments financiers sont importants pour les bailleurs de fonds, car ils leur permettent de connaître la santé du projet d'entreprise et de déterminer ses faiblesses.

Les informations collectées sur le type du financement sollicité montrent que les prêts à court terme (40%) dominent ceux à long terme (30%). Ce comportement est cohérent avec le type de prêt généralement accordé par les bailleurs de fonds dont l'origine repose sur le caractère court terme. Au niveau du montant du financement demandé habituellement, l'enquête montre que la plupart des entrepreneurs sollicitent un montant ne dépassant pas 10 millions de dinars. Un résultat qui peut s'expliquer par le fait que les entrepreneurs sont certains qu'aucun financier ne leur accorde un montant élevé à cause de leur vulnérabilité.

Enfin, nous mettons l'accent sur les garanties, où la majorité des bailleurs de fonds déclarent que les garanties jouent un rôle important dans la décision de financement (60%). Les asymétries d'informations existant entre l'entrepreneur et le prêteur mènent souvent ce dernier à exiger des garanties. En effet, la présence de garanties permet une réduction de la perte en cas de non remboursement du prêt.

En somme, les statistiques ci-dessus permettent d'avoir une idée générale sur les conditions de financement de projets de création d'entreprises, mais elles ne permettent pas de démontrer des relations d'influence et de se prononcer sur les hypothèses formulées. Pour cela, nous procéderons dans le point qui suit à la vérification de nos hypothèses au moyen du test du chi-deux.

### 2.2.2. Vérification des hypothèses de recherche.

Comme dans notre étude, nous sommes en présence d'un échantillon relativement petit, pour tester nos hypothèses, nous avons alors choisi le test le plus adéquat, celui du chi-deux. Les résultats de ce test effectué avec un seuil de risque de 5%, soit un seuil de confiance de 95% se présentent comme suit :

- **Influence des facteurs liés à l'entrepreneur sur la décision de financement.** Au regard des résultats récapitulés dans le tableau (1), il apparaît, tout d'abord, que la proportion de la décision « accord intégral » dans l'ensemble de l'échantillon est de 40%, mais qu'elle est sensiblement plus élevée chez les hommes (41,2%). Le test du chi-deux à 1 degré de liberté donne une valeur du  $X^2$  calculé (0,065) inférieure à celle du  $X^2$  théorique (3,84), d'où l'inexistence d'une relation d'influence entre les deux variables « genre » et « décision de financement ». Ce résultat contraste avec l'idée que les femmes entrepreneures sont moins favorisées dans l'obtention du financement. Ensuite, concernant la variable « âge », nous constatons que ce sont les 46-55 ans qui apparaissent comme les plus financés intégralement avec 36,8%. La valeur du  $X^2$  théorique (9,49), est supérieure à celle du  $X^2$  observé (2,201), les variables « âge » et « décision de financement » sont donc indépendantes. Alors les financiers ne font pas de discrimination entre les entrepreneurs que se soient jeunes ou âgés. S'agissant du niveau d'étude, nous trouvons que la proportion de répondre « accord intégral » pour un bas niveau d'étude, n'est que de 27,3% ; elle s'élève à une valeur de 29,4% pour la catégorie « formation professionnelle », et parvient, dans une progression, à une valeur de 42,1% pour le niveau universitaire. Le  $X^2$  calculé vaut 1,572, alors que sa valeur théorique pour 2 degrés de liberté vaut 5,99. Il faut donc rejeter l'hypothèse selon laquelle le niveau d'étude influence la décision des bailleurs de fonds. Pourtant, cette dimension spécifique aux entrepreneurs est jugée importante dans plusieurs études (Mole et Namusonge, 2016 ; Buyinza et al., 2018).

L'examen de la variable « expérience » montre les faibles chances de répondre « accord intégral » pour les entrepreneurs ayant une faible expérience (8,3%) et l'augmentation de ces chances avec celles des niveaux supérieurs (36,8%). La valeur du chi-deux calculé (6,593) est supérieure à celle du chi-deux théorique (5,99). Nous acceptons alors l'hypothèse de relation entre l'expérience et la décision de financement. Ce résultat semble appuyer celui trouvé dans la littérature, selon lequel les entrepreneurs ayant une longue expérience ont plus de chance pour obtenir du financement (Nekhili et Derbel, 2007 ; Quartely et al., 2017). Les financiers s'intéressent à l'expérience des créateurs pour évaluer le potentiel du projet d'entreprise. En effet, un niveau d'expérience élevé constitue un élément capital de la réussite des situations de démarrage. D'ailleurs, Lamontagne et Thirion (2000) ont montré que sept entreprises sur dix passent le cap des trois ans lorsque le créateur a une expérience professionnelle de plus de 10 ans. Par contre, les entreprises dont le créateur n'a aucune expérience disparaissent avant leur troisième anniversaire.

Enfin, l'analyse de la variable « durée de relation » montre que le pourcentage de l'option « accord intégral » est de 75% pour les entrepreneurs ayant une durée de relation de plus 5 ans. La valeur du  $X^2$  observé (6,806) est supérieure à celle du  $X^2$  théorique (5,99). Il apparaît ainsi que la durée de relation avec l'entrepreneur est un critère essentiel de la stratégie des bailleurs de fonds. En fait, les prêteurs se basent toujours sur la durée de relation pour accorder les prêts. Ce facteur est une dimension propre à toute relation prêteur - emprunteur (Psillaki, 1995 ; Dorothee, 1996), surtout lorsqu'il s'agit des prêts qui ne sont pas appuyés sur de véritables sûretés.

Pour résumer, deux facteurs liés à l'entrepreneur influencent la décision des bailleurs de fonds. Par conséquent, notre première hypothèse est validée partiellement.

- **Influence des facteurs liés au projet d'entreprise sur la décision de financement.** A la lecture du tableau (2), nous remarquons que la proportion « accord intégral » est plus élevée dans le secteur « commerce » avec 42,1%. Le test du chi-deux à 4 degrés de liberté donne une valeur du  $X^2$  calculé de 3,843 qui est inférieure à celle du  $X^2$  théorique lue dans la table statistique (9,49). Par conséquent, le secteur d'activité n'influence pas la décision de financement de projets d'entreprises. Ce résultat contredit les conclusions des études pour qui le secteur d'activité peut avoir un effet sur la décision des bailleurs de fonds (Nguyen et al., 2015 ; Buyinza et al., 2018).

Pour le statut juridique, les résultats soulignent que le statut SARL a plus d'opportunité d'avoir la totalité de financement (47,1%). Le test du chi-deux donne une valeur du  $X^2$  calculé de 2,017 qui est inférieure à celle du  $X^2$  théorique (9,49). Par conséquent le statut juridique n'influence pas la décision des bailleurs de fonds.

Sur le plan localisation géographique, le résultat montre que la proportion « accord intégral » est de 42,1% en région industrielle et de 16,7% en région rurale. Le test du chi-deux donne une valeur du  $X^2$  calculé de 2,757 qui est inférieure à celle du  $X^2$  théorique (3,84). Nous déduisons donc que la décision de financement n'est pas liée à la localisation de projets d'entreprises. Autrement dit, les bailleurs de fonds n'accordent pas d'importance à la localisation lors de la prise de décision.

En ce qui concerne la distance, nous observons que les projets d'entreprises implantés à une distance de moins de 50 kms ont plus de chance d'obtenir la totalité de financement (55,6%). Le test du  $X^2$  donne une valeur du  $X^2$  calculé de 1,663 qui est inférieure à celle du  $X^2$  théorique (5,99). Par conséquent, la distance par rapport à la localisation du projet d'entreprise n'influence pas la décision des bailleurs de fonds.

Enfin, pour les projections financières, le résultat montre que l'accord de l'intégralité du financement repose avant tout sur l'étude des ratios de rentabilité (29,4%), de la capacité d'autofinancement (25 %) et des ratios de solvabilité (20 %). La variable du test vaut 17,469, alors que la valeur théorique, pour 5 degrés est de 11,07. Nous pouvons donc conclure que la décision des bailleurs de fonds dépend des projections financières. Ces critères font partie du système du financement et donnent une image de la santé financière et de la capacité de remboursement des entreprises.

Au total, une seule variable liée au projet d'entreprise influence la décision des bailleurs de fonds. Ainsi, notre deuxième hypothèse est validée partiellement.

- **Influence des facteurs liés au prêt sur la décision de financement.** La lecture du tableau (3) montre que la fréquence d'obtention de la totalité du financement des entrepreneurs qui sollicitent des prêts à court terme est élevée, soit 75% que ceux qui demandent des prêts à moyen et à long terme. La valeur du  $X^2$  calculé (6,806) est plus grande que celle du  $X^2$  théorique (5,99), ce qui signifie que le type du financement influence la décision de financement. Ainsi, plus la durée de prêt sollicité diminue, plus la probabilité d'obtention du financement augmente. Ce résultat s'accorde avec les conclusions des études qui soulignent la prépondérance des prêts à court terme.

Concernant le montant sollicité, nous trouvons que la proportion d'obtention de l'intégralité du financement diminue avec l'augmentation du montant sollicité. Elle est de 58,3% pour un montant inférieur à 10 millions de dinars et de 12,5% dans le cas contraire. La valeur du  $X^2$  observé (4,201) est supérieure à celle du  $X^2$  théorique (3,84), ce qui signifie que la taille du prêt influence la décision des bailleurs de fonds.

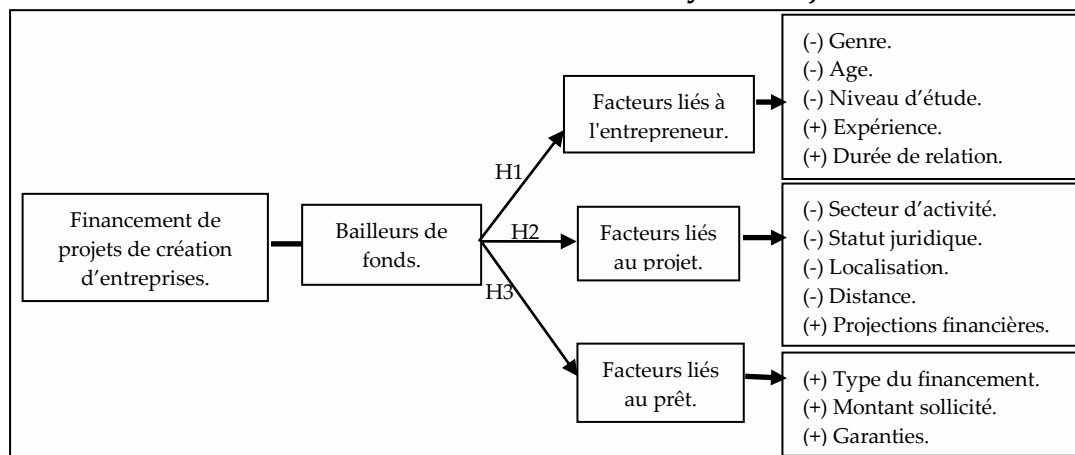
En ce qui a trait aux garanties, nous constatons que l'occurrence d'obtention de la totalité du financement est plus élevée (58,3%) lorsque les bailleurs de fonds tiennent des garanties apportées. La statistique du  $X^2$  donne la valeur 4,201 qui est supérieure à

celle du chi-deux théorique (3,84). Par conséquent les garanties revêtent une importance capitale dans la décision des bailleurs de fonds. En effet, les garanties constituent une assurance vis-à-vis de la dette contractée par l'entrepreneur.

Bref, les trois éléments liés au prêt influencent la décision des bailleurs de fonds. Ce qui confirme notre troisième hypothèse.

En résumé, les résultats du test d'hypothèse nous ont permis de valider partiellement les hypothèses relatives à l'influence des facteurs liés à l'entrepreneur et au projet d'entreprise et de confirmer pleinement l'hypothèse relative à l'influence des caractéristiques du prêt. Dans ce qui suit un schéma synthétique du cadre de financement de projets de création d'entreprises auprès des bailleurs de fonds de la wilaya de Bejaia. Nous tenons à préciser que le signe (+) signifie l'existence d'influence, tandis que le signe (-) désigne l'absence d'influence.

**Titre de la figure : Cadre de financement de projets de création d'entreprises auprès des bailleurs de fonds de la wilaya de Bejaia.**



**Source : Conception personnelle à partir des résultats de notre enquête.**

Ce schéma nous permet de voir que les bailleurs de fonds s'intéressent plus aux facteurs liés au prêt qu'à ceux liés à l'entrepreneur et à son projet.

**Conclusion.**

L'objectif de la présente étude était d'expliquer la décision de financement de projets d'entreprises. Les résultats ont prouvé la significativité statistique de six variables, parmi treize proposées. Il s'agit de l'expérience, de la relation, des projections financières, du type du financement, du montant du financement et des garanties. Par conséquent, les trois hypothèses ont été acceptées. Les hypothèses relatives à l'influence des facteurs liés à l'entrepreneur et au projet d'entreprise ont été validées partiellement.

Les limites de notre recherche se rapportent, essentiellement, à la taille modeste de l'échantillon. Si celle-ci était suffisante pour effectuer le test du chi-deux, elle se révélait par contre insuffisante pour utiliser les modèles économétriques comme le modèle de

régression logistique. La seconde limite découle de l'utilisation d'un nombre limité de variables. En raison du manque de données et de la confidentialité des informations sollicitées, nous avons dû écarter quelques variables. La troisième limite est associée aux écarts qui peuvent exister entre la réalité et l'impression donnée par les bailleurs de fonds à cause de la confidentialité qui entoure l'activité d'accord des prêts en Algérie.

Par rapport aux études antérieures menées sur la création d'entreprises, ce travail propose une nouvelle réflexion. En effet, les recherches précédentes se sont surtout concentrées sur l'intention et les motivations des créateurs ; le processus de création ; et les déterminants de création d'entreprises. A notre connaissance, notre recherche est la première en Algérie à avoir traité la décision de financement de projets de création d'entreprises. Les résultats obtenus de cette étude ont contribué, à la fois, à la description et à l'explication de cette pratique dans le contexte algérien. La principale implication de cette recherche est de sensibiliser les entrepreneurs aux critères utilisés par les bailleurs de fonds. Une telle connaissance pouvant améliorer la probabilité d'obtention du financement pour les créateurs des PME. Dans le même esprit, cette étude doit aussi permettre aux bailleurs de fonds de mieux apprécier le consensus qui se tire au niveau de leurs propres critères d'évaluation de projets d'entreprises. Avant même l'analyse détaillée du plan d'affaires, les garanties, constituent bel et bien le principal souci d'un financier. Une autre conséquence de ce travail devrait être de faire prendre conscience aux principaux acteurs du développement économique de leur rôle déterminant dans l'amélioration de l'accès des entrepreneurs au financement, tout en minimisant les risques qui s'y attachent. C'est en effet à l'Etat et aux décideurs qu'il appartient d'établir les conditions propres à améliorer cette activité, facteur important de la croissance économique. L'Etat peut actionner à cet effet plusieurs leviers : élaborer des programmes de formation pour développer les compétences des entrepreneurs en matière du financement de leurs activités ; adopter un système de formation et de perfectionnement approprié pour améliorer la qualité de l'équipe de prêts ; consolider la gouvernance des banques et des établissements financiers ; renforcer la numérisation financière ; élaborer une réglementation financière juste et efficace ; et adopter des principes de répartition des risques pour le financement fourni par l'Etat.

Cette étude ouvre plusieurs pistes de recherches futures. Elle pourrait être menée à plus grande échelle, afin de dresser des résultats plus intéressants. L'utilisation d'autres mesures pour les facteurs étudiés permettrait d'expliquer plus clairement la décision des bailleurs de fonds. Elle pourrait, également, être approfondie par l'intégration d'autres facteurs comme la réglementation, la conjoncture économique et le niveau de risque, qui est l'élément le plus décisif dans l'accord des prêts.



## Références bibliographiques.

1. BOUKERROU, A. (2011). Essai d'analyse des stratégies de pérennités dans les PME. Cas: PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou (thèse de magister). Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.
2. BRUYAT, C. (1993). Création d'entreprises: contribution épistémologiques et modélisation (thèse de doctorat). Université Pierre Mendès, France.
3. BUYINZA, F., MUTENYO, J., & TIBAINGANA, A. (2018). Factors Affecting Access to Formal Credit by Micro and Small Enterprises in Uganda. *Athens Journal of Business & Economics*, 4(4), 405-424. <https://doi.org/10.30958/ajbe.4-4-4>
4. CNRC. (2009). Les créations d'entreprise en Algérie (n°.02; pp.04-102). Retrieved from CNRC website: <https://www.cnrc.org.dz>
5. CNRC. (2019). Le registre du commerce. Indicateurs et statistiques (n°.12; pp.04-99). Retrieved from CNRC website: <https://www.cnrc.org.dz>
6. CNRC. (2020). Le registre du commerce. Indicateurs et statistiques (n°.13; pp.04-97). Retrieved from CNRC website: <https://www.cnrc.org.dz>
7. DEGEORGE, J-M. (2007). Le déclenchement de processus de création ou de reprise d'entreprise: le cas des ingénieurs français (thèse de doctorat). Université Jean Moulin3, France.
8. DENGLOS, G. (2008). Statistiques et probabilités appliquées. Presses universitaires de France.
9. Doing Business. (2020). Comparing Business Regulation in 190 Economies (n°.17; pp. 01-135). Retrieved from World Bank Group website: <http://documents1.worldbank.org>
10. DOROTHEE, R-D. (1996). Les contrats de crédit dans une relation de long terme. De la main invisible à la poignée de main. *Revue économique*, 47(4), 937-962. <https://doi.org/10.3406/reco.1996.409829>
11. JIL FCE. (2016, 05 septembre). Enquête Bravehill réalisée auprès de 627 jeunes entrepreneurs algériens âgés de 20 à 39 ans. Retrieved december, 12, 2019, from <https://hugepdf.com>
12. LAMONTAGNE, E., & THIRION, B. (2000). Création d'entreprises: les facteurs de survie. Les qualités du projet priment sur celles du créateur. *INSEE Première*, 2000 (703), 01-04. <https://www.epsilon.insee.fr/80/jspui/handle/1/601>
13. MOLE, S-A., & NAMUSONGE, G-S. (2016). Factors Affecting Access to Credit By Small and Medium Enterprises: A Case of Kitale Town. *The International Journal of Social and Humanities Invention*, 3(10), 2904-2917. <https://valleyinternational.net/index.php/our-jou/theijsshi>
14. NEKHILI, M., & DERBEL, M. (2007). L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes. *Revue Internationale de PME*, 20 (3-4), 191-218. <https://doi.org/10.7202/1008529ar>
15. NGUYEN, N., GAN, C., & HU, B. (2015). An empirical analysis of credit accessibility of small and medium sized enterprises in Vietnam. *Bank and Bank Systems*, 10(1), 34-46. <https://orcid.org/0000-0002-5618-1651>
16. PSILLAKI, M. (1995). Rationnement du crédit et PME: une tentative de mise en relation. *Revue Internationale de PME*, 8 (3-4), 67-90. <https://doi.org/10.7202/1008359ar>

17. QUARTEY, P., TURKSONE, E., ABOR, J., & IDDRISU, M-A. (2017). Financing the Growth of SMEs in Africa: what are the constraints to SMEs Financing within Ecowas? *Review of development finance*, 7(1), 18-28. <https://dx.doi.org/10.1016/j.rdf.2017.03.001>
18. SAUTORY, O. (1995). *La statistique descriptive avec le système SAS*. Paris: INSEE.
19. WAMBA, H., & TCHAMANBE –DJINE, L. (2002). Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME: cas du Cameroun. *Revue Internationale de PME*, 15(1), 87-114. <https://doi.org/10.7202/1008802ar>

## Annexes.

**Tableau (1) : Test des hypothèses relatives à l'influence des caractéristiques de l'entrepreneur sur la décision de financement.**

Variables.		Décision de financement.		Total	Valeur du chi-deux observé.	Degré de liberté.	Valeur du chi-deux théorique.	Valeur de p.
		Refus partiel.	Accord intégral.					
Genre.	Homme.	58.8%	41.2%	100%	0,065	1	3,84	0,798
	Femme.	66.7%	33.3%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Age.	Moins 25 ans.	80.0%	20.0%	100%	2,201	4	9,49	0,653
	26-35ans.	71.4%	28.6%	100%				
	36-45 ans.	64.7%	35.3%	100%				
	46-55ans.	63.2%	36.8%	100%				
	plusde56ans.	75.0%	25.0%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Niveau d'étude.	Sans diplôme.	72.7%	27.3%	100%	1,572	2	5,99	0,475
	Format-prof.	70.6%	29.4%	100%				
	Diplô-univer.	57.9%	42.1%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Expérience.	0-5ans.	91.7%	8.3%	100%	6,593	2	5,99	0,037
	5-10 ans.	75.0%	25.0%	100%				
	Plus 10 ans.	63.2%	36.8%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Durée de relation.	1er contact.	83.3%	16.7%	100%	6,806	2	5,99	0,033
	1-5 ans.	83.3%	16.7%	100%				
	Plus 5 ans.	25.0%	75.0%	100%				
Total		60.0%	40.0%	100%				

La source : Conception personnelle à partir des calculs du SPSS.

**Tableau (2) : Test des hypothèses relatives à l'influence des caractéristiques du projet d'entreprise sur la décision de financement.**

Variables.		Décision de financement.		Total.	Valeur du chi-deux observé.	Degré de liberté.	Valeur du chi-deux théorique.	Valeur de p.
		Refus partiel.	Accord intégral.					
Secteur d'activité.	Agriculture.	71.4%	28.6%	100%	3,843	4	9,49	0,454
	Commerce.	57.9%	42.1%	100%				
	Service.	68.8%	31.2%	100%				
	Bâtiment.	70.0%	30.0%	100%				
	Industrie.	80.0%	20.0%	100%				
Total		60.0%	40.0%	100%				
Statut juridique.	SARL.	52.9%	47.1%	100%	2,017	4	9,49	0,732
	EURL.	62.5%	37.5%	100%				
	SCN.	77.8%	22.2%	100%				
	SPA.	70.0%	30.0%	100%				
	Person -phy.	62.5%	37.5%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Localisation.	Zone-indust.	57.9%	42.1%	100%				

**Contribution à l'étude des facteurs influençant la décision de financement de projets de création d'entreprises : cas de la wilaya de Bejaia**

**Lamia AMIRAT et Tayeb CHABI**

	Zone rurale.	83.3%	16.7%	100%	2,757	1	3,84	0,096
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Distance.	Moins50 kms.	44.4%	55.6%	100%	1,663	2	5,99	0,435
	50-100 kms.	71.4%	28.6%	100%				
	Plus 100 kms.	75.0%	25.0%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Projections financières.	CAF.	75.0%	25.0%	100%	17,469	5	11,07	0,001
	SIG.	84.6%	15.4%	100%				
	Ratios-rentab.	70.6%	29.4%	100%				
	BFR.	91.7%	8.3%	100%				
	Ratios-solvab.	80.0%	20.0%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				

**La source : Conception personnelle à partir des calculs du SPSS.**

**Tableau(3) : Test des hypothèses relatives à l'influence des caractéristiques du prêt sur la décision de financement.**

Variables.		Décision de financement.		Total.	Valeur du chi-deux observé.	Degré de liberté.	Valeur du chi-deux théorique.	Valeur de p.
		Refus partiel.	Accord intégral.					
Type du financement sollicité.	Prêt à CT.	25.0%	75.0%	100%	6,806	2	5,99	0,033
	Prêt à MT.	83.3%	16.7%	100%				
	Prêt à LT.	83.3%	16.7%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Montant sollicité.	≤ 10 MDA.	41.7%	58.3%	100%	4,201	1	3,84	0,040
	Plus 10MDA.	87.5%	12.5%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				
Garanties apportées.	Oui	41.7%	58.3%	100%	4,201	1	3,84	0,040
	Non	87.5%	12.5%	100%				
Total.		60.0%	40.0%	100%				

**La source : Conception personnelle à partir des calculs du SPSS.**