



Munich Personal RePEc Archive

# **Formalization and access to credit for small and medium enterprises: the case of Togo**

KOTOKLO, Edoh and TOGBENU, Fo-kossi edem

University of Lomé

17 March 2023

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/116705/>  
MPRA Paper No. 116705, posted 20 Mar 2023 18:49 UTC

---

# **Formalisation et accès au crédit des petites et moyennes entreprises : cas du Togo**

---

**Edoh KOTOKLO**                    **et**                    **Edem Fo-Kossi TOGBENU**  
[edoh003@gmail.com](mailto:edoh003@gmail.com)                    [edemtogbenu33@gmail.com](mailto:edemtogbenu33@gmail.com)

Université de Lomé  
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

**Mars 2023**

## **Abstract**

The purpose of this paper is to analyze the effect of formalization on access to credit by taking the example of Togolese (small and medium) enterprises. To achieve this objective, we test the hypothesis that the formalization of firms has a significant effect on access to credit. To do so, a Probit regression and the special regressor method were used on data from 65,725 firms extracted from the 2019 General Census of Enterprises database piloted by the Institut Nationale de la Statistique et des Etudes Economiques et Démographiques (INSEED). The results show that the variable "Formalization of enterprises (small and medium)" has a significant influence at the 1% level on the probability of access to credit. In addition, the control variables such as guarantees, cost of credit, access to the public market, gender and level of education also explain access to credit at the 1%, 1%, 5% and 10% thresholds respectively. Our results show the importance of training and capacity building for informal enterprises to formalize. Also, they will allow regulatory bodies to develop policies that can reframe the informal sector in order to contribute to the GDP and absorb more young people seeking employment.

**Keywords: Formalization, SMEs, Access to Credit, Probit and Special Regressor**

## 1. Introduction

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) sont des unités de production formelles localisables à un endroit fixe permanentement, dont le potentiel d'emploi et la surface financière sont relativement faibles, constituant l'essentiel du tissu entrepreneurial de la plupart des économies (Fjose, Grunfeld et Green, 2010). Elles représentent plus de 90% des entreprises et emploient approximativement 60% des travailleurs, dont beaucoup de femmes et de jeunes (Fjose, Grunfeld et Green, 2010). Il convient de souligner que les PME ont un énorme potentiel en termes de création d'emplois, de stimulation de l'esprit d'entreprise et de création d'une structure industrielle capable de s'adapter aux besoins des grandes entreprises de leur pays. Il est également admis qu'ils pourraient contribuer davantage à la croissance économique du pays s'ils parvenaient à trouver de meilleures conditions pour leur développement.

Parmi ces meilleures conditions de leur développement, on peut citer l'accès au crédit. Les PME sont constamment confrontées à des besoins de trésorerie pour leurs charges de fonctionnement (salaires, loyers...), leurs investissements et l'exécution de contrats public/privé. Ils ont du mal à se financer auprès des institutions financières. Selon Bassary TOURÉ, Vice-Président de la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD) en 2018 sur la problématique du financement des petites et moyennes entreprises en Afrique, les raisons les plus courantes sont : (i) le manque de professionnalisme, les promoteurs des PME africaines ne reçoivent pas souvent à la base une formation en gestion, en rédaction de business plan ou en stratégie ; (ii) l'insuffisance de capital, dans la zone de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), le secteur privé représente 80% à 95% des PME opérant principalement dans le secteur informel ou non enregistré. Celle-ci se caractérise par la faiblesse du capital dans l'utilisation de leur activité. En pratique, les ressources de ces petites et moyennes entreprises sont principalement constituées d'épargne, de dons, d'héritages et autres ; (iii) l'absence de garanties pour couvrir le risque, les unités de production, majoritairement informelles, ont très peu de biens à offrir en garantie pour accéder à un quelconque crédit bancaire. En Afrique, de nombreuses propriétés appartiennent à des familles, ce qui rend leur utilisation difficile pour des raisons de sécurité.

Nombreux sont les travaux qui affirment à ce sujet que les difficultés d'accès aux crédits sont le premier obstacle au développement des PME en Afrique Subsaharienne, assez loin devant les problèmes de corruption, de déficience des infrastructures ou de fiscalité abusive (Aryeetey, 1998 ; FMI, 2004 ; Banque Mondiale, 2006 ; Pham et Talavera, 2018 ; Wellalage et Fernandez, 2019).

Le crédit intérieur au secteur privé désigne les ressources financières fournies au secteur privé par les sociétés financières, par exemple sous forme de prêts, d'achats de titres sans participation, de crédits commerciaux et d'autres comptes à recevoir, qui donnent lieu à une créance de remboursement. Selon les statistiques financières internationales du Produit Intérieur Brut publié par l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE) et la Banque mondiale, au Togo, le crédit alloué au secteur privé est de 11,08% en 1962, 40,16% en 2015 et 26,57% en 2020. Entre 2015 et 2020, nous notons une décroissance du financement au secteur privé ou petites et moyennes entreprises. Outre les raisons

précédentes qui entravent l'accès au crédit, s'ajoutent la pratique informelle. La plupart des entreprises africaines exercent leurs activités dans un cadre informel. En fait, ils ne tiennent pas de comptes minimums. De plus, la plupart d'entre eux ne sont même pas reconnus par le fisc et ne paient pas d'impôts.

Ces dernières années, la question d'informalité connaît un regain d'intérêt dans la recherche dans les pays en développement, en raison de son importance croissante dans le processus de développement des pays, notamment en Afrique (Benjamin, Mbaye, 2012). Plusieurs études associent l'informalité à de faibles niveaux de productivité, de bénéfices, à un accès limité au crédit, à l'absence de contrats de travail officiels et à une sécurité sociale limitée ou inexistante pour les employés (Lopez et al., 2009 ; Perry et al., 2007 ; Rand et al., 2012 ; Novice Patrick Bakehe, 2016). D'autre part, certains auteurs soutiennent l'idée selon laquelle l'informalité est associée à de faibles niveaux de productivité doit être nuancée. Selon eux, les entrepreneurs qui choisissent d'opérer dans le secteur informel sont bien conscients de leurs limites en termes d'embauche de main-d'œuvre qualifiée et d'accès au crédit. Ils préfèrent rester dans ce secteur, non seulement pour éviter le fardeau de la formalité, mais aussi par crainte d'imposer des prélèvements supplémentaires, comme le montre De Soto (1989) à partir des données du Pérou et de Djankov et al. (2004) utilisant des données russes. Également, ses auteurs (McCaig et al., 2019 ; Boly, 2018 ; Sakho, David McKenzie et al., 2010 ; Fajnzylber, Maloney et al., 2011) constatent que la formalisation n'a pas d'effet significatif sur l'accès au crédit des entreprises car pour eux, ils existeraient d'autres canaux pour viabiliser les petites et moyennes entreprises.

Dans toutes ces études, il n'y en a aucune dans la littérature togolaise qui s'intéresse à la notion d'informalité à notre connaissance. C'est précisément à cet égard que se pose la question : Existe-t-il une relation entre la formalisation des PME Togolaises et l'accès au crédit ? L'objectif de cette étude est d'analyser l'effet de la formalisation des PME Togolaises sur l'accès au crédit. Pour atteindre cet objectif, nous testons l'hypothèse selon laquelle la formalisation augmente la probabilité d'accès au crédit par les PME, notamment les PME Togolaises.

A notre connaissance aucune étude dans la littérature Togolaise ne permet de répondre à la question fondamentale de cette étude. Ainsi, notre apport à travers cette étude est double. Le premier est méthodologique. Contrairement aux études précédentes, notre étude examine la relation qui existe entre la formalisation des PME et l'accès au crédit à partir de deux modèles : le modèle probit et une méthode récente de l'économétrie, le modèle à régresseur spécial. Ce modèle, décrit pour la première fois par Lewbel (2000) et mis en œuvre ultérieurement par Dong et Lewbel (2015), offre une solution possible pour l'estimation de modèles comprenant des variables expliquées binaires et des régresseurs endogènes. Le second apport est empirique et vise à combler ce manque de littérature dans le contexte togolais afin de permettre aux sociétés financières de (i) sensibiliser et inciter les promoteurs à formaliser leurs entreprises ; et aux organismes de réglementation de (ii) développer des politiques pouvant recadrer le secteur informel afin de pouvoir contribuer au PIB et absorber encore plus les jeunes en quête d'emploi.

Le reste de l'article est organisé en cinq sections. La deuxième section présente comment devenir entreprise formelle au Togo suivi de la revue de littérature sur la formalisation des PME dans la section 3. La section 4 présente la méthode et les résultats de l'estimation économétrique sont discutés dans la section 5. La section 6 conclut.

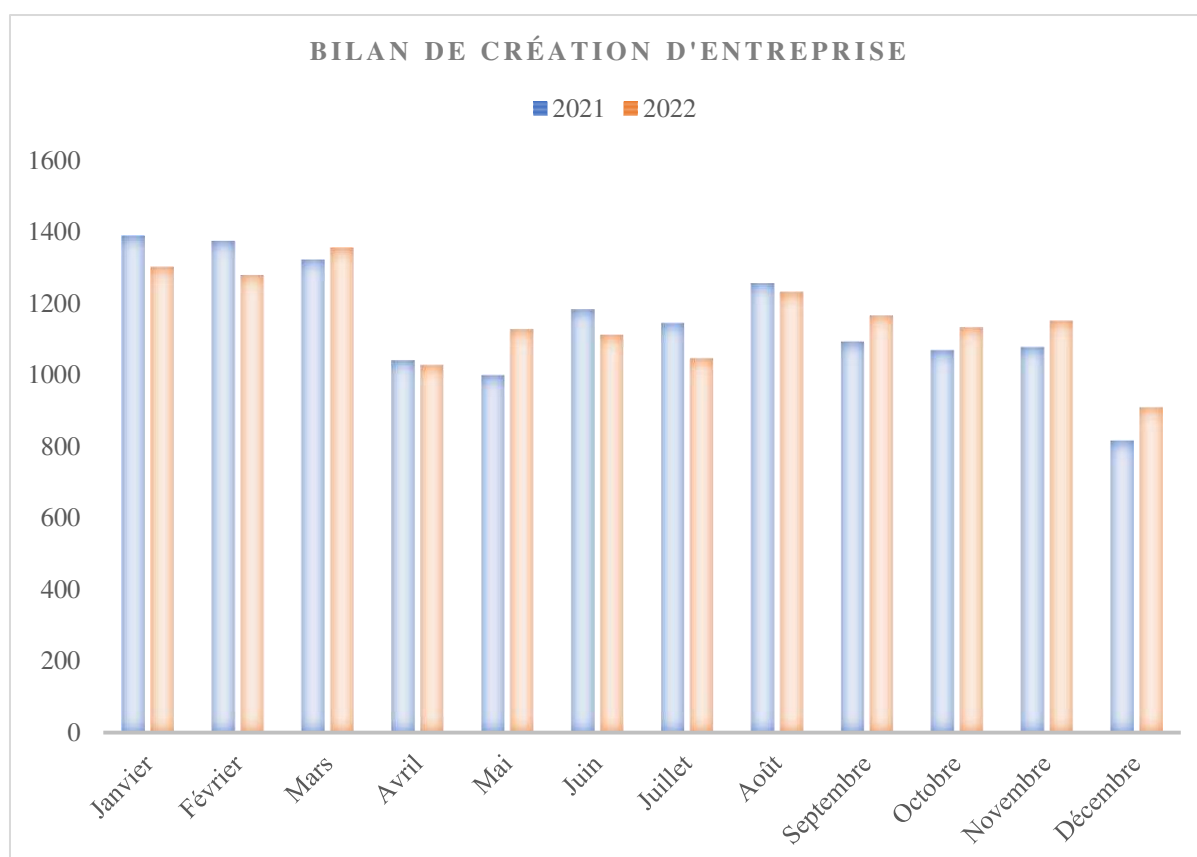
## **2. Devenir entreprise formelle au Togo**

Pour rappel, le Togo est membre de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA). C'est donc le code OHADA qui est applicable pour la création des entreprises. A cet effet, on distingue deux principales catégories d'entreprises : les personnes physiques (entreprise individuelle) et les personnes morales (société). Parlant d'entreprise individuelle, le promoteur peut s'enregistrer comme commerçant ou se déclarer comme entreprenant. Par contre, une société, elle peut s'enregistrer comme une société à responsabilité limitée unipersonnelle (S.A.R.L.U), une société à responsabilité limitée (S.A.R.L) ou une société anonyme (S.A). Juridiquement, le statut de commerçant individuel s'applique à toute personne physique exerçant des actes de commerce (échange de bien ou de service contre rémunération). La responsabilité juridique du commerçant est alors engagée à titre personnel ; par contre, pour la société, elle implique la participation d'un ou de plusieurs associés constituant une personne morale, reconnue par des statuts signés devant notaire.

La création d'entreprise se fait principalement auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Togo, destiné à simplifier et faciliter les démarches des entrepreneurs. Pour rationaliser les formalités en réduisant de près de moitié les frais de création des entreprises, réduire les délais de création d'entreprises et obtenir un guichet unique réel regroupant toutes les administrations impliquées dans le processus de création d'entreprises au Togo, le Gouvernement a créé par décret n°2000-091/PR du 08 Novembre 2000, un Centre de Formalités des Entreprises (CFE) du territoire douanier. Il sert d'instrument catalyseur susceptible de booster le secteur privé togolais. A cet effet, il met, à la disposition des entreprises, une gamme de services d'information, d'accompagnement et d'analyse des marchés, des services de formalisation (création, modification et dissolution) des entreprises. Le CFE aide donc à l'accomplissement de plusieurs formalités pour l'obtention d'une carte unique de création d'entreprise comportant le numéro du Registre de Commerce et du Crédit mobilier (RCCM), la déclaration d'existence fiscale et le Numéro d'Identification Fiscal (NIF), et son affiliation à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS). La situation actuelle du dispositif du CFE offre une réduction significative des coûts et de délais des formalités au profit des entreprises. Aujourd'hui, vous avez besoin de moins de sept (07) heures pour créer une entreprise avec 29 250 FCFA pour les entreprises personnes morales (sociétés) et 26 400 FCFA pour les entreprises personnes physique (entreprises individuelles). Outre ces frais, il faut les pièces suivantes : (i) un questionnaire dûment rempli disponible au CFE ; (ii) une photocopie de la carte nationale d'identité ; (iii) une copie légalisée du diplôme ou de l'attestation de diplôme pour les professions libérales ; (iv) une déclaration sur l'honneur de non condamnation ; (v) une photo d'identité du promoteur d'entreprise ; (vi) un plan de situation de l'entreprise à main levée et ; (vii) trois (3) expéditions des statuts.

La figure ci-dessous présente l'évolution mensuelle de création d'entreprise sur deux (2) années notamment 2021 et 2022. On note que, le nombre total d'entreprise créer en 2021 est de 13 770. Par contre pour 2022, le nombre total d'entreprise créer est de 13 825 soit une légère augmentation de 0,4%. Pour 2021, le pic a été constaté dans le mois de Janvier contre Décembre qui enregistre moins d'entreprise. Par contre 2022, a enregistré plus d'entreprise en Mars que Décembre.

**Graphique 1 : Bilan de création d'entreprise en 2021 et 2022**



**Source :** Centre des Formalités des Entreprises, 2022

### 3. Revue de la littérature sur la formalisation des entreprises (petites et moyennes)

Plusieurs études ont penché sur la formalisation des entreprises. Ces études sont réparties en deux (2) groupes, notamment celles qui jugent que la formalisation des PME est la porte d'entrée de l'accès de crédit, d'où leur croissance et une meilleure visibilité de leur activité au public d'une part ; d'autre part, celles qui qualifient la formalisation des PME comme un fardeau, mais aussi par crainte d'imposer des prélèvements supplémentaires.

Beaucoup d'auteurs considèrent que la formalisation des PME constitue la voie d'accès au crédit. L'étude de Thao Duc Truong et al. (2022) enrichit la littérature en évaluant pour la première fois non seulement les effets à court mais aussi à long terme de la formalisation sur l'accès au crédit pour les petites et moyennes entreprises (PME) au Vietnam entre 2005 et 2015. Ils constatent que les entreprises qui officialisent leur statut ont de meilleures chances d'obtenir un prêt formel, mais les avantages de la formalisation ne sont apparents qu'à court

terme et non à long terme (cinq, sept ans ou plus). En outre, leur étude indique que la promotion de la formalisation et de la disponibilité des prêts pour les PME privées au Vietnam nécessite d'encourager l'adoption de registres financiers précis, de livres comptables et de mesures anti-corruption.

Les travaux des auteurs comme Assenova et al. (2017), Do et al. (2021) ; Rand et al. (2012) ont constaté que la formalisation peut améliorer l'accès d'une entreprise au financement et à l'investissement. Ces études montrent que les petites entreprises formelles sont plus susceptibles de recevoir un crédit que les petites entreprises informelles car elles disposent des documents d'enregistrement officiels requis, tels qu'une licence commerciale, un certificat commercial et des états financiers audités standard, illustrant l'effet significatif de la formalisation sur l'accès au crédit. De plus, la formalisation améliore la performance financière de l'entreprise, qui est perçue favorablement par les créanciers, et donc la formalisation améliore la capacité de l'entreprise à sécuriser le capital financier.

Sur la base des données d'un panel unique composé d'entreprises formelles et informelles, le travail de John Rand et al. (2012) utilise une approche d'appariement des différences pour examiner la relation entre le statut juridique et les résultats au niveau de l'entreprise dans les micro, petites et moyennes entreprises (PME) de fabrication au Vietnam. En contrôlant les déterminants et les facteurs observables variant dans le temps qui peuvent affecter simultanément la décision de formaliser et les performances ultérieures de l'entreprise, les auteurs ont constaté que l'enregistrement formel conduit à une augmentation des bénéfices et des investissements et à une réduction de l'utilisation de la main-d'œuvre occasionnelle (de meilleures conditions contractuelles pour les travailleurs). Ils sont donc arrivés à la conclusion que la formalisation est bénéfique tant pour les entreprises que pour les travailleurs de ces entreprises.

Pour Tien Kim Thi Do et al. (2021), il existe des études approfondies sur le rôle de la formalisation dans la performance des entreprises, mais seules des preuves limitées sur la façon dont cette pratique affecte indirectement l'investissement des entreprises dans le capital humain. En utilisant des approches de variables instrumentales pour un ensemble de données de panel employeur-employé provenant des enquêtes sur les PME vietnamiennes pour la période 2009-2015, cette étude conclut que la formalisation a un effet insignifiant sur les salaires des employés. Cependant, des relations positives ont été notées entre la formalisation et les avantages sociaux non monétaires. Plusieurs mécanismes potentiels par lesquels la formalisation a un effet positif sur le bien-être des travailleurs sont également importants, notamment une meilleure valeur ajoutée et une réduction du montant que les entreprises dépensent en pots-de-vin.

L'étude de Do et al. (2021) visait à examiner s'il existe une relation entre la formalisation des petites et moyennes entreprises au Kenya et l'accès au crédit. Primo, pour les exigences en matière de rapports financiers et la formalisation des PME, les résultats ont montré que la disponibilité des documents financiers élimine l'asymétrie d'information, permettant ainsi un meilleur suivi. Secundo, la disponibilité d'informations financières de qualité et fiables améliore l'accès des entreprises aux instruments de crédit et à de meilleures conditions de crédit. Tertio, pour l'exigence de conformité fiscale et de formalisation des PME, les



conclusions de l'étude suggèrent que la conformité fiscale est un outil essentiel pour soutenir la formalisation des opérations commerciales tout en améliorant l'image de marque. Leur étude recommande aux PME de formaliser leurs opérations commerciales pour atteindre la croissance et de meilleures performances.

Gelb et al. (2009) ont constaté que les entreprises choisissent la formalité la PME, lorsque l'accès aux services publics et au crédit est favorable et lorsque les réglementations sur le paiement des impôts et l'enregistrement des entreprises sont strictement appliquées. En comparant plusieurs pays d'Afrique orientale et australe, ces auteurs estiment un modèle Probit, rejoignant Lucas (1978) dans lequel le marché trie les chefs d'entreprise les plus talentueux et les firmes les plus productives vers le secteur formel. Ils ont montré que le modèle fonctionne mieux dans les pays qui ont un bon climat des affaires et une bonne capacité d'exécution.

Par contre, Boly (2018) ne trouve aucun lien significatif entre la formalisation des entreprises et l'accès au crédit. De même, McCaig et al. (2019) constatent que la formalisation n'a pas d'effet significatif sur l'accès au crédit des entreprises nationales.

Fajnzylber et al. (2010) révèlent une augmentation significative de la formalité dans plusieurs dimensions. Pour eux, les entreprises qui optent pour des opérations formelles affichent des niveaux de revenus et de bénéfices plus élevés, emploient plus de travailleurs et sont plus capitalistiques (uniquement pour les entreprises qui ont des employés). Le canal par lequel cela se produit n'est pas l'accès au crédit ou les contrats avec les grandes entreprises. Au contraire, le coût inférieur de la main-d'œuvre contractuelle semble conduire à l'adoption de techniques de production qui impliquent un emplacement permanent et une main-d'œuvre rémunérée plus importante. McKenzie and Sakho 2010 et Aparicio (2014) ne trouvent pas aussi de lien significatif entre la formalisation et l'accès au crédit.

Les résultats de ces études empiriques sur le rôle de la formalisation sur l'accès au crédit des PME présentées ci-dessus nous montrent que l'effet de la formalisation n'est pas connu d'avance et semble dépendre de l'échantillon considérée. Aussi la plupart de ces travaux ne tiennent pas compte de l'endogénéité probable de la variable formalisation dans le modèle de l'accès au crédit.

#### **4. Données et méthodologie d'étude**

##### **4.1. Données et définitions des variables**

Les données utilisées dans cette analyse se réfèrent à un échantillon de 65 725 entreprises basées sur le territoire togolais. Cet échantillon obtenu a été compilé sur la base des informations fournies par le Recensement général des entreprises en 2019 sous la direction de l'Institut national de la Statistique et des Etudes Economiques Démographiques (INSEED-Togo). Dans notre étude, un ensemble de dix (10) variables est utilisé pour analyser l'effet de la formalisation des petites et moyennes entreprises sur l'accès au crédit. Ces variables représentent, entre autres, les caractéristiques du promoteur et les caractéristiques de la PME qu'il gère. Nous pouvons citer :

**AccCredit** signifie Accès au crédit. Elle est définie comme une variable expliquée et dichotomique prenant 1 si la PME a accès au crédit et 0 sinon.

**Form** est la variable liée à la formalisation de la PME auprès du Centre des Formalités des Entreprises (CFE) en vue de l'obtention d'une carte unique de création d'entreprise comportant le numéro du Registre de Commerce et du Crédit mobilier (RCCM), la déclaration d'existence fiscale et le Numéro d'Identification Fiscal (NIF), et son affiliation à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS). Elle est une variable dichotomique qui prend la valeur 1, si la PME est formalisée ; 0 sinon. Assenova et al. (2017), Tien Kim Thi Do (2021), et JohnRand (2012) ont constaté que la formalisation améliore l'accès d'une entreprise au financement et à l'investissement. Par contre Boly (2018) ne trouve aucun lien significatif entre la formalisation des entreprises et l'accès au crédit. Son signe est donc inconnu.

Au-delà de ces deux (2) variables, la littérature appuie largement le caractère stratégique du profil de promoteur comme moyen de survie et de développement pour les PME (Sangué et al., 2018). Les caractéristiques individuelles du promoteur sont susceptibles d'influencer l'accès au crédit par les PME. La littérature nous montre que l'accès au crédit par les entreprises (petites et moyennes) dépend des caractéristiques du promoteur, telles que : le niveau de formation (Krasniqi, 2010 ; Ahmadou et al., 2018 ; Nyaga, 2019) ; âge (Lasch, 2005 ; Ndjambou et al., 2014 ; Baguma et al., 2017 ; Eriola, 2020) ; et genre (Saruzi, 2011 ; Djuma et al., 2017), d'une part ; et d'autres aux caractéristiques liées à l'entreprise : l'accès aux marchés publics, le coût du crédit et la tenue de comptabilité. Ces propriétés sont considérées dans cette étude comme variable de contrôle. Elles sont les suivantes :

**Age** représente l'âge du promoteur. Selon Djou et al. (2020), l'âge du promoteur influence positivement l'accès au crédit. Par contre les résultats de Ngongang et al. (2018) stipulent l'inexistence de relation entre l'âge et l'accès au crédit. Dans leur étude, Djoutsa et al. (2018) trouvent qu'il existe entre l'âge du promoteur et l'accès au crédit une relation négative.

**Genr** désigne le genre du promoteur, dichotomique prenant 1 si le promoteur est un homme et 0 sinon. Selon Um-Nguem et al. (2014) et Baguma et al. (2017), le genre de l'entrepreneur influence positivement l'accessibilité des PME au crédit. En effet, Baguma et al. (2017) expliquent que les hommes accèdent plus au crédit que les femmes. En effet, les PME dirigées par les hommes ont 2,59 fois plus de chance d'accéder au crédit. Ces résultats contredisent ceux de Saruzi (2011) pour qui, les femmes présentent un taux de remboursement élevé que celui des hommes. En fait, les femmes résistent très peu à la pression des agents de crédit et du groupe solidaire, raison pour laquelle elles sont toujours tentées de s'acquitter de leurs obligations dans le délai.

**NivForm** signifie le niveau de formation du promoteur (sans instruction, primaire, secondaire et supérieur). Selon Krasniqi (2010) la formation du promoteur de la PME est corrélée positivement avec la probabilité d'accès au crédit. Ceci s'explique par le fait, qu'un niveau de formation élevé va diminuer l'asymétrie d'information entre l'institution financière prêteuse et la PME. Contrairement, Ngongang et al. (2018), ne trouve pas de relation entre le niveau de formation et l'accès au crédit par les PME.

**Exper** désigne l'expérience du promoteur de la PME. L'étude de Atangana et Um-Nguem (2019) montre que l'expérience couplé à son niveau de formation « élevé » influencent significativement l'accès au crédit. Selon Djou et al. (2020) la relation entre le type de formation et l'accès au crédit est négative. Dans leur étude, Djoutsa et al. (2018) trouvent qu'il existe entre l'expérience du promoteur et l'accès au crédit une relation négative.

**Garant** signifie la garantie. Elle est aussi une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si la PME dispose de garantie pour réduire le risque de perte, 0 sinon. Les travaux de Régis Blazy et al. (2006) montrent que la présence d'une garantie diminue la perte sur prêt en cas de défaut. Par ailleurs, leurs résultats ne confortent pas le rôle de la garantie pour résoudre les problèmes d'antisélection.

En plus de ces variables, nous ajoutons **TenCompt** désignant la tenue de la comptabilité. Elle est une variable binaire qui prend la valeur 1, si la PME tient une comptabilité en bonne et due forme selon le système Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) et 0, sinon ; **AccMarchPub** où 1, avoir accès au marché public et 0, sinon ; **CoûtCréd** où 1, la PME enregistré trouve le coût du crédit moins cher et 0, sinon.

#### 4.2. Méthodologie de l'étude

Les études sur la question d'accès au crédit utilisent généralement deux (2) types de modèles : Logit et/ou Probit. Ils sont utilisés lorsque la variable expliquée est qualitative et binaire (voir par exemple les études de Zambaldi et al., 2009 ; Wamba, 2013 et Molou et al., 2018). Ces modèles à variables expliquées qualitatives (Probit/Logit) permettent de prédire la probabilité qu'une PME ait accès à un crédit bancaire.

Pour estimer l'effet de la formalisation sur l'accès au crédit nous utilisons deux modèles. Le premier est une régression probit prédisant la probabilité de l'accès au crédit en fonction de la formalisation des PME et d'autres variables de contrôle. L'équation théorique (1) et d'accès au crédit (2) issues du modèle sont les suivantes :

$$P(y_i = 1/X_i) = F(X_i\beta) = \Phi(X_i\beta) = \int_{-\infty}^{X_i\beta} \left( \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}} \right) dt = \beta X + \varepsilon \quad (1)$$

Où,  $\beta$  est le vecteur des paramètres du modèle ;  $X$  est le vecteur des variables explicatives ;  $\varepsilon$  le terme d'erreur aléatoire et  $y_i$  est la variable expliquée « accès au crédit (AccCrédit) », binaire prenant deux modalités (1 si la PME a accès au crédit et 0 sinon).

Concernant la relation entre la formalisation des PME avec ses variables de contrôle et l'accès au crédit, le modèle d'estimation est défini comme suit :

$$\text{AccCred} = \beta_0 + \beta_1 \text{Form} + \beta_2 \text{Age} + \beta_3 \text{NivForm} + \beta_4 \text{Genr} + \beta_5 \text{Exper} + \beta_6 \text{Garant} + \beta_7 \text{TenCompt} + \beta_8 \text{AccMarcPub} + \beta_9 \text{CoûtCréd} + \varepsilon \quad (2)$$

Les estimations de ce modèle peuvent être menacées par des variables omises (par exemple, une caractéristique des promoteurs) ou par une causalité inverse (par exemple, l'accès au crédit peut amener les PME à se formaliser). Dans les deux cas, la relation entre la formalisation et le terme d'erreur du modèle se traduira par des estimations incohérentes.

Pour surmonter ces limitations, nous utilisons une méthode récente de l'économétrie, le modèle à régresseur spécial. Ce modèle, décrit pour la première fois par Lewbel (2000) et mis en œuvre ultérieurement par Dong et Lewbel (2015), offre une solution possible pour l'estimation de modèles comprenant des variables expliquées binaires et des régresseurs endogènes. Conformément à Dong et Lewbel (2015), le mode de choix binaire est spécifié comme suit :

$$\text{AccCredit}_i = A(X_i\beta + V + \varepsilon \geq 0) \quad (3)$$

Où AccCredit est la variable dépendante. V (effectif des employés de l'entreprise) est le régresseur spécial et, est une variable continue suggérée par Lewbel et al. (2012) et Dong et Lewbel (2015). X est la matrice de tous les autres régresseurs dans le modèle. Certains des éléments de la matrice X peuvent être endogènes, ce qui est le cas pour la variable formalisation. Tout en respectant les propriétés liées aux instruments, deux instruments sont utilisés dans notre modèle pour instrumenter la variable formalisation : la déclaration des employés à la CNSS (Dcnss) et la pression fiscale (Pfisic). Le test de Olea et Pflueger (2013) est utilisé pour tester la validité de nos instruments.

Les deux modèles sont estimés à l'aide de Stata 15 (StataCorp 2017). Le modèle à régresseur spécial est estimé à l'aide de la commande "sspecialreg" développée par Baum (2012). "weakivtest" implémente le test d'instrumentation faible de Montiel Olea et Pflueger (2013).

## 5. Résultats

Cette section comprend des statistiques descriptives ainsi que la présentation et l'interprétation des résultats des deux estimations.

### 5.1. Statistiques descriptives

Le tableau ci-dessous présente des statistiques descriptives pour nos différentes variables. De l'analyse du tableau ci-dessous par rapport aux variables quantitatives et qualitatives, il ressort que :

Tableau 1 : Statistiques descriptives des différentes variables

Variables quantitatives		Variables qualitatives		
Variables	Moyenne	Variables	Modalités	Proportions
<b>Age</b> (Années)	38,82	<b>AccCredi</b>	Oui	36,50%
			Non	63,50%
<b>Exper</b> (Années)	5,32	<b>Genr</b>	Homme	57,30%
			Femme	42,70%
		<b>Garant</b>	Oui	22,81%
			Non	77,19%
		<b>AccMarchPub</b>	Oui	15,68%
			Non	84,32%
		<b>NivForm</b>	Sans instruction	9,51%
			Ecole informelle	2,35%
			Primaire	27,08%
			Secondaire1	35,46%
			Secondaire2	14,55%
		<b>CoûtCredit</b>	Supérieur	11,05%
			Moins cher	46,02%
		<b>TenCompt</b>	Cher	53,98%
			Oui	18,37%
		<b>Form</b>	Non	81,63%
			Oui	14,50%
			Non	85,55%

Source : Auteurs

A la lecture du tableau 1, nous pouvons lire deux (2) variables quantitatives (âge et expérience de l'entreprise) et neuf (8) variables qualitatives (accès au crédit, genre, garantie disposée par l'entreprise pour minimiser le risque de perte, accès au marché public, niveau de formation du promoteur d'entreprise, coût du crédit, tenue de comptabilité et la formalisation de l'entreprise). Le nombre d'observation sur lequel les informations sont obtenues est de 65 725.

Pour les variables quantitatives, l'âge moyen du promoteur d'entreprise est de 38 ans ; quant à l'expérience faite par l'entreprise qu'il gère est de 5 ans avec une moyenne de 2 personnes qui l'aide dans ses différentes tâches quotidiennes. Pour les variables qualitatives, seulement 36,50% des entreprises ont accès au crédit contre 63,50%. Quant au genre, 57,30% sont des entreprises qui ont des promoteurs masculins contre 42,70%. Pour avoir accès au crédit, les entreprises doivent disposer d'une garantie solide pour minimiser le risque de perte. Dans ce contexte, nous pouvons lire que seulement 22,81% des entreprises disposent des garanties contre 77,19% qui ne le disposent pas.

Pour diriger une entreprise, il faut un niveau minimal de secondaire 1 (Cours d'enseignement général) soit 35,46% contre 27,08% pour le cours primaire. Ce niveau minimal requis pour la maîtrise des chiffres afin de tenir correctement la comptabilité dont 18,37% des entreprises tiennent la comptabilité selon le système OHADA. Ce qui permet au financier de trouver la force financière de la structure pouvant à faire face aux remboursements du crédit contre 81,63% qui ne tiennent pas de comptabilité, restant toujours dans l'informel. Également, ce niveau est important pour lire correctement les offres dans le cas par exemple, les appels d'offres pour la fourniture de services, la production ou la vente etc., ce qui permet l'accès au marché public où on note du tableau ci-dessus, seulement 15,68% contre 84,32%. Quant au coût du crédit, 46,02% des entreprises trouvent moins cher contre 53,98%. Enfin, les promoteurs ayant formalisé leurs entreprises sont 14,50% contre 85,50% de ses promoteurs qui tardent à formaliser leurs entreprises.

## 5.2. Résultats des estimations

Le nombre d'observation sur lequel est porté les estimations est de 65 725. A partir du même tableau ci-dessus, nous constatons que le modèle 1 est globalement significatif au seuil de 1% car  $\text{prob} > \text{Chi}^2 = 0,000$ . Le coefficient de détermination  $R^2$  est de 0,1966 soit 19,66%. Pour tester individuellement la significativité des coefficients du modèle, nous avons examiné leurs probabilités respectives (P-value) aux seuils de 1 %, 5 % et 10 %. Les coefficients présentés sont des effets marginaux. La variable explicative, formalisation des entreprises a un coefficient de 0,538, positif et significatif au seuil de 1% car la  $\text{prob} > \text{Chi}^2 = 0,000$ . Ce qui impliquerait qu'il existe une relation positive entre la formalisation des entreprises et accès au crédit.

Parmi les variables de contrôle, celles comme : garanties, coût du crédit, accès au marché public, genre et niveau de formation ont respectivement pour coefficient (p value) -1,758 (0,000) ; -1,124 (0,000) ; -0,309 (0,000) ; 0,043 (0,025) et 0,012 (0,089). Ces variables expliquent aussi l'accès au crédit respectivement au seuil de 1% ; 1% ; 1%, 5% et 10%. Le modèle 1 a un pouvoir de discrimination acceptable et donc un bon ajustement avec une qualité de prédiction de 77,68%.

Les résultats du modèle 2 beaucoup plus robuste présentés dans le tableau ci-dessous confirment les résultats du premier modèle de l'effet de la formalisation sur l'accès au crédit des PME. En effet le coefficient de la variable formalisation est positif (2.350) et statistiquement significatif. La formalisation augmente donc la probabilité d'avoir accès au crédit. Nous pouvons aussi affirmer que toutes variables explicatives (formalisation, âge du promoteur, genre, garantie, niveau de formation, expérience, coût du crédit et accès au marché public) expliquent la probabilité d'avoir accès au crédit car toutes les variables explicatives sont significatives. Les résultats du test de Olea et Pflueger (2013) montrent que les instruments sont valides car la statistique F calculer dépasse les valeurs critiques.

Tableau 2 : Résultats des estimations

	Modèle 1			Modèle 2	
	Coefficients	P-value	Effet marginal	Coefficients	P-value
Form	.538*	0,000	.119	2.350*	0,000
Age	-.001	0,124	.000	-.000*	0,000
Genr	.043**	0,025	-.009	.357*	0,000
NivForm	.012***	0,089	-.002	-.099*	0,000
Exper	.000	0,919	-.000	-0.005*	0,001
Garant	-1.758*	0,000	.406	-0.573*	0,000
TenCompt	.027	0,271	-.005	.305*	0,000
CoûtCréd	-1.124*	0,000	.244	-.350*	0,000
AccMarchPub	-.309*	0,000	.072	.281*	0,000
_cons	-.322*	0,000		-.280	0,000
<b>Nbre d'obs</b>	65 725			65 989	
<b>LR chi<sup>2</sup></b>	16964.79			3666.03	
<b>Prob&gt;chi<sup>2</sup></b>	0.0000			0.0000	
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>	0.1966		F de Test de	526.955	
			Olea et Pflueger		

Note : \*\*\*significatif à 10% ; \*\*significatif à 5% ; \*significatif à 1%. La probabilité value est utilisée pour tester la significativité des coefficients dans notre modèle. Un coefficient avec une probabilité inférieure à 10% signifie que le coefficient est statistiquement significatif à 10%.

**Source** : Auteurs

### 5.3 Discussions

Les résultats de nos deux modèles ont montré que la formalisation augmente la probabilité d'accès au crédit des PME. Ce résultat rejoint les travaux des auteurs (Thao Duc Truong et al., 2022 ; García-Herrera et al., 2009 ; Assenova et al., 2017 ; Tien Kim Thi Do et al., 2021 ; JohnRand et al., 2012) qui affirment que la formalisation des PME est la porte d'entrée de l'accès de crédit, d'où leur croissance et une meilleure visibilité de leur activité au public. Ils constatent que les entreprises qui officialisent leur statut ont de meilleures chances d'avoir accès au crédit. Ces études encouragent la promotion de la formalisation et l'accès au crédit pour les PME. Cette promotion nécessite d'encourager l'adoption de registres financiers précis, de livres comptables et de mesures anti-corruption. Entre autres avantages de la formalisation des entreprises, nous pouvons citer : premièrement, la formalisation des PME

traduit la disponibilité des documents financiers qui élimine l'asymétrie d'information, permettant ainsi un meilleur suivi des activités de ladite entreprise ; deuxièmement, la disponibilité d'informations financières de qualité et fiables améliore l'accès des entreprises aux instruments de crédit et à de meilleures conditions de crédit et, enfin, la formalisation des PME suggère que la conformité fiscale soit un outil essentiel pour soutenir la formalisation des opérations commerciales tout en améliorant l'image de marque. Outre ses avantages, nous ajoutons que la formalisation des entreprises petite et moyennes permet de : (i) participer à des appels d'offres publics ou devenir fournisseurs ou distributeurs de grandes entreprises, (ii) conclure des contrats commerciaux, (iii) utiliser des outils pour améliorer leurs conditions de travail grâce à la législation nationale du travail, (iv) lever des fonds et bénéficier des services et technologies offerts par les États, (v) sortir ses salariés de la situation de travail précaire en leur offrant de meilleurs salaires, (vi) invoquer les droits liés à leur travail et aussi exiger leur respect. Elle permet également aux entrepreneurs individuels de bénéficier du statut d'entrepreneur institué par l'acte OHADA. Ce statut leur donne droit à un certain nombre d'avantages sur simple déclaration. Enfin, il convient de noter que formaliser son entreprise signifie que vous permettez à votre État, entre autres de : (i) modernisez votre économie ; (ii) permettre une meilleure contribution aux recettes fiscales ; (iii) assurer une concurrence économique plus saine et donc une plus grande compétitivité sur un marché plus vaste ; et (iv) avoir plus de contrôle sur l'économie.



## 6. Conclusion

Notre travail répondait à la question de savoir si la formalisation contribuait elle à augmenter la probabilité des PME d'avoir accès au crédit. Ainsi à travers des données de 65 725 extraits de la base de données du Recensement Général des Entreprises de 2019, piloté par l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques et Démographiques, deux modèles économétriques ont été utilisés à savoir : le modèle probit et le modèle à régresseur spécial qui permet de tenir compte de biais d'endogénéité dans le modèle d'accès au crédit. Plusieurs résultats importants découlent de nos estimations.

La formalisation des entreprises présente un coefficient positif et significatif au seuil de 1% dans nos deux modèles. Elle augmente donc la probabilité d'accès au crédit dans le contexte Togolais. Un tel résultat confirme et rejoint les travaux des auteurs : Thao Duc Truong et al. (2022) ; García-Herrera et al. (2009) ; Assenova et al. (2017) ; Tien Kim Thi Do et al. (2021) et JohnRand et al. (2012) qui affirment que la formalisation des entreprises (petites et moyennes) est la porte d'entrée de l'accès au crédit. Pour ce qui est de nos variables de contrôle nos résultats montrent que les variables telles : garanties, coût du crédit, accès au marché public, genre et niveau de formation expliquent aussi l'accès au crédit respectivement au seuil de 1% ; 1% ; 1%, 5% et 10%.

Nos résultats viennent combler ce manque de littérature dans le contexte Togolais afin de montrer l'importance de la formation et du renforcement des capacités des entreprises informels, notamment lors de l'élaboration d'un business plan, puis l'intérêt d'introduire une incitation fiscale synthétique à la formalisation du secteur informel et la nécessité d'assurer un meilleur accès au crédit des petites et moyennes entreprises qui deviennent formelles d'une part et d'autre part, aux organismes de réglementation de développer des politiques pouvant recadrer le secteur informel afin de pouvoir contribuer au PIB et absorber encore plus les jeunes en quête d'emploi.

## Références bibliographiques

- Alicia García-Herrero, S. G. (2009). Qu'est-ce qui explique la faible rentabilité des banques chinoises ? *Journal de la banque et de la finance*, 2080-2092.
- Aryeetey, E. (1998). Informal Finance for Private Sector Development in Africa. *Banque Africaine de Développement, Economic Research Papers n° 41*.
- Assenova et al. (2017). L'efficacité et les bénéfices de la formalisation des entreprises. *Org. Sci.*
- Baguma, M. & Djuma, H. . (2017). Capital social et accès au crédit par les PME de la ville de Bukavu. *Andes de l'unigom*, vol.7 n°1, 81-110.
- Banque Mondiale (2006).
- Benjamin, N. & Mbaye, A. A. (2012). Les entreprises informelles de l'Afrique de l'ouest francophone Taille, productivité et institutions. *Collection L'Afrique en Développement*.
- Boly, A. (2018). On the Short- and Medium-Term Effects of Formalisation: Panel Evidence from Vietnam. *The Journal of Development Studies*, 641-656.
- Dewatripont, M. (2014). European Banking: Bailout, Bail-in and State Aid Control. *International Journal of Industrial Organization*, 41-58.
- Djou, A. I., Kuipou, T. C., & Takoudjou, N. A. (2020). L'importance du profil du propriétaire/dirigeant dans l'accès au crédit bancaire des PME de la branche commerce/distribution en contexte d'asymétrie d'information. *International Journal of Scientific Research and Management*, Vol 8, n°2, 1547-1564.
- Djoutsa, W. L., Sahut, J-M. & Teulon F. (2018). L'importance des dimensions temporelles de la relation banque-PME sur la décision d'octroi de crédit bancaire dans un contexte d'asymétrie d'information. *Gestion 2000*, Vol 35, n°4, 77-95.
- Eriola, A. J. (2020). Dimension socioculturelle du profil des dirigeants et dynamisme des petites entreprises au Bénin. *Journal of Academic Finance*, vol. 11, n° 2.
- Fjose, S., Grünfeld, L.A. and Green, C. (2010). SMEs and Growth in Sub-Saharan Africa— Identifying SME Roles and Obstacles to SME Growth. *MENON Business Economics*, MENON Publication No. 14/2010, Oslo, Norway.
- Fonds Monétaire International. (2004).
- Gelb, A., Mengistae, T., Ramachandran, V., Shah, M. (2009). To Formalize or Not to Formalize? Comparison of Microenterprise Data from Southern and East Africa. *Working Paper 175*, Washington, DC: Center for Global Development.
- JohnRand et NinaTorm. (2012). Les avantages de la formalisation : témoignages de PME manufacturières vietnamiennes. *World Development*, 983-998.

- Krasniqi. (2010). Are Small Firms Really Credit-Constrained? Empirical evidence from Kosova. *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 6, n°4, 459-479.
- La Porta, Rafael & Andrei Shleifer. (2008). The Unofficial Economy and Economic Development. *Brookings Papers on Economic Activity*, 275–364.
- Molou, L. N., Ndjambou, R. & Sangue, F. R. (2018). Accès au crédit bancaire par le financement de proximité : cas des PME camerounaises. *Management & Sciences Sociales*, N°25.
- Muhika, Damaris Wanjiru. (2019). Influence des exigences d'accès au crédit sur la décision de formalisation des petites et moyennes entreprises à Nairobi. *Université d'agriculture et de technologie Jomo Kenyatta*.
- Ngongang, D. & Ahmadou B. (2018). Impact du profil du dirigeant sur le niveau d'endettement des PME Camerounaises. *Journal of Academic Finance*, Vol 9, n°1, 2-17.
- Nirosha HewaWellalage et VivianaFernandez. (2019). Innovation and SME finance: Evidence from developing countries. *International Review of Financial Analysis*.
- Nhoua, T. (2016). Les déterminants de la disposition des managers à formaliser les PME informelles en Côte d'Ivoire. *Journal OpenEdition: Études caribéennes*, <https://doi.org/10.4000/etudescaribeennes.10358>.
- Pablo Fajnzylber, William F. Maloney, Gabriel Montes-Rojas . (2011). La formalité améliore-t-elle la performance des micro-entreprises ? Données probantes du programme brésilien SIMPLES. *Journal of Development Economics*, 262-276.
- Rakomanana Faly Henry. (2009). Les déterminants de la volonté à faire enregistrer son entreprise à Madagascar, quelles implications sur les stratégies de l'Administration Publique? *Journal statistique africain*, numéro 9.
- Régis Blazy, Laurent Weill. (2006). Le rôle des garanties dans les prêts des banques françaises. *Revue d'économie politique*, 501-522.
- Sakho, David McKenzie et Yaye Seynabou. (2010). Paye-t-il les entreprises pour s'inscrire aux impôts ? L'impact de la formalité sur la rentabilité des entreprises. *Journal d'économie du développement*, 15-24.
- Saruzi, L. A. (2011). Analyse du risque de crédit au sein de Paidek, Mémoire, UCB.
- Thao Duc Truong et al. (2022). L'effet durable de la formalisation sur l'accès au crédit : témoignages de PME privées vietnamiennes. *Lettres de recherche financière*.
- Tho Pham et Oleksandre Talavera. (2018). Discrimination, capital social et contraintes financières : le cas du Viet Nam. *Développement mondial*.

- Tien Kim Thi Do et Huong Van Vu. (2021). La formalisation augmente-t-elle l'investissement des entreprises dans le capital humain ? De nouvelles preuves du Vietnam. *Lettres de recherche financière*.
- Um-Ngouem, M. T. & Ekonke. (2014). Facteurs d'éligibilité des Très Petites Entreprises au crédit des Institutions de Microfinance au Cameroun : une étude exploratoire. *Revue d'Economie et de Gestion Appliquée*, n°8, 6-29.
- Wellalage et al. (2017). Accès au crédit des PME en Asie du Sud : les femmes entrepreneurs sont-elles victimes de discrimination ? *Research in International Business and Finance*, 336-346.