



Les déterminants de l'accès au financement des PME des technologies de l'information et de la communication (TIC) en Côte d'Ivoire

VAMI Bi Goli Lucien Zan Docteur en sciences de gestion, option finance d'entreprise, Enseignant-Chercheur, Unité de Recherche et de Formation (UFR) Logistique Tourisme Hôtellerie-Restaurant (LTHR), département Logistique, Université Polytechnique de San Pedro (Côte d'Ivoire).

Résumé

Les PME des technologies de l'information et de la communication (TIC) présentent une opportunité aussi bien pour les pays développés que ceux en développement en permettant d'améliorer leur compétitivité et d'entrer dans l'économie de la connaissance et du numérique. Pourtant, dès qu'il s'agit de satisfaire leurs besoins de financement, ces entreprises se heurtent à de nombreux défis, relatifs à l'asymétrie d'informations et au bruit de communication entre les créateurs de ces PME et les pourvoyeurs de fonds. Notre étude vise à identifier les déterminants de l'accès de ces PME au financement en contexte ivoirien. Au plan méthodologique, une étude qualitative suivie d'une analyse logistique (étude quantitative) révèlent qu'il existe un type de profil de dirigeant qui favorise l'accès des PME des TIC au financement; de même que le réseau relationnel détenu par celui-ci. Toutefois, le degré de formalisation de la PME par son dirigeant n'affecte pas son niveau de financement.

Mots clés : Le profil du dirigeant, financement, analyse logistique, formalisation, PME des TIC

Abstract

Information and communication technology (ICT) SMEs present an opportunity for both developed and developing countries by improving their competitiveness and entering the knowledge and digital economy. However, when it comes to meeting their financing needs, these companies face many challenges, relating to information asymmetry and communication noise between the creators of these SMEs and the providers of funds. Our communication aims to identify the determinants of the access of these SMEs to financing in the Ivorian context. Methodologically, a qualitative study followed by a logistical analysis reveals that there is a type of manager profile that favors the access of ICT SMEs to financing; as well as the relational network held by its leader. However, the degree of formalization of the SME by its leader does not affect its level of financing.

Keywords: The manager's profile, financing, logistics analysis, formalization, ICT SMEs

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.13826140>

Published in: Volume 3 Issue 4

INTRODUCTION GENERALE

Les Technologies de l'Information et de la Communication désormais, (TIC) sont au cœur de la « nouvelle » économie fondée sur la connaissance. Ainsi, différentes études ont pu montrer que les PME issue des TIC présentent une opportunité aussi bien pour les pays développés que ceux en développement en permettant d'améliorer leur compétitivité et d'entrer dans l'économie de la connaissance (Gutierrez, 2011 ; Fambeu, 2020). Ces entreprises comme toutes les PME, répondent aux critères de chiffre d'affaires et nombre de salariés (CEPICI¹). Dans le cadre de cette recherche, nous nous intéressons à la micro entreprise des TIC, autrement dit celle qui emploie moins de dix (10) personnes pour son extrême vulnérabilité (Kouame, 2012). Selon Khiari et al. (2015), cette catégorie de PME se distingue de ses homologues (PME) par les points suivants:

- le niveau de risque associé à sa création est plus élevé ;
- elle dispose d'un fort potentiel de croissance ;
- son âge n'excède pas huit (8) années;
- elle se développe dans des secteurs d'activités et de marchés généralement instables comme l'informatique, les réseaux de télécommunication, l'internet, la maintenance, la formation, les logiciels d'application etc. De plus, elle a un lien étroit avec les milieux scientifiques dont les entrepreneurs sont fréquemment issus.

Quant à sa dénomination, elle est aussi diverse que variée dans la mesure où elle est parfois appelée Jeune Entreprise Innovante (JEI), firme entrepreneuriale, startup ou PME technologique (Kouame, 2012; Khiari et al.,2015; Abdelhamid et Sidi, 2022). Pourtant, dès qu'il s'agit de satisfaire leurs besoins de financement, ces PME se heurtent à de nombreux défis (Cherif, 1999), relatifs à l'asymétrie d'informations et au bruit de communication entre les créateurs d'entreprises innovantes et les systèmes de financement traditionnels. L'un des défis essentiels rencontrés par ces PME est le comportement prudent de certains bailleurs de fonds qui se traduit souvent par des effets d'évictions des jeunes entreprises innovantes des circuits de financement traditionnel (Cherif, 1999). En effet, selon Batsch (2002), les investissements en actifs immatériels ont des caractéristiques qui ont pour effet de leur donner un rendement incertain. En premier lieu, ces investissements sont irrécupérables dans la mesure où il n'existe généralement pas de marché de l'occasion pour les actifs immatériels. En second lieu, les dépenses de publicité ou pour élaborer des logiciels sont propres à une entreprise et ne peuvent

¹ Centre de Promotion des Investissements de Côte d'Ivoire (CEPICI)

donc être revendus à une autre entreprise. Selon la littérature, les entreprises disposent généralement de trois (3) grands modes de financement: l'autofinancement, l'endettement et l'émission de nouvelles actions (Kouame, 2012 ; Abdelhamid et SIDI, 2022). De ce fait, face à l'insuffisance des fonds propres comparée aux besoins de ces PME (Kouame, 2012; Tarillon, 2017; Sahut et al., 2019), leurs dirigeants optent pour l'endettement car l'ouverture du capital les expose à une perte de pouvoir au sein de l'entreprise, ce qui valide l'hypothèse de la hiérarchie du financement (Myres, 1984). Ainsi, en dépit de nombreuses études mettant en relief la diversité du dispositif de financement de ces PME (capital-risque, business Angel, pouvoirs publics, etc.), la question de leur accès aux fonds semble n'avoir pas fait l'unanimité dans la mesure où elle continue d'alimenter la littérature (Kouame, 2012 ; Khiari et al., 2015; Koubaa et Diamane, 2015 ; Tarillon, 2017; Sahut et al. 2019). C'est donc pour contribuer à ce débat que nous nous intéressons au contexte ivoirien où malgré de nombreuses structures existantes (FNJ², VITIB³, CDPT⁴, CGA⁵, Agence PME, etc.), plus de 70% des PME de façon générale ont difficilement accès à des financements formels (Ministère des PME, 2020) et un désintérêt notoire des pourvoyeurs de fonds à l'égard des microentreprises dénommées « startups » des TIC (Partech Venture, 2019)⁶. Ce constat nous amène à formuler la problématique suivante: Quels sont les déterminants de l'accès au financement des PME des TIC en Côte d'Ivoire? Existe-t-il un type de profil de dirigeant qui intéresse les structures de financement? Le réseau relationnel détenu par le dirigeant a-t-il un effet sur le niveau de financement de ces PME ? Enfin, le degré de formalisation de la PME des TIC par son dirigeant favorise-t-il son accès au financement ?

La suite de cet article est élaborée en deux (2) principales sections : la première est consacrée à la revue de littérature quant à la seconde, elle a trait à la méthodologie, au résultat, à la validation des hypothèses, à la discussion et à la conclusion.

² Fonds National Jeune, devenu Agence Emploi Jeune.

³ Village des Technologies de l'Information et de la Biotechnologie

⁴ Centre de Démonstration et de la Promotion des Technologies

⁵ Centre de Gestion Agréé

⁶ Selon cette structure, les sociétés de capital-risque en Côte d'Ivoire s'intéressent plus aux sociétés matures et n'ont pas vocation à investir dans les startups des TIC.

1. Revue de littérature

Cette revue porte sur le profil type recherché par les financeurs, le rôle crucial du réseau relationnel des dirigeants de PME des TIC et la discipline organisationnelle pratiquée par le dirigeant dans la conduite de son activité.

1-1. Les profils recherchés par les apporteurs de fonds aux PME des TIC

Selon les travaux de Hambrick et Mason (1984) issus de la théorie des échelons supérieurs, les dirigeants, notamment ceux des PME au regard de leur position de rôle central ont un impact significatifs sur les décisions prises (Wirtz, 2009). Ainsi, leur profil affecte en conséquence leur entreprise. Dans ce sens, de nombreuses études ont pu mettre en relief que les entrepreneurs innovateurs se distinguent des autres créateurs par leur éducation de haut niveau (Bernasconi, 2000). En effet, dans son étude exploratoire auprès de 22 entreprises innovantes, Tarillon (2017) a trouvé que 95% d'entre elles disposent au moins d'un niveau « Bac+5 » et dont la moitié est constituée de docteurs ou docteurs-ingénieurs.

De même, Aydi et al. (2005) notent, qu'en 2005 et dans le cadre du concours national de création d'entreprises de technologies innovantes en France, 50% des porteurs de projets sont des doctorants et 34% sont des ingénieurs. Dans le même ordre d'idées, Borges et al. (2006) confirment que les créateurs des entreprises technologiques sont plus éduqués que les créateurs des entreprises classiques. C'est à ce titre que Saint-Pierre et Beaudoin (2003) concluent que les entrepreneurs technologiques créent leurs entreprises après avoir travaillé dans des secteurs proches du secteur d'activité de la nouvelle entreprise où ils ont acquis leurs compétences et leurs expériences avec le produit et la technologie utilisée. Ils possèdent donc une bonne connaissance des marchés, des technologies ou de l'industrie (Gasse et al 2004). Ainsi, ces formations et expériences confèrent aux dirigeants une aptitude à rédiger un plan d'affaires, exigé par les financeurs pour la réalisation de leurs projets. Ce plan d'affaires qui est la résultante du background du créateur fait l'objet de beaucoup d'attention des décideurs (aussi bien de la part des créateurs que celui des financeurs). En effet, le processus de rédaction d'un plan d'affaires, suit une logique qui permet, à partir de l'évaluation du marché, de déterminer et d'évaluer le coût des ressources nécessaires afin de répondre à la demande, de même que d'établir la rentabilité potentielle du projet qui pourrait intéresser les institutions de crédits (Diakitité, 2004). De ce qui précède, nous formulons l'hypothèse suivante : **hypothèse 1 : l'accès au financement des PME des TIC est favorisé par le profil de son dirigeant.**

Bien que ces facteurs soient parfois nécessaires, ils ne sont pas assez suffisants pour permettre à ces PME naissantes, d'avoir accès à un financement souhaité (Kouame, 2012 ; Tarillon, 2014 ; 2017 ; Fambeu, 2020). C'est pour cela que leurs dirigeants propriétaires s'orientent vers leur premier cercle de connaissances.

1-2. Les effets du réseau relationnel détenu par le dirigeant sur l'accès de son entreprise à un financement externe

Pour Sahut et al. (2019), le réseau relationnel réside dans les relations sociales qu'une entité pourrait développer appelé capital social. Cette notion de capital social se réfère selon la définition de Mbida (2020), aux obligations morales et aux normes ; aux valeurs sociales et aux réseaux sociaux (les réseaux de bénévolat). Plus explicitement, le capital social renvoie aux liens. Pour Coleman (1990), le capital social crée de la valeur et facilite les actions des individus composant cette structure sociale. Il comprend des ressources acquises à partir des relations, des associations, des réseaux, telles que la confiance, la logique de réciprocité, de coordination et de coopération aux avantages mutuels (Chou, 2006 ; Koubaa et Diamane, 2015). La théorie des liens sociaux de Granovetter (1973) résume ces deux (2) catégories de liens en « liens forts » (strong ties) qui ont trait aux interactions sociales intragroupes et en « liens faibles » relatifs aux interactions sociales intergroupes. La proposition centrale de la théorie du capital social repose sur l'argument selon lequel les réseaux de relations sociales constituent une ressource précieuse pour la conduite des affaires. Ils facilitent l'action économique et permettent aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens, d'accéder aux ressources et opportunités exclusives (Kouame, 2012). Ainsi, il est facile de comprendre que le capital social accroît la chance de la PME d'acquérir le montant de crédit désiré pour la réalisation de son plan de développement (Bekele et Workul, 2008). Au regard des arguments susmentionnés, nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2 : l'accès au financement de la PME des TIC est favorisé par le réseau relationnel détenu par son dirigeant.

Toutefois, en dépit de ses nombreux avantages, ce réseau relationnel paraît être limité pour une entreprise qui aspire à une croissance pour des raisons qui sont propres à son dirigeant.

1-3. Le degré de formalisation de la PME par son dirigeant-propriétaire

Au regard du rôle central détenu par le dirigeant des PME (Ngantchou, 2013), il décide du choix de la formalisation ou non de son entreprise selon les coûts et avantages liés à cette décision. En effet, la formalisation de l'entreprise par son dirigeant appelée aussi discipline

organisationnelle et administrative (Abdelhamid et Sidi, 2022) est un processus par lequel l'entreprise acquiert toute la documentation légale en vue d'exercer son activité et être en règle vis-à-vis de l'administration fiscale, sociale etc. (Nohoua, 2016). Ainsi, une étude réalisée par Kouame (2012) révèle que les entreprises formalisées bénéficient d'aides publiques directes (subventions à l'investissement, subvention d'exploitation, baisse du taux d'impôt sur les sociétés etc.). Ces mêmes études mentionnent que ces entreprises reçoivent des aides publiques indirectes sous forme d'exonérations fiscales ou sociales, des garanties publiques, des avances remboursables, des bonifications d'intérêt, déduction pour investissement, crédit d'impôt, etc. Dans ses conclusions sur ses travaux réalisés sur les jeunes entreprises innovantes (JEI), Kouame (2012), démontre que la majorité des Jeunes Entreprises Françaises (JEI) françaises ont bénéficié du soutien des pouvoirs publics et principalement, 65% de ces startups ont tiré avantage des exonérations de cotisations sociales et affichent d'excellentes performances. Cette auteure conclut que ces aides publiques ont eu un effet favorable sur le financement des JEI françaises.

Toutefois, bien que la formalisation procure des avantages susmentionnés, elle peut parfois affecter négativement l'entreprise. En effet, lorsqu'il y a un long décalage entre la date de début de formalisation de la société et son accès à un financement, celle-ci doit supporter des charges fiscales qui concourent à sa perte en cas de forte une pression fiscale⁷ (La Porta et Shleifer, 2008). Dans ce sens, Nohoua (2016), dans ses travaux sur les dispositions des dirigeants à formaliser leurs entreprises informelles dans tous les secteurs d'activités révèle que, les managers estiment que cette pratique impacte négativement leurs entreprises. Pour l'auteur, cela tient au fait que le niveau des taxes constitue pour l'entreprise une charge qui diminue son profit, alors qu'elle (l'entreprise) est fondée sur le modèle de maximisation du profit. Ainsi, plus le niveau des taxes s'élève, moins, les entreprises réalisent des marges, ce qui fait baisser la propension des managers à les formaliser. Les travaux de Nohoua (2016) vont donc dans le même sens que ceux de La porta et Shleifer (2008) et de Ingram et al. (2007) qui sont parvenus aux mêmes conclusions dans leurs études réalisées sur cinq (5) pays d'Afrique (Kenya, Ouganda, Tanzanie, Afrique du Sud et Sénégal). Bien que le poids de la fiscalité démotive la formalisation de ces PME, nous formulons l'hypothèse suivante : **hypothèse 3 : l'accès au financement de la PME des TIC est lié à son degré de formalisation par son dirigeant.**

⁷ Grandeur qui permet d'apprécier le poids fiscal d'une économie donnée (Lurton, 2007)

2. Méthodologie, résultats et discussion

Dans cette section, nous présentons la méthodologie de notre recherche, les résultats, la discussion et la conclusion.

2-1. Méthodologie

Pour tester nos hypothèses, nous avons utilisé une approche méthodologique mixte (qualitative et quantitative) en référence à Johnson et Onwuegbuzie (2004) qui ont remarqué que les méthodes qualitative-quantitative engendrent souvent des résultats de recherche supérieurs aux méthodes uniques.

2-1-1. Approche qualitative

Notre choix pour l'étude qualitative réside dans le fait que non seulement cette méthode permet de comprendre le comportement des acteurs, mais surtout constitue un préambule à une recherche généralement quantitative (Perrien et al., 1984). Par ailleurs, pour Gavard-Pierre et al. (2012), lorsque l'on cherche à comprendre un phénomène qui peut faire l'objet de différences individuelles et demande une analyse approfondie des processus cognitifs, des entretiens individuels sont mieux adaptés.

Ainsi, pour collecter nos données qualitatives, nous avons retenu des entretiens semi-directifs car, cette méthode présente de nombreux avantages tels que le respect de la confidentialité des participants à cause d'éventuels concurrents et des analyses en profondeurs (Perrien et al., 1984). Les axes de questionnement de notre guide d'entretien sont : les profils du dirigeant, le réseau relationnel du dirigeant et la discipline liée à la formalisation de l'entreprise par son dirigeant. Ces entretiens d'une durée moyenne d'une heure ont été menés en face à face. Ils ont été enregistrés, puis intégralement transcrits en indiquant les éléments para-textuels observés et pris en note (gestuelle et variation d'intonation, expression faciale, etc.). L'objet recherché lors de la constitution de notre échantillon (Tableau 1) est qu'il soit le plus hétérogène possible au point de vue financement afin d'en faire des typologies de financement (fonds propres, réseaux relationnels ou proches et emprunts (Tarillon, 2017).

Tableau 1: Etat des entreprises interviewées

N° d'ordre	Types de financement	Agés des PME	Age des dirigeants	Durée de l'entretien en minutes	Niveau d'études du dirigeant
E1	CEPICI	3	Moins de 40 ans	40	Terminale
E2	proches	4	Moins de 40 ans	25	Bac+3
E3	Fonds propres	2	Plus de 40 ans	35	Bac+2
E4	VITIB, AEJ	4	Plus de 40 ans	42	Bac+5
E5	Fonds propres	6	Plus de 40 ans	38	Bac+3
E6	proches	3	Plus de 40 ans	40	Bac+5
E7	Fonds propres	4	Moins de 40 ans	32	Terminale
E8	Fonds propres	2	Plus de 40 ans	25	Bac+2
E9	Fonds propres	7	Moins de 40 ans	44	Terminale
E10	VITIB	8	Plus de 40 ans	31	Bac+2

Source : CEPICI (2014), forum des startups.

Ensuite, nous nous sommes adressés à certaines structures étatiques ou privées spécialisées dans le financement et l'accompagnement des PME telles que le Centre de Promotion des Investissements de Côte d'Ivoire (CEPICI), le village des technologies de l'information et de la biotechnologie (VITIB), l'Agence PME et l'Agence Emploi Jeune (AEJ), quelques banques de la place à qui nous avons promis de taire l'identité et des réseaux d'aides à la création d'entreprises.

Résultats

- Influence du profil du dirigeant sur la performance des PME des TIC

Six (6) dirigeants sur dix (10) PME de notre entretien ont plus de quarante (40) ans révolus. Ce sont notamment E3, E4, E5, E6, E8 et E10. Cela pourrait s'expliquer par le passage des dirigeants de ces PME dans des sociétés qui leur ont permis d'avoir des expériences et leurs années de scolarisation car ces dirigeants ont au moins un niveau d'étude Bac+2. En effet, selon des informations recueillies auprès de quelques micro-crédits de la place, celles-ci accordent plus d'importance aux expériences et au niveau d'instruction des dirigeants dans l'évaluation des PME lors de l'analyse des dossiers des demandeurs des prêts. Ces arguments trouvent leurs fondements dans le fait que le niveau d'instruction du dirigeant est souvent à la base de la création des connaissances théoriques qui apportent de la valeur ajoutées à la création de valeurs dans les petites entreprises (PE) (Mignon et al., 2018).

- Réseau relationnel du dirigeant

Les entreprises qui ont été financées par leurs proches ou réseau relationnel affirment qu'aucune garantie ne leur a été exigée. Elles ont pu avoir le financement par le fait que le dirigeant de la structure concernée était bien connu et jouissait d'une bonne réputation. Selon les informations que nous avons recueillies, il existe une commission au sein de ces organisations (association, ONG, ou même du proche) qui a pour vocation d'étudier le comportement de ses membres qui sont éligibles aux prêts. L'argent n'est décaissé que si le potentiel bénéficiaire est digne de confiance. Par moment, les échelles suivantes sont utilisées: « *nous n'avons pas du tout confiance* » dans ce cas, le postulant ne bénéficie pas de prêt. « *Nous avons très peu confiance* » : le bénéficiaire voit son emprunt à la baisse, en dessous du montant qu'il a souhaité obtenir... jusqu'à un montant élevé selon que le postulant est digne de confiance.

- Effet de la discipline formelle sur le financement

La plupart des dirigeants des PME des TIC ne font pas non plus de l'encadrement une obligation au risque d'être contraint à la formalisation de leurs entreprises qui les exposerait à l'administration fiscale et sociale. C'est le cas de E1 qui a pu mettre en place un cyber café et divers produits comme le transfert d'argent et des logiciels d'application. Selon les propos du dirigeant, la demande des prestations effectuées a excédé ses capacités six (6) mois après la mise en place de sa structure. Cependant, il ne peut satisfaire à cette demande du fait des couts exorbitants du matériel à acquérir, puis à remplacer. Pour ce dernier, il lui est difficile d'accroître la taille de sa société en termes de chiffre d'affaires parce qu'il ne remplit pas les conditions exigées par la banque. Dès lors, il s'est vu dans l'obligation de formaliser sa structure sur le plan juridique et administratif (création de son entreprise au guichet unique CEPICI puis

rattachement respectif aux impôts et à la caisse de sécurité sociale). En dépit de tous ses efforts, il n'a bénéficié d'aucun financement. Toutefois, il a pu être éligible à un appel d'offre fait par une grande firme de la place pour faire de la maintenance informatique.

Nous rapportons des informations recueillies auprès des dirigeants des sociétés accompagnées par le village des technologies de l'information et de la Biotechnologie (VITIB). Pour ces sociétés, « *il est vrai que discipliner sa gestion par un niveau de formalisation avancée nous procure de nombreux avantages mais expose l'entreprise à des risques de taxation élevée au niveau des résultats* ». C'est le cas par exemple des sociétés E4 et E10 qui sont incubées depuis deux (2) ans dans le village des technologies de l'information et de la Biotechnologie (VITIB). Elles y ont été introduites par deux (2) multinationales qui les ont entièrement financées. Quant à la question de savoir leurs conditions de collaboration avec leurs différents partenaires (les clients, les fournisseurs, l'Etat et leurs financeurs), les avis divergent. Certains dirigeants de ces PME reconnaissent l'avantage d'avoir comme client ou d'être un fournisseur de grandes sociétés. Ils affirment que leurs chiffres d'affaires ont significativement progressé depuis leur entrée dans le village (VITIB).

Toutefois, d'autres dirigeants déplorent les contraintes financières liées aux loyers des locaux et à l'obligation de communication des résultats qui ont une incidence fiscale négative sur leurs chiffres d'affaires. Nous avons rencontré des professionnels ainsi que des structures chargées de l'encadrement des entreprises. Ces structures sont : le Centre de Promotion des Investissements de Côte d'Ivoire (CEPICI), de l'Agence Emploi jeune (AEJ), l'Agence PME. A cette liste, nous avons ajouté certaines structures privées d'encadrement à qui nous avons promis de garder l'anonymat. Pour évaluer le niveau de formalisation d'une PME, qui lui permettrait d'être éligible à un prêt, nous avons expérimenté une fiche d'évaluation utilisée couramment par l'Agence Emploi Jeunes (AEJ).

Cette fiche contenant plusieurs grilles est un modèle d'évaluation de performance appliqué aux PME de façon générale. L'évaluation porte parfois sur la forme juridique, la discipline externe telle que la possession d'une déclaration d'existence fiscale (DFE) ou d'une Attestation de Régularité Fiscale (ARF) qui justifient sa régularisation vis-à-vis de l'administration fiscale. Il existe aussi une grille réservée au traitement social des employés vis-à-vis de la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNPS). Elle comporte une grille concernant la civilité du dirigeant qui postule à savoir ; nombre d'enfants, situation matrimoniale, etc. Elle possède enfin une dimension financière permettant d'évaluer les capacités financières de l'entreprise. C'est donc tout cet ensemble qui constitue la discipline organisationnelle interne et externe que nous

allons évaluer sur une échelle de Likert de cinq (5) points dans l'étude quantitative. Cette échelle va de l'entreprise la moins formelle à l'entreprise la plus formelle.

Au total, cette étude qualitative nous a permis d'identifier certaines variables (identifiées dans la littérature) et intervenant dans l'accès au financement des PME des TIC en contexte ivoirien. Toutefois, sa validité externe reste contestée au regard de la faiblesse de la taille de l'échantillon utilisée. Dans ces conditions, une étude quantitative est envisageable (Pichon, 1999).

2-1-2. Approche quantitative

- Méthode de collecte de données

Notre base de données est issue du CEPICI dans le cadre du slogan Investir en 2014 en Côte d'Ivoire, constituée de 125 PME des TIC. Cette base de données, au regard des informations des responsable du CEPICI, est constituée de PME des TIC du district d'Abidjan et représente environ 90% de ces types de PME ivoiriennes. En plus, son choix se justifie surtout par le fait que sa proximité nous a permis de collecter nos données primaires (par questionnaire) à moindre coût. Ces entreprises naissantes sont essentiellement dénommées start-up. Elles comprennent aussi bien les entreprises des TIC que celles qui sont dans la biotechnologie. Nous avons donc extrait les dernières citées pour ne garder que celles qui sont dans le domaine des TIC (Khiari et al., 2017). Ainsi, sur un total de 457 PME, 326 PME des TIC ont été retenues. Ensuite, nous avons complété ces informations avec d'autres données venant de notre questionnaire collectées auprès de 125 PME des TIC identifiées sur les 326 retenues, ce qui fait un taux de réponse de 27,35%.

-Méthode d'analyse statistique

Nous utilisons les modèles logistiques multi variés comme méthode d'analyse statistique, car notre variable dépendante ou à expliquer est qualitative (Ckouekam, 2015). Le modèle général se présente comme suit : $Y_{ij} = \beta_i X_{ij} + \varepsilon_{ij}$ où la variable qui représente la décision d'avoir accès ou ne pas avoir accès à un crédit est une variable inobservable définie en fonction d'une matrice X_{ij} des caractéristiques observables, c'est-à-dire les variables explicatives ($i= 1.....n$). j est la modalité de la variable dépendante. β_i étant un vecteur de k paramètres ou coefficients inconnus. ε_{ij} est le terme d'erreur associé à la nième observation lorsque Y prend la valeur j . Il est supposé normalement distribué avec une variance constante.

- Opérationnalisation des variables

- ✓ **Variable à expliquer** : L'accès au financement est une variable binaire qualitative qui prend la valeur 1 lorsque l'entreprise a accès à un financement, sinon 0.
- ✓ **Variables explicatives** : nous avons trois (3) variables explicatives :
 - Le profil du dirigeant: trois (3) profils sont retenus : le niveau d'études (variables d'échelles) et les expériences professionnelles (variable binaire), lien entre formation du dirigeant et les TIC (variable binaire), conformément aux travaux de Kouame (2012) et ceux de Tarillon (2017).
 - Pour le réseau relationnel du dirigeant, nous utilisons le niveau de confiance des membres du réseau au dirigeant. Cette variable est mesurée sur une échelle de Likert de 5 éléments selon les résultats de notre étude qualitative et les travaux de Bernasconi (2000) ; Aydi et al. (2005).
 - La formalisation se mesure par le fait que l'entreprise soit dans le formel par la détention d'une déclaration d'existence fiscale (DFE) ou pas; d'une attestation de mise à jour de la sécurité sociale des salariés de l'entreprise ou pas ou encore la mise en place d'une comptabilité qui permet d'obtenir une traçabilité de l'information financière au sein de l'entreprise selon notre étude qualitative et les travaux de Mbenda et Sebigunda (2015).

2-2. Résultats

-Analyse descriptive

Sur les 125 PME des TIC, 65 ont été financées sur fonds propres soit 52%, 45 PME des TIC par des proches (réseaux relationnel) soit 36% et 15 PME des TIC soit 12% par emprunt. Ce résultat de l'analyse descriptive est apparemment en phase avec la théorie de la hiérarchie du financement qui privilégie les fonds propres. Toutefois, les dirigeants des PME des TIC de notre échantillon ont plus de préférence pour des financements sur fonds propres, puis par des proches et enfin par emprunt. Ces résultats (de l'analyse descriptive) ne pouvant pas nous permettre de valider nos hypothèses, nous avons procédé à une étude économétrique.

- Analyse économétrique

En nous référant au Tableau 2, nous constatons que, les profils du dirigeant (Le niveau d'étude, expériences professionnelles et lien entre formation du dirigeant et les TIC) affectent significativement le niveau de financement de son entreprise au seuil de 5%. En effet, nous avons respectivement Proba (EXPERIENCE =0,024<0,05 ; ETUD = 0,0408<0,05 ; LIENTIC = 0, 0160 <0,05). De même, le réseau relationnel détenu par le dirigeant affecte positivement le niveau de financement des PME des TIC au seuil de 5%, car Proba (RESEAURELAT

=0,0301<0,05). Toutefois, le degré de formalisation de l'entreprise par son dirigeant n'a pas d'effet sur le niveau de financement des PME des TIC, car Proba (FORMALISATION= 0,1410 >0,05).

Tableau 2 : Estimation du modèle

	B	S.E.	Wald	Df	Sig.	Exp(B)	95% C.I.for EXP(B)	
							Lower	Upper
Step 1 ^a FORMALISATION	,515	,461	1,245	1	,1410	1,673	,677	4,133
EXPERIENCE	,640	,420	2,323	1	,0204	1,897	,833	4,320
ETUD	,529	,218	5,885	1	,0408	1,698	1,107	2,604
LIENTIC(1)	,743	,530	1,970	1	,0160	2,102	,168	1,343
RESEAURELAT	1,002	,524	3,657	1	,0301	2,729	,131	1,025
Constant	-,806	,538	2,238	1	0,013	,447		

a. Variable(s) entered on step 1: FORMALISATION, (EXPERIENCE, ETUD, LIENTIC), RESEAURELAT.

Source : l'auteur

2-3. Discussion

- Au niveau du profil du dirigeant

Certains profils (niveau de formation et expériences professionnelles) détenus par le dirigeant peuvent être déterminants pour le financement externe des PME des TIC. En effet, le niveau de formation et les expériences antérieures détenues par ce dernier peuvent constituer un facteur qui attire les pourvoyeurs de fonds par manque d'actifs physiques importants. Nos résultats confirment les travaux de Diakité (2004), de Aydi et al. (2005) et de Sahut et al., (2019), qui mettent en relief le rôle déterminant du profil du dirigeant dans les PME innovantes dans leur plan d'affaires. Toutefois, ce facteur peut s'avérer insuffisant c'est pour cela que le dirigeant doit s'appuyer sur son réseau relationnel en début d'activité (Tarillon, 2017).

- Réseau relationnel

Le réseau relationnel détenu par le dirigeant des PME des TIC affecte positivement le niveau de financement des PME des TIC. Nos résultats concordent avec les travaux de Colman (1990) et ceux de Koubaa et Diamane (2015) qui mettent en exergue le rôle prépondérant des liens forts dans les PME innovantes et notamment des TIC. Ces acteurs constituent un répertoire de ressources au moment où l'entreprise est en phase d'amorçage où elle ne peut encore avoir l'appui des pourvoyeurs externes classiques de fonds.

- La formalisation de l'entreprise

L'hypothèse selon laquelle le degré de formalisation de l'entreprise par son dirigeant-proprétaire affecte positivement le niveau de financement des PME des TIC n'est pas confirmée. Les résultats que nous trouvons sont en phase avec ceux de Nohoua (2016) et de Tarillon (2017). Selon ces auteurs, le fait que cette pratique accroisse les charges fiscales de l'entreprise lorsque celle-ci est installée dans un Etat où il y a une forte pression fiscale, démotive la formalisation des PME par leurs dirigeants qui y détiennent de grands pouvoirs de décision.

Conclusion

L'objet de cet article était de rechercher les déterminants de l'accès au financement des PME des TIC en Côte d'Ivoire au travers d'une étude qualitative et quantitative. Les résultats de cette recherche ont montré que la plupart de ces PME est financée sur fonds propres et des réseaux relationnels de leurs dirigeants; ce qui valide la théorie de la hiérarchie du financement. Toutefois, le poids de la pression fiscale difficilement supporté par ces PME les contraint à se passer des financements des structures étatiques et bancaires. Notre recherche pourrait être enrichie avec l'intégration de plus de variables socio-culturelles (la famille, les associations religieuses, régionales ethniques, etc.) en vue de donner plus de chance à ces PME de se passer des financements externes formels parfois difficiles à obtenir et coûteux en début d'activité.

Bibliographie

Abdelhamid S. et SIDI M. (2022), Exploration des opportunités entrepreneuriales favorisées par les Business models de plateformes. Revue de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Vol.IV N° 14 A 2022.

Aydi A., Arlotto J., Jordan P. (2005), « Freins et performances de l'entrepreneuriat dans les entreprises innovantes: Une étude exploratoire », 4ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 24-25 novembre, Sénat, France.

B

Batsch L. (2002), Le capitalisme financier, La Découverte, coll. Repères, Paris.

Bekele S. and Z. Worku, (2008). Factors that affect the long-term survival of Micro, Small and Medium Enterprises in Ethiopia. *South African Journal of Economics*, 76(3): 548568.

Bernasconi M. (2000), « Les modèles de développement des entreprises high-tech », dans Bernasconi M. et Monsted M., (Ed.), *Les Start-ups High-tech : Création et développement des entreprises technologiques*, Paris, Dunod, p. 59-75

Burke J. et Onwuegbuzie J. (2004). *Educational Research*, Vol.33.N°7 (oct., 2004) pp14-26.

C

Cherif M. (1999). Asymétrie d'information et financement des PME par le capital-risque. *Revue Internationale de Gestion*.

Ckouekam O. (2015). Géographie du capital et contrôle des entreprises au Cameroun: Impact du context socio-politique et culturel. Ecole doctorale Entreprise, Economie et sociétés Cameroun.

Coleman, J. (1990). *Foundation of Social Theory*. Cambridge, MA Harvard University Press.

D

Direction Générale de la Solde Publique (2020), Evolution de la pression fiscale de la Côte d'Ivoire (2011-2020).

Diakité B. (2004), « Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée: étude exploratoire des ethnies peule et soussou », Thèse pour l'obtention du grade de Philosophies Doctor (Ph.D), Québec.

F

Fambeu, H. A. (2020). Structure de marché et performance des entreprises industrielles au Cameroun. Juin 2020. *L'actualité économique* 96(2). DOI : 10.7202/1076511.ar.

Fukuyama, F. (1995) Trust: the social values and the creation of prosperit. *New York; free Press*.

G

Gasse Y., Diochon M., Menzies T. V. (2004), Les entrepreneurs émergents dont l'entreprise est devenue opérationnelle et les autres : comparaisons lors de la conception du projet d'entreprise. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 17(2), p.117-134.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problème of embeddeness. *American Journal of Sociology*, n°3, p.481-510.

Gutierrez, L.H. (2011), "ICT and labor productivity in Colombian manufacturing industry", in Vergara, S., Rovira, S. and Balboni, M., *ICT in Latin America: A Microdata Analysis*, ECLAC - United Nations, and MPRA Paper No. 34598.

H

Haddad, S. (2013), Institutions et politiques publiques de soutien du système d'innovation de Tunisie. Etat des Lieux. *Revue Innovations*, 33, p.137-156.

Hambrick, D. et Mason P. (1984) Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers. *Academy of Management Review*, vol. 9, n° 2, p. 193-206.

I

Ingram, M. R. Vijaya et Vyjayanti (2007). Why Do Firms Choose to Be Informal ? *Evidence from Enterprise Surveys Africa*, Washington, Banque Mondiale, 2007.

K

Khiari, S., Khelil, N., Zouaoui, M. et Smida, A. (2011). Représentations que se font les dirigeants de la performance de leur jeune entreprise technologique innovante (JETI). Approche exploratoire basée sur la cartographie cognitive. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2011/3 vol, 10, p.33-65.

Kouame, S. D. (2012). Les facteurs de succès ou d'échecs des jeunes entreprises innovantes françaises, selon leur mode de financement. Université de Lorraine, 2012. *Thèse de Doctorat*

Koubaa, S. et Diamane, M. (2015). Financement des entreprises au Maroc: Etat des lieux. Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales. *Conférence 9^e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat de l'innovation*, At Nantes, France

L

Lasch, F., et al. (2005), « Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC », *Revue Française de Gestion*, n°155.

La Porta. R. et Shleifer F (2008). The Unofficial Economy and Economic Development. *Brookings Papers on Economic Activity*, Fall: 275–352.

Lehmann, e., et Neuberger, D. (2004). Lending to small and medium-sized firms: Is there an east-west gap in Germany. *Small Business Economics*, 23, 23-40.

Lurton, G. (2007). Mesure de la pression fiscale. Regards croisés sur l'économie. *Edition découverte*. Vol.1 P.66-68.

M

Mbenda S. et Sebigunda, E. (2015). Efficacité des mécanismes de gouvernance des PME : une évaluation empirique en contexte camerounais. *Revue internationale des PME* 28 (1), 57-85, loi : 10. 7202/1030480.

Mbida J.C. (2020). La relation Banque-Entreprise au Cameroun : Exploration Empirique des fondements. *Esj Sociale Sciences* Vol. N°19 (2020).

Mignon S., Capellier P. et Mazars C.(2018), Les ressorts de la fabrique de la connaissance comptable en PE. Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation. « Revue de l'entrepreneuriat » p.49-73.

Mouhoud E.M., Plihon D. (2007), Finance et économie de la connaissance : Des relations équivoques, *Revue Innovations*, 25, p. 9-43.

Myers S. (1984), “*Finance theory and financial strategy*”, *Interfaces*, vol.14, n°1.

N

Ngantchou, A.(2013). L'influence du Profil éthique du propriétaire-dirigeant sur le contenu informatif des nombres comptables : Etude du cas de la relation Banques-PME au Cameroun.*Revue International P.M.E.* Vol. 26, numéro 2,2013.

Nohoua, T. (2016). Les déterminants de la disposition des managers à formaliser les PME informelles en Côte d'Ivoire. *Etudes caribéennes. Open Edition Journals*.

O

O.C.D.E. (2004). 2^e conférence de l'OCDE des Ministres en charge des Petites et Moyennes Entreprises (PME). Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale. Istanbul, Turquie 3-5 juin 2004.

P

Pichon, A (1999). La précarité du travail des cadres, techniciens et ingénieurs, de l'homogénéisation à la différenciation sociale. *Travail et Emploi*, N°52, 1992.

Partech Venture (2019), Rapport Annuel des Partech ventures sur la recherche de Capital-Risque en Afrique, 2019.

S

Samba R. et Balamona E., (2015), « Les déterminants de la demande des microcrédits par les ménages pauvres en république du Congo ». Cité dans « la microfinance en Afrique Centrale : le défi des exclus » sous la dir. de Ayouk E.T. Centre de recherche pour le développement international. 438p.

Saint-Pierre J. (2000), Relations entre la prime de risque bancaire des PME et différents indicateurs de risque, *Cahier de Recherche, CR 00-18, Institut de Recherche sur les PME, Université du Québec à trois rivières, 30 p.*

Sahut J.M., Ortiz M.P. et Teulon F. (2019), Les déterminants de l'hyper croissance des PME

T

Tarillon, C. (2017), Une vision élargie de la gouvernance au service de la croissance des entreprises innovantes. *Revue Internationale P.M.E.* Volume 30, Numéro 2, 2017, p.145-179.