

THI HONG VAN PHAM

FINANCEMENT BANCAIRE DES PME
CAS D'ÉTUDE DU VIETNAM

Thèse présentée
à la Faculté des études supérieures de l'Université Laval
dans le cadre du programme de doctorat en Sciences de l'Administration
pour l'obtention du grade de Philosophiæ Doctor (Ph. D.)

DÉPARTEMENT DE MANAGEMENT
FACULTÉ DES SCIENCES DE L'ADMINISTRATION
UNIVERSITÉ LAVAL
QUÉBEC

2010

RÉSUMÉ

Les contributions des PME au développement économique sont bien documentées dans différentes études. Or, dans les pays en transition, ce développement peut être ralenti, entre autre parce que les PME font face à des problèmes d'accès au financement externe, financement souvent essentiel pour la réalisation de leurs projets. Certaines PME réussissent à accéder au financement bancaire, alors que d'autres vont opter pour le financement par capital de risque. Quel est le profil des PME qui réussissent à accéder à du financement externe et ce profil varie-t-il selon le type de créancier principal externe ? C'est le premier objectif de notre recherche qui vise à mieux comprendre les exigences des prêteurs envers les PME. Par ailleurs, parce que le financement bancaire est reconnu comme étant la principale source de financement externe des PME, il nous paraît essentiel d'identifier aussi les facteurs déterminants son obtention.

L'analyse statistique de données secondaires recueillies auprès de 984 PME vietnamiennes a permis d'identifier les facteurs distinctifs des PME selon leur créancier principal, soit la tenue de livres comptables, la relation usuelle existante entre les PME et les prêteurs, la disponibilité de garanties, le secteur d'activités, la localisation et le soutien des autorités locales. Les résultats obtenus à l'aide de la régression logistique ont servi à définir un modèle de base à valider auprès de banquiers et de chefs d'entreprises du Vietnam. Cette deuxième étape a permis d'enrichir le modèle initial des variables spécifiques au contexte du Vietnam qui, bien qu'étant un pays en transition depuis plusieurs années, montrent encore des comportements conservateurs dans le financement des PME. Le modèle d'octroi de crédit bancaire se compose donc des variables traditionnelles bancaires (les livres comptables vérifiés, la garantie, les ratios financiers, la taille, le succès de l'innovation, le projet d'affaires, le compétence des entrepreneurs et le réseau de contact) et des variables spécifiques au Vietnam (la réglementation de la banque centrale, la discrimination pratiquée par certaines succursales des banques « semi-étatiques », le soutien des autorités locales, les relations interpersonnelles, la localisation, de même que la compétence et l'éthique des banquiers).

RÉSUMÉ (LONG)

La performance économique des pays industrialisés au cours du XX^e siècle confirme de plus en plus l'importance du rôle des PME, désormais reconnu dans les pays en transition qui s'ouvrent maintenant à l'économie de marché. Or, les PME de ces pays font face à des problèmes d'accès au financement bancaire qui peuvent freiner leur développement. Nous présentons ici le cas du Vietnam.

Afin de prendre une décision d'octroi de crédit, les bailleurs de fonds, en général, se basent essentiellement sur le niveau de risque de défaut de paiement des emprunteurs. Le niveau de risque «acceptable» varie, toutefois, selon les types de créancier, allant d'une tolérance zéro pour les banquiers à une tolérance forte pour les prêteurs informels. Ceci influence les comportements et les conditions de chaque type de créancier et la capacité d'accès des PME aux différentes sources de financement. Cette situation est aussi vraie dans les pays en transition que dans les pays développés. Le premier objectif de la présente étude qui s'intéresse spécifiquement au cas d'un pays en transition, soit le Vietnam, vise à identifier le profil des PME selon leur créancier principal (banques d'actions, banques «semi-étatiques» et sources informelles) pour mieux comprendre les exigences de chaque type de créancier.

Le financement bancaire est la source formelle de financement externe la plus importante pour les PME dans les pays en transition. Dans le deuxième objectif, cette étude tentera d'identifier les déterminants de l'obtention de financement bancaire pour une PME vietnamienne. Nous nous intéresserons particulièrement aux facteurs de risque susceptibles d'influencer la décision finale des banquiers et qui permettent de mesurer la capacité de remboursement des PME. Les risques de crédit, les risques liés aux activités des entreprises (le risque spécifique lié à la taille, le risque de gestion opérationnelle et technologique, le risque commercial et celui lié à l'entrepreneur) ainsi que les risques spécifiques liés au Vietnam, à savoir la réglementation, la discrimination et la culture d'affaires, feront l'objet d'une analyse empirique complétée par une analyse qualitative sur le terrain.

Afin d'atteindre le premier objectif, 984 PME des deux enquêtes effectuées par l'ISTAS, l'IGEN et l'UC en 2002 et 2005 (données secondaires) ont été sélectionnées. Les analyses statistiques ont permis de mettre de l'avant les facteurs discriminant le profil des PME selon leur créancier principal, soit la tenue de livres comptables, la relation usuelle existante entre les PME et les prêteurs, la disponibilité de garanties, le secteur d'activités, la localisation et le soutien des autorités locales. La connaissance de ces facteurs pourrait aider les PME à mieux cibler la source externe de financement à laquelle elles devraient adresser leur demande.

Le deuxième objectif a été atteint en deux temps. La régression logistique basée sur les données secondaires a d'abord permis d'élaborer un modèle initial d'approbation de crédit bancaire pour les PME. Toutefois, les données secondaires ne contiennent pas toutes les informations permettant de mettre en évidence certaines particularités du financement des PME au Vietnam. Nous avons donc complété ces informations grâce à un séjour au Vietnam où nous avons rencontré des agents de crédit et des chefs d'entreprise. Ces entrevues sur le terrain ont permis d'adapter le modèle initial au contexte particulier du Vietnam, tout en validant le modèle empirique initial. Les résultats obtenus montrent deux groupes de variables qui influencent l'obtention de financement bancaire des PME vietnamiennes. Le premier groupe se compose des variables traditionnelles associées aux risques des entreprises (la présence de livres comptables vérifiés, les garanties, le taux d'endettement, la rentabilité, les capitaux propres, le chiffre d'affaires, la taille, le succès de l'innovation, le projet d'affaires, les compétences des entrepreneurs et le réseau de contact). Le deuxième groupe se compose des variables spécifiques au contexte du Vietnam (la réglementation de la banque centrale, la discrimination existante chez certaines succursales des banques « semi-étatiques », le soutien des autorités locales, la relation interpersonnelle entre les banquiers et les entrepreneurs, la localisation et la compétence et l'éthique des banquiers).

Les résultats obtenus permettent d'identifier le profil des PME qui réussissent à obtenir du financement auprès de différents créanciers. Ces résultats pourraient faciliter les démarches de sollicitation de financement des PME en les aidant à cibler rapidement le bon créancier auprès duquel leurs chances de réussite sont plus élevées.

AVANT-PROPOS

Déposer une thèse de doctorat est l'aboutissement d'efforts et de sacrifices, mais procure aussi beaucoup de satisfaction. Ce travail ne pouvait aboutir sans le support inestimable d'une foule de personnes. C'est le moment que j'attends depuis cinq ans pour exprimer ma très grande reconnaissance aux personnes qui m'ont offert leur aide inconditionnelle et qui ont joué un rôle clé dans le dépôt de mon travail.

Je tiens à remercier de tout mon cœur mes deux directrices de thèse, madame Josée Audet et madame Josée St-Pierre, pour leur encadrement, leurs conseils appropriés, leur sens de la rigueur, leur grande disponibilité et leur patience. Madame St-Pierre a également été ma première professeure dans mon programme de doctorat. Dès les premiers jours de ce cours, elle s'est avérée une professeure dévouée, compréhensive, d'une grande ouverture d'esprit et dotée de vastes connaissances. Ses remarques pertinentes sur mes travaux m'ont permis d'en améliorer grandement la qualité tout en respectant la rigueur souhaitée dans les travaux scientifiques et d'éclairer la voie de ma recherche. Madame St-Pierre aura été une véritable source d'inspiration pour moi. De plus, son aide dans les moments les plus difficiles m'aura été d'un réconfort d'une valeur inestimable. Je lui en suis reconnaissante! Les mots ne peuvent rendre compte de la collaboration exceptionnelle, ni de l'intérêt constant que mes deux directrices ont manifestés.

Mes plus sincères remerciements vont également à monsieur Zhan Su et à monsieur Yvon Gasse, les deux membres de mon comité d'examen de thèse et de mon comité de thèse, pour leurs conseils pertinents, constructifs et leur très précieuse collaboration. Ils auront été d'autres ingrédients importants à cette réussite. Leur contribution fut essentielle et grandement appréciée.

Mes remerciements s'adressent également à monsieur Raymond Poisson et à madame Nadine Levratto qui ont accepté d'agir à titre d'examineurs sur mon comité de thèse et qui m'ont fourni leurs commentaires judicieux.

Je tiens aussi à remercier les professeurs qui m'ont enseigné. Leurs vastes connaissances m'ont été des plus utiles. Un gros merci à madame Marie-Claude Beaulieu, directrice du programme de doctorat pour son aide et ses conseils précieux dans les moments les plus difficiles.

J'exprime aussi ma gratitude envers le *Programme canadien de bourses de la Francophonie* qui m'a fourni le soutien financier tout au long de mes études doctorales au Canada, et spécifiquement madame Colette Gagnon et madame Louise Lahaye, mes deux conseillères pédagogiques.

Un grand merci à madame Suzanne Hamel, secrétaire à l'Université du Québec à Trois-Rivières, pour la révision et la correction linguistique méticuleuse de ma thèse.

En terminant, cette thèse n'aurait pu être réalisée sans les encouragements, le support extraordinaire, la patience de mes parents, de mon amour et de mes frères. Un merci tout spécial à ma famille!

À tous j'adresse mes remerciements les plus sincères!

Thi Hong Van PHAM

*À mes très chers parents qui m'ont toujours donné leur amour et
qui ont tout fait pour que je réalise mes rêves.*

« Papa, Mama, je suis fière d'être votre enfant! »

TABLE DES MATIÈRES

Résumé	ii
Résumé (long).....	iii
Avant-propos	v
Liste des tableaux	xi
Liste des figures.....	xiii
Introduction	1
Chapitre 1	
PME et financement externe	7
1.1 PME.....	8
1.1.1 Définitions de la PME.....	8
1.1.2 Contribution des PME au développement économique	9
1.1.3 Caractéristiques de l'entrepreneur.....	10
1.2 Caractéristiques des PME et lien avec leur financement externe	12
1.2.1 Relation rendement-risque	12
1.2.1.1 Banques	14
1.2.1.2 Prêteurs informels.....	16
1.2.2 Caractéristiques des PME et lien avec leur financement externe	18
1.2.3 Structure de financement des PME.....	20
1.2.4 Accès des PME au financement externe.....	24
1.3 Problèmes entre les bailleurs de fonds et les PME	25
1.3.1 Problèmes d'agence	25
1.3.2 Problèmes d'information.....	28
1.4 Évaluation des banques vis-à-vis les demandes de crédit des PME	33
Conclusion	36
Chapitre 2	
PME du Vietnam (PMEV) et leur financement	37
2.1 Développement et rôle des PME au Vietnam.....	38
2.1.1 Développement des PMEV	38
2.1.2 Rôle et difficultés des PMEV	39
2.1.2.1 Définition de la PMEV	39
2.1.2.2 Contribution des PMEV au développement économique	40
2.1.2.3 Difficultés des PMEV	41
2.2 Situation de l'offre de financement aux PMEV	43
2.2.1 Sources de financement des entreprises au Vietnam.....	43
2.2.1.1 Sources de financement formel.....	43
2.2.1.1.1 Sociétés de capital de risque.....	43

2.2.1.1.2	Marché boursier	44
2.2.1.1.3	Banques.....	45
2.2.1.1.4	Crédits des fournisseurs	45
2.2.1.1.5	Micro-crédit.....	46
2.2.1.1.6	Autres sources de financement formel	47
2.2.1.2	Sources de financement informel et personnel	47
2.2.2.	Situation de l'offre de financement aux PME V	50
2.2.2.1	Financement bancaire	50
2.2.2.2	Financement informel	55
2.2.2.3	Choix entre le financement formel bancaire et le financement informel	59
	Conclusion	62
 Chapitre 3		
	Problématique de recherche et développement d'un cadre conceptuel	63
3.1	Facteurs déterminants du financement bancaire selon les risques associés aux PME.....	64
3.1.1	Risques de crédit	68
3.1.1.1	Risque d'asymétrie d'information	68
3.1.1.2	Risque de remboursement.....	69
3.1.2	Risques liés aux PME	72
3.1.2.1	Risque spécifique lié à la taille de l'entreprise	70
3.1.2.2	Risque de gestion.....	72
3.1.2.3	Risque opérationnel et technologique	73
3.1.2.4	Risque commercial	73
3.1.2.5	Risque lié aux entrepreneurs.....	74
3.2	Facteurs spécifiques aux pays en transition.....	75
3.2.1	Contexte des pays en transition.....	75
3.2.2	Structure du système bancaire et règlements.....	77
3.2.3	Discrimination entre les entreprises étatiques et privées.....	79
3.2.4	Culture d'affaires	81
3.3	Facteurs déterminants du financement bancaire selon les études empiriques recensées	84
3.3.1	Études dans les pays industrialisés.....	84
3.3.2	Études dans les pays en transition et dans les pays émergents	86
3.4	Constats à partir des études recensées	89
3.5	Questions de recherche et objectifs de recherche	90
3.5.1	Questions de recherche	90
3.5.2	Objectifs de recherche.....	91
3.6	Cadre conceptuel de la recherche	92
3.6.1	Modèle théorique et hypothèses de recherche.....	92
	Conclusion	94
 Chapitre 4		
	Méthodologie de recherche	95
4.1	Modèle préliminaire d'octroi de crédit.....	99
4.1.1	Échantillon de recherche et collecte de données	99
4.1.1.1	Échantillon et collecte de données des enquêtes de 2002 et de 2005	99
4.1.1.2	Échantillon restreint (2002 et 2005)	102

4.1.2	Méthode d'analyse des données.....	103
4.1.3	Variables et leur mesure.....	105
4.1.3.1	Variables dépendantes.....	105
4.1.3.2	Variables indépendantes.....	105
4.1.3.2.1	Risque d'asymétrie d'information.....	105
4.1.3.2.2	Risque de remboursement.....	106
4.1.3.2.3	Risque spécifique lié à la taille.....	107
4.1.3.2.4	Risque de gestion.....	108
4.1.3.2.5	Risque opérationnel et technologique.....	108
4.1.3.2.6	Risque commercial.....	109
4.1.3.2.7	Risque lié aux entrepreneurs.....	109
4.1.3.2.8	Particularités des PME dans les pays en transition.....	110
4.2.	Modèle spécifique d'octroi de crédit du Vietnam.....	112
4.2.1	Échantillon de recherche.....	113
4.2.2	Guides d'entretien.....	114
4.2.3	Méthode de collecte des données.....	116
4.2.4	Difficultés du collecte des données.....	116
4.2.5	Méthode d'analyse.....	118
	Conclusion.....	118
Chapitre 5		
	Présentation des résultats : modèle préliminaire d'octroi de crédit bancaire.....	120
5.1	Panorama des PME étudiées.....	121
5.1.1	Situation du financement des PME étudiées.....	121
5.1.2	Profil général des PME étudiées.....	125
5.1.2.1	Les caractéristiques générales des PME étudiées.....	125
5.1.2.2	Les caractéristiques des entrepreneurs.....	127
5.2	Comparaison du profil des PME selon leur créancier principal.....	128
5.3	Analyses statistiques du financement bancaire des PME.....	137
5.3.1	Résultats des tests statistiques.....	137
5.3.2	Modèle de régression du financement bancaire.....	142
5.3.3	Discussion et construction du modèle préliminaire d'octroi de crédit bancaire aux PME.....	148
	Conclusion.....	151
Chapitre 6		
	Présentation des résultats : Modèle d'octroi de crédit bancaire du Vietnam.....	153
6.1	Contexte de l'étude.....	154
6.1.1	Contexte économique du Vietnam.....	154
6.1.2	Description de l'échantillon étudié.....	162
6.1.2.1	Profil des agents de crédit étudiés.....	162
6.1.2.2	Profil des entrepreneurs étudiés.....	163
6.1.3.	Relation de crédit entre les banques et les PME.....	164
6.2	Modèle d'octroi de crédit bancaire du Vietnam.....	166
6.2.1	Risques de crédit.....	167
6.2.1.1	Risque d'asymétrie d'information.....	167
6.2.1.2	Risque de remboursement.....	170

6.2.2	Risques liés aux entreprises	173
6.2.2.1	Risque spécifique lié à la taille	173
6.2.2.2	Risque opérationnel et technologique	174
6.2.2.3	Risque commercial	176
6.2.2.4	Risque lié aux entrepreneurs.....	178
6.2.3.	Facteurs spécifiques au contexte du Vietnam	179
6.2.3.1	Règlements de la Banque centrale.....	179
6.2.3.2	Discrimination entre les entreprises étatiques et privées	181
6.2.3.3	Culture d'affaires	183
6.2.3.4	Compétence et éthique morale des agents de crédit	189
6.3.	Discussion des résultats.....	191
6.3.1	Variables traditionnelles liées aux risques des entreprises.....	191
6.3.2	Variables spécifiques du Vietnam.....	194
6.4.	Difficultés des PME et des banques	200
6.4.1	Difficultés des banques	200
6.4.2	Difficultés des PME.....	202
6.4.2.1	Financement informel des PME	204
	Conclusion	205
Chapitre 7		
	Conclusions générales	207
7.1	Objectifs et méthodologie	208
7.2	Résultats et commentaires	209
7.2.1	Profil des groupes de PME selon leur créancier principal	209
7.2.2	Modèle d'octroi de crédit bancaire des PME du Vietnam.....	210
7.3	Recommandations	211
7.3.1	Recommandations aux gestionnaires de l'État.....	211
7.3.2	Recommandations aux entrepreneurs.....	213
7.4	Contributions de la recherche et avenues	214
7.5	Limites des résultats	215
	Annexes	218
Annexe A	Modèles d'évaluation de crédit des banques	219
Annexe B	Définition opérationnelle des types d'entreprise	224
Annexe C	Questionnaire de l'enquête de 2002	225
Annexe D	Questionnaire de l'enquête de 2005	264
Annexe E	Guide d'entretien auprès d'agents de crédit	309
Annexe F	Guide d'entretien auprès d'entrepreneurs.....	318
Annexe G	Détermination de l'impact de l'élasticité partielle de la variable indépendante (Exp(B)) dans la régression logistique	328
Annexe H	Diagnostic de la multicolinéarité.....	329
	Références	330

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Sources de financement des PME dans les pays en transition.....	4
Tableau 2	Définitions de la PME selon sa taille	8
Tableau 3	Sources de financement des PME selon les phases de croissance	23
Tableau 4	Part des banques sur le marché de crédit au Vietnam (Pourcentage)	50
Tableau 5	Crédits accordées par la Banque d'Investissement et de Développement du Vietnam selon les types d'entreprise.....	51
Tableau 6	Crédit des entreprises étatiques provenant du système bancaire	52
Tableau 7	Montant de crédit chez les banques d'actions selon les types d'entreprise (en milliards de VND).....	52
Tableau 8	Financement des PME des pays en transition	54
Tableau 9	Contraintes des sources de financement des PMEVI	61
Tableau 10	Avantages et désavantages du financement bancaire et informel	62
Tableau 11	Déterminants de l'accès au financement bancaire selon les études recensées.....	88
Tableau 12	Échantillon de l'enquête de 2002 effectuée par l'ISTAS et l'IGEN	100
Tableau 13	Échantillon de l'enquête de 2005 effectuée par l'ISTAS et l'IGEN	101
Tableau 14	Échantillon de notre recherche à partir des enquêtes de 2002 et de 2005	103
Tableau 15	Définition opérationnelle et mesure des variables indépendantes	111
Tableau 16	Échantillon d'entrevues auprès d'agents de crédit	114
Tableau 17	Échantillon d'entrevues auprès d'entrepreneurs.....	114
Tableau 18	Structure de financement des PMEVI en démarrage.....	122
Tableau 19	Niveau de difficultés des PME lors de leur lancement.....	122
Tableau 20	Importance des difficultés des PME lors de leur développement.....	123
Tableau 21	Nombre de PMEVI qui accèdent à différentes sources de financement	124
Tableau 22	Présentation de la distribution de l'échantillon selon différentes variables démographiques	126
Tableau 23	Caractéristiques des entrepreneurs	127
Tableau 24	Comparaison du risque d'asymétrie d'information des PMEVI	129
Tableau 25	Comparaison du risque de remboursement des PMEVI	130
Tableau 26	Comparaison du risque spécifique lié à la taille	131
Tableau 27	Comparaison du risque de gestion et du risque opérationnel et technologique des PMEVI	132
Tableau 28	Comparaison du risque commercial des PMEVI	132
Tableau 29	Comparaison du risque lié aux entrepreneurs.....	133
Tableau 30	Comparaison de l'impact des caractéristiques spécifiques liées au contexte vietnamien sur l'obtention de financement des PMEVI	134
Tableau 31	Synthèse de la comparaison de profil des PMEVI selon leur créancier principal	135

Tableau 32	Résultats des tests statistiques sur le financement bancaire	138
Tableau 33	Variables significatives des étapes du modèle de régression logistique à l'aide de la méthode Forward Stepwise.....	143
Tableau 34	Test de colinéarité	145
Tableau 35	Variables significatives du modèle de régression final à l'aide de la méthode Enter	146
Tableau 36	Classement de la banque mondiale quant à l'amélioration de l'environnement d'affaires	157
Tableau 37	Pourcentage de dettes chez les PME	164
Tableau 38	Raisons des refus de demande de crédit	166
Tableau 39	Satisfaction des banquiers quant aux informations transmises par les PME	167
Tableau 40	Raisons expliquant les problèmes d'information	169
Tableau 41	Évaluation des agents de crédit quant à l'importance des livres comptables	170
Tableau 42	Évaluation des agents de crédit quant à l'importance du risque de remboursement	171
Tableau 43	Évaluation des banques quant à l'importance de la taille	174
Tableau 44	Évaluation des banquiers quant à l'importance du risque opérationnel et technologique	175
Tableau 45	Évaluation des banquiers sur l'importance des règlements de la Banque centrale	179
Tableau 46	Opinion des banquiers quant à l'importance du statut de l'entreprise (étatique contre privée)	182
Tableau 47	Évaluation des banquiers sur les variables culturelles.....	183
Tableau 48	Nombre de PME qui effectuent un paiement de frais informels (pots-de-vin).....	188
Tableau 49	Difficultés des banques en octroyant des crédits aux PME	200
Tableau 50	Difficultés des PME à accéder au financement bancaire.....	202

LISTE DES FIGURES

Figure 1	Financement selon la phase de croissance des PME	22
Figure 2	Informations présentées aux banques par les PME.....	29
Figure 3	Qualité des documents présentés par les PME	30
Figure 4	Importance et qualité des informations transmises aux banques par les entreprises.....	31
Figure 5	Conditions de crédit imposées aux PME	32
Figure 6	Taux de financement chez les banques d'actions selon le statut de l'entreprise.....	53
Figure 7	Situation du financement des PME au Vietnam	58
Figure 8	La relation de crédit entre les PME et les banques	83
Figure 9	Modèle de recherche sur le financement bancaire des PME.V.....	93
Figure 10	Méthodes de recherche utilisées	98
Figure 11	Modèle d'octroi de crédit des banques aux PME.V	151
Figure 12	Taux de croissance du crédit des entreprises et des banques du Vietnam	155
Figure 13	Modèle spécifique d'octroi de crédit aux PME du Vietnam	199

INTRODUCTION

La performance des pays industrialisés durant le XX^e siècle confirme de plus en plus le rôle important des PME dans le développement de l'économie. En étudiant les économies capitalistes, Quiles (1997) confirme que l'entrepreneur est un leader économique et que les PME constituent des cellules substantielles de l'économie de marché, et l'une des clés de succès du capitalisme. L'étude de l'*Organisation de coopération et de développement économiques* (OCDE, 2005) a réaffirmé de plus que les PME et l'entrepreneuriat sont une source essentielle de dynamisme, d'innovation et de souplesse dans les pays industrialisés mais aussi dans les économies émergentes.

Cependant, durant les années 70 et 80, dans les pays socialistes, le communisme a interdit le développement du secteur privé – dont la plupart des entreprises sont des PME – l'économie socialiste étant liée à l'idéologie marxiste qui lutte contre l'économie de marché. Selon Marx, les propriétaires des forces productives matérielles contrôlent la répartition des bénéfices, ce qui sous-tend que ces bénéfices appartiennent à la classe capitaliste et que le capitalisme est synonyme d'exploitation et de paupérisation des travailleurs qui sont les prolétaires (Samuelson, 1990). De ce fait, l'État – le représentant des travailleurs – gère toutes les activités de production dans les sociétés communistes. Afin d'évoluer vers une société socialiste, le communisme a favorisé le développement des composantes étatiques et éliminé celles qui étaient privées. Ce modèle économique planifié était dominant dans les pays socialistes tels que l'Union soviétique, les pays d'Europe centrale et orientale, la Chine, le Vietnam et Cuba.

À la fin des années 70, la crise économique des pays socialistes a fait ressortir les désavantages des entreprises étatiques et de l'économie planifiée. En réalité, les entreprises étatiques n'ont pas atteint les résultats escomptés par l'État. L'éclatement de l'Union soviétique et du bloc de l'Europe orientale a obligé les pays socialistes à entreprendre des réformes. Ces pays sont alors entrés dans une période de transition, passant de l'économie planifiée à l'économie de marché. Observant le succès économique des pays capitalistes, les pays socialistes ont reconnu les contributions importantes des composantes économiques privées et des PME au développement de l'économie. Dans certains pays socialistes tels que la Chine et la Hongrie, les gouvernements considèrent désormais que les composantes privées et les PME

constituent des acteurs essentiels à l'économie, cette nouvelle perspective favorisant et accélérant leur rythme de développement. Les PME suscitent donc de plus en plus d'intérêt dans les pays en transition car leur rôle dans les économies industrialisées est maintenant reconnu.

L'importance des PME se confirme également sur le plan statistique. Elles représentent plus de 90 % du total des entreprises dans la plupart des pays en transition (RAM - RAM Consultancy Services Sdn Bhd, 2005; OCDE, 2002), soit 98,1 % en Chine, 96 % au Vietnam et 99,9 % en Hongrie. Elles sont un instrument efficace de création d'emplois et contribuent significativement au PIB. Par exemple, les PME de l'ASEAN (Association of Southeast Asian Nation) créent de 70 % à 90 % des emplois et contribuent pour 20 % à 40 % du PIB (RAM, 2005). Aujourd'hui, les gouvernements des pays en transition reconnaissent l'importance économique des PME et ils n'hésitent pas à mettre en œuvre des politiques favorables à leur développement.

Malgré cela, les PME des pays en transition éprouvent encore plusieurs difficultés de croissance et de développement. Leurs difficultés de financement sont depuis longtemps un enjeu étant donné que le manque de capitaux demeure problématique dans plusieurs pays, et ce, même dans les pays industrialisés. Bien que les gouvernements aient créé des programmes de soutien et qu'ils exercent des pressions sur les institutions financières, l'accès des PME au financement externe constitue un problème chronique. Plusieurs études, dont celles de Beck et Demirguç-Kunt (2006), SQW (2005), RAM (2005) et Bukvic et Barlett (2003), constatent que ces difficultés représentent un obstacle majeur au développement des PME, particulièrement dans les pays en transition où le système financier est encore sous-développé (Wattanapruttipaisan, 2003; Feakins, 2004). Les statistiques de la Banque mondiale le démontrent plus clairement.

Le tableau qui suit indique que les PME sont essentiellement financées par les fonds propres et les bénéfices réinvestis alors que le financement bancaire et informel (capital amical) sont les sources de financement externe les plus importantes. On note toutefois que la place du financement bancaire est très modeste, avec un taux d'utilisation se situant entre 2,1 et

24,1 %, la médiane étant de 6,6 % et le taux moyen de 9,7 %. Ceci est confirmé par l'étude de RAM (2005) auprès de PME de l'ASEAN : 75 à 90 % du total du financement externe des PME provient du marché informel et seulement de 3 à 18 % des PME peuvent accéder au financement bancaire.

Tableau 1
Sources de financement des PME dans les pays en transition

<i>Pays</i>	<i>N</i>	<i>Fonds internes et Bénéfice réinvesti</i>	<i>Capital amical</i>	<i>Capital par actions</i>	<i>Banque</i>	<i>Carte de crédit, Crédit commercial, Fonds de développement</i>	<i>Total</i>
Bangladesh	175	67,4	7,8	0,3	20,2	3,5	99,2
Biélorussie	51	76,8	7,8	0,0	6,3	5,7	96,6
Bosnie	24	69,2	4,2	0,0	6,6	4,2	84,2
Bulgarie	56	68,9	19,4	2,2	6,4	4,9	92,8
Croatie	26	46,3	2,9	7,6	18,2	8,4	83,4
Tchèque	62	46,6	6,6	6,7	12,3	14,8	87,0
Équateur	131	45,7	7,8	3,5	24,1	16,6	97,7
Éthiopie	43	67,7	5,45	1,0	21,1	2,5	97,75
Hongrie	73	51,1	2,1	17,1	7,6	9,5	87,4
Kazakhstan	48	30,9	8,3	4,2	3,4	5,3	92,1
Philippines	69	58,3	14,1	5,3	8,3	7,7	93,7
Pologne	95	58,5	0,2	9,5	11,9	13,1	84,2
Roumanie	69	72,0	5,0	1,7	9,2	8,5	96,4
Russie	126	75,7	4,4	0,6	5,2	8,9	94,8
Slovaquie	42	59,6	2,6	12,4	4,1	15,8	94,5
Slovénie	54	70,3	0,0	0,0	4,3	10,1	84,7
Ukraine	111	80,9	9,8	0,05	2,1	4,7	97,55
Ouzbékistan	47	81,9	2,6	0,5	3,0	5,5	93,5

Source : Cull et al. (2006)

Au Vietnam, en Indonésie, en Malaisie et à Singapour, le système bancaire répond aux besoins de crédit d'environ 25 % des PME. Soixante-dix pour cent des banques de l'ASEAN 4 (Vietnam, Myanmar, Laos, Cambodge) ne portent aucune attention spéciale aux PME (RAM, 2005). L'étude de Hersch, Kemme et Netter (1997) auprès de PME hongroises montre également que 75 % des PME étudiées éprouvent des difficultés à accéder au financement bancaire. À la fin des années 90, le secteur privé chinois avait reçu moins de 1 % du total des prêts des banques commerciales chinoises (Brandt et Li, 2002). Dans les pays en transition, le système financier est encore contrôlé par les banques

étatiques ou « semi-étatiques »¹, ces dernières occupant environ 70 % du marché de crédit (World Bank, 2002 et Wang, 2004). Or, la part de crédit des PME dans ces banques est présentement très faible par rapport à celle des entreprises étatiques. C'est une conséquence probable de la période de l'économie planifiée socialiste. Comme il semble que les banques étatiques ou « semi-étatiques » ne soient pas vraiment ouvertes aux PME, bon nombre de celles-ci doivent donc plutôt se diriger vers le marché informel pour combler leurs besoins de financement. Ces besoins sont tantôt satisfaits, du moins en partie, par le financement bancaire, tantôt par les prêteurs informels. Cela nous amène à nous intéresser aux caractéristiques des PME accédant à l'une ou l'autre de ces sources de financement, d'où la question de recherche suivante :

***Le profil d'une PME se distingue-t-il selon l'identité
de son principal créancier externe?***

Les écrits précédents ont mis en lumière les difficultés que rencontrent les PME lorsqu'elles cherchent à obtenir du financement externe. Or, pour soutenir leur développement, les PME ont besoin de fonds, notamment de source bancaire, d'où la pertinence de cette deuxième question de recherche :

***Quels sont les facteurs qui expliquent l'obtention de financement
bancaire pour une PME?***

Cette étude traite spécifiquement du cas du Vietnam dont l'économie montre toutes les caractéristiques d'une économie en transition et émergente en voie d'intégration à l'économie mondiale. Bien que les PME soient considérées comme essentielles à la croissance économique, leurs difficultés d'accéder à du financement externe pourrait être un frein important (World Bank, 2006).

Notre étude est composée de sept chapitres. Dans le premier chapitre, nous définirons d'abord le concept de PME, pour élaborer ensuite sur les caractéristiques des PME relativement au financement externe et sur les problèmes existant entre les PME et les

¹ Les banques « semi-étatiques » étaient des banques étatiques qui ont été privatisées alors que le gouvernement détient encore plus 51 % des actions.

bailleurs de fonds. Le deuxième chapitre se concentrera sur les PME du Vietnam, un cas spécifique parmi les pays en transition. Dans ce chapitre, nous aborderons le rôle et la situation du financement des PME dans ce pays. Le troisième chapitre sera consacré à une recension d'études empiriques à partir desquelles nous dégagerons des questions de recherche et développerons un cadre conceptuel. Cela nous amènera à la présentation d'un modèle de recherche et à l'élaboration des hypothèses de recherche. Le quatrième chapitre expliquera la méthodologie privilégiée, alors que les chapitres cinq et six seront consacrés à la présentation des résultats de l'étude. Finalement, le septième chapitre sera réservé à la conclusion et aux avenues de recherche.

CHAPITRE 1

PME ET FINANCEMENT EXTERNE

Dans le présent chapitre nous présenterons tout d'abord différentes définitions de la PME et discuterons de la contribution de ces entreprises au développement économique. Nous aborderons par la suite les caractéristiques spécifiques aux PME qui sont susceptibles d'influencer leur accès au financement externe. Nous traiterons finalement des problèmes qui peuvent survenir dans la relation entre les PME et leurs bailleurs de fonds.

1.1 PME

1.1.1 DÉFINITIONS DE LA PME

Considérant l'importance économique des PME, plusieurs instituts de recherche, colloques et revues spécialisées ont été créés afin de documenter et d'étudier ces entreprises. Toutefois, aucune définition de la PME ne fait l'unanimité (Torrès, 1998). L'étude de Julien (2005) montre que la centralisation du contrôle et la notion juridique de l'interdépendance de l'entreprise sont deux des critères pour distinguer les PME des grandes entreprises. Les PME sont pour la plupart possédées par un faible nombre de propriétaires et sont des entreprises indépendantes. Ces critères sont toutefois insuffisants. On y ajoute des critères quantitatifs tels que le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et la valeur de l'actif. L'étude de Bérubé, Desharnais, Doucet, Herbert et Melaçon (2005) en fait une synthèse (voir le tableau 2 qui suit).

Tableau 2
Définitions de la PME selon sa taille (nombre d'employés)

Organisme	OCDE1	OCDE2	Union européenne	Industrie Canada
Microentreprise	Moins de 9	Moins de 9	Moins de 9	-
Petite	10-49	10-49	10-49	1-99
Moyenne	50-99	50-249	50-249	100-499
Grande	100-499	Plus de 250	Plus de 250	Plus de 500
Très grande	500 et plus			

Source : Bérubé et al. (2005)

Mais, encore ici, les critères quantitatifs ne permettent pas de distinguer parfaitement les PME des autres entreprises car ces critères sont susceptibles de varier

selon les secteurs d'affaires, les pays et le degré de développement économique. Finalement, d'autres définitions de la PME s'appuient plutôt sur des éléments distinctifs spécifiques tels que le type d'organisation, les stratégies ou les objectifs de la direction, l'évolution ou le stade de développement, le secteur ou le type de marché de l'entreprise (Julien, 2005).

1.1.2 CONTRIBUTION DES PME AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Bien que la définition et l'importance des PME ne soient pas identiques dans toutes les économies, leur contribution au développement économique est reconnue dans le monde entier (OCDE, 2005). Nous retrouvons notamment les contributions suivantes :

1. *Création d'emplois* : les PME créent plus de 90 % de nouveaux emplois dans les pays de l'OCDE ainsi que dans les pays de l'ASEAN (OCDE, 2002; RAM, 2005). L'étude de l'OCDE (2005) réaffirme de plus que les PME sont des pourvoyeuses essentielles d'emplois, elles constituent un moteur de création d'emplois et de richesse.
2. *Croissance et changement de la structure de l'économie* : les PME contribuent à la croissance et aux changements de la structure de l'économie; par exemple celles en Europe contribuent à 57 % du PIB et à 30 % de l'exportation directe, celles de l'ASEAN contribuent entre 20 % et 30 % de la valeur ajoutée manufacturière et entre 10 % à 20 % de l'exportation directe (RAM, 2005). D'un autre côté, le développement des PME encourage la privatisation et la transition économique dans les pays socialistes (MPIV, 2003).
3. *Augmentation de la productivité et de l'innovation* : le développement des PME participe à l'augmentation de la concurrence sur les marchés, ce qui oblige les entreprises à accroître leur productivité et à encourager en même temps l'innovation (Klapper, Sarria-Allende et Zaidi, 2006). Selon l'étude menée par la National Science Foundation (Dennis, 1995)², aux États-Unis, un dollar investi dans la recherche et le développement dans une PME

² Cité par Gasse (2004).

rapporte jusqu'à 24 fois plus qu'un dollar investi dans une grande entreprise.

4. *Développement social* : Les PME contribuent à lutter contre la pauvreté et à augmenter les opportunités d'emplois et d'affaires pour les groupes défavorisés tels que la classe sociale modeste, les groupes minoritaires et les jeunes. Elles favorisent également le développement de l'esprit d'entreprise dans la société (OCDE, 1998).

Malgré ces contributions significatives des PME, leur développement ne se fait pas toujours sans heurts, et la carence en capital est considérée comme une difficulté importante (Hutchinson et Xavier, 2004; RAM, 2005; Beck et Demirguc-Kunt, 2006). Pour mieux comprendre cette question, nous allons analyser dans la section suivante l'impact des caractéristiques de l'entrepreneur, un facteur distinctif des PME par rapport aux grandes entreprises, lequel se répercute sur leur accès au financement bancaire.

1.1.3. CARACTÉRISTIQUES DE L'ENTREPRENEUR

L'entrepreneur joue un rôle crucial dans les PME contribuant fortement à distinguer ces entreprises des grandes (Berger et Udell 1998). Pour D'Amboise (1997, p.43), « *L'entreprise c'est lui; l'argent de l'entreprise, c'est le sien.... Les décisions sont centralisées, le propriétaire-dirigeant est le premier preneur de risque, le stratège.* ». Cette remarque est également partagée par Pissarides, Singer et Svejnar (2000) pour les PME des pays en transition. Afin d'étudier les impacts de l'entrepreneur sur le fonctionnement des PME en général et leur accès au financement bancaire en particulier, on classe l'entrepreneur en plusieurs types différents en se basant notamment sur ses objectifs. Julien et Marchesnay (1987)³ proposent deux types d'entrepreneur, soit le PIC (pérennité, indépendance, croissance) et le CAP (croissance, autonomie, pérennité).

L'entrepreneur de type PIC valorise d'abord la pérennité, toutes ses réactions visent à assurer l'existence de son entreprise, la conservation de son patrimoine. Il

³ Consulté par Marchesnay et Fourcade (1997)

privilégie l'indépendance, que celle-ci soit financière ou décisionnelle. De plus, le type PIC montre une aversion pour le risque, ce qui influence la nature de ses projets et le rythme de son développement. C'est pourquoi, il préfère le financement interne au financement externe. Aussi, il semble que la formation initiale de ce type d'entrepreneur est plus souvent dans les domaines techniques. Il délaisse les activités commerciales ainsi que les activités financières. En conséquence, il produit peu d'information financière, ce qui peut limiter son accès au financement bancaire.

L'entrepreneur de type CAP apparaît motivé par la croissance de son entreprise. Il valorise les réussites personnelles et cherche toujours les opportunités d'affaires. Il investit dans les occasions qu'il veut saisir et desquelles il attend des bénéfices en dépit des risques, car la pérennité est sa dernière préoccupation. S'il n'a pas suffisamment d'argent, il est prêt à s'endetter et à s'associer pour atteindre ses objectifs. Il cherche les financements externes pour ses débouchés d'affaires. Il a moins d'aversion au risque que le PIC, et il est orienté vers le développement de nouveaux marchés. Ce comportement proactif peut toutefois limiter sa capacité à obtenir du financement bancaire, celles-ci étant réfractaires au risque et devant gérer leurs fonds en toute sécurité.

On considère souvent que les entrepreneurs manquent de compétences et de connaissances en gestion (OCDE, 1998). L'étude de Smallbone et Welter (2001) montre que 65 % des entrepreneurs polonais et 98 % des entrepreneurs ukrainiens, biélorusses et moldaves identifient la gestion comme une de leurs faiblesses. McMahon *et al.* (1993) notent qu'un bon nombre d'entrepreneurs sont incapables d'analyser et d'interpréter les états financiers, ce qui, d'après les bailleurs de fonds, accroît le risque financier. La majorité des dirigeants de PME ne font pas de planification financière et leur gestion financière est relativement peu sophistiquée. St-Pierre (2004) indique que le manque de connaissances en gestion de l'équipe de direction et la faiblesse des contrôles financiers sont des raisons expliquant la faillite des entreprises. Tout ceci peut augmenter le niveau de risque, diminuer la performance des PME et influencer la probabilité d'obtention d'un financement externe. C'est également en raison du manque de connaissances en gestion financière de leur dirigeant que certaines PME peuvent s'endetter au-delà d'un niveau rassurant pour les bailleurs de fonds, ce qui rend moins intéressant l'octroi de

crédit (St-Pierre, 1999). McMahon *et al.* (1993) constatent en plus que les connaissances des entrepreneurs des différentes formes de financement sont limitées.

Les caractéristiques des entrepreneurs mentionnées ci-dessus ont des impacts importants sur la structure de financement des PME ainsi que sur leurs capacités d'obtenir du financement bancaire. Ceci est discuté à la partie suivante.

1.2 CARACTÉRISTIQUES DES PME ET LIEN AVEC LEUR FINANCEMENT EXTERNE

Avant d'aborder les caractéristiques des PME susceptibles d'influencer leur accès au financement externe, il convient d'abord de se pencher sur les composantes de la prise de décision de financement chez les bailleurs de fonds (en s'appuyant sur la relation rendement-risque). Ceci permettra d'appréhender la logique des bailleurs de fonds, leurs critères de sélection de clients ainsi que leurs exigences quant aux demandes de crédit des emprunteurs. Cela aidera par la suite à mieux expliquer la capacité d'accès des PME au financement externe.

1.2.1 RELATION RENDEMENT RISQUE

Le risque et le rendement sont les deux critères les plus importants d'une décision d'investissement. Selon Damodaran (2001), le risque est lié à une incertitude ou à une variance entre le rendement espéré d'un actif et le rendement obtenu. Comme les investisseurs sont supposés être réfractaires au risque, on retrouvera une corrélation positive entre le risque supposé d'un actif et le rendement attendu. De fait, nous notons que les investisseurs qui ont une aversion à l'égard du risque préfèrent investir dans des actifs sans risque ou ayant un niveau de risque faible; ils peuvent également exiger une prime de risque pour allouer leurs ressources à des projets risqués. Les investisseurs tolérants au risque sont davantage prêts à s'endetter et acceptent plus facilement le risque pour maximiser leurs bénéfices. C'est également la base de la décision d'endettement des investisseurs et de la décision de financement des bailleurs de fonds. Toutefois, les bailleurs

de fonds font attention au risque des emprunteurs pour protéger leur capital puisqu'ils sont fiduciaires des actionnaires; ils doivent donc adopter un comportement prudent dans leur gestion. Ceci peut les amener à imposer des conditions plus ou moins sévères aux différents emprunteurs pour protéger leurs capitaux.

Dans le cas des PME, en se basant sur l'étude de Vos (1992), McMahon, Holmes, Hutchinson et Forsaith, (1993) affirment que les investissements dans les petites entreprises représentent un surplus de risque par rapport aux investissements dans de grandes entreprises en raison du manque de diversification de leurs activités, de leurs ressources limitées et d'une carence en information (nous y reviendrons dans la prochaine section). Le rendement espéré d'un investissement dans une PME est alors augmenté d'une prime spécifique, soit la prime de taille liée aux PME.

$$R_p = R_f + R_i + R'_i$$

Où: R_p : le rendement espéré d'un investissement

R_f : le rendement d'un actif sans risque

R_i : la prime pour le risque spécifique du secteur ou de l'actif

R'_i : la prime spécifique liée aux PME

Ainsi, le rendement espéré d'un investissement, R_p est fonction du rendement d'un actif sans risque R_f auquel on ajoute une prime pour le risque spécifique du secteur ou de l'actif et, dans le cas des PME, une prime spécifique liée à la taille, à la liquidité, à la négociabilité, etc. (McMahon et Stanger, 1995). Ce surplus de risque des PME influence les comportements des bailleurs de fonds lorsqu'ils sont sollicités pour l'obtention de crédits. Afin de mieux comprendre les décisions de financement de différents bailleurs de fonds, examinons maintenant les comportements des banques et des prêteurs informels face au risque des emprunteurs.

1.2.1.1 Banques

Les banques sont des intermédiaires financiers qui visent non seulement à maximiser le rendement de leurs actionnaires, mais aussi à stabiliser le système financier de l'économie (Fraser, Gup et Kolari, 2001). Elles sont le pilier des marchés financiers dans la plupart des pays, car la nature de leurs activités est de mobiliser les dépôts de plusieurs individus et organisations pour ensuite répondre aux besoins de capitaux des agents économiques à travers l'octroi de crédits. Autrement dit, la banque est un intermédiaire entre ceux qui ont des surplus de liquidités et ceux qui sont en déficit de liquidités. Si la santé des banques et celle de l'économie sont étroitement liées, l'influence des banques est cependant très réelle et la faillite d'une banque peut entraîner la chute du système financier d'un pays, et influencer par la suite les marchés financiers internationaux à cause de l'effet « domino » (Fraser *et al.*, 2001). Un système bancaire en santé et sécuritaire est donc vital pour la vivacité d'une économie. C'est pourquoi, le fonctionnement des banques est régulé par la plupart des gouvernements, les empêchant ainsi de prendre des risques jugés excessifs.

L'octroi de crédit est l'activité la plus traditionnelle et la plus importante des banques. Le risque de crédit apparaît également comme une préoccupation majeure d'où l'imposition de conditions aux emprunteurs. L'étude de Fraser *et al.* (2001) identifie les techniques appliquées par les banques lors de l'octroi de crédit afin de se protéger, de réduire le risque de crédit et de satisfaire aux exigences des autorités publiques et de leurs actionnaires :

- Éviter d'octroyer des prêts à haut risque;
- S'assurer d'obtenir toutes les informations nécessaires pour protéger les intérêts des banques et élaborer des contrats (informations financières, garanties, etc.);
- Exiger des garanties;
- Surveiller le comportement des emprunteurs après l'octroi de crédit pour s'assurer du respect de leurs engagements face au contrat de crédit;
- Diversifier le portefeuille et éviter d'octroyer un volume de crédit important à un seul client ou groupe de clients.

St-Pierre (2004) met en évidence les comportements adoptés par les banques face au risque de crédit des PME.

- Rationnement de crédit : les banques offrent un montant de crédit inférieur au montant demandé par les PME ou réduisent la durée du contrat de crédit;
- Prime de risque : les banques peuvent demander aux PME un taux d'intérêt plus élevé que celui exigé des grandes entreprises;
- Garanties personnelles et corporatives : les banques demandent non seulement aux PME des garanties corporatives mais parfois aussi des garanties personnelles. Les biens donnés en garantie sont souvent des actifs tangibles et financiers et ils doivent satisfaire aux exigences des bailleurs de fonds. Les garanties sont considérées comme la deuxième source de remboursement dans le cas de problèmes de liquidités des entreprises;
- Clauses restrictives aux contrats de prêt : ces clauses (par exemple l'obligation de soumettre des rapports financiers, le respect d'un certain niveau d'endettement, le maintien à des seuils spécifiques de ratios financiers, etc.) permettent de surveiller les activités des emprunteurs pour réduire notamment les problèmes d'agence que nous verrons plus loin.

Ces comportements seront discutés plus en détails dans la section prochaine. Les écrits précédents permettent de comprendre la mission des banques. Ces dernières ne peuvent prendre de risques « excessifs », car leur faillite éventuelle pourrait provoquer d'importants effets sur la stabilité économique d'un pays; la crise des pays d'Asie du sud-est, en 1997 et celle mondiale en 2007-2008 en sont de bons exemples. La crise économique mondiale en 2008 a commencé par la crise financière aux États-Unis dont l'origine est le risque excessif accepté par certaines banques dans différentes transactions. Cette situation a eu des effets importants sur plusieurs banques dans différents pays qui ont du cesser leurs activités, notamment en Amérique du Nord (Barrel et Davis, 2009), en Europe⁴, en Suisse (Johansson, 2009); 25 banques américaines ont fermé leurs portes en 2008 alors qu'entre janvier et juillet 2009, ce sont 53 banques qui ont subi le même sort⁵.

⁴ *Anonymous*. National Institute Economic Review. London: Oct 2008. p. 90

⁵ Voir sur le site <http://baiviet.phanvien.com/2009/7/13/them-mot-ngan-hang-my-sup-do.html>

Cette crise a affecté de façon importante l'économie mondiale. L'économie du Vietnam et son système financier ont également été influencés par cette crise et le gouvernement du Vietnam a interdit aux banques d'octroyer des crédits aux industries jugées « risquées » telles que l'industrie automobile et l'industrie de l'acier. Cette crise des marchés financiers américains et les conséquences observées sur la planète permettent de comprendre pourquoi les banques doivent minimiser au maximum le risque de crédit et imposer aux emprunteurs des conditions strictes.

Notons cependant que les prêteurs informels n'adoptent pas les mêmes comportements que les banques face au risque des emprunteurs, puisque leur mission est différente et qu'ils n'ont pas les mêmes clientèles. Ce sujet sera maintenant abordé.

1.2.1.2 Prêteurs informels

Les sources de financement informelles sont connues des PME, notamment dans les pays en transition. Les difficultés d'accès aux crédits formels redirigent souvent les PME vers les crédits informels (Feakins 2004). Le financement informel vise généralement de petits prêts et il est souvent accordé sans caution. Il se base essentiellement sur la relation et la confiance mutuelle entre les parties. Ses transactions sont habituellement à court terme et les individus ou organismes opèrent fréquemment à l'ombre du système légal. Cette source provient des prêteurs professionnels, des agents spécialisés en prêts, des parents et amis, et aussi des anges (le capital de risque privé auquel on reviendra dans la section prochaine). La majorité des participants au système informel sont des personnes ayant de faibles ressources monétaires, des femmes, des chefs de très petites entreprises, de petits exploitants agricoles et des individus qui ne peuvent pas obtenir de services financiers formels.

Aux États-Unis, seulement 1,47% des PME sont financées par cette source. Elle ne représente que 5,71% du total de financement des PME (Berger et Udell 1998). Par contre, la finance informelle est une source de financement majeure pour les PME dans les économies en transition (Wattanaputtipaisan 2003). Au Vietnam, par exemple, cette source répond jusqu'à 70 %-80 % des besoins de crédit des PME (RAM 2005). Le taux d'intérêt

chargé est très élevé, il s'élève à 20 % par mois au Laos ou au Cambodge (RAM 2005). Ce fort taux d'intérêt n'empêche pas les PME d'y avoir parfois recours et de préférence au financement bancaire, car ce type de financement n'exige pas autant de conditions telles que les formalités administratives et les garanties, ce qui facilite son accès. Cette source est donc considérée comme une source importante qui permet aux PME de réduire le risque de liquidité.

Si le fonctionnement des banques se base principalement sur l'utilisation des capitaux des autres, les prêteurs informels sont souvent des individus qui octroient des crédits à même leurs fonds propres. Ils peuvent prendre des risques pour maximiser leurs intérêts, soit des intérêts financiers ou des intérêts non financiers, par exemple lorsqu'il s'agit d'aider des membres de la famille, des amis, les membres d'une association ou d'obtenir une gratification personnelle. Les prêteurs informels sont en fait considérés comme des entrepreneurs. Leur fonction d'utilité permet de mieux comprendre leurs motivations lors d'une décision de financement. En nous basant sur la fonction d'utilité de l'entrepreneur de LeCornu, McMahon, Forsaith et Anthony (1996), nous proposons donc la fonction d'utilité suivante pour les prêteurs informels :

$$U = f(\text{rendement financier, risque systématique, risque non systématique, rendement non financier})$$

La décision de crédit des prêteurs informels est prise en fonction de leur utilité en se basant sur le rendement anticipé et le risque. Le rendement peut être financier ou non financier comme nous l'avons déjà mentionné, le risque peut être systématique (par exemple le secteur d'activité des emprunteurs, l'inflation, etc.) ou non systématique (par exemple la compétence des prêteurs informels, la capacité de diversification du portefeuille de chaque prêteur). Comme les entrepreneurs, les prêteurs informels prennent un risque calculé mais ce dernier varie selon leur propension au risque, laquelle influence par la suite les conditions de crédit. Cette situation explique en partie pourquoi les prêteurs informels imposent moins d'exigences que les banques aux emprunteurs mais exigent également un taux d'intérêt plus élevé.

Les paragraphes précédents éclairent en partie les comportements des bailleurs de fonds face aux demandes de crédit des emprunteurs, ce qui aide à mieux expliquer l'impact des caractéristiques des PME sur leurs capacités d'accès au financement externe. Ce sujet est abordé plus en profondeur dans la prochaine section.

1.2.2 CARACTÉRISTIQUES DES PME ET LIEN AVEC LEUR FINANCEMENT EXTERNE

Dans l'équation du rendement attendu présentée plus haut pour les PME, le rendement espéré des investisseurs est accru d'une prime de taille. Cette dernière peut influencer les comportements des bailleurs de fonds et l'accès des PME au financement.

Les bailleurs de fonds mesurent la solvabilité d'une entreprise ainsi que sa capacité de remboursement notamment par l'importance des fonds propres qu'elle détient (Lointier Salvignol et Buillon, 2006). Si ceux-ci sont insuffisants, son accès au financement peut être compromis. Or, dans le cas des PME, les études de McMahon *et al.* (1993) et de Poonpatibul et Limthammahisorn (2005) montrent que la sous-capitalisation est un problème pour bon nombre de PME, ce qui réduit la confiance des bailleurs de fonds à leur égard et limite leur accès au financement externe, notamment auprès des banques.

Par ailleurs, les PME présentent des caractéristiques qui leur sont spécifiques et qui ne sont pas toujours prises en compte par les différents bailleurs de fonds. Le pouvoir décisionnel d'une PME est centralisé dans les mains de son dirigeant principal : l'entrepreneur (D'Amboise, 1997; OCDE, 1998; St-Pierre, 1999). Dans un contexte de financement externe, ceci peut augmenter le risque moral, qui est défini comme le risque de non-respect par les agents, des engagements stipulés au contrat de financement, lorsque l'entrepreneur détourne les ressources de l'entreprise vers la maximisation de sa satisfaction personnelle ou vers des projets différents de ceux pour lesquels la demande de financement a été déposée (St-Pierre, 1999).

Par ailleurs, les faiblesses en gestion financière des entrepreneurs discutées précédemment affectent la qualité des informations qu'ils fournissent aux bailleurs de fonds. L'étude de McMahon *et al.* (1993) précise que les PME manquent souvent de documents

financiers utilisés pour la gestion, et que les informations comptables sont souvent inadéquates, incomplètes, voire absentes, ce qui augmente l'opacité informationnelle. C'est une des raisons principales pour lesquelles les banques considèrent que le niveau de risque est plus élevé chez les PME que chez les grandes entreprises, et leur imposent des conditions plus sévères. L'octroi de fonds aux PME implique également des coûts de gestion de dossier plus importants que ceux des grandes entreprises (Janssen et Wtterwulghé, 1998; Ofei, 2004), ce qui peut augmenter le coût de financement.

Les petites entreprises sont plus fragiles, elles peuvent interrompre leurs activités pour différentes raisons, par exemple le départ d'un employé clé, la perte d'un client important, un arrêt de travail temporaire, etc. (St-Pierre, 1999). Ceci influence la capacité de remboursement et augmente le risque de crédit pour les bailleurs de fonds.

Les études de Cressy et Olofsson (1997) et Janssen et Wtterwulghé (1998) avancent que les PME arborent un surplus de risque par rapport aux grandes entreprises, ce qui peut être expliqué par les caractéristiques qui leur sont propres. En fait, les banques perçoivent souvent le niveau de risque des PME comme étant élevé : 60 % des banques de l'ASEAN 6 (Brunei, Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande) et 40 % des banques de l'ASEAN 4 (Vietnam, Myanmar, Laos, Cambodge) auraient cette perception (RAM, 2005). De plus, la performance des PME n'est pas toujours convaincante, notamment dans les pays en transition où la position des PME est encore faible, les dirigeants de ces dernières étant dépourvus de réseau social et légitime. L'étude de Klapper *et al.* (2006) auprès de PME polonaises souligne que plus du quart des PME ne sont pas rentables et que le revenu sur l'actif total n'est que d'environ 5 % par année. Cette observation est également appuyée par l'étude du gouvernement canadien sur le financement des PME (2003) et l'étude de McMahon *et al.* (1993). Le risque élevé et la performance limitée des PME freinent les bailleurs de fonds dans leur octroi des crédits puisqu'ils jugent que leur capacité de remboursement est faible.

Les constats précédents montrent que les limites financières et humaines des PME peuvent compromettre leur accès au financement externe en général, et au financement

bancaire en particulier. La section suivante traite la structure de financement des PME pour mieux comprendre cette question.

1.2.3. STRUCTURE DE FINANCEMENT DES PME

Dans le modèle traditionnel en finance on considère que le choix de financement des grandes entreprises vise la maximisation de la richesse des actionnaires. Il se base alors sur le rendement financier et les risques. Dans le cas des PME, les objectifs visés par les dirigeants ne sont pas toujours pécuniaires, de sorte que les choix de financement ne visent pas nécessairement une structure optimale. La structure financière est un compromis entre les contraintes du financement externe et la préférence de l'entrepreneur (Watson et Wilson 2002). La théorie du choix managérial, la théorie « static trade-off », la théorie de l'ordre hiérarchique et la théorie du cycle de vie de l'entreprise l'expliquent donc en détail.

Théorie du choix managérial

La structure de financement des PME est influencée par les préférences de son propriétaire dirigeant. Barton et Gordon (1988) fournissent plusieurs explications à cette influence :

- certains dirigeants de PME ont une propension à accepter un haut niveau de risque comme cela a été soulevé dans la discussion autour de la différence entre l'entrepreneur de type PIC et celui de type CAP;
- les objectifs personnels de l'entrepreneur affectent fortement le choix de financement de l'entreprise;
- la priorité donnée à la conservation du contrôle de l'entreprise limite le financement externe.

En dehors de ces facteurs, on note que les stratégies ou les tactiques d'affaires des PME influencent également la structure financière (Barton et Gordon 1988) car elles affectent directement tant les flux monétaires de l'entreprise que sa planification financière.

Théories « static trade-off » et théorie de l'ordre hiérarchique (Pecking order)

Plusieurs études (Michaelas *et al.* 1999; Romano *et al.* 2000; Cassar et Holmes 2003; Korkeamaki et Rutherford 2005) montrent que la structure financière des PME peut être expliquée par la théorie « Static trade-off » et la théorie « Pecking order » élaborées par Myers (1984). La première vise l'équilibre entre l'avantage fiscal de l'endettement et l'augmentation des coûts de faillite pour obtenir la structure financière optimale. La seconde se base sur l'ordre hiérarchique selon lequel la grande majorité des entreprises préféreraient d'abord l'autofinancement, ensuite l'endettement bancaire, les autres financements par dette, puis les obligations convertibles et enfin l'émission d'actions.

Selon Watson et Wilson (2002), il semble que la théorie de l'ordre hiérarchique soit plus adaptée aux PME à cause de l'asymétrie d'information et du niveau de risque élevé qui limitent l'accès au financement externe, et à cause de la concentration du pouvoir dans les mains de l'entrepreneur qui veut maximiser sa satisfaction personnelle.

Théorie du cycle de vie de l'entreprise.

Les études de Berger et Udell (1998), de Scholtens (1999) et de Saublens (2004) montrent que le choix de financement des PME varie selon leur stade de développement.

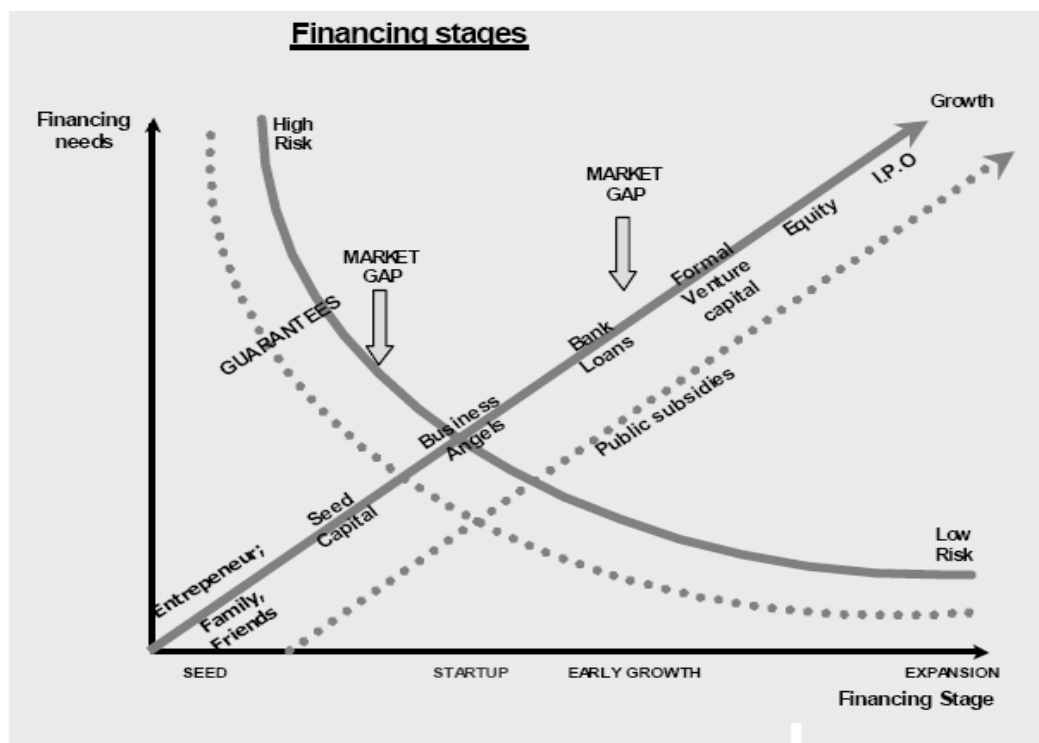


Figure 1. Financement selon la phase de croissance des PME

Source: Saublens (2004).

À la phase de démarrage, les PME sont essentiellement financées par les capitaux propres et les sources informelles telles que le capital amical, les prêteurs professionnels, les tontines et aussi le capital de risque privé, car elles viennent d'être créées, l'opacité de l'information et le niveau de risque sont élevés. Selon le tableau 3, le financement bancaire n'occupe que 15.66% du capital total des jeunes entreprises. Lors de la phase d'expansion ou de croissance, les PME peuvent commencer à compter sur les fonds qu'elles génèrent et elles sont capables d'offrir des garanties et d'attirer l'attention des institutions financières. Elles peuvent donc accéder aux intermédiaires financiers en termes de capital propre (sociétés de capital-risque) et de dettes (banques, compagnies financières, etc.). À cette phase, que nous associons à la phase d'adolescence, le tableau 3 montre que le financement bancaire augmente considérablement, soit à 30.84% du capital total. Lorsque les entreprises atteignent la phase de la forte croissance, le besoin de

financement augmente rapidement. Les entreprises peuvent obtenir des fonds sur le marché boursier. Pourtant, peu de PME y auront recours. Lorsque la croissance ralentit et que l'entreprise arrive au stade de maturité, les bénéfices et les flux monétaires continuent à augmenter, alors que le besoin d'investissement dans les projets diminue. Les fonds propres des entreprises augmentent considérablement par le réinvestissement des bénéfices, et ils occupent 31.94% du capital total des entreprises (Berger et Udell 1998).

Tableau 3
Sources de financement des PME selon les phases de croissance

	Sources of equity					Sources of debt									Total equity plus debt	
	Principal owner ^b	Angel finance	Venture capital	Other equity	Total equity	Financial institutions ^a			Nonfinancial business and government			Individuals				
						Commercial banks	Finance companies	Other fin. insts.	Trade credit ^c	Other business	Govt.	Principal owner ^d	Credit card ^e	Other individuals		Total debt
<i>C: Breakout by age of small business</i>																
“Infant” (0–2 years)	19.61%	n.a.	n.a.	n.a.	47.90%	15.66%	8.33%	3.84%	13.40%	1.52%	0.33%	6.04%	0.21%	2.77%	52.10%	100.00%
	\$8.6				\$21.1	\$6.9	\$3.7	\$1.7	\$5.9	\$0.7	\$0.1	\$2.7	\$0.1	\$1.2	\$23.0	\$44.1
“Adolescent” (3–4 years)	17.37%	n.a.	n.a.	n.a.	39.37%	30.84%	2.51%	2.36%	13.42%	1.06%	0.72%	6.19%	0.20%	3.32%	60.63%	100.00%
	\$25.1				\$56.8	\$44.5	\$3.6	\$3.4	\$19.4	\$1.5	\$1.0	\$8.9	\$0.3	\$4.8	\$87.4	\$144.2
“Middle-Aged” (5–24 years)	31.94%	n.a.	n.a.	n.a.	48.00%	17.86%	5.83%	2.87%	17.10%	2.39%	0.44%	3.91%	0.17%	1.42%	52.00%	100.00%
	\$324.9				\$488.2	\$181.6	\$59.5	\$29.2	\$174.0	\$24.3	\$4.4	\$39.7	\$1.7	\$14.4	\$528.9	\$1,017.1
“Old” (25 or more years)	35.42%	n.a.	n.a.	n.a.	56.50%	17.25%	3.28%	3.38%	13.86%	0.56%	0.54%	3.68%	0.06%	0.88%	43.50%	100.00%
	\$165.8				\$264.5	\$80.8	\$15.3	\$15.8	\$64.9	\$2.6	\$2.5	\$17.2	\$0.3	\$4.1	\$203.6	\$468.0

Source: Berger et Udell (1998).

L'étude de Berger et Udell (1998) conclut également que les sources de financement sont différentes à chaque phases de développement. Gregory *et al.* (2005) constatent que le cycle de croissance des PME ne peut être considéré comme universel, puisque ces entreprises ont accès à des opportunités fort différentes, et qu'elles ne présentent pas les mêmes caractéristiques. On ne peut donc généraliser les sources de financement disponibles à chacun des stades de développement.

Le financement externe, surtout le financement bancaire, joue un rôle important pour la croissance des PME dans les différentes phases. Néanmoins, celui-ci n'est pas toujours accessible aux PME car ces dernières ne répondent pas nécessairement aux exigences des banques. La partie suivante présente la situation de l'accès des PME au financement externe.

1.2.4 ACCÈS DES PME AU FINANCEMENT EXTERNE

L'étude de Paraque (1998) affirme que le besoin de financement des PME est plus élevé que celui des grandes entreprises. Or, leur accès au financement externe est limité, surtout au financement bancaire (SQW, 2005; RAM, 2005; Pissarides, 1999).

Les statistiques de la Banque mondiale (Cull *et al.*, 2006) révèlent que dans la plupart des pays en transition, plus de 50 % de l'actif total des PME étudiées est financé par des capitaux propres, le taux moyen de financement bancaire n'étant que de 9,7 %. Selon l'étude de RAM (2005) auprès de PME des pays de l'ASEAN, de 75 à 90 % du financement des PME provient du marché informel, et seulement 3 à 18 % des PME peuvent accéder au financement bancaire. Dans certains pays, comme en Malaisie ou aux Philippines, le taux de refus des demandes de crédit peut atteindre 50 %. L'accès à du crédit à plus long terme serait aussi difficile : une étude menée auprès de PME polonaises révèle que la plupart de leurs dettes sont à court terme (Klapper *et al.*, 2006).

Quoique moins dramatique, la situation serait aussi préoccupante dans les pays industrialisés. Ainsi, plus de 30 % de l'actif total des PME américaines est financé par leurs fonds propres et le financement bancaire ne représente qu'environ 19 % (Berger et Udell, 1998). Au Canada, le rapport du gouvernement canadien sur le financement des PME (2003) établit que près de un cinquième (18 %) des PME ont demandé un prêt aux banques en 2001. Ceci pourrait en partie s'expliquer par les obstacles que perçoivent les dirigeants pour accéder à du financement bancaire. Selon l'étude de Beck et Demirguc-Kunt (2006), la probabilité qu'une petite entreprise considère le financement comme un obstacle majeur à son développement est de 39 % comparativement à 36 % pour une moyenne entreprise et à 32 % pour une grande entreprise.

Le concept d'« écart financier » explique en partie les limites au financement externe des PME (McMahon *et al.*, 1993). L'écart financier comporte deux composantes principales : l'écart dû aux connaissances et l'écart dû à l'offre. Le premier est expliqué par la carence en connaissances et en information concernant les différentes sources de financement disponibles, leurs avantages et inconvénients et les coûts implicites. Le

deuxième vise plutôt l'offre de financement ainsi que la capacité d'accéder aux fonds. Les PME ne peuvent pas toutes accéder aux fonds externes ou elles peuvent le faire, mais parfois à des coûts élevés. D'après les banques, étant donné que les PME sont considérées comme représentant un surplus de risque, les conditions de crédit qui leur sont imposées doivent être plus sévères que celles imposées aux grandes entreprises (St-Pierre, 1999). D'ailleurs, les coûts de crédit des PME tels que le coût d'information, le coût de surveillance (coûts de préparation des rapports mensuels, coûts de visite des inspecteurs des banques) sont plus importants (Requejo, 2002; Cassar et Holmes, 2003; Gregory, Rutherford, Oswald et Gardiner, 2005; Beck et Demirguc-Kunt, 2005; Beck et Demirguc-Kunt, 2006). Par conséquent, les PME doivent supporter un taux d'intérêt plus élevé que celui consenti aux grandes entreprises (Janssen et Wtterwulgh, 1998; Rand, 2007).

L'accès limité des PME au financement externe s'explique aussi par les conflits d'intérêt et certains problèmes entre prêteurs et emprunteurs qui seront ci-après expliqués.

1.3 PROBLÈMES ENTRE LES BAILLEURS DE FONDS ET LES PME

Les PME et les bailleurs de fonds sont des partenaires importants l'un pour l'autre, mais la relation entre les deux parties est parfois problématique. Afin de mieux comprendre les différends qui les éloignent, nous en analysons ici les principales causes.

1.3.1 PROBLÈMES D'AGENCE

La relation de crédit entre les PME et les bailleurs de fonds est considérée comme une relation d'agence dans laquelle les PME sont les agents, qui reçoivent du financement des bailleurs de fonds, ces derniers étant les principaux. La relation d'agence est définie comme « a contract under which one or more persons (the principal(s)) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent » (Jensen et Meckling, 1976, p. 85). Dans cette relation, chaque partie cherche à maximiser ses propres intérêts, parfois au détriment des intérêts de l'autre. Cette attitude crée inévitablement des conflits lorsque les intérêts respectifs ne sont pas convergents.

Les prêteurs n'octroient des fonds que si la capacité de remboursement est élevée chez les emprunteurs. Autrement dit, la première préoccupation des prêteurs est la conservation du capital ou la capacité de remboursement des emprunteurs alors que les risques des entreprises peuvent augmenter les probabilités de défaut de paiement. Par contre, selon la perspective des entrepreneurs, le risque est une composante normale de tout projet et il fait partie des activités quotidiennes des entreprises. D'après Gasse et d'Amour (2000), les entrepreneurs sont des êtres passionnés qui prennent des risques calculés. Cet écart de vision entre les entrepreneurs et les bailleurs de fonds fait naître des conflits qui rendent difficilement conciliables leur évaluation du risque et de son importance. Selon Sarasvathy *et al.* (1998)⁶, les entrepreneurs contrôlent le rendement en fixant le niveau de risque, alors que les banquiers contrôlent le risque en mettant l'accent sur le rendement. Chaque partie poursuit ses objectifs propres et vise à maximiser ses bénéfices, ce qui peut être source de conflits entre les deux parties. L'étude de Janssen et Wtterwulghé (1998) révèle également qu'il existe de véritables barrières psychologiques entre les dirigeants des PME et les responsables des banques. Tout ceci multiplie les sources de conflit entre eux et engendre des problèmes d'agence qui sont liés aux actions ou aux informations cachées (Sinkey, 1998). Cela nous amène à traiter du problème d'asymétrie de l'information, du risque moral et du risque d'anti-sélection.

- *Asymétrie de l'information* : Dans la relation de crédit entre les bailleurs de fonds et les PME, l'asymétrie de l'information est définie comme le fait pour les emprunteurs de posséder plus d'informations que les bailleurs de fonds sur leur propre entreprise (Fraser *et al.* 2001). Il est évident que les PME connaissent mieux leur situation financière et les opportunités d'affaires qui s'offrent à elles que les prêteurs. Il y a asymétrie d'information lorsque les dirigeants de PME retiennent de l'information, que ce soit pour des raisons concurrentielles, fiscales ou simplement parce qu'ils ignorent l'importance de transmettre certaines informations à leurs bailleurs de fonds (St-Pierre, 1999). Les dirigeants peuvent aussi se méfier des bailleurs de fonds de peur de se faire voler leurs idées, surtout dans des contextes d'innovation. L'asymétrie de

⁶ Voir St-Pierre et Bahri (2003).

l'information accroît le risque moral et le risque d'anti-sélection dont il sera question plus loin. C'est le principal problème affectant la relation de crédit entre les PME et leurs bailleurs de fonds, surtout s'il s'agit d'une banque. Les banques exigent donc plusieurs documents et informations des PME et leur reprochent souvent la mauvaise qualité et la faible quantité d'informations fournies (Fasano et Gfeller, 2003; Berger et Udell, 1998). Par ailleurs, Waldron (1995) soutient que les banques sont beaucoup « moins efficaces » que les prêteurs informels pour répondre aux besoins de crédit des petites entreprises. En effet, les banques exigent souvent des informations standardisées, ce qui augmente fortement les coûts d'information pour les emprunts des PME, tandis que les prêteurs informels font preuve de plus de flexibilité et savent adapter leurs exigences d'information à la réalité des PME.

- *Risque moral* : le risque moral est l'une des conséquences de l'asymétrie de l'information. Le risque moral est défini comme le risque de non-respect par les agents des engagements stipulés au contrat. Il peut venir du fait que les dirigeants de PME utilisent les fonds obtenus pour les allouer à des projets plus risqués en espérant avoir un rendement plus élevé, à de nouveaux projets ou à des actions plus impératives (St-Pierre, 1999), ou encore pour satisfaire leurs besoins personnels (Pettit et Singer, 1985). Cette façon de faire peut augmenter le risque de crédit pour les bailleurs de fonds. Dans certains cas les banques exigent des garanties personnelles des propriétaires-dirigeants pour réduire ce risque. Ceci crée alors un obstacle de plus à l'obtention de crédit bancaire pour les PME, notamment pour les jeunes entreprises qui ne peuvent fournir ces garanties.
- *Risque d'anti-sélection* : il y a risque d'anti-sélection lorsque des emprunteurs représentant un haut risque obtiennent des crédits aux mêmes conditions que des emprunteurs représentant un risque moindre (Fraser *et al.* 2001). Cela résulte d'une évaluation inexacte des prêteurs quant aux compétences et au niveau de risque des emprunteurs. Ce risque est fortement lié à la méconnaissance de l'emprunteur, d'une part, et à la qualité de l'information

fournie dans les demandes de financement, d'autre part. Lorsque les prêteurs ne possèdent pas suffisamment d'information sur les PME ou que celle-ci est imprécise, ils peuvent faire un mauvais choix de clients ou commettre l'erreur d'accorder le même taux d'intérêt et les mêmes conditions à toutes les entreprises et à tous les projets, ce qui encourage les emprunteurs à haut risque et décourage les emprunteurs de qualité.

Les problèmes précités augmentent le risque de crédit et les coûts d'emprunt des PME, ce qui contribue à décourager les bailleurs de fonds à subvenir à leurs besoins monétaires. Une explication à cette situation se trouve dans le contexte informationnel dans lequel se déroulent les discussions et qui présente d'importantes asymétries. Afin de mieux comprendre la question d'asymétrie d'information, la section suivante traitera des problèmes d'information chez les PME.

1.3.2 PROBLÈMES D'INFORMATION

L'étude de Scott (2006) précise que la disponibilité de crédit est déterminée par l'information informelle, l'information formelle et certaines variables de contrôle, ce qui signifie que l'information produite par les PME est la base de leur accès au financement externe et des conditions d'obtention de financement (Berger, Klapper et Udell, 2001; Bukviec et Barlett, 2003; Poonpatibul et Limthammahisorn, 2005). Les ressources limitées des PME évoquées plus haut, notamment leur manque d'expertise en gestion financière, peuvent alors s'avérer problématiques pour celles qui auraient besoin d'accéder à du financement externe. Pour mieux saisir l'impact des problèmes d'information dans cette relation, on abordera deux problèmes principaux : la quantité et la qualité de l'information transmise par les PME aux banques.

Sur le plan de la quantité de l'information : tel que déjà mentionné, les entrepreneurs hésitent à dévoiler l'ensemble des informations dont ils disposent concernant leur entreprise, que ce soit pour des raisons fiscales, concurrentielles ou liées aux coûts qu'engendre leur production ou simplement par ignorance ou manque de compétences (St-Pierre, 1999). Selon le rapport de l'Observatoire des PME européennes (2003), le bilan et le compte de résultat sont les documents

les plus demandés par les banques européennes. Or, comme le montre la figure 1, seulement 60 % des PME produisent régulièrement ce type d'information.

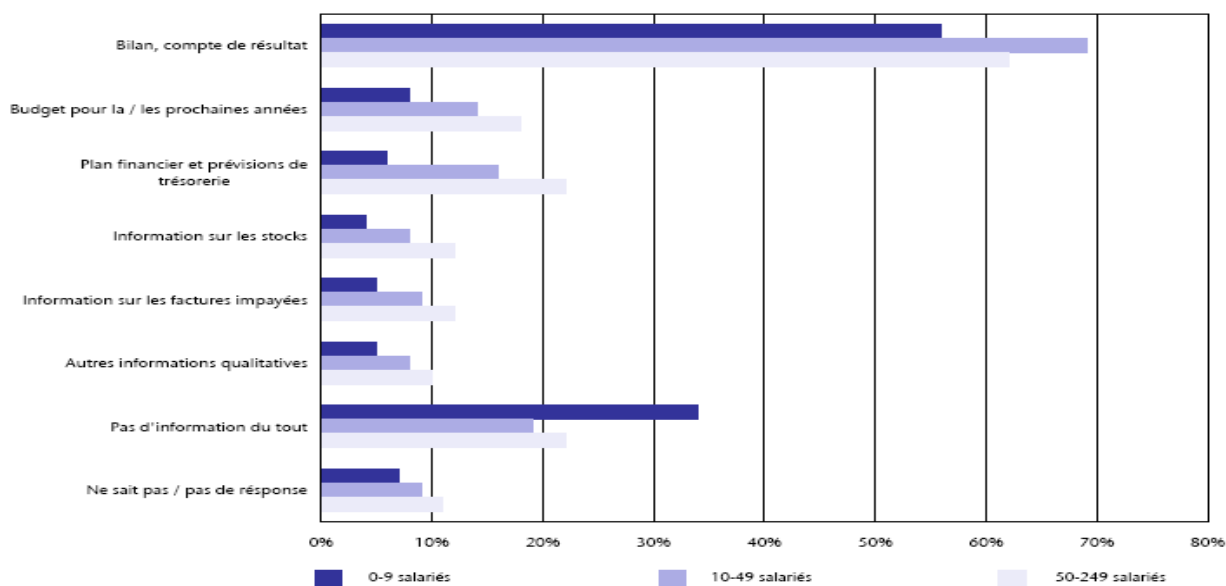


Figure 2 Informations présentées aux banques par les PME

Source : Enquête Entreprises 2002 de l'ENSR cité par l'Observatoire des PME européennes (2003)

Cette étude montre également que les PME présentent essentiellement aux banques les rapports financiers qui reflètent leurs activités passées, alors que les banques ont aussi besoin de l'information financière future pour évaluer les flux monétaires et leur capacité de remboursement. On y précise que l'information fournie par les PME n'est pas complète, notamment en ce qui a trait à l'information stratégique. Quant à l'information informelle (par exemple la relation des PME avec leurs partenaires, les autres créanciers, les compétences de l'entrepreneur, etc.), vu la petite taille et le peu de notoriété de la plupart des PME, elle est moins disponible. On note toutefois que ce dernier type d'information est essentiel dans l'établissement d'une relation de crédit avec les prêteurs informels. En effet, ces derniers ne réclament pas toujours les rapports financiers ou les rapports mensuels comme le font les banques; ils se basent essentiellement sur la confiance et leur relation personnelle avec le client (Waldron, 1995). C'est l'une des raisons pour lesquelles les entrepreneurs préfèrent parfois le financement informel.

Sur le plan de la qualité de l'information : d'après les banques, il est difficile d'obtenir de l'information fiable et précise des PME. Celles-ci présentent rarement une information audité. L'enquête de Wynant et Hatch (1991) portant sur 1539 dossiers de crédit des PME montre que 95 % des rapports financiers ne sont pas vérifiés. L'information fournie par les PME est moins sophistiquée, structurée, ou validée que celle fournie par les grandes entreprises (Observatoire européen des PME, 2003). Lors de l'évaluation des défis et des difficultés rencontrés par les banques dans leur relation d'affaires avec des PME, la qualité des documents présentés par les PME à l'appui de leur demande de crédit constitue un obstacle majeur à l'évaluation de leur dossier (Fasano et Gfeller, 2003).

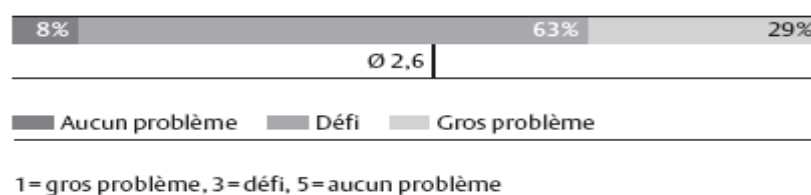


Figure 3. Qualité des documents présentés par les PME

Source : Fasano et Gfeller, (2003)

La figure 3 montre que la plupart des documents présentés par les PME aux banques ont des lacunes : 63 % des documents représentent un défi d'interprétation pour les banques, 29 % posent de sérieux problèmes et seulement 8 % sont de qualité acceptable. Le problème de la qualité de l'information devient encore plus évident lorsqu'on examine l'évaluation que font les banques des informations transmises par les PME.

L'étude de St-Pierre (1999), basée sur celle de Ang (1991), mentionne également un certain nombre de difficultés dans l'analyse des états financiers des PME.

- Le mauvais classement de certains postes du bilan, notamment les avances ou prêts des propriétaires avec les dettes, altère la structure financière des PME et amène de mauvaises interprétations des prêteurs quant au niveau de capitaux propres, à la structure d'endettement et à leur capacité de remboursement. Ceci peut augmenter le risque d'anti-sélection pour les bailleurs de fonds.

- La distinction difficile entre la rémunération et les dividendes des propriétaires-dirigeants influence les résultats financiers, de sorte que les bailleurs de fonds ont des difficultés à évaluer la rentabilité des PME et leur capacité de remboursement future. Cela peut également augmenter le risque d'anti-sélection pour les bailleurs de fonds.
- L'interrelation entre les états financiers des propriétaires-dirigeants et ceux de leur entreprise ne reflète pas exactement la situation financière de l'entreprise. Par ailleurs, à cause de cette interrelation, le risque des PME peut être lié aux risques personnels de l'entrepreneur qui ne font pas l'objet d'une surveillance par les bailleurs de fonds, créant ainsi des difficultés à évaluer le niveau de risque réel des emprunts.

La figure 4 confirme que la qualité de l'information présentée par les PME ne répond pas toujours aux attentes des banques, surtout lorsqu'il s'agit d'informations financières prospectives. Cela s'expliquerait par les compétences limitées de plusieurs d'entrepreneurs en gestion financière comme nous l'avons déjà abordé plus haut.

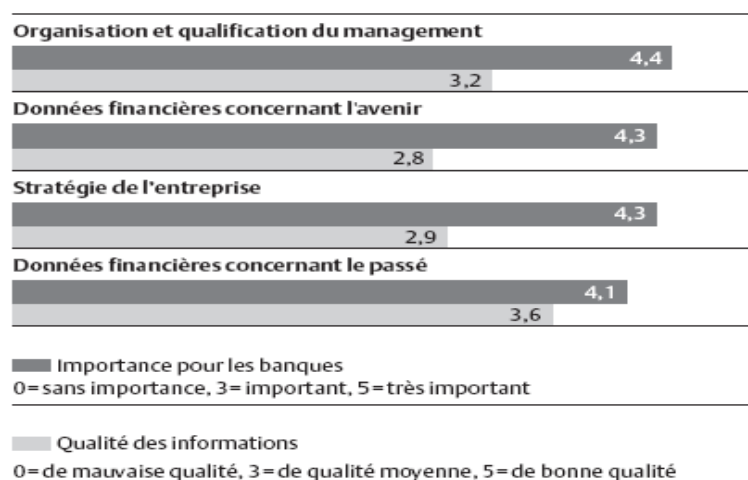


Figure 4. Importance et qualité des informations transmises aux banques par les entreprises
Source : Fasano et Gfeller (2003)

De fait, la comptabilité et les rapports financiers d'un bon nombre de PME ne sont pas standards. Lorsque l'exactitude de l'information est prise en compte, il devient difficile, voire impossible, pour les prêteurs, de déterminer la qualité des emprunteurs et de

leur projet. Comme les banques évitent d'octroyer des prêts à haut risque, la faible fiabilité de l'information fournie représente un obstacle à l'accès au financement bancaire pour certaines PME (Fraser *et al.*, 2001). Nous regardons maintenant les réactions des banques devant d'une demande de crédit bancaire.

1.4 ÉVALUATION PAR LES BANQUES DES DEMANDES DE CRÉDIT DES PME

La priorité des banques est la sécurité, elles imposent alors des conditions aux emprunteurs pour protéger leur argent. Cette section mentionne les comportements des banques devant les demandes de crédit des PME.

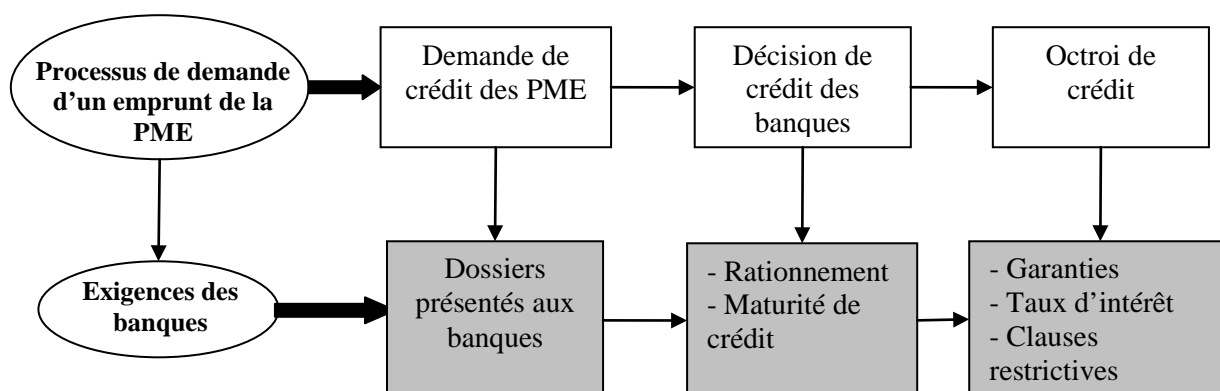


Figure 5: Conditions de crédit imposées aux PME

Les dossiers présentés

Lorsque les PME soumettent des demandes de crédit aux banques, elles doivent d'abord présenter les documents nécessaires tels que le dossier juridique de l'entreprise, le dossier financier, le projet d'affaires et le dossier des garanties. En ce qui concerne les rapports financiers, il y a souvent certaines omissions quant aux informations exigées, et la pauvre qualité de l'information fournie ne satisfait pas toujours les banques comme nous l'avons mentionné dans la section précédente. D'ailleurs, les problèmes concernant le projet d'affaires sont également une cause citée pour laquelle les banques refusent d'octroyer des crédits aux PME (Laveren et Bortier 2003; RAM 2005). 48% des PME

slovaques considèrent la procédure bureaucratique des banques comme une barrière importante (Bukvic et Bartlett 2003). En fait, 35% des demandes de crédit des PME en ASEAN sont refusées à cause de la mauvaise présentation de dossiers (RAM 2005). L'étude du gouvernement canadien (2003) note aussi que les exigences documentaires peuvent limiter l'accès des PME au financement et entraînent des coûts.

Lorsque le financement est accepté, les banques peuvent réduire leurs pertes en faisant appel à différents mécanismes, selon le risque qu'elles estiment le plus probable ainsi que selon son ampleur.

Rationnement de crédit

Après l'évaluation des dossiers des PME, les banques peuvent imposer une prime au taux d'intérêt, haussant ainsi le coût pour l'emprunteur, ou privilégier le rationnement de crédit. Le rationnement est défini comme une solution où le bailleur de fonds accepte partiellement la demande de crédit au taux d'intérêt offert (Greenbaum et Thakor, 1995). L'équilibre entre l'offre et la demande de fonds se fait par une hausse du taux d'intérêt ou des exigences de garantie, entraînant toutefois un problème d'anti-sélection. Ainsi, la hausse des taux d'intérêt n'est pas toujours une solution optimale puisqu'elle peut créer un effet de clientèle et attirer les emprunteurs représentant un haut niveau de risque ou inciter des emprunteurs à privilégier des projets plus risqués que ce qui était prévu (risque moral). Pour atténuer ou annuler le risque moral, les banques préfèrent limiter le nombre ou le volume des crédits octroyés (Stiglitz et Weiss, 1981), forçant ainsi les entrepreneurs à utiliser plus efficacement leurs fonds. L'étude de Petersen et Rajan (1994) note que le risque d'anti-sélection et le risque moral ont des impacts importants sur les jeunes et petites entreprises, limitant leur accès aux fonds bancaires, alors que le rationnement de crédit serait moins contraignant pour ces firmes.

Maturité de dettes

Selon l'étude de Jansen et Wtterwulghé (1998), les dettes à court terme occupent une partie importante dans la structure de financement des PME. 79,5% des dettes chez les PME sont à court terme, à l'encontre de 38,3% dans les grandes entreprises (Hughes 1997). La maturité des dettes serait expliquée notamment selon le modèle d'agence, à savoir que plus les coûts de cette relation sont importants, plus les dettes auront une courte durée; ainsi que par la théorie du signal qui suggère qu'une entreprise qui voudrait des emprunts à court terme signalerait sa capacité de rembourser rapidement ses engagements. Certains auteurs font appel également aux théories liées à la fiscalité, alors que le fardeau fiscal des PME est relativement faible. Ortuz-Molina et Penas (2006) constatent que la maturité à court terme est associée aux entreprises ayant un pauvre historique de crédit, moins d'expérience et une information moins transparente. En revanche, ils constatent que la maturité augmente avec la garantie, notamment la garantie personnelle.

Garanties

À cause de l'asymétrie d'information, les banques demandent souvent aux PME des garanties. Ces dernières permettent de réduire la perte monétaire des banques lorsque le risque de crédit se matérialise. Elles peuvent également limiter le risque d'anti-sélection, le risque moral et le rationnement de crédit (Stiglitz et Weiss 1981). Les banques se basent sur le niveau de risque des emprunteurs pour demander des garanties à savoir que l'ampleur des garanties exigées augmente directement avec le risque perçu de l'emprunteur. Il y a deux types de garanties qui sont la garantie « interne » et la garantie « externe ». La première est composée par les actifs de l'entreprise dont les bâtiments, les équipements, les machines, les stocks, les comptes clients. La deuxième est composée par les actifs qui n'appartiennent pas à l'entreprise tels que les actifs de l'entrepreneur. En fait, les garanties sont devenues une des conditions obligatoires pour les emprunts des PME dans la majorité des banques.

Taux d'intérêt

En dehors de l'exigence de garanties, les PME doivent subir un taux d'intérêt élevé (Beck et Demirguc-Kunt 2006) qui s'explique par une perception d'un niveau de risque élevé, mais également par des coûts d'information et de surveillance des emprunts des PME proportionnellement plus importants que ceux des grandes entreprises. Comme nous l'avons mentionné, le taux d'intérêt est grosso modo calculé par le taux sans risque plus une prime de risque. Selon l'étude de Wattanapruttipaisan (2003), la prime imposée aux petites entreprises et aux moyennes entreprises par la Banque mondiale est respectivement de 4.9 points et de 4.4 points, et le taux d'intérêt imposé aux PME se situe entre 24 et 33%. D'après l'étude de Bukvic et Barlett (2003) auprès des PME slovaques, 71.2% des PME constatent que le coût élevé des emprunts est une des barrières les plus importantes à leur accès au financement externe.

Clauses du contrat de crédit

Les banques ne peuvent pas surveiller toutes les actions des PME, elles imposent alors des clauses strictes dans les contrats de crédit afin de réduire leurs actions risquées ou leurs comportements opportunistes (Stiglitz et Weiss 1981). On peut ainsi retrouver dans les contrats de financement des contraintes sur le niveau d'endettement, l'utilisation de financement, l'émission de rapport financier périodique, le versement de dividendes, l'augmentation des salaires des membres de la direction, etc.

Importance de relation entre les banques et les emprunteurs.

La qualité et la disponibilité des informations fournies par les PME sont des variables décisives pour l'obtention de crédit bancaire. Ces dernières influencent également les conditions de crédit. L'amélioration de l'asymétrie d'information est alors la base qui permet aux PME d'augmenter leur réputation et de créer la confiance chez les banques. Le développement de la relation entre les PME et les banques est considéré comme une solution pour diminuer l'asymétrie d'information entre ces deux parties (Petersen et Rajan, 1994 ; Berger et Udell 2002; Peek 2006; Scott 2006).

L'étude de Fernando, Chakraborty et Mallick (2002) montre que la relation avec les banques permet aux PME d'augmenter leur accès aux lignes de crédit. Par ailleurs, Hernandez-Canovas et Martinez-Solano (2006) avancent que la relation des PME avec les banques aide à réduire le taux d'intérêt. Lorsque cette relation est bien établie, cela permet non seulement de réduire l'asymétrie d'information chez les PME mais aussi de limiter le nombre d'institutions bancaires avec lesquelles les PME transigent. Il s'ensuit une réduction des coûts de financement tout en pouvant permettre aux PME d'obtenir plus de fonds auprès de leur institution bancaire.

La relation entre les PME et les banques peut être divisée en deux types, soit la relation formelle et celle informelle. La première est souvent construite grâce à l'historique de crédit ou d'affaires des PME avec les banques. La deuxième est établie par la relation interpersonnelle entre les agents de crédit ou les banquiers et les entrepreneurs. Dans les pays en transition, la deuxième est très développée et joue un rôle important, ce qui est d'une part expliqué par la culture et d'autre part par l'historique de l'économie planifiée. Cette question sera discutée dans le prochain chapitre.

CONCLUSION

Nul ne peut nier l'importance des PME dans l'économie. Toutefois, il semble que leur croissance soit contrainte, notamment en raison de problèmes de financement. Certaines caractéristiques spécifiques aux PME influencent fortement leur accès au financement externe, qu'on parle de la faible capacité financière de certaines d'entre elles, des compétences parfois limitées des entrepreneurs et d'une asymétrie de l'information élevée entre la PME et ses créanciers. Cela amène les bailleurs de fonds à juger comme étant élevé le risque de défaut des PME, ce qui contribue à hausser le coût d'octroi des fonds qui leur sont destinés (Cressy et Olofsson, 1997; Janssen et Wtterwulghé, 1998). Pour protéger adéquatement leurs investissements, les banques imposent aussi des conditions d'emprunt plus sévères aux PME. Tout cela contribue à limiter l'accès des PME au financement externe. Nous allons maintenant étudier le cas plus spécifique des PME au Vietnam pour mieux comprendre cette problématique.

CHAPITRE 2

PME DU VIETNAM (PMEV) ET LEUR FINANCEMENT

Notre recherche se situe dans le contexte du Vietnam, une économie en transition. Dans ce chapitre, nous décrirons d'abord le processus de développement des PME au Vietnam (PMEV) après la réunification du pays en 1975 pour ensuite mettre en évidence leur rôle dans le processus de transition de l'économie. Les difficultés de financement externe semblent être ici comme ailleurs un obstacle important au développement des PMEV. Nous présenterons donc les sources de financement disponibles ainsi que la situation de l'offre de financement externe pour les PMEV, et ce, afin de mettre en lumière cette difficulté de leur accès. Nous nous concentrerons sur les deux sources externes les plus importantes et familières aux PMEV, soit le financement informel et le financement formel (bancaire). Une comparaison entre ces deux sources, à la fin du chapitre, permettra de mieux comprendre le choix limité de financement des PME au Vietnam.

2.1 DÉVELOPPEMENT ET RÔLE DES PME AU VIETNAM

2.1.1 DÉVELOPPEMENT DES PMEV

Le développement des entreprises privées en général et des PME en particulier est lié à l'historique de l'économie du Vietnam. Après la réunification du pays en 1975, le Vietnam s'est inspiré du modèle économique soviétique, lequel ne laisse pas de place aux composantes privées. Les entreprises privées ont donc été nationalisées, et ce, jusqu'en 1986 lorsque le VI^e congrès national du Parti du Vietnam a pris conscience des désavantages associés à l'économie planifiée. Le parti communiste a alors décidé de transformer l'économie planifiée du Vietnam en une économie de marché dans laquelle il serait désormais permis de développer diverses composantes économiques. On a dès lors vu le retour des entreprises privées dont les PME. Pendant les premières années, ces dernières faisaient face à beaucoup de difficultés, étant notamment victimes de discrimination. Cela explique que leur nombre était assez modeste à cette époque. Ne pouvant rester insensible devant le succès économique des pays industrialisés, le gouvernement du Vietnam a éventuellement reconnu l'importance des composantes privées et il cherche depuis à améliorer le milieu des affaires pour encourager leur développement. En 1992, la naissance de la constitution 92 a confirmé que les composantes économiques privées seraient

désormais traitées sur le même pied que les composantes étatiques. Depuis, le nombre d'entreprises privées n'a cessé de croître.

Présentement, les composantes privées occupent une place importante dans l'économie et participent à tous les secteurs d'activité. Selon une étude du Service statistique du Vietnam en 2004, le nombre d'entreprises non étatiques était de plus de 180 000, représentant 96 % du nombre total d'entreprises vietnamiennes, parmi lesquelles 96 % étaient des PME, ces dernières occupant environ 99 % du total des entreprises manufacturières. Le taux de création d'entreprises s'est accru considérablement au cours des dernières années, passant de 9 % en 2002, à 29 % en 2003 et à 40 % en 2004 (ASEMD, 2006). Les entrepreneurs deviennent – sans aucun doute – des acteurs essentiels dans l'économie. Aujourd'hui, le rôle des PME dans l'économie du Vietnam est donc confirmé et reconnu. La section suivante permet d'étayer notre discussion à ce sujet.

2.1.2 RÔLE ET DIFFICULTÉS DES PME V

2.1.2.1 Définition de la PME V

Avant d'analyser les contributions des PME V à la croissance économique, il convient tout d'abord de présenter la définition de ce qu'est une PME au Vietnam. Ayant conscience de l'importance des PME, le gouvernement du Vietnam consolide sans cesse le système juridique régissant les entreprises. Dans cette optique, l'arrêté 90/2001 de 2001⁷ a présenté une définition concrète de la PME.

La petite et moyenne entreprise (PME) est une entreprise, une société indépendante qui réalise des immatriculations selon la loi en vigueur. Le nombre moyen d'employés par an d'une PME est inférieur à 300 ou son capital immatriculé est inférieur à 10 milliards de vietnamdong (VND) ($\approx 555\,000\$$ CAD).

En se basant sur le développement local, chaque province peut ajuster le capital immatriculé et/ou le nombre d'employés appliqués aux PME locales (Traduction - L'arrêté 90/2001).

⁷ Disponible sur le site <http://www.mpi.gov.vn/enterprisedevelopment.aspx?Lang=4> (consulté le 15 février 2007).

2.1.2.2 Contribution des PME au développement économique

Le Vietnam est dans la première phase de son processus de transition vers une économie de marché, les PME n'ayant été introduites dans l'économie que depuis une dizaine d'années (ASMED, 2006). Le nombre d'entreprises non étatiques s'est considérablement accru durant les années 2000 et elles sont dix fois plus nombreuses que dans les années 90. La présence des PME augmente la diversité de l'offre de produits sur le marché, celle-ci passant de 24 % en 1995-1996 à 44 % en 2000-2001⁸ (Hansen, Rand et Tarp, 2004); et le chiffre d'affaires des ventes au détail des produits et des services augmente de 18% à 20 % en moyenne par année (ASMED, 2006), ce qui permet de mieux répondre aux besoins des consommateurs.

Le développement des PME accroît la richesse de la société : les PME contribuent à 20 % du PIB, 37 % de la valeur industrielle, 78 % des ventes au détail et 64 % du transport de marchandises. Elles participent à la restructuration de l'économie en augmentant le pourcentage des services et en diminuant la part du secteur agricole (Vo, 2004). Le total des capitaux des entreprises immatriculées pour la période 2000-2004 a augmenté 8,3 fois plus vite par rapport à celui de la période 1991-1999, soit 213 039 mille milliards de VND en 1999 versus 25 742 mille milliards de VND en 1991. Le pourcentage de l'investissement du secteur privé est passé de 20 % en 2000 à 27 % en 2003 (ASMED, 2006).

Les PME accélèrent le processus d'intégration de l'économie vietnamienne à l'économie mondiale en attirant l'investissement étranger. Elles contribuent à diminuer le déficit de la balance commerciale internationale qui s'était accumulé pendant la période de l'économie planifiée. La part des exportations des PME s'accroissait de 12 % en 1997 à 22 % en 2000 et les exportations des PME représentaient 16 % du total de la valeur du commerce extérieur (Harvie, 2004).

La création d'emplois est une contribution significative des PME dans tous les pays et c'est aussi le cas au Vietnam. Selon le Service de statistiques, il y a environ 1,4 million

⁸ L'évaluation de la diversité de l'offre est basée sur le nombre d'entreprises qui produisent plus d'un produit.

de nouveaux travailleurs chaque année, ce qui crée une pression sur le gouvernement vietnamien. Le développement des PME est un moyen efficace pour résoudre ce problème. Les PME ont ainsi créé de 25 % à 26 % du total de l'effectif national et 49 % des emplois non agricoles en 2002 (ASMED, 2006). De plus, la création d'emplois dans les PME est moins coûteuse que dans les grandes entreprises (World Bank, 2005), soit 800 USD contre 18 000 USD (Lai, 1999). Il s'agit également d'un bon environnement de travail pour stimuler les carrières entrepreneuriales et une base pour créer une culture d'entrepreneuriat.

Les PME contribuent à augmenter les recettes d'impôt du gouvernement dont le taux de croissance est estimé à 6,4 % en 2001 et à 7,4 % en 2002 (MPIV, 2003). Ces recettes occupaient environ 15 % du total du budget national en 2003 (ASMED, 2006). D'un autre côté, elles accélèrent l'urbanisation et réduisent la pauvreté (Nguyen, 1999).

Ces petites et moyennes entreprises permettent également de préserver des produits artisanaux traditionnels, de diversifier l'offre de produits et d'en augmenter la qualité et la compétitivité. De plus, les PME reçoivent des contrats de sous-traitance des grandes entreprises, ce qui augmente la spécialisation, diminue le coût de revient des produits et crée du réseautage industriel. De ce fait, le marché se développe de façon plus stable (ASMED, 2006).

Toutes les contributions précitées des PME confirment leur rôle significatif dans la croissance de l'économie du Vietnam. Malgré leur importance économique, elles éprouvent de nombreuses difficultés dans leur développement. Examinons maintenant les principales difficultés afin de mieux comprendre leur situation.

2.1.2.3 Difficultés des PMEVI

Comme nous l'avons mentionné, l'économie du Vietnam est dans sa première phase de transition. Il est alors compréhensible que les PMEVI éprouvent encore plusieurs difficultés par rapport à celles des autres pays. Le rapport de l'Agence pour le développement des PME du ministère de la Planification et de l'Investissement du Vietnam

sur le plan du développement des PME de 2006-2010 (2006) a synthétisé les difficultés rencontrées par les PME de 2000 à 2005, comme suit :

- La plupart des PME sont de petite taille et ont un niveau de capital faible. Le financement est un problème critique pour ces entreprises. Le système financier est sous-développé et les banques sont la source formelle de financement la plus importante pour les entreprises. Or, les banques ne satisfont que de 20 à 25 % des besoins de crédit des PME (WB, 2005).
- La majorité des dirigeants des PME souffrent d'un manque d'information telles que les informations juridiques, celles de marché, des partenaires, celles des autres domaines d'affaires concernés. Les informations sur les opportunités d'affaires sont notamment peu accessibles, ce qui diminue les possibilités d'expansion des entreprises.
- L'accès des PME à des biens immobiliers (terrains) sur lesquels elles pourraient construire des usines ou autres moyens de production est très limité. L'étude de Heberer et Kohl (1999) cite que 25 % des entrepreneurs se plaignent que l'autorité locale ne s'intéresse pas aux intérêts des entreprises privées. Plus de 77 % des entrepreneurs constatent que les politiques supposées favoriser les entreprises privées n'ont pas encore été mises en œuvre. Par ailleurs, il existerait encore certaines politiques nuisant au développement des PME, ce qui décourage les entrepreneurs.
- Les moyens technologiques des PME sont rudimentaires et le recours à la technologie demeure faible (MPIV, 2003). D'un autre côté, les employés n'étant pas bien formés, ils ne peuvent utiliser les technologies modernes.
- Bien que l'environnement d'affaires se soit beaucoup amélioré, il demeure encore à l'état embryonnaire : les infrastructures sont minimales, la législation insuffisante, les marchés financiers sous-développés et le réseau de transport inadéquat (MPIV, 2003). Tout cela limite le développement des PME.

Parmi les difficultés citées, celle du financement est perçue comme étant la plus importante. Rieded et Tran (1997) ont conduit des entrevues auprès de 50 entrepreneurs vietnamiens et ils en viennent à la conclusion que le capital est le frein le plus critique au développement des PME, ce qui est confirmé par le rapport de la Banque mondiale de 2006. Ce dernier rapport montre que le nombre d'entreprises vietnamiennes qui considèrent les difficultés d'accès au financement comme des difficultés « sérieuses » et « majeures » à leur développement est beaucoup plus important par rapport à celui des autres pays dans la région et dans le monde. En effet, seulement 17,4 % des entreprises des pays de la région de l'Asie du Sud-est et 30,1 % des entreprises ailleurs dans le monde considèrent les difficultés de financement comme des difficultés importantes, tandis que cette proportion s'élève à 37,4 % au Vietnam. Afin de mieux comprendre pourquoi c'est le cas, jetons un coup d'œil sur le système financier vietnamien et sur les sources de financement accessibles aux PME.

2.2 SITUATION DE L'OFFRE DE FINANCEMENT AUX PMEVI

Dans cette partie, nous dresserons les grandes lignes des sources de financement disponibles au Vietnam, ce qui nous permettra par la suite d'identifier les sources de financement accessibles aux PMEVI.

2.2.1 SOURCES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES AU VIETNAM

2.2.1.1 Sources de financement formel

2.2.1.1.1 *Sociétés de capital de risque*

Au cours des dernières années, le système financier du Vietnam s'est grandement amélioré, attirant ainsi plusieurs investisseurs étrangers et institutions financières. Néanmoins, le capital de risque est encore un nouveau concept au Vietnam (Scheela et Nguyen, 2004). Le capital de risque se définit comme du capital investi dans des projets risqués, représentant un fort potentiel de rendement (St-Pierre, 2004). Les capital-risqueurs fournissent le financement aux entreprises et leur font aussi bénéficier de

leur expérience en gestion, tout en partageant leur risque. Présentement, il y a environ 15 sociétés de capital de risque actives sur le marché du Vietnam⁹. Elles s'intéressent à certains domaines dont le potentiel de rendement est élevé comme l'informatique et l'immobilier. Toutefois, la performance de ces sociétés demeure faible. Les sociétés de capital de risque au Vietnam éprouvent de nombreuses difficultés, notamment à cause du sous-développement de la bourse, du manque d'investissements de qualité, du nombre limité d'entreprises d'évaluation (de cotation) professionnelles et du manque de gestionnaires talentueux (Scheela et Nguyen, 2004). Très peu de PME peuvent accéder à cette source de financement. En effet, cette source ne leur est pas encore familière et les entrepreneurs ne comprennent pas très bien ce type de service. Le capital de risque n'est donc pas encore une source de financement réellement accessible aux PME.V.

2.2.1.1.2 *Marché boursier*

Le marché boursier du Vietnam a été établi en 2000 et il s'est développé rapidement au cours des dernières années. Le nombre d'entreprises cotées à la Bourse est ainsi passé de 24 en 2004 (RAM, 2005) à 203 en 2009¹⁰. Ce marché attire de plus en plus l'attention des investisseurs tant vietnamiens qu'étrangers. Toutefois, son développement n'est pas stable et l'indice Vn (Vn-index) fluctue beaucoup¹¹. Bien que le nombre d'investisseurs s'accroisse, ce sont les spéculateurs qui profitent de la fluctuation du marché, ce qui influence la stabilité de la Bourse vietnamienne, encore naissante et fragile, augmentant le risque des entreprises cotées, surtout celui des PME dont la capacité financière est considérée faible.

La majorité des entreprises cotées sont des entreprises étatiques qui viennent d'être privatisées. Toutefois, ces entreprises, tout comme les PME, utilisent peu l'émission d'actions ou d'obligations pour répondre à leurs besoins de financement (World Bank, 2006), étant donné que la Bourse vietnamienne est encore instable, que les compétences des

⁹ Voir le site http://www.mekongcapital.com/mr_vnf_vn.htm (consulté le 10 février 2008)

¹⁰ Voir le site de la Commission de titres à Hanoi, Vietnam <http://www.hastc.org.vn> (consulté le 28 juin 2009).

¹¹ Voir la page <http://www.ssc.gov.vn/>

dirigeants sont limitées et que le réseau d'information est déficient. Le marché boursier ne leur est pas encore familier et ne représente pas une réelle option de financement malgré les efforts du gouvernement en ce sens.

2.2.1.1.3 *Banques*

Le sous-développement des marchés financiers démontre en partie la position cruciale du système bancaire pour les entreprises en général, et pour les PME en particulier. Elles sont en effet considérées comme la source formelle de financement la plus importante pour les PME. Les banques occupent environ 70 % du marché de crédit domestique du Vietnam (RAM, 2005). Il y a quatre banques commerciales « semi-étatiques », deux banques politiques étatiques, 38 banques d'actions, 27 succursales de banques étrangères et quatre banques mixtes.

Bien que les banques soient la source formelle de financement la plus importante pour les PME, l'accès à leur financement s'avère encore difficile, surtout en ce qui concerne les banques « semi-étatiques » (RAM, 2005). L'étude de la Banque mondiale en 2005 montre en effet que seulement 20 à 25 % des besoins de crédit des PME sont satisfaits par les banques. Cela sera démontré de façon plus détaillée plus loin dans le texte.

2.2.1.1.4 *Crédits des fournisseurs*

Les crédits des fournisseurs sont également considérés comme une source de financement importante pour les PME. Les emprunteurs et les créditeurs se comprennent mutuellement et arrivent rapidement à s'entendre. Les emprunteurs préfèrent cette source au financement bancaire à cause de sa flexibilité et du peu de contraintes imposées (St-Pierre, 1999). L'octroi de crédits des fournisseurs se base sur la relation d'affaires et la confiance, il ne demande pas de formalités compliquées et n'exige souvent pas de garanties. Toutefois, ce sont généralement des crédits à court terme qui ne répondent pas aux besoins de financement de la croissance à long terme des entreprises.

Selon l'étude de l'Institut de la science, du travail et des affaires sociales (ISTAS), de l'Institut de gestion économique nationale (IGEN) et de l'Université de Copenhague (UC) réalisée auprès de 1391 PMEVI en 2002, seulement 69 PMEVI ont utilisé des crédits d'entreprises privées et 16 PMEVI ont utilisé des crédits d'entreprises étatiques. Parmi celles-ci, 47 PMEVI considèrent cette source comme la source de financement la plus importante pour leur entreprise. Nous constatons que les crédits des fournisseurs ne se sont pas vraiment développés dans le cas du Vietnam, ce qui pourrait s'expliquer par le fait que le réseau de commerce est encore embryonnaire, la performance des PME ne convainc pas les fournisseurs et la plupart des entreprises manquent de capital.

2.2.1.1.5 *Micro-crédit*

Le micro-crédit est constitué de crédits à court terme de faible montant. Il est souvent offert aux clients qui sont refusés par les banques, qui n'ont pas d'historique de crédit et qui manquent de garantie. Il est donc considéré comme une solution de financement importante pour ces clients (Beck et Demirgüç-Kunt, 2006; Bukvic et Bartlett, 2003).

Il y a différents programmes de micro-crédit, tels que le programme de la banque Grameen, le programme de BancoSol en Bolivie (Morduch 1999), et le programme de la banque Rakyat et de la banque Kredit Desa indonésienne, qui ne visent pas les mêmes objectifs, soit le développement économique ou le commerce.

Au Vietnam, le micro-crédit est assuré par 4 organismes principaux, soit la Banque politique du Vietnam (58%), la Banque d'Agriculture et de Développement du Vietnam (24 %), les Fonds de crédit (3%) et les organismes non gouvernementaux (7%)¹². Cette source de financement s'adresse essentiellement aux foyers pauvres situés dans les zones rurales, aux minorités et aux régions montagneuses. Elle n'est pas vraiment une source connue pour les PME. Par ailleurs, le micro-crédit est de moins en moins utilisé à

¹² Voir le Report of Asia Resource Centre for Micro-credit (2009).

cause du taux d'intérêt élevé, des sommes d'argent accessibles, des versements de remboursements nombreux et de la faible solidarité à l'intérieur des groupes.

2.2.1.1.6. *Autres sources de financement formel*

En dehors des sources précitées, les PME peuvent accéder aux programmes de soutien du gouvernement, des banques politiques, aux projets de soutien de la Banque mondiale et aux projets de développement non gouvernementaux internationaux tels que DAF (Development Assistance Fund); SMEDF (EU SME Development Fund); JBIC (Japan Bank for International Cooperation), SMEDF (Small & Medium Enterprise Development Fund), KFW Economic Reintegration of Returnees II, MPDF (Mekong Project Development Facility), etc. Les PME sont toutefois mal renseignées sur ces organismes et peu d'entre elles profitent de leurs services. En effet, ces organismes financent de petits projets dans certains types de PME ou dans certaines régions spécifiques. Par exemple le projet de JBIC ne s'intéresse qu'aux PME localisées à Hanoi, Hai Phong, Da Nang ou Ho Chi Minh ville (Mekong Capital, 2003)¹³.

2.2.1.2 Sources de financement informel et personnel

Compte tenu des difficultés d'accès au financement formel que rencontrent les PME, les sources informelles de financement gagnent en importance, surtout dans les pays en voie de développement tels que les pays d'Asie et d'Afrique. Elles permettent de diminuer l'écart entre la demande et l'offre de crédit sur le marché officiel (Ge et Qiu, 2007) et d'augmenter les opportunités d'affaires pour les classes modestes de la société (Tang, 1995). Au Vietnam, le marché informel existe depuis longtemps. De fait, plusieurs personnes pensent d'abord à ce marché plutôt qu'au marché formel lorsqu'elles ont besoin de capital car au cours de la période de l'économie planifiée, les individus n'avaient accès qu'au financement informel. Ce marché leur est donc très familier. De plus, le marché informel est plus accessible et il pose moins de contraintes que le marché formel, ce qui

¹³ Selon le rapport de Mekong Capital. Voir le site <http://mekongcapital.com/Programs%20to%20Assist%20Private%20SMEs%20in%20Vietnam%20-%20English.pdf> (consulté le 20 février 2008).

permet aux entreprises de saisir rapidement des occasions d'affaires (nous allons revenir sur cet aspect plus loin).

Comme dans les autres pays en voie de développement, le financement informel occupe une place importante pour les PME. Les ententes de financement informel sont souvent effectuées en marge du système légal et les prêteurs informels n'exigent pas toujours de garanties (Adams et Fitchett, 1994). Le financement informel se base essentiellement sur les relations interpersonnelles (Waldron, 1995), ce qui permet de réduire l'asymétrie d'information et d'augmenter la capacité d'accès des entreprises aux fonds externes. Aux fins des présentes, nous considérons tous les crédits qui ne proviennent pas d'institutions, d'organisations ou de programmes de crédit officiels et qui se basent surtout sur la relation interpersonnelle comme du financement informel.

Le financement informel est composé de différentes formes de financement et il diffère selon les pays. En se basant sur l'étude de Adams et Fichett (1994), nous présentons les principales formes suivantes :

- *Le capital amical* : la principale caractéristique de ce financement est qu'il provient des proches et des amis. Cette source est la plus accessible et la plus populaire pour les PME des pays en voie de développement. Les statistiques de la Banque mondiale citées dans l'étude de Cull *et al.* (2006) montrent que le capital amical est une des sources de financement les plus importantes pour les PME. Christensen (1993) confirme ces données, selon lesquelles ces crédits comportent moins de conditions, que leur montant est peu élevé et pour de courtes durées. Cette source permet de répondre aux besoins urgents, ce qui diminue le risque de liquidité, notamment pour les entreprises en situation financière difficile et ayant un accès limité aux autres sources de financement.
- *Les crédits des prêteurs professionnels* : ce type de financement existe depuis longtemps et est assez populaire en Asie en général (Christensen, 1993), et au Vietnam en particulier, à cause des difficultés d'obtention du financement bancaire. En général, les prêts sont accordés pour de courtes durées, et souvent,

les prêteurs professionnels n'exigent pas de garanties (Adams et Fitchett, 1994) ni de formalités compliquées, réduisant ainsi les coûts de transaction des emprunteurs. Ils réclament des taux d'intérêt beaucoup plus élevés par rapport à ceux d'autres organismes de prêts (Adams et Fitchett, 1994; Aryeetey, 2005), car leurs conditions de crédit sont moins exigeantes et ils assument un niveau de risque plus élevé. On retrouve ces prêteurs dans les marchés locaux et leur décision de financement se base sur les relations personnelles et la confiance, ce qui facilite le contact entre prêteurs et emprunteurs.

Nous notons aussi que les prêteurs professionnels dans les pays en développement présentent certaines caractéristiques communes aux investisseurs en capital de risque des pays industrialisés, car ces deux types de prêteur utilisent essentiellement leurs fonds propres pour offrir des crédits aux individus ou aux entreprises qui ont des projets potentiels. Ils sont considérés comme des entrepreneurs qui ont la même fonction d'utilité. Toutefois, le financement des « anges » peut se faire par des prises de participation dans le capital de l'entreprise tandis que celui des prêteurs informels ne consiste qu'en des prêts. Le statut d'actionnaires des investisseurs en capital de risque leur permet de participer à la gestion des entreprises et leur bénéfice varie en fonction de celui des entreprises financées tandis que celui des prêteurs professionnels se limite au taux d'intérêt imposé sur les emprunts. D'ailleurs, nous constatons que les investisseurs en capital de risque fonctionnent de façon plus professionnelle et organisée, ils ont plus d'expérience dans les domaines dans lesquels ils investissent et utilisent davantage de techniques d'évaluation que ne le font les prêteurs professionnels. Étant donné que les prêteurs informels fonctionnent en marge du système légal (Tang, 1995), ils sont peu protégés par la loi, ce qui augmente le niveau de risque du financement.

Groupe rotatif d'épargne et de crédit ou tontine : ce groupe rassemble d'abord des sommes épargnées par les membres du groupe pour ensuite accorder tour à tour des prêts aux membres. Ce type de financement est très développé dans les pays africains et son fonctionnement varie selon les pays pour s'adapter au contexte (Lelart, 2005). Il résout le

problème d'asymétrie d'information et celui du taux d'intérêt car il n'accepte que des membres qui se font mutuellement confiance (Adams et Fitchett, 1994).

Les écrits précédents permettent d'identifier les deux principales sources de financement externe auxquelles les PMEV peuvent accéder, soit le financement informel et le financement formel bancaire. Nous allons maintenant regarder plus en détail la situation de l'offre de ces deux sources aux PMEV.

2.2.2 SITUATION DE L'OFFRE DE FINANCEMENT AUX PMEV

2.2.2.1 Financement bancaire

Le marché du crédit au Vietnam est divisé en quatre composantes : les quatre banques commerciales « semi-étatiques » occupent une place dominante (plus de 75 % du marché), tandis que les 38 banques d'actions ne détiennent qu'environ 10 % du marché, le reste appartenant aux 27 succursales des banques étrangères, à quatre banques mixtes et aux autres institutions financières.

Tableau 4
Part des banques sur le marché de crédit au Vietnam (Pourcentage)

	2000	2001	2002	2003	2004
Banques semi-étatiques	76,7	79	79,9	78,6	76,9
Banques d'actions	9,2	9,3	9,5	10,8	11,6
Succursales des banques étrangères	11,3	9,5	7,7	7,7	8,3
Banques mixtes	1,0	1,0	1,1	1,2	1,3

Source : BIDV (2006)

Toutefois, les banques « semi-étatiques » ne sont pas vraiment les partenaires des PMEV, puisqu'elles visent essentiellement le secteur étatique comme les entreprises étatiques, les projets publics et les grandes entreprises (World Bank, 2002). Cette situation change avec le temps puisque le secteur privé du Vietnam s'est fortement développé au cours des dernières années et les banques « semi-étatiques » reconnaissent le marché potentiel de crédit chez les PME. Elles s'intéressent peu à peu aux PME, certaines succursales considèrent même les PME comme leurs clients cibles et majeurs, ce que permettront de constater les statistiques présentées dans les prochaines pages. Toutefois, à

cause de l'historique, le secteur public est encore un des principaux clients des banques « semi-étatiques ». Les banques étrangères et les banques mixtes s'adressent principalement aux entreprises étrangères et coopératives. Enfin, les banques d'actions servent le secteur privé où le nombre de PME est important (World Bank, 2002). Ces banques occupent cependant une part du marché du crédit très modeste.

Ce problème est plus évident lorsqu'on voit la répartition de crédit de la Banque d'Investissement et de Développement du Vietnam (BIDV), l'une des quatre plus grandes banques commerciales « semi-étatiques ».

Tableau 5
Crédits accordés par la Banque d'Investissement et de Développement du Vietnam
selon les types d'entreprise

	2000		2001		2002		2003	
	Milliard de VND	%	Milliard de VND	%	Milliard de VND	%	Milliard de VND	%
Entreprises étatiques	29 140	85,86	32 449	78,30	37 857	73,32	39 285	66,10
Entreprises privées	1932	5,69	3 476	8,39	5 048	9,78	6 831	11,49
Entreprises étrangères et mixtes	329	0,97	394	0,95	893	1,73	1 278	2,15
Autres	2539	7,48	5 121	12,36	7 837	15,18	12 041	20,26
Total	33 940	100	41 440	100	51 635	100	59 435	100

Source : BIDV (2004)

Le tableau ci-dessus confirme le fait que les emprunts des entreprises privées (pour la plupart des PME) ne représentent qu'une petite partie du portefeuille de BIDV.

Par ailleurs, comme le montant d'emprunt d'une entreprise étatique est en moyenne très élevé à cause de la taille de ses projets (soit des centaines de milliards de VND, équivalant à une dizaine de millions de dollars CAD), les banques sont plus intéressées à financer ces grandes entreprises au détriment des PME. C'est un phénomène que nous remarquons souvent chez les banques étatiques ou « semi-étatiques » dans les pays en transition, étant donné qu'à l'époque de l'économie planifiée les banques étatiques avaient été mises en place pour servir les entreprises étatiques (Pham et Lensink, 2006). De

plus, les entreprises étatiques sont moins risquées car leurs engagements sont implicitement cautionnés par l'État.

Sous la pression gouvernementale et devant le potentiel de marché qu'offrent les PME, les banques « semi-étatiques » commencent à changer leur stratégie, s'intéressant de plus en plus aux demandes de crédit des PME. Ceci est confirmé par la diminution de la part de crédit des entreprises étatiques au cours des dernières années.

Tableau 6
Crédit des entreprises étatiques provenant du système bancaire

	Décembre 1997	Décembre 1998	Décembre 1999	Décembre 2000	Décembre 2001	Décembre 2002
Billion de VND	31,0	38,1	54,3	69,9	79,7	86,9
Taux de croissance de crédit aux entreprises étatiques	-	22,9	42,5	28,7	14,0	9,0
Taux de crédit aux entreprises étatiques/ total des crédits à l'économie	49,6	52,4	48,2	44,9	41,8	40,3

Source : WORLD BANK (2002)

La part de crédits bancaires des PME est plus importante du côté des banques d'actions. Prenons les statistiques de trois banques d'actions classées dans le groupe des banques d'actions les plus efficaces du Vietnam (ACB, Techcombank et Habubank) pour illustrer la relation de crédit des PME avec ce type de banque.

Tableau 7
Montant de crédit chez les banques d'actions
selon les types d'entreprise (en milliards de VND¹⁴)

	2003			2004			2005		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
ACB bank	410,5	1475,6	210,9	623,5	2058,6	266,2	1052,3	3356,1	222,1
Techcombank	220,7	1262,4	140,3	367,8	2147,0	10,5	393,2	3220,8	205,1
Habubank	246,5	945,8	167,9	543,6	1232,7	37,5	99,9	2164,6	99,9

(1) : entreprises étatiques

(2) : entreprises privées (les petites et moyennes entreprises)

(3) : entreprises étrangères et mixtes

Source : les rapports annuels de ces trois banques de 2003 à 2005

¹⁴ 1 milliard de VND ≈ \$62 760 CAD (selon le taux d'échange de la Banque de Commerce Externe du Vietnam le 25 juin 2009)

Afin de mieux comprendre la répartition de financement selon le statut de l'entreprise chez ces banques, regardons les crédits encours en chiffres relatifs.

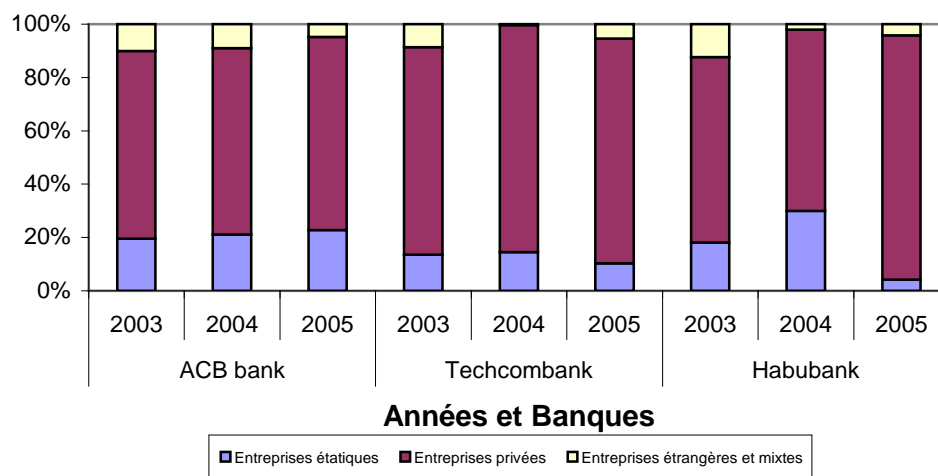


Figure 6: Taux de financement chez les banques d'actions selon le statut de l'entreprise

Les statistiques ci-dessus présentent une tendance commune aux banques d'actions et montrent que les PME/V constituent leurs principaux clients (entreprises privées). Les emprunts des PME/V représentent plus de 70 % du total des encours de crédits de ces banques.

Bien que 70 % du total des crédits des banques d'actions soit réservé aux PME, ce chiffre n'est pas pour autant convaincant car la part de marché des banques d'actions est très faible par rapport au nombre élevé de PME/V. Si on établit une comparaison entre les chiffres absolus des banques étatiques au tableau 5 et ceux des banques d'actions au tableau 7, nous constatons que les encours de crédits des entreprises privées à la BIDV sont beaucoup plus élevés que ceux des banques d'actions malgré qu'ils représentent seulement 10 % du total des crédits de cette banque. Par exemple, en 2003 le total des crédits encours des PME de l'ACB (une banque d'actions) n'est que d'environ 1476 milliards de VND tandis que ce chiffre s'élève à 6831 milliards de VND pour la BIDV (une banque étatique), soit près de cinq fois plus. L'étude de Rand (2007) auprès de PME manufacturières vietnamiennes montre également que les banques « semi-étatiques » fournissent environ 40 % du total des crédits des PME/V tandis que les banques d'actions n'en octroient que

5 %. En effet, seulement 10 à 25 % des PMEV peuvent accéder au financement bancaire (MPIV, 2003). RAM (2005) établit qu'entre 10 et 40 % des demandes de crédit des PMEV sont refusées. Selon l'étude de Cortés et Berffren (2001) auprès de PMEV, leur ratio de levier financier est très faible, soit en moyenne de 12,3 %, ce qui pourrait s'expliquer en partie par les difficultés de l'accès des PMEV au financement externe.

Afin de mieux comprendre la situation du financement bancaire des PMEV, regardons le tableau suivant pour comparer le financement bancaire des PME du Vietnam et celui des autres pays en transition.

Tableau 8
Financement des PME des pays en transition

<i>Pays</i>	<i>Fonds internes et Bénéfice réinvesti</i>	<i>Capital amical</i>	<i>Capital par actions</i>	<i>Banque</i>	<i>Carte de crédit, Crédit commercial, Fonds de développement</i>	<i>Total</i>
Vietnam	82,5	9,4	---	4,2	---	96,1
Chine	66,0	13,0	0,0	21,0	0,0	100,0
Bosnie	69,2	4,2	0,0	6,6	4,2	84,2
Bulgarie	68,9	19,4	2,2	6,4	4,9	92,8
Hongrie	51,1	2,1	17,1	7,6	9,5	87,4
Roumanie	72,0	5,0	1,7	9,2	8,5	96,4
Russie	75,7	4,4	0,6	5,2	8,9	94,8
Slovaquie	59,6	2,6	12,4	4,1	15,8	94,5
Slovénie	70,3	0,0	0,0	4,3	10,1	84,7
Ukraine	80,9	9,8	0,05	2,1	4,7	97,6

Source : Cull et al. (2006); Fagan et Zhao (2009); l'ISTAS et l'IGEN (2005)

Le financement bancaire est la source externe formelle de financement la plus importante dans les pays en transition mais ce taux demeure très faible. Parmi les pays en transition cités, le Vietnam fait partie de ceux qui ont le plus faible accès au financement bancaire. Si on compare les taux du Vietnam et celui de la Chine, nous notons que celui de la Chine est 5 fois supérieur à celui du Vietnam. Ces données confirment l'accès limité des PMEV au financement bancaire. La section suivante sera consacrée au financement informel afin de mieux comprendre la situation globale de l'offre de financement externe aux PMEV.

2.2.2.2 Financement informel

En raison des difficultés d'obtention de financement formel, le financement informel joue un rôle important pour les PMEVI : cette source répond aux besoins de crédit de 70 à 80 % des PMEVI (RAM, 2005) et de plus de 51 % des ménages (Pham et Lensink, 2007). Au début des années 90, le financement informel occupait environ 60 à 70 % du total du marché de crédit au Vietnam (Pham et Lensink, 2007). Comme nous l'avons déjà mentionné, le marché financier informel des PME est principalement constitué du capital amical, des prêteurs professionnels et des groupes d'épargne (ou tontines). Les statistiques de l'étude de l'ISTAS, de l'IGEN et de l'UES réalisée auprès de 1391 PMEVI en 2002 présentent la situation de ce type de financement chez les PMEVI.

- *Le capital amical* : parmi les 507 PMEVI de l'échantillon qui utilisent le financement informel, 144 PMEVI bénéficient de capital amical et 87 d'entre elles le considèrent comme la source la plus importante de financement pour leur entreprise. Le taux d'intérêt de ce type de financement est faible, étant en moyenne de 0,3% par mois alors que plus de 73% des emprunts sont sans intérêt, ce qui peut être expliqué par la principale caractéristique de ces prêts, soit qu'il s'agit de prêts provenant des proches et des amis.
- *Les crédits des prêteurs professionnels* : il y a 278 PMEVI qui utilisent cette source pour financer leurs activités, soit 20 % de l'échantillon total et 147 PME qui la considèrent comme la source de financement la plus importante pour leur entreprise, ce qui confirme son rôle pour le développement des PME. Le taux d'intérêt de ce type de financement est souvent élevé, soit en moyenne de 1,9 % par mois, mais il peut s'élever jusqu'à 6% par mois tandis que celui des banques varie autour de 1 % par mois.
- *Les tontines* : comme les groupes rotatifs d'épargne et de crédit, les tontines se sont développées au Vietnam au début des années 90, alors qu'elles ont commencé à régresser à la fin des années 90. Elles ne sont plus une source régulière de financement pour les PMEVI.

À partir des statistiques de la section précédente, nous constatons que le taux de financement bancaire chez les PME est limité et certains entrepreneurs ne veulent pas demander ce type de financement à cause des faibles chances d'obtention, ce qui peut réduire les occasions d'affaires et de croissance des PME. Tel que déjà discuté, les prêteurs informels ne prennent pas le même niveau de risque que les banques, le rendement financier n'étant pas leur unique objectif. Le financement informel est basé essentiellement sur la relation interpersonnelle, il demande moins de conditions que le financement bancaire. La probabilité d'obtention de financement informel des PME est alors plus élevée. Par ailleurs, le financement informel offre également du crédit aux jeunes entreprises et aux secteurs d'activité qui ne peuvent ordinairement accéder au financement bancaire (Waldron, 1995). De fait, le financement informel permet de diminuer l'écart entre l'offre et la demande de financement sur le marché formel (Ge et Qiu, 2007) et de corriger aussi le rationnement de crédit des banques, plusieurs entreprises utilisant à la fois le financement formel et informel. Adams et Fitchett (1994) et Ghate (1992) indiquent que la finance informelle et la finance formelle se complètent plutôt qu'elles ne se substituent l'une à l'autre. L'étude de Fung et *al.* (2005) sur le système financier de la Chine, dont l'économie est également en transition, démontre que lorsque les marchés financiers sont sous-développés, les sources informelles de financement deviennent plus importantes.

Comme nous l'avons mentionné, les banques évitent d'octroyer des crédits à haut risque, elles ne fournissent des crédits qu'aux PME dont la situation financière est bonne. Ceci suppose que les PME dont la situation financière est moins solide ne peuvent pas obtenir de financement bancaire, alors que leurs besoins de financement peuvent être élevés surtout si elles connaissent une crise de liquidités. Dans le cas où elles ne peuvent pas avoir recours au financement externe, leur probabilité de faillite s'accroît. Alors, l'accès au financement informel (le capital amical et le financement des prêteurs professionnels) peut les aider à sortir de leurs difficultés et diminuer la probabilité de faillite. Par ailleurs, le financement informel permet d'augmenter les opportunités d'affaires des PME, surtout pour celles qui sont en phase de forte croissance. Étant donné que les exigences des banques quant aux formalités administratives sont souvent longues, il devient plus difficile pour une PME de saisir à temps les occasions d'affaires.

À la lumière de ce qui précède, nous notons que les sources de financement accessibles aux PMEV sont limitées, que la possibilité d'obtention d'un financement bancaire pour les PMEV est très faible et que le financement informel joue encore un rôle important. Le schéma suivant nous donne une vue globale de la situation de l'offre de financement externe aux PMEV.

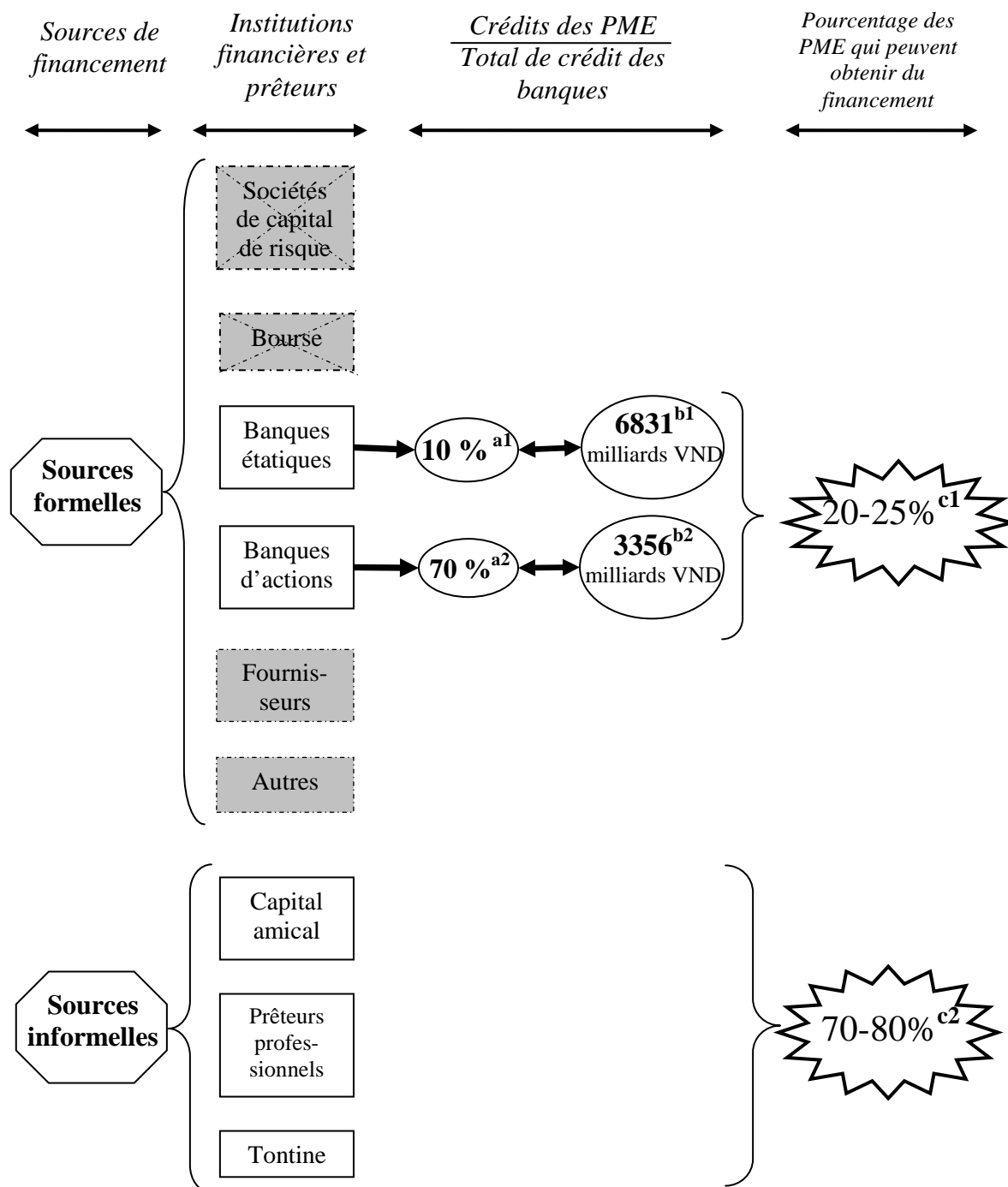


Figure 7. Situation du financement des PME au Vietnam

a1 et a2 : part des banques sur le marché de crédit au Vietnam (tableau 3)

b1 : un exemple des crédits encours des entreprises privées chez la BIDV (une banque étatique) en 2003 (tableau 4)

b2 : un exemple des crédits encours des entreprises privées chez l'ACB (une banque d'actions) en 2005 (tableau 6)

c1 et c2 : données de l'étude de RAM (2005)

Cette figure montre bien deux sources principales de financement pour les PME, soit le financement formel bancaire et le financement informel. Afin de mieux comprendre les motivations des dirigeants d'entreprises à choisir entre ces deux sources, nous verrons leurs avantages et leurs inconvénients dans la section suivante.

2.2.2.3 Choix entre le financement formel bancaire et le financement informel

Nous traiterons d'abord des avantages et des inconvénients du financement informel. En ce qui a trait aux avantages, nous constatons tout d'abord que le financement informel se base sur les relations interpersonnelles et les connaissances, ce qui permet de diminuer l'asymétrie d'information. De plus, l'accès des PME à ces sources est plus facile et plus rapide car les prêteurs exigent moins de conditions et sont plus flexibles quant aux garanties et aux formalités administratives; les coûts de transaction sont donc moins élevés que ceux du financement formel (Ghate, 1992; Steel *et al.*, 1997). Les entreprises peuvent ainsi rapidement combler leurs besoins de financement.

Toutefois, financer son entreprise auprès de prêteurs informels a aussi des désavantages. Étant donné que ces marchés fonctionnent en marge du système légal, l'encadrement juridique des transactions est limité (Tang, 1995). Le niveau de risque est donc plus élevé et les prêteurs imposent évidemment un taux d'intérêt plus élevé par rapport au financement formel (Aryeetey, 2005; Ge et Qiu, 2007). Par exemple, ce taux peut atteindre 20 % par mois au Laos ou au Cambodge pour les emprunts non garantis (RAM, 2005). De plus, vu qu'il s'agit de marchés informels, le nombre de participants est limité, les prêteurs et les emprunteurs se basant essentiellement sur leurs relations interpersonnelles pour identifier un partenaire potentiel (Tang, 1995). Par ailleurs, le montant des crédits informels est souvent peu élevé et de courte durée par rapport aux crédits formels (Ghate, 1992). Ils répondent certes aux besoins de fonds de roulement, mais ils ne satisfont pas aux besoins de capital à long terme et aux investissements dans le domaine immobilier.

Le financement bancaire, quant à lui, ne comporte pas les désavantages des sources informelles, mais il présente tout de même certains inconvénients qui lui sont

propres. D'abord, lorsque les PME demandent un prêt bancaire, elles doivent présenter plusieurs documents. Pour 48 % des PME slovaques la procédure bureaucratique et compliquée des banques représente une barrière importante (Bukvic et Bartlett, 2003). En fait, 35 % des demandes de crédit des PME de l'ASEAN sont refusées à cause de la mauvaise présentation des dossiers (RAM, 2005). L'étude du gouvernement canadien sur le financement des petites et moyennes entreprises au Canada (2003) note aussi que les exigences documentaires peuvent limiter l'accès des PME au financement et en augmenter les coûts.

De plus, les banques exigent souvent des garanties à cause du risque d'anti-sélection et du risque moral élevés. Aux États-Unis, 80 % des emprunts des PME sont assortis de garanties (Inderst et Mueller, 2007). En Europe, 64 % des PME slovaques et 13 % des PME européennes étudiées ont vu leur demande de financement refusée à cause du manque de garanties (Observatoire européen des PME, 2003; Bukvic et Bartlett, 2003). Au Cambodge et en Indonésie, tous les emprunts des PME doivent être garantis (RAM, 2005), ce qui est également le cas au Vietnam. Les banques demandent aussi souvent aux dirigeants de PME des garanties personnelles afin de réduire le risque moral, surtout dans le cas des micro-entreprises. Selon une étude du gouvernement canadien (Equinox Management Consultants Ltd., 2002), 38,6 % des actifs personnels des propriétaires et 41,2 % des actifs des entreprises sont pris en garantie.

Par ailleurs, comme déjà mentionné, afin de réduire le risque moral, les banques imposent des clauses restrictives dans les contrats de crédit aux PME, notamment en ce qui a trait au niveau d'endettement, à l'utilisation d'autres sources de financement, à l'émission de rapports financiers mensuels, etc. Toutes ces conditions contribuent à empêcher ou retarder l'obtention de financement bancaire pour les PME et à accroître leurs obligations. En résumant les difficultés du financement bancaire, l'étude de Laveren et Bortier (2003) auprès de PME belges confirme que l'absence de garanties (88 %), le taux d'intérêt élevé (86 %), les conditions de crédit (81 %), le délai de la prise de décision des banques (73 %) et les exigences administratives (68 %) sont les principales causes qui empêchent l'accès des PME au financement bancaire. Il semble que ces conditions soient encore plus

astreignantes dans le cas des PME du Vietnam où le marché financier est caractérisé par l'asymétrie de l'information et les autres imperfections augmentant les coûts et les difficultés pour les activités de surveillance (Pham et Lensink, 2007). Ces exigences découragent les PME à faire affaires avec les banques. Ce sont également les raisons principales qui expliquent pourquoi les entrepreneurs préfèrent parfois le financement des sources informelles à celui des banques.

La comparaison effectuée par Rand (2007) entre les contraintes des sources de financement éclaire en partie le niveau d'exigence de chacune des sources.

Tableau 9
Contraintes des sources de financement des PME

Valeurs moyennes	<i>Prêteurs professionnels</i>	<i>Capital amical</i>	<i>Banques d'actions</i>	<i>Banques étatiques</i>	<i>Fournisseurs</i>
Garanties (Oui = 1, Non = 0)	0,000	0,011	0,815	0,859	0,059
Historique de crédit (Oui = 1, Non = 0)	0,600	0,733	0,778	0,531	0,941
Taux d'intérêt (% par mois)	1,867	0,306	1,085	0,901	0,087
Montant de crédit (log millions de VND)	10,402	9,899	9,789	10,862	11,079
Nombre d'observations	15	27	27	209	34

Source : Rand (2007)

Selon le tableau ci-dessus, ce sont les banques qui demandent le plus souvent des garanties par rapport aux autres types de prêteur, surtout les banques étatiques. Ceci est compréhensif, car dans le premier chapitre, nous notons que les banques sont un intermédiaire financier dont la première préoccupation est la conservation du capital des investisseurs, ce qui n'est pas le cas des autres bailleurs de fonds. Quant à la relation de crédit (historique de crédit) avec les bailleurs de fonds, nous constatons que ce critère est élevé chez tous les prêteurs, notamment chez les fournisseurs et les banques d'actions. Ce tableau confirme également que les prêteurs professionnels imposent le taux d'intérêt le plus élevé, suivies par les banques d'actions, alors que celui des prêts qui proviennent du capital amical est le plus bas.

Chaque source possédant des avantages et des désavantages différents, les PME devraient choisir avec discernement celles qui conviennent le mieux à leur réalité. Nous présentons au tableau suivant les différences entre ces sources de financement dans le but de guider la décision des entrepreneurs.

Tableau 10
Avantages et désavantages du financement bancaire et informel

	<i>Sources informelles</i>	<i>Sources formelles (Financement bancaire)</i>
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> - Formalités simples ➔ Obtention de crédit plus rapide ; - Garanties et informations moins exigeantes; ➔ Obtention de crédit plus facile - Coûts de transaction faibles. 	<ul style="list-style-type: none"> - Taux d'intérêt moins élevé; - Montant des emprunts plus important; - Possibilité d'obtention d'emprunts à long terme plus élevée.
Désavantages	<ul style="list-style-type: none"> - Taux d'intérêt élevé; - Emprunts à court terme et montant peu élevé; - Relation interpersonnelle nécessaire; - Absence de cadre légal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Formalités compliquées; - Garanties et informations exigées, même garanties personnelles; - Clauses restrictives imposées; - Coûts de transactions élevés.

CONCLUSION

Le succès de la réforme économique entreprise au Vietnam s'appuie sur les contributions des PME au développement économique du pays. Le gouvernement reconnaît d'emblée que le développement des PME est un des enjeux cruciaux du processus de transition et de la croissance économique. Ceci incite le gouvernement à encourager la création de PME et à s'assurer que leur croissance n'est pas freinée par des difficultés structurelles majeures. Or, les études précédentes soulèvent les limites de financement pour la croissance de certaines PME. C'est un enjeu qui constitue l'une des raisons pour laquelle nous avons choisi ce sujet pour notre recherche, tel qu'il sera précisé au chapitre suivant.

CHAPITRE 3

PROBLÉMATIQUE DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT D'UN CADRE CONCEPTUEL

Le présent chapitre vise à cerner la problématique de recherche pour ensuite élaborer un cadre conceptuel. Dans le cadre de notre étude, nous nous intéressons principalement au financement bancaire. Notre étude se situant dans le contexte des pays en transition, nous mettrons en lumière les variables spécifiques qui peuvent affecter la décision de crédit des banquiers. Nous présenterons par la suite les études empiriques qui aideront à bien identifier les variables introduites dans le modèle de recherche, à partir desquelles nous serons mieux en mesure de cerner une problématique et de formuler des questions de recherche. Un cadre conceptuel sera développé, à partir duquel nous présenterons les hypothèses qui seront testées pour répondre aux questions de recherche.

3.1 FACTEURS DÉTERMINANTS DU FINANCEMENT BANCAIRE SELON LES RISQUES ASSOCIÉS AUX PME

Dans les pays développés, les modèles d'évaluation de crédit jouent un rôle décisif dans l'octroi de crédit des banques aux PME. Ils sont composés de variables ou de groupes de variables sur lesquels les banquiers se basent pour évaluer le risque de défaut des emprunteurs. En survolant la littérature, nous constatons que quatre modèles principaux d'évaluation de crédit sont utilisés par les banques, soit le modèle d'expert (5Cs), le système de *rating*, le système de *scoring* et le réseau de neurones (ces modèles sont présentés en détail à l'annexe A). Les critères introduits dans les modèles ainsi que l'importance accordée à chaque critère varient selon les banques. Le choix de la méthode d'évaluation dépend du contexte, de l'infrastructure de chaque pays et de chaque banque, et aussi de la compétence des banquiers.

Pour le Vietnam, pendant la période de l'économie planifiée, les banques n'ont utilisé aucun modèle officiel, même le modèle classique 5Cs, afin d'évaluer le niveau de risque des entreprises, car l'octroi de crédit aux entreprises était directement lié au plan du gouvernement et de la Banque centrale. En période de transition, les banques commerciales peuvent sélectionner les clients pour octroyer des crédits mais elles demeurent responsables de leurs résultats d'affaires devant la Banque centrale. De ce fait, les banques commerciales du Vietnam ont commencé à appliquer les modèles d'évaluation de crédit. Durant les

années 90 et au début des années 2000, le modèle 5Cs a été utilisé par la majorité des banques commerciales. Au cours des dernières années, les banques commerciales ont modernisé leurs techniques d'évaluation pour être plus compétitives avec les banques étrangères et pour répondre aux exigences de l'OMC. L'application du modèle de *scoring* pour évaluer le niveau de risque des emprunteurs devient donc obligatoire (Scheela et Nguyen, 2004). Toutefois, l'étude de Dinh et Kleimeier (2007) indique que le pointage accordé aux demandes de crédit n'est pas basé sur l'approche statistique, mais plutôt sur l'expérience et le jugement personnel des banquiers vietnamiens. Aujourd'hui, ce système s'appuie sur des données quantitatives (ratios financiers) et sur des données qualitatives telles que les ressources humaines, la production, l'évolution du marché, etc. Cette évolution montre en partie la détermination du gouvernement du Vietnam à rehausser le niveau de compétences des banques conformément à ce qui est exigé dans une économie de marché.

Étant donné que les banques du Vietnam ont déjà appliqué les modèles d'évaluation de crédit utilisés par les banques des pays industrialisés et que la réforme du système bancaire s'adresse à un système bancaire ouvert et de marché comme celui des pays développés, notre recherche référera à la littérature de ces pays afin de construire le modèle de crédit bancaire du Vietnam. Ce dernier sera ensuite validé sur le terrain pour voir à quel niveau est rendue la réforme du système bancaire vietnamien et aussi pour identifier les caractéristiques spécifiques de ce pays.

À partir de la littérature des pays développés, nous notons que bien que les banques aient accès à différents modèles d'évaluation pour analyser et approuver les demandes de crédit, elles poursuivent le même objectif, soit celui d'évaluer la probabilité de défaut de paiement des entreprises. La mesure de la capacité de remboursement des emprunteurs est au cœur des activités de crédit bancaire et à la base de la décision de crédit des banquiers. Les banques analysent les risques qui peuvent nuire à la capacité de remboursement de leurs clients (Wynant et Hatch, 1991; St-Pierre et Bahri, 2006). Autrement dit, tous les risques des PME qui influencent leur capacité de remboursement

sont considérés comme une menace pour les banques; celles-ci prennent donc leurs décisions de financement sur la base du risque perçu d'une entreprise.

Dans le cadre de notre étude, afin d'analyser les risques qui peuvent influencer l'obtention de financement externe pour une PME, nous verrons ceux qui sont en mesure d'affecter négativement sa capacité de remboursement. Nous survolerons d'abord les études sur les risques auxquels les banques font face.

- Hatch et Wynant (1986) ont conduit une étude sur les prêts commerciaux au Canada pour élaborer un guide de décision de crédit. Les auteurs analysent les risques majeurs d'une entreprise dont les banques doivent tenir compte dans leur décision. Ils constatent que l'ensemble des risques d'une entreprise est fonction de l'environnement économique (croissance, inflation, etc.), du secteur d'activité (compétitivité, opportunité d'affaires, etc.), du marketing (objectif, planification, etc.), des opérations (production), de l'entrepreneur (compétence, formation, etc.), et de la gestion financière (analyse financière, ratios financiers, etc.). Nous notons que les auteurs mettent l'accent sur deux groupes de risques, soit les risques liés directement aux activités des entreprises et le risque externe qui provient de l'environnement d'affaires qui, d'après les auteurs, affecte le niveau de risque des entreprises tout en constituant un facteur clé de leur succès.
- Dimitras, Petropoulos et Constantinidou (2002) ont analysé 17 demandes de crédit d'entreprises maritimes pour identifier les critères d'évaluation de crédit par les banques. L'évaluation de crédit est basée sur la méthode UTADIS (Utilities Additives Discriminantes). C'est une méthode qui s'appuie sur un modèle de régression pour déterminer un score standard et les banques n'octroient des crédits qu'aux entreprises dont le score est supérieur au score standard. Dimitras *et al.* (2002) énumèrent les variables auxquelles les banques s'intéressent pour calculer le score standard : l'entrepreneur et sa gestion (réputation, compétence, etc.); les

caractéristiques de la flotte (taille, âge, etc.); l'historique de crédit; les opérations, la technique et l'équipage; les employés (salaire, formation, rotation, etc.); les caractéristiques financières (information financière du bilan, dettes, rentabilité, etc.); les propositions spécifiques (investissement, dettes, etc.); et les autres caractéristiques (délai de réponse, communication entre les banquiers et les entrepreneurs, etc.).

- L'étude d'Agarwal, Chomsisengphet et Liu (2007) documentant 31 000 petits prêts commerciaux octroyés par différentes institutions financières analyse la relation entre certaines caractéristiques de risque et le défaut de remboursement des petites entreprises. Cette étude a divisé les risques d'une entreprise en cinq groupes : le risque lié aux entrepreneurs (l'historique de crédit des entrepreneurs, les biens personnels donnés en garantie); les risques liés à l'entreprise (les activités d'affaires, les biens donnés en garantie, l'âge de l'entreprise); le contrat d'emprunt (le total des dettes, le risque d'intérêt, le comportement face aux dettes); le risque macro-économique (taux de chômage) et le risque du secteur d'activité. Les résultats de cette étude montrent que les risques liés aux entrepreneurs et à l'entreprise sont les facteurs les plus importants pour prédire le défaut de remboursement de l'entreprise alors que les petites entreprises sont plus sensibles au risque lié à l'entrepreneur que les grandes.
- L'étude de St-Pierre et Bahri (2006) sur la mesure de risque d'une entreprise à l'aide du bêta comptable présente une synthèse des études qui portent sur les risques. Les auteurs proposent des éléments de risque des PME qui sont classés ainsi : le risque de gestion (manque d'outils de gestion, absence de comité de gestion, absence de politique de description de tâche précise aux employés); le risque commercial (compétitivité, potentialité du marché, réaction des concurrents, distribution difficile); le risque technologique (problème avec les fournisseurs, formation des employés, problèmes d'équipement, structure de production inadéquate, absence de développement technologique, absence de R&D); le risque financier (niveau

de rentabilité, dettes, intérêt, contrat financier, capacité de réinvestissement); et le risque entrepreneurial (âge, expérience, formation de l'entrepreneur). Ce sont des risques qui sont directement associés au propriétaire-dirigeant et aux activités de l'entreprise et qui peuvent influencer la performance de l'entreprise et son succès et donc, la capacité de remboursement d'un emprunt bancaire.

Les études précédentes montrent une certaine convergence dans les risques qu'affichent les entreprises. Nous pouvons synthétiser les risques pertinents des entreprises pour l'évaluation de crédit des bailleurs de fonds comme suit : le risque de remboursement (l'historique de crédit, les communications avec les bailleurs de fonds, les garanties consenties, etc.); le risque financier (endettement, liquidité, solvabilité, etc.); le risque de gestion, le risque de production et de technologie (opérations, technologie, formation des employés, etc.); le risque commercial (secteur d'activité, marketing, etc.); l'environnement économique (taux de croissance, inflation, etc.); et le risque entrepreneurial (compétence, réputation, etc.). Pour les fins de notre étude, les risques pouvant influencer la capacité de remboursement des PME sont regroupés sous : 1) les risques de crédit et 2) les risques liés à l'entreprise. Les risques de crédit comprennent le risque d'asymétrie d'information et celui de remboursement. Les risques liés à l'entreprise comprennent, quant à eux, le risque lié à la taille, le risque de gestion, le risque opérationnel et technologique, le risque commercial et le risque lié à l'entrepreneur. À noter que les risques de l'environnement d'affaires sont inclus dans le risque commercial.

3.1.1 RISQUES DE CRÉDIT

3.1.1.1 Risque d'asymétrie d'information

Tel que déjà dit, l'asymétrie d'information constitue un problème majeur dans la relation entre les banques et les PME (Wattanapruittipaisan, 2003; RAM, 2005; Ortiz-Molina et Penas, 2006; Peek, 2006; Voordeckers et Steijvers, 2006). Les statistiques présentées précédemment montrent que la qualité et la quantité d'informations fournies par les PME ne satisfont pas toujours aux exigences des banques. L'information financière et

comptable des PME est souvent inadéquate, incomplète ou absente (McMahon *et al.*, 1993; St-Pierre, 1999). L'opacité de l'information fournie par les PME résulte en des images imprécises et incomplètes des entreprises, amène des évaluations biaisées sur le niveau de risque des PME et influence négativement les bailleurs de fonds dans leur décision de crédit (Berger et Udell, 1998). Pour réduire le risque d'asymétrie d'information, les banques demandent souvent aux PME de présenter plusieurs documents tels que leur plan d'affaires, leurs livres comptables ou leurs rapports financiers mensuels. De plus, les banquiers font des visites chez les emprunteurs pour surveiller leurs opérations et ils imposent des conditions strictes dans leur contrat de prêt.

3.1.1.2 Risque de remboursement

Comme les banques n'ont pas pour mission de prendre des risques dans l'octroi de crédits, elles essaient toujours de minimiser au maximum leurs pertes potentielles. Elles s'intéressent alors au risque de remboursement en se basant sur les critères que sont les garanties, les ratios financiers et l'historique de crédit.

Les études présentées dans le deuxième chapitre, dont celles d'Inderst et Mueller (2007), de l'Observatoire européen des PME (2003), de Bukvic et Bartlett (2003) et de RAM (2005), ont souligné l'importance des garanties pour l'approbation d'un prêt bancaire. L'étude de Rand (2007) constate que parmi les bailleurs de fonds, ce sont les banques qui exigent le plus de garanties. Les garanties sont en effet considérées comme une condition obligatoire pour la plupart des prêts aux PME, car en cas de problèmes de liquidités, elles deviennent la principale source de remboursement (St-Pierre, 1999; Damodaran, 2001). Les banquiers se basent sur la valeur des biens donnés en garantie ou sur le type de garantie pour décider de l'octroi de fonds et aussi du montant des emprunts. Le manque de garanties est l'une des raisons principales du refus de plusieurs demandes de crédit de PME dans les pays en développement (RAM, 2005).

Les banques se basent également sur les données financières pour évaluer la capacité de remboursement des PME car elles reflètent la capacité financière, la solvabilité, la rentabilité et aussi le niveau de risque des entreprises (Lointier *et al.*, 2006). L'étude de

Behr et Güttler (2007) indique une corrélation entre les données financières et le niveau de risque des entreprises. L'étude de Fidrmuc, Hainz et Malesich (2006) auprès de PME slovaques établit que la liquidité et la rentabilité sont deux déterminants importants du risque de défaut des PME. Les données financières sont des informations indispensables dans tous les modèles d'évaluation de crédit des banques.

D'un autre côté, l'historique de crédit est également considéré comme un facteur déterminant du risque de remboursement, car il reflète la situation d'endettement et l'historique de la capacité de remboursement des entreprises, révélant ainsi leur réputation. Ceci a été démontré dans l'étude de Wynant et Hatch (1991) au Canada, ainsi que dans celle de Dinh et Kleimeier (2007) réalisée auprès de banques vietnamiennes. Rand (2007) indique aussi que l'historique de crédit fournit des informations importantes relatives à la qualité des emprunteurs sur le marché du crédit du Vietnam. Par ailleurs, plusieurs études, dont celles de Haines, Riding et Thomas (1994)¹⁵, Berger et Udell (2002) et SQW (2005), soulignent l'importance de la relation qu'entretiennent les dirigeants de PME avec leurs banquiers pour faciliter l'obtention d'un financement bancaire. La relation est à l'origine de la confiance et augmente la disponibilité de crédit (Lucas et Davis, 2005) car elle contribue à réduire l'asymétrie de l'information.

3.1.2 RISQUES LIÉS AUX PME

3.1.2.1 Risque spécifique lié à la taille de l'entreprise

Le premier chapitre précise que les PME possèdent des caractéristiques propres, liées à leur taille, qui peuvent augmenter leur niveau de risque par rapport aux grandes entreprises (McMahon et Stanger, 1995; Cressy et Olofsson, 1997; Janssen et Wtterwulge, 1998). Nous proposons alors un risque spécifique aux PME. Ce dernier est lié aux caractéristiques des PME qui sont en mesure d'influer sur toutes leurs activités et d'augmenter le risque total. Pour évaluer ce risque, nous nous basons sur la taille et la phase de croissance des PME.

¹⁵ Voir St-Pierre et *al.* (2002).

Sur le plan de la taille. La taille des entreprises est définie par le nombre d'employés ou par le chiffre d'affaires ou par l'actif total, comme nous l'avons déjà indiqué. Plus la taille est petite, plus le taux de refus de crédit est élevé (St-Pierre *et al.*, 2002; RAM, 2005; Beck et Demirguc-Kunt, 2006). L'étude de Cortés et Berggren (2000) auprès de PMEV montre aussi que, comme dans les pays industrialisés, plus l'entreprise est petite, moins il y a d'informations disponibles et plus la possibilité de faillite est élevée; par conséquent, plus la probabilité d'obtention de financement bancaire est faible. La taille serait dès lors utilisée par les banquiers comme indicateur du risque de défaut et elle influencerait leur octroi de crédit, ce qui peut causer un obstacle à l'accès des petites entreprises au financement bancaire. Toutefois, selon Binks, Ennew et Reed (1992)¹⁶, les problèmes d'accès des PME au financement ne sont pas directement liés à la taille, bien que celle-ci puisse être indicative de la capacité financière et de la disponibilité des informations. Pour St-Pierre et Bahri (2003), la taille n'est pas un indicateur parfait du risque global bien qu'elle influence fortement les conditions de financement. D'ailleurs, Rand (2007) note que le taux d'intérêt imposé aux petites entreprises est plus élevé que celui imposé aux grandes entreprises. Cela appuie la remarque faite plus haut selon laquelle les banquiers perçoivent un niveau de risque plus élevé chez les petites entreprises. Mentionnons par ailleurs l'étude de Hersch *et al.* (1997) auprès de PME hongroises selon laquelle les impacts de la taille de l'entreprise ne seraient pas importants sur la probabilité d'obtention de financement bancaire.

Sur le plan du stade de développement. Les études de Berger et Udell (1998), de Scholtens (1999) et de Saublens (2004) affirment que la capacité d'accès des PME au financement externe varie selon leur phase de maturité. De fait, la plupart des PME ne peuvent accéder au financement bancaire au cours de leur phase de démarrage. Ainsi, le financement bancaire occupe moins de 3 % du passif des PME slovaques en démarrage (Bukvic et Bartlett 2003). Selon les études de Le *et al.* (2006) et de Rand (2007) auprès de PMEV, les entreprises en phase avancée accèdent plus facilement au financement bancaire que celles en phase de démarrage. En effet, les nouvelles entreprises sont fragiles et elles ne peuvent présenter un historique de crédit ni afficher leur capacité de gestion. Leur légitimité

¹⁶ Voir St-Pierre et Bahri (2003).

est, par conséquent, plus faible que celles des PME plus matures (Aldrich et Fiol, 1994; Hannan et Freeman, 1977)¹⁷. Conséquemment, elles ont des difficultés à convaincre les banques de leur performance future.

Les deux facteurs précités reflètent le développement des PME et en partie leur capacité financière, lesquels sont en mesure d'influencer la décision de crédit des banques.

3.1.2.2 Risque de gestion

Le risque de gestion est défini à partir des menaces liées aux activités de gestion qui influencent la performance de l'entreprise. Les activités de gestion comprennent les activités de soutien exercées par les employés spécialisés en gestion (par exemple les activités administratives, les activités de planification, la gestion et la circulation de l'information entre les départements, etc.) pour assurer le cours normal des activités d'une entreprise (St-Pierre, 2004). Les PME manquent souvent de stratégie à long terme (D'Amboise, 1997), de planification financière, de système comptable adéquat et de gestionnaires compétents (St-Pierre, 1999). D'ailleurs, Julien *et al.* (2005) notent que les PME s'intéressent peu à la gestion des technologies de l'information, sous-utilisent leur système d'information et manquent d'experts. Comme nous l'avons abordé, les compétences et les connaissances en gestion de plusieurs entrepreneurs sont limitées. Tout cela peut augmenter le risque de gestion des PME et nuire aux activités d'une entreprise, ce qui influence négativement sa performance et son résultat d'exploitation. St-Pierre (2004) indique également que les déficiences en gestion et en planification sont souvent à l'origine de la faillite des PME. De telles difficultés peuvent rendre méfiants les banquiers qui ne savent pas si les dirigeants des PME seront en mesure de gérer adéquatement les activités de l'entreprise et de réaliser leurs projets, justifiant ainsi l'hésitation des banques à leur octroyer des crédits.

¹⁷ Voir Le *et al.* (2006).

3.1.2.3 Risque opérationnel et technologique

Le processus de production des entreprises se compose essentiellement des trois activités majeures que sont l'approvisionnement, la transformation et la gestion des stocks. Les menaces reliées à ce processus sont le risque opérationnel et le risque technologique. Concrètement, le risque opérationnel est lié aux activités de production des entreprises telles que la sélection des fournisseurs, les matières premières, la qualité du personnel de production, le stockage, la qualité des produits et des services, etc., alors que le risque technologique est associé aux équipements et à l'innovation technologique nécessaires pour réaliser certaines activités (les investissements dans les équipements, le niveau d'innovation des équipements, etc.) (St-Pierre, 2004). Les risques opérationnel et technologique peuvent augmenter les coûts, diminuer la qualité des produits et la compétitivité des entreprises. De fait, ils influent sur le résultat d'exploitation et la rentabilité des entreprises, ce qui affecte leur capacité de remboursement. L'étude de Hatch et Wynant (1986) souligne que ces risques ont un impact sur la décision de crédit des banques.

3.1.2.4 Risque commercial

Le risque commercial est défini à partir des menaces qui influent sur le chiffre d'affaires d'une entreprise, lequel est déterminé par le niveau de ventes et le prix des produits (St-Pierre, 2004). Nous notons que ces derniers sont touchés par des variables internes concernant les produits tels que la qualité, le degré de nouveauté, la diversification, etc., et par des variables externes concernant la clientèle et le marché telles que le secteur d'activité, le niveau de concurrence sur le marché, etc. L'étude de Julien *et al.* (2005) note que la part de marché ainsi que l'image des PME sont souvent faibles, et que la plupart des petites entreprises fixent leur prix sans égard aux prix de la concurrence. Cela peut influencer leur compétitivité et le niveau de risque commercial que l'entreprise représente, ce qui peut avoir un impact négatif sur le chiffre d'affaires et les flux monétaires et, ultimement, sur sa capacité de remboursement.

Lorsque les entreprises veulent étendre leurs activités à l'étranger en exportant, cela peut augmenter le risque commercial à cause du manque de connaissances des

entrepreneurs en ce qui concerne les marchés étrangers. Par exemple, les entrepreneurs sont peu familiers avec la culture d'affaires à l'étranger, ils ne comprennent donc pas bien les besoins des consommateurs, les concurrents et la turbulence de ces marchés, ce qui peut affecter la performance des entreprises. (St-Pierre, 2004). L'étude de Neupert, Baughn et Dao (2006) montre que les entreprises exportatrices vietnamiennes éprouvent des difficultés car la qualité de leurs produits ne satisfait pas aux exigences de leurs partenaires étrangers. Elles manquent en effet d'expérience et de connaissances relatives au commerce international. Cela se traduit par un niveau de risque commercial élevé, les banques hésitant alors à leur octroyer des crédits.

3.1.2.5 Risque lié aux entrepreneurs

Dans les PME, comme le pouvoir est généralement concentré dans les mains d'un ou de quelques individus (d'Amboise, 1997), il convient de parler du risque lié aux entrepreneurs. Ce risque est souvent associé au niveau de compétence et d'expérience en gestion et en affaires des entrepreneurs. Comme nous l'avons mentionné, la gestion est une faiblesse connue d'un grand nombre d'entrepreneurs, ces derniers ne disposant pas toujours de la polyvalence souhaitée pour mener à bien leurs multiples fonctions (St-Pierre, 1999), ce qui est susceptible d'influencer la performance de leur entreprise.

Il importe toutefois de mentionner l'étude de Le *et al.* (2006), selon laquelle l'impact des compétences de gestion des entrepreneurs sur l'accès de leur entreprise au financement externe ne serait pas appuyé empiriquement. Par ailleurs, l'étude de Rand (2007) auprès de PME vietnamiennes établit qu'il y a une corrélation négative entre le niveau d'instruction et la sollicitation de crédit. Les entrepreneurs plus instruits anticipant un refus de leur demande de financement ne solliciteraient pas de crédit bancaire afin de ne pas perdre de temps et rater des occasions d'affaires. D'un autre côté, Rand (2007) indique qu'au Vietnam, les entrepreneurs masculins obtiennent plus fréquemment du crédit bancaire que les entrepreneurs féminins. D'ailleurs celles-ci considèrent faire l'objet de discrimination, notamment quant aux conditions de crédit, de sorte qu'elles ne sont pas incitées à solliciter des crédits bancaires.

3.2 FACTEURS SPÉCIFIQUES AUX PAYS EN TRANSITION

Les pays en transition présentent des caractéristiques spécifiques par rapport aux pays industrialisés quant à leur politique, à la structure de leur système bancaire et à leur culture d'affaires. Ce sont là des facteurs susceptibles d'influencer la décision d'octroi de crédit des banquiers. L'étude de Lehmann, Neuberger et Rathke (2004) précise que les PME de l'Allemagne de l'est représentent un risque plus important que les PME situées à l'ouest du pays parce que l'infrastructure y est peu développée et les entrepreneurs manquent d'expérience en économie de marché. Par conséquent, les entreprises doivent payer des taux d'intérêt plus élevés et fournir plus de garanties pour leurs emprunts. Hutchinson et Xavier (2006) constatent que les PME slovènes composent avec plus de contraintes que les PME belges en ce qui a trait au financement externe; le rôle du financement interne est donc plus important dans leur cas. Afin de mieux comprendre cette question, nous allons nous pencher d'abord sur le contexte des pays en transition en général et du Vietnam en particulier.

3.2.1 CONTEXTE DES PAYS EN TRANSITION

Comme nous l'avons déjà présenté dans la partie précédente, les pays en transition se composent des pays socialistes dont l'économie était auparavant planifiée et qui réalisent présentement d'importantes réformes pour se convertir à l'économie de marché. Nous observons donc trois statuts dans lesquels peuvent se trouver ces pays, soit celui de l'économie planifiée, de l'économie en transition et enfin de l'économie de marché. La phase de la transition est considérée comme la phase intermédiaire pour réaliser le transfert de l'économie planifiée à celle de marché. Cette transition implique donc une situation hybride où l'on peut retrouver dans l'économie des caractéristiques spécifiques à l'économie planifiée mais aussi des caractéristiques de l'économie de marché. Cette période est également caractérisée par des changements dans l'environnement d'affaires, des infrastructures plus ou moins déficientes et l'instabilité politique, ce qui influence fortement les comportements des agents économiques dont les entrepreneurs et les banquiers (Dana, Jaouen et Lasch, 2009).

L'étude de Dana et *al.* (2009) note également que les entrepreneurs des pays en transition affichent une certaine persévérance en voulant réussir le développement de leur entreprise. Ils tendent à adopter des comportements propres au commerce informel, que ce soit l'évasion fiscale ou encore un fort degré de réseautage caractérisé par des « faveurs réciproques ». Ces caractéristiques peuvent influencer leur relation avec les banques. D'abord, les comportements du commerce informel des entrepreneurs influencent la qualité ainsi que la disponibilité des informations sur leur entreprise; or selon les règlements bancaires les banques demandent toujours des informations formelles et standardisées, ce qui crée un écart informationnel entre ces deux parties. D'un autre côté, le recours au réseautage caractérisé par des « faveurs réciproques » encourage les relations interpersonnelles, ce que les entrepreneurs reproduisent dans leurs contacts avec le milieu bancaire afin de pouvoir accéder plus facilement aux crédits.

Par ailleurs, l'étude de Dana et *al.* (2009) montre que le contexte économique des pays en transition est instable, ces pays disposent d'infrastructures légales déficientes, ce qui favorise les actions discrétionnaires des administrations tout en augmentant la corruption. Les relations interpersonnelles tendent donc à occuper une place importante dans les relations d'affaires, alors qu'elles constituent la clé dans un bon nombre de pays comme le Vietnam et la Russie. Cette situation est exacerbée par la faible qualité des informations des PME et le laxisme dans l'application des lois et des règlements des banques. Dana et *al.* (2009) confirment également que dans les pays émergents, les recours légaux, les normes financières et comptables sont peu applicables si un conflit d'intérêt apparaît. Alors, à côté des informations "normées" et réglementées par la Banque centrale, les entrepreneurs ont encore besoin d'utiliser leurs relations interpersonnelles pour permettre à leur entreprise d'accéder plus facilement au financement bancaire. L'étude des caractéristiques de la structure du système bancaire des pays en transition et du Vietnam permettra de mieux comprendre leurs faiblesses.

3.2.2 STRUCTURE DU SYSTÈME BANCAIRE ET RÈGLEMENTS¹⁸

Le système bancaire des économies en transition comporte des caractéristiques spécifiques à cause de l'historique de leur développement. Durant la période de planification, le système bancaire de ces pays se résumait à la banque centrale, laquelle s'occupait des activités de gestion (p. ex., élaboration des politiques monétaires et des lois, etc.) et aussi des activités de commerce (p. ex., crédit, paiement, échange, etc.). Au cours de cette période, il n'y avait que des entreprises étatiques. La banque centrale était responsable d'octroyer des crédits à ces entreprises selon le plan du gouvernement et sous son contrôle. Un régime de distribution de capital – des banques vers les entreprises – a été mis en place et ce système accordait un grand pouvoir aux banquiers. Autrement dit, l'obtention du financement bancaire des entreprises dépendait du plan du gouvernement et de la banque centrale.

Toutefois, les entreprises étatiques n'ont pas atteint les résultats escomptés, le bénéfice de la plupart d'entre elles était négatif vers la fin des années 80, ce qui a augmenté le risque de crédit des banques d'État. Le fait d'être des entreprises étatiques les protégeait d'une éventuelle liquidation, puisque leurs dettes ont été assurées par l'État. Autrement dit, les banques, qui elles-mêmes appartenaient à l'État, ont dû effacer les dettes de ces entreprises. Cela a eu pour effet de diminuer la responsabilité des dirigeants des entreprises et celle des banquiers. Au cours de cette période, le taux du risque de crédit des banques étatiques a considérablement augmenté. Cela a obligé les gouvernements des pays à réviser leurs façons de faire.

Le système bancaire a été scindé avec, d'une part, la banque centrale (ou nationale) qui ne s'occupait que des activités de gestion et, d'autre part, les banques étatiques commerciales qui ne s'occupaient que des activités commerciales. Dans la plupart des pays communistes, quatre banques commerciales étatiques ont été créées, chacune visant un secteur économique particulier. La *Banque de l'Agriculture et du Développement* s'intéresse à l'économie rurale, la *Banque du Commerce extérieur* s'occupe des activités

¹⁸ Consulté le site <http://www.sbv.gov.vn/vn/home/gioithieu.jsp> (le 28 juin 2009)

d'import et d'export, la *Banque de l'Industrie et du Commerce* vise le commerce interne et la *Banque de l'Investissement et du Développement* s'intéresse à la construction des infrastructures et aux projets étatiques. Ce régime existait dans la majorité des pays communistes comme la Chine, la Hongrie et le Vietnam. À cette époque-là, les banques étatiques commerciales étaient les institutions financières les plus importantes, dirigeant les marchés financiers et mettant en œuvre les politiques monétaires de la banque centrale. Toutefois, les banques n'ont pas pu répondre aux besoins de financement de l'économie et n'ont pas créé de concurrence dans ce domaine pour développer les marchés financiers dans l'optique d'une économie de marché. Pendant la période de transition, la plupart des gouvernements ont permis la participation des banques d'actions, des banques mixtes et des banques étrangères aux marchés financiers, alors que le gouvernement assurait son contrôle sur les marchés par les banques étatiques commerciales qui occupaient une place dominante et influente sur les marchés financiers.

Aujourd'hui, le système bancaire étatique joue encore un rôle directif sur les marchés financiers des pays en transition. Comme la Chine, le gouvernement du Vietnam est en train de privatiser ses banques dans le but d'encourager le développement des marchés financiers et d'assurer ses obligations face à l'OMC. Toutefois, le gouvernement est toujours l'actionnaire principal (il détient plus de 51 % des actions), ceci afin de maintenir son contrôle et de protéger les marchés financiers car le système bancaire est encore fragile.

En fait, le pouvoir du système bancaire du Vietnam est encore centralisé dans les mains des banques semi-étatiques ou du gouvernement. Ce dernier peut imposer des règlements aux institutions financières, voire orienter les activités d'affaires des banques, pour mettre en œuvre les politiques monétaires et stabiliser l'économie. Les règlements bancaires du gouvernement pour l'octroi de crédit sont encore compliqués, et parfois instables, comme on le voit dans certains pays, ce qui affecte l'obtention de financement bancaire par les entreprises en général, et les PME, en particulier. Selon l'étude de l'ISTAS et de l'IGEN (2002), parmi les PME qui ont des difficultés d'accès au financement bancaire, 41 % ont des problèmes avec les règlements du gouvernement ou des banques.

Gregory et Tenev (2001) montrent que 70 % des entreprises privées chinoises considèrent les règlements et la bureaucratie comme un obstacle important à l'accès au financement bancaire.

Dans la plupart des pays en transition, par exemple en Chine, au Vietnam ou en Hongrie, les banques commerciales semi-étatiques représentent environ 70 % du total du marché de crédit (WORLD BANK, 2002 pour le Vietnam, Wang, 2004 pour la Chine et Hasan et Marton, 2000 pour la Hongrie). Toutefois, tel que nous l'avons déjà indiqué, ces banques s'adressent principalement à une clientèle d'entreprises et de projets étatiques (WORLD BANK, 2002; Wang, 2004), ce qui crée de la discrimination entre les entreprises étatiques et les entreprises privées. L'étude de Feakins (2004) auprès de PME et de banques polonaises révèle une perspective similaire : chaque type de banque se spécialise en termes de clientèle cible et les PME ne sont pas les clients prioritaires de toutes les banques. Cette question est abordée dans la section suivante.

3.2.3 DISCRIMINATION ENTRE LES ENTREPRISES ÉTATIQUES ET PRIVÉES

Comme nous l'avons déjà vu, une grande part des crédits des banques étatiques est octroyée aux entreprises étatiques. En Chine et au Vietnam, comme dans d'autres pays en transition, cette part varie entre 60 et 70 % (World Bank, 2002; Pham et Lensink, 2006; Ge et Qiu, 2007), situation qui s'explique essentiellement par des raisons historiques et culturelles. L'étude de Hakkala et Kokko (2007) auprès des entreprises vietnamiennes montre que l'investissement dans le secteur étatique s'est élevé à 56 % en 2004, alors que ce taux n'était que de 26 % dans le secteur privé. Bien que le secteur étatique n'ait créé que 3,8 % de l'effectif total, il a reçu 38 % du total des crédits de l'économie et 35 % du total de crédit des banques étatiques. Ces entreprises reçoivent souvent des privilèges du gouvernement. Par exemple, le gouvernement a émis des bons du trésor pour mobiliser du capital qui a été alloué à une entreprise maritime étatique (Hakkala et Kokko, 2007). À la fin des années 90, le secteur privé chinois a reçu moins de 1 % du total des crédits des banques commerciales (Brand et Li, 2002). Le privilège des banques étatiques réservé aux entreprises étatiques est également démontré dans l'étude de Li (2002). Comme dans le cas du Vietnam, cette étude montre que le gouvernement intervient pour que certaines

entreprises étatiques obtiennent des crédits bancaires. Ces études confirment que l'accès au financement bancaire des entreprises privées est plus difficile que celui des entreprises étatiques, ce qui influence fortement la compétitivité entre les entreprises étatiques et privées.

Ge et Qiu (2007) constatent que les entreprises privées se dirigent davantage vers le financement informel que vers les banques à cause des difficultés d'accès au financement formel. Les entreprises étatiques demeurent encore les clients privilégiés des banques étatiques ou « semi-étatiques » ainsi que privées (Wei et Wang, 1997). Selon Brandt et Li (2002), le type d'entreprise est un facteur qui influence la décision de crédit des banques car les banques sont tributaires des gouvernements locaux; elles sont donc prêtes à sacrifier leur profit pour entretenir une bonne relation avec les autorités locales, ce qui leur permet de poursuivre d'autres objectifs. L'étude de Gregory et Tenev (2001) auprès d'entreprises privées chinoises précise que les autorités locales continuent encore à encourager les banques à prêter aux entreprises étatiques et que les mauvais crédits des entreprises étatiques sont pris en charge par le gouvernement. D'ailleurs, la banque centrale demande aux banques commerciales de mettre en place une politique appelée « la responsabilité individuelle »; cette politique, en augmentant la responsabilité personnelle des agents de crédit, les décourage d'octroyer des prêts au secteur privé en raison de leur niveau de risque perçu comme élevé.

Tout cela influence la stratégie, les règlements et aussi les conditions de crédit des banques commerciales pour les entreprises privées. Les entreprises étatiques obtiennent souvent des conditions plus favorables au niveau des garanties, du taux d'intérêt et du temps de traitement de leur dossier (Tran, 2001). En outre, l'étude de Hersch *et al.* (1997) constate que les entrepreneurs qui sont membres du Parti communiste accèdent plus facilement au financement bancaire. Il semble aussi que les entreprises liées à l'État bénéficient de plus d'avantages concernant l'accès au financement bancaire.

3.2.4 CULTURE D’AFFAIRES

Selon l’étude de Yeung et Tung (1996), le premier impact sur les comportements personnels dans les sociétés occidentales est souvent lié à la question d’intérêt, celui dans les sociétés orientales est associé à la hiérarchie de la relation interpersonnelle. Ainsi, le succès de la stratégie de gestion dans les pays de l’Asie du Sud devrait tenir compte de la compréhension de la relation interpersonnelle. La culture de la Chine et du Vietnam est liée au confucianisme (*guanxi*) qui valorise la relation familiale, interpersonnelle et la confiance. La relation interpersonnelle permet de créer un réseau d’affaires et d’établir la confiance. L’étude de Tan, Yang et Velivath (2009) démontre qu’on préfère faire des affaires avec les gens connus et qu’on hésite à travailler avec des inconnus. Cela influence la réflexion et dirige le comportement personnel.

La relation entre les banquiers et les entrepreneurs est également affectée par cette pensée. La confiance et la relation interpersonnelle aident les banquiers à mieux évaluer la capacité de remboursement des emprunteurs. Lorsque le lien de confiance est établi, les emprunteurs sont en mesure de réduire l’asymétrie d’information et les coûts d’emprunt (coûts d’information, coûts administratifs, coûts de surveillance, etc.) et d’obtenir plus facilement des crédits. Par ailleurs, moins la loi est contraignante et plus elle est instable, plus la confiance et les relations interpersonnelles sont importantes. Or, le système juridique des pays en transition est généralement peu développé et instable (Dana *et al.*, 2009). L’établissement d’une relation avec les banquiers devient dans ce cas une condition nécessaire à l’obtention de financement dans les pays de l’Asie du Sud tels que le Vietnam et la Chine.

L’étude de Jankowicz et Hisrich (1987) conclut que l’intuition joue un rôle dans la décision d’octroi de crédit des banquiers. La décision des bailleurs de fonds est en effet influencée par des perceptions et ils n’octroient jamais des fonds aux entrepreneurs s’ils ne leur font pas confiance, notamment dans le cas de PME où l’entrepreneur joue un rôle central et influence fortement le niveau de risque. De fait, nous notons que les banquiers se servent de leur jugement personnel pour évaluer les entreprises, ce qui contribue à confirmer l’importance de l’établissement d’une relation avec les banquiers. Non seulement

la relation directe avec les banquiers est considérée comme une condition nécessaire à l'obtention de financement bancaire mais l'étude de Tan *et al.* (2009) montre que dans la phase planifiée, la relation avec les autorités locales permet aux entreprises d'obtenir des ressources et du soutien, ce qui est encore vrai dans la phase de transition. De plus, la relation avec les autorités locales peut créer des pressions sur les banquiers.

L'étude de Le *et al.* (2006) constate que la relation des entrepreneurs avec les partenaires et les organisations influence positivement l'accès des PME au financement externe car un bon réseautage permet d'avoir plus d'informations et projette une image favorable des PME aux yeux des banquiers. Wright et Tran (2001) notent dans leur étude auprès de dix banques du Vietnam que la relation interpersonnelle entre les banquiers et les dirigeants de PME influence positivement l'accès des PME au financement bancaire. D'après cette étude, les informations formelles ne reflètent pas toute la situation réelle des PME, surtout dans le marché du Vietnam. Les informations informelles (*soft*) jouent donc un rôle très important (Shen, Xu et Bai, 2009), ce qui est bien souligné même dans les études des pays industrialisés, dont Berger et Udell (2002), Udell (2008). L'étude de Udell (2008) montre que la relation interpersonnelle entre les agents de crédit et les entrepreneurs fournit des informations informelles qui ne peuvent pas être quantifiées. Toutefois, les banquiers ne fournissent pas toujours les efforts requis pour exploiter et transmettre ces informations à leurs dirigeants, ce qui peut être expliqué par la théorie de l'agence. Dans un tel contexte, on comprend que certains banquiers retiennent de l'information pertinente qu'ils ne transmettent pas à leurs supérieurs afin de favoriser l'obtention de financement par des clients privilégiés ou des amis, des proches, etc.

D'un autre côté, l'étude de Rand (2007) auprès de PME vietnamiennes met en évidence l'impact régional sur l'accès des PME au financement bancaire, chaque région possédant un réseau financier propre et des caractéristiques spécifiques. Cela peut influencer la communication entre les bailleurs de fonds et les emprunteurs, les habitudes des emprunteurs et aussi leur choix de financement.

Les écrits précédents identifient l'ensemble des facteurs qui peuvent influencer l'obtention d'un financement bancaire par les PME. La relation de crédit entre les banques et les PME sera synthétisée dans le schéma suivant.

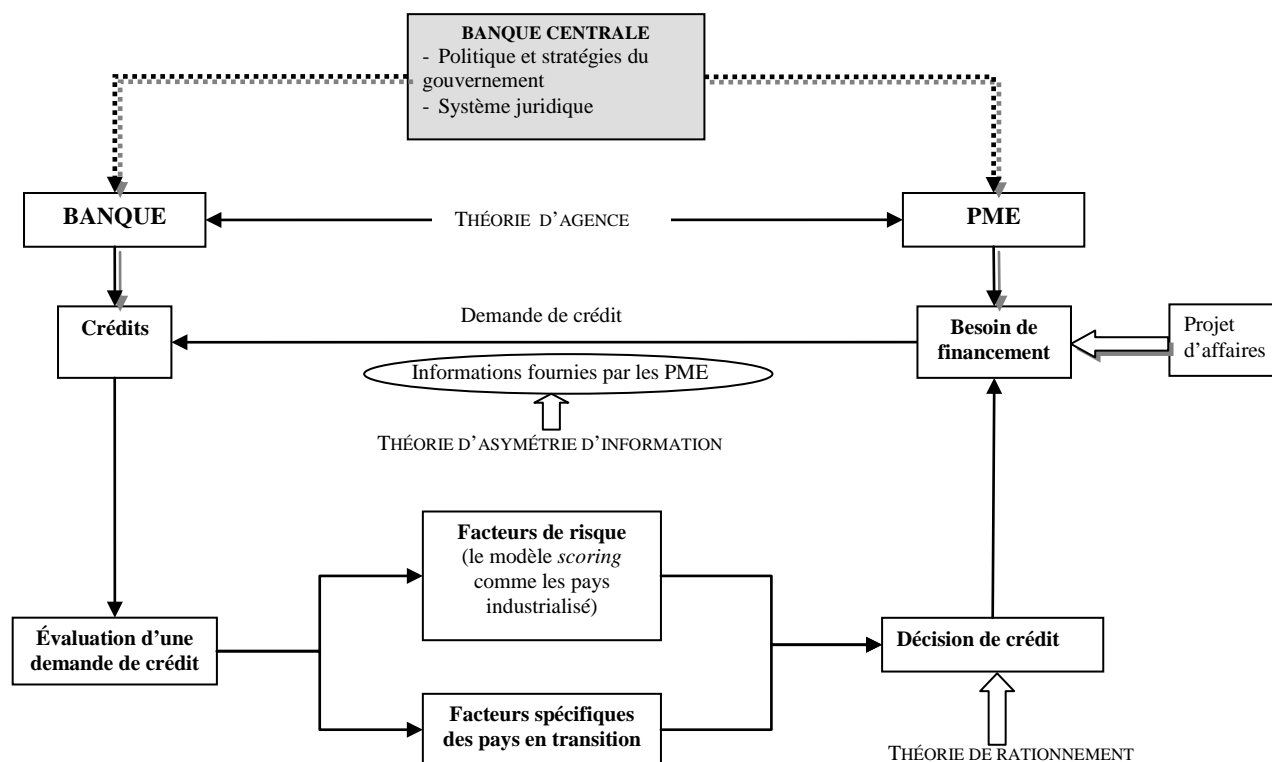


Figure 8: La relation de crédit entre les PME et les banques

3.3 FACTEURS DÉTERMINANTS DU FINANCEMENT BANCAIRE SELON LES ÉTUDES EMPIRIQUES RECENSÉES

Au cours des dernières années, plusieurs chercheurs de différents pays se sont intéressés aux difficultés financières des PME et de leurs contraintes face au financement externe. Nous exposerons les résultats de ces études dans la présente section, en nous intéressant exclusivement aux travaux portant sur les déterminants de l'octroi de crédit bancaires afin de bien situer notre recherche. Nous commençons par les études dans les pays industrialisés.

3.3.1 ÉTUDES DANS LES PAYS INDUSTRIALISÉS

Wynant et Hatch (1991) ont effectué une étude de 1539 dossiers de prêts accordés par les banques à des petites entreprises canadiennes pour identifier les problèmes et les sources de conflit dans la relation entre les parties. L'étude met en évidence les raisons de refus de prêts selon l'ordre qui suit : garanties insuffisantes (50,5 %); performance financière faible (43,2 %); fonds propres insuffisants (42,1 %); capacité de remboursement faible (31,6 %); entreprise trop risquée (28,4 %); informations fournies incomplètes (24,2 %); projet risqué (20 %); compétences en gestion inadéquates (17,9 %); dettes excessives (15,8 %); pointage de crédit faible (12,6 %); entrepreneur trop jeune et peu expérimenté (11,6 %); historique de crédit pauvre (10,5 %); manque de projet financier (8,4 %); faible habileté de l'entrepreneur (8,4 %); manque de garanties personnelles (8,4 %); mauvaises références de crédit (6,3 %); secteur d'affaires non accepté par les banques (3,2 %); et autres raisons (28,4 %).

En 2002, le gouvernement canadien a entrepris une étude sur les lacunes du financement des PME canadiennes. Cette étude, basée sur des recherches existantes au Canada, visait à déterminer les imperfections, les défaillances et les lacunes possibles sur les marchés de capitaux en matière de financement aux PME. Deux études portent sur les facteurs déterminants de la décision d'octroi de prêt bancaire.

- La première étude, de Haines, Riding et Thomas (1994), est basée sur des données recueillies auprès de 2012 petites entreprises lors d'une enquête de la FCEI (Fédération canadienne de l'entreprise indépendante) en 1987 pour tester les déterminants du refus de prêt des banques. Les résultats indiquent que les principaux déterminants sont : le secteur (fabrication ou autre), le fait que le propriétaire de l'entreprise ne détenait pas de compte personnel à la banque où est présentée la demande de financement et les antécédents de l'entreprise (historique de crédit).
- La deuxième étude effectuée par l'ABC (Association des banquiers canadiens) en 1998 a examiné les facteurs influençant la motivation du refus ou de l'autorisation de prêt. Leurs résultats révèlent que les variables significatives sont : l'historique de crédit, la taille de l'entreprise, la région, l'âge de l'entreprise, l'avoir net du propriétaire et la nature de la demande (nouveau crédit ou renouvellement).

L'étude du SQW Ltd auprès de PME de Southwark-London en 2005 se base sur des statistiques descriptives pour mettre à jour certains obstacles à l'accès des PME au financement. L'étude identifie certains critères qui peuvent influencer la décision de crédit des banques : l'historique de crédit, l'historique financier des entreprises (la situation financière dans le passé), la localisation, les garanties et l'expérience d'affaires.

Une recherche américaine mise à jour le 20 novembre 2006¹⁹ a recensé toutes les études relatives au financement des petites entreprises. Un bon nombre d'études ont couvert l'accès des PME au financement, mais en analysant séparément les déterminants. Certains facteurs fréquemment mentionnés sont la relation entre les banques et les PME (historique de crédit) (Berger et Udell, 2002; Cole, 1998), l'âge de l'entreprise (Coleman, 2004), le type de banque (Berger, Rosen et Udel, 2001), le sexe du dirigeant principal (Haynes et Deborah, 1998; Coleman 2000, 2004), la race (Blanchflower, Phillip et David, 2003; Coleman, 2005), et l'entrepreneur (Coleman, 2004). En outre, l'étude de Beck et Demirguc-Kunt (2006) conclut que l'accès au financement est une contrainte à la croissance des PME et que la taille, l'âge de l'entreprise et l'entrepreneur constituent les déterminants les plus importants de cet accès.

¹⁹ Consulté sur le site <http://www.federalreserve.gov/Pubs/oss/oss3/nssbftoc.htm> (le 1er décembre 2006)

Soulignons toutefois que l'analyse des facteurs de façon séparée permet d'approfondir l'influence de chaque facteur, mais elle n'offre pas une vue globale et peut dissimuler les véritables corrélations en jeu.

3.3.2 ÉTUDES DANS LES PAYS EN TRANSITION ET DANS LES PAYS ÉMERGENTS

Dans les pays en transition et les pays émergents, certaines études ont abordé cette question, notamment pour ce qui est de la Thaïlande, de la Hongrie, de la Chine et du Vietnam.

L'étude de Poonpatpibul et Limthammahisorn (2004) se base sur les données de la Banque de Thaïlande et sur un modèle de régression logistique pour identifier les déterminants de l'accès des PME aux crédits bancaires. Les résultats établissent que l'âge de l'entreprise, la localisation et la nationalité de l'entrepreneur sont les variables significatives.

L'étude de Hersch et *al.* (1997) auprès de 106 PME hongroises a testé le niveau de difficulté de l'accès des PME au financement bancaire. Les résultats démontrent que la localisation des usines ou des équipements, le niveau de concurrence de l'environnement d'affaires, l'expérience en gestion des entrepreneurs (les entrepreneurs avaient précédemment eu du succès dans la gestion d'entreprise) et être membre du parti communiste sont les variables significatives alors que la taille de l'entreprise et l'expérience des entrepreneurs dans le secteur d'activité ne sont pas des variables importantes.

Une recherche de Gregory et Tenev (2001) menée auprès de plus de 600 entreprises privées de Chine, où la majorité des entreprises sont des PME, met en lumière les facteurs qui empêchent l'obtention de financement : la discrimination des banques envers les entreprises privées, les dossiers exigés par les banques, les garanties et les problèmes d'information. Parmi ces variables, la variable « discrimination » envers les entreprises privées est liée à l'historique économique des pays en transition et elle ne se retrouve pas dans les pays industrialisés. C'est une particularité des pays en transition que nous avons abordée dans la section précédente.

Une étude de Feakins (2004) traitant des relations entre les PME et les banques polonaises dévoile les impacts de la structure du système bancaire sur l'accès des PME au financement bancaire. Les quatre formes de banques en Pologne créent quatre types de fournisseur de crédit aux PME. Chaque type a ses propres politiques et processus de traitement des demandes de crédit. De plus, les clients cibles varient selon le type de banque, les PME n'étant pas toujours des clients prioritaires. Tout ceci crée des différences entre les banques quant à l'octroi de crédits aux PME. C'est également une caractéristique spécifique du système bancaire des pays en transition, ce qui est en partie démontré par les différences entre les banques « semi-étatiques » et les banques d'actions dans la section précédente. Tout cela a bien sûr une influence sur l'accès des PME au financement bancaire.

Dans un article publié en 2006 dans la revue *Asia Pacific Journal of Management*, Le et ses collègues analysent les impacts de la relation qu'entretiennent les entrepreneurs avec leurs partenaires sur l'accès des PME au financement bancaire. Les résultats montrent que le réseautage avec les partenaires gouvernementaux influence négativement le besoin de financement bancaire des PME, car un tel réseautage leur permet de bénéficier de financement gouvernemental (subvention ou autres) dont le taux d'intérêt est souvent moins élevé par rapport aux autres types de financement (financement bancaire ou informel). Les besoins de crédit des entrepreneurs entretenant de bonnes relations avec les partenaires gouvernementaux sont donc comblés autrement que par les banques, ce qui explique qu'ils déclarent ne pas avoir besoin de financement bancaire. Notons que le réseautage avec d'autres entrepreneurs, les organisations et les amis a par contre des impacts positifs sur la disponibilité du financement bancaire car un tel réseautage donne des informations sur les partenaires et les occasions d'affaires et projette une image favorable aux yeux des banquiers. De plus, les auteurs constatent que l'accès des PME au financement bancaire diffère selon les phases de développement de l'entreprise.

Une étude récente de Rand (2007) basée sur une enquête de 2002 auprès de PME manufacturières du Vietnam visait à détecter l'impact des contraintes sur l'accès des PME au crédit, et à déterminer le coût de ce crédit. L'étude fait la comparaison entre les PME dont le financement subit des contraintes et celles dont le financement ne subit pas de contraintes, et

détermine le coût des crédits. Même si elle ne vise pas à déterminer les facteurs influençant l'obtention de financement des PME, elle établit que le revenu, la localisation, l'âge de l'entreprise, le sexe et l'éducation de l'entrepreneur sont des variables significatives de l'accès des PME au financement externe.

Les études précédentes effectuées dans des contextes différents révèlent certains résultats communs mais aussi des distinctions. Nous constatons que les déterminants de l'accès des PME au financement bancaire varient, d'une part, parce que les variables introduites dans les modèles d'analyse sont différentes et, d'autre part, parce que les contextes ne sont pas homogènes. Nous pouvons cependant diviser les déterminants en quatre grands groupes : l'historique de crédit des PME ou la relation des PME avec les banques, les caractéristiques des PME, les caractéristiques des entrepreneurs et les particularités des PME dans les pays en transition, tel que présenté dans le tableau suivant.

Tableau 11
Déterminants de l'accès au financement bancaire selon les études recensées

Historique de crédit / relation des PME avec les banques
Caractéristiques des PME <ul style="list-style-type: none"> - Secteur d'activité - Taille de l'entreprise - Âge de l'entreprise - Localisation - Actif - Compétitivité - Garanties à offrir
Caractéristiques des entrepreneurs <ul style="list-style-type: none"> - Historique de crédit des entrepreneurs - Sexe - Expérience en gestion et en affaires
Particularités des pays en transition <ul style="list-style-type: none"> - Discrimination envers les PME - Type de banque - Réseautage avec les fonctionnaires et les partenaires - Dossiers exigés par les banques - Membre du Parti

Les études mettent en évidence le fait que certaines variables sont présentes dans le contexte des pays en transition alors qu'elles n'existent pas dans les pays industrialisés. Cela crée des différences entre ces deux groupes de pays quant aux déterminants de l'accès des PME au financement bancaire. À partir des différentes études recensées, nous pouvons formuler un certain nombre de constats qui sont abordés dans la partie suivante.

3.4 CONSTATS À PARTIR DES ÉTUDES RECENSÉES

Les constats soulevés sont les suivants :

- La plupart des études effectuées s'intéressent au financement des PME des pays industrialisés alors que le nombre d'études portant sur cette question dans les pays en transition est limité. Présentement, l'obtention de financement bancaire demeure encore problématique pour les PME et s'avère un sujet d'actualité dans plusieurs pays en transition (Pissarides 1999; Bukvic et Bartlett 2003; RAM 2005; World Bank 2006).
- Le système financier en général et le système bancaire en particulier des pays en transition comportent des caractéristiques spécifiques. Les sources de financement des PME sont limitées et leur capacité d'accès à différentes sources n'est pas la même. De plus, les banques « semi-étatiques » jouent un rôle de contrôle et de direction sur le marché mais elles s'intéressent peu aux PME. Cela influence fortement la probabilité d'obtention de financement bancaire par les PME ainsi que leur part relative des crédits obtenus sur le marché. Or, aucune étude ne mentionne ce problème dans les pays en transition.
- L'économie du Vietnam est en transition, le secteur privé y est peu développé, et l'une des causes majeures de ce problème semble être l'obtention de financement externe. Le financement bancaire est la source externe de financement formel la plus importante des PMEVI mais son accès est considéré comme une barrière du développement de ces entreprises.

Mais encore une fois, les études académiques sur l'accès des PMEV au financement bancaire sont limitées. Des études scientifiques et rigoureuses méritent donc d'être menées sur les questions de financement bancaire des PME au Vietnam.

Compte tenu de ce qui précède, nous croyons qu'il y a lieu d'effectuer une recherche sur le financement bancaire des PME dans les pays en transition et plus particulièrement au Vietnam. Cela permettrait notamment d'identifier les déterminants de l'obtention d'un financement bancaire des PMEV.

3.5 QUESTIONS ET OBJECTIFS DE LA RECHERCHE

3.5.1 QUESTIONS DE RECHERCHE

À partir des constats de la partie précédente, nous établirons d'abord la comparaison entre le profil des PMEV dont le principal créancier externe est une banque « semi-étatique », une banque d'actions, un prêteur informel ou selon qu'elles ne bénéficient pas de financement externe. Notre recherche s'intéresse par la suite aux facteurs qui peuvent expliquer l'obtention de financement bancaire pour une PMEV. En tenant compte des différents éléments ci-haut mentionnés, nous posons les questions de recherche suivantes :

Le profil d'une PMEV est-il distinct selon son principal créancier externe, soit une banque « semi-étatique », une banque d'actions, un prêteur informel ou selon qu'elle ne bénéficie pas de financement externe?

Quels sont les facteurs qui expliquent l'obtention de financement bancaire pour une PMEV?

3.5.2 OBJECTIFS DE RECHERCHE

L'objectif principal de cette étude est de générer des connaissances susceptibles d'améliorer l'obtention de financement bancaire des PME.V. Elle vise les sous-objectifs suivants :

1. Identifier et comparer le profil des groupes de PME.V dont le créancier principal est une banque « semi-étatique », une banque d'actions, un prêteur informel ou qui ne bénéficient pas de financement externe. Cette comparaison permettra de reconnaître les caractéristiques de ces groupes et d'identifier les exigences de chaque type de prêteur à travers les différences du profil entre les groupes de PME.V qui sont leurs clients. L'identification d'un tel profil aide à répondre à la question : quel type de PME.V peut accéder à quel type de financement? Des informations importantes pourront alors être fournies aux consultants et aux entrepreneurs qui cherchent du financement, dans le but de maximiser leurs chances de succès tout en favorisant les conditions et en réduisant les délais.
2. Déterminer les facteurs qui influencent l'obtention de financement bancaire pour une PME.V, surtout les facteurs liés au contexte de ce pays en transition, une telle connaissance pouvant améliorer la probabilité d'obtention de financement bancaire et les conditions de crédit pour les PME.V.

Tous ces objectifs visent ultimement à augmenter la capacité des PME.V à obtenir du financement bancaire de façon à promouvoir le développement de l'économie en général et de l'entrepreneuriat en particulier.

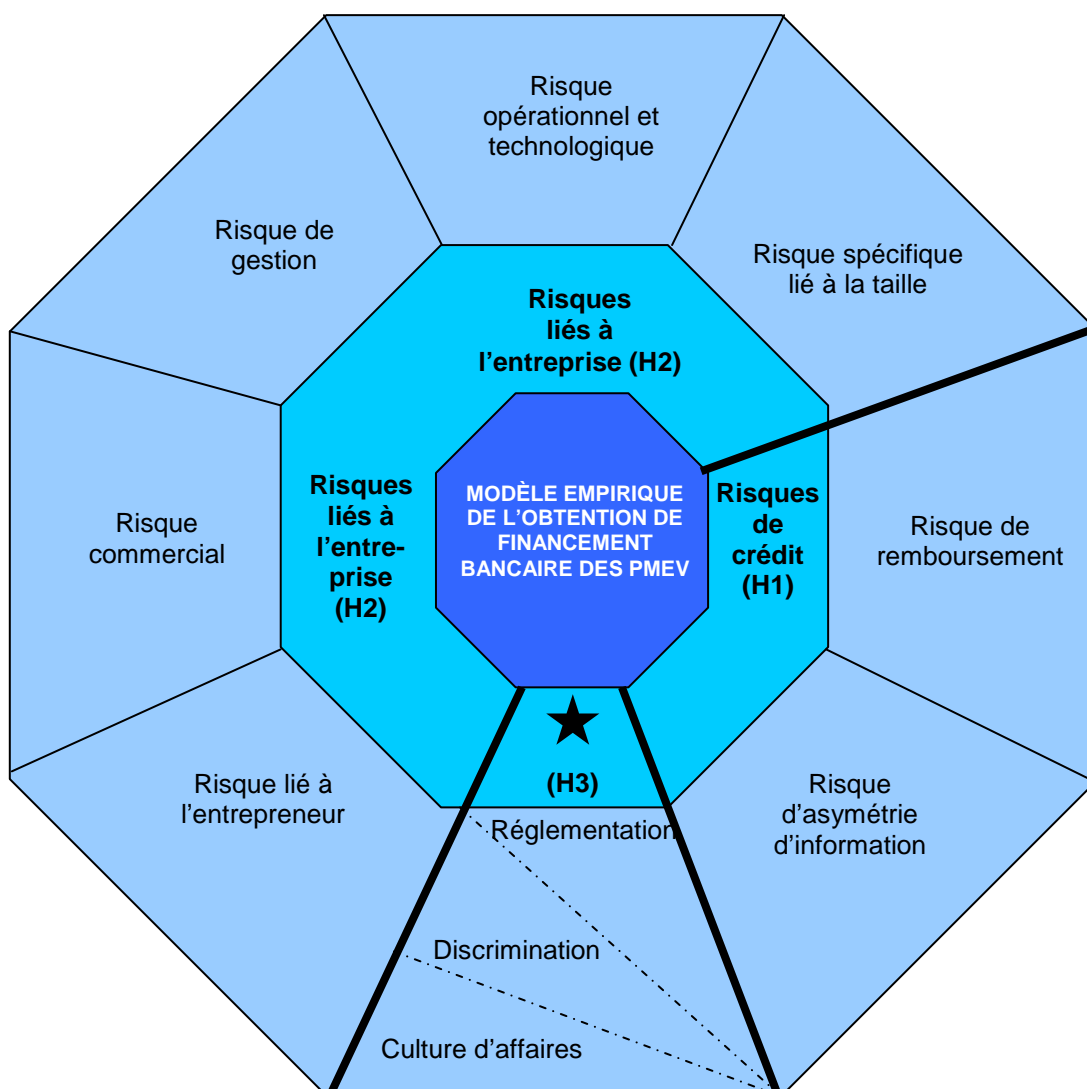
3.6 CADRE CONCEPTUEL DE LA RECHERCHE

3.6.1 MODÈLE THÉORIQUE ET HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

La recension des études empiriques a permis de cerner les créneaux de recherche pertinents et d'énoncer les questions de recherche auxquelles nous voulons répondre.

Nous constatons que chaque banque adopte un modèle propre d'évaluation de crédit pour lequel les critères et l'importance accordée à chacun des critères varie. Par contre, toutes les banques doivent évaluer le risque de défaut des emprunteurs pour minimiser au maximum le risque de pertes monétaires. Autrement dit, les risques qui peuvent influencer la capacité de remboursement des entreprises sont la base des décisions de financement des banques. La littérature nous permet de considérer deux groupes de risques, soit le risque de crédit et les risques liés aux activités des entreprises : le risque spécifique lié à la taille, le risque de gestion, le risque opérationnel et technologique, le risque commercial et le risque lié à l'entrepreneur. Par ailleurs, les pays en transition présentent des caractéristiques spécifiques par rapport aux pays industrialisés et ces caractéristiques affectent l'évaluation de crédit des banques et la probabilité d'obtention de financement des PME. La réglementation, la discrimination et la culture d'affaires sont les facteurs spécifiques majeurs qui sont intégrés au modèle des pays en transition.

La littérature nous permet d'élaborer le modèle global de recherche suivant pour identifier les déterminants de l'obtention de financement bancaire par une PME.



★ Particularités des pays en transition

Figure 9. Modèle de recherche sur le financement bancaire des PME

Compte tenu des études recensées, des questions de recherche posées et des objectifs visés, nous proposons les hypothèses de recherche suivantes :

H1 : Le profil d'une PMEV varie selon l'identité de son créancier principal;

H2 : L'obtention de financement bancaire d'une PMEV est expliquée par le risque de crédit, le risque spécifique lié à la taille, le risque de gestion, le risque opérationnel et technologique, le risque commercial et le risque lié à l'entrepreneur;

H3 : L'obtention de financement bancaire d'une PMEV est expliquée par la réglementation des banques et du gouvernement, la discrimination, la relation interpersonnelle et les caractéristiques régionales où se situe la PMEV.

CONCLUSION

Le développement des PME est considéré comme une des clés importantes de la croissance des économies des pays industrialisés et aussi des pays en transition. Toutefois, nous constatons que le problème de financement est un frein à leur croissance. Une recherche exhaustive effectuée dans les banques de données scientifiques telles que Proquest, Science direct, EBCO, Jstor a permis d'identifier des créneaux de recherche concernant l'obtention de financement externe des PME. Bien qu'il y ait certaines études sur ce sujet, la majorité de celles-ci portent sur les pays développés. Le financement bancaire est toutefois une question importante dans les pays en transition, lesquels présentent des caractéristiques spécifiques par rapport aux pays développés. D'ailleurs, les statistiques de la Banque mondiale (Cull et *al.*, 2006) et de RAM (2005) sur le financement des PME dans les pays en voie de développement indiquent que le financement bancaire est la source formelle la plus importante pour les PME. Or, on trouve peu de recherches qui s'intéressent adéquatement à cette question dans les pays en transition. Compte tenu de ce qui précède, notre étude vise à combler ces lacunes. Le prochain chapitre sera consacré à la présentation de la méthodologie qui sera privilégiée pour répondre aux questions de recherche.

CHAPITRE 4

MÉTHODOLOGIE

Afin de tester les hypothèses et de répondre aux questions de recherche, une approche multiméthode sera préconisée. Tout d'abord, pour mieux comprendre la décision de crédit des différents bailleurs de fonds et connaître les caractéristiques des différents types de PME étudiées de façon plus détaillée, nous comparerons, dans un premier temps, le profil des groupes de PME selon l'identité de leur créancier principal. De façon plus précise, à l'aide de tests statistiques univariés, nous comparerons le profil des PME dont le créancier principal est soit une banque « semi-étatique », ou une banque d'actions, ou un prêteur informel ou qui n'ont pas de créancier externe. Pour ce faire, nous utiliserons les données des enquêtes effectuées par l'*Institut de la science du travail et des affaires sociales du Vietnam* (ISTAS), l'*Institut de la gestion économique nationale du Vietnam* (IGEN) et de l'Université de Copenhague (UC) en 2002 et en 2005 (ci-après appelées les « données secondaires »).

Dans un deuxième temps, à l'aide de tests statistiques nous identifierons les relations existant entre certains facteurs de risque et l'obtention de financement bancaire pour une PME. Suivront des modèles de régression destinés à identifier les variables susceptibles d'expliquer l'obtention de financement bancaire. Les tests statistiques et les modèles de régression seront eux aussi réalisés sur les données secondaires et ils serviront à construire le modèle préliminaire d'octroi de crédit des banques. Comme nous l'avons mentionné, les banques vietnamiennes ont déjà utilisé le système de *scoring* et adopté des techniques et des connaissances des pays industrialisés mais l'importance de chaque variable varie selon les banques et le contexte économique. Alors, le modèle préliminaire permettra d'identifier les variables de base. Ceci nous aide également à comparer le système bancaire du Vietnam à celui des pays développés et à confirmer l'importance des variables déjà mesurées il y a plusieurs années dans les pays industrialisés pour le Vietnam.

Toutefois, le contexte du Vietnam possède des caractéristiques spécifiques qui ne peuvent être testées à partir des données secondaires. Ce modèle sera donc enrichi par une validation sur le terrain auprès de banquiers et d'entrepreneurs vietnamiens. Il convient de souligner que cette dernière démarche se veut confirmatoire (déductive) pour vérifier l'impact des variables significatives du modèle préliminaire, mais aussi exploratoire

(inductive) pour reconnaître les variables spécifiques liées au contexte du Vietnam que les données secondaires ne nous permettent pas de détecter.

En effet, l'objectif recherché est de construire un modèle comprenant l'ensemble des facteurs susceptibles d'influencer l'accès au financement bancaire dans le contexte du Vietnam, un pays en transition. Ce modèle pourra être considéré comme un guide à l'attention des PME leur permettant de mieux comprendre les exigences des banques et de faciliter l'obtention de financement bancaire. Il aide également les gestionnaires à mieux identifier les difficultés de chaque partie et à trouver des dénouements pour améliorer cette relation. Par ailleurs, ce modèle met en lumière le niveau de transition du système bancaire socialiste vers un système de marché et les différences entre ces deux systèmes. C'est la base qui permet d'identifier des comportements de l'économie planifiée qui sont encore présents dans la période de transition. Le guide d'entrevue sera donc élaboré de façon à laisser l'ouverture nécessaire au chercheur pour appréhender la réalité telle qu'elle se présentera à lui.

Notre démarche méthodologique est illustrée par le schéma suivant.

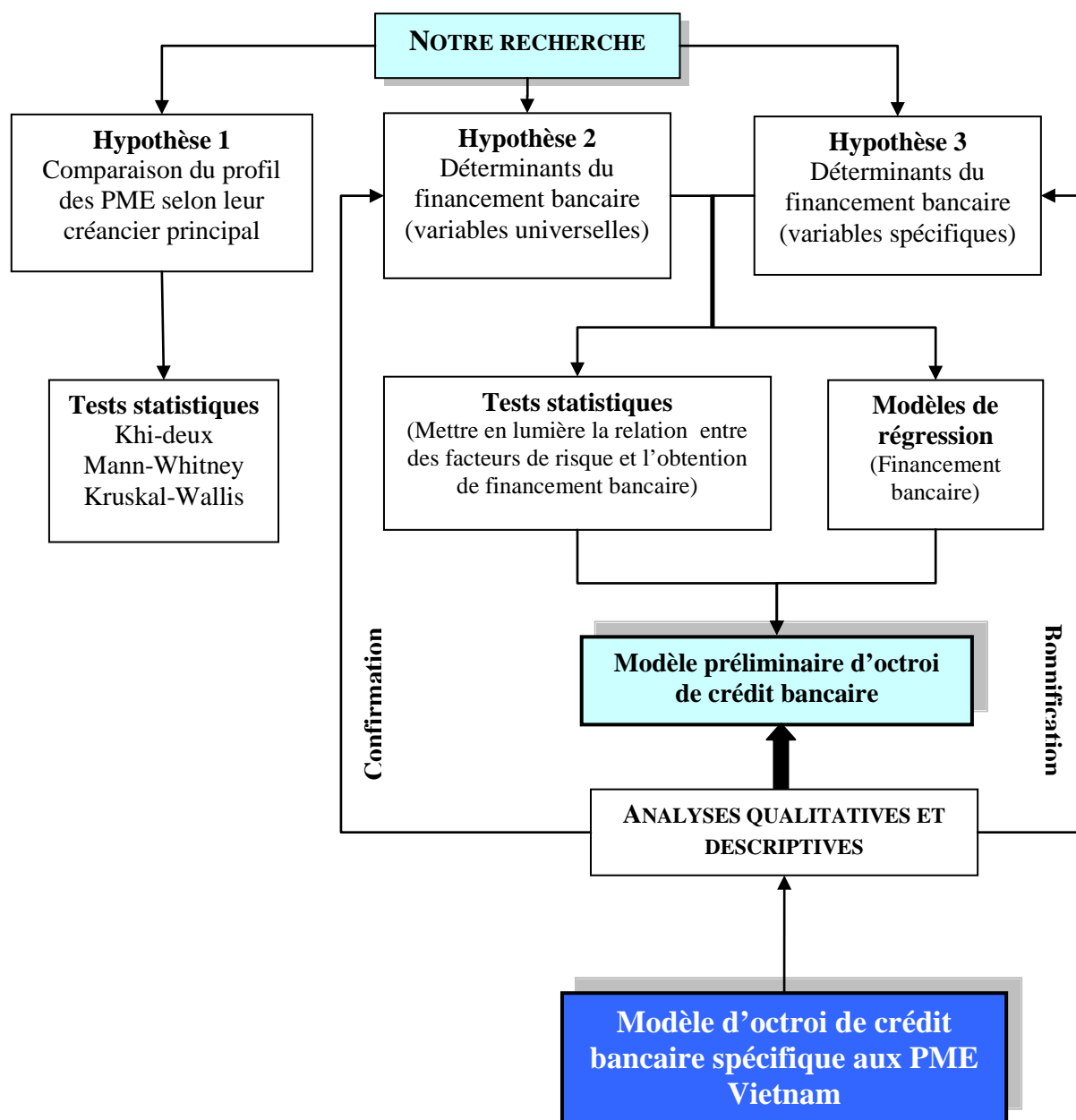


Figure 10. Méthodes de recherche utilisées

Nous expliquerons d'abord la méthodologie utilisée pour construire le modèle préliminaire d'octroi de crédit pour ensuite présenter celle préconisée pour l'enquête sur le terrain dans le but de construire le modèle spécifique au contexte vietnamien.

4.1 MODÈLE PRÉLIMINAIRE D'OCTROI DE CRÉDIT

La présente section décrit l'échantillon de recherche, le mode de collecte des données, les analyses statistiques nécessaires pour traiter les données, de même que l'opérationnalisation des variables du cadre conceptuel.

4.1.1 ÉCHANTILLON DE RECHERCHE ET COLLECTE DE DONNÉES

4.1.1.1 Échantillon et collecte de données des enquêtes de 2002 et de 2005

Les enquêtes effectuées en 2002 et en 2005 par l'ISTAS, l'IGEN et l'UC font partie d'un plus large projet subventionné par l'*Agence de développement international du Danemark* (DADINA) qui visait à évaluer la situation des PME vietnamiennes et à analyser des politiques dans le but de promouvoir le développement du secteur privé et d'élaborer des politiques économiques au Vietnam. Ce projet a débuté en 1995 et il s'est terminé en 2009. Des enquêtes ont été effectuées auprès de PMEVI en 1995, 1997, 2002 et 2005, mais nous n'utiliserons que les deux dernières.

L'enquête de 2002 a été réalisée auprès de PME vietnamiennes dans trois grandes villes (Hanoi, Haiphong et Hochiminh) et des zones rurales (quatre provinces : Ha Tay, Phu Tho, Quang Nam et Long An). L'échantillon de PME de cette enquête est composé d'entreprises ayant participé aux enquêtes précédentes, auxquelles s'ajoutent de nouvelles PME dont le nom a été fourni par les autorités locales. La sélection de l'échantillon a été faite de façon à assurer l'inclusion d'un nombre suffisant de tous les types d'entreprises non étatiques, en se basant sur la proportion réelle de chaque type d'entreprise (la définition opérationnelle des types d'entreprise au Vietnam est présentée en détail à l'annexe B). L'échantillon a été stratifié selon les régions et les types d'entreprise. En fait, il y avait 1573 PME sélectionnées mais seulement 1391 PME ont été interviewées car 182 PME avaient fermé avant le début de l'enquête principale; le type d'entreprise était inconnu pour 3 PME, ce qui nous laisse un échantillon de 1388 PME. Le détail de l'échantillon de l'enquête de 2002 est présenté au tableau suivant :

Tableau 12
Échantillon de l'enquête de 2002 effectuée par l'ISTAS et l'IGEN

Localisation	Échantillon				Type d'entreprise				
	Nombre de PME identifiées	Nombre de PME interviewées	Familiales	Privées	Coopératives	Collectives	SARL	SA	Étatiques
Hanoi	268	236	111	21	8	33	56	6	1
Phu Tho	123	123	110	1	0	5	5	1	0
Ha Tay	260	246	227	12	5	0	1	0	0
Hai Phong	274	213	125	23	3	33	22	2	5
Quang Nam	125	125	83	39	2	0	1	0	0
HCM	268	223	144	19	1	12	44	0	2
Long An	255	225	186	25	3	2	7	2	0
Total	1573	1391	986	140	22	85	136	11	8

SARL : société à responsabilité limitée

SA : société par actions

Source : Rand et al. (2004)

En ce qui concerne l'enquête de 2005, s'ajoutent aux villes et provinces étudiées en 2002 trois autres provinces, soit Nghe An, Khanh Hoa et Lam Dong. L'échantillon est composé des PME de l'enquête de 2002 et de PME additionnelles, dont le nom a été fourni par le *Bureau de statistiques du Vietnam* et les autorités locales. Pour assurer une certaine représentation, la taille de l'échantillon a été déterminée selon la formule suivante de l'étude de Cochran (1977) et de Levy et Lemeshow (1999)²⁰ :

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}} \quad \text{et} \quad n_0 = \frac{z^2 p(1-p)}{d^2}$$

Où n : taille de l'échantillon (le nombre de PME interviewées dans chaque province)

N : population (nombre total de PME dans chaque province)

d : la marge d'erreur

z : déviation normale (intervalle de confiance)

L'échantillon a été stratifié selon les régions étudiées et, comme pour l'enquête de 2002, les chercheurs se sont assurés d'inclure un nombre suffisant de tous les types d'entreprises non étatiques. Sur les 2864 PME sélectionnées, 2821 ont participé à cette

²⁰ Voir Rand et Tarp (2007).

enquête. Parmi celles-ci, il y a 2739 entreprises non étatiques manufacturières; et les autres ne sont pas manufacturières même si certaines PME sont dans la liste d'entreprises manufacturières (Rand et Tarp, 2007). Le nombre de PME étudiées par province est présenté au tableau suivant.

Tableau 13
Échantillon de l'enquête de 2005 effectuée par l'ISTAS et l'IGEN

Localisation	Échantillon		Type d'entreprises				
	Nombre de PME identifiées	Nombre de PME interviewées	Familiales	Individuelles	Coopératives collectives	SRAL	SA
Hanoi	311	311	125	30	22	107	15
Phu Tho	299	283	248	8	5	7	8
Ha Tay	419	400	334	11	6	42	2
Hai Phong	230	217	108	29	31	29	7
Nghe An	399	394	296	43	10	30	6
Quang Nam	185	176	152	9	2	7	1
Khanh Hoa	102	102	66	19	2	11	2
Lam Dong	95	95	69	11	1	6	0
HCM	660	701	385	99	13	184	12
Long An	144	143	105	19	1	4	0
Total	2864	2821	1888	278	93	427	53

Source : Rand et Tarp (2007)

Préalablement aux enquêtes, des études pilotes ont été effectuées auprès d'environ une vingtaine d'entreprises pour l'enquête de 2002 et d'une centaine d'entreprises pour l'enquête de 2005 à Hanoi, Ha Tay et Phu Tho par une équipe composée de membres de l'ISTAS et de l'UC. Ce prétest a permis de réviser le questionnaire et les consignes afférentes. Finalement, avant de débiter les enquêtes, des rencontres ont été organisées à Hanoi pour former des enquêteurs.

Les équipes qui ont effectué les enquêtes étaient composées de chercheurs de l'ISTAS, d'employés du ministère du Travail, des Invalides et des Affaires sociales et de représentants de ce même ministère. Il s'agit de chercheurs professionnels. Le processus de

collecte des données est surveillé et guidé par les chercheurs de l'Université Copenhague, et de l'IGEN – l'institut de recherche sur l'économie le plus prestigieux du Vietnam. Étant donné que les résultats de ces enquêtes sont présentés au gouvernement pour élaborer les stratégies et les politiques pour encourager le développement des PME, ce processus est effectué de façon rigoureuse, assurant une grande fiabilité aux données recueillies. Chaque équipe comprenait un chef d'équipe (surveillant) et plusieurs enquêteurs. Le nombre d'enquêteurs par équipe variait selon la taille de l'échantillon de chaque province ou ville. Les données ont été recueillies au moyen d'entrevues en personne et le processus de collecte de données a duré deux mois et demi.

Les questionnaires pour les deux enquêtes sont quasiment identiques. Ils touchent à plusieurs aspects des PME, que ce soit les caractéristiques générales de l'entreprise, leur historique, les caractéristiques de l'entrepreneur, le système de production, les ventes et les activités d'exportation, la gestion des coûts et l'approvisionnement, les ressources humaines, le financement, l'actif et les dettes, le réseautage du dirigeant ou l'environnement d'affaires (les questionnaires sont reproduits aux annexes C et D). Toutefois, comme notre recherche se concentre plus particulièrement sur le financement des PME, nous ne tiendrons pas compte de toutes les données recueillies et n'utiliserons que certaines informations. L'échantillon plus restreint que nous avons utilisé est présenté à la section suivante.

4.1.1.2 Échantillon restreint (2002 et 2005)

Comme nous l'avons déjà mentionné, les analyses statistiques vont permettre d'identifier les variables qui sont en mesure d'influencer la décision d'octroi de crédit des bailleurs de fonds. Parce que les créanciers se basent en partie sur les informations rétrospectives pour évaluer le niveau de risque d'un emprunteur, il s'est avéré nécessaire d'exploiter les données recueillies tant en 2002 (qui sont des données rétrospectives si on situe la demande de crédit entre 2002 et 2005) qu'en 2005. Au total, 984 PME ont participé aux deux enquêtes. Le détail de l'échantillon restreint apparaît au tableau suivant.

Tableau 14
Échantillon de notre recherche à partir des enquêtes de 2002 et de 2005

Localisation	Échantillon	<i>Type d'entreprises</i>					
		Familiales	Individuelle	Coopératives collectives	SRAL	SA	Étatiques
Hanoi	137	57	15	19	43	3	0
Phu Tho	91	82	1	3	3	2	0
Ha Tay	224	211	5	1	6	1	0
Hai Phong	170	83	28	31	21	4	3
Quang Nam	111	100	5	2	3	1	0
HCM	108	61	14	8	24	0	1
Long An	142	117	20	1	4	0	0
Non identifiée	1	1	0	0	0	0	0
Total	984	712	88	65	104	11	4

4.1.2 MÉTHODE D'ANALYSE DES DONNÉES

Afin de mieux comprendre la décision d'octroi de crédit de chaque type de bailleur de fonds, nous comparerons, dans un premier temps, le profil des groupes de PME dont le créancier principal est une banque d'actions, une banque « semi-étatique » ou un prêteur informel et celles qui ne bénéficient pas de financement externe. Cette comparaison sera réalisée à partir des facteurs de risque identifiés. Nous comparerons deux groupes à la fois à l'aide de tests statistiques bivariés au seuil de signification alpha de 0,05 et de 0,10. Concrètement, pour les variables binaires ou nominales, nous utiliserons le test Khi-deux. Pour les variables continues, nous avons d'abord testé la normalité de ces variables par Q-Q plot, confirmant que leur distribution n'est pas normale. Des transformations par la racine carrée et le logarithme n'ont pas amélioré leur normalité. Nous utiliserons donc les tests Kruskal-Wallis et Mann-Withney qui sont non paramétriques, n'exigeant ainsi pas la normalité des distributions des variables analysées, ce qui convient à nos données. Nous utilisons d'abord le test Kruskal-Wallis pour tester en même temps les quatre groupes. Si ce test n'est pas significatif, cela signifie qu'il y a au moins un groupe qui diffère des autres;

nous effectuerons ensuite le test Mann-Whitney (test du rang moyen) pour tester deux groupes à la fois.

Dans un deuxième temps, nous allons également utiliser les tests statistiques Khi-deux et Mann-Whitney pour déterminer les variables qui ont une relation significative avec l'obtention de financement bancaire. Les tests compareront, selon les facteurs de risque, le profil des PME qui obtiennent du financement bancaire à celui des PME qui n'en obtiennent pas. Cependant, ces tests ne permettent pas de tenir compte simultanément des différentes variables susceptibles d'influencer la possibilité d'obtention de financement. Nous effectuerons donc par la suite des régressions pour connaître l'impact simultané des différentes variables de risque sur l'obtention de financement.

Comme notre variable dépendante est dichotomique, nous utiliserons un modèle de régression logistique. La régression logistique permet d'estimer la probabilité d'occurrence d'obtention de financement bancaire en fonction des variables indépendantes²¹. Le modèle de régression sera réalisé en introduisant toutes les variables de risque présentées dans les tests statistiques précédents. Cela inclura aussi les variables non significatives, afin de tenir compte de possibles relations entre les variables qui n'auraient pu être révélées par les tests bivariés. Nous pourrions aussi étudier dans toute sa complexité l'impact des variables indépendantes sur l'obtention de financement bancaire des PME. L'interprétation des résultats tiendra compte du signe et du degré de signification des coefficients de régression²².

Toutes les analyses statistiques seront effectuées à l'aide du logiciel SPSS 15. Nous présenterons, dans la section suivante, la définition opérationnelle et la mesure des variables introduites dans ces analyses selon les facteurs de risque.

²¹ La probabilité d'occurrence est décrite sous la formule :
$$P(Y) = \frac{1}{1 + e^{-(b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_n X_n + \varepsilon_i)}}$$

²² On ne peut pas prendre l'élasticité de la valeur des coefficients pour évaluer le niveau d'impact des variables explicatives, car la régression logistique est basée sur une fonction exponentielle des coefficients. On doit alors utiliser l'élasticité partielle des variables indépendantes (Exp(B)) pour déterminer leur niveau d'impact sur l'occurrence d'un événement. La formule de la régression logistique et le calcul de l'élasticité partielle des variables indépendantes (Exp(B)) sont présentés en détail à l'annexe G.

4.1.3 VARIABLES ET LEUR MESURE

Nous nous appuyerons sur le modèle théorique de recherche du chapitre trois et sur les études empiriques recensées pour identifier les variables qui permettent de mesurer les risques d'une entreprise. L'utilisation de données secondaires présente toutefois certaines limites dans la mesure où certaines variables pourraient être imprécises. Ceci justifie, entre autres, l'approche multiméthode qui consiste à aller sur le terrain pour valider et bonifier le modèle qui sera testé au préalable à partir de la base de données. Comme nous l'avons déjà souligné, les créanciers se basent souvent sur des informations rétrospectives pour évaluer le niveau de risque d'un emprunteur; étant donné qu'il y a un bon nombre d'emprunts qui ont été consentis en 2002 et en 2003, nous devons exploiter certaines informations de l'enquête de 2002 pour mesurer les variables avant la décision de crédit. Nous puiserons également à même la base de données de 2005 lorsque les questions visent des événements qui se sont produits depuis 2002.

4.1.3.1 Variables dépendantes

La recherche vise à identifier les déterminants du financement bancaire, ce que nous testerons à partir du modèle logistique. La variable dépendante est l'obtention de financement bancaire depuis 2002 en se basant sur la question 112 de l'enquête de 2005. Elle est fixée à 1 si les PME ont obtenu du financement de banques « semi-étatiques » ou d'actions, et à 0 dans le cas où les PME ne bénéficient pas de tels prêts.

4.1.3.2 Variables indépendantes

Les variables indépendantes sont présentées selon les facteurs de risque dévoilés dans le modèle théorique de recherche. Nous commençons par le risque d'asymétrie d'information.

4.1.3.2.1 *Risque d'asymétrie d'information*

Lorsque les entreprises présentent une demande de crédit à des bailleurs de fonds, elles doivent soumettre plusieurs informations à l'appui de leur demande. Pour

évaluer le risque d'asymétrie d'information entre les entreprises et les bailleurs de fonds, nous utiliserons la disponibilité de livres comptables et la qualité des informations qu'ils contiennent. Étant donné que ces informations ne sont pas disponibles dans le questionnaire de 2002, nous devons utiliser les données recueillies en réponse à la question 71 du questionnaire de 2005 : *“Does the enterprise maintain a formal accounting book in accordance with government guidelines? If yes, are these accounts audited?”* Trois réponses sont possibles : 1) les PME ne tiennent pas de livres comptables; 2) les PME tiennent des livres comptables non vérifiés; et 3) les PME tiennent des livres comptables vérifiés.

4.1.3.2.2 *Risque de remboursement*

Historique de crédit. L'historique de crédit sert à évaluer la réputation et le risque de remboursement des emprunteurs. L'étude de Wynant et Hacht (1991) utilise les références de crédit comme mesure de l'historique de crédit. Haines, Riding et Thomas (1994), ABC (1998) et SQW (2005) s'appuient sur l'existence d'un compte personnel à la banque, sur les contrats de crédit antérieurs des emprunteurs ou les activités de crédit avec leurs bailleurs de fonds. Pour évaluer le risque de remboursement, nous utiliserons les données recueillies pour les questions suivantes de l'enquête de 2002 : *“Did your enterprise pay back any loans during 2001 whether borrowed in 2001 or previous years?”* et *“Did the enterprise ever fail to service its debt on time in 2001?”*. Deux catégories de réponse ont été créées : 0) avoir des dettes et avoir déjà été en défaut de paiement et 1) avoir des dettes et ne pas avoir été en défaut de paiement.

Garanties. Les garanties des emprunts sont souvent des biens immobiliers ou des actifs financiers. Au Vietnam, les garanties privilégiées par les bailleurs de fonds sont les biens immobiliers. En effet, leur valeur est souvent importante par rapport à celle des emprunts et le marché immobilier est dynamique. De plus, l'évaluation de ces actifs est relativement facile. La question suivante a été posée dans le questionnaire de 2002 : *“Did your firm have to offer assets as collateral for the loan?”*. Toutefois, nous ne pouvons pas utiliser cette question pour mesurer les garanties à offrir car seules les PME qui ont obtenu du financement bancaire y ont répondu. Pour évaluer la capacité d'octroi de garanties

potentielles des entreprises, nous nous baserons alors sur la valeur des actifs physiques sur l'actif total que les entreprises possèdent de l'enquête de 2002.

Ratios financiers. Les informations financières jouent un rôle important pour évaluer la capacité de remboursement. L'étude de Fidrmuc *et al.* (2006) auprès de PME slovaques insiste sur l'importance de la liquidité et de la rentabilité lors de l'évaluation du risque de défaut de paiement des PME. Notre étude s'intéresse donc au taux de rendement (profit après l'impôt/actif total) et au taux d'endettement (dettes totales/actif total) de l'enquête de 2002 (ratios financiers de 2000 et 2001).

4.1.3.2.3 *Risque spécifique lié à la taille*

Taille. La taille des entreprises peut être déterminée par le chiffre d'affaires, l'actif total ou le nombre d'employés (Julien *et al.*, 2005). Étant donné que la définition de la PME vietnamienne élaborée par le ministère de la Planification de l'Investissement ne dépend que du nombre d'employés ou des capitaux immatriculés, notre recherche s'appuie sur le nombre d'employés identifié par la question "*Total labour force?*" de l'enquête de 2002. Étant donné que le type d'entreprise (micro ou petite ou moyenne entreprise) est considéré dans les systèmes de *scoring* des banques et les politiques de soutien du gouvernement, les entreprises de l'échantillon sont donc réparties en trois groupes selon leur taille : 1) de 1 à 9 employés (micro-entreprise); 2) de 10 à 49 employés (petite entreprise); et 3) 50 employés et plus (moyenne entreprise).

Stade de développement. Le stade de développement des entreprises est déterminé par le taux de croissance de leur chiffre d'affaires. On distingue cinq phases : le stade de démarrage où les entreprises viennent d'être lancées et commencent à commercialiser leurs produits et services; le stade de croissance où le taux de croissance augmente légèrement; le stade de forte croissance où le taux de croissance est supérieur à celui de l'économie; le stade de maturité où le taux de croissance est stable; et le stade de déclin où le taux de croissance commence à décroître (St-Pierre *et al.*, 2002). Compte tenu des limites de la base de données, nous ne pouvons identifier à quel stade les entreprises se situent. Nous utiliserons donc plutôt le taux de croissance pour estimer l'impact de la

croissance des entreprises sur l'obtention de financement externe. Le taux de croissance est déterminé par la différence entre le revenu de 2001 et celui de 2000, divisé par le revenu de 2000, en nous basant sur les données recueillies lors de l'enquête de 2002 à la question *“Total income in 2000 and in 2001?”*.

4.1.3.2.4 *Risque de gestion*

Afin de mesurer le risque de gestion, St-Pierre (2004) s'appuie sur certains critères comme la planification des ressources (utilisation des ressources, gestion des coûts, qualité des clients, politique d'intervention), la gestion des ressources humaines (qualité des employés embauchés, raisons expliquant le départ de certains employés clés), les décisions liées aux ressources de l'entreprise, l'expertise de gestion dans l'entreprise (expérience, nombre de gestionnaires, présence de spécialistes, conseil d'administration), etc. Compte tenu des informations disponibles dans la base de données, nous utilisons le nombre d'employés travaillant en gestion dans l'entreprise sur le total des employés pour mesurer ce risque à l'aide des réponses aux questions suivantes lors de l'enquête de 2002 : *“Details on work force – Administrative and managerial workers”* et *“Total labour force”*.

4.1.3.2.5 *Risque opérationnel et technologique*

Ce risque se mesure à l'aide de variables concernant le processus de production et la technologie. Ces variables peuvent viser les matières premières, les fournisseurs, les équipements utilisés, la technologie appliquée, le niveau d'investissement dans les équipements, la compétence de la main-d'œuvre, le stockage (la quantité de produits en stock, les conditions de stock) (St-Pierre, 2004). Pour mesurer ce risque, nous utiliserons les variables suivantes : le nombre d'employés qualifiés sur le nombre total d'employés, l'investissement dans la production (0 : ne pas avoir investi; 1 : avoir investi) et le niveau de succès de la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ou technologie (0 : pas de mise en œuvre ou mise en œuvre non réussie; 1 : avoir du succès dans la mise en œuvre). Cela se fera à l'aide des questions *“Total skilled labour force and total labour force”* de l'enquête de 2002, *“Has the firm made any investments since 2002?”* et *“Has the*

enterprise introduced new production processes/new technology since 2002?” de l’enquête de 2005.

4.1.3.2.6 *Risque commercial*

Le risque commercial est déterminé par les variables qui influencent négativement le niveau de vente et le prix des produits. L’étude de St-Pierre (2004) insiste sur des variables telles que le degré de maturité des produits, la diversité des produits, le degré de technicité, les clients visés et leur diversité, la localisation géographique, la concurrence, l’exportation. En nous basant sur les données disponibles, les variables suivantes seront utilisées : le niveau de concurrence (1 : pas de concurrence; 2 : concurrence faible; 3 : concurrence modérée; 4 : concurrence forte), l’offre de nouveaux produits (0 : ne pas offrir de nouveaux produits; 1 avoir offert des nouveaux produits), le secteur d’activité (1 : agriculture; 2 : autres manufacturières; 3 : service) et l’exportation (0 : pas d’exportation; 1 : exporte). Ces variables seront mesurées à l’aide des données recueillies en réponse aux questions suivantes lors de l’enquête de 2002 : “*Do you face competition in your field of activity?*”, “*Has the enterprise developed any new products since 1997?*”, “*Main area of activity?*” et “*When (year) did your company start producing for direct export?*”.

4.1.3.2.7 *Risque lié aux entrepreneurs*

Comme nous l’avons mentionné, l’impact des entrepreneurs sur le niveau de risque de leur firme est important. Plusieurs études traitent de cette question. Elles visent essentiellement à analyser les compétences, l’expérience, le niveau d’instruction et le sexe des entrepreneurs pour mesurer ce risque (Wynant et Hatch, 1991; Coleman, 2004; Rand, 2007). Pour évaluer l’impact de ce risque sur l’obtention de financement bancaire ou informel des PME, notre étude se base sur les variables suivantes: le niveau d’instruction (1 : lycée ou moins; 2 : lycée spécialisé; 3 : université ou collège); l’expérience à titre d’entrepreneur (1 : ne pas avoir d’expérience; 2 : avoir de l’expérience; 3 : information non disponible); et le sexe des entrepreneurs (0 : femme; 1 : homme). Ces informations se retrouvent aux questions suivantes de l’enquête de 2005 : “*What was the highest*

professional education completed?”, “Did the owner of the enterprise work with similar products/services prior to establishing the present enterprise?” et “Characteristics of the owner/manager – Sex of the owner?”.

4.1.3.2.8 *Particularités des PME dans les pays en transition*

Le chapitre précédent a mis en évidence certaines caractéristiques spécifiques des pays en transition qui peuvent influencer la décision de crédit des banquiers, soit le type de banque, les règlements des banques et du gouvernement, la discrimination envers les entreprises privées, les relations interpersonnelles et les caractéristiques de chaque région. En se basant sur la disponibilité des données, les analyses statistiques visent les variables suivantes : la localisation des PME (0 : PME rurales; 1 : PME urbaines); et l’impact du réseautage : la représentation au sein d’associations de PME (0 : ne participe pas; 1 : participe à au moins une association) et le soutien des autorités locales pour obtenir des crédits (0 : ne pas avoir reçu de soutien; 1 : avoir reçu du soutien). Les données se retrouvent aux questions suivantes de l’enquête de 2005 : *“City/Province of enterprise”?*, *“Is your enterprise member of one or more business associations?”* et à la question suivante de l’enquête de 2002 : *“What assistance, if any, has been/is given by the authorities to the operation of your enterprise? Assistance with obtaining credit”.*

Afin de mieux comprendre les variables introduites dans les analyses statistiques, le tableau suivant présente leur définition opérationnelle, leur mesure et la référence aux questionnaires qui se situent en annexe. Les deux derniers chiffres ajoutés au numéro des questions font référence à l’année de l’enquête.

Tableau 15
Définition opérationnelle et mesure des variables indépendantes

<i>FACTEURS</i>	<i>VARIABLES</i>	<i>MESURES</i>	<i>QUESTION. ANNÉE</i>
Risque d'asymétrie d'information			
Information	Livres comptables vérifiés	Demander à la PME si elle tient des livres comptables conformes aux normes en vigueur : 1 (ne pas tenir); 2 (tenir des livres comptables mais non vérifiés); 3 (tenir des livres comptables et vérifiés).	Q71.05
Risque de remboursement			
Historique de crédit	Remboursement des crédits à échéance	La PME a remboursé à échéance ses dettes en 2001 ou avant?: 0 (avoir des dettes et avoir déjà été en défaut de paiement); 1 (avoir des dettes et ne pas avoir été en défaut de paiement).	Q87 et Q88.02
Garanties potentielles	Biens physiques/ Actif total	La valeur des biens physiques à l'actif total	Q86.02
Taux d'endettement	Dettes totales/Actif total	Ratio des dettes totales à l'actif total	Q26ig.02
Taux de rendement	Profit après impôt/Actif total	Ratio du profit après impôt à l'actif total	Q26fg.02
Risque spécifique lié à la taille			
Taille	Taille	Nombre d'employés : Micro-entreprises (1-9 employés : 1); petites entreprises (10-49 employés : 2); moyennes entreprises (50 et plus : 3)	Q75a.02
Stade de développement	Taux de croissance	(Revenu total en 2001 – Revenu total 2000)/ Revenu total en 2000)*100	Q26a.02
Risque de gestion			
Personnel en gestion	Personnel en gestion	Nombre d'employés en gestion/Nombre d'employés	Q77(6).Q75a.02
Risque opérationnel et technologique			
Personnel qualifié	Personnel qualifié	Nombre d'employés qualifiés/Nombre d'employés	Q75i.a.02
Production et équipements	Application d'une nouvelle production ou technologie	Avoir du succès dans la mise en œuvre d'un nouveau processus de production ou d'une nouvelle technologie : 0 (pas de mise en œuvre ou mise en œuvre non réussie); 1 (succès dans la mise en œuvre)	Q136.05
	Investissement dans la production	Depuis 2002, la PME a investi dans la production?: 0 (ne pas avoir investi); 1 (avoir investi)	Q98.05
Risque commercial			
Concurrence	Niveau de concurrence	Niveau de concurrence auquel la PME fait face : 1 (non concurrence); 2 (concurrence faible); 3 (concurrence modérée); 4 (concurrence forte).	Q115.02
Nouveaux produits	Offre de nouveaux produits	La PME offre des nouveaux produits depuis 1997 : 0 (ne pas offrir); 1 (offre de nouveaux produits)	Q22.02
Secteur d'activités	Secteur d'activités	1 (agriculture); 2 (autres manufacturières), 3 (service)	Q11.02
Exportation	Exportation	L'entreprise exporte : 0 (non exportation); 1 (exportation)	Q51.02
Risque lié à l'entrepreneur			
Formation	Niveau d'instruction	Niveau d'instruction de l'entrepreneur : 1 (lycée ou moins); 2 (lycée spécialisé); 3 (collégial, universitaire)	Q26e.05
Expérience	Expérience	Expériences dans l'industrie de l'entrepreneur : 1 (ne pas avoir d'expérience); 2 (avoir de l'expérience); 0 (information non disponible)	Q18.05
Sexe	Sexe	Femme : 0; Homme : 1	Q26a.05
Particularités des pays en transition			
Caractéristique régionale	Localisation	Endroit où sont localisées les usines principales de la PME : 0 (Rural); 1 (Urbain)	Q3.02
Réseautage	Participation aux associations de PME	L'entreprise est membre d'au moins une association : 0 (ne pas être membre); 1 (être membre d'au moins une association)	Q130.05
	Soutien de crédit des autorités locales	L'entreprise a reçu le soutien des autorités locales pour obtenir des crédits : 0 (Non); 1 (Oui)	Q130d.02

Bien que ces deux enquêtes soient réalisées auprès d'un bon nombre de PME et que les informations soient volumineuses, ces enquêtes servent à tester plusieurs choses et les informations sont générales, celles concernant le financement bancaire des PME étant plus limitées. De plus, dans certains cas l'information n'est pas complète où l'opérationnalisation du construit n'est pas optimale. Par ailleurs, comme les données ne nous permettent pas de déterminer exactement le moment où les PME ont présenté leur demande de crédit, il risque d'y avoir un décalage temporel entre le moment d'obtention des informations des entreprises et le moment de présentation de leur demande de crédit, ce qui peut biaiser les analyses. Par ailleurs, ces deux enquêtes ont été effectuées en 2002 et en 2005 mais comme l'étude de Dana et *al.* (2009) le montre, une des caractéristiques des pays en transition est le changement rapide de l'environnement d'affaires, ce qui peut influencer les résultats de notre modèle préliminaire. Tout ceci limite les résultats de notre recherche. C'est pourquoi, le modèle préliminaire obtenu de ces deux enquêtes ne nous aide à identifier que l'impact de certaines variables du système de *scoring*, sans faire état de certaines variables liées au contexte spécifique des pays en transition. Afin de corriger ces limites, des entrevues ont été réalisées sur le terrain, ce qui est abordé dans la prochaine section qui présente l'échantillon et la méthode d'analyse de ces entrevues.

4.2 MODÈLE SPÉCIFIQUE D'OCTROI DE CRÉDIT DU VIETNAM

Le modèle préliminaire d'octroi de crédit élaboré à l'aide des analyses statistiques sera validé et enrichi à l'aide d'entrevues auprès de banquiers et d'entrepreneurs sur le terrain. Ces entrevues permettent de mettre à jour les changements du système bancaire vietnamien et d'identifier les facteurs spécifiques liés au contexte du Vietnam tels que la culture d'affaires, les impacts non rationnels de l'économie planifiée qui ne sont pas pris en compte dans le système *scoring*. Ces entrevues corrigent également le décalage temporel entre les données collectées de deux enquêtes de 2002, de 2005 et la situation au Vietnam après son entrée à l'OMC. L'étude de Dana et *al.* (2009) confirme l'intérêt de ces entrevues où nous tenterons de mettre en lumière des comportements non rationnels selon les standards des pays développés, mais présents dans les pays en transition. Par ailleurs, la confrontation du modèle théorique à la réalité appréhendée sur le terrain donnera plus de

robustesse à nos résultats et assurera la pertinence de notre processus de recherche. La présente section traitera d'abord de la taille de l'échantillon pour les entrevues et ensuite de la méthode de collecte et d'analyse des informations. Nous discuterons enfin des guides d'entretien.

4.2.1 ÉCHANTILLON DE RECHERCHE

Les entrevues sont effectuées auprès d'agents de crédit et auprès d'entrepreneurs.

Les entrevues auprès des banquiers se divisent en deux phases : auprès d'agents de crédit des banques « semi-étatiques » et auprès de ceux de banques d'actions. Selon Ritchie et Lewis (2003) et de Quivy et Campenhout (2006), lorsqu'il s'agit de démarche qualitative, l'échantillon n'est pas strictement représentatif mais il peut refléter les caractéristiques de la population. Nous essaierons donc d'effectuer des entrevues auprès d'agents de crédit de banques « semi-étatiques » et d'actions dans différentes provinces/villes pour diversifier au maximum le profil des banquiers consultés.

À cause de contraintes de temps et de coûts, notre étude se concentre sur les provinces et les villes au nord du Vietnam où nous bénéficions d'un bon réseau de contacts. Dans le but de respecter l'importance des régions étudiées au cours des enquêtes de 2002 et de 2005, et de limiter les biais des résultats à cause des caractéristiques spécifiques de chaque province, nous avons initialement choisi les mêmes régions que celles de ces enquêtes, soit Hanoi, Hai Phong, Ha Tay et Phu Tho. Toutefois, la planification des rendez-vous s'étant révélée plus difficile que prévu, nous avons dû remplacer la province Phu Tho par celle Thai Binh qui a le même niveau de développement économique et de développement de PME. La distance géographique entre Phu Tho et la capitale Hanoi est sensiblement la même qu'entre Thai Binh et Hanoi.

Aussi, étant donné que les banques d'actions s'installent principalement dans les grandes villes, la plupart des banques en province sont étatiques, de sorte que les agents

de crédit des banques d’actions ont été interrogés dans les grandes villes Hanoi et Hai Phong et la plupart des entrevues s’adressant aux banques « semi-étatiques » ont été faites en province. Le nombre d’entrevues pour chaque région est spécifié au tableau suivant.

Tableau 16
Échantillon d'entrevues auprès d'agents de crédit

Région	Localisation	Nombre d’entrevues auprès d’agents de crédit de banques « semi-étatiques »	Nombre d’entrevues auprès d’agents de crédit de banques d’actions
Provinces au nord	Thai Binh	3	1
	Ha Tay	4	0
Villes au nord	Hai Phong	3	5
	Ha Noi	4	8
	Total	14	14

Afin d’augmenter la fiabilité et d’éliminer les différences régionales, nous avons effectué les entrevues auprès des entrepreneurs dans les mêmes régions que celles où nous avons rencontré les agents de crédit. Le nombre d’entrevues auprès d’entrepreneurs pour chaque région est spécifié au tableau suivant.

Tableau 17
Échantillon d'entrevues auprès d'entrepreneurs

Région	Localisation	Nombre d’entrevues auprès d’entrepreneurs
Provinces au nord	Thai Binh	8
	Ha Tay	12
Villes au nord	Hai Phong	14
	Ha Noi	18
	Total	52

4.2.2 GUIDES D’ENTRETIEN

Nous avons procédé par entrevues semi-dirigées. Nous avons élaboré deux guides d’entretien distincts pour les entrepreneurs et les agents de crédit, à partir du modèle préliminaire d’évaluation de crédit. Ces guides s’intéressent essentiellement à la relation de

crédit, à l'évaluation des variables du modèle préliminaire, à l'ajout des variables déterminants de l'obtention de crédit bancaire des PME liées au contexte spécifique du Vietnam, aux conditions d'obtention de financement bancaire par les PME et aux difficultés des deux parties (banques et PME).

Le guide d'entretien des agents de crédit se compose de l'identification du répondant, des relations qu'entretient la banque avec la clientèle des PME, du processus d'évaluation d'une demande de crédit d'une PME, de l'information présentée par les PME à l'appui d'une demande, de l'évaluation et de l'opinion du répondant quant aux variables composant notre modèle préliminaire d'octroi de crédit et aux critères réels d'évaluation, des difficultés éprouvées par le répondant lorsqu'il fait affaires avec une PME et ses suggestions et commentaires sur la problématique.

Quant au guide d'entretien des entrepreneurs, il vise à recueillir des informations concernant l'identification de l'entrepreneur et la PME : la situation du financement de la PME; la relation de crédit entre la PME et les banques et les prêteurs informels, leurs difficultés et les facteurs majeurs qui influencent leur obtention de crédit bancaire, l'impact des changements du contexte économique du Vietnam et leurs recommandations.

Avant d'effectuer des entrevues, nous avons testé les guides d'entretien élaborés à deux reprises auprès de banquiers et autant de fois auprès d'entrepreneurs. Ces pré-tests ont permis d'améliorer les guides initiaux en reformulant certaines questions. Pour le guide d'entretien des banquiers, nous avons retiré les questions concernant le système de *scoring* et celles relatives aux dossiers des PME soumis à une banque, car les réponses à ces questions étaient déjà indiquées dans les règlements de la banque centrale. Pour le guide d'entretien des entrepreneurs, nous avons enlevé certaines questions redondantes et ajouté une autre question concernant le financement informel pour éclairer les questions sur les déterminants de ce type de financement. Les guides d'entretien sont présentés aux annexes E et F.

4.2.3 MÉTHODE DE COLLECTE DES DONNÉES

Nous avons d'abord sélectionné des succursales des banques « semi-étatiques » et d'actions dans les différentes régions choisies. Nous avons ensuite communiqué avec 28 agents de crédit des banques répertoriées afin de solliciter leur participation à l'étude et leur proposer un rendez-vous. Nous nous sommes adressés aux agents de crédit qui ont au moins un an d'expérience avec les PME. À l'aide de notre réseau de connaissance, nous avons obtenu des rendez-vous avec les banquiers.

Pour les entrepreneurs, nous avons d'abord contacté le représentant de la Chambre d'Industrie et de Commerce (CIC) de chaque région et aussi l'ISTAS pour avoir la liste des PME. Nous avons par la suite sélectionné 70 PME à interviewer. Avec l'aide des fonctionnaires de la CIC, nous avons communiqué avec les entrepreneurs pour leur demander de nous rencontrer mais seulement 52 PME (soit 74,3 %) ont accepté de participer à l'étude.

Chaque entrevue a duré environ une heure et s'est déroulée en personne, ce qui permet de recueillir une bonne quantité d'informations et d'en augmenter leur qualité. Avant de commencer les entrevues avec les participants, nous leur demandions toujours l'autorisation d'enregistrer l'entrevue. Malheureusement, la plupart d'entre eux ont refusé; d'une part, la culture des vietnamiens fait qu'ils ne sont pas à l'aise de voir leurs propos enregistrés et, d'autre part, ils ont peur que l'enregistrement puisse leur causer des problèmes, et ce, bien que l'intervieweur ait signé un engagement de confidentialité. Seulement 5 banquiers (soit 17,86 %) et 9 entrepreneurs (soit 17,3 %) nous ont permis d'enregistrer l'entrevue.

4.2.4 DIFFICULTÉS DANS LA COLLECTE DES DONNÉES

Certaines difficultés ont été rencontrées lors des entrevues. Grâce à notre réseau de connaissances, la prise de rendez-vous auprès des banquiers fut relativement facile et rapide. Toutefois, lors des entrevues avec les banquiers, ceux-ci se sont montrés moins collaborateurs et ont hésité à répondre aux questions délicates telles que l'impact des

relations interpersonnelles sur leur décision de crédit. Par ailleurs, les banquiers ne voulaient pas non plus explorer les questions associées aux politiques des banques car d'après eux c'étaient des questions confidentielles qui pouvaient influencer la stratégie de leur banque et leur relation avec leur supérieur, chef bancaire. Certains banquiers ont refusé ce genre de questions, tandis que d'autres n'ont pas répondu directement à ces questions. Finalement, la charge de travail des banquiers a influencé la durée de l'entrevue et l'exploitation des informations de l'intervieweuse.

Du côté des entrepreneurs, ils se sont montrés plus ouverts que les banquiers mais il était plus difficile de fixer un rendez-vous. Nous avons essayé de communiquer directement avec les entrepreneurs pour demander des rencontres mais la majorité ont refusé. Grâce à l'intervention de la Chambre d'Industrie et de Commerce, 74,3 % des entrepreneurs sélectionnées ont accepté de nous accorder une rencontre. Toutefois, leur horaire variable les empêchait de fixer longtemps à l'avance une rencontre. La plupart d'entre eux nous ont demandé de téléphoner un ou deux jours à l'avance pour fixer la journée et l'heure de l'entrevue. Une autre réunion était fixée en cas de non disponibilité. Finalement, parce que les dirigeants n'utilisent pas d'agenda pour leur travail, les entrevues étaient parfois coupées ou arrêtées pour répondre à certaines urgences. Lors des rencontres, certains entrepreneurs parlaient de ce qu'ils voulaient et ne répondaient pas directement à nos questions. Ils s'exprimaient sur différents sujets, dont leur mécontentement vis-à-vis la société.

Tel que dit plus haut, la plupart des entrevues n'ont pu être enregistrées, cela permet de faire parler davantage les personnes interrogées qui se sentent moins menacées. Par contre, cela a l'inconvénient de mettre beaucoup de pression sur l'intervieweuse qui doit se rappeler de tout en toute objectivité et sans aucune interférence de son propre jugement.

Malgré ces difficultés, les entrevues nous ont offert des informations utiles, nécessaires et importantes, qui permettent d'éclairer l'importance des variables du système *scoring* pour les décisions de crédit des banquiers dans un pays en transition, ce qui nous

aide à comprendre où en est la transition et l'intégration du système bancaire du Vietnam au système mondial.

4.2.5 MÉTHODE D'ANALYSE

Afin d'analyser les données collectées à partir des entrevues, nous utilisons essentiellement les statistiques descriptives. Nous présentons, dans un premier temps, les échantillons étudiés et décrivons la relation de crédit entre les banques et les PME pour mieux comprendre la situation du financement bancaire des PME. Dans un deuxième temps, nous synthétisons et analysons les informations obtenues à l'aide des statistiques descriptives.

Tous les résultats des analyses des entrevues sont comparés à ceux du modèle préliminaire construit à l'aide des enquêtes de 2002 et de 2005. Ceci nous aide à valider les variables significatives du modèle préliminaire et à reconnaître les variables spécifiques au Vietnam. Ces analyses nous permettent également de mieux évaluer la relation de crédit entre les PME et les banques. C'est la base pour élaborer le modèle d'octroi de crédit adapté au contexte du Vietnam. De plus, grâce aux informations obtenues à partir des entrevues, nous reconnaissons aussi bien les difficultés des banques que celles des PME dans cette relation.

CONCLUSION

Nos questions de recherche sont vérifiées par une approche multiméthode. Tout d'abord, les tests statistiques basés sur les données de deux enquêtes effectuées par l'ISTAS, l'IGEN et l'UC en 2002 et en 2005 permettent d'identifier le profil des PME/V selon leur créancier principal. Nous utilisons les tests statistiques et le modèle de régression logistique pour identifier les déterminants de l'obtention de financement bancaire des PME/V. Ces déterminants nous aident ensuite à élaborer des modèles préliminaires d'octroi de crédit pour les banques. Vu les limites des bases de données et le fait qu'elles ne reflètent pas la situation actuelle, les résultats obtenus par régression sont bonifiés par des

entrevues réalisées sur le terrain. Les entrevues ont été effectuées auprès d'agents de crédit et d'entrepreneurs vietnamiens. La combinaison des différentes méthodes utilisées dans notre recherche permet de répondre aux questions de recherche qui consistent à identifier les profils des entreprises selon leur créancier principal et ensuite les déterminants d'accès au financement bancaire au Vietnam, ce qui permet de trouver les facteurs susceptibles de faciliter l'obtention de financement bancaire pour une PME.V.

CHAPITRE 5

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS : MODÈLE PRÉLIMINAIRE D'OCTROI DE CRÉDIT BANCAIRE

Ce chapitre est consacré à la présentation des résultats préliminaires des analyses statistiques. La première partie, basée sur les données des enquêtes de 2002 et de 2005, expose les statistiques descriptives concernant la situation de financement des PME étudiées ainsi que leur profil général. Nous présentons, dans la deuxième partie, la comparaison du profil des PME selon leur créancier principal (une banque « semi-étatique », une banque d’actions, un prêteur informel ou aucun prêteur) en nous basant sur les variables de risque. La troisième partie dévoile les résultats des tests statistiques et des modèles de régression, lesquels permettent de construire le modèle préliminaire d’octroi de crédit bancaire qui servira à élaborer notre cadre de travail pour les entrevues à réaliser sur le terrain.

5.1 PANORAMA DES PME ÉTUDIÉES

Afin de mettre en lumière les difficultés de financement externe des PME étudiées (soit celles faisant partie de l’échantillon restreint), la présente partie traite tout d’abord de leur situation de financement. Nous décrivons ensuite leur profil général, en apportant une distinction selon l’identité de leur créancier principal.

5.1.1 SITUATION DU FINANCEMENT DES PME ÉTUDIÉES

Les statistiques de différents pays dont nous avons fait état dans les chapitres précédents montrent l’accès limité des PME au financement externe. Les données de l’enquête de 2005 que nous avons en main apportent un éclairage intéressant à la problématique du financement des PME à différents moments de leur existence, que ce soit lors du démarrage ou lors du développement. Le tableau ci-dessous explore les principales sources de financement utilisées par les entrepreneurs vietnamiens lors du lancement de leur entreprise.

Ce tableau montre que les capitaux propres ont été la source de financement la plus importante pour un grand nombre de PME lors de leur démarrage. En fait, pour 579 d’entre elles, soit 58,84 % de l’échantillon, les capitaux propres ont constitué la seule

source de financement utilisée à la création. Le financement des amis et des proches apparaît en deuxième place. Si nous observons séparément les sources externes de financement, 87,50 % des PME n'ont touché à aucun crédit bancaire lors de leur démarrage et 95,93 % n'avaient aucun emprunt auprès de prêteurs professionnels informels.

Tableau 18
Structure de financement des PME en démarrage

	Source = 100 % de l'actif total		Source = entre 50 et 100 % de l'actif total		Source = entre 0 et 50 % de l'actif total		Source non utilisée		Pourcentage information non disponible	Total en pourcentage (N = 984 PME)
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Capitaux propres	579	58,84	304	30,89	55	5,59	33	3,35	1,32	100
Amis, parenté	7	0,71	64	6,50	192	19,51	706	71,75	1,52	100
Banque commerciale	0	0,00	29	2,95	79	8,03	861	87,50	1,52	100
Prêteurs professionnels informels	1	0,10	5	0,51	19	1,93	944	95,93	1,52	100
Autres	14	1,42	6	0,61	37	3,76	913	92,78	1,42	100

Dans l'enquête de 2005, les dirigeants ont aussi été questionnés relativement au niveau de difficulté rencontré par leur entreprise lors de son lancement.

Tableau 19
Niveau de difficulté des PME lors de leur lancement

	<i>Difficulté extrêmement importante</i>		<i>Difficulté assez importante</i>		<i>Pas de difficulté</i>		<i>Non disponible</i>	<i>Total (%) (N = 984 PME)</i>
	N	%	N	%	N	%	%	
Manque de capitaux	408	41,46	295	29,98	141	14,33	14,13	100
Accès à des matières premières	44	4,47	236	23,98	564	57,32	14,13	100
Accès à un réseau de distribution	77	7,83	250	25,41	517	52,54	14,13	100
Trouver les équipements	108	10,98	293	29,78	443	45,02	14,13	100
Trouver un local	113	11,48	197	20,02	534	54,27	14,13	100

Ces chiffres démontrent qu'il y a un grand nombre de PME qui considèrent le manque de capital comme une difficulté importante lors de leur démarrage. Cette difficulté

a en effet été jugée extrêmement importante par 41,46 % des dirigeants interrogés et assez importante par un autre tiers de l'échantillon (29,98 %). Seulement 141 PME, soit 14,33 % de l'échantillon, considèrent que le manque de capitaux n'a pas été une contrainte à leur démarrage.

L'accès restreint au financement externe se confirme aussi lorsqu'on regarde l'évaluation des entrepreneurs sur l'importance des difficultés rencontrées par les PME lors de leur développement. On note au tableau suivant que le financement vient en tête de liste chez les 593 dirigeants, soit 60,26 % de l'échantillon restreint ayant répondu à cette question.

Tableau 20
Importance des difficultés des PME lors de leur développement

	<i>Première</i>		<i>Deuxième</i>		<i>Troisième</i>		<i>Total/ Échantillon total (%)</i>
	N	% *	N	%	N	%	
Manque de capitaux	360	36,59	130	13,21	103	10,47	60,26
Manque d'employés de qualité	25	2,54	63	6,40	87	8,84	8,84
Concurrence forte	212	21,54	181	18,39	152	15,45	15,45
Problème de distribution et marché faible	17	1,73	43	4,37	77	7,83	7,83
Manque de matières premières	20	2,03	20	2,03	39	3,96	3,96
Règlements instables	10	1,02	41	4,17	55	5,59	5,59
Difficultés d'obtention d'un permis	1	0,10	0	0,00	12	1,22	1,22
Autres	3	0,30	2	0,20	3	0,30	0,30
Pas de contraintes	0	0,00	1	0,10	2	0,20	0,20

* Pourcentage des PME sur le total de PME étudiées (N = 984 PME)

Les statistiques recueillies nous laissent croire que la problématique du financement chez les PME est l'un des facteurs importants pouvant contraindre leur développement. Cela confirmerait les résultats de l'étude de la Banque mondiale (2002)

mettant en lumière l'accès limité des PME au financement externe dans les pays en transition.

Afin de mieux comprendre la situation du financement externe des PME au Vietnam, examinons de plus près leur accès aux différentes sources de financement en se basant sur les données de l'enquête de 2005.

Tableau 21
Nombre de PME V qui accèdent à différentes sources de financement

Financement formel	Ne pas utiliser de financement formel		Utiliser du financement formel													
			(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)		(7)	
	613 (62,4 %)		266 (27 %)		35 (3,6 %)		17 (1,7 %)		28 (2,8 %)		19 (1,9 %)		2 (0,2 %)		4 (0,4 %)	
Financement informel	O	N	O	N	O	N	O	N	O	N	O	N	O	N	O	N
	167	446	75	191	11	24	5	12	7	21	5	14	0	2	4	0
O (Utiliser du financement informel) : 274 (27,8%) N (Ne pas utiliser de financement informel) : 710 (72,2%)																

Où : (1) : le nombre de PME qui obtiennent du financement des banques « semi-étatiques »;
 (2) : le nombre de PME qui obtiennent du financement des banques d'actions;
 (3) : le nombre de PME qui obtiennent du financement des banques politiques (banques étatiques de développement);
 (4) : le nombre de PME qui obtiennent du financement des programmes de soutien (national et international);
 (5) : le nombre de PME qui obtiennent du financement des fonds d'aide mutuelle;
 (6) : le nombre de PME qui obtiennent du financement des fonds de soutien et de développement (étatique);
 (7) : information non disponible;
 O : le nombre de PME qui obtiennent du financement informel;
 N : le nombre de PME qui n'obtiennent pas de financement informel.

Le tableau ci-dessus montre que 45,33 % du total des 984 PME de l'échantillon restreint, soit 446 PME, ne touchent aucun financement externe. Six cent treize PME, soit 62,4 % d'entre elles, n'ont pas utilisé de financement formel depuis 2002. Parmi les PME qui ont eu recours au financement formel, 27 % ont pu bénéficier du financement de banques « semi-étatiques », seulement 3,6 % utilisent le financement des banques d'actions alors que la proportion de PME accédant aux autres sources formelles est infime. Ce sont des taux très

modestes. Par ailleurs, on voit que 27,8 % des PME étudiées ont eu accès à des sources de financement informelles.

Nous aborderons dans la prochaine section les caractéristiques générales des groupes de PME selon leur source principale de financement à l'aide de statistiques descriptives.

5.1.2 PROFIL GÉNÉRAL DES PME ÉTUDIÉES²³

La présente section se concentre sur les caractéristiques générales des PME étudiées et de leur dirigeant, ce qui nous permet de nous familiariser avec l'échantillon de recherche. Afin de comprendre les sources de financement externe des PME étudiées, cette section aborde les trois sources principales, soit le financement provenant des banques d'actions, celui des banques « semi-étatiques », et le financement informel. Nous nous pencherons sur les quatre groupes de PME suivants :

Groupe 1 : les PME dont le créancier principal est une banque d'actions;

Groupe 2 : les PME dont le créancier principal est une banque « semi-étatique »;

Groupe 3 : les PME dont le créancier principal est un prêteur informel;

Groupe 4 : les PME qui ne bénéficient d'aucun financement externe.

5.1.2.1 Les caractéristiques générales des PME étudiées

La plupart des 984 PME étudiées sont des entreprises familiales, soit plus de 61 %, sauf dans le groupe 1 où ce taux n'est que de 35,5 %. Par ailleurs, la proportion des PME qui sont des sociétés à responsabilité limitée et des sociétés par actions est particulièrement importante chez le groupe 1 en comparaison avec les trois autres groupes, soit 41,9 % par rapport à 13,0 % (groupe 2), à 9,0 % (groupe 3) et à seulement 6,3 % (groupe 4). La majorité des PME des trois derniers groupes (2, 3 et 4) sont des micro-entreprises, soit respectivement 55,3 %, 64,0 % et 76,7 %, tandis que les PME du groupe 1 sont en moyenne plus grosses. Un bon nombre de PME clientes des banques d'actions, soit 44,8 %, sont en opération depuis 5 à

²³ Les données statistiques seront présentées ici mais seront commentées plus loin dans ce chapitre en fonction des différents tests effectués.

10 ans, tandis que les entreprises des trois autres groupes sont généralement plus âgées (10 à 20 ans).

Le tableau suivant nous permet de constater que les PME du groupe 2 se situent essentiellement en province (76,4 %) tandis que les PME du groupe 1 se situent dans les zones urbaines à 90,3 %. Pour les deux autres groupes, l'écart entre les PME rurales et urbaines n'est pas significatif. Quant au secteur d'affaires, nous remarquons une caractéristique commune aux quatre groupes : la majorité des PME, soit plus de 80 % d'entre elles, sont manufacturières, surtout les PME du groupe 1 (96,8 %). Par ailleurs, nous constatons également que le taux le plus élevé de clients des banques semi-étatiques se retrouve parmi les entreprises agricoles.

Tableau 22
Présentation de la distribution de l'échantillon selon différentes variables démographiques

	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4)
	(n = 31) (%)	(n = 246) (%)	(n = 189) (%)	(n = 446) (%)
Type d'entreprise				
SA + SRAL	41,9	13,0	9,0	6,3
Entreprise familiale	35,5	61,0	70,9	77,1
Entreprise individuelle	12,9	16,3	11,6	7,8
Collective	9,7	6,5	6,9	6,1
Autre	0,0	3,2	1,6	2,7
Taille				
1-9 employés	29,0	55,3	64,0	76,7
10-49 employés	41,9	36,6	31,7	19,3
Supérieur 50 employés	29,0	8,1	4,2	4,0
Âge de l'entreprise				
Moins 5 ans	6,9	4,3	4,4	4,9
5 – moins 10 ans	44,8	29,4	26,8	22,0
10 – moins 20 ans	37,9	51,9	48,1	49,8
Supérieur à 20 ans	10,3	14,5	20,8	23,4
Localisation				
Urbaine	90,3	24,0	57,1	43,1
Rurale	9,7	76,0	42,9	46,9
Secteur d'activité				
Agriculture	0,0	16,4	5,9	15,1
Autres manufacturières	96,8	80,3	90,4	81,6
Service	3,2	3,3	3,7	3,4
Taux de croissance – en pourcentage				
	61,56*	36,44	27,43	19,68
Concurrence				
Non-concurrence	0,0	4,5	1,6	7,4
Concurrence faible	0,0	8,1	6,3	5,6
Concurrence modérée	41,9	31,3	31,2	30,9
Concurrence forte	58,1	56,1	60,8	56,1

* taux moyen

Pour ce qui est du taux de croissance, nous remarquons que les PME accédant au financement bancaire ont eu un taux de croissance supérieur à celles qui accèdent au financement informel ou qui n'accèdent à aucun financement. Le niveau de concurrence dans l'environnement des PME est élevé, particulièrement celui des PME du groupe 3 (60,8 %). Les PME des groupes 2 et 4 sont celles qui subissent le moins de concurrence.

5.1.2.2 Les caractéristiques des entrepreneurs

En ce qui a trait aux caractéristiques des entrepreneurs, nous constatons que près des deux tiers d'entre eux sont des hommes et que ces derniers accèdent davantage que les femmes au financement externe. La plupart des entrepreneurs ont entre 31 et 50 ans.

Tableau 23
Caractéristiques des entrepreneurs

	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n = 31) (%)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n = 246) (%)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n = 189) (%)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n = 446) (%)
Sexe				
<i>Femme</i>	32,3	24,4	30,7	29,1
<i>Homme</i>	67,7	75,6	69,3	70,9
Âge				
<i>Moins 31 ans</i>	16,1	2,8	4,8	3,6
<i>31-50 ans</i>	64,5	68,7	64,5	64,3
<i>Supérieur à 50 ans</i>	19,4	28,5	30,7	32,1
Niveau d'instruction				
<i>Lycée ou moins</i>	12,9	21,1	30,2	32,7
<i>Lycée spécialisé</i>	45,2	54,1	54,5	51,1
<i>Université+</i>	41,9	24,8	15,2	16,1
<i>Collège</i>				

Bon nombre d'entrepreneurs ont été formés dans des lycées spécialisés (45 %), mais nous observons que le pourcentage d'entrepreneurs diplômés d'université et de collège est beaucoup plus élevé parmi les membres du groupe 1 que parmi celui des autres groupes. Cela pourrait révéler un effet de clientèle alors que les banques ciblent les entrepreneurs scolarisés qui sont aussi plus souvent à la tête d'entreprises ayant des

objectifs de croissance et, par conséquent, besoin de financement bancaire. La proportion d'entrepreneurs détenant un diplôme postuniversitaire est très modeste, soit moins de 3 %.

Les statistiques ci-dessus nous offrent un panorama de la situation du financement ainsi que des caractéristiques générales des PME de l'échantillon restreint. La partie suivante présente la comparaison du profil des PME selon leur créancier principal.

5.2 COMPARAISON DU PROFIL DES PME SELON LEUR CRÉANCIER PRINCIPAL

Tout comme dans la section précédente, pour les fins de présentation et d'analyse, les PME ont été séparées en quatre groupes. La comparaison du profil des PME selon leur créancier principal se base sur les facteurs de risque en ayant recours à des tests statistiques (Khi-deux ou Kruskal-Wallis et Mann-Whitney).

Nous présentons d'abord les résultats des comparaisons selon le risque d'asymétrie d'information. Étant donné la disponibilité des informations, nous ajoutons aux variables de notre modèle théorique deux variables pouvant servir d'indicateurs sur le contexte informationnel prévalant entre la PME et la banque, soit la distance géographique et le type de relation entre les PME et leur créancier principal.

Les résultats ci-dessous montrent qu'au sein des PME ayant accédé au financement d'une banque d'actions (groupe 1), 45,2 % tiennent des livres comptables, alors que cette proportion n'est que de 27,6 % chez les clientes des banques « semi-étatiques » (groupe 2), de 31,4 % chez les PME faisant affaires avec des prêteurs informels (groupe 3) et de 21,7 % chez les PME ne bénéficiant pas de financement (groupe 4). La situation est similaire pour les PME dont les livres comptables sont vérifiés. Cela nous porte à croire que les exigences des banques d'actions en termes d'informations comptables sont plus élevées que celles des autres prêteurs afin, probablement, de réduire l'asymétrie d'information. Quant à la distance géographique, celle séparant les prêteurs informels de leurs clients est moins importante que celle entre les PME et les banques d'actions. La plupart des créanciers informels sont des amis ou des proches

des entrepreneurs (70,4 %) tandis que la majorité des banquiers confirment que la relation existant entre eux et leurs clients PME en est une d'affaires. Ce constat n'est pas étonnant car, tel que déjà dit, la décision d'octroi de crédit des prêteurs informels est basée sur le réseau de connaissance et les relations interpersonnelles. Tout ceci est conforme à ce qui est observé dans les différentes études sur le capital informel.

Tableau 24
Comparaison du risque d'asymétrie d'information des PME

<i>Variables de risque</i>	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n = 31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n = 246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n = 189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n = 446)
Information : Livres comptables				
- Ne pas tenir de livres comptables	22,6 ^{-2-3-4 24}	62,2 ⁺¹⁼³⁻⁴	61,9 ⁺¹⁼²⁻⁴	73,8 ⁺¹⁺²⁺³
- Tenir des livres comptables non vérifiés	45,2 ⁺²⁺³⁺⁴	27,6 ⁻¹⁼³⁺⁴	31,7 ⁻¹⁼²⁺⁴	21,7 ⁻¹⁻²⁻³
- Tenir des livres comptables vérifiés	32,3 ⁺²⁺³⁺⁴	10,2 ⁻¹⁼³⁺⁴	6,3 ⁻¹⁼²⁺⁴	4,5 ⁻¹⁻²⁻³
Distance géographique				
- Inférieure à 5 km	38,7 ⁼²⁻³	53,5 ⁼²⁼³	55,0 ⁺¹⁼²	n.d.
- 5 à 20 km	61,3 ⁼²⁺³	42,0 ⁼²⁼³	37,6 ⁻¹⁼²	
- Supérieure à 20 km	0,0 ⁼²⁻³	4,5 ⁼²⁼³	7,4 ⁺¹⁼²	
Type de relation				
- Amis et proches	12,9 ⁼²⁻³	8,5 ⁼²⁻³	70,4 ⁺¹⁺²	n.d.
- Banque nationale	3,2 ⁼²⁺³	4,1 ⁼²⁺³	0,5 ⁻¹⁻²	
- Partenaire d'affaires	83,9 ⁼²⁺³	87,4 ⁼²⁺³	21,9 ⁻¹⁻²	

Concernant le risque de remboursement, nous remplaçons la mesure des garanties qui est fonction des actifs physiques sur l'actif total par la question plus directe, à savoir si le débiteur a dû fournir des garanties pour son emprunt. Nous ne pouvons utiliser que cette information pour comparer les trois premiers groupes car elle n'est disponible que chez les PME qui ont obtenu du financement externe. Nous observons quatre variables distinguant les quatre groupes, soit l'historique de crédit, l'exigence de garantie des bailleurs de fonds, le taux d'endettement et le taux de profit.

²⁴ Les chiffres en plus gros caractères sont les pourcentages de chaque catégorie de PME accédant à chaque source de financement, alors que les chiffres en exposant servent à comparer les groupes de PME. Par exemple, dans la séquence 22,6⁻²⁻³⁻⁴, 22,6 représente le pourcentage des PME clientes des banques d'actions qui ne tiennent pas de livres comptables sur le total des PME clientes des banques d'actions; ⁻² indique que le test de comparaison entre le groupe 1 et le groupe 2 est significatif, et la proportion du groupe 1 est inférieure à celle du groupe 2. Si le signe est « = », cela signifie que le test n'est pas significatif. L'abréviation n.d. signifie que l'information n'est pas disponible.

Le tableau ci-dessous nous permet de constater qu'il n'y a pas de différence entre les groupes au niveau du remboursement des dettes à échéance. Quant aux garanties, on note que les banques d'actions et « semi-étatiques » exigent plus de garanties : plus 90 % des PME ont dû accorder des garanties aux banques pour obtenir du financement, alors que ce taux n'est que de 1,1 % pour les clients des prêteurs informels. Cela est conforme aux résultats des études sur le financement informel et aussi à la nature de ces bailleurs de fonds. Étant donné que les ratios financiers sont des variables continues, nous avons utilisé les tests Kruskal-Wallis et Mann-Whitney pour comparer le rang moyen des groupes. Ces tests sont donc l'équivalent de l'Anova mais pour des données non normalisées, nous utilisons la valeur de rang moyen (*rank mean*) pour comparer les groupes. Nous observons également que le taux d'endettement des PME clientes des banques d'actions et des banques « semi-étatiques » est le plus élevé. Le niveau d'endettement des PME clientes des sources informelles occupe la troisième place. Ceci est compréhensible car le volume des emprunts bancaires est souvent beaucoup plus important que celui des crédits informels. De plus, les PME clientes des banques ont le taux de croissance le plus élevé (qui sera discuté plus loin), leur besoin de financement est donc plus élevé. Quant au ratio « profit/actif total », le test n'est pas significatif.

Tableau 25
Comparaison du risque de remboursement des PME V

<i>Variables de risque</i>	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n=31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n=246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n=189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n=446)
Historique de crédit				
<i>Remboursement des dettes à échéance</i>				
- Avoir déjà été en défaut de paiement	9,7 ⁼²⁼³⁼⁴	8,2 ⁼¹⁼³⁼⁴	7,4 ⁼¹⁼²⁼⁴	4,9 ⁼¹⁼²⁼³
- Ne pas avoir été en défaut	90,3 ⁼²⁼³⁼⁴	91,8 ⁼¹⁼³⁼⁴	92,6 ⁼¹⁼²⁼⁴	95,1 ⁼¹⁼²⁼³
Exigence de garantie des bailleurs de fonds				
- Avoir fourni des garanties	90,3 ⁼²⁺³	94,3 ⁼¹⁺³	1,1 ⁻¹⁻²	n.d.
- Ne pas avoir fourni des garanties	9,7 ⁼²⁻³	5,7 ⁼¹⁻³	98,9 ⁺¹⁺²	
Ratios financiers*				
<i>Dettes/Actif total</i>	567,03 ⁼²⁺³⁺⁴	558,62 ⁼¹⁺³⁺⁴	425,03 ⁻¹⁻²⁼⁴	392,04 ¹⁻²⁼³
<i>Profit/Actif total</i>	348,71 ⁼²⁼³⁼⁴	431,95 ⁼¹⁼³⁼⁴	426,87 ⁼¹⁼²⁼⁴	455,91 ⁼¹⁼²⁼³

* pour les variables continues, les chiffres représentent la valeur du rang moyen obtenu par le test statistique.

En ce qui concerne le risque spécifique lié à la taille, les facteurs de risque pour fins de comparaison sont le nombre d'employés de l'entreprise et le stade de développement, tel que traduit par le taux de croissance.

Tableau 26
Comparaison du risque spécifique lié à la taille

Variables de risque	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n = 31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n = 246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n = 189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n = 446)
Taille				
1-9 employés	29,0 ⁻²⁻³⁻⁴	55,3 ⁺¹⁻³⁻⁴	64,0 ⁺¹⁻²⁻⁴	76,7 ⁺¹⁻²⁺³
10-49 employés	41,9 ⁺²⁺³⁺⁴	36,6 ⁻¹⁻³⁺⁴	31,7 ⁻¹⁻²⁺⁴	19,3 ⁻¹⁻²⁻³
Supérieure à 50 employés	29,0 ⁺²⁺³⁺⁴	8,1 ⁻¹⁻³⁺⁴	4,2 ⁻¹⁻²⁺⁴	4,0 ⁻¹⁻²⁻³
Taille (nombre d'employés) ^{vc}	677,94 ⁺²⁺³⁺⁴	535,43 ⁻¹⁺³⁺⁴	452,91 ⁻¹⁻²⁺⁴	399,10 ⁻¹⁻²⁻³
Taux de croissance ^{vc}	539,08 ⁺²⁺³⁺⁴	481,51 ⁻¹⁺³⁺⁴	406,39 ⁻²⁻³⁻⁴	428,67 ⁻¹⁻²⁻³

vc variable continue testée par le test Mann-Withney

Nous remarquons que les PME faisant affaires avec les banques d'actions sont celles ayant la plus grande taille relative. Les tests montrent par ailleurs qu'il n'y a pas de différence entre les banques « semi-étatiques » et les prêteurs informels quant à cette variable. Toutefois, si nous regardons la comparaison entre le groupe 2 et le groupe 3 au niveau du nombre d'employés, la taille du groupe 2 est plus importante que celle du groupe 3. Parmi les PME du groupe 4, 76,7 % sont des micro-entreprises, ce qui permet de supposer un faible besoin de financement et ainsi, le fait qu'elles ne bénéficient d'aucun financement. Les PME clientes des banques d'actions et des banques « semi-étatiques » affichent un taux de croissance plus élevé que celui des PME se finançant auprès de prêteurs informels ou ne bénéficiant pas de financement.

Quant au risque de gestion et au risque opérationnel et technologique, nous remarquons d'abord qu'il n'y pas de différence entre les quatre groupes au niveau du nombre d'employés de gestion sur le nombre total d'employés. Pour ce qui est du nombre d'employés qualifiés sur le nombre total d'employés, le groupe 1 est plus faible que les trois derniers groupes. Les PME qui utilisent une source de financement externe ont plus de succès en

innovation (implantation d'une nouvelle technologie ou d'un nouveau système de production) que celles qui n'en utilisent pas. Pour l'investissement dans la production, la proportion des trois premiers groupes est élevée, soit plus de 77 %, tandis qu'elle n'est que de 46 % chez les PME ne bénéficiant pas de financement externe.

Tableau 27
Comparaison du risque de gestion et du risque opérationnel et technologique des PME

<i>Variables de risque</i>	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n=31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n=246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n=189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n=446)
Nombre d'employés de gestion/Nombre d'employés	574,03 ⁼¹⁼²⁼³	451,24 ⁼¹⁼³⁼⁴	406,39 ⁼¹⁼²⁼⁴	428,67 ⁼¹⁼²⁼³
Nombre d'employés qualifiés/Nombre d'employés	297,85 ⁻²⁻³⁻⁴	453,88 ⁺¹⁼³⁼⁴	463,46 ⁺¹⁼²⁼⁴	462,99 ⁺¹⁼²⁼³
Mise en œuvre d'un nouveau processus de production ou d'une nouvelle technologie				
<i>Pas de mise en œuvre et insuccès</i>	48,4 ⁼²⁼³⁻⁴	56,9 ⁼¹⁼³⁻⁴	64,0 ⁼¹⁼²⁻⁴	79,4 ⁺¹⁼²⁺³
<i>Avoir du succès</i>	51,6 ⁼²⁼³⁺⁴	43,1 ⁼¹⁼³⁺⁴	36,0 ⁼¹⁼²⁺⁴	20,6 ⁻¹⁻²⁻³
Investir dans la production	77,4 ⁼²⁼³⁺⁴	88,6 ⁼¹⁺³⁺⁴	78,8 ⁼¹⁻²⁺⁴	46,0 ⁻¹⁻²⁻³

En ce qui a trait au risque commercial, les différences entre ces quatre groupes s'expriment dans quatre variables, soit le niveau de concurrence, le secteur d'activité, le lancement de nouveaux produits et l'exportation.

Tableau 28
Comparaison du risque commercial des PME

<i>Variables de risque</i>	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n=31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n=246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n=189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n=446)
<i>Niveau de concurrence</i>				
<i>Non concurrence</i>	0,0 ⁼²⁼³⁼⁴	4,5 ⁼¹⁼³⁼⁴	1,6 ⁼¹⁼²⁻⁴	7,4 ⁼¹⁼²⁺³
<i>Concurrence faible</i>	0,0 ⁼²⁼³⁼⁴	8,1 ⁼¹⁼³⁼⁴	6,3 ⁼¹⁼²⁻⁴	5,6 ⁼¹⁼²⁺³
<i>Concurrence modérée</i>	41,9 ⁼²⁼³⁼⁴	31,3 ⁼¹⁼³⁼⁴	31,2 ⁼¹⁼²⁺⁴	30,9 ⁼¹⁼²⁻³
<i>Concurrence forte</i>	58,1 ⁼²⁼³⁼⁴	56,1 ⁼¹⁼³⁼⁴	60,8 ⁼¹⁼²⁺⁴	56,1 ⁼¹⁼²⁻³
<i>Secteur d'activité</i>				
<i>Agriculture</i>	0,0 ⁼²⁼³⁻⁴	16,4 ⁺¹⁺³⁼⁴	5,9 ⁼¹⁻²⁻⁴	15,1 ⁺¹⁼²⁺³
<i>Autres manufacturières</i>	96,8 ⁺²⁼³⁺⁴	80,3 ⁼¹⁻³⁼⁴	90,4 ⁼¹⁺²⁺⁴	81,6 ⁼¹⁼²⁻³
<i>Service</i>	3,2 ⁼²⁼³⁺⁴	3,3 ⁺¹⁻³⁼⁴	3,7 ⁼¹⁺²⁺⁴	3,4 ⁺¹⁼²⁻³
<i>Avoir lancé des nouveaux produits</i>	25,8 ⁺²⁼³⁺⁴	11,4 ⁼¹⁼³⁼⁴	15,9 ⁼¹⁼²⁺⁴	9,0 ⁼¹⁼²⁻³
<i>Avoir des exportations</i>	16,1 ⁺²⁺³⁺⁴	2,0 ⁼¹⁼³⁼⁴	3,2 ⁼¹⁼²⁼⁴	1,3 ⁼¹⁼²⁼³

Du tableau ci-dessus, nous observons que le niveau de concurrence n'est pas différent entre les trois premiers groupes. Pour le secteur d'activité, la proportion des clients des banques d'actions qui sont manufacturiers est la plus élevée, soit 96,8 %, alors que la proportion de PME dans l'agriculture est la plus élevée chez les clients des banques « semi-étatiques » et dans le groupe 4, soit respectivement 16,4 % et 15,1 %. Bien que la proportion de PME œuvrant dans les services soit la plus importante chez les clients des prêteurs informels, ce taux est faible, soit 3,7 %, ce qui démontre que le taux des PME de service est encore modeste. Quant aux nouveaux produits et à l'exportation, les banques d'actions possèdent la proportion de clients innovants (qui mettent sur le marché des nouveaux produits) et de clients exportateurs la plus élevée par rapport aux autres groupes.

Tableau 29
Comparaison du risque lié aux entrepreneurs

<i>Variables de risque</i>	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n=31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n=246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n=189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n=446)
<i>Sexe</i>				
<i>Femme</i>	32,3 ⁼²⁼³⁼⁴	24,4 ⁼¹⁼³⁼⁴	30,7 ⁼¹⁼²⁼⁴	29,1 ⁼¹⁼²⁼³
<i>Homme</i>	67,7 ⁼²⁼³⁼⁴	75,6 ⁼¹⁼³⁼⁴	69,3 ⁼¹⁼²⁼⁴	70,9 ⁼¹⁼²⁼³
<i>Niveau d'instruction</i>				
<i>Lycée ou moins</i>	12,9 ⁼²⁻³⁻⁴	21,1 ⁼¹⁻³⁻⁴	30,2 ⁺¹⁺²⁼⁴	32,7 ⁺¹⁺²⁼³
<i>Lycée spécialisé</i>	45,2 ⁼²⁻³⁻⁴	54,1 ⁼¹⁻³⁺⁴	54,5 ⁺¹⁺²⁼⁴	51,1 ⁺¹⁻²⁼³
<i>Université+ Collège</i>	41,9 ⁼²⁺³⁺⁴	24,8 ⁼¹⁺³⁺⁴	15,3 ⁻¹⁻²⁼⁴	16,1 ⁻¹⁻²⁼³
<i>Avoir de l'expérience dans l'industrie</i>	32,3 ⁼²⁻³⁻⁴	54,9 ⁺¹⁼³⁼⁴	52,9 ⁺¹⁼²⁻⁴	62,8 ⁺¹⁼²⁺³

Si l'on regarde le risque lié aux entrepreneurs dans le tableau 29, il n'y pas de différence entre les quatre groupes quant au sexe des entrepreneurs, ce qui contribue à confirmer qu'il n'y a pas de discrimination entre les entrepreneurs féminins et masculins en termes d'accès au financement externe. Par contre, la proportion d'entrepreneurs diplômés d'université et de collège est plus élevée dans les PME faisant affaires auprès des banques d'actions, alors que la proportion d'entrepreneurs diplômés de lycées spécialisés est la plus importante chez les clients des banques « semi-étatiques » et des sources informelles. Le pourcentage d'entrepreneurs diplômés de lycées ou moins est le plus haut parmi ceux faisant affaires avec des prêteurs informels ou n'ayant pas de financement externe. On note aussi que la proportion d'entrepreneurs qui ont de l'expérience dans l'industrie est la plus

élevée parmi ceux faisant affaires avec les banques « semi-étatiques » et le groupe « non financement ».

En ce qui a trait aux particularités du Vietnam, les comparaisons visent la localisation de la PME (ville ou province), le soutien des autorités locales et les activités de réseautage. Ces comparaisons sont présentées au tableau 30.

Tableau 30
Comparaison de l'impact des caractéristiques spécifiques liées au contexte vietnamien sur l'obtention de financement des PME

<i>Particularités du Vietnam</i>	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n=31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n=246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n=189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n=446)
<i>Localisation</i>				
<i>Urbaine</i>	90,3 ⁺²⁺³⁺⁴	24,0 ⁻¹⁻³⁻⁴	57,1 ⁻¹⁺²⁺⁴	53,1 ⁻¹⁺⁴⁻³
<i>Rurale</i>	9,7 ⁻²⁻³⁻⁴	76,0 ⁺¹⁺³⁺⁴	42,9 ⁺¹⁻²⁻⁴	46,9 ⁺¹⁻⁴⁺³
<i>Avoir du soutien des autorités locales pour obtenir des crédits</i>	12,9 ⁻²⁼³⁼⁴	45,1 ⁺¹⁺³⁺⁴	20,1 ⁼¹⁻²⁼⁴	18,2 ⁼¹⁻²⁼⁴
<i>Être membre des associations de PME</i>	25,8 ⁼²⁺³⁺⁴	17,5 ⁼¹⁼³⁺⁴	12,7 ⁻¹⁼²⁺⁴	7,8 ⁻¹⁻²⁻³

Les résultats ci-dessus montrent que la plupart des PME clientes des banques d'actions se trouvent en milieu urbain (90,3 %), alors que celles faisant affaires avec les banques « semi-étatiques » sont plutôt situées en province (76,0 %). Cela s'explique par le fait que le réseau des banques « semi-étatiques » est plus développé en province que celui des banques d'actions. Quant aux prêteurs informels, ils sont plus actifs auprès des PME urbaines. Concernant le soutien des autorités locales, les PME clientes des banques « semi-étatiques » reçoivent plus de soutien par rapport à celles des autres groupes, tandis que nous n'observons pas de grandes différences entre les trois autres groupes. C'est compréhensible, car les banques « semi-étatiques » administrent les programmes d'aide et sont de ce fait souvent en relations d'affaires avec les autorités locales. Cela pourrait expliquer en partie l'importance d'entretenir des relations personnelles pour obtenir du financement auprès des banques « semi-étatiques », surtout en zone rurale. Nous porterons une attention particulière à cette variable lorsque nous effectuerons les entrevues sur le terrain. Nous remarquons également que les PME qui utilisent du financement externe participent davantage aux associations de PME que celles qui n'en utilisent pas.

À la lumière de ce qui précède, les analyses qui ont été faites révèlent l'existence de certaines variables nous permettant de faire des distinctions entre les quatre groupes de PME. Les résultats sont synthétisés au tableau 31.

Tableau 31
Synthèse de la comparaison de profil des PMEV selon leur créancier principal

<i>Variables</i>	PME dont le créancier principal est une banque d'actions (1) (n=31)	PME dont le créancier principal est une banque semi-étatique (2) (n=246)	PME dont le créancier est un prêteur informel (3) (n=189)	PME ne bénéficiant d'aucun financement externe (4) (n=446)
Livres comptables	+++	++	++	+
Distance géographique entre le créancier et l'emprunteur				n.p.
<i>Inférieur à 5 km</i>	+	+++	+++	
<i>5-20 km</i>	+++	++	+	
Relation avec le créancier principal				n.p.
<i>Amis + proches</i>				
<i>Partenaire</i>	+	+	+++	
	+++	+++	+	
Exigence de garantie des bailleurs de fonds	+++	+++	+	n.p.
Taille	+++	++	++	+
Secteur d'activité				
<i>Agriculture</i>	+	+++	+	+++
<i>Autres manufacturières</i>	+++	++	+++	++
<i>Services</i>	+	+	++	+
Exportation	+++	+	+	+
Niveau d'instruction	+++	++	+	+
Localisation				
<i>Urbaine</i>	+++	+	++	+
<i>Rurale</i>	+	+++	+	++
Avoir du soutien des autorités locales pour obtenir des crédits	+	+++	+	+

Le signe « + » indique approximativement le niveau d'exigence ou le pourcentage des PME présentes dans chaque catégorie. Plus le groupe possède des signes +, plus il est fort quant à la catégorie indiquée. Par exemple,

+++ le plus exigeant ou le plus nombreux dans la catégorie

++ moyennement exigeant ou moyennement nombreux

+ le moins exigeant ou le plus petit dans la catégorie indiquée

n.p. information non pertinente

À partir des résultats ci-dessus, nous constatons que les banques d'actions exigent plus d'informations et de garanties que les prêteurs informels. La relation usuelle existant entre les PME et ces banques en est une de partenariat. Les PME qui sont clientes des banques d'actions ont souvent une taille plus importante et elles sont souvent manufacturières. Ces banques financent les PME les plus innovantes et les plus exportatrices. Cela signifie probablement que ces banques s'intéressent plus aux PME dont

le niveau d'innovation est plus élevé. Le niveau d'instruction des entrepreneurs de ce groupe est également élevé, alors que la plupart des PME sont localisées en milieu urbain.

Les banques « semi-étatiques » requièrent moins d'informations que les banques d'actions mais elles sont aussi exigeantes pour les garanties. Comme pour les banques d'actions, leur relation avec les PME est principalement une relation d'affaires. Les PME accédant à cette source sont de plus petite taille que celles faisant affaires chez les banques d'actions; elles se retrouvent essentiellement dans l'agriculture et en province et ce sont celles qui obtiennent le plus de soutien des autorités locales, ce qui souligne l'importance de leur réseau de relations pour l'obtention de financement des banques « semi-étatiques ».

Les prêteurs informels exigent moins d'informations et 98,9 % des crédits informels ne sont pas garantis. Les PME clientes de ces prêteurs ont souvent déjà eu une relation de crédit avec eux, ils sont essentiellement des amis ou des proches qui habitent dans leur voisinage, principalement dans les zones urbaines. Tout cela est conforme à la littérature que nous avons présentée au chapitre portant sur la problématique de recherche et le développement d'un cadre conceptuel. La plupart de ces PME sont manufacturières, mais on retrouve dans ce groupe plus de PME de service que dans les autres groupes. Le niveau d'instruction des dirigeants de ces PME est faible par rapport à celui des PME ayant accédé à du financement bancaire, et ils sollicitent moins souvent le soutien des autorités locales.

Parmi les PME qui n'ont pas de financement externe, on remarque qu'elles sont de petite taille et qu'elles se situent davantage en province. Comme pour les PME accédant au financement informel, le niveau d'instruction de leur dirigeant est faible et ces PME obtiennent moins de soutien des autorités locales.

La comparaison du profil des PME selon leur créancier principal a permis d'identifier certaines caractéristiques distinguant ces groupes de PME; cela nous permet de préciser le profil des PME selon leur bailleur de fonds principal, ce qui est susceptible

d'aider les PME à choisir une source de financement qui convient à leur contexte, et ainsi de réduire en partie les efforts inutiles dans leur recherche de financement externe. La prochaine partie traite des variables de risque qui peuvent expliquer l'obtention de financement bancaire pour une PME.

5.3 ANALYSES STATISTIQUES DU FINANCEMENT BANCAIRE DES PME

Nous commençons cette partie en présentant les résultats des tests statistiques concernant le financement bancaire, lesquels permettront de reconnaître des relations entre les variables de risque et l'obtention de financement et serviront à construire le modèle d'octroi de crédit bancaire aux PME.

5.3.1 RÉSULTATS DES TESTS STATISTIQUES

En nous basant sur les facteurs de risques présentés dans le modèle théorique, nous avons d'abord effectué des tests statistiques pour identifier les relations entre les variables de risque et l'obtention de financement bancaire pour une PME. Le test Khi-deux sera appliqué pour les variables nominales et le test Mann-Whitney sera appliqué pour les variables continues. Les résultats sont présentés au tableau 32.

Tableau 32
Résultats des tests statistiques sur le financement bancaire

Variables de risque	Obtention de financement bancaire		Niveau de signification
	Oui N = 301 (30,6%) (classe 1)	Non N = 683 (69,4%) (classe 2)	
RISQUE D'ASYMÉTRIE D'INFORMATION			
Information			
Livres comptables			
- Ne pas tenir de livres comptables	58,1	72,4	0,000
- Tenir des livres comptables non vérifiés	29,9	22,8	
- Tenir des livres comptables vérifiés	12,0	4,8	
RISQUE DE REMBOURSEMENT			
Historique de crédit			
Remboursement des emprunts à échéance			
- Avoir déjà été en défaut de paiement	8,7	5,1	0,034
- Ne pas avoir été en défaut de paiement	91,3	94,9	
Garanties : Valeur des biens physiques détenus sur l'actif total	519,69	480,52	0,046
Ratios financiers ^{vc}			
Dette totale/Actif total (%)	620,58	436,05	0,000
Profit/Actif total (%)	443,51	487,46	0,023
RISQUE SPÉCIFIQUE LIÉ À LA TAILLE			
Taille			
• 1 à 9 employés	52,5	73,5	0,000
• 10 à 49 employés	37,2	22,7	
• Supérieure à 50 employés	10,3	3,8	
Taille (nombre d'employés) ^{vc}	594,93	447,36	0,000
Taux de croissance (%) ^{vc}	529,12	453,45	0,000
RISQUE DE GESTION			
Nombre d'employés de gestion/Total des employés ^{vc}	502,81	487,95	0,322
RISQUE OPÉRATIONNEL ET TECHNOLOGIQUE			
Nombre d'employés qualifiés/Total des employés ^{vc}	474,86	498,11	0,192
Mise en œuvre d'un nouveau processus de production ou d'une nouvelle technologie			
• Pas de mise en œuvre et insuccès	54,8	76,6	0,000
• Avoir du succès	45,2	23,4	
Investissement dans la production			
• Ne pas avoir investi	13,0	42,5	0,000
• Avoir investi	87,0	57,5	
RISQUE COMMERCIAL			
Niveau de concurrence			
• Pas de concurrence	3,7	6,3	0,228
• Concurrence faible	8,0	5,7	
• Concurrence modérée	32,9	32,8	
• Concurrence forte	55,5	55,2	
Secteur d'activité			
• Agriculture	15,4	11,6	0,242
• Autres manufacturières	81,6	84,7	
• Service	3,0	3,7	
Nouveaux produits			
• Ne pas avoir lancé de nouveaux produits	87,4	88,7	0,543
• Avoir lancé des nouveaux produits	12,6	11,3	

Variables de risque	Obtention de financement bancaire		Niveau de signification
	Oui	Non	
	N = 301 (30,6%) (classe 1)	N = 683 (69,4%) (classe 2)	
Exportation			
• Pas d'exportation	96,3	98,4	0,046
• Exportation	3,7	1,6	
RISQUE LIÉ AUX ENTREPRENEURS			
Niveau d'instruction			
• Lycée ou moins	21,3	32,9	0,000
• Lycée spécialisé	53,2	52,1	
• Universitaire + Collège	25,6	14,9	
Sexe			
• Femme	25,2	29,3	0,194
• Homme	74,8	70,7	
Expérience dans l'industrie			
• Ne pas avoir d'expérience	28,9	27,4	0,016
• Avoir de l'expérience	52,5	60,3	
• Information non disponible	18,6	12,3	
PARTICULARITÉ DU VIETNAM			
Localisation			
• Urbaine	31,6	47,0	0,000
• Rurale	68,4	53,0	
Soutien des autorités locales pour obtenir des crédits			
• Ne pas avoir de soutien	58,5	81,0	0,000
• Avoir du soutien	41,5	19,0	
Participation aux associations de PME			
• Ne pas être membre	81,7	90,9	0,000
• Être membre	18,3	9,1	

^{vc} signifie variables continues. Nous utilisons le test Mann-Whitney et les chiffres présentés sont des rangs moyens

* signification au seuil de 0,05

Le tableau ci-dessus montre que la majorité des variables de risque distingue significativement les deux groupes. Pour simplifier la présentation des résultats statistiques, nous désignons les PME qui détiennent du financement bancaire par la *classe 1* et celles qui n'en n'ont pas par la *classe 2*. Quant aux caractéristiques des PME (variables de risque), elles se classent par *catégories*.

Tout d'abord, nous nous sommes basés sur la disponibilité et la qualité des livres comptables pour mesurer le risque d'asymétrie d'information. Si nous regardons cette variable selon les lignes (ou les catégories), nous constatons que pour la catégorie « ne pas tenir de livres comptables », le taux de PME qui n'obtiennent pas de financement bancaire (classe 2) est plus élevé que celui des PME qui en obtiennent (classe 1), soit 72,4 % contre 58,1 %. Par contre, pour les autres catégories, le taux des PME de la classe 1 est toujours plus élevé que celui de la classe

2. Il convient toutefois de souligner que ces résultats ne mesurent pas de relations causales. En d'autres termes, on ne peut savoir si le fait d'avoir des livres vérifiés augmente la probabilité d'obtenir du financement bancaire.

En ce qui concerne le risque de remboursement, nous observons d'abord le test de la variable «remboursement des emprunts à échéance»; ce dernier est significatif, comme le montrent les relations entre cette variable et l'obtention de financement bancaire des PME. Nous notons que 91,3 % des PME dont les dettes ont été remboursées à l'échéance ou dont les dettes ne sont pas encore arrivées à échéance (PME non en défaut de paiement) obtiennent du financement bancaire tandis que ce taux n'est que de 8,7 % chez les PME dont les dettes n'ont pas été remboursées à échéance. Ne disposant pas d'informations plus précises, nous avons dû utiliser la valeur des biens physiques sur l'actif total pour mesurer la capacité d'une PME à fournir des garanties. Comme les données des variables « garanties », « taux d'endettement » et « profit/actif total » sont continues, nous avons utilisé le test Mann-Whitney et tous les tests de ces variables sont significatifs. En revanche, le ratio de rentabilité de l'actif a une relation inverse aux attentes : ce sont les PME les moins rentables qui ont accès au financement. Ceci est peut-être expliqué par le fait que dans notre échantillon d'étude un bon nombre des PME rurales (soit 68,4 %) accèdent aux sources de financement bancaire, lesquelles proviennent essentiellement des programmes de soutien gouvernementaux ou provinciaux. Pour ces programmes, la rentabilité n'est pas un critère prioritaire car leur objectif est de développer les PME.

La taille et le taux de croissance des PME sont les deux variables utilisées pour mesurer le risque spécifique lié à la taille. Nous observons que les tests statistiques sont très significatifs, ce qui indique qu'il y a des relations fortes entre ces deux variables et l'obtention de financement bancaire. On constate d'emblée que le pourcentage de PME accédant au financement bancaire augmente selon leur taille. Concrètement, pour les micro-entreprises, le taux des PME de la classe 2 est plus élevé que celui de la classe 1, soit 73,5 % contre 52,5 % tandis que pour les petites et moyennes entreprises, le taux des PME de la classe 1 est supérieur à celui de la classe 2. La relation entre la taille et le financement est significative autant pour les catégories de taille que pour la variable continue. Nous trouvons le même résultat pour le test de la variable « taux de croissance », le taux de croissance des PME de la classe 1 est plus élevé que

celui des PME de la classe 2, ce qui indique que le fait d'avoir un taux de croissance élevé augmente les besoins de financement des PME.

Sur le plan du risque de gestion et du risque opérationnel et technologique, nous nous intéressons d'abord aux ressources humaines à travers deux variables, soit le « nombre d'employés de gestion sur le nombre total d'employés » et le « nombre d'employés qualifiés sur le nombre total d'employés » mais les deux tests ne sont pas significatifs. Le risque opérationnel et technologique est également mesuré par des variables d'innovation. Nous constatons que les PME qui connaissent du succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ou d'une nouvelle technologie accèdent davantage au financement bancaire que celles qui n'ont pas de succès ou qui n'ont pas réalisé d'innovation, soit 45,2 % contre 23,4 %. Quant à l'investissement, les PME qui investissent dans la production ont davantage de financement, soit 87 % comparativement à 57,5 %, ce qui est cohérent avec leurs besoins financiers supplémentaires.

Le risque commercial est mesuré par quatre variables, soit le niveau de concurrence, le secteur d'activité, l'offre de nouveaux produits et l'exportation. Les tests statistiques des trois premières variables ne sont pas significatifs, alors que le taux d'exportation s'avère statistiquement plus élevé pour les PME qui obtiennent du financement que pour celles qui n'exportent pas, soit 3,7 % comparativement à 1,6 %.

En ce qui a trait au risque lié aux entrepreneurs, nous utilisons les variables relatives au niveau d'instruction, au sexe et à l'expérience du dirigeant dans l'industrie pour le mesurer. Seuls les tests du niveau d'instruction et celui de l'expérience dans l'industrie sont significatifs. Au niveau de l'instruction, nous constatons que pour la catégorie « lycée ou moins » le taux de PME de la classe 2 est plus élevé que celui de la classe 1, soit 32,9 % comparativement à 21,3 %, tandis que pour les deux autres catégories, le taux des PME qui obtiennent du financement bancaire est plus élevé que celui de l'autre groupe de PME. Quant à l'expérience dans l'industrie, le résultat obtenu est contraire aux attentes puisque le pourcentage d'entrepreneurs expérimentés est plus élevé dans les PME n'ayant pas obtenu de financement bancaire. Afin d'expliquer ce résultat inattendu, nous avons examiné les données portant sur l'expérience en gestion des

entrepreneurs (mesuré par la création d'entreprises des entrepreneurs dans le passé) et nous notons que 6,3 % des dirigeants de PME qui ont obtenu du financement bancaire ont déjà créé au moins une entreprise dans le passé tandis que ce taux n'est que de 4 % dans les PME de la classe 2. Il est probable que l'expérience en gestion des entrepreneurs se substitue à leur expérience dans l'industrie. Il est aussi possible que l'âge soit lié à l'expérience ainsi qu'à la philosophie communiste, et inversement au niveau de scolarité, ce qui expliquerait nos résultats.

Pour tenir compte du contexte spécifique des PME du Vietnam, nous nous concentrons sur les variables suivantes : la localisation, le soutien des autorités locales pour obtenir du financement et la participation à des associations de PME. Les tests pour ces trois variables sont très significatifs, avec un seuil alpha de 0,000, ce qui démontre des relations fortes entre ces variables et l'obtention de financement bancaire. Parmi les PME qui obtiennent du financement bancaire, 68,4 % (c. 53,0 %) sont rurales, 41,5 % (c. 19,0 %) obtiennent le soutien des autorités locales et 18,3 % (c. 9,1 %) sont membres de différentes associations.

Les résultats des tests statistiques précédents permettent d'identifier les relations significatives entre certaines variables de risque et l'obtention de financement bancaire. Par contre, ces tests univariés ne permettent pas de démontrer de relations causales et de tenir compte simultanément des différentes variables qui ont un impact sur la possibilité d'obtention de financement. Pour cela, il faut procéder à des analyses multivariées, ce qui sera fait dans la prochaine section au moyen de régressions logistiques.

5.3.2 MODÈLE DE RÉGRESSION DU FINANCEMENT BANCAIRE

En nous basant sur les variables de risque, nous avons eu recours à une régression logistique pour identifier les facteurs qui peuvent expliquer la probabilité pour une PME d'obtenir du financement bancaire. La variable dépendante est l'obtention de financement bancaire (ou non); les variables indépendantes sont les variables de risque présentées dans les tests statistiques ci-dessus. Nous effectuons d'abord le modèle de régression avec la méthode Forward Stepwise (LR) qui établit le modèle de base en sélectionnant les variables significativement associées à l'obtention de financement bancaire par la méthode de sélection pas à pas progressivement basée sur le rapport de vraisemblance. Cette étape permet de reconnaître les variables significatives

pour l'obtention de financement bancaire. Nous présentons les résultats significatifs sélectionnés par toutes les étapes de cette méthode, et la dernière étape avec toutes les variables significatives et non significatives dans le tableau 33.

Tableau 33
Variables significatives des étapes du modèle de régression logistique
à l'aide de la méthode Forward Stepwise

Variables indépendantes	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5	Modèle 6	Modèle 7	Modèle 8 FINAL
RISQUE D'ASYMÉTRIE DE L'INFORMATION								
Constant	-2,079 (0,000)	-2,332 (0,000)	-2,501 (0,000)	-2,664 (0,000)	-2,431 (0,000)	-2,433 (0,000)	-2,464 (0,000)	-2,946 (0,000)*
Livres comptables								
- Ne pas tenir des livres comptables						0,862	0,590	0,599
- Tenir des livres comptables non vérifiés						1,517	1,253	0,758
- Tenir des livres comptables vérifiés						(0,000)	(0,001)	(0,001)*
RISQUE DE REMBOURSEMENT								
Remboursement des emprunts à échéance								0,059 (0,808)
Valeur des actifs physiques/Actif total								0,007 (0,048)*
Dette totale/Actif total		0,030 (0,000)	0,025 (0,000)	0,022 (0,000)	0,023 (0,000)	0,019 (0,000)	0,017 (0,001)	0,019 (0,000)*
Profit/Actif total								0,569 (0,451)
RISQUE LIÉ À LA TAILLE								
1 à 9 employés							0,534	0,561
9 à 49 employés							0,760	0,758
Plus de 49 employés							(0,014)	(0,011)*
Stade de développement								1,084 (0,298)
RISQUE DE GESTION OPÉRATIONNELLE ET TECHNOLOGIQUE								
Nombre d'employés de gestion/Nombre d'employés								0,063 (0,801)
Nombre d'employés qualifiés/Nombre d'employés								0,556 (0,456)
Avoir du succès avec l'innovation				0,808 (0,000)	0,914 (0,000)	0,824 (0,000)	0,807 (0,000)	0,816 (0,000)*
Avoir investi dans la production	1,677 (0,000)	1,627 (0,000)	1,571 (0,000)	1,432 (0,000)	1,391 (0,000)	1,311 (0,000)	1,249 (0,000)	1,219 (0,000)*
RISQUE COMMERCIAL								
Niveau de concurrence								3,073 (0,380)
Secteur d'activité								2,418 (0,298)
Nouveaux produits								1,714 (0,191)
Exportation								0,282 (0,595)
RISQUE LIÉ À L'ENTREPRENEUR								
Niveau d'instruction								5,162 (0,076)
Sexe								0,002 (0,968)
Expérience dans l'industrie								1,900 (0,387)
PARTICULARITÉS DU VIETNAM								
Localisation					-0,548 (0,001)	-1,116 (0,000)	-1,170 (0,000)	-1,183 (0,000)*
Avoir eu du soutien des autorités locales			0,852 (0,000)	0,901 (0,000)	0,788 (0,000)	0,764 (0,000)	0,765 (0,000)	0,759 (0,000)*
Participation à des associations								0,704 (0,401)
R ² Cox and Snell	0,094	0,132	0,155	0,176	0,185	0,208	0,215	0,219

Les résultats présentés dans ce tableau montrent que la première variable sélectionnée est « investissement dans la production » et le R^2 Cox et Snell²⁵ de cette étape est égal à 0,094. La deuxième variable choisie est « taux d'endettement », l'ajout de cette variable augmente la valeur du R^2 Cox et Snell à 0,132. La variable « soutien des autorités locales » a été ensuite choisie, suivie de la variable « succès de l'innovation ». L'entrée de ces deux variables dans le modèle contribue à augmenter la valeur du R^2 Cox et Snell à 0,176. À la cinquième étape la variable « localisation » a été sélectionnée, ensuite la variable « livres comptables » à l'étape 6. Pour l'étape 7, la variable « taille » a été choisie. Grâce à l'ajout des nouvelles variables dans le modèle, la valeur du R^2 Cox et Snell s'est élevée à 0,215. Finalement, la variable « valeur des actifs physiques/actif total » a été sélectionnée et la valeur du R^2 Cox et Snell est de 0,219. Cette valeur du R^2 Cox et Snell est considérée acceptable dans les sciences sociales²⁶.

Avant de passer à la deuxième phase, nous avons vérifié le problème de multicollinéarité entre les variables explicatives. Nous devons utiliser la régression linéaire pour ce test, puisque le logiciel SPSS ne possède pas de fonction pour diagnostiquer la multicollinéarité (Field, 2000). Les résultats sont présentés au tableau 34.

Nous observons dans ce tableau que la valeur « tolérance » est toujours supérieure à 0,1 et la valeur « VIF » est toujours inférieure à 10,0 ce qui n'indique pas de problème de multicollinéarité (Field, 2000). Nous notons également que les taux de variance de toutes les variables sont inférieurs à 0,65, ce qui infirme une multicollinéarité entre les variables explicatives (le tableau des taux de variance est présenté à l'annexe H). Nous passons donc à la deuxième phase de notre travail statistique.

²⁵ R^2 Cox et Snell reflète l'explication de la variation de l'obtention de financement bancaire (en termes de probabilité) par la variation des variables indépendantes.

²⁶ Voir les notes de cours *Méthodologie de la recherche* au niveau de doctorat MNG-64656 de l'Université Laval.

Tableau 34
Test de colinéarité

Modèle	Variables prédites	Statistique de colinéarité		Variables prédites	Statistique de colinéarité	
		Tolérance	VIF		Tolérance	VIF
1	(Constant)	,525	1,904			
	a2	,722	1,385	m2	,849	1,178
	a3	,960	1,041	m3	,525	1,904
	b	,942	1,062	n	,848	1,179
	c	,816	1,225	o1	,867	1,153
	d	,988	1,012	o3	,940	1,064
	e	,657	1,523	p	,880	1,137
	f2	,641	1,561	q2	,683	1,463
	f3	,933	1,072	q3	,601	1,663
	g	,896	1,116	r1	,863	1,158
	h	,952	1,051	r3	,740	1,351
	i	,839	1,192	s	,850	1,177
	k	,852	1,174	t	,616	1,624
	l	,911	1,098	u	,740	1,351
	m1	,914	1,094	v	,852	1,174

Variable dépendante : Obtention du financement bancaire

Dans la deuxième phase nous ne sélectionnons que les variables significatives de la première phase pour effectuer le modèle de régression avec la méthode *Enter*, ce qui permet de comparer les résultats de ces deux premières phases et de vérifier la consistance du modèle. Nous vérifions également les résidus (points isolés) et les cas influents (*influencial case*) dans cette phase.

Dans la troisième phase, nous éliminons les variables dont le résidu standardisé est supérieur à 4 et le ratio Cook's (*influencial case*) est supérieur à 1.

Dans la quatrième phase, nous effectuons le modèle de régression à l'aide de la méthode *Enter* avec les données de la phase 3; dans cette phase nous vérifions également le test de Hosmer-Lemeshow.

Les résultats du modèle final de la phase 4 sont exposés au tableau 35.

Tableau 35
Variables significatives du modèle de régression final à l'aide de la méthode *Enter*

Variables indépendantes	Coefficient ^a	Élasticité partielle des variables (Exp(B)) ^b
Constante	-2,992 (0,000)*	0,050
Livres comptables		
<i>Ne pas avoir de livres comptables</i>	-- -- (0,000)*	
<i>Avoir des livres comptables non audités</i>	0,679 (0,008)*	1,972
<i>Avoir des livres comptables audités</i>	1,337 (0,000)*	3,808
Valeur des actifs physiques/Actif total	0,008 (0,032)**	1,008
Dette totale/Actif total	0,020 (0,000)*	1,020
Taille		
<i>1 à 9 employés</i>	----- (0,003)*	
<i>10 à 49 employés</i>	0,619 (0,002)*	1,856
<i>Plus de 50 employés</i>	0,871 (0,017)**	2,389
Avoir investi dans la production	1,251 (0,000)*	3,494
Avoir du succès dans l'application d'une nouvelle méthode de production ou technologie	0,791 (0,000)*	2,206
Localisation	-1,381 (0,000)*	0,251
Avoir eu du soutien des autorités locales pour l'obtention de crédit	0,763 (0,000)*	2,145

Variable dépendante : *Obtention de financement bancaire /Non obtention de financement bancaire*

Nombre d'observations : 984; $\chi^2(df) = 254,176(10)$; Cox and Snell R^2 : 0,228;

Test Hosmer-Lemeshow-Sig. : 0,189; Pourcentage de prédictions correctes: 75,4; ---- : variable de référence

^a : Les chiffres entre parenthèses indiquent la signification; ^b : voir l'annexe G

* Signification au seuil de 0,001

** Signification au seuil de 0,05

Selon les résultats obtenus, la valeur du ratio de vraisemblance de 254,176 est plus grande que celle critique du statique Khi-deux au seuil alpha de 0,000, ce qui signifie que l'hypothèse H_0 (tous les coefficients sont égaux à 0) est rejetée, le modèle étant significatif au seuil de 0,000. Nous notons que les résultats obtenus à l'aide de la méthode *Enter* sont semblables à ceux de la méthode Forward Stepwise (LR), ce qui démontre la consistance des résultats du modèle. Tel que déjà mentionné, la valeur du pseudo- R^2 de 0,2 est considérée acceptable dans les sciences sociales. La valeur du pseudo- R^2 de ce modèle (0,228) est donc bonne et significative. Quant au test Hosmer et Lemeshow non significatif, il indique que la distribution des valeurs observées est la même que celle des valeurs prédites et le modèle est applicable. En fait, ce modèle peut classer correctement 75,4 % des PME dans leur catégorie (obtention de financement bancaire ou non).

Les résultats établissent que la disponibilité et la qualité des livres comptables, la valeur des actifs physiques sur l'actif total, la taille des entreprises, le succès dans l'application d'une nouvelle méthode de production ou technologie, l'investissement dans la production, la ruralité et le soutien des autorités locales pour obtenir du crédit influencent positivement et significativement l'occurrence d'obtention de financement bancaire des PME. Comme nous l'avons mentionné, la valeur de l'Exp(B) des variables indépendantes indique leur niveau d'impact sur l'occurrence d'obtention de financement bancaire des PME.

Nous regardons d'abord l'impact positif de la variable « livres comptables ». Lorsque les PME tiennent des livres comptables, l'occurrence d'obtention de financement bancaire augmente de 0,972²⁷ fois par rapport à celles qui n'en tiennent pas. Si ces livres sont audités, l'occurrence d'obtention de financement bancaire augmente de 2,808 fois par rapport à celles qui n'en tiennent pas. Quant à la garantie, si la valeur des actifs physiques sur l'actif total augmente d'une unité, l'occurrence d'obtention de financement bancaire s'accroît 0,8 %. C'est le même cas pour le taux d'endettement, lorsque le taux d'endettement augmente d'une unité, l'occurrence de financement bancaire augmente 2 %; ce résultat est un peu surprenant et nous allons y revenir dans la section « Discussion ». Quant à la taille, nous trouvons que plus les PME se situent dans le type d'entreprises dont la taille est importante, plus l'occurrence de financement bancaire est élevée. La probabilité d'obtention de financement bancaire des PME qui ont des investissements dans la production est plus élevée (2,494 fois de plus) que celle des PME qui n'en ont pas. La situation est semblable pour les PME qui connaissent du succès dans l'innovation. En ce qui concerne la localisation, le résultat établit que les PME rurales obtiennent plus de financement bancaire que les PME urbaines, soit 0,749 fois de plus. Le soutien des autorités locales influence également positivement l'obtention de financement bancaire des PME. L'occurrence d'obtention de financement bancaire de celles qui reçoivent le soutien des autorités locales est plus élevée (soit 1,145 fois de plus) que celles qui ne le reçoivent pas. Afin de mieux comprendre l'impact de ces variables, la section suivante est réservée à la discussion de ces résultats.

²⁷ $0,972 = \text{Exp(B)} - 1$.

5.3.3 DISCUSSION ET CONSTRUCTION DU MODÈLE PRÉLIMINAIRE D'OCTROI DE CRÉDIT BANCAIRE AUX PME

Les résultats du modèle de régression mettent en évidence certaines variables qui peuvent expliquer la probabilité pour une PME d'obtenir du financement bancaire. Dans cette section, nous discuterons de l'impact de chacune de ces variables en regard de la littérature, ce qui permettra d'identifier les variables à introduire dans le modèle d'octroi de crédit bancaire qui sera validé et bonifié lors des entrevues au Vietnam.

La recension des écrits a montré l'importance de l'asymétrie d'information et son impact sur l'obtention de financement bancaire pour une PME. Selon le rapport de l'Observatoire des PME européennes (2003), l'opacité d'information des PME est un problème que les banques leur reprochent souvent, ce qui est appuyé par les études de Fasano et Gfeller (2003), de St-Pierre (1999), de Berger et Udell (1998) et de McMahon *et al.* (1993). Les résultats du modèle de régression permettent encore une fois de confirmer le rôle significatif de ce facteur. Plus les informations produites par les PME sont disponibles et de qualité, plus l'occurrence d'obtention de financement bancaire est grande.

L'impact de l'octroi de garanties sur l'obtention de financement bancaire est documenté dans plusieurs études dont celles d'Inderst et Mueller (2007), de RAM (2005) et de Bukvic et Bartlett (2003). Cette variable est considérée comme une condition obligatoire pour plusieurs banques, bien que les dirigeants considèrent ceci comme une barrière à l'obtention de financement externe. Les résultats présentés ici sont significatifs et confirment que l'utilisation des garanties a des impacts positifs sur l'obtention de financement bancaire.

Concernant le ratio de dette totale/actif total, nous voyons un impact positif de cette variable sur la probabilité d'obtenir du financement bancaire, c'est-à-dire que plus l'entreprise est endettée, plus fortes sont les probabilités d'obtention d'un prêt. Ce résultat est pour le moins surprenant car selon l'étude de St-Pierre (1999), le financement par dette est susceptible d'augmenter le risque financier de l'entreprise, notamment à cause des

charges fixes qu'il impose. De plus, avoir un emprunt contraint les entreprises à respecter les engagements prévus à leur contrat de crédit, et le non-respect de ces engagements permet aux créanciers d'exiger la liquidation de l'entreprise pour rembourser ses dettes, ce qui augmente le niveau de risque. Ceci est également appuyé par l'étude de Behr et Güttler (2007). En revanche, comme le niveau d'endettement des PME vietnamiennes est très faible (selon les données des enquêtes de 2002 et de 2005, la moyenne est d'environ 9 %) et nettement en deçà des seuils que nous trouvons dans les pays industrialisés, ce ratio peut plutôt révéler un effet de signal. En d'autres termes, un certain niveau d'endettement indiquerait aux créanciers la capacité de remboursement de l'entreprise et un indicateur de son succès à obtenir des fonds par le passé. Cette deuxième hypothèse sera validée lors des entrevues directes avec les banquiers.

Quant à la taille des entreprises, elle a également un impact positif sur l'obtention de financement bancaire. Comme nous l'avons déjà mentionné, Binks, Ennew et Reed, (1992)²⁸ soutiennent que les problèmes d'accès des PME au financement ne sont pas directement liés à leur taille, mais cette dernière peut être indicative de leurs capacités financières et de la disponibilité d'informations. L'impact positif de cette variable est souligné dans les études de l'Association des banquiers canadiens (1998)²⁹, de Cortés et Berggren (2000), de St-Pierre *et al.* (2002), de RAM, 2005 et de Beck et Demirguc-Kunt (2006).

Instaurer une nouvelle méthode de production ou une nouvelle technologie, de même qu'investir dans la production sont deux dimensions utilisées pour mesurer le risque opérationnel et technologique. Les résultats dévoilent qu'une PME ayant eu du succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle façon de produire ou d'une nouvelle technologie a plus de probabilités d'obtenir du financement bancaire, vraisemblablement parce que ce succès a un impact positif sur la performance de l'entreprise, démontre son potentiel et peut augmenter sa capacité de remboursement. Concernant les investissements dans la production, on peut dire qu'investir accroît les besoins en financement des PME et les

²⁸ Voir St-Pierre et Bahri (2003).

²⁹ Voir Equinox Management Consultants Ltd. (2002).

oblige à s'endetter, mais cela envoie aussi le signal aux créanciers que l'entreprise est dynamique et a des projets de développement, facilitant ainsi l'obtention de financement. La relation inverse est aussi possible, soit que l'obtention de financement augmente la capacité d'investissement des PME.

Nous avons considéré le contexte particulier du Vietnam, notamment en tenant compte de dimensions telles que la localisation de la firme et le soutien reçu des autorités locales. Pour la localisation, nous constatons que les PME rurales obtiennent davantage de financement bancaire que celles situées dans les villes. En fait, la plupart des banques dans les provinces sont des succursales de banques « semi-étatiques » et les programmes de soutien pour le développement rural sont souvent mis en œuvre à travers le réseau de ces banques. Cela est de nature à faciliter l'obtention de financement bancaire pour les PME rurales en comparaison avec celles qui sont établies dans les centres urbains. Quant au soutien des autorités locales, on comprend facilement qu'il puisse faciliter l'accès au crédit bancaire. Selon l'étude de Brandt et Li (2002), les banquiers sont influencés par la volonté des autorités locales d'entretenir de bonnes relations avec eux tout en poursuivant des objectifs particuliers. Par exemple, les autorités locales peuvent confier aux banques la gestion de leurs projets d'investissement ou encore, les banquiers et les autorités locales peuvent privilégier des objectifs personnels plutôt que professionnels. Cette variable significative explique l'importance pour une PME de pouvoir compter sur l'appui des autorités locales.

Les résultats du modèle de régression logistique montrent qu'aucune variable du risque commercial et du risque lié à l'entrepreneur n'est significative. Ceci est pour le moins surprenant, car le risque commercial (revenu, secteur d'activité, compétitivité) et les risques liés à l'entrepreneur (niveau d'instruction et expérience d'affaires) sont des variables importantes dans les modèles des pays industrialisés (Wynant et Hatch, 1991; Haines, Riding et Thomas, 1994) et ils ont des impacts importants sur la performance des PME.

Comme nous l'avons déjà mentionné, les données disponibles ne nous permettent pas de tester l'impact de toutes les variables, surtout les variables liées au contexte vietnamien, soit les réglementations bancaire et gouvernementale, la discrimination des banques en faveur des entreprises privées et les relations interpersonnelles. Nous allons donc vérifier ces dimensions propres au contexte vietnamien et valider les résultats obtenus du modèle de régression logistique et à l'aide d'entrevues sur le terrain.

Notre modèle d'octroi de crédit bancaire se compose donc des variables de régression qui se sont avérées significatives et des variables liées au contexte du Vietnam que nous n'avons pu mesurer (variables indiquées en italique), soit :

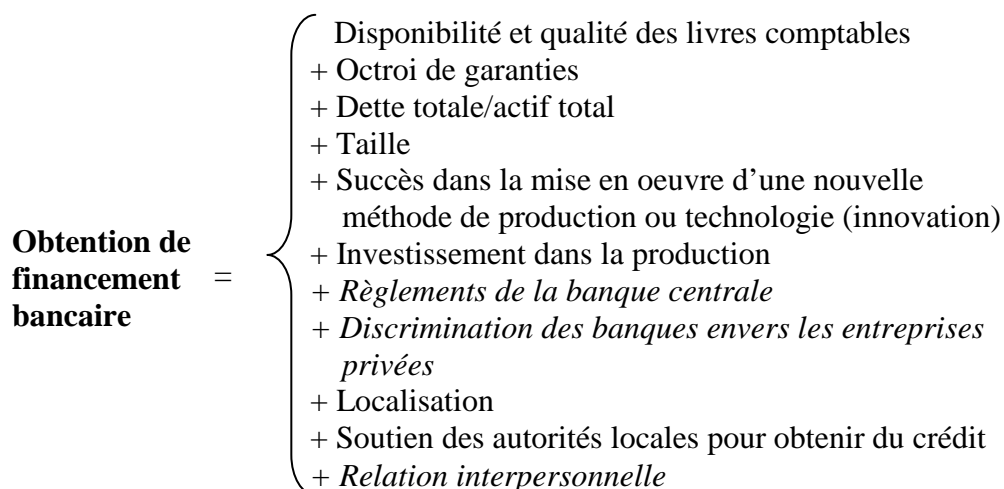


Figure 11: Modèle d'octroi de crédit des banques aux PME V

CONCLUSION

Les analyses statistiques effectuées à partir de deux enquêtes menées en 2002 et en 2005 présentent d'abord le panorama des PME de l'échantillon étudié et permettent par la suite de comparer leur profil selon les différentes sources de financement. Les résultats des tests statistiques mettent en lumière les variables distinguant la capacité d'accès des PME au financement des banques d'actions, des banques « semi-étatiques » ou des sources

informelles. Les variables principales sont la disponibilité et la qualité des livres comptables, la relation des PME avec les bailleurs de fonds, l'octroi de garanties, le secteur d'activité, le niveau d'instruction des entrepreneurs, la localisation de la firme et le soutien des autorités locales. Les analyses statistiques permettent également d'identifier certaines variables qui peuvent expliquer l'obtention de financement bancaire.

Toutefois, tel que déjà dit, les analyses statistiques ont des limites. D'abord, les dates de collecte des données des deux enquêtes (2002 et 2005) peuvent ne pas révéler la situation actuelle du financement des PME ainsi que le degré de progrès dans la transition du pays vers l'économie de marché. Comme Dana et *al.* (2009) le montrent, l'environnement d'affaires des pays en transition change rapidement, alors que le Vietnam vient d'être accepté en tant que membre de l'OMC. De plus, les informations collectées de ces deux enquêtes n'étant pas spécifiques aux problèmes de financement, elles sont forcément incomplètes alors que certains construits ne sont pas mesurés de façon optimale. Aussi, comme les données ne nous permettent pas de déterminer exactement le moment où les PME ont présenté leur demande de crédit, il risque d'y avoir un décalage temporel entre le moment d'obtention des informations des entreprises et le moment de présentation de leur demande de crédit. Finalement, certains facteurs spécifiques au contexte du Vietnam ne sont pas pris en compte dans ces enquêtes. Les entrevues réalisées sur le terrain visent donc à pallier à ces lacunes. Le chapitre suivant présentera les résultats obtenus lors des entrevues sur le terrain.

CHAPITRE 6

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS : MODÈLE D'OCTROI DE CRÉDIT BANCAIRE DU VIETNAM

Les données recueillies lors des entrevues auprès d'agents de crédit et d'entrepreneurs aideront notamment à mieux comprendre le point de vue des deux parties dans leur relation d'affaires. Ce chapitre présente les résultats des entrevues effectuées sur le terrain et le modèle d'octroi de crédit aux PME du Vietnam. Dans un premier temps, nous présenterons le contexte économique actuel du Vietnam, puis nous décrirons l'échantillon de l'étude et donnerons un aperçu de la relation existant entre les banques et les PME. Dans un deuxième temps, nous ferons état de l'analyse des informations collectées lors des entrevues. Afin de faciliter la compréhension du lecteur, les résultats seront présentés selon l'ordre des risques dans le modèle préliminaire. Pour chaque type de risque, l'analyse des informations fournies par les banquiers sera présentée en premier, suivie de celle des données collectées auprès des entrepreneurs. Cela nous permettra ensuite de présenter le modèle d'octroi de crédit du Vietnam. Finalement, à la fin de ce chapitre, nous discuterons des difficultés rencontrées par les PME et les banques dans cette relation de crédit.

6.1 CONTEXTE DE L'ÉTUDE

6.1.1 CONTEXTE ÉCONOMIQUE DU VIETNAM

En 2006 et 2007, le Vietnam a fait partie des pays qui avaient le taux de croissance économique le plus élevé au monde, avec un taux annuel de croissance de plus de 8 % (Service statistique du Vietnam, 2006 et 2007)³⁰. L'économie du Vietnam était alors de plus en plus ouverte à l'économie de marché et le secteur privé du Vietnam se développait rapidement.

Quant au système bancaire, 14 des 38 banques d'actions ont été créées depuis 2006, ce qui signifie que sur une période de seulement trois ans, le nombre de nouvelles banques créées a été approximativement égal à 58 % du nombre d'anciennes banques. Le taux de croissance du crédit était donc très élevé, surtout vers la fin de l'année 2007. Si ce

³⁰ Les données du Service statistique du Vietnam sont consultées sur le site web: <http://www.gso.gov.vn>

taux n'était que 19,2 % en 2005 et de 21,4 % en 2006, il s'est élevé à 37,8 % en 2007 (Service statistique de la Banque centrale, 2007)³¹. Regardons maintenant la croissance du crédit des banques et des entreprises au cours de l'année 2007 et au premier trimestre de l'année 2008.

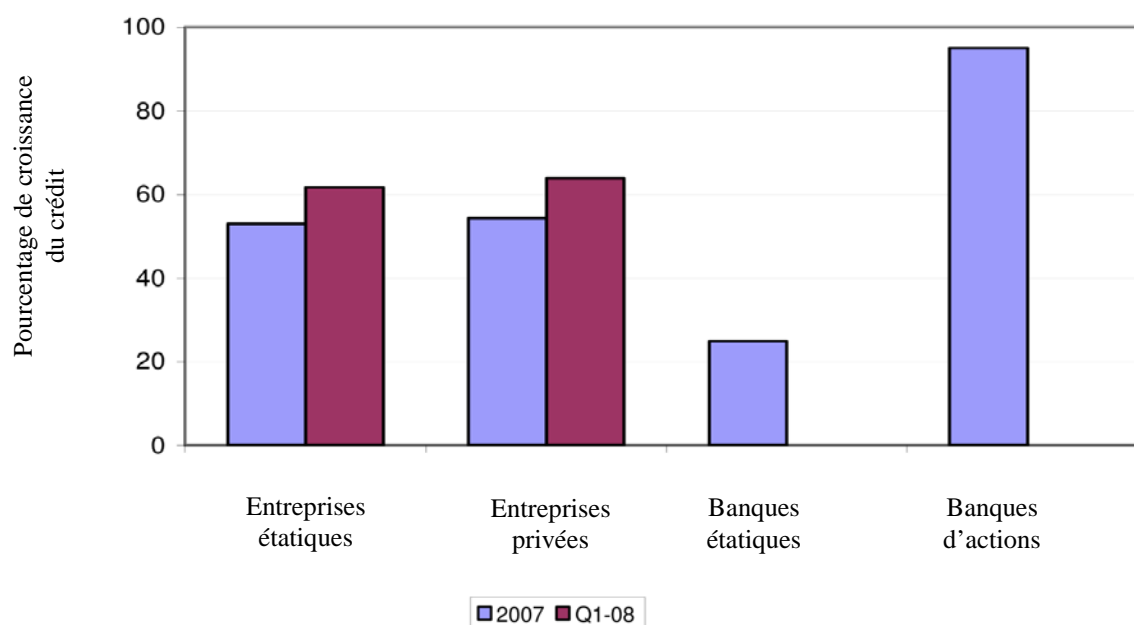


Figure 12: Taux de croissance du crédit des entreprises et des banques du Vietnam

Source : Dinh et al. (2008)

Au cours de ces années, les banques sont arrivées à mobiliser de plus en plus de capitaux, les sources de fonds étant abondantes. Conséquemment, les banques d'actions ont relâché leurs conditions de crédit au niveau des garanties, des formalités administratives (rapports financiers, domaines d'affaires) pour permettre la croissance de leurs crédits. La figure 9 montre un taux de croissance du crédit des banques d'actions très élevé, soit plus de 90 % (environ trois fois plus que les banques étatiques). Cette forte croissance est en partie expliquée par la politique de taux de change du Vietnam : afin de stabiliser le taux de change de VND contre le USD et d'éviter une augmentation de la valeur de VND, la banque centrale du Vietnam a acheté 10 milliards de USD des banques commerciales pendant un an, augmentant considérablement le volume de VND chez ces banques

³¹ Voir le site: http://tintuc.timnhanh.com/kinh_te/thi_truong/20080117/35A6E90D/

commerciales (Dinh, Kubota et Rama, 2008). Cette manœuvre a permis, pendant ces années, d'accroître la probabilité pour une PME d'obtenir du financement bancaire. Toutefois, cette croissance effrénée du crédit disponible se voulait précurseur d'une crise.

Effectivement, une crise financière s'est déclarée en 2008, soit au moment où nos entrevues sur le terrain ont été effectuées. Pendant cette période, le taux d'inflation s'élevait à 23 %, alors que l'indice de prix des produits alimentaires a augmenté de plus de 40 % (Dinh *et al.*, 2008). Le taux de croissance économique de l'année 2008 de 6,23 % s'avère plus faible que celui de l'année 2007, qui était de 8,48 %. La consommation de biens et de services a diminué. Bien que l'exportation et l'importation aient également baissé, elles étaient respectivement égales à 69,5 % et 84 % du PIB (Service statistique du Vietnam, 2008), ce qui démontre l'ouverture de l'économie du Vietnam à l'économie mondiale. L'économie du Vietnam n'a donc pas évité les impacts de la crise économique mondiale. Malgré la crise financière, le capital étranger investi dans l'économie vietnamienne en 2008 augmentait de 22,2 % (soit 637,3 mille milliards de VND) et l'investissement direct étranger augmentait de 46,9 % (soit 189,8 mille milliards de VND alors que les investissements canadiens comptaient pour 4,2 milliards USD, soit 7 %) par rapport à l'année 2007. En 2008, un permis d'investissement a été accordé à 112 projets étrangers; ces projets s'intéressaient essentiellement aux domaines de l'industrie, de la construction et des services (Service statistique du Vietnam, 2008)³². Cela reflète en partie l'attrait du marché vietnamien pour les investisseurs étrangers.

Toutefois, nous ne pouvons pas nier les impacts négatifs de la crise financière sur l'environnement d'affaires du Vietnam en général et sur le développement des entreprises en particulier. Selon les évaluations de la Banque mondiale (Nguyen, To, Pham, Hoang et Pham, 2009) quant à l'amélioration de l'environnement d'affaires des pays dans le monde, la position du Vietnam a subi un léger recul (du rang 91 en 2008 au rang 92 en 2009) et le rang occupé par le Vietnam est peu enviable par rapport à celui des autres pays asiatiques, tel que nous pouvons le constater au tableau suivant.

³² Les données du Service statistique du Vietnam sont consultées sur le site web: <http://www.gso.gov.vn>

Tableau 36
Classement de la Banque mondiale quant à l'amélioration de l'environnement d'affaires

Critères	Thaïlande		Chine		Vietnam	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Environnement d'affaires en général	15	13	83	83	91	92
Règlement de la création d'entreprise	36	44	135	151	97	108
Formalités administratives	12	12	175	176	63	67
Recrutement et licenciement des employés	49	56	86	111	84	90
Enregistrement des immobiliers	20	5	29	30	38	37
Accès aux crédits	36	68	84	59	48	43
Protection des investisseurs	33	11	83	88	165	170
Impôt	89	82	168	132	128	140
Commerce international	50	10	42	48	63	67
Réalisation des engagements	26	25	20	18	40	42
Règlement de la faillite des entreprises	44	46	57	62	121	124

Source : Nguyen et al. (2009)

Selon les évaluations de Force en 2008 quant aux critères de bonnes conditions d'affaires, le Vietnam a été classé à la position 113 sur 178 pays évalués (Nguyen *et al.*, 2009). Afin de mieux comprendre les raisons de cette position, regardons maintenant les particularités du Vietnam.

- Au cours des dernières années, le gouvernement du Vietnam n'a cessé d'améliorer le processus de création d'entreprise. Pour créer une entreprise au Vietnam, il faut obtenir 11 documents administratifs et attendre 50 jours alors que les frais générés par ce processus représentent environ 20 % du PIB par personne (World Bank, 2008). Ceci montre la détermination du gouvernement vietnamien à améliorer l'environnement d'affaires. Par contre, les résultats du tableau ci-dessus montrent que le rang du Vietnam quant à l'amélioration des règlements de la création d'entreprise et des formalités administratives a connu un important recul en 2009, soit de la 97^e place à la 108^e et du rang 63 en 2008 au rang 67 en 2009.
- Concernant le recrutement des employés, le Vietnam possède des ressources humaines jeunes et abondantes. Le recrutement est donc facile et relativement peu coûteux. Toutefois, la qualité des ressources humaines du Vietnam laisse à désirer (Nguyen *et al.*, 2009). Selon l'évaluation de la Banque mondiale (2008), le licenciement des employés est difficile et coûteux. Si on attribue 100 points au niveau de difficulté le plus élevé, celui

du licenciement est évalué 40/100 points et les coûts générés à 87/100 points (World Bank, 2008).

- L'enregistrement des propriétés immobilières pour servir à la création d'entreprise ou à la garantie des emprunts est encore problématique. La loi sur la propriété n'est pas claire. Rand et Tarp (2007) montrent que seulement 53 % des entreprises au Vietnam ont reçu le certificat de droit d'utilisation de terrain et elles doivent attendre 134 jours pour obtenir ce document. D'ailleurs, afin d'enregistrer la propriété de biens immobiliers, il faut attendre encore 67 jours et les frais comptent pour 1,2 % de la valeur des biens immobiliers enregistrés (World Bank, 2008). Quant à ce critère, le Vietnam est classé au rang 37, la Chine au rang 30 tandis que le Thaïlande est à la position 5. Tout ceci influence la création d'entreprise de même que l'accès des entreprises vietnamiennes au financement formel.
- L'accès au financement formel est encore considéré comme une barrière pour le développement des entreprises au Vietnam (Nguyen *et al.*, 2009). L'étude de Rand et Tarp (2007) confirme que le manque de capital est la difficulté la plus importante pour les entreprises urbaines et rurales. Cette difficulté provient principalement de la faible qualité des informations présentées par les emprunteurs et du fait que les institutions financières au Vietnam ne partagent pas beaucoup d'information (Dinh *et al.*, 2008). Nguyen *et al.* (2009) abordent les autres causes comme la discrimination entre les entreprises étatiques et privées, les difficultés d'obtention des certificats de propriété des terrains et le problème de corruption. De fait, le financement informel joue un rôle très important pour les PME au Vietnam. Les banques commerciales ne financent que 11 % des dettes des PME alors que le reste (soit 89 %) provient du financement amical et informel (Nguyen *et al.*, 2009).
- La mise en place de la loi de l'entreprise et de la loi de la Bourse augmente la protection des investisseurs. Toutefois, le Vietnam est encore dans la liste des pays pour lesquels cette protection et la responsabilité des directeurs

sont les plus faibles dans le monde. Le tribunal économique du Vietnam n'a pas encore le droit de juger les litiges entre les investisseurs et les directeurs ou les membres du conseil général (Dinh *et al.*, 2008). Si la Thaïlande et la Chine sont respectivement classées aux 11^e et 88^e rangs, le Vietnam est à la position 170, ce qui influence fortement la psychologie des investisseurs étrangers.

- Sur le plan du commerce international, les formalités administratives concernant l'exportation et l'importation ont été sensiblement améliorées et le Vietnam est au 63^e rang sur 178 pays en 2008. Néanmoins, la durée du traitement des dossiers d'import et d'export est encore longue et les frais demeurent élevés par rapport à la Chine, à la Thaïlande et à la Malaisie (World Bank, 2008). Par exemple, pour l'exportation, une entreprise vietnamienne doit attendre 35 jours pour compléter les formalités tandis qu'une entreprise chinoise n'attend que 20 jours (Nguyen *et al.*, 2009).
- Les formalités concernant l'impôt sont encore compliquées et confuses. Les entreprises doivent consacrer en moyenne 1050 heures de travail (130 jours) pour compléter leur dossier d'impôt tandis que les entreprises indonésiennes n'y consacrent que 266 heures (Nguyen *et al.*, 2009). L'étude de Rand et Tarp (2007) montre que 14 % des entreprises au Vietnam ne paient aucun impôt, ce qui est peut-être expliqué autant par les faibles compétences des fonctionnaires que par le problème de corruption.
- La corruption est actuellement un problème de taille au Vietnam. Le Vietnam a reculé du 82^e rang (en 2000) au 125^e rang (en 2008) au niveau de l'anti-corruption et il fait partie de la liste des pays où la corruption est importante. Le laxisme des autorités à faire respecter les lois et les règlements encourage les entreprises à utiliser leurs relations interpersonnelles et informelles pour obtenir des contrats et des informations d'affaires. Ces entreprises considèrent que les coûts qu'ils doivent engager de cette façon sont indispensables pour avoir du succès. Nous reviendrons à cette question dans la prochaine partie (Nguyen *et al.*, 2009).

- Les règlements de faillite d'une entreprise au Vietnam sont incomplets et obscurs. Une entreprise voulant interrompre ses activités a besoin de cinq ans pour compléter le dossier alors que les frais de faillite occupent 15 % de leur actif total. De plus, les parties concernées ne peuvent récupérer qu'environ 18 % de la valeur de leur apport (World Bank, 2008).

Au cours des dernières années, l'environnement d'affaires du Vietnam s'est nettement amélioré et a permis d'attirer plusieurs projets d'investissement étrangers. Toutefois, cet environnement est beaucoup moins attrayant que celui de la Thaïlande ou de la Chine, ce qui ne favorise pas le développement des entreprises au Vietnam. Par ailleurs, la crise financière de 2008 a freiné la progression que connaissait le pays et influence directement le système bancaire, les flux monétaires des entreprises ainsi que leur accès au financement externe. Regardons maintenant les réactions du système bancaire face à cette crise.

La Banque centrale, jouant son rôle de « bon père de famille », a mis en œuvre plusieurs politiques pour contrôler l'inflation. Elle a ainsi augmenté le taux de réserve, obligé les banques commerciales à acheter des bons du trésor, imposé un taux d'intérêt de base, donné le taux maximum de croissance de crédit de 30 % et limité les crédits investis dans l'immobilier et à la Bourse. La Banque centrale a également arrêté d'acheter de l'argent américain (USD) et augmenté l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente des devises. D'un autre côté, le gouvernement a diminué ses dépenses et arrêté les projets jugés inefficaces (Dinh *et al.*, 2008). Tout cela a limité les sources de fonds accessibles aux banques et a augmenté leur risque de liquidité, certaines banques étant même sur la liste de surveillance de la Banque centrale.

Suite aux interventions de la Banque centrale, les banques commerciales ont dû augmenter leur taux d'intérêt pour pouvoir mobiliser des fonds. Ainsi, à un certain moment le taux d'intérêt à court terme (3 mois) payé sur les épargnes s'élevait à 17 %. Cela étant, le taux d'intérêt des crédits bancaires s'est également élevé à plus de 20 % par année. Face à cette situation, les banques commerciales ont coupé leurs crédits, encaissé les emprunts à

échéance et privilégié les meilleurs clients, ce qui fait que plusieurs PME n'ont pu accéder au financement bancaire. Certains emprunts ont été annulés et les prêts qui avaient été consentis aux PME n'ont pas été renouvelés à leur échéance. Plusieurs PME se sont retrouvées au bord de la faillite, surtout vers la fin de l'année 2008. Le rapport de l'Association des PMEVI (2008) indique d'ailleurs qu'environ 20 % des PME ont fait faillite à cause de la crise financière au Vietnam alors qu'un nombre important étaient toujours menacées de faillite. La Chine a également vécu ces bouleversements alors que, selon le service de prévision de la Chine, en raison des impacts de la crise financière mondiale, 67 400 PME chinoises seraient menacées de faillite³³.

Bien que la Banque centrale libère de plus en plus les activités d'affaires des banques commerciales et que les banques commerciales doivent être responsables de leurs résultats d'affaires, la Banque centrale intervient encore dans les activités des banques commerciales tout en utilisant des solutions administratives pour gérer le système bancaire. Cette situation reflète l'état de transition du pays où la Banque centrale adopte parfois un comportement de l'économie planifiée avec des actions contrôlantes et parfois de l'économie de marché au niveau de la libéralisation de certaines activités.

Cette ambiguïté se répercute également sur les banques commerciales vietnamiennes qui doivent utiliser les techniques d'évaluation (le système *scoring*) pour les dossiers de crédit, mais qui font également appel aux relations interpersonnelles étant donné la faible qualité des informations fournies par les PME. Ces relations, qui étaient présentes dans le fonctionnement en contexte socialiste, jouent encore un rôle clé dans la décision de crédit des banquiers. Ceci est également expliqué par la question de corruption au Vietnam, qui demeure problématique en constituant un mode d'intervention et une façon de faire des affaires au Vietnam. Nguyen *et al.* (2009) montrent que les entrepreneurs considèrent la corruption comme une pratique courante dans la société et 41 % des entreprises ont offert des cadeaux (pots-de-vin) aux fonctionnaires (Rand et Tarp, 2007). Tout ceci crée des difficultés et influence le développement des PME.

³³ Voir le site <http://baiviet.phanvien.com/2008/9/17/thieu-von-doanh-nghiep-truoc-nguy-co-pha-san.html>

Au début de l'année 2009, le gouvernement du Vietnam a mis en œuvre des programmes de soutien pour sauver les PME : il a subventionné 4 % du taux d'intérêt, baissé le taux d'intérêt de base et diminué le taux de réserve pour les banques commerciales. Ces interventions ne sont toutefois pas disponibles pour toutes les PME, puisque 90 % d'entre elles n'ont aucun accès à ce soutien du gouvernement³⁴.

Si les données des enquêtes de 2002 et de 2005 ont été collectées durant une période prospère de l'économie, nos entrevues, par contre, ont été réalisées en période de récession ce qui pourrait limiter la portée de nos résultats. Nous en tiendrons compte dans notre analyse qui vise à mettre en évidence les particularités du Vietnam.

6.1.2 DESCRIPTION DE L'ÉCHANTILLON ÉTUDIÉ

6.1.2.1 Profil des agents de crédit étudiés

Nous avons effectué 28 entrevues auprès d'agents de crédit; la moitié auprès de banquiers étatiques et l'autre moitié auprès de banquiers d'actions. Comme la plupart des banques d'actions se situent dans les grandes villes, nous n'avons pu effectuer qu'une entrevue auprès d'un agent de crédit d'une banque d'actions dans la province de Thai Binh, les autres ayant été réalisées dans les grandes villes (Hai Phong et Hanoi). Pour les entrevues auprès de banquiers étatiques, sept ont été réalisées en province et sept dans des grandes villes.

La plupart des agents de crédit interviewés détiennent un diplôme de baccalauréat en finance, soit 83 % d'entre eux, alors que seulement 7 % détiennent un diplôme de maîtrise et 10 % sont diplômés du collège. Ils sont âgés de 25 ans à 48 ans et 75 % d'entre eux sont des hommes. Parmi les répondants, plus de 90 % travaillent depuis au moins deux ans pour leur employeur et ils gèrent un portefeuille de prêts aux PME.

³⁴ Voir le site <http://baiviet.phanvien.com/2009/7/24/von-kich-cau-chua-den-tay-doanh-nghiep-nho.html>

6.1.2.2 Profil des entrepreneurs étudiés

Les 52 entrevues auprès d'entrepreneurs ont été effectuées dans quatre régions : 18 à Hanoi, 14 à Hai Phong, 12 à Ha Tay et 8 à Thai Binh. La majorité des PME étudiées sont des entreprises manufacturières qui ont été créées avant 2004 et qui sont des SA, des SARL et des entreprises familiales. Il s'agit du même type d'entreprises que celles que l'on retrouve dans les enquêtes de 2002 et de 2005. Les répondants sont le dirigeant ou le directeur financier de l'entreprise. Ils sont âgés de 25 ans à 62 ans et 65,6 % ont un diplôme universitaire ou collégial. Il importe de souligner que ce taux n'est que de 24,5 % pour les PME ayant participé aux enquêtes de 2002 et de 2005. Parmi les entrepreneurs interviewés, 93 % sont des hommes tandis que ce pourcentage était d'environ 70 % lors des enquêtes.

Pour des raisons de commodité et compte tenu des contraintes de temps et des contraintes financières, nous n'avons pu assurer la même représentativité des deux sources de données. Ceci est d'une part expliqué par le fait que la taille de l'échantillon pour les entrevues est beaucoup plus petite que celle des enquêtes de 2002 et de 2005, soit environ 5 % de l'échantillon de ces deux enquêtes. Nous avons sélectionné les entrepreneurs interviewés de façon aléatoire à partir des enquêtes de 2002 et de 2005. Étant donné le taux élevé d'entrepreneurs masculins de ces deux enquêtes, la probabilité que des entrepreneurs masculins soient sélectionnés pour les entrevues est aussi élevée. D'autre part, les entrevues ont été effectuées dans les deux grandes villes du pays, procurant ainsi un taux de 62 % d'entrepreneurs interviewés urbains, tandis que les enquêtes de 2002 et de 2005 qui ont été effectuées dans trois grandes villes, ont permis l'entrevue de 42 % d'entrepreneurs urbains, ce qui peut affecter le pourcentage d'entrepreneurs diplômés universitaires.

La majorité des entreprises ayant participé aux entrevues (96,2 %) ont présenté au moins une fois une demande de crédit bancaire; seulement deux entreprises (3,8 %) n'ont jamais fait une demande. La section suivante traitera de la relation de crédit existant entre les banques et les PME.

6.1.3 RELATION DE CRÉDIT ENTRE LES BANQUES ET LES PME

Nous traiterons d'abord de la perspective des banquiers quant à leur relation de crédit avec les PME.

Les agents de crédit de 13 des 14 banques d'actions étudiées (soit 93 %) confirment que les PME sont leurs clients cibles et stratégiques : ces banques s'intéressent prioritairement aux PME plutôt qu'aux grandes entreprises. À noter qu'une banque d'actions s'intéresse davantage aux individus. En comparaison, 9 agents de crédit sur 14 travaillant dans des banques étatiques (soit 64 %) considèrent les PME comme leurs clients stratégiques. Par contre, 5 répondants parmi les banques « semi-étatiques » étudiées, soit 36 %, réservent encore leur attention aux grandes entreprises, tout en s'intéressant à l'occasion aux PME. Le taux de crédit en cours auprès de PME sur le total des crédits accordés par les banques qui les considèrent comme des clients stratégiques varie de 60 % à 100 % (la moyenne est de 74,76 %), tandis que ce taux chez les banques réservant leur attention aux grandes entreprises oscille entre 14 % et 30 % (la moyenne est de 21,4 %). Bien que toutes les banques aient conscience de l'importance des PME, elles n'ont pas de stratégie ou de politique spécifique pour encourager l'octroi de crédits à ces entreprises. Selon les agents de crédit interviewés, la plupart des emprunts des PME sont à court terme, la proportion des prêts à moyen terme étant très modeste.

Les données fournies par les entrepreneurs mettent en évidence le faible taux d'endettement des PME, tel que présenté au tableau 37.

Tableau 37
Pourcentage de dettes chez les PME

Pourcentage de dettes par rapport au capital total chez les PME	Nombre de PME	Pourcentage de PME
Inférieur à 30 %	26	50
De 30 % à 49 %	13	25
De 50 % à 80 %	13	25

À la lecture du tableau ci-dessus, nous notons que pour la plupart des PME, les capitaux propres sont encore leur source majeure de financement, ce qui est conforme aux résultats de l'enquête de 2005 présentés dans le chapitre précédent. La majorité des crédits obtenus visent à répondre aux besoins de fonds de roulement. Cela est similaire à la situation des PME chinoises : en 1998, la source principale de financement pour trois PME chinoises sur quatre était les capitaux propres³⁵.

Selon certains entrepreneurs, cette situation s'explique en partie par les difficultés d'accès au financement bancaire. D'autre part, les entrepreneurs ne veulent pas être trop endettés en raison de la crise financière de 2008. Ils voulaient rembourser toutes leurs dettes car le taux d'intérêt des banques et des sources informelles avait augmenté considérablement. En fait, le taux d'intérêt des banques s'est élevé à 21 % par année vers la fin de l'année 2008 et celui des sources informelles était de 0,2 % par jour, ce qui augmentait la charge financière et le risque de remboursement pour les PME. Présentement, le taux d'intérêt des banques a beaucoup diminué mais demeure élevé à 15%, comparativement à 10 % en 2006.

Les données recueillies lors des entrevues auprès des banquiers montrent que le taux de refus des demandes de crédit des PME est encore très élevé, soit de 30 % à 80 % avec une moyenne de 64 %. Selon eux il n'est pas facile de trouver un projet intéressant parmi ceux proposés par les PME. Du côté des entrepreneurs, on note que les demandes de crédit de 30 des 52 PME étudiées (soit 58 %) ont été refusées au moins une fois. Afin de mieux comprendre les motivations de ces refus, regardons maintenant au tableau 38 les raisons citées par ces 30 entrepreneurs.

³⁵ Source : The Institute of World Economics & Politics, Chinese Academy of Social Sciences; China & World Economy. Beijing: Mar/Apr 2004.

Tableau 38
Raisons des refus de demande de crédit

Raison du refus de la demande de crédit	Fréquence	Pourcentage
Projet d'affaires ne répond pas aux exigences des banques	4	13,3
Manque de garanties	7	23,3
Crise financière 2008	8	26,7
Ne connaît pas les raisons	11	36,7

Trois raisons sont principalement évoquées pour justifier les refus : 1) présenter un projet d'affaires qui ne répond pas aux attentes des banques; 2) le manque de garanties à offrir à la banque et 3) la crise financière du Vietnam en 2008. Par ailleurs, 36,7 % des répondants disent ne pas connaître les vraies raisons du refus, celles-ci n'étant pas clairement expliquées par les banquiers, ce qui a également été observé dans l'étude de MPI (2008)³⁶. Par contre, lors de son entrevue avec les journalistes, le directeur de la succursale de la banque centrale à Hanoi, confirme que 88,2 % des PME qui présentent une demande de crédit bancaire ne répondent pas aux exigences des banques. Ce problème relève surtout du fait que le projet d'affaires des PME est peu convaincant et que les PME n'arrivent pas à présenter un plan de remboursement selon l'échéancier prévu. Le directeur précise également que les banques ne sont en cause que dans 7 % des cas de refus alors que les formalités administratives ne justifient que 4 % des refus³⁷, ce qui contraste avec les affirmations des dirigeants d'entreprise qui reprochent les faibles compétences des banquiers et les problèmes de corruption, notamment. Afin de mieux comprendre les raisons de refus des banques, nous analyserons dans la prochaine partie les variables qui sont en mesure d'influencer la probabilité d'obtenir du financement bancaire.

6.2 MODÈLE D'OCTROI DE CRÉDIT BANCAIRE DU VIETNAM

L'analyse des informations collectées à partir des entrevues sont présentées ici selon l'ordre des risques du modèle préliminaire. Nous cherchons par ces analyses à évaluer

³⁶ Voir Nguyen *et al.* (2009)

³⁷ Voir le site <http://baiviet.phanvien.com/2008/12/9/88-2-khach-khong-du-dieu-kien-vay-von-ngan-hang.html>

l'importance qu'accordent les banquiers aux variables présentées dans le modèle préliminaire et à la compléter par l'ajout d'autres variables spécifiques et d'actualité liées au contexte du Vietnam. Une échelle de Likert en 5 points (de 1 = pas important à 5 = extrêmement important) est utilisée pour mesurer l'importance qu'accordent les banquiers à ces variables.

Dans le modèle final adapté au contexte du Vietnam, nous ne sélectionnerons que les variables dont le pointage est supérieur au point moyen (3 points), celui-ci représentant une position « neutre ». Pour chaque variable, nous présenterons d'abord le point de vue des banquiers, puis celui des entrepreneurs. Nous commencerons par les risques de crédit, suivis des risques relatifs aux entreprises et enfin des particularités du Vietnam.

6.2.1 RISQUES DE CRÉDIT

6.2.1.1 Risque d'asymétrie d'information

Afin de mieux comprendre le risque d'asymétrie d'information, nous avons d'abord posé une question aux agents de crédit concernant leur niveau de satisfaction par rapport aux informations qui sont transmises par les PME. Leur taux de satisfaction se révèle très modeste, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 39
Satisfaction des banquiers quant aux informations transmises par les PME

	Insatisfait	Peu satisfait	Satisfait	Très satisfait	Extrêmement satisfait	Moyenne
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Dossier juridique	0	4	24	0	0	2,86
Dossier financier	17	11	0	0	0	1,39
Projet d'affaires	10	18	0	0	0	1,64
Dossiers des garanties	4	3	21	0	0	2,61

Nous notons que le taux de satisfaction relatif aux informations fournies par les PME est faible, surtout pour le dossier financier et le projet d'affaires. 17 répondants, soit 60,7 % de l'échantillon, ne sont pas satisfaits du dossier financier présenté par les PME

alors que pour 39,3 % des banquiers, ce niveau de satisfaction est faible. Pour le projet d'affaires, les agents de crédit estiment qu'un bon nombre d'entrepreneurs ne savent pas comment élaborer un projet d'affaires; 35,7 % des interviewés sont insatisfaits des informations relatives aux projets d'affaires, les autres étant faiblement satisfaits. Les taux de satisfaction sont plus élevés pour le dossier juridique et celui des garanties.

Les résultats obtenus mettent en évidence la faible satisfaction des banquiers par rapport aux informations fournies par les PME. Selon les banquiers, les rapports financiers des PME ne respectent pas toujours leurs normes de présentation, ils manquent d'informations indispensables, alors que certaines micro-entreprises n'ont pas de livres comptables, ne disposant que des cahiers journaliers où elles notent les recettes et les déboursés. Un banquier a donné un exemple d'un bilan comptable soumis par une PME dont l'actif total et le passif total ne sont pas égaux. Les agents de crédit interviewés confirment que la majorité des PME ont deux rapports financiers (un pour le Service d'impôts, l'autre pour les banques). Souvent le résultat d'affaires soumis au service d'impôt est négatif alors que celui soumis aux banques est positif, ce qui influence la fiabilité et l'opacité des informations contenues au dossier financier. En fait, les banquiers ne peuvent pas se baser beaucoup sur ces documents, ils s'intéressent plus aux factures, aux reçus réels, aux contrats de vente et d'achat des PME. Toutefois, lorsque les banquiers demandent aux PME de présenter des documents supplémentaires (contrats de vente et d'achat ou reçus), ils éprouvent des difficultés étant donné l'hésitation des PME à les leur fournir. En fait, les banquiers doivent valider les données des rapports financiers par leurs observations réelles sur le terrain, par leur expertise et leur habileté. Par exemple, afin de prendre une décision de crédit pour une entreprise d'autocar, un banquier a dû surveiller les trajets (aller-retour) des autocars de ce client pendant une semaine pour l'aider à évaluer plus exactement le chiffre d'affaires réel de cette entreprise. Pour le projet d'affaires, les répondants prétendent qu'un bon nombre d'entrepreneurs ne savent pas élaborer un projet d'affaires, les banquiers doivent souvent retravailler le projet d'affaires avec eux pour pouvoir le soumettre à l'appui de leur dossier. Il importe de souligner que tant que les dossiers ne sont pas complets, les banquiers ne peuvent prendre de décision de crédit. C'est

une des causes importantes de retard ou même de refus des demandes de crédit bancaire des PME.

Afin de mieux comprendre la source des problèmes d'information des PME, regardons maintenant l'avis des banquiers sur cette question. Ces derniers avancent trois raisons principales, lesquelles sont présentées au tableau suivant.

Tableau 40
Raisons expliquant les problèmes d'information

Raisons	Fréquence
Faible niveau de compétences de gestion et de connaissance en finance des entrepreneurs	24
Les PME ne comprennent pas les exigences des banques	11
Problème lié à la fiscalité	8

La cause majeure des problèmes d'informations semble liée au faible niveau de compétences en gestion et de connaissance en finance des entrepreneurs. Certains banquiers ajoutent que la majorité des entrepreneurs ne sont pas bien formés. Avant de créer leur entreprise ils étaient de petits commerçants et ils ne comprennent pas les rapports financiers ni le concept de projet d'affaires. Les banquiers doivent souvent donner aux PME des conseils pour refaire ces rapports. La deuxième cause est associée au fait que les PME ne comprennent pas les exigences des banques, ce qui a également été observé dans l'étude de Nguyen *et al.* (2009) qui montre que les informations exigées par les banques sont parfois incompréhensibles pour des dirigeants d'entreprise. Lors d'une rencontre entre la Banque centrale et des dirigeants d'entreprises, Vy (2009)³⁸ note que les dirigeants sont peu familiers avec les informations concernant le processus de demande de crédit bancaire et les exigences des banques. Finalement, la troisième cause concerne le problème fiscal qui sera abordé plus loin.

Regardons maintenant l'évaluation des agents de crédit quant à l'importance des livres comptables des PME dans la décision d'octroi de crédit.

³⁸ Voir le site <http://baiviet.phanvien.com/2009/5/19/doanh-nghiep-thieu-thong-tin-ve-thu-tuc-vay-von.html>

Tableau 41
Évaluation des agents de crédit quant à l'importance des livres comptables

	Pas important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important	Point moyen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Livres comptables	0	6	11	11	0	3,18

La plupart des répondants (78 %) reconnaissent l'importance des livres comptables pour la décision de crédit des banques. Toutefois, 22 % d'entre eux trouvent ces documents peu importants, ce qui s'explique probablement par la faible crédibilité que leur accordent les banquiers, comme nous l'indiquons plus haut.

Du côté des entrepreneurs, ces derniers confirment l'existence de deux rapports financiers, ce qui n'est pas une situation rare dans l'économie vietnamienne car il y a des dépenses qui ne peuvent être comptabilisées dans les rapports des résultats telles que les frais pour établir des relations ou la commission informelle pour les intermédiaires (des partenaires ou des fonctionnaires ou des gestionnaires [pots-de-vin]). Afin de pouvoir comptabiliser les dépenses, il faut avoir des reçus « rouges », c'est-à-dire des reçus officiels émis par le Service d'impôts, alors que les dépenses informelles ne sont pas admissibles. Le laxisme du gouvernement dans l'application des lois ainsi que la forte corruption du pays expliquent ces résultats. Concernant la qualité des documents présentés, les entrepreneurs reconnaissent que leurs documents ne répondent pas toujours aux exigences des banques mais affirment du même coup que ces formalités ne sont pas adaptées à la réalité de leur entreprise. Cela sera discuté dans la prochaine partie.

6.2.1.2 Risque de remboursement

Les résultats du modèle préliminaire montraient que les garanties et le taux d'endettement étaient les deux seules variables significatives du risque de remboursement. Afin de mieux comprendre ces résultats, nous avons demandé aux banquiers d'évaluer l'importance de ce risque. Les résultats sont présentés au tableau suivant.

Tableau 42
Évaluation des agents de crédit quant à l'importance du risque de remboursement

	Non important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important	Point moyen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Garanties	0	0	7	18	3	3,86
Taux d'endettement	0	0	11	16	1	3,64

Garanties. Tous les répondants reconnaissent l'importance des garanties pour l'obtention d'un financement bancaire. Cela est encore une fois confirmé lorsque nous questionnons les banquiers à propos des facteurs les plus importants dans leur décision de crédit. En effet, 23 banquiers (soit 82,1 %) considèrent les garanties comme une condition indispensable dans leur décision, puisque cela constitue une exigence réglementaire de leur institution. D'autres banques octroient du financement non garanti, ce qui n'est toutefois pas accessible aux PME. L'utilisation des garanties est justifiée notamment par la forte asymétrie d'information entre les banques et les PME, limitant la capacité des banques à évaluer correctement et avec précision le potentiel de remboursement des emprunteurs. Le risque moral et celui d'anti-sélection augmentant, les garanties sont considérées comme une source alternative de paiement qui peut réduire la perte monétaire des banques.

D'un autre côté, nous observons que les banques d'actions mettent davantage l'accent sur les garanties lors de la décision de crédit à cause du risque moral des emprunteurs. Un agent de crédit d'une banque d'actions mentionne que son institution avait octroyé des crédits sans garanties aux PME mais qu'elle a ensuite éprouvé de nombreuses difficultés à récupérer ses créances. D'après lui, lorsque les entreprises ne donnent pas leurs biens en garantie, elles se sentent moins responsables du remboursement de leurs dettes. Cela est non seulement expliqué par le risque moral mais aussi par le laxisme du système de loi au Vietnam. Par ailleurs, en cas d'infraction, les peines infligées ne sont pas toujours adéquates. De plus, nous comprenons que le Vietnam est sorti de la guerre depuis 34 ans, que son économie était planifiée pendant 15 ans après la guerre et qu'elle est présentement en transition. Nous sommes donc dans un système en construction où la surveillance et le contrôle de l'État sont encore rudimentaires et imparfaitement ajustés. Tout ceci influence

les actions des parties concernées. C'est une des raisons pour lesquelles les garanties sont redevenues une condition obligatoire pour cette banque en particulier, et pour l'ensemble des autres banques, en général.

Quant aux entrepreneurs, 48 d'entre eux (soit 92,3 %) évaluent également que les garanties sont une condition nécessaire pour obtenir du financement bancaire. En fait, la majorité des PME ne peuvent pas obtenir du financement bancaire sans garantie. Toutefois, les entrepreneurs éprouvent beaucoup de difficultés avec l'octroi de garanties, ce qui sera discuté dans la prochaine partie.

Critères financiers. On ne peut certes nier le rôle important des garanties pour l'obtention de crédit bancaire mais les banquiers affirment qu'ils s'intéressent davantage aux ratios financiers pour évaluer le risque de remboursement d'une PME. En effet, les banques ne s'attendent pas à liquider leurs garanties pour récupérer leur argent et elles n'y comptent pas, c'est vraiment un recours ultime. Le modèle préliminaire avait mis en lumière l'impact du taux d'endettement des PME sur leur obtention de financement bancaire, ce qui est confirmé par les entrevues auprès des banquiers.

De ce qui précède, il convient de retenir que le taux d'endettement joue un rôle important pour l'obtention de crédit bancaire car d'après les répondants, ce taux reflète non seulement la capacité d'accès des PME à différentes sources de financement mais aussi leur situation financière et leur levier financier. Dans le modèle préliminaire, cette variable influence positivement l'obtention de financement bancaire des PME, ce qui n'est toutefois pas appuyé par certaines études. Afin d'éclairer son impact, nous avons questionné les banquiers. Selon 22 répondants, lorsque les PME ont eu des relations de crédit avec d'autres institutions financières, cela permet aux banques de collecter plus facilement des informations, de mieux comprendre et reconnaître les PME à l'aide du centre d'informations de la banque centrale. Cela contribue à réduire le risque d'asymétrie d'information. D'un autre côté, lorsque les PME ont obtenu du financement bancaire, elles comprennent mieux les exigences des banques et peuvent mieux répondre aux besoins des banques au niveau de la documentation requise, ce qui a aussi été confirmé par quatre

entrepreneurs. Par contre, lorsque le taux de financement des PME est trop élevé, leur niveau de risque augmente et les banques hésitent à leur octroyer des crédits, ce qui influence négativement leur possibilité d'obtention de financement bancaire. Le niveau d'endettement accepté varie selon les banques mais pour un projet d'affaires ou d'investissement, le niveau de dette ne dépasse pas souvent 70 % du total de l'investissement du projet (dans certains cas, ce taux peut s'élever au maximum à 85 %).

En dehors du taux d'endettement, tous les agents de crédit mettent également l'accent sur le bénéfice et le chiffre d'affaires pour évaluer la capacité de remboursement des PME. Ces données reflètent l'existence d'un potentiel de disponibilité de liquidités pour payer les intérêts et rembourser les emprunts. Elles démontrent aussi la solvabilité et la performance de l'entreprise. De fait, dégager des profits est une condition de crédit nécessaire pour toutes les banques et 14 répondants (soit 50 %) considèrent ces variables comme fondamentales à leur décision de crédit. D'un autre côté, les banquiers s'intéressent aussi au niveau de capitaux propres des PME car selon eux, plus les capitaux propres mis dans le projet sont importants, plus la responsabilité des entrepreneurs est élevée, ce qui peut réduire le risque moral des emprunteurs. Certaines banques exigent que le taux minimum de capitaux propres des PME, soit de 15 % à 30 % de leur demande de crédit.

Lors des entrevues auprès d'entrepreneurs, 26 PME (soit 50 %) reconnaissent la capacité financière, la performance et la rentabilité comme les variables les plus importantes pour pouvoir obtenir du financement bancaire, mais critiquent la complexité des formalités bancaires, ce qui sera abordé dans la prochaine partie.

6.2.2 RISQUES LIÉS AUX ENTREPRISES

6.2.2.1 Risque spécifique lié à la taille

La taille de l'entreprise s'est révélée une variable significative dans le modèle préliminaire. Afin de mieux comprendre l'importance de cette variable, regardons maintenant l'avis des banquiers sur ce sujet.

Tableau 43
Évaluation des banques quant à l'importance de la taille

	Non important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important	Point moyen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Taille	14	13	1	0	0	1,54

Les résultats ci-dessus montrent que la taille a peu d'influence sur la décision de crédit des banquiers. C'est le type d'entreprise qui est pris en compte, à savoir s'il s'agit d'une micro, d'une petite ou d'une moyenne entreprise, chacun de ces groupes étant évalué à partir de critères spécifiques dans le système *scoring*. Cela confirme les résultats du modèle préliminaire où la taille, mesurée par le nombre d'employés (en variable continue) n'est pas significative.

Le nombre d'employés est l'un des deux critères (avec les capitaux immatriculés) utilisés présentement par le ministère de la Planification et de l'Investissement du Vietnam dans sa définition officielle des PME. Cette définition n'est toutefois pas universelle, puisque certaines banques utilisent leur propre définition en se basant sur le chiffre d'affaires pour créer des produits adaptés aux besoins de chaque type d'entreprises.

6.2.2.2 Risque opérationnel et technologique

Pour le risque opérationnel et technologique, il y avait deux variables significatives dans le modèle préliminaire : le succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ou une nouvelle technologie et investir dans la production. Regardons maintenant l'opinion des banquiers sur ces variables au tableau 44.

Tableau 44
Évaluation des banquiers quant à l'importance du risque opérationnel et technologique

	Non important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important	Point moyen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Succès dans la mise en œuvre de l'innovation	0	2	22	3	1	3,11
Investissement dans la production	0	23	4	1	0	2,21

Succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ou une nouvelle technologie. Selon les agents de crédit, le succès en innovation influence positivement la performance des PME et leur capacité de remboursement. Lors des entrevues, neuf banquiers ont expliqué que l'innovation dans les PME vietnamiennes est encore modeste à cause de la carence en capital, en connaissances et aussi du manque de compétence des employés. Concrètement, à cause du manque de connaissances, les entrepreneurs ne sont pas au courant des nouvelles technologies sur le marché. De plus, la faible compétence des employés ne permet pas d'exploiter efficacement les nouvelles technologies, ce qui est souligné dans le rapport de MPIV (2003). D'un autre côté, nous observons la faible créativité des entrepreneurs à partir de l'absence relative de diversité des produits vietnamiens comparativement aux autres pays d'Asie tels que la Chine, la Thaïlande et les Philippines, ce qui a été confirmé par trois entrepreneurs lors de nos entrevues. Ces derniers indiquant que les produits chinois sont beaucoup plus diversifiés et créatifs par rapport aux produits vietnamiens, surtout les produits de consommation. La faible créativité des entrepreneurs est peut-être en partie expliquée par la culture des vietnamiens. En effet, comme l'économie du Vietnam est passée par une longue période de planification, le régime de la distribution de l'État a fortement influencé la réflexion des entrepreneurs, ce qui a réduit leur créativité et leur propension à innover.

Investissement dans la production. Dans le modèle préliminaire, la variable « investissement dans la production » avait un impact important pour expliquer l'obtention de financement bancaire. Toutefois, selon les résultats des entrevues, 82,1 % des banquiers interviewés considèrent cette variable peu importante. La différence de résultats entre le modèle préliminaire et les entrevues pourrait être expliquée par le décalage temporel entre

le moment de la collecte des données lors des enquêtes et le moment de présentation d'une demande de crédit ou par les activités des entreprises. Plus précisément, dans les enquêtes de 2002 et de 2005, on ne pouvait déterminer exactement si l'investissement dans la production était fait avant l'obtention de financement bancaire ou après. Si la demande vient avant, on peut penser que les PME qui ont obtenu du financement bancaire utiliseront l'argent emprunté pour investir dans leurs projets, ce qui augmentera leur niveau d'investissement. Si au contraire l'investissement précède l'obtention de financement, ce serait alors le fait d'avoir investi dans la production qui aurait un impact positif sur la décision de crédit. D'un autre côté, nous pouvons suggérer que la crise économique de 2008 au Vietnam a réduit les investissements des entreprises étant donné la forte incertitude. Cela peut affecter la stratégie des banques ainsi que les évaluations des banquiers quant à l'importance de cette variable, car nos entrevues ont été effectuées pendant la crise alors que certaines banques avaient arrêté d'octroyer des crédits aux PME³⁹. Les forts taux d'intérêt des banques, de plus de 20 % en 2008, ont réduit le nombre d'entreprises demandeuses, étant donné leurs capacités limitées à subir de telles charges financières (Le, 2008)⁴⁰, ce qui a également influencé la performance des investissements. De fait, cette variable n'est pas importante pour la décision de crédit des banquiers.

6.2.2.3 Risque commercial

Dans le modèle préliminaire, il n'y avait aucune variable significative liée au risque commercial. Toutefois, lorsque nous avons demandé aux banquiers d'identifier les facteurs majeurs qui sont en mesure d'influencer leur décision de crédit, ils ont mis l'accent sur le projet d'affaires. Parmi les agents de crédit rencontrés, 19 (68 %) confirment que le projet d'affaires influence fortement leur décision de crédit. Selon eux, le projet d'affaires démontre l'objectif et la rentabilité des emprunts, ce qui influence directement le niveau de risque de crédit. Le projet d'affaires est donc une composante indispensable de toutes les demandes de crédit. Lors de l'évaluation des projets d'affaires des PME, les banquiers s'intéressent essentiellement à deux groupes de critères, soit les critères financiers du projet

³⁹ Voir le site : <http://baiviet.phanvien.com/2008/8/7/tin-dung-gap-kho-ngan-hang-song-sao.html>

⁴⁰ Voir le site : <http://www.tapchiketoan.com/ngan-hang-tai-chinh/tai-chinh-cong-ban-ve-chinh-sach-that-chat-ti.html>

(chiffre d'affaires, rentabilité, etc.) et les critères liés au risque commercial (produits, concurrence, risque relatif au domaine d'affaires, besoins et développement du marché). Comme les critères financiers ont été traités dans le risque de remboursement, nous nous intéresserons ici aux critères liés au risque commercial du projet d'affaires.

Afin d'obtenir du financement bancaire, les projets d'affaires présentés par les PME doivent répondre aux attentes des banques et se situer dans un domaine d'affaires qu'elles privilégient, ces domaines variant au fil du temps. Par exemple, dans la période de la crise financière, certaines banques interdisaient d'octroyer des crédits aux entreprises œuvrant dans les secteurs de l'acier et de l'immobilier. De même, lors des litiges entre les entreprises vietnamiennes de transformation de poisson et les entreprises américaines, les banques hésitaient à octroyer des crédits à ces entreprises. Certains banquiers affirment que les changements négatifs du marché limitent l'octroi de crédit aux entreprises concernées, étant donné leurs faibles perspectives de remboursement.

Du côté des entrepreneurs, ils reconnaissent l'importance du projet d'affaires pour l'obtention de financement bancaire : 42,3 % des répondants le considèrent comme un des facteurs décisifs. Toutefois, le projet d'affaires est une barrière pour certains entrepreneurs car les exigences des banques, selon eux, sont compliquées et ils ne peuvent pas toujours y répondre. Cela pourrait être expliqué par le fait qu'ils ne comprennent pas les exigences concernant les renseignements qu'ils doivent inclure dans leur projet d'affaires. Ils ont de la difficulté à exprimer par écrit leurs idées d'affaires, les stratégies d'affaires, les flux monétaires ainsi que la période de remboursement, car les entrepreneurs (surtout ceux des micro-entreprises) n'ont pas l'habitude de rédiger de tels documents, en plus de présenter une certaine méconnaissance des rudiments de la finance. L'étude de MPI (2008)⁴¹ confirme également que l'élaboration du projet d'affaires est un défi pour certains entrepreneurs.

⁴¹ Voir Nguyen *et al.* (2009).

6.2.2.4 Risque lié aux entrepreneurs

Tout comme pour le risque commercial, il n'y avait pas de variables significatives relatives au risque entrepreneurial dans le modèle préliminaire. Toutefois, lors des entrevues auprès des banquiers, les agents de crédit ont insisté sur l'importance des compétences des entrepreneurs et de leur réseau de contacts. Quinze répondants, soit 54 %, soulignent l'importance de ces variables dans leur décision de crédit car elles démontrent en partie la faisabilité et la probabilité de succès du projet d'affaires.

Comme nous l'avons déjà mentionné, la plupart des PME sont des micro-entreprises, ce qui implique que les entrepreneurs voient à tout dans leur firme. Il va donc de soi que les banquiers s'intéressent à la compétence des entrepreneurs pour évaluer la performance et la rentabilité des PME. Ainsi, 18 banquiers, soit 64,3 %, notent la faiblesse des compétences chez un bon nombre d'entrepreneurs et ils constatent que l'influence de la pensée de l'économie planifiée est encore très présente; les entrepreneurs demeurent passifs et comptent sur le soutien du gouvernement. Trois banquiers précisent qu'il y a des entrepreneurs qui ne savent pas utiliser l'ordinateur pour, par exemple, chercher des informations sur internet et qu'ils ne possèdent pas beaucoup d'informations sur leur domaine d'affaires, ce qui a un impact négatif sur la performance de leur entreprise. Les banquiers ajoutent également que plusieurs entrepreneurs ne sont diplômés que du secondaire, qu'ils sont peu scolarisés et mal formés. Le faible niveau de compétence qui semble généralisé chez les entrepreneurs vietnamiens est sans l'ombre d'un doute une source d'inquiétude pour les banquiers.

Les banquiers manifestent également de l'intérêt pour le réseau de contacts, car, selon eux, il permet d'évaluer en partie le succès d'un projet d'affaires. Ce réseau aide les entrepreneurs à recueillir plus d'informations et à bénéficier d'un plus grand nombre de partenaires d'affaires. Les banquiers ajoutent que le réseau de contacts joue un rôle très important lorsque vient le temps d'inspirer la confiance et de permettre aux entrepreneurs de déceler et de saisir les opportunités d'affaires, surtout lorsqu'il s'agit de relations avec des gestionnaires hauts placés. Ces propos concordent avec les résultats de l'étude de Le *et*

al. (2007). Bref, le réseau de contacts facilite les activités d'affaires des entreprises dont il constitue un important facteur de succès.

6.2.3 FACTEURS SPÉCIFIQUES AU CONTEXTE DU VIETNAM

Dans cette section, nous examinerons les variables spécifiques au contexte du Vietnam. Nous nous intéresserons d'abord aux impacts des règlements de la Banque centrale puis à la discrimination des banques envers les entreprises privées, à la culture d'affaires du Vietnam et enfin, à la compétence et à l'éthique des banquiers vietnamiens.

6.2.3.1 Règlements de la Banque centrale

Dans les économies en transition en général et dans l'économie du Vietnam en particulier, l'intervention du gouvernement dans les activités économiques se fait sentir de façon importante. Dans le système bancaire, c'est la Banque centrale – représentante du gouvernement – qui gère ce secteur. Le tableau suivant présente l'évaluation des agents de crédit quant à l'importance des règlements de la Banque centrale en termes d'accès des PME au financement bancaire.

Tableau 45
Évaluation des banquiers sur l'importance des règlements de la Banque centrale

	Non important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important	Point moyen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Règlements de la Banque centrale	0	3	20	2	3	3,18

En effet, le système bancaire et les activités de crédit bancaire sont gérés et dirigés par la Banque centrale, celle-ci influençant directement le crédit aux PME.

Afin de mieux comprendre l'impact des règlements de la Banque centrale du Vietnam, comparons maintenant les politiques monétaires du Vietnam à celles du système de la Réserve fédérale des États-Unis (FED) lors de la période de la crise en 2008⁴².

- Lors de la crise financière, la Banque centrale du Vietnam a mis en œuvre des politiques monétaires serrées. Elle a augmenté le taux de réserve et son taux d'intérêt de crédit réescompté et a également imposé des taux d'intérêt « plancher » et « plafond » aux banques commerciales, ce qui a eu pour effet d'augmenter le taux d'intérêt des banques commerciales, de réduire l'octroi de crédit bancaire et les liquidités circulant dans l'économie. Pour sa part, la FED a réduit le taux d'intérêt de base pour diminuer celui des banques commerciales et, par voie de conséquence, les charges financières des entreprises.
- D'un autre côté, la FED a octroyé des crédits aux banques commerciales avec un faible taux d'intérêt dans le but d'augmenter la liquidité de ces banques. Par contre, la Banque centrale du Vietnam a obligé les banques commerciales à acheter des Bons du trésor et a limité à 30 % le taux maximum de croissance de crédit de ces banques. De plus, la Banque centrale du Vietnam surveillait également les domaines privilégiés par les banques commerciales pour leurs investissements.

De fait, nous notons que la Banque centrale du Vietnam a essentiellement utilisé des solutions administratives pour diriger les marchés financiers et les politiques monétaires, tandis que la FED a utilisé des politiques de taux d'intérêt en respectant la loi du marché. Cela démontre que la Banque centrale conserve un contrôle significatif sur les marchés financiers et sur les activités d'affaires des banques commerciales. La loi du marché n'est pas pleinement intégrée au marché financier vietnamien.

Les entrevues ont été effectuées en octobre 2008 et lorsque nous avons questionné les entrepreneurs au sujet de l'accès au financement bancaire, ils ont répondu

⁴² Voir le site <http://baiviet.phanvien.com/2008> (consulté en juin 2009)

que celui-ci était inaccessible aux PME. La transition qui caractérise présentement les marchés financiers et l'économie du Vietnam expliquent que les lois et règlements sont changeants de sorte que les banques ont de la difficulté à ajuster leur mode de fonctionnement. Il y a beaucoup de lacunes dans la loi bancaire, les nouveaux règlements sont parfois en contradiction avec ceux en vigueur, ce qui crée des difficultés pour les banquiers et les entreprises.

Les marchés financiers du Vietnam ne sont pas totalement ouverts, puisque la banque centrale y a un impact important, direct ou indirect, sur l'obtention de financement bancaire des PME. L'intervention directe de la Banque centrale dans les activités d'affaires des banques commerciales crée des différences entre les pays en transition et les pays industrialisés. À titre illustratif, on peut citer le cas de la Chine qui a connu une évolution semblable à celle que vit présentement le Vietnam et qui peut être vue comme un modèle pour les autres pays asiatiques, étant le plus important de cette région du monde. Bien que l'économie de la Chine soit plus développée, ouverte et intégrée à l'économie mondiale que celle du Vietnam, la Banque centrale chinoise joue encore un rôle directif en gérant directement le système bancaire, en intervenant sur le taux d'intérêt de base, sur les activités de crédit, ou même à partir des politiques spécifiques du conseil d'État⁴³. De fait, nous notons que la Banque centrale (nationale) a encore un impact important sur les activités des banques commerciales, notamment par leurs règlements et leurs règles administratives.

6.2.3.2 Discrimination entre les entreprises étatiques et privées

Les réponses obtenues à partir des entrevues auprès de banquiers révèlent que seulement 5 répondants (soit 17,9 %) reconnaissent que le statut des entreprises est important ou très important dans leur décision de crédit, alors que 23 répondants (soit 82,1 %) disent qu'il est « peu important » ou « non important ».

⁴³ Voir le site <http://www.pbc.gov.cn/english/huobizhengce/> (consulté le 12 août 2009)

Tableau 46
Opinion des banquiers quant à l'importance du statut de l'entreprise (étatique contre privée)

	Non important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important	Point moyen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Statut de l'entreprise	2	21	4	1	0	2,14

Afin de mesurer l'existence de discrimination par les banques entre les entreprises étatiques et privées, nous avons posé une question directe à ce sujet. La plupart des répondants (75 %) affirment qu'il n'existe pas de discrimination envers les entreprises privées au sein de leur banque. Les autres, principalement les employés des banques « semi-étatiques » reconnaissent que la discrimination a déjà existé mais qu'elle a tendance à disparaître. Ces comportements résiduels de l'économie planifiée s'expliquent par la clientèle des banques « semi-étatiques », composée essentiellement d'entreprises d'état. Par ailleurs, cinq agents de crédit des banques « semi-étatiques » ajoutent qu'ils s'intéressent plus aux grandes entreprises et aux entreprises étatiques, ces dernières peuvent donc parfois profiter de meilleures conditions par rapport aux PME privées, et ce, tant au niveau du taux d'intérêt que des garanties exigées. Il est beaucoup plus facile pour les entreprises étatiques d'obtenir des crédits sans garantie auprès des banques « semi-étatiques ». Par contre, les banquiers des banques d'actions qui ont été interviewés confirment que les PME sont leurs clients cibles et stratégiques.

De ce qui précède, nous retenons que la discrimination entre les entreprises privées et étatiques ne semble pas exister au sein des banques d'actions alors qu'elle existe encore au sein de certaines succursales de banques « semi-étatiques ». Quatre agents de crédit des banques d'actions précisent même qu'ils préfèrent travailler avec les PME privées que de travailler avec les entreprises étatiques, car les PME sont plus dynamiques et plus rentables.

Du côté des entrepreneurs, les données recueillies montrent que 36,5 % de ceux-ci ne reconnaissent pas l'existence de discrimination par les banques, 44,2 % ne sont pas au courant de ce problème et seulement 19,3 % confirment l'existence d'une telle

discrimination au sein des banques « semi-étatiques ». Toutefois, comme le taux d'intérêt des banques « semi-étatiques » est souvent inférieur à celui des banques d'actions, cela incite les PME à solliciter leur financement.

6.2.3.3 Culture d'affaires

Dans cette section, nous nous intéresserons à l'impact de la localisation des PME, du réseau de relation sur l'obtention de financement bancaire. Le tableau suivant montre l'évaluation des banquiers sur ces variables.

Tableau 47
Évaluation des banquiers sur les variables culturelles

	Non important	Peu important	Important	Très important	Extrêmement important	Point moyen
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
Localisation	0	24	4	0	0	2,1
Soutien des autorités locales	1	3	12	11	1	3,3
Relation interpersonnelle avec les banquiers	6	18	2	2	0	2,0

Localisation. Lorsque nous avons demandé aux banquiers d'évaluer l'importance de la localisation des PME, ils ont répondu qu'ils n'étaient pas au courant des façons de procéder des autres succursales de leur banque ou de celles situées dans d'autres régions. Ils ne savent donc pas dans quelle mesure les règles peuvent varier d'une région à l'autre. Leurs réponses ne visent donc que la zone dans laquelle ils opèrent. Parmi les 28 réponses des banquiers, 24 (soit 85,7 %) nous ont indiqué que la localisation est peu importante alors que pour 4 seulement (soit 14,3 %), cette variable est importante.

La localisation (urbaine contre rurale) s'était révélée comme une variable significative du modèle préliminaire mais les données recueillies auprès des répondants ne confirment pas son importance. Cela peut être expliqué par le fait que les banquiers gèrent des clients dans une seule zone géographique, qu'elle soit urbaine ou rurale. Ils ne sont donc pas à même d'observer des différences de traitement selon la localisation de la PME.

De plus, ils ne sont pas au courant du traitement qui est donné aux PME dans des régions différentes de la leur.

Les entrevues effectuées auprès d'entrepreneurs venant de régions différentes révèlent que 95 % des PME rurales mentionnent avoir eu des difficultés pour accéder à du financement bancaire tandis que ce taux diminue à 81,25 % chez les entrepreneurs urbains. Deux raisons peuvent expliquer ces résultats, soit le réseau bancaire et la culture régionale.

D'abord pour le réseau bancaire, il convient de souligner que ce réseau est plus dense dans les grandes villes : 90 % des succursales des banques d'actions et la majorité de celles des banques « semi-étatiques » s'y trouvent. La concurrence entre les banques y est donc plus intense et conséquemment, les entreprises ont plus de choix. L'étude de Shen *et al.* (2009) montre bien qu'une concurrence forte peut faciliter l'accès au crédit pour les PME. Plusieurs PME urbaines préfèrent faire affaires avec des banques d'actions car ils considèrent que leurs services sont de meilleure qualité que ceux des banques « semi-étatiques ». De plus, les PME urbaines accèdent plus facilement à l'information que les PME rurales car les sièges sociaux des banques se situent dans les grandes villes; les informations sont donc plus facilement disponibles et leur circulation est plus rapide.

Quant aux PME localisées dans une province, notons que le réseau bancaire y est très peu développé. En fait, il y a même des districts qui ont seulement une succursale de la Banque de l'Agriculture et du Développement rural. La plupart des banques présentes en région sont des succursales des banques « semi-étatiques », les banques d'actions étant absentes dans la majorité des provinces. Les PME rurales ont donc peu de choix : elles recourent essentiellement au financement des banques « semi-étatiques ». Il importe toutefois de souligner que les résultats du modèle préliminaire montrent que les PME rurales accèdent davantage au financement bancaire que les PME urbaines. Cela pourrait s'expliquer par le fait que, d'une part, plusieurs programmes de soutien du gouvernement et des organismes nationaux ou internationaux sont offerts par l'entremise du réseau des banques « semi-étatiques » et que, d'autre part, ces programmes visent essentiellement le développement des PME rurales. Lors des entrevues auprès des entrepreneurs, trois ont

indiqué que les agents des banques « semi-étatiques » des provinces ont conservé le style de travail de l'économie planifiée (distribution des banques aux entreprises) et la relation interpersonnelle joue un rôle plus important dans ces régions.

Au Vietnam, chaque région a une culture d'affaires bien spécifique, ce qui peut aussi influencer les préférences et comportements des entrepreneurs et des banquiers. Par exemple, deux entrepreneurs ruraux nous ont mentionné ne pas vouloir contacter de banquier parce qu'ils ne considèrent pas encore les banques comme leurs partenaires et ils ont l'impression qu'elles ne veulent octroyer des crédits qu'aux grandes entreprises. Plusieurs des entrepreneurs ruraux interrogés se tournent plutôt vers le capital amical pour financer leurs projets, soit près de 75 % d'entre eux.

Pour certains, comme les agriculteurs, il est mal vu d'être endetté. D'ailleurs, dans les zones rurales, la réputation des individus est également influencée par la tradition familiale et la réputation des autres membres de la famille. Alors, certains banquiers s'intéressent aussi à la tradition familiale pour évaluer la confiance et la réputation des emprunteurs lors de la prise de décision de crédit. Ces particularités culturelles et croyances se retrouvent moins dans les grandes villes, lesquelles sont plus anonymes et bénéficient d'une économie plus ouverte.

Impact du réseau de relation. Comme nous l'avons déjà mentionné, l'étude de Yeung et Tung (1996) montre que la culture du Vietnam et celle de la Chine sont liées au confucianisme; par conséquent, les relations interpersonnelles sont valorisées, même dans les activités d'affaires. Lors des entrevues auprès des banquiers et des entrepreneurs, nous avons identifié trois types de relation susceptibles d'influencer l'obtention de financement bancaire, soit le soutien des autorités locales, la relation avec les gestionnaires des banques et la relation avec les banquiers.

Soutien des autorités locales. Afin de mieux comprendre l'impact de cette variable, nous avons considéré deux types de soutien des autorités locales : celui relatif aux

programmes formels de soutien locaux et celui lié à la relation interpersonnelle existant entre les autorités locales et le banquier.

Afin d'encourager le développement des PME, le gouvernement et les autorités locales mettent en œuvre plusieurs programmes de crédit réservés aux PME. La gestion de la plupart de ces programmes est confiée aux banques commerciales, surtout aux banques « semi-étatiques », afin de sélectionner et d'octroyer des crédits aux PME. Aux fins de ces programmes, les banques doivent se soumettre aux critères de sélection et aux instructions des autorités locales. Les banquiers interrogés confirment que les PME qui reçoivent ce type de soutien peuvent obtenir plus facilement du financement bancaire.

Quant au soutien venant de la relation interpersonnelle entre les autorités locales et les banquiers, nous avons demandé aux banquiers d'en évaluer l'importance pour leur décision d'octroi de crédit et 85,7 % des répondants évaluent cette variable importante ou très importante. Étant donné que cette question est délicate, certains banquiers ont refusé d'y répondre.

Dans les pays en transition, le pouvoir est encore concentré et l'impact des autorités sur l'économie locale est important. Bien que les banques soient directement tributaires de la Banque centrale, on ne devrait pas omettre la relation des banques avec les autorités locales et la relation interpersonnelle entre elles puisque toutes deux peuvent influencer la décision de crédit des banquiers. L'étude de Rand et Tarp (2007) établit une corrélation entre la corruption et l'obtention de soutien des autorités locales, 26 % des entreprises utilisent de telles actions pour recevoir leur soutien.

De fait, nous notons que le soutien des autorités locales augmente la probabilité de l'obtention de financement bancaire des PME.

Relation interpersonnelle avec les gestionnaires des banques. Entretenir une relation avec des gestionnaires de banques semble augmenter la probabilité d'obtention de

financement bancaire. Afin de comprendre de quelle façon, nous avons posé une question relative à l'influence des gestionnaires de banques sur la décision de crédit. Parmi les agents de crédit interviewés, 42,9 % reconnaissent qu'ils subissent parfois de la pression des gestionnaires de leur banque, lesquels peuvent intervenir dans leur décision de crédit. Comme nous l'avons déjà mentionné, la relation hiérarchique est respectée dans les sociétés confucianistes. Conséquemment, les agents de crédit n'essaient pas de se soustraire à l'influence de leurs gestionnaires. Comme cette question semble délicate, les agents interrogés n'avaient pas envie de s'ouvrir sur le sujet.

Relation interpersonnelle avec les banquiers. Selon les données recueillies auprès de banquiers, 85,7 % d'entre eux nient que la relation amicale qu'ils peuvent entretenir avec des emprunteurs puisse avoir un impact sur leur décision de crédit. Ces banquiers admettent qu'entretenir une relation interpersonnelle avec un client leur permet d'obtenir plus d'informations et de mieux évaluer leur capacité de remboursement, réduisant ainsi l'asymétrie d'information. Toutefois, telle relation amicale n'influence pas leur décision de crédit. Il semble donc que plus l'opacité des informations est forte, plus l'exploitation des informations *soft* devient importante, ce qui est confirmé par l'étude de Berger et Udell (2002). Soulignons que 14,3 % des répondants admettent l'influence de la relation amicale sur la décision de crédit.

Nous avons aussi demandé aux agents de crédit si la relation interpersonnelle avec un client influence le taux d'intérêt ou la valeur des garanties demandées. La question se pose puisque ces conditions sont fonction de l'évaluation parfois subjective de la qualité des clients et de leurs biens. À la lumière des réponses obtenues, 89,3 % des répondants affirment que la relation interpersonnelle n'influence pas vraiment le taux d'intérêt et la valeur des garanties alors que seulement 10,7 % des répondants répondent par l'affirmative.

Afin de mieux comprendre l'impact de la relation interpersonnelle sur l'obtention de financement bancaire, nous avons posé les mêmes questions aux entrepreneurs. Parmi les 52 entrepreneurs interviewés, 40 (soit 77 %) confirment que la relation interpersonnelle influence l'obtention d'un financement bancaire alors que

seulement 12 (soit 23 %) le nient. Les répondants ajoutent que grâce à la relation interpersonnelle qu'ils peuvent avoir avec leur agent de crédit, leur dossier de crédit est traité plus rapidement.

D'un autre côté, la relation interpersonnelle peut influencer de façon subjective les informations soumises par les entreprises. Étant donné que la plupart des PME rédigent deux rapports financiers (l'un pour le service de l'impôt et l'autre pour les banques), lorsque les PME présentent une demande de crédit, ce sont les banquiers qui évaluent la fiabilité de ces rapports, alors que ce sont ces mêmes banquiers qui conseillent les PME dans la préparation de leurs dossiers de financement.

Par ailleurs, tel que déjà dit, l'intuition des banquiers aide à évaluer l'impact de la relation interpersonnelle sur la relation de crédit bancaire, surtout dans le contexte des pays orientaux où cette relation est un élément culturel important (Yeung et Tung, 1996). Toutefois, dans certains cas, établir et entretenir une relation avec son banquier peut être coûteux pour les dirigeants de PME car la coutume veut que l'on offre un cadeau (ou de l'argent) à son agent pour s'assurer de son « amitié ». Une question a été posée pour savoir dans quelle mesure les dirigeants de PME offrent des « cadeaux » pour obtenir du financement bancaire.

Tableau 48
Nombre de PME qui effectuent un paiement de frais informels (pots-de-vin)

Catégories	Nombre de PME
Ne pas offrir de « cadeaux »	6
Ne pas vouloir répondre à la question	10
Offrir des « cadeaux »	36

Étant donné que cette question est très délicate, 10 répondants (soit 19,2 %) ont refusé d'y répondre, 6 répondants (soit 11,6 %) affirment ne pas payer de frais informels, alors que 36 répondants (soit 69,2 %) confirment qu'ils payent des frais informels (pots-de-vin). Ces entrepreneurs ajoutent également qu'ils acceptent les frais informels comme une dépense nécessaire pour économiser du temps et obtenir plus facilement du financement à

temps. L'étude de Nguyen *et al.* (2009), atteste que les entrepreneurs considèrent la corruption comme une pratique courante dans la société et qu'elle permet à leur entreprise de se développer. Selon Rand et Tarp (2007), 41 % des entreprises ont offert des cadeaux (pots-de-vin) aux fonctionnaires et ces frais informels occupent environ 0,5 % du revenu des entreprises. En fait, la corruption est une barrière au développement des entreprises dans les pays en développement en général et au Vietnam en particulier. L'étude de la Banque mondiale (2006) ⁴⁴ note que le Vietnam est un des pays où le niveau de corruption est le plus élevé en Asie de l'Est, alors que le ratio d'anti-corruption y est passé du 82^e rang (sur 180) en 2000 au 125^e rang en 2008 (Nguyen *et al.*, 2009),

Les résultats obtenus à partir des entrevues auprès des banquiers ne démontrent pas l'importance de la relation amicale interpersonnelle sur leur décision de crédit. Pour plusieurs, la relation interpersonnelle ne les aide qu'à réduire l'asymétrie d'information. Par contre, 77 % des entrepreneurs étudiés affirment que la relation amicale interpersonnelle facilite l'obtention de financement bancaire. Il n'y a donc pas de convergence au niveau des résultats obtenus à partir des entrevues auprès des deux parties. La sensibilité du sujet explique évidemment la divergence des résultats puisque les réponses sont liées au système de valeur des individus. Nous ne pouvons certes pas faire abstraction des données recueillies auprès des banquiers mais tout porte à croire que la relation interpersonnelle est effectivement une variable importante du modèle final.

6.2.3.4 Compétence et éthique morale des agents de crédit

L'influence de la relation interpersonnelle permet de reconnaître le rôle important des banquiers pour l'obtention de financement bancaire des PME. Tel que déjà mentionné, les informations transmises par les PME ne répondent pas toujours au système de *scoring* et ce système peu valorisé oblige les banquiers à recourir à leur expertise, à leurs observations et à leurs évaluations sur le terrain pour prendre des décisions de crédit. Autrement dit, l'asymétrie d'information oblige les banquiers à exploiter les informations informelles pour évaluer le niveau de risque de défaut des entreprises. Toutefois, la capacité

⁴⁴ Cité par Hakkala et Kokko (2007).

d'exploiter des informations informelles dépend de la compétence et aussi de l'éthique morale des banquiers. L'étude de Jankowicz et Hisrich (1987) montre que le jugement personnel et l'intuition des banquiers aident à évaluer les entreprises, ce qui est confirmé par les banquiers étudiés.

Du côté des entrepreneurs, plus de la moitié mentionne également la compétence et l'éthique des banquiers comme des difficultés pour l'obtention de financement bancaire. Selon eux, certains banquiers ne comprennent pas leur domaine d'affaires, ils évaluent le niveau de risque des entreprises plus élevé qu'il ne l'est réellement, ce qui mène à des conditions de crédit plus exigeantes ou occasionne un refus de leur demande de crédit. D'un autre côté, certains banquiers ne facilitent pas l'octroi de crédit, ils allongent le traitement des demandes, ce qui influence les activités d'affaires des entreprises. Ceci peut être expliqué par la théorie d'agence.

Selon la théorie d'agence, le conflit d'intérêt entre les agents de crédit et les actionnaires (ou les propriétaires) existe dans les banques. Les banquiers ne maximisent pas toujours le bénéfice des banques dans le but de poursuivre leurs propres objectifs comme la sécurité et l'intérêt personnels (Udell, 2008). À cause de ces intérêts personnels, les banquiers peuvent retarder le traitement des dossiers ou refuser l'octroi de crédit des PME satisfaisant aux exigences des banques pour l'octroyer à d'autres clients. De fait, l'éthique des banquiers joue un rôle important et influence l'obtention de financement bancaire des PME. D'un autre côté, nous notons que les politiques de rémunération des banques vietnamiennes n'encouragent pas beaucoup les banquiers à travailler fort et à être responsables, ce qui peut influencer leur décision de crédit et l'accès des PME au financement bancaire (Shen *et al.*, 2009). Lorsque l'environnement d'affaires se détériore, les crédits des PME, surtout ceux des micro-entreprises, sont réduits car ils engagent la responsabilité personnelle des agents de crédit. Plus le système de loi et de surveillance est faible, plus la compétence, l'éthique et l'intuition des banquiers jouent un rôle important, ce qui nous amène à ajouter cette variable dans le modèle final.

6.3 DISCUSSION DES RÉSULTATS

Les résultats obtenus à partir des entrevues auprès de banquiers et d'entrepreneurs nous aident à combler les limites des données secondaires. Notons que le modèle d'octroi de crédit adapté au contexte du Vietnam est composé de deux parties, soit les variables universelles associées aux risques des entreprises et les variables spécifiques liées au contexte du Vietnam. Nous aborderons d'abord les variables traditionnelles, avant de nous concentrer sur les variables spécifiques au Vietnam.

6.3.1 VARIABLES TRADITIONNELLES LIÉES AUX RISQUES DES ENTREPRISES

Comme cela se fait dans le système bancaire des pays industrialisés, les banques vietnamiennes appliquent le système de *scoring* qui se base sur les risques des entreprises pour évaluer leur possibilité de défaut. Ainsi, certaines variables du modèle d'octroi de crédit des pays industrialisés se retrouvent dans la première partie du modèle utilisé au Vietnam. Nous analysons ces variables dans le contexte du Vietnam.

Regardons d'abord le risque d'asymétrie d'information, mesuré par la disponibilité et la qualité des livres comptables. L'importance de ces documents pour l'obtention de financement bancaire est bien documenté dans les études des pays industrialisés (Berger *et al.*, 2001; St-Pierre, 1999). D'après les règlements de la Banque centrale vietnamienne, ces rapports financiers doivent obligatoirement être déposés par les PME qui sollicitent des fonds, même si l'on connaît leurs imperfections. Les tests effectués sur la base de données ainsi que les entrevues réalisées auprès des agents de crédit ont confirmé que ces documents étaient pertinents alors que leur qualité (lorsqu'ils sont vérifiés) influence positivement l'obtention de financement bancaire des PME. Toutefois, la qualité générale de ces documents est faible, ils ne respectent pas toujours les normes de présentation, ils manquent d'informations indispensables. De plus, la plupart des PME ont deux rapports financiers, ce qui augmente l'opacité des informations chez les PME. Alors, bien que ces documents soient indispensables, les banquiers ne peuvent pas se fier exclusivement sur eux pour prendre une décision de crédit, ce qui les incite à exiger des

informations de premier niveau, comme des factures par exemple. Une des raisons majeures de cette question est la faible compétence des entrepreneurs et le problème fiscal.

Pour le risque de remboursement, les garanties sont une des variables reconnues, non seulement dans les pays en développement mais aussi dans les pays industrialisés. Le rôle significatif des garanties est confirmé dans notre modèle préliminaire ainsi que lors des entrevues auprès de la plupart des banquiers et des entrepreneurs qui précisent qu'elles constituent une condition obligatoire pour la majorité des demandes de crédit des PME. L'asymétrie d'information entre les banques et les PME et d'autre part le niveau de risque moral élevé, à cause du laxisme de la loi et de la faible surveillance, justifient les garanties. Toutefois, les entreprises étatiques obtiennent plus facilement des crédits bancaires sans garanties par rapport aux PME, ce qui contribue à faire ressortir l'existence de la discrimination envers les PME au Vietnam.

Au-delà des garanties, on retient les critères financiers, notamment le taux d'endettement, comme mesure du risque de remboursement qui reflète l'historique de crédit des PME. L'importance du niveau d'endettement pour donner un aperçu de l'historique de paiement des PME est également confirmée dans l'étude de Mints (2004). Les banquiers rencontrés confirment aussi l'obligation pour les PME qui sollicitent des fonds d'afficher des bénéfices positifs, d'avoir un capital propre suffisant et un chiffre d'affaires qui témoigne de la viabilité de l'entreprise. Ces critères font partie du système de *scoring* et donnent une image de la santé financière et de la capacité de remboursement des entreprises.

Concernant les risques liés aux entreprises, le modèle préliminaire montre que le statut indicateur du type de PME (soit micro-entreprise, petite entreprise et moyenne entreprise) est un facteur déterminant de la décision de crédit. En revanche, à l'intérieur de chacune de ces catégories, la taille ne joue aucun rôle significatif. Ceci est confirmé lors des entrevues auprès de banquiers car selon eux, les types d'entreprise réfèrent directement à la composition du modèle de *scoring*, influence le point de référence et leur décision de crédit.

Sur le plan du risque opérationnel et technologique, les succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle production ou technologie sont considérés, par les banquiers, comme une variable significative pour l'obtention de financement bancaire. Toutefois, les banquiers ne reconnaissent pas l'impact de l'investissement sur l'obtention de financement bancaire, puisque le niveau d'investissement n'augmente pas la probabilité d'obtention de financement bancaire. Ce résultat contraste avec ceux obtenus dans le modèle de régression, ce que l'on peut expliquer par les dates différentes auxquelles ont eu lieu les collectes de données. D'autre part, les entrevues ont été effectuées dans la période de la crise économique du Vietnam, ce qui influence négativement la performance des investissements. Alors, le niveau d'investissement élevé des entreprises n'est pas toujours un bon signe pour les banques. À la lumière de ce qui précède, cette variable n'est donc pas retenue dans le modèle final.

En ce qui concerne le risque commercial, les banquiers ont mis en évidence l'importance du projet d'affaires, une composante indispensable de la demande de crédit bancaire. Ce projet démontre l'objectif des emprunts, la concurrence, le niveau de risque de marché, la faisabilité et aussi la rentabilité espérée du projet. Il permet de compléter les données historiques de l'entreprise.

Dans le modèle préliminaire, les variables liées au risque entrepreneurial ne se sont pas avérées discriminantes, contrairement à l'information obtenue directement auprès des banquiers. Pourtant, cette dimension spécifique aux PME par rapport aux grandes entreprises est jugée importante dans plusieurs études. Les banquiers s'intéressent à la compétence des entrepreneurs pour évaluer la performance et la rentabilité des PME. De plus, les banquiers soulignent également l'importance du réseau de contact des entrepreneurs. Toutefois, les banquiers mettent ainsi en évidence les faibles compétences en gestion, la méconnaissance des rudiments de la gestion financière, l'absence de réseaux de contacts pouvant fournir une information stratégique pertinente ainsi que des opportunités d'affaires intéressantes.

Les variables précédentes observées à partir de la base de données secondaires et des entrevues constituent les variables de base du modèle d'approbation de crédit bancaire de PME au Vietnam. Plusieurs de ces variables se retrouvent également dans les modèles d'octroi de crédit des pays industrialisés, ce qui infirme l'idée que les pays en transition utilisent des modèles totalement spécifiques à leur contexte. Les résultats révèlent plutôt que la transition de ce pays progresse, puisque leur système bancaire fait de plus en plus appel aux comportements présents dans les pays développés. Toutefois, l'économie et le système bancaire du Vietnam sont encore influencés par la pensée de l'économie planifiée car la transition du Vietnam n'a débuté qu'en 1986 et on y retrouve encore des comportements spécifiques.

6.3.2 VARIABLES SPÉCIFIQUES DU VIETNAM

Le modèle préliminaire et les informations obtenues à partir des entrevues sur le terrain nous permettent d'adapter le modèle de base à la réalité vietnamienne. D'abord, nous notons que les marchés financiers et le système bancaire ne sont pas totalement ouverts, étant encore sous la surveillance et le contrôle de la Banque centrale. Celle-ci impose encore des taux d'intérêt « plancher » et « plafond » aux banques commerciales, contrôle le taux de croissance du crédit ainsi que les secteurs où interviennent les banques commerciales. Les politiques monétaires mises en œuvre par la Banque centrale en 2008 témoignent de l'influence de cette institution sur le développement des marchés financiers. Dans les pays en transition, la Banque centrale joue encore un rôle directif pour les activités d'affaires des banques commerciales. Comme le Vietnam, la Banque centrale de la Chine gère et intervient dans les activités des banques commerciales⁴⁵. Lors des entrevues, les banquiers interviewés confirment l'importance de cette variable ainsi que ses impacts significatifs directs ou indirects sur l'accès des PME au financement bancaire, car la Banque centrale décide des secteurs et des domaines auxquels les banques commerciales peuvent octroyer des crédits, tout en conservant le droit d'influencer directement la mobilisation et l'octroi de crédit à travers le taux de réserve et le taux d'intérêt de base. L'intervention de la Banque centrale crée des différences entre les pays en transition et les pays industrialisés. La comparaison entre le cas du Vietnam et celui des États-Unis dans la partie précédente a permis de porter un éclairage sur cette question.

⁴⁵ Voir le site <http://www.pbc.gov.cn/english/huobizhengce/> (consulté le 12 août 2009).

Durant l'économie planifiée, la discrimination des banques envers les entreprises privées était bien réelle. Cette discrimination existe encore, comme le confirment certains banquiers des banques « semi-étatiques » interrogés, mais elle tend à s'estomper avec le temps. Du côté des banques d'actions, tous les banquiers interviewés affirment ne pas voir de discrimination et vont jusqu'à affirmer préférer travailler avec les PME privées. La discrimination n'est donc plus généralisée, mais propre au type de banques sollicitées, dont certaines succursales des banques « semi-étatiques ». Les résultats de notre recherche sont appuyés par les études de Hakkala et Kokko (2007) et de Brand et Li (2002). Selon l'étude de Hakkala et Kokko (2007) les entreprises étatiques reçoivent souvent des privilèges du gouvernement alors que celui-ci a émis des bons du trésor pour mobiliser du capital qui a été alloué à une entreprise étatique.

L'étude de Brand et Li (2002) traitant du cas de la Chine montre également que le gouvernement intervient pour que certaines entreprises étatiques obtiennent des crédits bancaires. Pour sa part, le gouvernement du Vietnam encourage la privatisation des entreprises étatiques, mais leur nombre ralentit la réalisation complète du processus. Toutefois, la faible performance des entreprises étatiques demeure un souci pour le gouvernement du Vietnam (Hakkala et Kokko, 2007), ce qui peut être expliqué par la faible surveillance du gouvernement et le problème grave de corruption dans ces entreprises.

La culture d'affaires influence les réflexions et les relations de tous les individus dans la société. La culture des pays orientaux est liée à la culture communautaire dans laquelle la relation interpersonnelle est valorisée. La relation de crédit entre les PME et les banques est donc influencée par cette culture. Dans notre étude, nous reconnaissons trois types de relation pouvant influencer l'obtention de financement bancaire des PME, soit le soutien des autorités locales, la relation avec les gestionnaires des banques et la relation avec les banquiers.

Le soutien des autorités locales s'est avéré significatif dans le modèle statistique et à la suite des entrevues avec les banquiers. Ceux-ci confirment que les PME qui reçoivent ce soutien accèdent plus facilement au financement bancaire. La relation entre ces autorités et les banquiers exerce également une influence puisque celles-ci (les autorités locales) peuvent

intervenir sur les activités économiques et les activités bancaires dans leur région. Ce résultat est appuyé par l'étude de Gregory et Tenev (2001) dans laquelle les auteurs confirment que les banques sont tributaires des gouvernements locaux et qu'elles sont prêtes à sacrifier le profit pour entretenir une bonne relation avec les autorités locales et pour poursuivre d'autres objectifs. L'étude de Tan *et al.* (2009) montre également que la relation avec les autorités locales permet aux entreprises d'obtenir des ressources et du soutien. En réalité, entretenir des relations avec les autorités locales dans le cadre de ses activités d'affaires n'est pas rare dans la société vietnamienne. Tout le monde a besoin de cette relation et en profite ! Cela est d'autant plus important que le système légal, réglementaire et de surveillance du gouvernement n'est pas encore entièrement implanté. Ceci confère aux relations un rôle plus important, mais cette question s'avère délicate, de sorte que peu d'études et de rapports en font une réelle analyse.

L'impact de la relation entre les entrepreneurs et les dirigeants bancaires pour l'obtention de financement bancaire est confirmé par certains banquiers qui ne veulent cependant pas aborder cette question. Comme la relation avec les autorités locales, la relation avec les dirigeants bancaires influence plus directement l'obtention de financement bancaire des PME. Les dirigeants bancaires peuvent créer des pressions sur les banquiers pour octroyer des crédits à leurs clients prioritaires. Lors des entretiens, certains banquiers ont préféré ne pas discuter de ceci, de peur de représailles de la part de leurs supérieurs. Dans une société où le problème de corruption est important et connu, et que les relations interpersonnelles sont valorisées, les réserves des banquiers sont entièrement compréhensibles.

Quant à l'impact de la relation avec les banquiers sur leur décision de crédit, les banquiers reconnaissent que les relations interpersonnelles avec les entreprises aident à réduire l'asymétrie d'information alors qu'elle n'influence ni leur décision de crédit, ni les conditions offertes aux PME. On comprend que la crainte d'être accusé de manque de professionnalisme les empêche d'affirmer qu'un tel comportement pourrait être favorable aux PME. De leur côté, les dirigeants de PME affirment que ces relations sont utiles, voire indispensables, pour accélérer la prise de décision et en influencer l'issue. L'étude de Wright et Tran (2001) note également

que la relation interpersonnelle entre les banquiers et les dirigeants de PME influence positivement l'accès des PME au financement bancaire.

La relation interpersonnelle permet d'exploiter les informations informelles et de réduire l'asymétrie d'information, ce qui est démontré dans les études des pays industrialisés (Berger et Udell, 2002). Dans ces pays, ces informations ont toutefois peu d'influence sur la décision d'octroi de crédit, étant donné les mécanismes d'allocation de crédit, les systèmes d'évaluation et les formes de surveillances en place. Ce qui n'est pas encore le cas des pays en transition, où l'évaluation des demandes de crédit se base essentiellement sur la compétence et l'expérience des banquiers puisque les systèmes de notation en place ne sont pas encore pleinement maîtrisés. De plus, la relation interpersonnelle fait partie de la culture de ces pays, il est donc illusoire de penser que son influence se dissipera rapidement. Certains entrepreneurs considèrent ceci comme une variable indispensable pour leur obtention de crédit bancaire, justifiant ainsi leur décision d'assumer certaines dépenses dont des pots-de-vin, pour faciliter l'évaluation de leur dossier.

Dans la mesure où les agents de crédit ne travaillent que sur un territoire bien délimité, on comprend que la localisation des PME ne devrait pas influencer les décisions de crédit. Cependant, les entrevues montrent que les comportements des banquiers diffèrent selon leur situation géographique (milieu rural ou urbain), ce qui s'explique principalement par le type d'institution financière qu'ils représentent. En fait, la majorité des banques étatiques et d'actions s'installent dans les grandes villes alors que le système bancaire des provinces est composé principalement de succursales de banques « semi-étatiques ». Les PME urbaines ont plus de choix que les PME rurales qui n'ont accès qu'au financement des banques « semi-étatiques ». Les employés des banques « semi-étatiques » n'ont pas tous adhéré à la philosophie de l'économie de marché, pratiquant ainsi une discrimination à l'égard des entreprises privées. D'un autre côté, chaque région comporte aussi des caractéristiques culturelles spécifiques telles que la pensée et la réflexion des habitants qui peuvent affecter l'obtention de financement bancaire des PME. De fait, nous remarquons que la localisation influence l'obtention de financement bancaire des PME.

Les résultats obtenus nous permettent de présenter le modèle suivant d'octroi de crédit adapté au contexte du Vietnam.

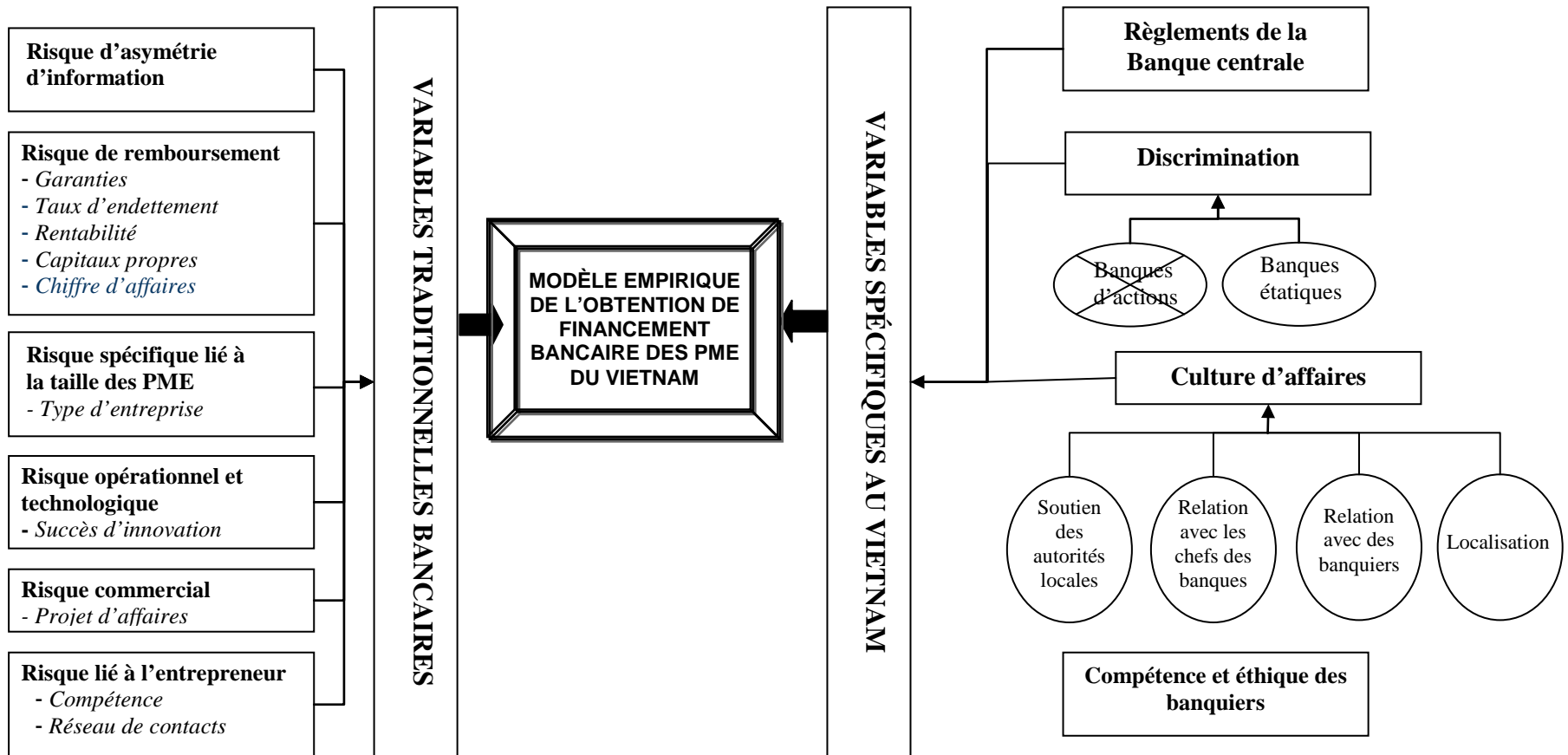


Figure 13. Modèle spécifique d'octroi de crédit aux PME du Vietnam

6.4 DIFFICULTÉS DES PME ET DES BANQUES

Les résultats obtenus dans la partie précédente permettent de mieux comprendre les variables qui influencent l'obtention de financement bancaire par les PMEV. Ces connaissances ne permettent toutefois pas, à court terme, de trouver des solutions aux difficultés que rencontrent beaucoup de PMEV à accéder au financement bancaire, notamment lorsqu'elles ne rencontrent pas toutes les exigences des institutions financières. Ces institutions sont aussi en questionnement étant donné la transition qu'elles doivent réussir vers l'économie de marché. Dans cette partie, nous parlerons des difficultés spécifiques que rencontrent les banques et les PME vietnamiennes, ce qui pourra aider les pouvoirs publics à trouver des solutions pour améliorer les conditions d'accès au capital par les PMEV.

6.4.1 DIFFICULTÉS DES BANQUES

Tel que cela a été relevé par plusieurs auteurs, les PME reprochent souvent aux banques d'imposer des conditions de crédit qui empêchent leur accès au financement bancaire (St-Pierre et Bahri, 2003; Nguyen *et al.*, 2009). Par contre, les banques ont également des reproches à adresser aux PME. Cette situation contribue à créer une relation conflictuelle nuisible aux deux parties. Afin de mieux comprendre les difficultés des banques vietnamiennes dans leurs relations de crédit avec les PME, nous avons posé des questions aux agents de crédit lors des entrevues. Les réponses sont présentées dans le tableau suivant.

Tableau 49
Difficultés des banques lors de l'octroi de crédits aux PME

<i>Difficultés des banques</i>	<i>Fréquence</i>
Manque de garanties	24
Information peu fiable	23
Doute au sujet de la rentabilité et de la performance des PME	26
Doute au sujet des compétences des entrepreneurs	18

Il y a quatre difficultés majeures citées par les banquiers, soit le manque de garanties, l'information peu fiable, le doute concernant la rentabilité et la performance des PME et le doute au sujet des compétences des entrepreneurs.

Comme nous l'avons abordé, à cause des compétences limitées de certains entrepreneurs, leurs projets d'affaires ainsi que leurs rapports financiers ne répondent pas aux attentes des banques. Les parties précédentes montrent que le taux de satisfaction des banques pour les projets d'affaires et les rapports financiers des PME est faible. Tel que déjà mentionné, le directeur de la succursale de la banque centrale à Hanoi confirme que 82 % des PME ne répondent pas aux exigences des banques, particulièrement en ce qui à trait à la qualité et à la fiabilité du projet d'affaires présenté⁴⁶. Selon les banquiers, un bon nombre d'entrepreneurs ne sont pas bien formés, ayant été de petits commerçants ou des ouvriers avant de créer leur entreprise. Ceci jette également un doute sur la crédibilité des perspectives de performance et de rentabilité qu'anticipent les PME.

Par ailleurs, la disponibilité des garanties est un autre problème majeur que rencontrent les banquiers avec les PME. Dans le cas spécifique du Vietnam, les actifs possédés par les individus ou les entreprises, tels que les terrains et les bâtiments, doivent être reconnus et enregistrés par les autorités qui délivrent alors à leur propriétaire un « livre rouge ». Or, avec les conflits qu'a connus le Vietnam et compte tenu des problèmes de corruption, plusieurs propriétaires n'ont pas ce document et ne peuvent confirmer la propriété des biens qu'ils pourraient donner en garantie⁴⁷ auprès des autorités bancaires. Malgré la demande du premier ministre de régler cette situation, l'État tarde à agir, ce qui freine l'accès au financement de bon nombre de PME dont les garanties ne peuvent être reconnues.

Le laxisme dans l'application des lois et la surveillance des entreprises entraîne des situations ambiguës pour les banquiers, les rendant méfiants à l'égard des PME,

⁴⁶ Voir le site <http://baiviet.phanvien.com/2008/12/9/88-2-khach-khong-du-dieu-kien-vay-von-ngan-hang.html>

⁴⁷ Livre « rouge » : c'est un livre officiel qui certifie les propriétaires des maisons ou des terrains par l'autorité de la ville ou de la province.

puisque'ils subissent un risque élevé d'anti-sélection. Des entreprises virtuelles, sans activité réelle, d'autres créées pour profiter du système fiscal en produisant de fausses factures, ou des entreprises qui changent d'adresse sans informer les autorités ou leurs partenaires d'affaires nuisent à l'image des PME en général, ainsi qu'à leur accès au financement.

6.4.2 DIFFICULTÉS DES PME

Les irritants des entrepreneurs face au système bancaire, tels que nous les ont rapportés les dirigeants interrogés, sont présentés au tableau 50.

Tableau 50
Difficultés des PME à accéder au financement bancaire

Difficultés des PME	Fréquence
Garanties (enregistrement des garanties et évaluation des garanties)	34
Formalités compliquées	21
Durée du traitement des dossiers	9
Échéancier des emprunts	8
Compétence des banquiers	8

Les garanties exigées demeurent un irritant universel constaté tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Dans le cas du Vietnam, les dirigeants soulèvent la formalité de l'enregistrement des garanties et la valeur attribuée aux garanties telle qu'elle est proposée par les banques. En fait, les biens immobiliers sont les garanties les plus populaires au Vietnam, même pour les crédits à court terme. Lorsque les entreprises utilisent ces biens en garantie, ils doivent les enregistrer au *Service des Ressources et de l'Environnement* et au *Service de la Justice* pour certifier leurs biens propres. Ces formalités prennent une semaine, parfois plus. De surcroît, seulement les biens immobiliers ayant déjà le « livre rouge » peuvent être enregistrés, mais nous avons déjà mentionné que celui-ci n'est pas délivré dans tous les cas. Les difficultés de l'enregistrement des biens en garantie sont également démontrées dans l'étude de Nguyen *et al.* (2009). Le deuxième problème concerne la valeur des garanties déterminée par les banques, laquelle influence le volume d'emprunt des PME puisque les banques octroient un

maximum de 70 % de cette valeur. En fait, la valeur marchande des actifs immobiliers est beaucoup plus élevée (de 3 à 8 fois) que celle fixée par l'État⁴⁸ alors que certaines banques se basent sur le prix fixé par l'État pour déterminer la valeur des garanties. D'autres banques calculent une valeur moyenne entre le prix du marché et celui de l'État. Mais peu importe la méthode, elle porte préjudice aux PME qui subissent ainsi un rationnement de capital.

La deuxième difficulté des PME mentionnée par 21 entrepreneurs concerne la complexité des formalités, surtout les rapports financiers qui doivent répondre aux standards des banques. De plus, les banques demandent souvent les rapports des deux ou trois dernières années. Elles demandent également les contrats de vente ou d'achat mais les PME ne veulent pas toujours fournir ces documents aux banques, que ce soit pour des raisons concurrentielles, fiscales ou simplement parce qu'elles veulent garder les informations pour elles-mêmes. Quant au projet d'affaires, beaucoup d'entrepreneurs sont incapables d'élaborer un document selon les normes bancaires. En somme, la complexité des dossiers à présenter décourage les PME à solliciter du financement bancaire.

La durée de traitement des dossiers constitue un irritant pour 9 entrepreneurs interrogés. Alors que les règlements des banques prévoient un délai de réponse de 3 à 5 jours, les entrepreneurs doivent plutôt attendre de 7 à 45 jours pour avoir la réponse et quelque jours de plus pour obtenir les fonds, si la demande est acceptée. Cette situation peut occasionner des pertes d'opportunités d'affaires.

La durée de financement est aussi mentionnée par 8 entrepreneurs (soit 15,4 %), étant donné que la plupart des crédits sont octroyés à court terme (de 3 mois à 6 mois). Pour plusieurs, cette durée ne couvre pas une période de production, provoquant ainsi des problèmes de liquidités. L'échéance des dettes oblige les PME à assurer un remboursement intégral avant de pouvoir négocier un nouvel emprunt. Le financement bancaire devient

⁴⁸ Pour évaluer la valeur d'un terrain ou d'une maison, l'État donne une liste de prix qui varie selon l'endroit et l'architecture de chaque maison. Toutefois, le prix de référence de l'État est très différent de celui du marché.

ainsi difficilement accessible et les PME sollicitent plutôt le marché informel pour quelques jours, ce qui accroît leurs charges financières. Les entrepreneurs ne considèrent pas qu'ils peuvent négocier auprès des banquiers, rendant ainsi leurs relations complexes et parfois difficiles.

Finalement, les compétences des agents de crédit sont jugées insuffisantes par 8 entrepreneurs (soit 15,4 %). Ils considèrent que ces agents ne comprennent pas leur domaine d'affaires, ce qui entraîne des délais dans la prise de décision de crédit. Par ailleurs, ils soulèvent également un problème d'éthique morale de certains banquiers.

Les difficultés majeures citées par les entrepreneurs sont des obstacles à la relation de crédit entre les PME et les banques. Lorsque les PME ne peuvent pas obtenir du financement bancaire, elles doivent chercher d'autres sources pour réduire leurs problèmes de liquidités. Et la source la plus utilisée est le financement informel.

6.4.2.1 Financement informel des PME

Les difficultés de l'accès des PME au financement bancaire favorisent le recours au financement informel. Nous avons interrogé les entrepreneurs à cet effet afin de nous permettre de documenter le nombre de PME qui utilisent ce type de financement, de même que les conditions de financement accordées.

Mentionnons d'abord qu'il y a deux types de financement informel : le premier type ne prévoit pas de paiement d'intérêt, alors que le deuxième type comporte un taux d'intérêt très élevé, de 0,2 % à 0,5 % par jour. Le premier type de financement provient souvent des proches qui donnent leur soutien aux entrepreneurs. Le deuxième provient des amis, des connaissances ou des boutiques d'or. Les PME n'utilisent ce deuxième type que dans les cas urgents (payer les fournisseurs, rembourser les dettes échues, renouveler une dette ou attendre un versement de crédit bancaire) à cause du taux d'intérêt très élevé.

Dans notre échantillon, 37 PME (soit 71,2 %) ont confirmé utiliser le financement informel. Tous les répondants confirment qu'il faut avoir des relations interpersonnelles et jouir d'une bonne réputation pour pouvoir obtenir du financement informel. Cette forme de financement ne requiert en effet aucun papier, ni aucune garantie. Il est essentiellement basé sur la confiance et en échange d'une reconnaissance de dettes écrite. La décision est prise rapidement et les fonds sont immédiatement disponibles. Par contre, la durée des crédits est très courte, de sorte que ces fonds ne peuvent servir au financement d'investissements.

CONCLUSION

Les résultats des entrevues nous montrent deux groupes de variables qui influencent l'obtention de financement bancaire pour les PME au Vietnam. Ce sont les variables traditionnelles bancaires associées aux risques des entreprises qu'on retrouve également dans le modèle des pays industrialisés et les variables spécifiques associées au contexte du Vietnam. Pour les variables traditionnelles bancaires, les résultats des entrevues confirment d'abord l'importance des livres comptables, des garanties, du taux d'endettement, du type d'entreprise et du succès dans l'innovation, ces facteurs ayant déjà été mis en lumière dans le modèle préliminaire. En dehors de ces variables, les résultats des entrevues ont aussi fait ressortir l'importance de la rentabilité, des capitaux propres, du chiffre d'affaires, des compétences et du réseau de contact des entrepreneurs. En ce qui concerne les variables spécifiques au Vietnam, les résultats des entrevues confirment l'impact de la localisation des PME et le soutien des autorités locales. Ils mettent également en lumière l'impact des règlements de la banque centrale, la discrimination pratiquée par certaines succursales des banques « semi-étatiques », la relation interpersonnelle entre les banquiers et les entrepreneurs, la compétence et l'éthique des banquiers.

Les résultats des entrevues montrent aussi les difficultés rencontrées par les banquiers et les entrepreneurs dans la relation de crédit. Les banquiers mettent l'accent sur les limites des entrepreneurs : manque de garanties, information peu fiable, doutes concernant la rentabilité et la performance des PME et compétences faibles d'un bon

nombre d'entrepreneurs. Ces facteurs peuvent diminuer la capacité de remboursement des PME et découragent les banquiers à octroyer des crédits aux PME. Quant aux PME, elles confirment rencontrer des problèmes concernant l'enregistrement et l'évaluation des garanties, les formalités exigées par les banques, la longue durée de traitement des dossiers, l'échéancier (court) des emprunts et les compétences limitées de certains banquiers. Les difficultés propres à chaque partie font qu'il est difficile de trouver un terrain d'entente, ce qui nuit à l'obtention de financement bancaire pour les PME. La compréhension de ces difficultés aidera vraisemblablement les gestionnaires concernés à trouver des éléments de solution pour améliorer cette relation.

CHAPITRE 7
CONCLUSIONS GÉNÉRALES

7.1 OBJECTIFS ET MÉTHODOLOGIE

Cette recherche se fixait deux objectifs majeurs. D'abord, elle visait l'identification et la comparaison du profil des groupes de PME dont le créancier principal était une banque d'actions, une banque « semi-étatique », une source informelle ou qui ne bénéficiaient pas de financement externe. Chaque source ayant ses caractéristiques propres et ses exigences, les conditions pour y accéder étaient susceptibles d'être différentes. Cette comparaison a effectivement permis d'identifier les profils des PME qui réussissent à obtenir du financement auprès des différentes sources, ce qui est susceptible d'aider les entrepreneurs à choisir la source de financement qu'ils ont le plus de chances d'obtenir, tout en favorisant les conditions d'emprunt et en réduisant les délais.

Notre deuxième objectif de recherche consistait à déterminer les facteurs qui influencent l'obtention de financement bancaire pour une PME au Vietnam en tenant compte des particularités propres à ce pays en transition. Cela devait permettre aux dirigeants de PME de faciliter leurs démarches de financement et aux autorités gouvernementales de mieux comprendre le fonctionnement du système pour éventuellement y apporter les améliorations souhaitées.

Notre premier objectif de recherche a été atteint par l'étude des statistiques produites à partir d'enquêtes réalisées auprès des PMEVI en 2002 et en 2005. Nous avons procédé à la comparaison de différentes variables de risque permettant de tracer le profil des PME en les regroupant selon leur principale source de financement.

Pour le deuxième objectif, nous avons adopté une approche multiméthode. Nous avons d'abord utilisé des tests statistiques pour identifier les relations existant entre les facteurs de risque et l'obtention de financement bancaire des PME. Ces variables ont été introduites dans un modèle de régression afin de sélectionner, par une approche multivariée, les facteurs explicatifs les plus pertinents. Les modèles obtenus ont ensuite été validés sur le terrain à partir d'entrevues auprès d'agents de crédit et d'entrepreneurs

vietnamiens afin d'ajouter les dimensions propres au contexte du Vietnam; ces dimensions étaient pour la plupart absentes de la base de données utilisée pour le modèle statistique.

7.2 RÉSULTATS ET COMMENTAIRES

7.2.1 PROFIL DES GROUPES DE PME SELON LEUR CRÉANCIER PRINCIPAL

Les tests statistiques univariés permettent de reconnaître le profil des PME selon leur créancier principal, soit une banque d'actions, une banque « semi-étatique » et un prêteur informel.

Les résultats obtenus permettent de confirmer un effet de clientèle; les PME clientes des banques d'actions se distinguent de celles qui obtiennent leurs fonds auprès des banques « semi-étatiques » et des prêteurs informels. Ces résultats révèlent les caractéristiques des acteurs du marché financier. Les banques d'action, étant encore sous l'influence de la philosophie communiste, font affaires avec de plus grandes PME localisées principalement dans les zones urbaines, alors que les banques semi-étatiques, étant plutôt délocalisées, desservent les PME rurales, agricoles et de plus petite taille. Ces entreprises font aussi plus souvent appel au soutien des autorités locales en raison de leur proximité, ce qui contribue à souligner l'importance de la relation avec les autorités locales pour l'obtention de crédit bancaire des banques étatiques. À cause de leur mission, les banques demandent souvent plus d'informations et de garanties par rapport aux prêteurs informels. La relation usuelle existant entre les PME et ces banques en est une de partenariat d'affaires.

Les PME de plus petite taille et ayant moins de besoins financiers pour leur développement font davantage appel aux prêteurs informels. Ceux-ci composent le capital amical, sont localisés près des entreprises avec lesquelles ils ont déjà des relations et sont moins portés à exiger des informations formalisées et des garanties. La variable clé de l'obtention de ce type de financement est la relation ou la connaissance entre les prêteurs informels et les emprunteurs.

7.2.2 MODÈLE D'OCTROI DE CRÉDIT BANCAIRE DES PME DU VIETNAM

Les résultats des analyses statistiques basées sur les données des enquêtes de 2002, de 2005 et des entrevues sur le terrain effectuées en 2008 permettent d'élaborer le modèle d'octroi de crédit bancaire aux PME du Vietnam. Ce modèle se compose de deux parties : la première est composée des variables universelles qu'on retrouve souvent dans le modèle des pays industrialisés, soit la disponibilité et la qualité des livres comptables, l'octroi de garanties, les ratios financiers (taux d'endettement, rentabilité, capitaux propres et chiffre d'affaires), la taille (type d'entreprise), le succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ou technologie (innovation), le projet d'affaires, la compétence et le réseau de contact des entrepreneurs; la deuxième partie est composée des variables spécifiques au Vietnam, soit les règlements de la banque centrale, la discrimination des banques envers les entreprises privées, le soutien des autorités locales, les relations interpersonnelles, la compétence et l'éthique. Étant donné que le Vietnam est en transition vers l'économie de marché, il a adopté les techniques, les modèles, même les stratégies des pays industrialisés pour accélérer son processus. Le système bancaire du Vietnam utilise également le système *scoring* comme les banques des pays développés pour évaluer des demandes de crédit. Il est alors compréhensif qu'on retrouve les variables du modèle des pays développés dans le modèle du Vietnam. Toutefois, durant le processus de transition, l'économie du Vietnam en général et le système bancaire en particulier sont encore influencés par la pensée, par les politiques ainsi que par les règlements de l'économie planifiée. Il y a des dimensions spécifiques de ce contexte qui influencent la décision de crédit des banquiers.

Ces résultats obtenus à partir des analyses statistiques et des entrevues sur le terrain ont infirmé le point de vue selon lequel le modèle d'octroi de crédit du Vietnam est complètement différent de celui des pays industrialisés. Néanmoins, le système *scoring* qui vient d'être mis en place chez les banques vietnamiennes ne peut être complètement opérationnel étant donné la qualité des informations fournies par les PME et le fait que le pays adopte parfois encore des comportements de l'économie planifiée et parfois ceux de

l'économie développée. Dans le contexte du Vietnam, la relation interpersonnelle demeure un facteur clé de l'obtention de financement bancaire, ce qui permet de souligner l'importance de la compétence et de l'éthique des banquiers. Par ailleurs, les entrevues effectuées dans la période de la crise financière en 2008 ont fait ressortir le rôle encore significatif de la Banque centrale pour les activités d'affaires des banques commerciales et l'obtention de financement bancaire des PME.

D'un autre côté, les résultats des entrevues mettent de l'avant les difficultés des banquiers et des entrepreneurs dans leur relation d'affaires. Tout comme cela a été montré dans d'autres études réalisées dans les pays développés, les banquiers vietnamiens reprochent aux PME d'avoir peu de garanties à offrir, de fournir une information peu fiable qui laisse des doutes sur la rentabilité et la performance à venir, ainsi que les faibles compétences d'un bon nombre d'entrepreneurs. De leur côté, les dirigeants de PME déplorent les exigences des banquiers en matière de garanties, les formalités compliquées pour l'obtention de financement, la longueur du processus décisionnel, la durée des emprunts et les compétences des banquiers, notamment dans les secteurs d'activités des PME.

7.3 RECOMMANDATIONS

Les résultats obtenus nous permettent de reconnaître les facteurs déterminants de l'obtention de financement bancaire ainsi que les difficultés des deux parties (banques et PME). Dans la présente section, nous voulons proposer certaines recommandations pour réduire les difficultés de financement des PME. En se basant sur les difficultés abordées par les entrepreneurs et par les banquiers et les questions fréquemment soulevées, les premières recommandations s'adressent aux gestionnaires de l'État. Dans un deuxième temps, nous formulerons des recommandations aux entrepreneurs.

7.3.1 RECOMMANDATIONS AUX GESTIONNAIRES DE L'ÉTAT

L'un des principaux problèmes du financement des PME a trait à l'information. Le contexte dans lequel se déroule la relation entre le banquier et la PME est forcément

asymétrique, puisque l'entrepreneur détient de l'information qui n'est pas accessible à l'agent de crédit. Par méconnaissance ou par méfiance, les entrepreneurs fournissent une information au banquier qui ne permet pas à ce dernier de prendre une décision de crédit qui lui semble parfaite. Le développement des compétences des entrepreneurs en matière de gestion et de tenue de livres serait certainement un atout pour le financement des PME. Présentement, la *Chambre de Commerce et d'Industrie du Vietnam* offre des cours sur les différentes dimensions de l'entreprise aux entrepreneurs mais le nombre de participants est encore limité et les cours sont essentiellement donnés dans les grandes villes. Ce programme est apprécié des entrepreneurs qui ont pu en profiter et il faudrait en accroître l'accessibilité. Par ailleurs, le gouvernement devrait avoir des politiques pour encourager les universités à créer des programmes de formation continue portant sur les différentes dimensions des petites et moyennes entreprises. Cela permettrait d'accroître les connaissances des entrepreneurs qui suivraient ces formations, mais aussi celles des différents intervenants auprès des PME, notamment celles des banquiers, afin qu'ils comprennent mieux la réalité et le fonctionnement de ces entreprises.

D'un autre côté, la création d'un environnement d'affaires sain et transparent pour toutes les entreprises devrait réduire la tendance des entrepreneurs à produire différents documents financiers en fonction des situations. Pour ce fait, il faut construire un bon système comptable, un système de loi puissant et un système de surveillance efficace, ce qui permet également d'augmenter la capacité de contrôle du gouvernement.

Le Gouvernement pourrait également voir à régler le problème de la distribution des droits de propriété des biens, permettant ainsi aux PME de fournir des garanties aux institutions financières. Du même coup, il faudrait aussi que la valeur des biens soit moins arbitraire, ce qui réduit pour l'instant l'ampleur du financement accessible. L'établissement de méthodes de calcul qui puissent rapprocher cette valeur de la valeur marchande serait favorable au développement des PME.

Finalement, le fonctionnement du système bancaire pourrait être amélioré en réduisant les problèmes de corruption particulièrement élevés au Vietnam (Hakkala et

Kokko, 2007) et par une surveillance rigoureuse de l'application des règles et des lois. On peut également ajouter que le mode de rémunération actuel des agents de crédit ne favorise pas le respect des règles d'éthique, comme l'ont démontré Shen *et al.* (2009), puisque leurs salaires sont insuffisants pour couvrir leurs dépenses quotidiennes. Cette situation favorise la corruption, ce qui peut porter préjudice aux PME qui ont besoin de financement mais qui ne peuvent payer les coûts de ce système.

7.3.2 RECOMMANDATIONS AUX ENTREPRENEURS

Les entrepreneurs auraient intérêt à mieux comprendre le fonctionnement du système bancaire. Les chefs d'entreprise devraient comprendre l'importance pour les banquiers de disposer d'une information fiable, complète et transparente pour octroyer du financement et en fixer les conditions. Ainsi, les dirigeants devraient porter attention à la préparation des documents financiers et du plan d'affaires qu'ils déposent. Aussi, comme les données financières historiques font partie des critères d'octroi de crédit, il est nécessaire pour les entrepreneurs de les présenter correctement et de les expliquer, au besoin, notamment lorsqu'elles ne leur sont pas favorables. La valeur des garanties doit être démontrée ainsi que les bénéfices anticipés du projet pour lequel le financement est sollicité. Un dossier bien présenté permet de dégager une image professionnelle et de créer un lien de confiance avec l'agent de crédit. Il faut aussi que les entrepreneurs apprennent à « vendre » leur projet et à montrer leurs compétences.

Le développement d'un réseau de contacts favorise le succès des PME tout en permettant d'accéder à des informations pertinentes, notamment au sujet de l'accès au financement externe.

Finalement, les entrepreneurs devraient choisir les banques dont les exigences conviennent à leurs particularités. Les plus grandes entreprises disposant de fortes garanties et de besoins importants devraient plutôt s'adresser aux banques d'actions. En revanche, les PME localisées surtout dans les zones rurales devraient plutôt s'adresser aux banques « semi-étatiques ». Lorsque les PME ne peuvent pas répondre aux exigences des banques, elles peuvent se tourner vers le financement informel qui provient des amis ou des proches

ou des prêteurs informels. Par contre, il faut déjà avoir eu une relation de crédit avec les prêteurs informels ou être référé par une connaissance commune.

7.4 CONTRIBUTIONS DE LA RECHERCHE ET AVENUES

Nous abordons d'abord la contribution théorique de la recherche. Selon Whetten (1989)⁴⁹, l'identification des variables, l'explication des relations entre les variables ou le niveau de l'application d'une théorie dans un contexte différent constituent une contribution significative d'une recherche. Bien que le financement des PME ait déjà fait l'objet de plusieurs études, on trouve peu de résultats pertinents pour les PME des pays en transition alors que les PME qui s'y trouvent rencontrent des difficultés majeures. Notre recherche présente donc une contribution théorique pertinente au contexte des pays en transition dont l'économie comporte des caractéristiques spécifiques. On constate que le système financier du Vietnam n'est pas complètement différent de celui des pays développés. En effet, il utilise des pratiques d'affaires semblables à celles utilisées dans les pays développés, tout en affichant certaines particularités spécifiques aux pays ayant vécu sous les règles d'une économie communiste. Bien que les autorités souhaitent une transition rapide de l'économie communiste vers l'économie de marché, on constate que cette transition prend un certain temps étant donné les comportements des agents économiques. Finalement, ce travail a permis de mettre de l'avant un effet de clientèle à savoir qu'il existe un profil spécifique des PMEVI selon leur source de financement externe.

Sur le plan des contributions pratiques, cette étude peut aider les entrepreneurs à mieux comprendre les variables qui déterminent leur obtention de financement bancaire et les exigences des banques et ce dans le but de réduire leurs efforts de démarchage puisqu'ils pourront s'adresser plus rapidement à l'institution financière la plus appropriée. L'identification de ces variables est considérée comme un guide qui facilite la rencontre entre les PME et les banques. De plus, la présente étude éclaire en partie les différentes caractéristiques et les exigences de chaque source de financement, ce qui peut aider les entrepreneurs à choisir la source de financement dans le but de maximiser leurs chances de succès tout en favorisant les conditions et en réduisant les délais. L'identification des déterminants de l'obtention de financement bancaire

⁴⁹ Voir Bakenda (1998).

des PME peut aussi inspirer les actions des organismes d'intervention et du gouvernement pour améliorer le financement bancaire des PME.

Au niveau de la contribution méthodologique, nous avons adopté une approche multiméthode. D'abord, nous avons utilisé les tests statistiques et le modèle de régression pour trouver des relations et l'interaction entre la variable dépendante et les variables indépendantes. Les résultats de cette étape ont été validés et enrichis grâce à des entrevues auprès de banquiers et d'entrepreneurs sur le terrain. Cette confrontation du modèle théorique à la réalité appréhendée sur le terrain donne plus de robustesse à nos résultats et assurera une pertinence certaine à notre processus de recherche.

Plusieurs avenues de recherche se dégagent de notre travail. D'abord, la stabilité du modèle dans le contexte d'une économie en transition pourrait être évaluée afin de l'ajuster pour mieux répondre aux besoins des PME. Par ailleurs, considérant la faible expertise financière des entrepreneurs, on peut se demander comment réduire le fardeau qu'impose le dépôt d'une demande de financement et l'identification de l'institution la plus susceptible de financer cette demande? Au-delà de la préparation de documents comptables audités, comment les dirigeants de PME peuvent-ils réduire l'asymétrie de l'information et favoriser l'acceptation de leur demande, et ce, à des conditions favorables? Comment peut-on aider les plus petites et souvent plus jeunes entreprises à se développer plus rapidement grâce au concours du système bancaire? Ces questions nous semblent des avenues intéressantes de recherche à explorer, sachant que leurs réponses auraient des retombées autant pour les pays en transition que pour les pays développés.

7.5 LIMITES DES RÉSULTATS

Notre recherche présente plusieurs limites qu'il convient d'énoncer. La première concerne l'utilisation de données secondaires de deux enquêtes de 2002 et de 2005. Ces deux enquêtes visent à exploiter plusieurs facettes des PME et le financement ne constitue qu'une petite partie du questionnaire. Ces données secondaires sont donc incomplètes pour permettre le développement d'un modèle d'octroi de crédit. De plus, ces deux enquêtes ont été réalisées

auprès d'entrepreneurs et ne présentaient pas le point de vue des banquiers. Par ailleurs, comme les données ne permettent pas de déterminer exactement le moment où les PME ont présenté leur demande de crédit, il peut y avoir un décalage temporel entre le moment d'obtention des informations des entreprises et le moment de présentation de leur demande de crédit. Certaines variables ont aussi été mesurées de façon approximative, ce qui peut influencer la portée des conclusions de la recherche. D'un autre côté, ces deux enquêtes ont été effectuées en 2002 et en 2005, les informations collectées ne reflètent pas la situation du pays en 2008, au moment de nos entrevues, alors que, comme Dana et *al.* (2009) le montrent, l'environnement d'affaires des pays en transition change rapidement.

La deuxième limite est liée à la taille de l'échantillon des entrevues sur le terrain, à sa composition et à l'aspect temporel. Cet échantillon ne se compose que de 28 banquiers et de 52 entrepreneurs habitant les régions au nord du Vietnam, alors que les données des enquêtes provenaient d'entreprises de toutes les régions du pays. D'un autre côté, les entrevues ont été réalisées pendant une période de crise financière impliquant un resserrement de la politique monétaire du pays, ce qui est susceptible d'influencer les conditions de crédit des PME. En fait, les données secondaires ont été recueillies en 2002 et en 2005, au moment où l'économie du Vietnam était en pleine croissance et que le système financier et le secteur privé étaient en développement. Par ailleurs, la période de transition que vit le pays rend instables le contexte économique et les règles d'affaires, de sorte que les résultats de notre travail devront être mis à jour pour conserver leur pertinence. À titre d'exemple, la discrimination envers les entreprises privées, notée de façon significative en 2002, est devenue beaucoup plus marginale en 2008, alors que les banques d'actions confirment qu'elle n'est plus pratiquée chez eux.

La troisième limite d'ordre méthodologique est liée au fait que nous avons privilégié l'utilisation de statistiques descriptives pour l'analyse des informations des entrevues ne pouvant pas les mettre en relation avec les variables qui se sont révélées importantes dans les enquêtes. Ainsi, nous ne pouvons accorder de poids relatif à chacune des variables pertinentes permettant d'identifier des niveaux de priorité. Les résultats des entrevues ne sont, quant à eux, pas à l'abri des biais et du jugement personnel des répondants, ce qui limite leur potentiel de

généralisation, alors que certaines questions pertinentes au contexte du Vietnam demeurent « délicates » de sorte que plusieurs personnes interrogées ont évité d'y répondre.

Malgré ces limites, dans l'ensemble, les résultats de cette étude exploratoire demeurent pertinents et importants pour une meilleure compréhension de la situation de financement des PME vietnamiennes et posent les jalons des prochaines recherches qui permettront d'approfondir ce sujet.

ANNEXES

Annexe A

Modèles d'évaluation de crédit des banques

Afin de mieux comprendre les critères d'évaluation de crédit des banques, nous présentons ici les différents modèles d'évaluation que l'on retrouve dans la littérature.

EXPERT (5CS)

Le modèle de 5C est un modèle classique utilisé par les banques pour évaluer la capacité de remboursement des emprunteurs à partir des caractéristiques des emprunteurs et des conditions de l'économie suivantes (Gardner *et al.*, 2000) :

- i. Les caractéristiques de la personne qui signe le contrat : caractéristiques personnelles, réputation, honnêteté, responsabilité, historique de crédit.
- ii. La capacité : succès d'affaires des emprunteurs ou les flux monétaires de remboursement.
- iii. Le capital : niveau de fonds propres, conditions financière des emprunteurs.
- iv. Les garanties de l'emprunteur disponibles
- v. Les conditions économiques : facteurs économiques (croissance, inflation, etc.).

Ce modèle se base essentiellement sur les critères globaux et est très influencé par le jugement personnel des banquiers ou des experts (Allen *et al.*, 2004). La qualité de l'évaluation varie donc selon la compétence et l'expérience des banquiers.

SYSTÈME DE RATING

Le système de *rating* s'est développé aux États-Unis, il a recours à des critères internes pour évaluer la performance et le risque de défaut de paiement des entreprises. Selon Allen *et al.* (2004), ce système n'est pas sophistiqué, la plupart des banques utilisent seulement deux niveaux pour classer les emprunteurs, soit performance (passe) ou non; la minorité des banques classent les emprunteurs selon un ordre de qualité : avoir des actifs mentionnés spécialement, sous standard, doute, et perte. Chaque banque utilise différents

critères d'évaluation en accordant une importance à chacun des critères à cause de sa culture et de son expérience historique (BIS, 2000). Les critères qualitatifs jouent un rôle plus important dans le cas des PME pour ce modèle (Allen *et al.*, 2004). Afin de mieux comprendre ce système, l'étude de BIS (Bank for International Settlements) (2000) auprès de 30 institutions financières dans les pays du G-10 a présenté un processus du système de *rating* dans le schéma suivant :

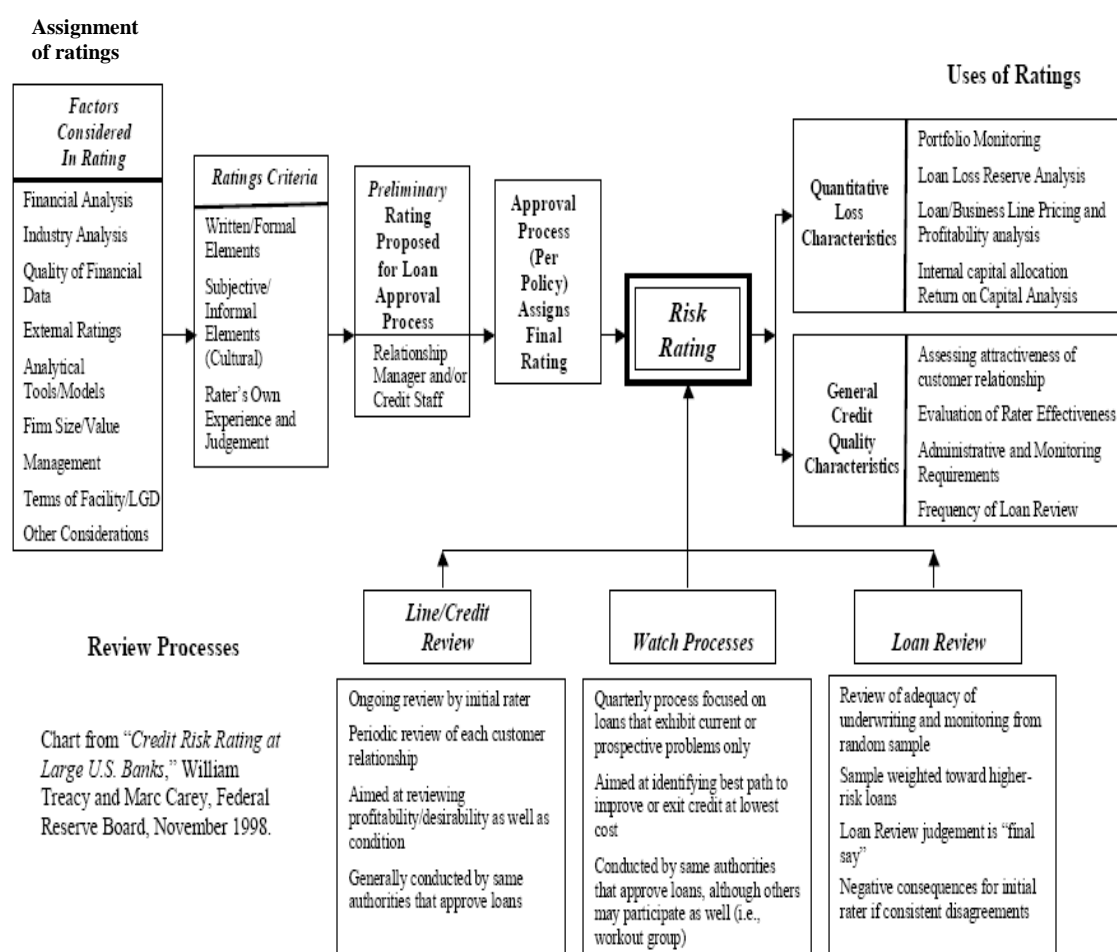


Figure A-1. Processus du système de *rating*

La figure ci-dessus nous démontre les groupes de critères auxquels les banques s'intéressent : la finance, le secteur d'activité, les facteurs externe, la taille (la valeur de l'entreprise), la gestion, les causes des problèmes de liquidité et autres.

SYSTÈME DE *SCORING*

Partant du score Z de l'étude d'Altman (1968), le système de *scoring* est développé et est devenu un modèle connu d'évaluation de crédit dans le monde, non seulement dans les pays industrialisés mais aussi dans les pays en développement. Selon l'étude d'Allen *et al.* (2004), 70 % des banques américaines utilisent ce système pour évaluer les demandes de crédit des PME. Ce modèle évalue le risque de défaut grâce au coefficient Z dont le calcul s'établit à partir du pointage des critères sélectionnés par les banques. L'étude d'Allen *et al.* (2004) présente une synthèse sur les critères utilisés du système de *scoring* dans différents pays dans la figure suivante.

International survey of credit scoring models

Studies cited	Explanatory variables
<i>United States</i> Altman (1968)	EBIT/assets; retained earnings/assets; working capital/assets; sales/assets; market value (MV) equity/book value of debt
<i>Japan</i> Ko (1982)	EBIT/sales; working capital/debt; inventory turnover 2 years prior/inventory turnover 3 years prior; MV equity/debt; standard error of net income (4 years)
Takahashi <i>et al.</i> (1984)	Net worth/fixed assets; current liabilities/assets; voluntary reserves plus unappropriated surplus/assets; interest expense/sales; earned surplus; increase in residual value/sales; ordinary profit/assets; sales – variable costs
<i>Switzerland</i> Weibel (1973)	Liquidity (near monetary resource asset – current liabilities)/operating expenses prior to depreciation; inventory turnover; debt/assets
<i>Germany</i> Baetge <i>et al.</i> (1988)	Net worth/(total assets – quick assets – property and plant); (operating income + ordinary depreciation + addition to pension reserves)/assets; (cash income – expenses)/short-term liabilities
von Stein and Ziegler (1984)	Capital borrowed/total capital; short-term borrowed capital/output; accounts payable for purchases and deliveries/material costs; (bill of exchange liabilities + accounts payable)/output; (current assets – short-term borrowed capital)/output; equity/(total assets – liquid assets – real estate); equity/(tangible property – real estate); short-term borrowed capital/current assets; (working expenditure – depreciation on tangible property)/(liquid assets + accounts receivable – short-term borrowed capital); operational result/capital; (operational result + depreciation)/net turnover; (operational result + depreciation)/short-term borrowed capital; (operational result + depreciation)/total capital borrowed
<i>England</i> Marais (1979), Earl and Marais (1982)	Current assets/gross total assets; 1/gross total assets; cash flow/current liabilities; (funds generated from operations – net change in working capital)/debt
<i>Canada</i> Altman and Lavalley (1981)	Current assets/current liabilities; net after-tax profits/debt; rate of growth of equity – rate of asset growth; debt/assets; sales/assets
<i>The Netherlands</i> Bilderbeek (1979)	Retained earnings/assets; accounts payable/sales; added value/assets; sales/assets; net profit/equity
van Frederkslust (1978)	Liquidity ratio (change in short-term debt over time); profitability ratio (rate of return on equity)
<i>Spain</i> Fernandez (1988)	Return on investment; cash flow/current liabilities; quick ratio/industry value; before tax earnings/sales; cash flow/sales; (permanent funds/net fixed assets)/industry value
<i>Italy</i> Altman <i>et al.</i> (1994)	Ability to bear cost of debt; liquidity; ability to bear financial debt; profitability; assets/liabilities; profit accumulation; trade indebtedness; efficiency

Studies cited	Explanatory variables
<i>Australia</i> Izan (1984)	EBIT/interest; MV equity/liabilities; EBIT/assets; funded debt/shareholder funds; current assets/current liabilities
<i>Greece</i> Gloubos and Grammatikos (1988)	Gross income/current liabilities; debt/assets; net working capital/assets; gross income/assets; current assets/current liabilities
<i>Brazil</i> Altman et al. (1979)	Retained earnings/assets; EBIT/assets; sales/assets; MV equity/book value of liabilities
<i>India</i> Bhatia (1988)	Cash flow/debt; current ratio; profit after tax/net worth; interest/output; sales/assets; stock of finished goods/sales; working capital management ratio
<i>Korea</i> Altman et al. (1995)	Log(assets); log(sales/assets); retained earnings/assets; MV of equity/liabilities
<i>Singapore</i> Ta and Seah (1988)	Operating profit/liabilities; current assets/current liabilities; EAIT/paid-up capital; sales/working capital; (current assets – stocks – current liabilities)/EBIT; total shareholders' fund/liabilities; ordinary shareholders' fund/capital used
<i>Finland</i> Suominen (1988)	Profitability: (quick flow – direct taxes)/assets; Liquidity: (quick assets/total assets); liabilities/assets
<i>Uruguay</i> Pascale (1988)	Sales/debt; net earnings/assets; long-term debt/total debt
<i>Turkey</i> Unal (1988)	EBIT/assets; quick assets/current debt; net working capital/sales; quick assets/inventory; debt/assets; long-term debt/assets

Notes: Whenever possible, the explanatory variables are listed in order of statistical importance (e.g., the size of the coefficient term) from highest to lowest. Source: Altman and Narayanan (1997).

Figure A-2. Critères du système de *scoring* dans différents pays

Dans cette figure, nous remarquons que les critères utilisés sont très variés. Toutefois, les ratios financiers tels que la rentabilité, l'effet de levier et la liquidité demeurent des informations indispensables en prenant soin de distinguer les entreprises faillies de celles non faillies. Par contre, les ratios financiers ne sont pas en mesure de refléter tous les risques des PME comme il a été dit plus haut, et d'autres risques peuvent influencer la performance des PME (St-Pierre et Bahri, 2006) tels que les risques liés à l'entrepreneur. Aujourd'hui, le système de *scoring* est très connu et il s'appuie également sur les autres données qualitatives – excluant l'aspect financier – par exemple les ressources humaines, la production, l'évolution de marché, etc.

RÉSEAU DE NEURONES (*NEURAL NETWORK*)

La méthode de réseau de neurones établit une relation non linéaire entre des informations entrantes et sortantes pour prévoir la probabilité de défaut des entreprises. Elle classe d'abord les informations entrantes selon les groupes pour ensuite identifier les caractéristiques de ces groupes d'informations. À partir de ces caractéristiques, les banquiers identifient le risque de défaut des entreprises (Angelini *et al.*, 2007). Dans ce modèle, Angelini *et al.* (2007) utilisent essentiellement l'information provenant du bilan et des ratios financiers suivants : flux monétaire/dettes totales; chiffre d'affaires/stock, passif à court terme/chiffre d'affaires, capitaux par actions/actif total, fonds de roulement net/actif total, comptes à recevoir/chiffre d'affaires, valeur ajoutée/chiffre d'affaires, marge de crédit utilisée/marge de crédit accordée et structure de dette.

L'évolution du monde informatique et numérique entraîne le développement de plusieurs modèles d'évaluation de crédit par les banques. Par contre, la nature de cette activité ne change pas. La modernisation des modèles vise l'objectif ultime : mieux évaluer le risque de défaut de paiement des emprunteurs ou leur capacité de remboursement.

Annexe B

Définition opérationnelle des types d'entreprise

<i>Types d'entreprise</i>	<i>Entreprise familiale</i>	<i>Entreprise individuelle</i>	<i>Coopérative</i>	<i>Société à responsabilité limitée (SARL)</i>	<i>Société par actions (SA)</i>
Propriétaire	Un seul citoyen vietnamien qui doit être d'au moins 18 ans et avoir la capacité juridique et civile; Une famille dont le chef a satisfait aux conditions précédentes	Un citoyen vietnamien qui doit avoir au moins 18 ans et avoir la capacité juridique et civile (un seul individu)	Les propriétaires sont appelés partenaires. Ils sont des individus, ne sont pas les propriétaires des autres entreprises; mais peuvent être les propriétaires des autres coopératives ou des autres entreprises familiales si ils ont l'autorisation des autres partenaires de la coopérative actuelle. Le nombre de partenaires doit être d'au moins 2.	Les propriétaires sont appelés membres. Le nombre de membres est peut-être un ou plus un mais ne peut pas dépasser 50. Les membres peuvent être un ou des individus et/ou un ou des organisations.	Le capital d'une société par action est divisé en parts égales que l'on appelle les actions. Les propriétaires sont des individus ou des organisations qui possèdent des actions de la société. Les propriétaires sont appelés actionnaires. Le nombre d'actionnaires doit être d'au moins 3.
Responsable financière	Le propriétaire est responsable des dettes et des autres dus de l'entreprise avec la totalité de ses actifs (aussi les actifs personnels).	Le propriétaire est responsable des dettes et des autres dus de l'entreprise avec la totalité de ses actifs (aussi les actifs personnels).	Les propriétaires sont responsables des dettes et des autres dus de l'entreprise avec la totalité de ses actifs (aussi les actifs personnels); mais les partenaires associés à la coopérative par leur capitaux ne sont responsables des dettes ou des autres dus que par leur contribution (capital).	Les membres sont responsables des dettes ou des autres dus par leurs capitaux engagés dans l'entreprise.	Les actionnaires sont responsables des dettes ou des autres dus par leurs capitaux engagés dans l'entreprise (actions).
Appel du capital au public	Non	Non	Non	Non	Avoir le droit d'obtenir le capital par l'émission d'actions au public
Nombre d'employés	maximum à 10 employés				
Nombre de succursales	un seul siège dans un endroit dans tout le Vietnam	illimité	illimité	illimité	illimité
Sceau	Il n'y a pas de sceau	Avoir un sceau	Avoir un sceau	Avoir un sceau	Avoir un sceau
Niveau d'immatriculation	Arrondissement	Province ou Ville	Province ou Ville	Province ou Ville	Province ou Ville

Source : voir sur le site <http://www.business.gov.vn/advice.aspx?id=73>. Ministère de Planification et d'Investissement du Vietnam (consulté le 6 juillet 2008).

Annexe C
Questionnaire de l'enquête de 2002

QUESTIONNAIRE
SURVEY OF SMALL AND MEDIUM SCALE ENTERPRISES (SME)
IN VIETNAM CARRIED OUT IN 2002

QUESTIONNAIRE A

Previously and not previously surveyed enterprises still in operation

<i>Content</i>	<i>Questions</i>
Identification particulars	1 - 9
General characteristics	10 - 15
Enterprise history	16 - 20
Enterprise development	21 - 26
Household characteristics	27 - 33
Production characteristics	34 - 45
Revenues and costs	46 - 72
Fees and taxes	73 - 74
Employment	75 - 85
Assets, liabilities and credit	86 - 114
Economic environment	115 - 120
Subcontracting	121 - 128
Government assistance	129 - 130
Constraints and potentials	131 - 139
Links with agriculture	140 - 141

IDENTIFICATION PARTICULARS

1. Name of interviewer _____
2. Date of interview _____
3. City/Province _____
4. District/Commune _____
5. Name of enterprise _____
- Address of enterprise _____
- Telephone _____
- Fax _____
- a) Number of enterprise _____
- b) Enterprise established (month/year) _____

If established in 2001 stop survey and contact supervisor

6. a) Name and position of respondent

Owner (1) _____
 Manager (2) _____
 Other (3) _____

b) Gender of owner

(1) Male _____
 (2) Female _____

7. Type of enterprise

- a) « Repeat » enterprise, still in business _____
 b) « Repeat » enterprise, no longer in business _____
 c) Enterprise not previously surveyed _____

*If a) continue with Question 8.
 If b) Change to questionnaire « B ».
 If c) go to Question 10.*

8. Has the enterprise changed owner(s) since 1997?

Yes ☐
 No ☐

If yes, how?

- a) Inherited from previous owner (who died, retired) without pay _____
 b) Previous owner sold enterprise while it was still in operation _____
 c) Privatisation of collective enterprise, while it was still in business _____
 d) Previous owner sold enterprise, which was no longer operating _____
 e) Privatisation of collective enterprise no longer in operation _____
 f) Previous owner went bankrupt (could no longer pay bills) _____
 g) Other reason, specify _____

*If answer a, b or c, treat enterprise as « 7 (a) », above.
 If answer d, e or f, change to code (b) in Question 7.
 If answer g, make own judgement whether « 7 (a) » or « 7 (b) » should apply.*

9. Has the enterprise since 1997:

- a) Been closed down for a year or more? _____
 b) Been formally declared bankrupt? _____

If yes to (a) or (b), change to code (b) in Question 7.

GENERAL CHARACTERISTICS

10. Form of ownership in 1990 ☐ in 1996 ☐ in 2001 ☐
- a) Household _____
 - b) Private _____
 - c) Partnership (cooperative) _____
 - d) Collective _____
 - e) Limited company _____
 - f) Share holding company _____
 - g) State enterprise _____
 - h) Other, specify _____
11. Main area of activity (List only one)
- a) Processing agricultural produce _____
 - b) Other manufacturing _____
 - c) Repair shop _____
 - d) Commerce/trade _____
 - e) Hotel, restaurant, cafe & catering _____
 - f) Transport _____
 - g) Other, specify _____
12. Does the enterprise have any of the following facilities?
- a) Tapped water _____
 - b) Electricity _____
 - If electricity:
 - i) Connected to public grid _____
 - ii) Own generator _____
 - iii) Phase electrical outlet _____
 - c) Telephone _____
 - d) Fax _____
 - e) Mobile phone _____
 - f) E-mail/internet _____
 - g) Car _____
 - h) Access to motor-road _____
13. Are the premises housing the enterprise (in terms of area)
- a) Mainly used for residential purposes _____
 - b) Mainly used for non-residential purposes _____
 - c) Exclusively used for non-residential purposes _____

14. Are the premises housing the enterprise:
- a) Fully owned by the enterprise owner _____
 - b) Partially owned by the enterprise owner _____
 - c) Rented _____
 - d) Other, specify _____
15. List goods and services currently produced by the enterprise by order of importance (in value terms)
- a) _____
 - b) _____
 - c) _____

ENTERPRISE HISTORY

*This section is for not previously surveyed enterprises only.
For previously surveyed enterprises go to Question 21.*

16. When was the enterprise established in its present form?
- Year _____
- Month _____
- Previous form of enterprise, if any:*
- a) Household _____
 - b) Private _____
 - c) Partnership (cooperative) _____
 - d) Collective _____
 - e) "Limited company" _____
 - f) Share holding company _____
 - g) State enterprise _____
 - h) Other, specify _____
17. Did the owner/manager engage in production of similar products/services prior to establishing the present enterprise?
- a) Yes, mainly for own consumption _____
 - b) Yes, mainly for sale/exchange (informal business) _____
 - c) Yes, as an employee in another enterprise _____
 - d) Yes, in the capacity of a member of a collective farm _____
 - e) Yes, other, specify _____
 - f) No _____

18. What was the most important reason for starting this particular line of business? List a maximum of three in order of importance. (Most important reason = 1; second most important reason = 2; third most important reason = 3)

- a) Previous experience in this line of business _____
- b) Local industrial tradition in this field _____
- c) Had seen others had high profits in this field _____
- d) Secure supply/marketing channels _____
- e) Was advised by friends/relatives _____
- f) Was advised by local authorities _____
- g) Received financial support for this business idea _____
- h) Other, specify _____

19. What difficulties were encountered when the enterprise was established

- a) Lack of capital _____
- b) Lack of raw material _____
- c) Lack of marketing outlet _____
- d) Lack of technical know-how _____
- e) Lack of suitable machinery/equipment _____
- f) Difficulty in finding suitable premises _____
- g) Complicated government regulations/difficulties
in obtaining licences _____
- h) Lack of skilled labour _____
- i) Negative attitude of local officials _____
- j) Other, specify _____

Codes : severe difficulty (01); moderate difficulty (02); insignificant difficulty (03).

20. Investment and sources of finance at the time of establishment (in 1000 dong).

Total investment _____

Source of funding

- a) Own resources _____
- b) Capital from friends and relatives _____
- c) Loan from bank _____
- d) Loan from credit cooperative _____
- e) Loan from other local authority _____
- f) Contributions by employees _____
- g) Loan against interest from private person _____
- h) Advance payment for sales _____
- i) Other, specify source _____

Go to Question 26

ENTERPRISE DEVELOPMENT

Ask questions 21 to 25 to previously surveyed enterprises only. If no, go to question 26.

21. Has the enterprise changed location or established new premises elsewhere since 1997?

Yes ☐ (1)

No ☐ (2)

If yes, why? (select only one)

- a) New premises larger _____
- b) New premises better equipped _____
- c) New premises have better location _____
- d) New premises less expensive _____
- e) No choice (was forced to evacuate previous premises) _____

22. Has the enterprise developed any new products since 1997?

Yes ☐

No ☐

If yes, what initiated this change? (select only one)

- a) Difficulty in selling current product/service _____
- b) Increasing competition from domestic producers _____
- c) Increasing competition from imports/foreign competitor _____
- d) Requested by purchasing enterprises _____
- e) Other, specify _____

How successful was the change (select only one):

- f) Unsuccessful _____
- g) Not very successful _____
- h) Quite successful _____
- i) Very successful _____
- j) Too early to tell _____

23. Has the enterprise made any significant improvement in the existing products since 1997?

Yes ☐ (1)

No ☐ (2)

If yes, what initiated this change? (select only one)

- a) Difficulty in selling current product/service _____
- b) Increasing competition from domestic producers _____
- c) Increasing competition from imports/foreign competitor _____
- d) Requested by purchasing enterprises _____
- e) Other, specify _____

How successful was the change (select only one):

- f) Unsuccessful _____
- g) Not very successful _____
- h) Quite successful _____
- i) Very successful _____
- j) Too early to tell _____

24. Has the enterprise stopped production of any product/service since 1997?

Yes ☐ (1)

No ☐ (2)

If yes, why? (select only one)

- a) Too much competition _____
- b) Low quality _____
- c) Product became un-modern _____
- d) Poor distribution/marketing channels _____
- e) Production costs too high _____
- f) Difficulties in getting inputs/raw material _____
- g) Other, specify _____

25. Has the enterprise made any major investment in machinery/equipment since 1997?

If yes, which year (list only largest investment)?

Total cost of the largest investment (1000 dong) of which:

- a) Total cost _____
- b) Own capital _____
- c) Borrowed from bank/credit institute _____
- d) Borrowed against interest from other sources _____
- e) Borrowed from friends and relatives without interest _____
- f) Other source, specify _____

26. Economic History (1000 dong)

Apply to both previously surveyed and not previously surveyed enterprises.

	2000	2001
	(1)	(2)
a) Total income	_____	_____
b) Total costs	_____	_____
c) <i>inputs</i>	_____	_____
d) <i>wages</i>	_____	_____
e) <i>fees and taxes</i>	_____	_____
f) Total profit	_____	_____
g) Total assets end-year (present value)	_____	_____
h) <i>floating capital</i>	_____	_____

- | | | |
|--|-------|-------|
| i) Total outstanding debt | _____ | _____ |
| j) Total number of workers in enterprise | _____ | _____ |
| k) <i>full time</i> | _____ | _____ |
| l) Total number of employed for wages | _____ | _____ |
| m) <i>full time</i> | _____ | _____ |
| n) Total value of stock at end-year | _____ | _____ |

HOUSEHOLD CHARACTERISTICS

Question 27 to 33: Ask only if respondent is the owner of the enterprise.

27. Number of members in the owner's household:

- | | |
|-----------------|-------|
| Total | _____ |
| Male | _____ |
| Female | _____ |
| Below age of 13 | _____ |
| Aged 13 – 60 | _____ |
| Aged over 60 | _____ |

28. Activity status of household members aged 13 or more:

- | | |
|------------------|-------|
| Number of jobs : | |
| full time | _____ |
| part time | _____ |
| not at all | _____ |

Of whom :

- | | | | | |
|-----------------------------|-----------|-------|-----------|-------|
| a) In agriculture | full time | _____ | part time | _____ |
| b) In the enterprise | full time | _____ | part time | _____ |
| c) Elsewhere, for wages | full time | _____ | part time | _____ |
| d) Elsewhere, self-employed | full time | _____ | part time | _____ |

29. Characteristics of the owner:

- | | |
|--|--------------------------|
| a) Sex | _____ |
| b) Age in full years | _____ |
| c) Education in completed years | _____ |
| d) Other professional or vocational training, months | _____ |
| e) Previous work status (<i>see codes below</i>) | _____ |
| f) Main previous occupation (<i>see codes below</i>) | _____ |
| g) Other experience/positions (<i>see codes below</i>) | _____ |
| h) Has Owner previously owned any other enterprise: | |
| Yes | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

i) Owner has more than one enterprise :

Yes ☐ (1)

No ☐ (2)

j) Does the owner own

2 _____

3-5 _____

more than 5 _____ enterprises?

Codes

Code

ad. e) *Work status:*

Wage employee in state enterprise (01)

Wage employee in other type of enterprise (02)

Self-employed in manufacturing (03)

Self-employed in trade/services (04)

Own or collective farm (05)

Other, specify (06)

ad. f) *Occupation:*

Professional, technical and related (01)

Administrative and managerial (02)

Clerical and related worker (03)

Sales worker (04)

Service worker (05)

Agriculture, animal husbandry and forestry,
fisherman, hunter (06)

Manual workers in manufacturing, construction,
transport etc. (07)

Other, not well defined (08)

Did not work (09)

ad. g) *Experience/position (past or present):*

Village, commune or other local cadre (01)

War veteran (02)

Other position of responsibility (03)

No experience (00)

30. Characteristics of Enterprise Household (For household and private enterprises only):

a) Homestead area in square metres _____

b) Residential construction space _____

c) Number of occupants _____

d) Electricity _____

e) Indoor water supply _____

f) Investment in home construction in past 5 years
(1000 dong) of which... _____

g) financed by own funds (1000 VND) _____

h) borrowed (1000 VND) _____

31. Major durables (For household and private enterprises only):

<i>Item</i>	<i>Number</i>
a) Car, van	_____
b) Motorcycle	_____
c) Bicycle	_____
d) Sewing-machine	_____
e) Fan	_____
f) Washing machine	_____
g) Refrigerator	_____
h) Radio	_____
i) Television	_____
j) Camera	_____
k) Video	_____
l) Air conditioner	_____
m) Computer	_____
n) Gas-oven	_____
o) Telephone	_____
p) Mobile phone	_____
q) Other, specify	_____

32. Is the enterprise the main source of income to the household? (*For household and private enterprises only*).

Yes (1) _____ No (0) _____

33. By how much do you estimate that the total household real income has changed since 1997? (*For household and private enterprises only*). _____

Codes :

- | | |
|---|--------------------------|
| a) It has declined | <input type="checkbox"/> |
| b) Unchanged | <input type="checkbox"/> |
| c) It has increased by no more than 25 per cent | <input type="checkbox"/> |
| d) It has increased by 25-50 per cent | <input type="checkbox"/> |
| e) It has increased by 50-100 per cent | <input type="checkbox"/> |
| f) It has increased by more than 100 per cent | <input type="checkbox"/> |
| g) Don't know | <input type="checkbox"/> |

PRODUCTION CHARACTERISTICS

34. Did the enterprise operate throughout 2001?

- a) Yes ☐
- b) No, closed during part of year ☐
- number of months closed _____

If yes, go to Question 36.

35. If closed during part of the year, give main reason: (select only one)
- a) Lack of raw material _____
 - b) Lack of demand (unable to sell enough) _____
 - c) Shortage of labour _____
 - d) Other, specify _____
36. How many days per week does the enterprise operate at present? _____
37. How many hours per day does the enterprise operate at present? _____
38. How many shifts per day does the enterprise operate at present? _____
39. Does the enterprise use (*select only one*)
- a) Only hand tools, but no machinery _____
 - b) Manually operated machinery only _____
 - c) Power driven machinery only _____
 - d) Both manually and power driven machinery _____
 - e) Other, specify _____

If a) go to Question 44, otherwise continue.

40. By how much would you be able to increase your production from the present level using existing machinery only? (*select only one*)
- a) Not at all, operating at maximum capacity _____
 - b) By no more than 10 per cent _____
 - c) By between 10 and 25 per cent _____
 - d) By between 25 and 50 per cent _____
 - e) By between 50 and 100 per cent _____
 - f) By more than 100 per cent _____
41. Does the enterprise (*select only one*)
- a) Own all the machinery and equipment in use? _____
 - b) Hire all the machinery and equipment from others? _____
 - c) Hire part of the machinery and equipment from others? _____

*If a) or c) continue.
If b) go to Question 44.*

42. Was the machinery and equipment mainly (*select only one*)
- a) Purchased new _____
 - b) Purchased second hand _____
 - c) Self constructed _____
43. What was the main source of supply of the machinery and equipment? (*select only one*)
- a) Other private enterprise/source _____
 - b) State enterprise/outlet _____
 - c) Co-operative _____
 - d) Direct import _____
 - e) Other, specify _____
44. Present value of owned assets (1000 dong)
- a) Building (part used for enterprise only) _____
 - b) Machinery in use _____
 - c) Machinery not presently in use _____
 - d) Hand tools and miscellaneous _____
45. Rented assets in 2001:
- | | Building
(1)
Yes (1)
No (0) | Machinery
(2)
Yes (1)
No (0) | Tools& Miss.
(3)
Yes (1)
No (0) |
|---|--------------------------------------|---------------------------------------|--|
| a) Does the enterprise rent
<i>If yes</i> | _____ | _____ | _____ |
| b) Monthly rent paid (1000 VND) | _____ | _____ | _____ |
| c) Estimated value of rented assets
(1000 VND) | _____ | _____ | _____ |

REVENUES AND COSTS (1000 dong)

46. Total enterprise revenues in 2001 from
- a) Sale of goods _____
 - b) Service _____
 - c) Lease of equipment _____
 - d) Interest received _____
 - e) Other, specify _____
 - f) Total revenue _____

47. The goods and services produced are currently sold:
- a) Exclusively to one customer _____
 - b) To 2-10 customers _____
 - c) To over ten customers _____
48. Does the enterprise produce on advance order? (For enterprises producing goods only).
(*select only one*)
- a) No, never _____
 - b) Sometimes _____
 - c) Yes, always or almost always _____
49. Itemisation of revenue from sale of goods in 2001.
List by product. List of products should match information given in Question 15. List in order of importance. (List maximum five in order of importance with 1 = most important, 2 = second most important, 3 = third most important, 4 = fourth most important, and 5 = fifth most important).

<i>Product</i>	<i>Quantity produced</i>	<i>Quantity sold</i>	<i>Revenue (1000 VND)</i>	<i>Own consumption (1000 VND)</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
Total				

50. Sale structure in 2001 of three most important products (*in items of value*). Calculate as percentages.

<i>Category of buyer/Product</i>	<i>Product 1</i>	<i>Product 2</i>	<i>Product 3</i>
a) Individual persons			
b) Non-state enterprise			
c) State enterprise			
d) State trading company			
e) Local authorities			
f) Tourists			
g) Direct export to foreign buyer			
h) Foreign invested company			
i) Other, specify			

Location of buyer (if respondent urban enterprise)	1	2	3
j) Same town			
k) Elsewhere, rural			
l) Elsewhere, urban			
m) Other, specify			

If sales structure include « Direct export to foreign buyer », continue, otherwise go to Question 56.

51. When (year) did your company start producing for direct export? _____

52. List three export countries in order of importance: i) = most important, ii) = second most important, and iii) = third most important).

- i) _____
 ii) _____
 iii) _____

53. How many foreign buyers do you have for your export products? _____

54. Do you receive orders for export production?

Yes ☐ (1)

No ☐ (0)

If yes, do you receive product specifications, designs or materials for the export production? Yes ☐ (1)

No ☐ (0)

55. Do you have long-term relations (more than one year) with your export product buyer?

Yes ☐ (1)

No ☐ (0)

56. Sale of three most important services in 2001

Type of service	Revenue (1000 VND)	Own consumption (1000 VND)	Total (1000 VND)
(1)	(2)	(3)	(4)
1.			
2.			
3.			
Total			

57. Payment for goods/services sold. List in order of importance: (most important = 1, second most important = 2, third most important = 3, fourth most important = 4 and least important = 5).

- a) In cash upon delivery _____
 b) In kind upon delivery _____
 c) On credit _____
 d) In advance _____
 e) Other, specify _____

58. Currency of payment. Estimate percentage distribution:

- a) In dong _____
 b) In gold _____
 c) In USD or other foreign exchange _____

59. Cost of raw material and intermediate inputs in 2001. List by main items of inputs. List the three most important, in value terms (most important = 1, second most important = 2, third most important = 3)

	<i>Item</i>	<i>Quantity bought</i>	<i>Cost (1000 VND)</i>	<i>Quantity used</i>
	<i>(1)</i>	<i>(2)</i>	<i>(3)</i>	<i>(4)</i>
1.				
2.				
3.				
Total				

60. From whom and from where did the enterprise procure its raw material and other inputs in 2001. Give percentage distribution in terms of value.

<i>Category of buyer/Item</i>	<i>Item 1</i>	<i>Item 2</i>	<i>Item 3</i>	<i>Total</i>
a) From households				
b) Other enterprises				
c) State enterprises				
d) Other state agencies				
e) Collective farm				
f) Imported				
g) Other, specify				
<i>Location of seller</i> <i>(urban enterprises)</i>	<i>Item 1</i>	<i>Item 2</i>	<i>Item 3</i>	<i>Total</i>
h) From same town				
i) Elsewhere rural				
j) Elsewhere urban				
k) Foreign country				
l) Other, specify				

Location of seller (<i>rural enterprises</i>)	Item 1	Item 2	Item 3	Total
m) Same village				
n) Same commune				
o) Nearby town				
p) Large city				
q) Foreign country				
r) Other, specify				

61. How does the enterprise identify suppliers? List in order of importance (most important = 1, second most important = 2, third most important = 3, fourth most important = 4 and least important = 5).

- a) Personal contacts _____
- b) Marketing efforts by supplier _____
- c) Through government agencies _____
- d) Own search processes _____
- e) Other, specify _____

62. What are the main criteria in selecting suppliers? List maximum of three in number of importance (most important = 1, second most important = 2 and third most important = 3).

- a) Competitive price _____
- b) Terms of credit _____
- c) Currency of payment (dong/gold/US\$) _____
- d) Quality standards _____
- e) Secure supply _____
- f) Know supplier personally _____
- g) Geographic proximity _____
- h) Allocated supply by govt. agency _____
- i) No choice (monopoly supplier) _____
- j) Other, specify _____

63. Are all raw materials available in sufficient quantity when needed?

- Yes ☐ (1)
No ☐ (0)

If no, list the raw materials that are difficult to get (list maximum three):

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____

If yes, go to Question 65

64. Are difficulties in obtaining raw materials due to
- | | | |
|---|----------------------------------|---------------------------------|
| a) Dependence on imports | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| b) Inadequate or erratic domestic supply | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| c) Absence of local suppliers | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| d) Seasonal nature of supply | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| e) Poor transportation | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| f) Bureaucratic difficulties, permits, rationing etc. | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| g) Other, specify | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
-

65. Are there difficulties in obtaining the desired qualities of raw materials?

Yes ☐ (1)
 No ☐ (0)

66. How does the enterprise pay for raw materials and services? List in order of importance with 1 indicating the most important, 2 the second most important and 3 the third most important (*List only three*)

- | | |
|--|-------|
| a) In cash on receipt of goods | _____ |
| b) In foreign currency or gold | _____ |
| c) In kind, on receipt of goods | _____ |
| d) Delayed payment with interest | _____ |
| e) Arrear payment in the form of finished products | _____ |
| f) In advance | _____ |
| g) Delayed payment without interest | _____ |
| h) Other, specify | _____ |

67. Power and fuel in 2001

	Amount used (1)	Total cost (1000 VND) (2)
	(1)	(2)
a) Electricity	_____	_____
b) Diesel/kerosene	_____	_____
c) Petrol	_____	_____
d) Gas	_____	_____
e) Coal	_____	_____
f) Fuel wood	_____	_____
g) Other, specify	_____	_____

68. Do you experience difficulties in securing adequate supplies of power and fuel?

Yes ☐ (1)
 No ☐ (0)

If yes, why?

1) Electricity _____

- 2) Diesel/petrol/kerosene/gas _____
- 3) Coal _____
- 4) Fuelwood _____
- 5) Other, specify _____

Codes

- a) Rationed supply
- b) Erratic supply
- c) Difficult to obtain
- d) Large price fluctuations
- e) Other, specify

What effect do these difficulties have on the operation of the enterprise? (*select only one*)

- a) Very serious ☐
- b) Quite serious ☐
- c) Negligible ☐

69. Purchase of services. State total cost (in 1000 dong) for 2001.

- a) Advertising/marketing _____
- b) Transport _____
- c) Maintenance & repairs _____
- d) Consultants _____
- e) Labour recruitment _____
- f) Training _____
- g) Others, specify _____

70. What are the main sources for obtaining services purchased from outside the enterprise? List in order of importance with 1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important.

- a) Private individuals/households _____
- b) Non-state enterprises _____
- c) State enterprises _____
- d) Co-operative organizations/collective farms _____
- e) Local authorities _____
- f) Foreign invested enterprises _____
- g) Other, specify _____

71. Are the services required readily available?

If yes, go to Question 73.

72. What effect do difficulties in procuring services have on the operation of the enterprise? (select only one)

- a) Very serious _____
- b) Quite serious _____
- c) Negligible _____

FEES AND TAXES

73. Fees and taxes paid in 2001

Fees and taxes	<i>Amount</i> <i>1000 VND</i>	<i>Percentage</i> <i>paid to I</i>	<i>Percentage</i> <i>paid to II</i>	<i>Percentage</i> <i>paid to III</i>	<i>Percentage</i> <i>paid to IV</i>
a) Sales taxes (excluding VAT)					
b) VAT					
c) Licence fees					
d) Registration fees					
e) Property tax					
f) Profit tax					
g) Other, specify					
h) Total fees and taxes					

Codes

I = commune/town authority
II = district authority

III = national authority
IV = other, specify

74. Informal costs of operation in 2001 (in 1000 dong)?

- a) Total _____
- b) Costs due to theft or natural disaster _____
- c) Communication fees and similar _____

EMPLOYMENT

75. Total work force last month.

- a) Total labour force _____
- b) Total female labour force _____
- c) Unpaid labour force _____
- d) Female unpaid labour force _____
- e) Total regular labour force _____

- f) Female regular labour force _____
- g) Total casual labour force _____
- h) Female casual labour force _____
- i) Total skilled labour force _____
- j) Female skilled labour force _____

76. Total wage bill in 2001 (1000 dong)

	2001	Last month
a) In cash	_____	_____
b) In kind	_____	_____
c) Incentives and bonuses in cash	_____	_____
d) Incentives and bonuses in kind	_____	_____
e) Value of free meals or equivalent in cash	_____	_____
f) Other benefits, cash value	_____	_____

77. Details on work force. Please complete information individually for all who worked one day or more in the enterprise last month irrespective of whether or not they were paid a wage. (If more than 10 worker, draw sample of ten workers). If possible interview the workers directly.

Number	Name worker	Relationship to owner	Sex	Age	Education	Occupation	Work status	Skill level	Days worked	Payment status	Payment rate	Remuneration	Prior occupation
(1A)	(1B)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													

See code on other page

Code		
Col (2)	Head of enterprise	01
	Other member of the household of the enterprise owner	02
	Worker recruited outside household	03
Col (3)	Female	01
	Male	02
Col (4)	Age in full years	
Col (5)	In completed years	
Col (6)	Professional, technical and related worker	01
	Administrative and managerial workers	02
	Clerical and related workers	03
	Sales workers	04
	Service workers	05
	Agriculture, animal husbandry and forestry workers, fishermen and hunters	06
	Production and related workers, transport equipment operators and labourers	07
	Workers not adequately defined	08
Col (7)	Full time	01
	Regular part time	02
	Seasonal	03
	Casual	04
Col (8)	Skilled	01
	Semi-skilled	02
	Unskilled	03
	Apprentice	04
Col (9)	Calculate in full days equivalents	
Col (10)	Paid in cash	01
	Paid in cash and kind	02
	Paid in kind only	03
	Unpaid	04
Col (11)	Time rate	01
	Piece rate	02
	Combined time and piece rate	03
	Other, specify	04
Col (12)	Total remuneration in cash and kind.	
Col (13)	Occupation prior to joining the enterprise.	
	<i>For coding see Col (6)</i>	

78. Did the enterprise in 2001 hire out/subcontract any of its work (e.g. to persons working in their own house or to other enterprises)?

Yes ☐

No ☐

If yes, to how many

a) On a regular basis

b) On a casual basis

c) Total payment made (1000 dong)

Apply Question 79 to 84 to enterprises hiring regular wage labour only.

79. Do the employees enjoy any of the following benefits? (yes (1) no (0)).
- | | | |
|------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| a) Sick leave with pay | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| b) Right to paid maternity leave | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| c) Right to unpaid maternity leave | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| d) Annual leave with pay | Yes <input type="checkbox"/> (1) | No <input type="checkbox"/> (0) |
| e) Other, specify | | |
80. Are the workers required to make contributions to the enterprise in cash or kind at the time of employment?
- a) Yes, always _____
- b) Yes, sometimes _____
- c) No, never _____
- If a) or b) above indicate*
- d) Number of present workers subjected to this requirement _____
- e) Average amount of contribution in cash _____
- f) Average amount of contribution in kind (tools, equipment etc.) _____
- g) Is the contribution redeemable upon termination of employment? Yes ☐ No ☐
- h) Does the contribution entitle the employee to interest? Yes ☐ No ☐
- i) Does the contribution entitle the employee to share in profit? Yes ☐ No ☐
81. Stability of labour force in 2001 (excluding temporary and seasonal employees).
- a) Number of wagedworkers at the beginning of the year _____
- b) Number of wagedworkers who left voluntarily in 2001 _____
- c) Number of wagedworkers who were fired in 2001 _____
- d) Number of wagedworkers who left upon expiry of contract _____
- e) Number of wagedworkers hired during the year _____
- f) Number of wagedworkers at the end of the year _____
82. How does the enterprise hire workers? List three most important ways. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).
- a) Newspaper, advertisement, etc. _____
- b) Through labour exchange _____
- c) Recommended by friends, relatives, other workers _____
- d) Recommended/allocated by local authorities _____
- e) Personal contacts _____
- f) Other, specify _____
83. Did you in 2001 ever resort to wage reductions or wage postponements?
- Yes ☐ (1) No ☐ (2)
- If yes, give reason (select only one).
- a) Yes, postponed _____
- b) Yes, wage reduction _____

- c) Yes, both _____
- d) Other, specify _____

84. What is the main basis for determining wage rates? List maximum of three in order of importance. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).

- a) Wage rates in other local non-state enterprises _____
- b) Wage rates in local state enterprises _____
- c) Set by authorities _____
- d) Net average incomes in farming _____
- e) Wage rate for temporary employment in agriculture in busy season _____
- f) Individual negotiation with each worker _____
- g) Paying capacity of the enterprise _____
- h) Other, specify _____

85. Did the enterprise experience difficulty in recruiting workers with appropriate skills in 2001?

- a) Yes ☐
- b) No ☐
- c) Not applicable (have not needed/no need to recruit) ☐

If Yes

Type of skill	Severity of shortage	Reason
(1)	(2)	(3)
1.		
2.		
3.		

Category

Code

Col (1)

State the skill in writing

Col (2)

Very severe

01

Severe

02

Not so severe

03

Col (3)

Cannot afford

01

Cannot find

02

Other, specify

03

ASSETS, LIABILITIES AND CREDIT (1000 dong)

86. Assets and liabilities, present situation :

a) Physical assets

aa) Building, land

ab) Machinery

ac) Transport equipment	_____
ad) Raw materials, inputs	_____
ae) Finished goods	_____
b) Financial assets	
ba) Cash and deposits	_____
bb) Outstanding credits	_____
c) Total assets	_____
Liabilities	
d) Short term debt	_____
e) Long term debt	_____
f) Own capital (calculate as residual)	_____

87. Did your enterprise pay back any loans during 2001 whether borrowed in 2001 or previous years?

- Yes ☐ (1)
 No ☐ (0)
 Never borrowed ☐ (2)

88. Did the enterprise ever fail to service its debt on time in 2001?

- a) Yes ☐ (1)
 No ☐ (0)

If yes (list only one)

- b) Number of times _____
 c) Maximum amount involved (1000 VND) _____
 d) Main reason (list one)
 da) Failed to collect debt owed by others _____
 db) Could not sell product _____
 dc) Run loss for other reason _____
 dd) Delay on purpose _____
 de) Other, specify _____

89. What do you think are major problems in starting up new projects?

- a) Lack of capital _____
 b) Lack of raw material _____
 c) Lack of marketing outlet _____
 d) Lack of technical know-how _____
 e) Lack of suitable machinery/equipment _____
 f) Difficulty in finding suitable premises _____
 g) Complicated government regulations/difficulties in obtaining licences _____

- h) Lack of skilled labour _____
 i) Negative attitude of local officials _____
 j) Other, specify _____

Code

Severe problem (01)

Moderate problem (02)

Insignificant problem (03).

90. Has your enterprise ever tried getting a bank loan or other formal credit?

Yes ☐ (1) No ☐ (0)

If no, go to Q94

91. Did you experience any problems in obtaining the loan?

Yes ☐ (1)

No ☐ (0)

If yes, why? _____

Code

Lack of collateral

(01)

Did not deliver a proper description of the potential of the enterprise

(02)

Complicated government regulations/administrative difficulties in
obtaining clearance from bank; authorities

(03)

Other, specify

(04).

92. How many formal loans (short and long term) has your enterprise obtained during the last five years (1997–2001)?

Short term _____

Long term _____

93. How many formal loans (short and long term) have been denied during the last five years (197–2001)?

Short term _____

Long term _____

94. Are you currently in need of a loan?

Yes ☐

No ☐

If yes, why? _____

Code

Pay debts/cover losses (01)

Pay recurrent costs (02)

Pay investment (03)

Other, specify (04)

95. Would you consider selling part of your company assets in order to raise financial capital?

Yes ☐

No ☐

96. Specification of five most important (in value terms) current liabilities: (List on order of importance with 1 = most important, 2 = second most important, 3 = third important, etc.)

Item	Source	Amount originally borrowed (1000 VND)	Current liability (1000 VND)	Term month	Interest, Percentage month
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

Code

- | | |
|-----------------------------------|----|
| a) Private moneylender | 01 |
| b) Relative to owner | 02 |
| c) Other individuals | 03 |
| d) Credit fund | 04 |
| e) Private banks | 05 |
| f) Other government banks | 06 |
| g) Cooperatives | 07 |
| h) Poverty alleviation programmes | 08 |
| i) Job creation programmes | 09 |
| j) Enterprise, non-state | 10 |
| k) Enterprise, state | 11 |
| l) Other programmes | 12 |
| m) Other sources | 13 |

Question 97 – 114 to be answered for each of the five loans/liabilities listed above (in Question 96).

97. What is the relationship of the creditor with your enterprise? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

Code

Family	(01)
Friends	(02)
Collective/Association	(03)
Other, specify	(04)

98. Did your enterprise ever extend a loan to the creditor? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 2	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 3	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 4	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 5	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>

99. Has your enterprise ever borrowed from the creditor before? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 2	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 3	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 4	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 5	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>

100. Where is the creditor located? (give province/district/commune/city). (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

101. How much did your enterprise borrow from the creditor under this loan? (in 1000 dong). (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

102. In what month and year did your enterprise borrow this money or these goods from the creditor? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	Month	_____	Year	_____
Loan 2	Month	_____	Year	_____
Loan 3	Month	_____	Year	_____
Loan 4	Month	_____	Year	_____
Loan 5	Month	_____	Year	_____

103. Why did your enterprise have to contract this loan? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

Code

Pay debts/cover losses (01)
 Pay recurrent costs (02)
 Pay investment (03)
 Other, specify (04).

104. For what production sector was this loan? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

Code

Processing agricultural produce	(01)
Other manufacturing	(02)
Repair shop	(03)
Commerce/trade	(04)
Restaurant, cafe & catering	(05)
Transport	(06)
Other, specify	(07)

105. Was a rate of interest specified for this loan? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 2	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 3	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 4	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 5	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>

If yes, what was the rate of interest (Percentage per year, month, week etc.)

Loan 1 _____
 Loan 2 _____
 Loan 3 _____
 Loan 4 _____
 Loan 5 _____

106. Did your enterprise have to offer assets as collateral for this loan? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1 Yes ☐ No ☐
 Loan 2 Yes ☐ No ☐
 Loan 3 Yes ☐ No ☐
 Loan 4 Yes ☐ No ☐
 Loan 5 Yes ☐ No ☐

If yes, what kind of assets did your enterprise have to offer as collateral?

Loan 1 _____
 Loan 2 _____
 Loan 3 _____
 Loan 4 _____
 Loan 5 _____

Code

Land (01)
 Personal belongings, including housing (02)
 Capital equipment (03)
 Other, specify (04)

107. Is there a guarantor for this loan? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1 Yes ☐ No ☐
 Loan 2 Yes ☐ No ☐
 Loan 3 Yes ☐ No ☐
 Loan 4 Yes ☐ No ☐
 Loan 5 Yes ☐ No ☐

If yes, what is the relationship of the guarantor with your enterprise?

Loan 1 _____
 Loan 2 _____
 Loan 3 _____
 Loan 4 _____
 Loan 5 _____

Code

Family (01) Collective/Association (03)
 Friends (02) Other, specify (04)

108. Is there a fixed repayment period for this loan? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 2	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 3	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 4	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 5	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>

If yes, according to the agreement, when must the debt be paid back?

Loan 1	Month	_____	Year	_____
Loan 2	Month	_____	Year	_____
Loan 3	Month	_____	Year	_____
Loan 4	Month	_____	Year	_____
Loan 5	Month	_____	Year	_____

109. How many regular payments on your loan have your enterprise made so far? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

110. If any regular payments, what is the amount (in 1,000 VND) of the regular payment? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

111. Up till the present, how much (in 1,000 VND) has your enterprise paid back including both principal and interest? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	_____
Loan 2	_____
Loan 3	_____
Loan 4	_____
Loan 5	_____

112. If the loan had to be repaid today, what amount (in percent) would have to be paid?
(List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1 _____
 Loan 2 _____
 Loan 3 _____
 Loan 4 _____
 Loan 5 _____

113. When does your enterprise expect to finish paying back this debt? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	Month	_____	Year	_____
Loan 2	Month	_____	Year	_____
Loan 3	Month	_____	Year	_____
Loan 4	Month	_____	Year	_____
Loan 5	Month	_____	Year	_____

114. Is there a possibility that your enterprise won't be able to pay back this loan, or will your enterprise have difficulties paying back this loan? (List in order of importance with loan 1 = most important, loan 2 = second most important, loan 3 = third most important, etc.).

Loan 1	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 2	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 3	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 4	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
Loan 5	Yes	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>

If yes, what is the reason?

Loan 1 _____
 Loan 2 _____
 Loan 3 _____
 Loan 4 _____
 Loan 5 _____

Code	
Failed to collect debt owed by others	(01)
Could not sell product	(02)
Run loss for other reason	(03)
Delay on purpose	(04)
Other, specify	(05)

ECONOMIC ENVIRONMENT

115. Do you face competition in your field of activity?

Yes ☐ No ☐

If yes, how hard was the competition?

- a) From other non-state enterprises _____
- b) From state enterprises _____
- c) From legal imports/foreign competition _____
- d) From smuggling _____
- e) From other sources, specify _____

Codes

No competition (00)
 Insignificant (01)
 Moderate (02)
 Severe (03)

116. Does the enterprise feel there are too many enterprises producing/selling similar goods and/or services (in this area)? (*select only one*)

- a) Yes ☐
- b) No, it is the only enterprise of its kind ☐
- c) No, too few ☐
- d) No, neither too few nor too many ☐

117. Do you have accumulated goods, which are difficult to sell?

Yes ☐
 No ☐

If yes, is that because (list maximum of three in order of importance, 1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important)

- a) Too much of the same product in the market _____
- b) The quality is too low _____
- c) Do not have access to good sales channels _____
- d) Transportation problems _____
- e) The price is too high _____
- f) Other, specify _____

118. Do you have long term (more than one year) cooperation with foreign firms?

Yes ☐
 No ☐

If yes (one more selections, 1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important, etc.):

- a) Equity joint venture _____

- b) Technology cooperation (technology transfer) _____
- c) Licensee production _____
- d) Received training _____
- e) Sub-contracting arrangements _____
- f) Cooperation on marketing, market information etc. _____
- g) Other forms of cooperation; specify _____

119. How do you assess the performance of the cooperation with the foreign firm(s)?

- Satisfactory ☐ (1)
 Indifferent ☐ (2)
 Dissatisfactory ☐ (3)

120. How do you assess the competitiveness of your firm after the cooperation compared to your domestic competitors?

- Improved compared to before ☐ (1)
 Same ☐ (2)
 Doing worse than before ☐ (3)

SUBCONTRACTING

121. Did the enterprise produce goods/services using subcontract arrangements with other enterprises in 2001?

- Yes ☐
 No ☐

If yes, how many subcontracts? _____

If no, go to Question 125

122. With whom? List maximum three (1 = most important, 2 = second important, and 3 = third most important).

- a) Non-state enterprise in same district/town _____
- b) Non-state enterprise elsewhere _____
- c) State enterprise in same district/town _____
- d) State enterprise elsewhere _____
- e) Foreign company _____
 - e1. Foreign firm in Vietnam _____
 - e2. Foreign firm located abroad _____
- f) Other, specify _____

123. List subcontracted goods/services in 2001 (1 = most important, 2 = second most important and 3 = third most important, in terms of revenue, 1000 VND)

	Name of product/service (1)	Amount (1000 VND) (2)
1.		
2.		
3.		
Total		

124. Information on longest subcontract still active

- a) Which year was the latest subcontracting? _____
- b) Duration of present contract? (months) _____

125. Apart from the subcontracts listed above, did the enterprise itself produce asubcontractor on advance order on a regular basis or under a long term contract in 2001?

- Yes ☐
- No ☐

If no, go to Question 129

126. What was the total income (1000 VND) under such contract in 2001? _____

127. Information on longest subcontract still active

- a) Which year was the latest subcontracting begun? _____
- b) Duration of present contract? (months) _____

128. As part of sub-contracting or other long-term arrangement, do you get any of the following assistance?

- a) Assistance in producing raw material/fuel _____
- b) Assistance in obtaining capital/credit _____
- c) Lease of machinery/equipment _____
- d) Upgrading technology and/or product quality _____
- e) Managerial assistance _____
- f) Training of workers _____
- g) Others, specify _____

GOVERNMENT ASSISTANCE

129. What assistance, if any, did your enterprise receive from the authorities when it was established? List maximum of three in order of importance. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).

- a) Recommendation on line of business _____
- b) Assistance in fulfilling procedures of application, registration etc. _____
- c) Assistance in organisation of enterprise _____
- d) Assistance in obtaining credits _____
- e) Temporary tax exemption/reduction _____
- f) Assistance in procuring machinery etc. _____
- g) Introduction to state enterprises or other state organisation with a view to start collaboration _____
- h) Assistance in obtaining land/premises _____
- i) Other, specify _____

130. What assistance, if any, has been/is given by the authorities to the operation of your enterprise? List maximum of three in order of importance. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).

- a) Assistance in solving managerial difficulties _____
- b) Assistance in solving technical problems _____
- c) Assistance with skill training _____
- d) Assistance with obtaining credit _____
- e) Assistance in obtaining inputs _____
- f) Assistance with marketing _____
- g) Assistance with finding workers _____
- h) Legal advice _____
- i) Other, specify _____
- j) No assistance _____

CONSTRAINTS AND POTENTIALS

131. Has the enterprise introduced any new product in the past two years?

- Yes ☐
- No ☐

If yes, what initiated this change? (select only one)

- a) Difficulty in selling current product _____
- b) Increasing competition from domestic producers _____
- c) Increasing competition from imports/foreign competitors _____

d) Requested by purchasing enterprises _____

e) Other, specify _____

How successful was the change? (*select only one*)

f) Unsuccessful _____

g) Not very successful _____

h) Quite successful _____

i) Very successful _____

j) Too early to tell _____

132. Has the enterprise made any major improvements of existing products in the past two years?

Yes ☐

No ☐

If yes, what initiated this change? (*select only one*)

a) Difficulty in selling current product _____

b) Increasing competition from domestic producers _____

c) Increasing competition from imports _____

d) Requested by purchasing enterprises _____

e) Other, specify _____

How successful was the change? (*select only one*)

f) Unsuccessful _____

g) Not very successful _____

h) Quite successful _____

i) Very successful _____

j) Too early to tell _____

133. What are the major constraints to the growth of the enterprise, if any? Rank maximum of three in order of importance. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).

a) Shortage of capital _____

b) Cannot afford to hire wage labour _____

c) Lack of skilled workers _____

d) Lack of technical know-how _____

e) Current products and services have limited demand
and do not have better alternatives _____

f) Too much competition _____

g) Have market demand, but lack marketing or
transport facilities _____

h) Lack of modern machinery/equipment _____

i) Lack of raw material _____

j) Lack of energy (power, fuel) _____

k) Inadequate premises/space _____

l) Too much interference by local officials _____

- m) Government policies uncertain _____
- n) Difficult to get licences/permissions from authorities _____
- o) Other factors, specify _____
- p) No constraints _____

134. How can the authorities help the enterprise to expand and increase its profits? Rank a maximum of three. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).

- a) By removing bureaucratic requirements and restrictions _____
- b) By providing premises, power and other infrastructural facilities _____
- c) By providing easier access to credit _____
- d) By restricting competition from imported goods _____
- e) Through more liberal imports of inputs _____
- f) By distributing raw material through government agencies and cooperatives _____
- g) Through assistance with technical know how _____
- h) By improving training facilities for workers _____
- i) Through assistance with marketing, e.g. distribution of goods through government outlets _____
- j) By clarifying long term government policies _____
- k) Through improved macro-economic policies _____
- l) Other, specify _____
- m) None _____

135. Has the new Enterprise Law made your business: (select only one)

- Easier ☐ (1)
- No impact ☐ (2)
- More difficult ☐ (3)
- Don't know ☐ (4)

136. How would you characterize your knowledge about the laws and government regulations in the following areas

- a) Enterprise law _____
- b) Labour code _____
- c) Customs law _____
- d) Insurance law _____
- e) Tax law _____
- f) Environmental law _____
- g) Land law _____

Code

- Good (1) Poor (3)
- Average (2) No knowledge (4)

137. Does your enterprise plan to change its labour force in 2003?

Yes increase ☐ (1)

Yes decrease ☐ (2)

No change ☐ (3)

If yes, why: (select only one)

a) General business expansion or contraction (bigger or smaller market) _____

b) Strategy decision (new products or greater market share) _____

c) Higher competitive pressure (trying to control labour costs) _____

d) Other, specify _____

138. Do you expect your enterprise will benefit/loose from the opening of international trade? *(select only one)*

Benefit ☐ (1)

No change ☐ (2)

Loose ☐ (3)

Don't know ☐ (4)

139. Is your enterprise taking concrete steps to face increasing globalisation?

Yes ☐

No ☐

If yes, which measures? (Rank in order of importance; 1 = most important, 2 = second most important, 3 = third most important, etc.).

a) Reducing production costs _____

b) Introducing new technology _____

c) Upgrading capacity of labour force (training) _____

d) Identifying new market outlets _____

e) Other, specify _____

LINKS WITH AGRICULTURE (For private and household enterprises in rural areas only)

140. Possession of land (present situation in hectares).

a) Owned land _____ ha

b) Contracted land from collective _____ ha

c) Leased in from others _____ ha

d) Leased out by household _____ ha

e) Total land held by household _____ ha

f) of which cultivated _____ ha

141. Farm assets, present situation

	Number	Total present value (1000 VND)
a) Water buffaloes and other cattle	_____	_____
b) Tractor, incl. hand tractor	_____	_____
c) Sheller	_____	_____
d) Water pump	_____	_____
e) Plough	_____	_____
f) Seed drill	_____	_____
g) Sprayers	_____	_____
h) Transplanting machine	_____	_____
i) Vehicle	_____	_____
j) Power generator	_____	_____
k) Other, specify	_____	_____

THANKS!

Annexe D
Questionnaire de l'enquête de 2005

FINAL VERSION

Enterprise N°

Enterprise Name

MAIN QUESTIONNAIRE

**SURVEY OF SMALL AND MEDIUM SCALE MANUFACTURING ENTERPRISES (SMEs)
IN VIETNAM**

October 2005

Interviewer

Supervisor

Date of the interview

Day	Month	Year
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Time begun

<input type="text"/>

Time finished

<input type="text"/>

MAIN QUESTIONNAIRE

Previously and not previously surveyed enterprises in operation

<i>Content</i>	<i>Questions</i>	<i>Pages</i>
Identification particulars	1-11	3-5
General characteristics	12-17	6-7
Enterprise history	18-21	8-9
Household characteristics of the owner/manager	22-27	10-12
Production characteristics	28-38	13-14
Sales structure and export	39-56	15-18
Indirect costs, raw materials and services	57-70	19-22
Fees, taxes and informal payments	71-77	23-24
Employment	78-96	25-28
Investments, assets, liabilities and credit	97-125	29-34
Networks	126-160	35-36
Economic environment, constraints and potentials	131-150	37-42

IDENTIFICATION PARTICULARS

- Q1 Number of enterprise _____ (Aq1)
- Q2 a) Name of respondent _____ (Aq2a)
 b) Position of respondent _____ (Aq2b)
Code – Owner (1), Manager (2)
 c) Gender of respondent _____ (Aq2c)
Code –Male (1), Female (2)
 d) Age of respondent in full years _____ (Aq2d)
- Q3 a) Name of enterprise _____ Aq3a)
 b) Address of enterprise (Headquarters)
 ba) Street name _____ (Aq3ba)
 bb) Street number _____ (Aq3bb)
 bc) Commune/Ward _____ (Aq3bc)
 bd) District _____ (Aq3bd)
Code – See manual for district codes
 be) City/Province _____ (Aq3be)
*Code – Ha Noi (1), HCMC (2), Hai Phong (3), Ha Tay (4),
 Long An (5), Phu Tho (6), Quang Nam (7), Nghe An (8),
 Khanh Hoa (9), Lam Dong (10)*
 c) Telephone number
 ca) Fixed _____ (Aq3ca)
 cb) Mobile _____ (Aq3cb)
 d) Telefax _____ (Aq3d)
 e) Email address _____ (Aq3e)
- Q4 What is the location of main production facility (if different from headquarters)
 a) City/Province _____ (Aq4a)
 b) District _____ (Aq4b)
- Q5 What type of zone is the main production facility located in? _____ (Aq5)
*Code –Residential zone (1), Industrial zone for SMEs (2),
 Industrial Park (3), Other (4).*

- Q6 a) When was the enterprise established as a company?
- aa) Month _____ (Aq6aa)
- ab) Year _____ (Aq6ab)
- b) When did the firm come under the current owner(s)?
- ba) Month _____ (Aq6ba)
- bb) Year _____ (Aq6bb)

If established during 2004 stop survey and contact supervisor

- Q7 a) Has the enterprise a tax code _____ (Aq7a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, what is the firm tax code? _____ (Aq7b)
- c) Is the enterprise registered under the enterprise law? _____ (Aq7c)

- Q8 Type of enterprise _____ (Aq8)
Code –"Repeat" firm, still in business (1), "Repeat" firm, no longer in business (2), Firm not previously surveyed (3)

If (1) continue with question 9. If (2) change to Exit questionnaire. If (3) go to Question 11

- Q9 a) Has the enterprise changed owner(s) since the last survey in 2002? _____ (Aq9a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, how? _____ (Aq9b)
Code –Inherited from previous owner (who died, retired) without pay (1), Previous owner sold enterprise while it was still in operation (2), Privatisation of enterprise, while it was still in business (3), Previous owner sold enterprise, which was no longer operating (4), Privatisation of enterprise no longer in operation (5), Previous owner went bankrupt (could no longer pay bills) (6), Other reason(7)

If answer 1, 2 or 3, treat enterprise as code (1) in Question 8

If answer 4, 5 or 6, change to code (2) in Question 8

If answer 7, make own judgement whether "8 (1)" or "8 (2)" should apply.

Q10 Has the enterprise since the last survey in 2002:

a) Been closed down for a year or more? _____ (Aq10a)
Code –Yes (1), No (2)

b) If yes, why? (select only one) _____ (Aq10b)
Code –Too much competition (1), Low quality of products (2), Product became un-modern (3), Poor distribution/marketing channels (4), Production costs too high (5), Difficulties in getting inputs/raw material (6), Lack of demand/orders (7), Shortage of qualified labour (8), Other (9)

c) Been formally declared bankrupt? _____ (Aq10c)
Code –Yes (1), No (2)

d) Changed ownership form/legal status _____ (Aq10d)
Code –Yes (1), No (2)

If yes to (a) or (c), change to code (2) in Question 8.

Q11 a) Has the location of the main production facility changed since 2002? _____ (Aq11a)
Code –Yes (1), No (2)

b) If yes, why? (select only one from code list) _____ (Aq11b)
Code –New premises larger (1), New premises better equipped (2), New premises have better location in terms of infrastructure (3), New premises have better location in terms of demand for products (4), New premises have better location in terms access to suppliers (5), New premises less expensive (6), No choice (was forced to evacuate previous premises) (7), Other (8)

GENERAL CHARACTERISTICS

Q12 Form of ownership/legal status _____ (Aq12)
Code –Household establishment/business (1), Private (sole proprietorship) (2), Partnership (3), Collective/Cooperative (4), Limited liability company (5), Joint stock company with state capital (6), Joint stock company without state capital (7), Joint venture with foreign capital (8), State enterprise (central) (9), State enterprise (local) (10)

Q13 Main area of business and production activity _____ Aq13)
Code – (List only one according to the GSO product list given in the manual)

Q14 Does the enterprise have any of the following facilities?

a) Tapped water _____ (Aq14a)

b) Electricity _____ (Aq14b)

If electricity

ba) Connected to public grid _____ (Aq14ba)

bb) Own generator _____ (Aq14bb)

c) Telephone _____ (Aq14c)

d) Web site _____ (Aq14d)

e) Car/Truck _____ (Aq14e)

f) Access to motor-road/tarred road _____ (Aq14f)

g) Access to rail _____ (Aq14g)

Code –Yes (1), No (2)

Q15 What are the premises housing the main production facility of the enterprise mainly used for?

Code – Mainly used for residential purposes (1), Mainly used for non-residential purposes (2), Exclusively used for non-residential purposes (3)

_____ (Aq15)

Q16 a) Is the land housing the main production facility of the enterprise owned or rented?

Code –Enterprise owner has a Certificate of Land Use Right (CLUR) which was purchased (1), Enterprise owner has a CLUR which was inherited (2), Enterprise owner has an informal arrangement to use the land (3), Rented/Leased (4), Other (5)

_____ (Aq16a)

b) If enterprise has a CLUR how long did it take to obtain it from the time of application to the receipt of the CLUR? (number of days)

_____ (Aq16b)

c) If enterprise has a CLUR, what was the total cost of obtaining it? (1000 VND)

_____ (Aq16c)

d) If land rented, what was the total rental cost in 2004? (1000 VND)

_____ (Aq16d)

Q17 a) How many different goods/services does the enterprise produce?

_____ (Aq17a)

b) Name these goods/services by order of importance (in revenue terms)

	Name	ISIC 4-digit code
ba) Most important good/service	_____ (Aq17ba1)	_____ (Aq17ba2)
bb) Second most important good/service	_____ (Aq17bb1)	_____ (Aq17bb2)
bc) Third most important good/service	_____ (Aq17bc1)	_____ (Aq17bc2)
bd) Fourth most important good/service	_____ (Aq17bd1)	_____ (Aq17bd2)
be) Fifth most important good/service	_____ (Aq17be1)	_____ (Aq17be2)

Note

The enumerator should only list the name of the each product. During data entry afterwards each of the goods should be listed according to the 4-digit ISIC classification given in the manual)

ENTERPRISE HISTORY

Question 18 to 21 should only be answered if respondent is the owner of the enterprise

Q18 Did the owner of the enterprise work with similar products/services prior to establishing the present enterprise? _____ (Aq18)

Code –Yes, mainly for own consumption (1), Yes, mainly for sale/exchange (informal business) (2), Yes, as an employee in another non-state enterprise (3), Yes, as an employee in a state owned enterprise (4), Yes, in the capacity of member of a collective farm (5), Yes, other (6), No (7)

Q19 What was the most important reason for the owner to start this particular line of business? (List a maximum of three in order of importance).

a) Most important reason _____ (Aq19a)

b) Second most important reason _____ (Aq19b)

c) Third most important reason _____ (Aq19c)

Code –Own market research found profit possibilities (1), Previous experience in this line of business (2), Local industrial tradition in this field (3), Had seen others with high profits in this field (4), Secure supply/marketing channels (5), Was advised by friends/relatives (6), Was advised by local authorities (7), Received financial support for this business idea (8), Inherited the enterprise (9), Other (10)

Q20 Which difficulties were encountered when the enterprise was established?

- a) Lack of capital _____ (Aq20a)
 - b) Lack of raw material _____ (Aq20b)
 - c) Lack of marketing outlet _____ (Aq20c)
 - d) Lack of marketing skills _____ (Aq20d)
 - e) Lack of technical know-how _____ (Aq20e)
 - f) Lack of suitable machinery/equipment _____ (Aq20f)
 - g) Difficulty in finding suitable premises _____ (Aq20g)
 - h) Complicated regulations/difficulties in obtaining licences _____ (Aq20h)
 - i) Lack of skilled labour _____ (Aq20i)
 - j) Negative attitude of local officials _____ (Aq20j)
 - k) Other _____ (Aq20k)
- Code –Severe difficulty (1); moderate difficulty (2); insignificant difficulty (3)*

Q21 a) Did you get any assistance in coping with these start-up problems/difficulties? _____ (Aq21a)

Code –Yes (1), No (2)

- b) If yes, from whom?
- ba) Government officials _____ (Aq21ba)
- bb) State owned commercial banks _____ (Aq21bb)
- bc) State owned enterprises _____ (Aq21bc)
- bd) Donor agencies/Foreign NGOs _____ (Aq21bd)
- be) Mass organizations _____ (Aq21be)
- bf) Other private firms/private banks _____ (Aq21bf)
- bg) Friends and relatives/family _____ (Aq21bg)
- bh) Other _____ (Aq21bh)

Code –Yes (1), No (2)

HOUSEHOLD CHARACTERISTICS OF THE OWNER/MANAGER (RESPONDENT)

Q22 Number of members in the respondent's household:

- a) Total _____ (Aq22a)
- b) Male _____ (Aq22b)
- c) Female _____ (Aq22c)
- d) Below age of 15 _____ (Aq22d)
- e) Aged 15 – 60 _____ (Aq22e)
- f) Aged over 60 _____ (Aq22f)

Q23 Activity status of household members aged 15 or more:

- a) Number of full time jobs _____ (Aq23a)
Of which
 - aa) In the enterprise _____ (Aq23aa)
 - ab) Elsewhere, for wages _____ (Aq23ab)
 - ac) Elsewhere, self-employed _____ (Aq23ac)
- Of which*
 - b) Number of part time jobs _____ (Aq23b)
 - ba) In the enterprise _____ (Aq23ba)
 - bb) Elsewhere, for wages _____ (Aq23bb)
 - bc) Elsewhere, self-employed _____ (Aq23bc)

Q24 a) How many income generating jobs do you currently have?

_____ (Aq24a)

b) Is the firm the main source of income to your household?

_____ (Aq24b)

Code –Yes (1), No (2)

Q25 By how much do you estimate that the total household real income has changed since 2002?(Aq25)

Code –It has declined (1), Unchanged (2), It has increased by no more than 25 per cent (3), It has increased by 25-50 per cent (4), It has increased by 50-100 per cent (5), It has increased by more than 100 per cent (6), Don't know (7)

**Q26 Characteristics of the owner/manager
(respondent):**

a) Sex _____ (Aq26a)
Code – Male (1), Female (2)

b) Age in full years _____ (Aq26b)

c) Ethnicity _____ (Aq26c)

d) What was the highest general educational level completed? _____ (Aq26d)
Code –No education (1), Not finished primary (2), Finished primary (3), Finished lower secondary (4), Finished upper secondary (5)

e) What was the highest professional education completed? _____ (Aq26e)
Code –No professional education (1), vocational education (2), technical secondary education (3), College/University (4), Post university (5)

f) Previous main work status _____ (Aq26f)
Code –Wage employee in state enterprise (1), Wage employee in non-state enterprise (2), Self-employed in manufacturing (3), Self-employed in trade/services (4), Own or collective farm (5), Other (6)

g) Main previous occupation _____ (Aq26g)
Code –Professional, technical and related (1), Administrative and managerial (2), Clerical and related worker (3), Sales worker (4), Service worker (5), Agriculture, animal husbandry and forestry, fisherman, hunter (6), Manual workers in manufacturing, construction, transport etc. (7), Other, not well defined (8), Did not work (9)

h) Other experience/positions:

ha) Village, commune, district, province or other local cadre _____ (Aq26ha)

hb) War veteran _____ (Aq26hb)

hc) Other position of responsibility _____ (Aq26hc)
Code – Yes (1), No (2)

i) Are you a member of the Communist Party _____ (Aq26i)
Code –Yes (1), No (2)

j) Characteristics of the house where your household lives

1) Type of dwelling _____ Aq26j1
Code – Villa (1), permanent self-contained house (2), permanent non-contained house (3), semi-permanent house (4), unsettled house and other (5)

2) What is the space of your dwelling, including living and accessory rooms? (square meters) _____ Aq26j2

3) How long has your household been living
in this dwelling? (years) _____ Aq26j3

4) In approximately which year was the
dwelling built? _____ Aq26j4

Question 27 relates only to the owner of the enterprise. If respondent is the manager go to question 28

- Q27 a) Before establishing the present enterprise, did
the owner own any other enterprise? _____ (Aq27a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, was it in the same line of business? _____ (Aq27b)
Code –Yes (1), No (2)
- c) Does the owner currently have more than one
enterprise? _____ (Aq27c)
Code –Yes (1), No (2)
- d) If yes, how many? _____ (Aq27d)
- e) Why were the other enterprises created?
- ea) For tax purposes _____ (Aq27ea)
- eb) To obtain government subsidies or other
support _____ (Aq27eb)
- ec) To expand in a different line of business _____ (Aq27ec)
- ed) Other _____ (Aq27ed)
Code –Yes (1), No (2)

PRODUCTION CHARACTERISTICS AND TECHNOLOGY

- Q28 a) Does the enterprise have a peak season? _____ (Aq28a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) Is it peak season in?
- January _____ (Aq28ba)
- February _____ (Aq28bb)
- March _____ (Aq28bc)
- April _____ (Aq28bd)
- May _____ (Aq28be)
- June _____ (Aq28bf)

July _____ (Aq28bg)

August _____ (Aq28bh)

September _____ (Aq28bi)

October _____ (Aq28bj)

November _____ (Aq28bk)

December _____ (Aq28bl)

Code –Yes (1), No (2)

c) How many extra workers do you on average hire during the peak season? _____ (Aq28c)

Q29 How many days per week does your enterprise operate?

a) On average _____ (Aq29a)

b) During peak season _____ (Aq29b)

Q30 How many hours per day does your enterprise operate?

a) On average _____ (Aq30a)

b) During peak season _____ (Aq30b)

Q31 How many shifts per day does your enterprise operate?

a) On average _____ (Aq31a)

b) During peak season _____ (Aq31b)

Q32 Does your enterprise use: (select only one) _____ (Aq32)

Code –Only hand tools, no machinery (1), Manually operated machinery only (2), Power driven machinery only (3), Both manually and power driven machinery (4), Other (5)

Q33 What percentage of your main/most important equipment/machinery is?

a) Under 3 years old _____ (Aq33a)

b) Between 3 to 5 years old _____ (Aq33b)

- c) Between 6 to 10 years old _____ (Aq33c)
- d) Between 11 to 20 years old _____ (Aq33d)
- e) More than 20 years old _____ (Aq33e)
- Q34 a) What percentage of your main equipment/machinery did you get?
- aa) New _____ (Aq34a)
- ab) Used/Second hand _____ (Aq34b)
- ac) Self-constructed _____ (Aq34c)
- b) What percentage of your main equipment/machinery did your purchase/lease/get?
- ba) Locally (same district) _____ (Aq34ba)
- bb) Other district but same province _____ (Aq34bb)
- bc) Other province _____ (Aq34bc)
- bd) Through imports _____ (Aq34bd)
- Q35 Does the enterprise own or rent equipment/machinery in use? _____ (Aq35)
- Code –Own all the machinery and equipment in use (1), Rent/borrow all the machinery and equipment from others (2), Rent/borrow part of the machinery and equipment from others (3)*
- Q36 What is the main source of supply of machinery and equipment? _____ (Aq36)
- Code –Other private enterprise/source (1), State enterprise/outlet (2), Direct import (3), Other (4)*
- Q37 By how much would you be able to increase your production from the present level using existing equipment/machinery only? _____ (Aq37)
- Code – Not at all, operating at maximum capacity (1), By no more than 10 per cent (2), By between 10 and 25 per cent (3), By between 25 and 50 per cent (4), By between 50 and 100 per cent (5), By more than 100 per cent (6)*
- Q38 a) Did the firm outsource (subcontract) production in 2004? _____ (Aq38a)

Code –Yes (1), No (2)

- b) If yes, how many subcontracts in 2004 (outsourcing)? _____ (Aq38b)
- c) What was the total cost of outsourcing in 2004? (1000 VND) _____ (Aq38c)
- d) Main reason for subcontracting parts of the production. _____ (Aq38d)
- Code –To benefit from specialization (1), Other producers are more efficient (2), Capacity constraints related to equipment (3), Constraints related to labour (4), Capacity constraints related to land (5), Capacity constraints related to buildings (6), Other (7)*
- e) Did the enterprise itself produce as subcontractor in 2004? _____ (Aq38e)
- Code –Yes (1), No (2)*
- f) If yes to d), how many subcontracts in 2004? _____ (Aq38f)
- g) What was the total revenue from these subcontracts in 2004? _____ (Aq38g)

SALES STRUCTURE

Q39 How much of your production is used for: (in percent of total sales)

- a) Final consumption _____ (Aq39a)
- b) Intermediate inputs/capital equipment in agriculture _____ (Aq39b)
- c) Intermediate inputs/capital equipment in manufacturing _____ (Aq39c)
- d) Intermediate inputs/capital equipment in services _____ (Aq39d)
- e) Don't know _____ (Aq39e)

Q40 How do you set the prices of your products/services? (List in order of importance: most important = 1, second most important = 2, etc.)

- a) A fixed mark-up over production costs _____ (Aq40a)

- b) Charge similar prices as my competitors _____ (Aq40b)
- c) Charge somewhat lower prices than my competitors _____ (Aq40c)
- d) Individual negotiation with each customer _____ (Aq40d)
- e) Prices are given by government regulations _____ (Aq40e)
- f) Other _____ (Aq40f)
- Q41 Does the enterprise produce on advance order? _____ (Aq41)
Code –No, never (1), Sometimes (2), Yes, always or almost always (3)
- Q42 a) Do you advertise your products? _____ (Aq42a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, how much is used on advertisement in 2004?
 (in 1000 VND) _____ (Aq42b)
- c) If yes, how do you advertise?
- ca) On street posters, or similar _____ (Aq42ca)
- cb) Door-to-door information material _____ (Aq42cb)
- cc) In newspapers/yellow pages _____ (Aq42cc)
- cd) In the radio _____ (Aq42cd)
- ce) In TV _____ (Aq42ce)
- cf) On the Internet _____ (Aq42cf)
- cg) Through trade fair _____ (Aq42cg)
- ch) Other _____ (Aq42ch)
Code –Yes (1), No (2)
- Q43 How many customers normally buy the most important good/service produced your enterprise? (Should correspond to the most important product in question q17ba). _____ (Aq48)
Code –Exclusively one customer (1), 2-5 customers (2), 6-10 customers (3), 11-20 customers (4), Over 20 customers (5)
- Q44 Location of customers (in 2004) of the most important product (in terms of value). (Should

correspond to the most important product in question q17ba). Calculate as percentages.

- a) Same commune _____ (Aq44a)
- b) Other commune within district _____ (Aq44b)
- c) Other district within province _____ (Aq44c)
- d) Neighbouring province _____ (Aq44d)
- e) Other province (non-neighbouring) _____ (Aq44e)
- f) Export _____ (Aq44f)

Q45 Sales structure in 2004 of most important product (in terms of value) (Should correspond to the most important product in question q17ba). Calculate as percentages.

- a) Individual people (non-tourists) _____ (Aq45a)
- b) Domestic, non-state enterprises _____ (Aq45b)
- c) State enterprises _____ (Aq45c)
- d) Non-commercial government authorities _____ (Aq45d)
- e) Tourists _____ (Aq45e)
- f) Export _____ (Aq45f)
- g) Foreign invested companies _____ (Aq45g)
- h) Other _____ (Aq45h)

Q46 Payment for goods/services sold. List in order of importance in value terms: (most important = 1, second most important = 2, third most important = 3 and least important = 4).

- a) Cash upon delivery _____ (Aq46a)
- b) On credit _____ (Aq46b)
- c) In advance _____ (Aq46c)
- d) Other _____ (Aq46d)

Q47 a) Does your enterprise produce for the export market

Code – Yes (1), No (2)

- b) If yes, do you export: _____ (Aq47b)

Code –Directly, only (1); Both directly and through trading companies (2); and Through trading companies, only (3)

If answer (1) or (2) question (b) continue, otherwise go to Question 57

Q48 Which year did your firm start producing for direct export? _____ (Aq48)

Q49 How many foreign customers did you have for your direct export products in 2004? _____ (Aq49)

Q50 What percentage of total sales did your enterprise export directly in 2004 to foreign countries?

a) Total _____ (Aq50a)

Of which went to

b) China _____ (Aq50b)

c) Japan _____ (Aq50c)

d) ASEAN countries _____ (Aq50d)

e) Other Asian countries _____ (Aq50e)

f) US _____ (Aq50f)

g) EU _____ (Aq50g)

h) Russia _____ (Aq50h)

i) Other countries _____ (Aq50i)

Q51 a) Do you receive orders for direct export production? _____ (Aq51a)

Code –Yes (1), No (2)

b) If yes, does your enterprise receive product specifications, designs or materials for the production? _____ (Aq51b)

Code – Yes (1), No (2)

Q52 Does your enterprise have long-term relations (that is more than one year) with your direct export product customers? _____ (Aq52)

Code –Yes (1), No (2)

- Q53 a) Do you use legal advisors when entering direct export contracts? _____ (Aq53a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, indicate from whom? _____ (Aq53b)
Code – Individual person (1), Private company (2), Government (3), more than one source (4)
- Q54 a) Have foreign customers ever requested certification of your procedures and/or products? _____ (Aq54a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, who provided the certification? (List most important) _____ (Aq54b)
Code – Domestic government agency (1), Domestic private organization (2), Foreign government agency (3), Foreign private organization (4).
- Q55 Assess the performance of the cooperation with foreign partners? _____ (Aq55)
Code –Satisfactory (1), Indifferent (2), Unsatisfactory (3)
- Q56 Did the cooperation with foreign partners provide you with technology or expertise that you otherwise would not have had access to? _____ (Aq56)
Code –Yes (1), No (2)

INDIRECT COSTS, RAW MATERIALS AND SERVICES

- Q57 What was the cost to your firm of the following items in 2004 (1000 VND)?
- a) Electricity _____ (Aq57a)
- b) Liquid fuel, solid fuel, gas and water _____ (Aq57b)
- c) Rental costs (including storage) _____ (Aq57c)
- d) Stationary and office supplies _____ (Aq57d)
- e) Telephone/Internet _____ (Aq57e)
- f) Transportation services _____ (Aq57f)
- g) Insurance (including standby fund against risk) _____ (Aq57g)

- h) Marketing and advertisement _____ (Aq57h)
- i) Maintenance & repairs of plant, equipment and buildings _____ (Aq57i)
- j) Total indirect costs in 2004 (sum of a to i) _____ (Aq57j)

Q58 From whom did the enterprise procure its raw materials and other inputs in 2004. Give percentage distribution in terms of value.

- a) From households _____ (Aq58a)
- b) Other non-state enterprises _____ (Aq58b)
- c) State enterprises _____ (Aq58c)
- d) Other state agencies _____ (Aq58d)
- e) Imported _____ (Aq58e)
- f) Other _____ (Aq58f)

Q59 From where did the enterprise procure its raw material and other inputs in 2004. Give percentage distribution in terms of value.

- a) Same commune _____ (Aq59a)
- b) Other commune within district _____ (Aq59b)
- c) Other district within province _____ (Aq59c)
- d) Neighbouring province _____ (Aq59d)
- e) Other province (non-neighbouring) _____ (Aq59e)
- f) Import _____ (Aq59f)

Q60 a) Did your firm use agricultural products as inputs in 2004?

Code –Yes (1), No (2)

_____ (Aq60a)

If no go to Q61, otherwise continue

- b) What is the percentage share of agricultural inputs of the value of total inputs? _____ (Aq60b)
- c) From where did the enterprise procure its agricultural raw material and other inputs in

2004? Give percentage distribution in terms of value.

- | | |
|---------------------------------------|----------------|
| ca) Same commune | _____ (Aq60ca) |
| cb) Other commune within district | _____ (Aq60cb) |
| cc) Other district within province | _____ (Aq60cc) |
| cd) Neighbouring province | _____ (Aq60cd) |
| ce) Other province (non-neighbouring) | _____ (Aq60ce) |
| cf) Import | _____ (Aq60cf) |

Q61 How does the enterprise identify suppliers? List in order of importance (most important = 1, second most important = 2, third most important = 3, fourth most important = 4 and least important = 5).

- | | |
|----------------------------------|---------------|
| a) Personal contacts | _____ (Aq61a) |
| b) Marketing efforts by supplier | _____ (Aq61b) |
| c) Through government agencies | _____ (Aq61c) |
| d) Own search processes | _____ (Aq61d) |
| e) Other | _____ (Aq61e) |

Q62 What are the main criteria in selecting suppliers? List maximum of three in order of importance. (most important = 1, second most important = 2 and third most important = 3).

- | | |
|--|---------------|
| a) Competitive price | _____ (Aq62a) |
| b) Terms of credit | _____ (Aq62b) |
| c) Currency of payment (VND/gold/US\$) | _____ (Aq62c) |
| d) Quality standards | _____ (Aq62d) |
| e) Secure supply | _____ (Aq62e) |
| f) Know supplier personally | _____ (Aq62f) |
| g) Geographic proximity | _____ (Aq62g) |
| h) Allocated supply by govt. agency | _____ (Aq62h) |
| i) No choice (monopoly supplier) | _____ (Aq62i) |
| j) Other, specify | _____ (Aq62j) |

Q63 Are raw materials available in sufficient quantity when needed? _____ (Aq63)
 Code –Yes (1), No (2)

If yes, go to Question 65

Q64 Are difficulties in obtaining raw materials due to:
 Code – Yes (1), No (2)

a) Inadequate or erratic domestic supply _____ (Aq64a)

b) Absence of local suppliers _____ (Aq64b)

c) Seasonal nature of supply _____ (Aq64c)

d) Poor transportation _____ (Aq64d)

e) Bureaucratic difficulties, permits, rationing etc. _____ (Aq64e)

f) Other _____ (Aq64f)

g) If yes to anyone of above categories, how do you overcome these problems? _____ (Aq64g)

Code –Contact government officials/agencies for assistance (1), Use business associations to overcome the problem (2), Use other network/friends etc. to overcome the problem (3), Try to find different supplier without assistance (4), Other (5)

Q65 Are raw materials available in the desired quality? _____ (Aq65)
 Code –Yes (1), No (2)

Q66 How does the enterprise pay for raw materials?
 List in order of importance (1 = most important, 2 = second most important and 3 = third most important) (List only three).

a) In cash, on receipt of goods _____ (Aq66a)

b) In foreign currency or gold, on receipt of goods _____ (Aq66b)

c) In kind, on receipt of goods _____ (Aq66c)

d) Delayed payment with interest _____ (Aq66d)

e) Arrear payment in the form of finished products _____ (Aq66e)

f) In advance _____ (Aq66f)

g) Delayed payment without interest _____ (Aq66g)

h) Other _____ (Aq66h)

- Q67 a) Does your enterprise experience difficulties in securing adequate supplies of energy and fuel? (electricity, diesel, coal etc.) _____ (Aq67a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, what effect do these difficulties have on enterprise operations? _____ (Aq67b)
Code –Very serious (1), Serious (2), Negligible (3)
- Q68 a) Do you purchase business services outside the enterprise? _____ (Aq68a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, list in order of importance (most important = 1, second most important = 2, etc.)
- ba) Market information and trade promotion services _____ (Aq68ba)
- bb) Information services on technology and inputs _____ (Aq68bb)
- bc) Transport services _____ (Aq68bc)
- bd) Tax services _____ (Aq68bd)
- be) Audit services _____ (Aq68be)
- bf) Legal services _____ (Aq68bf)
- bg) Other services _____ (Aq68bg)
- Q69 What are the main sources for obtaining services purchased from outside the enterprise? (List in order of importance with 1 = most important, 2 = second most important, etc.)
- a) Private individuals/households _____ (Aq69a)
- b) Non-state enterprises _____ (Aq69b)
- c) State enterprises _____ (Aq69c)
- d) Co-operative organisations/collective farms _____ (Aq69d)
- e) Local authorities _____ (Aq69e)
- f) Foreign invested enterprises _____ (Aq69f)
- g) Other _____ (Aq69g)
- Q70 a) Are the services required readily available? _____ (Aq70a)
Code – Yes (1), No (2)

b) If no, what effect do delays in services have on enterprise operations? _____ (Aq70b)
Code –Very serious (1), Serious (2), Negligible (3)

FEES, TAXES AND INFORMAL COSTS

Q71 a) Does the enterprise maintain a formal accounting book in accordance with government guidelines? _____ (Aq71a)
Code –Yes (1), No (2), Don't know (3)

b) If yes, are these accounts audited _____ (Aq71b)
Code –Yes (1), No (2)

c) Do you submit financial report to government authorities? _____ Aq71c)
Code –Yes (1), No (2)

d) If no, why? _____ (Aq71d)

Q72 Fees and taxes paid in 2004 (in 1000 VND).

a) Revenue tax _____ (Aq72a)

b) VAT _____ (Aq72b)

c) Licence fees _____ (Aq72c)

d) Registration fees _____ (Aq72d)

e) Special income tax (Luxury good taxation) _____ (Aq72e)

f) Import/Export taxes _____ (Aq72f)

g) Property/Enterprise tax _____ (Aq72g)

h) Other taxes _____ (Aq72h)

i) Total taxes and fees _____ (Aq72i)

Q73 Who collects taxes? (List as percentage of total fees and taxes collected)

a) Commune/Ward authority _____ (Aq73a)

b) District authority _____ (Aq73b)

c) City/Provincial authority _____ (Aq73c)

d) Central government authority _____ (Aq73d)

e) Other _____ (Aq73e)

- Q74 Approximately, what percentage of management's working time is spent each month dealing with government regulations and officials (including taxes, permits, licenses, business and trade regulations)? _____ (Aq74)
- Q75 a) Do you have to pay bribes/communication fees? _____ (Aq75a)
Code –Always (1), Often (2), Occasionally (3), Seldom (4), Never (5)
- b) If answer 1-4 in q75a, approximately how much did you pay in total in 2004? (1000 VND) _____ (Aq75b)
- c) If answer 1-4 in q75a, what is the bribe payment/communication fee mainly used for? _____ (Aq75c)
Codes – to get connected to public services (1), to get licenses and permits (2), to deal with taxes and tax collection (3), to gain government contracts/public procurement (4), to deal with customs/imports/exports (5), other (6).
- Q76 Do you know in advance approximately how much the bribe payments/communication fees will be in the coming year? _____ (Aq76)
Code –Yes (1), No (2)
- Q77 What were your costs related to theft or natural disasters in 2004 (in 1000 VND)?
- a) Theft _____ (Aq77a)
- b) Natural disasters _____ (Aq77b)
- c) Other losses _____ (Aq77c)

EMPLOYMENT

- Q78 a) Number of full-time employees at the time of establishment? _____ (Aq78a)
- b) Number of full-time employees at the time the current owner took over? _____ (Aq78b)

Q79 What was the total work force number in 2004 (end-year)?

- | | | |
|--|-------|---------|
| a) Total labour force in 2004 | _____ | (Aq79a) |
| b) Total female labour force in 2004 | _____ | (Aq79b) |
| c) Unpaid labour force in 2004 | _____ | (Aq79c) |
| d) Female unpaid labour force in 2004 | _____ | (Aq79d) |
| e) Regular labour force (full time and part time) in 2004 | _____ | (Aq79e) |
| f) Female regular labour force (full time and part time) in 2004 | _____ | (Aq79f) |
| g) Regular full-time labour force in 2004 | _____ | (Aq79g) |
| h) Female regular full-time labour force in 2004 | _____ | (Aq79h) |
| i) Total casual labour force in 2004 | _____ | (Aq79i) |
| j) Female casual labour force in 2004 | _____ | (Aq79j) |

Q80 Of the total regular workforce in 2004 (reported in Q79e), how many are in each of the following categories?

- | | Men | Women |
|--|-----------------|-----------------|
| a) Managers | _____ (Aq80ma) | _____ (Aq80wa) |
| b) Professionals (university and college degree) | _____ (Aq80mb) | _____ (Aq80wb) |
| ba) Engineer and similar | _____ (Aq80mba) | _____ (Aq80wba) |
| bb) Accountant/Economist | _____ (Aq80mbb) | _____ (Aq80wbb) |
| bc) Technicians | _____ (Aq80mbc) | _____ (Aq80wbc) |
| bd) Other professionals | _____ (Aq80mbd) | _____ (Aq80wbd) |
| c) Office workers | _____ (Aq80mc) | _____ (Aq80wd) |
| d) Sales personnel | _____ (Aq80md) | _____ (Aq80we) |
| e) Service workers (cleaners, food prep/servers) | _____ (Aq80me) | _____ (Aq80wf) |
| f) Production workers | _____ (Aq80mf) | _____ (Aq80wf) |
| fa) Foreman and supervisor | _____ (Aq80mfa) | _____ (Aq80wfa) |
| fb) Electrician, plumber, etc. | _____ (Aq80mfb) | _____ (Aq80wfb) |
| fc) Mach. maintenance/repair | _____ (Aq80mfc) | _____ (Aq80wfc) |
| fd) Mach. operator/assembler | _____ (Aq80mfd) | _____ (Aq80wfd) |
| fe) Labourer, helper | _____ (Aq80mfe) | _____ (Aq80wfe) |
| ff) Master | _____ (Aq80mff) | _____ (Aq80wff) |
| fg) Apprentice | _____ (Aq80mfg) | _____ (Aq80wfg) |
| g) Total | _____ (Aq80mg) | _____ (Aq80wg) |

- Q81 a) Does the enterprise normally train new workers? _____ (Aq81a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, what is the average number of days of this training? _____ (Aq81b)
- Q82 a) Does the enterprise normally train (short term) existing workers? _____ (Aq82a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, what is the average number of days of this training? _____ (Aq82b)
- Q83 Is there an automatic job rotation system among production workers? _____ (Aq83)
Code –Yes (1), No (2)
- Q84 a) Does the enterprise have a local/plant level trade union? _____ (Aq84a)
Code – Yes (1), No (2)
- b) What percentage of workers in the firm are members of this trade union? _____ (Aq84b)
- c) Who is chairman of this local/plant level trade union? _____ (Aq84c)
Code –Owner of enterprise (1), relative to owner (2), manager (non-owner) (3), vice manager (4), head of personnel section (5), senior worker (6), other (7)
- Q85 a) Did you pay contribution to social insurance for your employees in 2004? _____ (Aq85a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) Did you pay contribution to health insurance for your employees in 2004? _____ (Aq85b)
Code –Yes (1), No (2)
- c) Do you normally compensate your workforce directly for accidents or illness? _____ (Aq85c)
Code – Yes (1), No (2)
- Q86 Do the employees enjoy any of the following benefits (directly or from the government)?
- a) Sick leave with pay _____ (Aq86a)

- b) Right to paid maternity leave _____ (Aq86b)
- c) Right to unpaid maternity leave _____ (Aq86c)
- d) Annual leave with pay _____ (Aq86d)
- e) Other _____ (Aq86e)
Code –Yes (1), No (2)
- Q87 a) Is the HIV/AIDS epidemic currently having a notable effect on the performance of your business? _____ (q87a)
Code – Yes (1), No (2)
- b) If yes, at what percentage of your total wage bill would you approximate the total expenses incurred by the firm for HIV health care needs of workers in 2004? _____ (q87b)
- Q88 a) Does your firm have an HIV/AIDS policy? _____ (q88a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, does it include:
- ba) Rules about non-discrimination against new job candidates? _____ (q88ba)
Code –Yes (1), No (2)
- bb) Rules about non-discriminating behaviour against HIV/AIDS inflicted employees? _____ (q88bb)
Code –Yes (1), No (2)
- bc) Rules about confidentiality for HIV/AIDS inflicted employees? _____ (q88bc)
Code –Yes (1), No (2)
- Q89 a) Does your firm participate in activities related to HIV/AIDS prevention among its workers? _____ (q89a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, which activity/activities?
- ba) HIV prevention messages _____ (q89ba)
- bb) Free condom distribution _____ (q89bb)
- bc) Counselling for HIV/AIDS _____ (q89bc)
- bd) Anonymous HIV testing _____ (q89bd)
- be) Financial support for dependents on HIV-infected workers _____ (q89be)
- bf) Other _____ (q89bf)
Code –Yes (1), No (2)

- Q90 How was the stability of the labour force in 2004?
(Excluding temporary and seasonal employees).
- a) How many additional regular workers did the firm hire in 2004? _____ (Aq90a)
 - b) How many regular workers left the firm in 2004? _____ (Aq90b)
 - c) *Of which:*
 - ca) Left voluntarily in 2004? _____ (Aq90ca)
 - cb) Were fired in 2004? _____ (Aq90cb)
 - cc) Retired in 2004? _____ (Aq90cc)
 - cd) Left because of illness in 2004? _____ (Aq90cd)
 - cd1) Of these how many left due to HIV/AIDS? _____ (Aq90cd1)
 - ce) Died in 2004? _____ (Aq90ce)
 - ce1) Of these how many left due to HIV/AIDS? _____ (Aq90ce1)
 - cf) Left for other reasons in 2004? _____ (Aq90cf)
- Q91 When you lay off workers do you in general provide them with severance pay?
- a) Due to incompetence of worker _____ (Aq91a)
 - b) Due to general cutback in firm. _____ (Aq91b)
- Code –Yes (1), No (2)*
- Q92 How does the enterprise hire workers? List three most important ways. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).
- a) Newspaper, advertisement etc. _____ (Aq92a)
 - b) Through labour exchange _____ (Aq92b)
 - c) Recommended by friends, relatives, other workers _____ (Aq92c)
 - d) Recommended/allocated by local authorities _____ (Aq92d)
 - e) Personal contacts _____ (Aq92e)
 - f) Through employment service centres _____ (Aq92f)
 - g) Other _____ (Aq92g)

- Q93 Did you resort to wage reductions or postponements in 2004? _____ (Aq93)
Code –Yes (1), No (2)
- Q94 What is the main basis for determining wage rates? List maximum of three in order of importance. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).
- a) Wage rates in other local non-state enterprises _____ (Aq94a)
 - b) Wage rates in local state enterprises _____ (Aq94b)
 - c) Set by authorities _____ (Aq94c)
 - d) Wage rate for employment in agriculture _____ (Aq94d)
 - e) Individual negotiation with each worker _____ (Aq94e)
 - f) Paying capacity of the enterprise _____ (Aq94f)
 - g) Other _____ (Aq94g)
- Q95 Did your enterprise experience any difficulties in recruiting workers with the required/appropriate skill level in 2004? _____ (Aq95)
Code –Yes (1), No (2), Not applicable, that is have not needed/no need to recruit (3)
- Q96 a) How many expatriates do you employ at present? _____ (Aq96a)
 Of these expatriates how many are employed in:
- b) Management _____ (Aq96b)
 - c) Technical fields _____ (Aq96c)
 - d) Administration _____ (Aq96d)
 - e) Production worker _____ (Aq96e)
 - f) Other _____ (Aq96f)

INVESTMENTS, ASSETS, LIABILITIES AND CREDIT

Q97 How much was the initial investment and what were the sources of finance at the time of establishment? (in 1000 VND).

- | | |
|---|----------------|
| a) Total investment (present value) | _____ (Aq97a) |
| Source of funding (percentage of total): | |
| ba) Own resources | _____ (Aq97ba) |
| bb) Loans from friends and relatives | _____ (Aq97bb) |
| bc) Loan from commercial bank | _____ (Aq97bc) |
| bd) Loan from social policy bank | _____ (Aq97bd) |
| be) Loan from Development Assistance Fund (DAF) | _____ (Aq97be) |
| bf) Loan from credit cooperative | _____ (Aq97bf) |
| bg) Loan from mass organization | _____ (Aq97bg) |
| bh) Contributions by employees | _____ (Aq97bh) |
| bi) Loan against interest from private person | _____ (Aq97bi) |
| bj) Advance payment for sales | _____ (Aq97bj) |
| bk) Credit from suppliers | _____ (Aq97bk) |
| bl) Other | _____ (Aq97bl) |

Q98 a) Has the firm made any investments since 2002? _____ (Aq98a)
Code –Yes (1), No (2)

b) If yes, how much was actually invested (1000 VND)?

- | | |
|--|----------------|
| ba) Total cost of investment | _____ (Aq98ba) |
| <i>Of which</i> | |
| bb) Land | _____ (Aq98bb) |
| bc) Buildings | _____ (Aq98bc) |
| bd) Equipment/machinery | _____ (Aq98bd) |
| be) Research and development (R&D) | _____ (Aq98be) |
| bf) Human capital upgrading (training) | _____ (Aq98bf) |
| bg) Patents | _____ (Aq98bg) |
| bh) Investments in other enterprises | _____ (Aq98bh) |
| bi) Other investments | _____ (Aq98bi) |

Q99 How were investments financed? (List as percentage of total investment)?

- a) Own capital _____ (Aq99a)
- b) Borrowed from bank/credit institution _____ (Aq99b)
- c) Borrowed against interest from other sources _____ (Aq99c)
- d) Borrowed from friends and relatives without interest _____ (Aq99d)
- e) Borrowed from other sources without interest _____ (Aq99e)

Q100 What was the main purpose of the investment (select one only)?

Code –Add to capacity (1), Replace old equipment (2), Improve productivity (3), Improve quality of output (4), Produce a new output (5), Safety (6), Environmental requirements (7), Other purpose (8).

_____ (Aq100)

Q101 a) Are you aware of any environmental problems caused by your production?

Code –Yes (1), No (2)

_____ (Aq101a)

b) If yes, have you made any special investments since 2002 with regard to environmental treatment?

Code – Yes (1), No (2)

_____ (Aq101b)

c) If yes to b), were you required to do so by law/regulations?

Code –Yes (1), No (2)

_____ (Aq101c)

d) If no to b), why haven't your firm made environmental investments? Select only one.

Code –Waste is no problem or no regulation (1), Regulation exist, but could not afford (2), Regulation exist, but lack of enforcement (3), Other (4)

_____ (Aq101d)

Q102 Total assets in 2004 (end-year accounting value) (1000 VND)

Accounting value

- a) Total physical assets _____ (Aq102a1)
- b) Land _____ (Aq102b1)
- c) Buildings _____ (Aq102c1)
- d) Equipment/machinery _____ (Aq102d1)
- e) Transport equipment _____ (Aq102e1)

- f) Raw materials, inputs _____(Aq102f1)
- g) Finished goods/inventories _____(Aq102g1)
- h) Total financial assets _____(Aq102h1)
- i) Cash and deposits _____(Aq102i1)
- j) Outstanding credits _____(Aq102j1)
- k) Total assets in 2004 (end-year, sum of a plus
h) _____(Aq102k1)

Q103 a) Did your firm sell any land, buildings or
equipment in 2004? _____ (Aq103a)
Code – Yes (1), No (2)

b) If yes, what was the sales value and why were
the assets sold?

	Sales Value (1000 VND)	Main reason for sale
ba) Land	_____ (Aq103ba1)	_____ (Aq103ba2)
bb) Buildings	_____ (Aq103bb1)	_____ (Aq103bb2)
bc) Equipment/machinery	_____ (Aq103bc1)	_____ (Aq103bc2)
<i>Code –Excess capacity/to much equipment/machinery (1), Replacement (2), Increase liquidity (3), Change of production/no need for old equipment/machinery (4), Other (5)</i>		

Q104 Total liabilities in 2004 end-year (1000 VND)

- a) Total liabilities in 2004 _____(Aq104a)
- b) Formal short term debt (max one year) in
2004 _____(Aq104b)
- c) Informal short term debt (max one year) in
2004 _____(Aq104c)
- d) Formal long term debt (over a year) in 2004 _____(Aq104d)
- e) Informal long term debt (over a year) in 2004 _____(Aq104e)

Q105 How much were your total interest payments in
2004?
(1000 VND)

- a) Total _____(Aq105a)
Of which
- b) Interest payment on formal loans? _____(Aq105b)

Q106 a) Did the enterprise ever fail to service its debt on time in 2004? _____ (Aq106a)

Code –Yes (1), No (2), No debt (3)

If yes

b) Number of times _____ (Aq106b)

c) Maximum amount involved (1,000 VND) _____ (Aq106c)

d) Main reason (list one only): _____ (Aq106d)

Code –Failed to collect debt owed by others (1), Could not sell product (2), Had loss for other reason (3), Delay on purpose (4), Other (5)

Q107 What is your current outstanding balance owed to all suppliers? (1,000 VND) _____ (Aq107)

Q108 What is the current amount due to your firm from all customers? (1000 VND) _____ (Aq108)

Q109 Has your enterprise applied for bank loans or other formal credit since 2002? _____ (Aq109)

Code –Yes (1), No (2)

If yes, continue. If no, go to question 117.

Q110 a) Did your firm experience any problems getting the loan? _____ (Aq110a)

Code –Yes (1), No (2)

b) If yes, why? _____ (Aq110b)

Code –Lack of collateral (1); Did not deliver a proper description of the potential of the enterprise (2); Complicated government regulations (3) administrative difficulties in obtaining clearance from bank authorities (4); Other (5).

Q111 How many formal loans (short and long term) have your enterprise obtained since 2002?

a) Number of formal short term loans _____ (Aq111a)

b) Number of formal long term loans _____ (Aq111b)

Q112 Specification of the most important (in value terms) current formal loan.

- a) Source _____(Aq112a)
Codes: State Owned Commercial Bank (SOCB) (1), Private/joint stock bank (2), Foreign bank (3), Social Policy Bank (4), DAF (Development assistance fund) (5), Targeted programs (6), Enterprise, non-state (7), Enterprise, state (8), Other sources (9)
- b) Amount originally borrowed (1000 VND). _____(Aq112b)
- c) Which year and month did you borrow? _____(Aq112c)
- d) Current liability (1000 VND). _____(Aq112d)
- e) Interest rate, percentage per month. _____(Aq112e)
- f) Did your firm have to offer assets as collateral for the loan? _____(Aq112f)
Code –Yes (1), No (2)
- g) If yes (1), what kind of collateral? _____(Aq112g)
Code –Land (CLUR) (1); Housing (2); Capital equipment (3); Personal belongings (4); Other (5).
- h) Is there a guarantor for this loan? _____(Aq112h)
Code –Yes (1), No (2)
- i) If yes, which relations do the guarantor and the firm have? _____(Aq112i)
Code –Family (1); Friends (2); Trade partner or business relationship (3), Other (4)

Q113 Which bank/formal credit institution do you primarily use?

_____ (Aq113)
Code –State Owned Commercial Bank (SOCB) (1), Private/joint stock bank (2), Foreign bank (3), Social Policy Bank (4), DAF (Development assistance fund) (5), Targeted programs (6), Other (7)

Q114 Have any of these formal loans been taken with the intension of on-lending to employees of the enterprise?

_____ (Aq114)
Code –Yes (1), No (2)

Q115 How many formal loans (short and long term) have been denied since 2002?

- a) Number of formal short term loans _____(Aq115a)
- b) Number of formal long term loans _____(Aq115b)

- Q116 a) Do you still think that you are in need of a loan? _____ (Aq116a)
Code – Yes (1), No (2)
- b) If yes (1), why? _____ (Aq116b)
Code – Pay debts/cover losses (1); Pay recurrent costs (2); Pay investment (3); Other (4).
- Q117 Why has the firm not applied for formal loans since 2002? _____ (Aq117)
Code – Inadequate collateral (1), Don't want to incur debt (2), Process too difficult (3), Didn't need one (4), Interest rate too high (5), Already heavily indebted (6), Other (7).
- Q118 a) Have you borrowed from informal sources since 2002? _____ (Aq118a)
Code – Yes (1), No (2)
- b) If yes, why? _____ (Aq118b)
Code – Couldn't get formal credit (1), Most favourable interest (2), Easier formalities (3), No collateral required (4), Flexible payback (5), Other (6)
- c) Number of informal long term informal loans since 2002 _____ (Aq118c)
- Q119 Specification of the most important (in value terms) current informal loan.
- a) Source. _____ (Aq119a)
Codes: Private moneylender (1), Relative to owner (2), Other individuals (3), Enterprise, non-state (4), Enterprise, state (5), Other sources (6).
- b) Amount originally borrowed (1000 VND). _____ (Aq119b)
- c) Which year and month did you borrow. _____ (Aq119c)
- d) Current liability (1,000 VND). _____ (Aq119d)
- e) Interest rate, percentage per month. _____ (Aq119e)
- f) Did your firm have to offer assets as collateral for the loan? _____ (Aq119f)
Code – Yes (1), No (2)
- g) If yes (1), what kind of collateral? _____ (Aq119g)
Code – Land (CLUR) (1); Housing (2); Capital equipment (3); Personal belongings (4); Other (5).
- h) Is there a guarantor for this loan? _____ (Aq119h)
Code – Yes (1), No (2)

i) If yes, which relations do the guarantor and the firm have?

Code –Family (1); Friends (2); Trade partner or business relationship (3), Other (4)

_____ (Aq119i)

Q120 a) Since 2002 have you experienced any difficulties in obtaining credit from informal sources?

Code –Yes (1), No (2)

_____ (Aq120a)

b) If yes, how many times have you had difficulties?

_____ (Aq120b)

Q121 What is the relationship of the main creditor (formal or informal) with your enterprise?

Code –Family (1); Friends (2); Trade partner or business relationship (3), Other (4)

_____ (Aq121)

Q122 Did your enterprise ever extend a loan to the main creditor (formal or informal)?

Code –Yes (1), No (2)

_____ (Aq122)

Q123 Has your enterprise ever borrowed from the main creditor (formal or informal) before?

Code –Yes (1), No (2)

_____ (Aq123)

Q124 How far is the distance (in km) to the most important creditor (in terms of loan size)?

Code –Under 5 km (1), between 5-10 km (2), between 11-20 km (3), more than 20 km (4)

_____ (Aq124)

Q125 Where is the creditor located?

a) Province/City

_____ (Aq125a)

b) District

_____ (Aq125b)

c) Commune/Ward

_____ (Aq125c)

NETWORKS

Q126 Approximately, with how many people do you currently (in 2004) have regular contact with (at least once every 3 months) (which you find useful for your business operations in each of the following categories)?

- a) Business people in the same line of business? _____(Aq126a)
- b) Business people in different lines of business? _____(Aq126b)
- c) Bank officials? _____(Aq126c)
- d) Mass organizations? _____(Aq126d)
- e) Other? _____(Aq126e)
- f) Of these contacts, whom do you consider the most important? _____(Aq126f)

Code – A business person in the same line of business (1) A business person in a different lines of business (2), A bank official (3), A person from a mass organization (4), Other (5).

Q127 Which percentage of the total number of contacts in Q126 is:

- a) Supplier of your firm? _____(Aq127a)
- b) Customer of your firm? _____(Aq127b)
- c) Debtor of your firm? _____(Aq127c)
- d) Creditor of your firm? _____(Aq127d)
- e) Women? _____(Aq127e)

Q128 a) Approximately how many times a year did your contacts assist in issues directly related to the operation of your firm.

_____ (Aq128a)

- b) When was the last time one of your contacts assisted you/your firm with issues related to the operation of your firm?

_____ (Aq128b)

Code – Under a month ago (1), 1-3 months ago (2), 3-6 month ago (3), 6 months-1 year ago (4), over a year ago (5)

Q129 How many of the contacts in Q126 did you know at the time when you established and since 2002?

	Time of takeover	Since 2002
a) Business people in the same line of business?	_____ (Aq129a1)	_____ (Aq129a2)
b) Business people in different lines of business?	_____ (Aq129b1)	_____ (Aq129b2)
c) Bank officials?	_____ (Aq129c1)	_____ (Aq129c2)
d) Mass organizations?	_____ (Aq129d1)	_____ (Aq129d2)
e) Other?	_____ (Aq129e1)	_____ (Aq129e2)

Q130 a) Is your enterprise member of one or more business associations?

- aa) No _____ (Aq130aa)
- ab) Yes, one _____ (Aq130aa)
- ac) Yes, more than one _____ (Aq130ab)

If no go to Q131, otherwise continue

- b) Name the most important business association of which you are a member _____ (Aq130b)
- c) Do you pay a membership fee to the most important business association of which you are a member? _____ (Aq130c)
Code – Yes (1), No (2)
- d) If yes, how much per year (1000 VND) _____ (Aq130d)
- e) How do you assess the usefulness of your membership of the most important business association? _____ (Aq130e)
Code – Very useful (1), Useful (2), Not useful (3), Don't know (4)

ECONOMIC ENVIRONMENT, CONSTRAINTS AND POTENTIALS

- Q131 a) Do you face competition in your field of activity? _____ (Aq131a)
Code – Yes (1), No (2)
- b) If yes, how hard was the competition?
- ba) From other non-state enterprises _____ (Aq131ba)
- bb) From state enterprises _____ (Aq131bb)

- bc) From legal imports/foreign competition _____(Aq131bc)
- bd) From smuggling _____(Aq131bd)
- be) From other sources _____(Aq131be)
- Code –Severe (1), Moderate (2), Insignificant (3), No competition (4)*

Q132 a) Do you have accumulated goods, which are difficult to sell? _____ (Aq132a)

Code –Yes (1), No (2)

b) If yes, is that because (list maximum of three in order of importance, 1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important):

- ba) Too much of the same product in the market _____(Aq132ba)
- bb) The quality is too low _____(Aq132bb)
- bc) Do not have access to good sales channels _____(Aq132bc)
- bd) Transportation problems _____(Aq132bd)
- be) The price is too high _____(Aq132be)
- bf) Other _____(Aq132bf)

Q133 Which are the major problems in starting up new projects?

- a) Lack of capital _____ (Aq133a)
- b) Lack of raw material _____ (Aq133b)
- c) Lack of market outlet/problems identifying new markets _____(Aq133c)
- d) Lack of technical know-how _____(Aq133d)
- e) Lack of suitable machinery/equipment _____(Aq133e)
- f) Difficulty in finding suitable premises/land _____(Aq133f)
- g) Complicated government regulations _____(Aq133g)
- h) Lack of skilled labour _____(Aq133h)
- i) Negative attitude of local officials _____(Aq133i)
- j) Other _____(Aq133j)

Code –Severe problem (1); Moderate problem (2); Insignificant problem (3).

- Q134 a) Has the firm introduced new products since 2002? _____ (Aq134a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, what motivated this change? (select only one) _____ (Aq134b)
Code –Difficulty in selling current product (1), Increasing competition from domestic producers (2), Increasing competition from imports/foreign competitors (3), Requested by purchasing enterprises (4), Other (5)
- c) How successful was the change? (select only one) _____ (Aq134c)
Code – Unsuccessful (1), Not very succesful (2), Quite succesful (3), Very succesful (4), Too early to tell (5)
- Q135 a) Has the enterprise made any major improvements of existing products or changed specification since 2002? _____ (Aq135a)
Code –Yes (1), No (2)
- b) If yes, what motivated this change? (select only one) _____ (Aq135b)
Code –Difficulty in selling current product (1), Increasing competition from domestic producers (2), Increasing competition from imports/foreign competitors (3), Requested by purchasing enterprises (4), Other (5)
- c) How successful was the change? (select only one) _____ (Aq135c)
Code – Unsuccessful (1), Not very succesful (2), Quite succesful (3), Very succesful (4), Too early to tell (5)
- Q136 a) Has the enterprise introduced new production processes/new technology since 2002? _____ (Aq136a)
Code – Yes (1), No (2)
- b) If yes, what motivated this change? (select only one) _____ (Aq136b)
Code – Needed upgrading in order to face competition (1), Upgrading was done to potentially earn more profit (2), Everybody else is upgrading (3), Required by buyers to improve quality (4), Required by law, regulations (5), Other (6)
- c) How successful was the change? (select only one) _____ (Aq136c)
Code – Unsuccessful (1), Not very succesful (2), Quite succesful (3), Very succesful (4), Too early to tell (5)

Q137 What are the major constraints to the growth of the enterprise, if any? Rank maximum of three in order of importance. (1 = most important, 2 = second most important, and 3 = third most important).

- a) Shortage of capital/credit(Aq137a) _____(Aq137b)
- b) Cannot afford to hire wage labour _____(Aq137c)
- c) Lack of skilled workers _____(Aq137d)
- d) Lack of technical know-how _____(Aq137e)
- e) Current products/services have limited demand _____(Aq137f)
- f) Too much competition _____(Aq137g)
- g) Lack marketing or transport facilities _____(Aq137h)
- h) Lack of modern machinery/equipment _____(Aq137i)
- i) Lack of raw material _____(Aq137j)
- j) Lack of energy (power, fuel) _____(Aq137k)
- k) Inadequate premises/land _____(Aq137l)
- l) Too much interference by local officials _____(Aq137m)
- m) Government policies uncertain _____(Aq137n)
- n) Difficult to get licences/permissions from authorities _____(Aq137o)
- o) Other factors _____(Aq137p)
- p) No constraints _____(Aq137p)

Q138 a) Which administrative level is your firm registered?

*Code – Commune/Ward (1), District (2), City/Province (3),
Central government (4), not registered (5)*

- b) How long did it take you to get the application form approved for starting a business (number of days). _____(Aq138b)
- c) What was the formal fee for getting the application approved? (1000 VND) _____(Aq138c)

Q139 a) How many registrations, licenses and permits does your firm have? (Please count all the

licenses, permits issued by different agencies,
even if they deal with the same type of activity). _____ (Aq139a)

b) Please name the most important
registration/license/permit the firm has. _____ (Aq139b)

c) How long did it approximately take to obtain
the license, registration or permit that took the
longest time? (number of days) _____ (Aq139c)

d) How long did it approximately take to obtain
the license, registration or permit that took the
shortest time? (number of days) _____ (Aq139d)

Q140 What assistance, if any, did your enterprise
receive from the authorities when it was
established and which assistance if any did it
receive since 2002? List in order of importance (1
= most important, 2 = second most important, and
3 = third most important etc).

	<i>Initial/Start-up</i>	<i>Since 2002</i>
a) Recommendation on line of business	_____ (Aq140a1)	_____ (Aq140a2)
b) Assistance in fulfilling formal procedures	_____ (Aq140b1)	_____ (Aq140b2)
c) Assistance in organisation of enterprise	_____ (Aq140c1)	_____ (Aq140c2)
d) Assistance in solving technical problems	_____ (Aq140d1)	_____ (Aq140d2)
e) Assistance in obtaining credit	_____ (Aq140e1)	_____ (Aq140e2)
f) Temporary tax exemption/reduction	_____ (Aq140f1)	_____ (Aq140f2)
g) Assistance in procuring machinery etc.	_____ (Aq140g1)	_____ (Aq140g2)
h) Assistance with finding workers	_____ (Aq140h1)	_____ (Aq140h2)
i) Assistance with skill training	_____ (Aq140i1)	_____ (Aq140i2)
j) Introduction to state enterprises	_____ (Aq140j1)	_____ (Aq140j2)
k) Assistance in obtaining land/premises	_____ (Aq140k1)	_____ (Aq140k2)
l) Assistance in solving managerial difficulties	_____ (Aq140l1)	_____ (Aq140l2)
m) Assistance in obtaining inputs	_____ (Aq140m1)	_____ (Aq140m2)
n) Assistance with marketing	_____ (Aq140n1)	_____ (Aq140n2)
o) Legal advice	_____ (Aq140o1)	_____ (Aq140o2)
p) Other	_____ (Aq140p1)	_____ (Aq140p2)
q) No assistance	_____ (Aq140q1)	_____ (Aq140q2)

If no assistance go to question 142, otherwise continue

- Q141 a) From which government authority do you
mainly receive government assistance? _____ (Aq141a)
*Code – Commune (1), District (2), Provincial (3), National
(4), Other (5)*
- b) How did you get in contact with the
authorities? _____ (Aq141b)
*Code – I contacted the authorities (1), I was contacted by
authority (2).*
- c) Did you pay bribes/communication fees in
order to obtain the assistance? _____ (Aq141c)
Code – Yes (1), No (2)
- Q142 How many times was your enterprise inspected by
government officials in 2004? _____ (Aq142)
- Q143 How could the authorities best help the enterprise
expand and increase its profits? Rank a maximum
of three. (1 = most important, 2 = second most
important, and 3 = third most important).
- a) By removing bureaucratic requirements and
restrictions _____ (Aq143a)
- b) Assistance with premises/land _____ (Aq143b)
- c) Assistance with infrastructural facilities _____ (Aq143c)
- d) By providing easier access to credit _____ (Aq143d)
- e) By restricting competition from imported
goods _____ (Aq143e)
- f) Through more liberal imports of inputs _____ (Aq143f)
- g) Assistance with raw materials _____ (Aq143g)
- h) Through assistance with technical know how _____ (Aq143h)
- i) By improving training facilities for workers _____ (Aq143i)
- j) Through assistance with marketing _____ (Aq143j)
- k) By clarifying long term government policies _____ (Aq143k)
- l) Through improved macro-economic policies _____ (Aq143l)
- m) Through better private sector policies _____ (Aq143m)
- n) Other, specify _____ (Aq143n)
- o) None _____ (Aq143o)

Q144 Have you received assistance from any of the following agencies/programs?

a) Trade promotion agency/program _____ (Aq144a)
Code – Yes (1), No (2)

b) SME promotion agency/program _____ (Aq144b)
Code – Yes (1), No (2)

c) Industrial extension agency/program _____ (Aq144c)
Code – Yes (1), No (2)

If yes to a), b) or c) how do you assess the usefulness of this contact/assistance _____ (Aq144d)
Code – Very useful (1), Useful (2), Not useful (3), Don't know (4)

Q145 How would you characterize your knowledge about the following laws and government regulations:

a) Enterprise law _____ (Aq145a)

b) Cooperative law _____ (Aq145b)

c) Labour code _____ (Aq145c)

d) Customs law _____ (Aq145d)

e) Insurance law _____ (Aq145e)

f) Tax law _____ (Aq145f)

g) Environmental law _____ (Aq145g)

h) Land law _____ (Aq145h)

i) Investment Law _____ (Aq145i)
Code – Good (1), Average (2), Poor (3), No knowledge (4)

Q146 a) Are you aware of any new laws or changes to existing laws that the government will implement during the next years that potentially is going to influence your enterprise? _____ (Aq153a)
Code – Yes (1), No (2)

b) If yes, which type of law?

ba) Enterprise law _____ (Aq153ba)

bb) Cooperative law _____ (Aq153bb)

bc) Labour law _____ (Aq153bc)

bd) Customs law _____ (Aq153bd)

be) Insurance law _____ (Aq153be)

- bf) Tax law _____ (Aq153bf)
- bg) Environmental law _____ (Aq153bg)
- bh) Land law _____ (Aq153bh)
- bi) Investment law _____ (Aq153bi)
- bj) Gender law _____ (Aq153bj)
- bk) Other type of law _____ (Aq153bk)
- Code – Yes (1), No (2)*

Q147 What is the impact of the 2000 Enterprise Law on your business _____ (Aq147)

Code – Positive (1), No impact (2), Negative (3), Don't know (4)

Q148 How will the opening up of international trade, i.e. globalisation, affect your enterprise? _____ (Aq148)

Code – Positively (1), No change (2), Negatively (3), Don't know (4)

Q149 a) Is your firm taking steps to face increasing international competition? _____ (Aq149a)

Code – Yes (1), No (2)

b) If yes, which measures? (Rank in order of importance;
1 = most important, 2 = second most important,
3 = third most important, etc.).

- ba) Reducing production costs _____ (Aq149ba)
- bb) Introducing new technology _____ (Aq149bb)
- bc) Upgrading capacity of labour force (training) _____ (Aq149bc)
- bd) Identifying new market outlets _____ (Aq149bd)
- be) Other _____ (Aq149be)

Q150 What does the enterprise think the government will do after WTO accession? _____ (Aq150)

Code – Will continue reforms faster than now (1), Will continue reforms with same speed (2), Will continue reforms with more difficulty (3), Don't know (4).

Annexe E
Guide d'entretien auprès d'agents de crédit

Faculté des sciences de l'administration
Département de management



Les informations collectées lors de cette entrevue ne servent qu'à la recherche dans le cadre d'une thèse de doctorat de la candidate Thi Hong Van Pham. Toutes les informations obtenues seront absolument confidentielles.

Guide d'entretien auprès d'agents de crédit des banques

Date de l'entrevue : _____

Heure du début : _____

Heure de la fin : _____

Contenu de l'entrevue :

1. Identification de l'interviewé _____
2. Relation de crédit entre la banque et les PME _____
3. Processus de l'évaluation des demandes de crédit _____
4. Informations exigées par la banque _____
5. Critères d'évaluation _____
6. Difficultés et suggestions _____

I. IDENTIFICATION DE L'INTERVIEWÉ

1.
 - a. Nom et prénom du répondant : _____
 - b. Téléphone : _____
 - c. Courriel : _____
 - d. Sexe du répondant : _____
 - e. Âge du répondant : _____

2. La banque pour laquelle vous travaillez :
 - a. Nom de la banque étatique/d'actions : _____
 - b. Adresse de la banque : _____

3. Le poste que vous occupez :
 - a. Chef du département de crédit _____
 - b. Agent de crédit _____

4. Vous occupez ce poste depuis quelle année? : _____

5. Avant d'occuper ce poste, vous avez travaillé dans quel domaine et à quel poste?

6. Vous avez fait vos études dans quel domaine?
À quel niveau (collégial, baccalauréat, maîtrise, doctorat)
En quelle année?

II. RELATION DE CRÉDIT ENTRE LES PME ET LA BANQUE

7. Qui sont les clients cibles de votre banque?
 - a. Selon la taille : Grandes entreprises – Moyennes entreprises – Petites entreprises?

 - b. Selon le secteur d'activité?

8. Est-ce que les PME (dont le nombre d'employés est inférieur à 300 ou le capital immatriculé est inférieur à 10 milliard) sont/seront une clientèle prioritaire auprès de votre banque?

9. Pouvez-vous estimer approximativement la proportion d'emprunts des PME sur le total de crédit de votre banque? (en termes de montant prêté et de nombre de clients)

10. Votre banque a/aura une stratégie ou une politique encourageant l'octroi de crédit aux PME?

11. Depuis 2002, votre banque a-t-elle instauré des changements de stratégie pour les activités de crédit réservées aux PME?

12. Est-ce que les changements économiques (l'ouverture de l'économie, l'entrée à l'OMC, la croissance des investissements étrangers directs) influencent les stratégies pour les activités de crédit réservées aux PME? Si oui, comment?

13. Quels types de crédit votre banque octroie le plus souvent aux PME?
 - a. Court terme ☐
 - b. Moyen terme ☐
 - c. Long terme ☐
 - d. Ligne de crédit ☐

14. Pouvez-vous estimer approximativement le taux de refus de demande de crédit des PME chez votre banque?

III. PROCESSUS D'ÉVALUATION DES DEMANDES DE CRÉDIT

15. Pouvez-vous décrire brièvement le processus d'évaluation des demandes de crédit des PME chez votre banque?

- a. Pour les crédits à terme ☐
- b. Pour les autres types de crédit ☐

16. Utilisez-vous le système de *scoring* pour évaluer les demandes de crédit des emprunteurs? _____

- a. Sinon, quel modèle d'évaluation utilisez-vous? Et comment fonctionne-il?

- b. Si oui, l'accord des points aux demandes de crédit se base sur votre expérience ou sur le système de point de votre banque?





17. Le traitement des demandes de crédit des PME chez vous dure combien de temps?
(*Délai entre le dépôt de la demande par l'entreprise et l'annonce de la décision finale par le banquier*)

IV. INFORMATIONS EXIGÉES PAR LA BANQUE

18. Quels sont les documents exigés par votre banque pour une demande de crédit des PME?

- a. Documents du dossier financier? ☐
- b. Documents du dossier juridique? ☐
- c. Documents du projet d'affaires? ☐
- d. Documents du dossier des garanties? ☐

19. En général, êtes-vous satisfait ou satisfaite des informations fournies par les PME?

	<i>Pas satisfait</i>	<i>Peu satisfait</i>	<i>Satisfait</i>	<i>Très satisfait</i>	<i>Extrêmement satisfait</i>
Dossier financier					
Dossier juridique					
Projet d'affaires					
Dossier de garanties					

20. Dans le cas où la satisfaction est faible (au niveau de la quantité ou de la qualité), pouvez-vous indiquer pourquoi?

21. Est-ce que les PME ont des problèmes à fournir l'information qui leur est demandée lorsqu'elles sollicitent du financement bancaire?

22. Si oui, quelle est la source de ces problèmes?

- a. Ne pas bien comprendre les exigences des banques ☐
- b. Exigences d'information trop compliquées par rapport au niveau des PME ☐
- c. Autre ☐













23. Quelles sont vos difficultés lors de l'évaluation d'une demande de crédit des PME?

- a. Manque d'informations ☐
- b. Livres comptables non standard ☐
- c. Informations peu fiables ☐
- d. Valeur des garanties offertes ☐
- e. Planification, confiance dans les projets du dirigeant ☐
- f. Autre ☐

V. CRITÈRES D'ÉVALUATION

24. Quels sont les facteurs auxquels vous vous intéressez lors de l'octroi de crédit aux PME? (pour les crédits à terme)

25. Quelle est l'importance des facteurs suivants pour votre décision d'octroi de crédit aux PME?

	<i>Pas important</i>	<i>Peu important</i>	<i>Important</i>	<i>Très important</i>	<i>Extrêmement important</i>
Livres comptables					
Garanties					
Taux de dettes					
Taille de l'entreprise					
Succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ou technologie					
Niveau d'investissement dans la production					
Localisation					
Soutien des autorités locales					
Règlements internes pour l'octroi de crédit					
Règlements de la banque centrale					
Statut des entreprises (privées contre étatiques)					
Relation interpersonnelle					

26. D'après vous, est-ce que les règlements de votre banque sont compliqués pour les PME?
- a. Pas compliqué ☐
 - b. Peu compliqué ☐
 - c. Compliqué ☐
 - d. Très compliqué ☐
27. D'après vous, est-ce que les règlements de la banque centrale sont compliqués pour les activités de crédit de votre banque réservées aux PME?
- a. Pas compliqué ☐
 - b. Peu compliqué ☐
 - c. Compliqué ☐
 - d. Très compliqué ☐
28. Est-ce que les règlements de la banque centrale orientent ou influencent les stratégies d'octroi de crédit aux PME clientes de votre banque? Si oui, qu'est-ce qu'ils influencent concrètement? et comment influencent-ils?
-
29. Est-ce que le Gouvernement a des politiques qui favorisent l'octroi de crédit aux PME? Si oui, quelles sont-elles?
-
30. Est ce que le gouvernement exerce une pression sur votre banque dans l'octroi de crédit aux PME?
-
31. Existe-t-il une préférence pour l'entreprise privée ou étatique au sein de votre banque? Si oui, quelle est-elle et pourquoi?
-
32. Est-ce qu'il existe différents traitements entre les entreprises privées et les entreprises étatiques auprès de votre banque au niveau de : (si oui, comment?)
- a. Durée du traitement des dossiers ☐
 - b. Exigence de garanties ☐
 - c. Taux d'intérêt ☐
 - d. Autres conditions de crédit ☐

33. Avez-vous déjà subi une pression des gestionnaires étatiques (autorités locales) sur l'octroi de crédit aux entreprises étatiques?
-
34. Si oui, comment la pression des gestionnaires influence-t-elle votre décision d'octroi de crédit en général?
- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| a. Pas important | <input type="checkbox"/> |
| b. Peu important | <input type="checkbox"/> |
| c. Important | <input type="checkbox"/> |
| d. Très important | <input type="checkbox"/> |
| e. Extrêmement important | <input type="checkbox"/> |
35. Entre le dépôt de la demande par l'entreprise et l'annonce de la décision finale par le banquier, combien de fois en moyenne rencontrez-vous le dirigeant de l'entreprise?
-
36. Quelle est la fréquence habituelle des rencontres entre l'agent de crédit et l'entreprise financée, dans une année ?
-
37. Est-ce que la relation interpersonnelle que vous avez avec l'emprunteur influence vos exigences en termes de garantie et de taux d'intérêt, et aussi les autres conditions de crédit? Si oui, comment?
-
38. Comment déterminez-vous le taux d'intérêt? La valeur des garanties?
-
39. Est-ce que les changements du contexte économique durant les dernières années et l'entrée à l'OMC du Vietnam influencent vos sources de financement? et les conditions de crédit imposées aux emprunts des PME?
-
40. D'après vous, quels sont les facteurs qui rendent difficile l'obtention de crédit des PME?
-

VI. DIFFICULTÉS ET SUGGESTIONS

41. Avez-vous des difficultés lorsque vous travaillez avec des PME? Si oui, quelles sont ces difficultés?
-
42. Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez lors de la prise de décision d'octroi de crédit aux PME?
- a. Manque de garanties ☐
 - b. Informations peu fiables ☐
 - c. Doute au sujet de la rentabilité et de la performance des PME ☐
 - d. Doute au sujet des compétences des entrepreneurs ☐
 - e. Autre ☐
43. Dans le cas où il y a des doutes, comment les traitez-vous?
- a. Demander plus d'information ou de garanties ☐
 - b. Diminuer le montant accordé ☐
 - c. Retarder la décision ☐
 - d. Refuser l'octroi de crédit ☐
 - e. Autre ☐
44. Pouvez-vous estimer le pourcentage d'emprunts des PME qui se soldent par une liquidation des garanties?
-
45. Croyez-vous qu'il est possible/utile d'améliorer les modes d'octroi de financement aux PME et si oui, comment?
-
46. Quelles suggestions formuleriez-vous à l'intention des dirigeants de PME? Et aux gestionnaires de l'État?
-

Annexe F
Guide d'entretien auprès d'entrepreneurs

Faculté des sciences de l'administration
Département de management



Les informations collectées lors de cette entrevue ne servent qu'à la recherche dans le cadre d'une thèse de doctorat de la candidate Thi Hong Van Pham. Toutes les informations obtenues seront absolument confidentielles.

Guide d'entretien auprès d'entrepreneurs

Date de l'entrevue : _____

Heure du début : _____

Heure de la fin : _____

Contenu de l'entrevue :

1. Identification de l'entreprise et de l'interviewé
2. Financement de l'entreprise
3. Relation de crédit entre les banques et la PME
4. Relation de crédit entre les prêteurs informels et la PME
5. Impact des changements du contexte économique
6. Suggestions

I. IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE ET DE L'INTERVIEWÉ

1.
 - a. Nom et prénom du répondant : _____
 - b. Téléphone : _____
 - c. Courriel : _____
 - d. Sexe du répondant : _____
 - e. Âge du répondant : _____

2. Le poste que vous occupez :
 - a. Entrepreneur ☐
 - b. Gestionnaire ☐
 - c. Directeur de la finance ☐

3. Vous occupez ce poste depuis quelle année? _____

4. Avant d'occuper ce poste, vous avez travaillé dans quel domaine et à quel poste?

5. Vous avez fait vos études dans quel domaine? et à quel niveau (Collégial, Bac, Maîtrise, Doctorat) et en quelle année?

6.
 - a. Nom de l'entreprise

 - b. Adresse de l'entreprise

 - c. Âge de l'entreprise (préciser le mois et l'année du lancement de l'entreprise)

 - d. Nombre d'employés _____

7. Quel est le type d'entreprise?
 - a. Entreprise familiale _____
 - b. Entreprise collective/coopérative _____
 - c. SRAL _____
 - d. SA _____
 - e. Autre _____

8. Quel est le secteur d'activités de votre entreprise?
(Noter le secteur d'activités selon le questionnaire des enquêtes de 2002 et de 2005)
-

9. Pouvez-vous parler de la situation d'endettement de votre entreprise?
-

II. FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE

10. Vos demandes de financement répondent le plus souvent à quel besoin suivant?

- | | |
|---|--------------------------|
| a. Fonds de roulement | <input type="checkbox"/> |
| b. Investissement pour développer la production | <input type="checkbox"/> |
| c. Achat immobilier | <input type="checkbox"/> |
| d. Autres | <input type="checkbox"/> |

11. Quelle est actuellement la source de financement externe principale de votre entreprise?
-

12. Est-ce que vous avez présentement besoin de financement?
-

13. À qui vous avez l'intention de présenter votre demande de crédit? Pourquoi?
-

14. Avez-vous des difficultés en cherchant le financement? Si oui, quelles sont-elles?
 (information, réseau de contact, exigences élevées des bailleurs de fonds)
-

III. RELATION AVEC LES BANQUES

15. Depuis 2002, combien de fois votre entreprise a-t-elle présenté une demande de crédit à une banque?
-

- a. *Si aucune fois, pourquoi? et passez à la section sur le financement informel*

b. Si au moins une fois, continuez avec les questions suivantes

16. À quelle banque présentez-vous le plus souvent vos demandes de crédit?

- a. Nom de la banque _____
- b. Adresse de la banque _____
- c. Type de banque (d'actions ou étatique) _____

17. Quel type de crédit votre entreprise demande le plus souvent aux banques?

- a. Court terme ☐
- b. Moyen terme ☐
- c. Long terme ☐
- d. Ligne de crédit ☐

















18. Combien de fois votre demande a été acceptée et combien de fois votre demande a été refusée?

19. Dans les cas de refus, est-ce que vous connaissez les raisons du refus? Si oui, quelles sont ces raisons? Que pensez-vous de ces raisons ?

20. Lorsque vous présentez une demande de crédit, quels sont les documents que vous présentez aux banques?

- a. Documents du dossier financier ? ☐
- b. Documents du dossier juridique ? ☐
- c. Documents du projet d'affaires ? ☐
- d. Documents du dossier des garanties? ☐

21. Quelle est la fréquence des corrections ou des ajouts demandés par les banques pour ces documents?

	Aucune correction	1 fois	2 fois	3 fois	Supérieur à 3 fois
Dossier financier					
Dossier juridique					
Projet d'affaires					
Dossier des garanties					

22. Selon votre expérience auprès des banques, combien de temps dure le traitement d'une demande de crédit pour une PME? (Délai entre le dépôt de la demande par l'entreprise et l'annonce de la décision finale par le banquier).
23. Est-ce qu'il est déjà arrivé que ce délai (mentionnée dans la question 24) vous empêche de profiter d'une occasion d'affaires? Expliquez votre réponse
24. Comment trouvez-vous les services et les informations fournies par les banques?
25. Comment trouvez-vous les conditions de crédit qui vous ont été imposées par les banques? Expliquez votre réponse
- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| a. Pas exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| b. Peu exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| c. Exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| d. Très exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| e. Extrêmement exigeantes | <input type="checkbox"/> |
26. Pouvez-vous citer concrètement certaines conditions que vous considérez très exigeantes des banques concernant vos emprunts?
-
27. Comment trouvez-vous les règlements appliqués par les banques aux emprunts des PME?
- | | |
|--------------------|--------------------------|
| a. Pas compliqués | <input type="checkbox"/> |
| b. Peu compliqués | <input type="checkbox"/> |
| c. Compliqués | <input type="checkbox"/> |
| d. Très compliqués | <input type="checkbox"/> |
28. Pouvez-vous préciser quels règlements bancaires sont susceptibles de nuire à votre obtention de financement bancaire?
-
29. D'après vous, est-ce que les banques discriminent entre les entreprises étatiques et celles privées?
-

30. Si oui, à quel niveau et comment?
- a. Durée de traitement des dossiers ☐
 - b. Exigences de garanties ☐
 - c. Taux d'intérêt ☐
 - d. Autres conditions de crédit ☐
31. Entre le dépôt de la demande par votre entreprise et l'annonce de la décision finale par le banquier, combien de fois en moyenne rencontrez-vous le banquier?
-
32. Quelle est la fréquence habituelle des rencontres entre l'agent de crédit et l'entreprise financée, dans une année?
-
33. Que pensez-vous de ces rencontres?
-
34. Est-ce que vous entretenez une relation personnelle avec l'agent de crédit avec lequel vous transigez? Si oui, de quel type de relation personnelle s'agit-il?
- a. Ami ou famille ☐
 - b. Connaissance ☐
 - c. Partenaire d'affaires ☐
 - d. Relation personnelle avec son patron ☐
 - e. Autres ☐
35. Quelle est l'importance d'avoir une relation personnelle avec un membre de la banque avec laquelle vous transigez pour obtenir du financement bancaire?
- a. Pas important ☐
 - b. Peu important ☐
 - c. Important ☐
 - d. Très important ☐
 - e. Extrêmement important ☐
36. D'après vous, quels sont les facteurs décisifs expliquant votre obtention de financement bancaire?
-

37. D'après vous, quels sont les facteurs décisifs qui empêchent votre obtention de financement bancaire?

38. Quels sont les frais pour obtenir du financement bancaire?

39. Est-ce que votre entreprise doit aussi payer des frais informels pour obtenir du financement bancaire?

40. Avez-vous des difficultés lorsque vous transigez avec les banques? Si oui, quelles sont-elles?

IV. RELATION DE CRÉDIT AVEC LES PRÊTEURS INFORMELS

41. Depuis 2002, avez-vous présenté une demande de crédit informel?

42. Quel type de crédit votre entreprise demande le plus souvent à un prêteur informel?

- | | |
|----------------|--------------------------|
| a. Court terme | <input type="checkbox"/> |
| b. Moyen terme | <input type="checkbox"/> |
| c. Long terme | <input type="checkbox"/> |

43. Combien de fois votre demande a été acceptée et combien de fois votre demande a été refusée?

44. Pour les fois de refus, est-ce que vous savez les raisons du refus? Si oui, quelles sont ces raisons? Qu'en pensez-vous?

45. Entre le financement bancaire et celui informel, lequel préférez-vous? Pourquoi?

46. Est-ce que le financement informel est considéré comme une source complémentaire ou alternative au financement bancaire pour votre entreprise?

47. Quel type de financement informel vous avez obtenu?

a. Capital amical ☐

b. Financement d'un prêteur informel ☐

Si la réponse est « Capital amical », passer à la section 5

Si la réponse est « Financement d'un prêteur informel, continuer avec la question suivante

48. Par quels moyens peut-on entrer en contact avec un prêteur informel? Expliquez

49. Lorsque vous demandez du financement informel, quels dossiers devez-vous présenter au prêteur?

50. Quelle est l'importance d'avoir une relation personnelle avec le prêteur informel pour obtenir du financement?

a. Pas important ☐

b. Peu important ☐

c. Important ☐

d. Très important ☐

e. Extrêmement important ☐

51. Entre le dépôt de la demande de financement de votre entreprise et l'annonce de la décision finale du prêteur informel, combien de fois en moyenne le rencontrez-vous?

52. Quelle est la fréquence habituelle des rencontres que vous avez avec votre prêteur informel dans une année?

53. Quelle est la distance géographique moyenne entre votre résidence et celle de votre prêteur informel?

- | | |
|----------------------|--------------------------|
| a. Inférieur à 20 km | <input type="checkbox"/> |
| b. 21-50 km | <input type="checkbox"/> |
| c. 51-100 km | <input type="checkbox"/> |
| d. 101-200 km | <input type="checkbox"/> |
| e. Supérieur à 200km | <input type="checkbox"/> |

54. Quelles conditions et quels termes les prêteurs informels imposent-ils à vos emprunts? Qu'en pensez-vous?

55. Comment trouvez-vous les conditions de crédit imposées par les prêteurs informels? Expliquez

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| a. Pas exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| b. Peu exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| c. Exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| d. Très exigeantes | <input type="checkbox"/> |
| e. Extrêmement exigeantes | <input type="checkbox"/> |

56. D'après vous, quels sont les facteurs décisifs expliquant votre obtention de financement informel?

57. Comment trouvez-vous les services fournis par les prêteurs informels?

58. Avez-vous des difficultés lorsque vous faites affaires avec les prêteurs informels? Si oui, quelles sont-elles?

V. CHANGEMENTS DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE

59. Est-ce que les changements du contexte économique dans les dernières années influencent vos activités d'affaires? Si oui, comment?

60. Est-ce que les changements du contexte économique influencent la structure de financement de votre entreprise? Si oui, comment?

61. Depuis l'an 2002, est-ce que la capacité d'accès de votre entreprise au financement externe a changé? Si oui, comment?

62. Depuis l'an 2002, est-ce que les banques ont changé les conditions de crédit imposées à vos emprunts? Si oui, quels sont ces changements?

VI. SUGGESTIONS

63. Croyez-vous qu'il est possible/utile d'améliorer les modes d'octroi de financement aux PME et si oui, comment?

64. Quelles suggestions formuleriez-vous à l'intention des banques ? et des gestionnaires de l'État?

Annexe G

Détermination de l'impact de l'élasticité partielle de la variable indépendante (Exp(B)) dans la régression logistique⁵⁰

La formule de la régression logistique est démontrée comme suit :

$$P(Y) = \frac{1}{1 + e^{-(b_0 + b_1 X_1 + \varepsilon_i)}} \text{ où } X \text{ est la variable indépendante, et } b_0 \text{ et } b_1 \text{ sont des coefficients}$$

La première dérivation de P(Y) permet de déterminer l'impact marginal de la variable X

$$\frac{\partial P(Y)}{\partial X} = \frac{b_1 \exp(-b_0 - b_1 X)}{(1 + \exp(-b_0 - b_1 X))^2}$$

- Si $b_1 > 0 \rightarrow P(Y) > 0$: ça veut dire que la variable a l'impact positif sur P(Y) et la variation positif de X augmentera la valeur de P(Y).
- Si $b_1 < 0 \rightarrow P(Y) < 0$: ça veut dire que la variable a l'impact négatif sur P(Y) et la variation positif de X diminuera la valeur de P(Y).

L'élasticité partielle de la variable X pour la probabilité P(Y) est présentée sous la formule ci-dessous :

$$\frac{\partial P(Y)}{\partial X} \frac{X}{P(Y)} = \frac{b_1 \exp(-b_0 - b_1 X)}{(1 + \exp(-b_0 - b_1 X))} X$$

⁵⁰ Voir Landry *et al.* (2002).

Annexe H

Diagnostic de la multicolinéarité

Tableau 49
Diagnostic de la multicolinéarité

Dimension	Eigen-value	Condition index	Variance Proportions																														
			Constant	a2	a3	b	c	d	e	f2	f3	g	h	i	k	l	m1	m2	m3	n	o1	o3	p	q2	q3	r1	r3	s	t	u	v		
1	9.786	1.000	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00		
2	2.101	2.158	.00	.01	.01	.00	.00	.00	.00	.03	.01	.00	.00	.00	.00	.00	.01	.01	.01	.03	.00	.02	.01	.02	.01	.02	.00	.01	.02	.00	.01	.03	.01
3	1.307	2.736	.00	.02	.03	.00	.00	.03	.00	.03	.09	.00	.03	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.01	.03	.02	.14	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.01	.00	.05	
4	1.152	2.915	.00	.00	.03	.00	.00	.00	.01	.01	.00	.03	.07	.00	.00	.01	.24	.01	.01	.01	.00	.21	.00	.00	.01	.01	.00	.00	.00	.02	.00		
5	1.098	2.985	.00	.00	.03	.00	.00	.01	.05	.00	.00	.03	.01	.00	.00	.00	.08	.12	.01	.02	.03	.04	.01	.03	.05	.06	.00	.00	.01	.03	.00		
6	1.061	3.037	.00	.03	.19	.00	.00	.04	.04	.00	.00	.06	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.12	.05	.05	.00	.00	.01	.00	.02	.00	.01	.00	.02			
7	1.037	3.073	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.09	.00	.02	.37	.06	.00	.00	.00	.03	.03	.05	.04	.00	.04	.03	.00	.00	.00	.01	.00	.00	.01	.00		
8	1.000	3.128	.00	.00	.02	.00	.00	.00	.63	.02	.03	.05	.01	.00	.00	.00	.03	.00	.02	.00	.00	.00	.00	.01	.00	.02	.00	.00	.01	.00			
9	.979	3.161	.00	.00	.01	.00	.00	.01	.09	.00	.01	.00	.03	.00	.00	.00	.06	.41	.06	.01	.01	.00	.00	.01	.01	.04	.04	.00	.00	.00			
10	.933	3.239	.00	.03	.09	.00	.00	.04	.02	.00	.01	.08	.00	.00	.00	.00	.07	.03	.00	.01	.01	.13	.11	.00	.00	.01	.02	.00	.02	.00			
11	.882	3.332	.00	.01	.01	.00	.00	.03	.01	.07	.02	.03	.04	.00	.00	.02	.00	.04	.00	.01	.11	.09	.12	.00	.00	.03	.12	.00	.00	.02	.01		
12	.844	3.405	.00	.00	.00	.00	.00	.02	.04	.04	.03	.04	.04	.00	.00	.02	.20	.01	.03	.06	.06	.07	.09	.01	.01	.00	.00	.00	.01	.03	.04		
13	.769	3.568	.00	.01	.01	.00	.00	.00	.01	.00	.00	.03	.10	.00	.00	.02	.09	.01	.03	.10	.23	.14	.03	.00	.06	.00	.00	.00	.00	.02	.00		
14	.745	3.624	.00	.01	.00	.00	.00	.05	.00	.02	.09	.11	.10	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.04	.00	.04	.13	.00	.00	.22	.06	.00	.01	.03	.00		
15	.643	3.900	.00	.00	.03	.00	.00	.07	.00	.04	.06	.01	.15	.00	.00	.11	.00	.00	.01	.00	.21	.02	.11	.01	.00	.01	.14	.00	.00	.00	.03		
16	.620	3.974	.00	.00	.08	.00	.00	.00	.00	.02	.00	.00	.16	.00	.01	.26	.01	.05	.08	.20	.00	.06	.01	.01	.03	.01	.00	.00	.02	.01	.01		
17	.588	4.081	.00	.00	.02	.00	.00	.06	.00	.00	.01	.08	.02	.00	.00	.07	.00	.01	.01	.18	.02	.00	.14	.01	.03	.00	.01	.00	.00	.42	.09		
18	.575	4.126	.00	.02	.00	.00	.00	.00	.00	.01	.00	.03	.01	.00	.00	.15	.02	.08	.11	.01	.03	.04	.00	.01	.07	.04	.09	.00	.04	.03	.25		
19	.515	4.359	.00	.00	.00	.00	.00	.15	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.07	.04	.01	.04	.04	.03	.00	.00	.00	.09	.26	.12	.04	.00	.05	.13		
20	.475	4.538	.00	.00	.00	.00	.00	.41	.01	.00	.00	.02	.07	.00	.01	.10	.01	.01	.07	.10	.04	.00	.00	.01	.00	.07	.05	.01	.03	.10	.15		
21	.415	4.854	.00	.12	.09	.00	.00	.01	.00	.19	.23	.00	.01	.01	.00	.04	.06	.02	.12	.01	.04	.01	.02	.00	.04	.07	.06	.00	.01	.17	.00		
22	.365	5.180	.00	.04	.01	.00	.00	.01	.00	.08	.10	.00	.02	.00	.07	.03	.04	.06	.21	.00	.00	.00	.00	.04	.10	.07	.01	.01	.28	.01	.09		
23	.264	6.090	.00	.12	.04	.00	.00	.00	.00	.20	.05	.00	.01	.00	.59	.06	.00	.01	.01	.01	.00	.00	.01	.05	.02	.00	.03	.08	.00	.00	.01		
24	.241	6.374	.00	.33	.22	.00	.01	.00	.00	.20	.15	.00	.02	.00	.04	.00	.00	.00	.00	.00	.01	.00	.47	.16	.00	.01	.00	.07	.00	.00			
25	.208	6.857	.00	.22	.07	.00	.02	.00	.00	.02	.03	.00	.01	.01	.06	.01	.01	.02	.05	.00	.04	.00	.00	.28	.24	.01	.08	.30	.21	.00	.02		
26	.180	7.372	.00	.02	.00	.02	.02	.00	.00	.02	.03	.00	.00	.20	.16	.01	.01	.01	.02	.00	.02	.00	.00	.00	.00	.01	.05	.47	.20	.00	.00		
27	.120	9.036	.00	.00	.00	.02	.40	.01	.00	.00	.01	.00	.01	.51	.02	.00	.00	.00	.01	.01	.01	.00	.00	.01	.01	.03	.02	.05	.00	.01	.00		
28	.078	11.178	.01	.01	.00	.45	.39	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.14	.00	.00	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.02	.02	.00	.00	.02	.00	.00			
29	.019	22.534	.98	.00	.00	.51	.16	.02	.00	.00	.00	.00	.00	.11	.02	.00	.02	.00	.02	.00	.01	.00	.00	.02	.00	.02	.00	.03	.03	.00	.02		

RÉFÉRENCES

- ACB (2003, 2004, 2005). *Annual report*, Hanoi, Asia Commercial Bank.
- ADAMS, D. W. et D. A. FICHETT (1994). *Finance informelle dans les pays en développement*. Lyon, Presse universitaires de Lyon.
- AGARWAL, S., S. CHOMSISENGPHET, et C. LIU (2007). *Determinants of small business default*. Bank of America, Office of the Comptroller of the Currency, University of Nevada.
- AHLSTROM, D., G.D. BRUTON, et K. S. YEH (2007). Venture capital in China: Past, present, and future. *Asia Pacific Journal of Management*, 24, 247-268.
- AKTOUF, O. (1987). *Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations. Une introduction à la démarche classique et une critique*. Montréal : HEC.
- ALLEN, L., G. DELONG, et A. SAUNDERS (2004). Issues in the credit risk modeling of retail markets. *Journal of Banking & Finance*, 28, 727-752.
- ALTMAN, E. I. (1968). Financial ratio, discriminant analysis and the prediction of corporate. *The Journal of Finance*, 23, 589-609.
- ANGELINI, E. G. TOLLO, et A. ROLI (2008). A neural network approach for credit risk evaluation. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 48, 733-755.
- ARYEETEY, E. (2005). Informal finance for private sector development in Sub-Saharan Africa. *Journal of Microfinance*, 7, 13-38.
- ASMED (2006). *Planification pour le développement des PME de 2006 à 2010*, Agence de Développement des PME du Vietnam. Ministère de Planification et de Développement du Vietnam.
- BAKENDA, J.-M. N. (1998), La gestion stratégique des PME à l'ère de la mondialisation, proposition de certaines actions stratégiques, Thèse de doctorat, Université Laval.
- BARTON, S. L. et P. J. GORDON (1988). Corporate strategy and capital structure. *Strategic Management Journal* 9(6), 623-632
- BECK, T., et A. DEMIRGUC-KUNT (2006) Small and medium size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30, 2931-2943.
- BEHR, P., et A. GÜTTLER (2007). Credit risk assessment and relationship lending: An empirical analysis of German small and medium-sized enterprises. *Journal of Small Business Management*, 45, 194-214.
- BERGER, A. N., L. F. KLAPPER, et G. F. UDELL (2001). The ability of banks to lend to informationally opaque small businesses. *Journal of Banking & Finance*, 2, 2121-2167.

- BERGER, A. N., et G. F. UDELL (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22, 613-673.
- BERGER, A. N., et G. F. UDELL (2002). Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure. *The Economic Journal*, 112, 32-53.
- BÉRUBÉ, Y. M.N. DESHARNAIS, R. DOUCET, F. HÉBERT ET S. MELANÇON (2005). *Les PME au Québec en 2005. Diagnostics et tendances*. Québec : Développement économique, Innovation et Exportation.
- BESANKO, D., et A. V. THAKOR (1987). Competitive equilibrium in the credit market under asymmetric information. *Journal of Economic Theory*, 42, 167-182.
- BIDV (2004, 2006). *Annual report*, Bank of Investment and Development of Viet Nam.
- BIS (2000). *Range of practice in banks internal ratings systems*. Basel Committee on Banking Supervision, Document no. 66.
- BRANDT, L., et H. LI (2002). *Bank discrimination in transition economies: Ideology, information or incentives?* The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
- BUKVIC, V., et W. BARTLETT (2003). Financial barriers to SME growth in Slovenia." *Economic and Business Review for Central and South - Eastern Europe*, 5, 161-181.
- CASSAR, G., et S. HOLMES (2003). Capital structure and financing of SMEs: Australian evidence. *Accounting and Finance*, 43, 123-147.
- CHRISTENSEN, G. (1993). The limits to informal financial intermediation. *World Development*, 21, 721-731.
- COLEMAN, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men and women owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38, 37-52.
- CORTÉS, C., et A. BERGGREN (2001). *Financing growth of Vietnamese firms*, Hanoi, CIEM-NIAS & Stockholm School of Economics.
- CRESSY, R. et C. OLOFSSON (1997). European SME financing: An overview. *Small Business Economics*, 9, 87-96.
- CULL, R., L. E. DAVIS, N. R. LAMOREAUX, et J.-L. ROSENTHAL (2006) Historical financing of small and medium size enterprises. *Journal of Banking & Finance*, 30, 3017-3042.
- DAMODARAN, A. (2001) *Corporate finance. Theory and practice*. John Wiley and Sons.

- DANA, L., P. A. JAOUEN, et F. LASCH (2009). Comprendre le contexte entrepreneurial dans les pays émergents d'Asie : Une étude comparative. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22, 483-495.
- D'AMBOISE, G. (1997). *Quelle gestion stratégique pour la PME*. Québec-Canada, Presses Inter Universitaire.
- DIMITRAS, A. I., T. PETROPOULOS, et I. CONSTANTINIDOU (2002). Multi-criteria evaluation of loan applications in Shipping. *Journal of Multi- Criteria Decision Analysis*, 11, 237-246.
- DINH, T.V., K. KUBOTA et M. RAMA (2008). *Revoir le développement économique du Vietnam*. Sapa : World Bank.
- FAGAN, M., et S. ZHAO (2009). SME financing in China: the current situation, problems and possible solutions. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 8, 171-185.
- FASANO, M., et T. GFELLER (2003). *Les défis du dialogue entre les PME et les banques*, Fondation PME Suisse et Swiss Banking.
- FAUGIER, J., et M. SARGEANT (1997). Sampling hard to reach populations. *Journal of Advanced Nursing*, 26, 790-797.
- FEAKINS, M. (2004). Commercial bank lending to SMEs in Poland. *Small Business Economics*, 23, 51-70.
- FERNANDO, C., A. CHAKRABORTY et R. MALLICK (2002, June). *The importance of being known: relationship banking and credit limits*, Economics Working Paper Archive at WUSTL, RePEc:wpa:wuwpfi:0209007.
- FERRARY, M. (1999). Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit. *Revue Française de Sociologie*, 40, 559-586.
- FIDRMUC, J., C. HAINZ, et A. MALESICH (2006). *Default rates in the loan market for SMEs: Evidence from Slovakia*. University of Michigan : The William Davidson Institute.
- FIELD, A. (2000). *Discovering statistics. Using SPSS for Windows*. London : Thousand Oaks, New Delhi : SAGE.
- FRAME, W. S. , M. PADHI et L. WOOSLEY (2004). Credit scoring and the availability of small business credit in low - and moderate - income areas. *The Financial Review* 39, 35 - 54.
- FRASER, D.R, B.E. GUP, et J.W. KOLARI (2001). *Commercial banking. The management of risk*, South-Western College Publishing.

- FUNG, M. K. Y., W.M. YO, et L. ZHU (2005). Financial liberalization and economic growth: A theoretical analysis of the transforming Chinese economy. *Pacific Economic Review*, 10, 125-148.
- GARDNER, M. J., D. L. MILLS, et E. S. COOPERMAN (2000). *Managing financial institutions. A asset/liability approach*. Orlando : Harcourt College Publishers.
- GASSE, Y. (2004). Les conditions cadres de la création d'entreprises dans les économies émergentes. Québec, Faculté des sciences de l'administration - Université Laval.
- GASSE, Y., et A. D'AMOURS (2000). *Profession : Entrepreneur*. Montréal : Éditions Transcontinental Inc.
- GE Y. et J. Qiu (2007). Financial development, bank discrimination and trade credit. *Journal of Banking & Finance*, 31, 513-530.
- GHATE, P.B (1992). Interaction between the formal and the informal sectors: The Asian experience. *World Development*, 20, 859-872.
- GOUVERNEMENT DU CANADA (2002). *Les lacunes dans le financement des PME : Cadre d'analyse*. Industrie Canada par Equinox Management Consultants Ltd.
- GREENBAUM, S. I., et A. V. THAKOR (1995). *Contemporary financial intermediation*, The Dryden Press.
- GREGORY, B. T., M. W. RUTHERFORD, S. OSWALD, et L. GARDINER (2005). An empirical investigation of the growth cycle theory of small firm financing. *Journal of Small Business Management*, 43, 382-392.
- GREGORY, N., et S. TENEV (2001). The financing of private enterprise in China. *Finance & Development (A quarterly magazine of the IMF)*, 38, Consulté sur le site: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/03/gregory.htm>
- GTZ. (2002). *Approaches to support the Development of an enabling environment for small enterprises*, Hanoi : German Technical Cooperation.
- HABUBANK (2003, 2004, 2005). *Annual report*, Ha Noi Building Joint Stock Commercial Bank.
- HAKKALA, K., et A. KOKKO (2007). *The state and the private sector in Vietnam*, Stockholm School of Economics : Research Institute of Industrial Economics.
- HANSEN, H., J. RAND, et F. TARP (2004). *SME growth and survival in Vietnam: Did direct government support matter?* University of Copenhagen : Development Economics Research Group et Institute of Economics.
- HARVIE, C. (2004). The contribution of SMEs in the economic transition of Vietnam. *Journal of International Business and Entrepreneurship Development*, 2, 1-16.

- HASAN, I., et K. MARTON (2000). *Development and efficiency of the banking sector in a transitional economy: Hungarian Experience*, Bank of Finland.
- HATCH, J. E., et L. WYNANT (1986). *Canadian commercial lending*. Toronto : Methuen.
- HEBERE, T., et A. KOHL (1999). *Private entrepreneurship and social change in transitional economies. The sociopolitical impact of private industry in Vietnam*. Duisburg : Institute for East Asian Studies.
- HERNANDEZ-CANOVAS G. et P. MARTINEZ-SOLANO (2006). Banking relationships: effets on debt terms for small Spanish firms, *Journal of Small Business Management*, 44(3), 315-333.
- HERSCH, P., D. KEMME, et J. NETTER (1997). Access to bank loans in a transition economy: The case of Hungary. *Journal of Comparative Economics*, 24, 79-89.
- HUGHES, A. (1997). Finance for SMEs: A UK perspective. *Small Business Economics* 9, 151-168.
- HUTCHINSON, J., et A. XAVIER (2004). *Comparing the impact of credit constraints on the growth of SME in a transition country with an established market economy*. Belgium : LICOS Centre for transition economics.
- INDERST, R., et H. M. MUELLER (2007). A lender-based theory of collateral. *Journal of Financial Economics*, 84, 826-859.
- JANKOWICZ, A. D., et R. D. HISRICH (1987). Institution in small business lending decision. *Journal of Small Business Management*, 25, 45-52.
- JANSSEN, F., et R. WITTERWULGHE (1998). *L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME: État de la question*. Université Catholique de Louvain : Centre Européen de la PME. Institut d'Administration et de Gestion.
- JENSEN, M. C., et W. H. MECKLING (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 304-360.
- JULIEN, P.-A. (2005). *Les PME: Bilan et perspectives*. Québec, Presses Inter Universitaires.
- KARL, M. V. M (1998). Methodological and design issues: Techniques for assessing the representatives of snowball samples. *The collection and interpretation of data from hidden*. Washington : National Institute on Drug Abuse.
- KEITH, S. R., et Y. UGUR (1984). A study of risk taking propensities among small business entrepreneurs and managers: An empirical evaluation. *American Journal of Small Business*, 8, 31-41.

- KLAPPER, L. F., V. SARRIA-ALLENDE, et R. ZAIDI (2006). *A firm-level analysis of small and medium size enterprise financing in Poland*. Washington, DC : The World Bank.
- KORKEAMAKI, T. P. et M. W. RUTHERFORD (2005). *Industry effects and banking relationship as determinants of small firm capital structure decision*, Gonzaga University and Virginia Commonwealth University.
- LAI, T. (1999). *The role of small and medium-scale businesses in the renovation process of Vietnam*. Germany, Duisburg : Institute for East Asian Studies.
- LANDRY, R., N. AMARA, et M. LAMARI (2002). Does social capital determine innovation? To what extent? *Technological Forecasting & Social Change*, 69, 681-701.
- LAVEREN, E., et J. BORTIER (2003). Bank financing and SMEs: Survey results and policy implications, *Conference Proceedings of the 48th ICSB World Conference*, Belfast, Ireland.
- LE N. T. B., S. VENKATESH, et T. V. NGUYEN (2006). Getting bank financing: A study of Vietnamese private firms. *Asia Pacific Journal of Management*, 23, 209-227.
- LECORNUE, M. R., R. G. P. MCMAHON, D. M. FORSAITH, et M. J. ANTHONY (1996). The small enterprise financial objective function. *Journal of Small Business Management*, 34, 1-14.
- LEHMANN, E., D. NEUBERGER, et S. RATHKE (2004). Lending to small and medium-sized firms: Is there an east-west gap in Germany. *Small Business Economics*, 23, 23-40.
- LELART, M. (2005). *De la finance informelle à la microfinance*. Paris : Éditions des archives contemporaines.
- LI, S. (2002). *Why the financing of private enterprises is difficult in China: Towards an institutional transition analysis*. Berlin : Business Institute Berlin at the FHW Berlin.
- LOINTIER, J-C, J-L. SALVIGNOL, et G. BUAILLON (2006). *L'entreprise et la Banque. Leur relation d'affaires en pratique*. Paris : Économica.
- LUCAS, L. M., et M. DAVIS. (2005). The role of the banker-small business owner network in inner-city lending. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 10, 3-21.
- MARCHESNEY, M., et C. FOURCADE. (1997). *Gestion de la PME/PMI*. Nathan, Paris.
- MASON, C., et M. STARK. (2004). What do investors look for in a business plan? A comparison of the investment criteria of bankers, venture capitalists and business angels. *International Small Business Journal*, 22, 227-248.
- MCMAHON, R. G. P., S. HOLMES, P. J. HUTCHINSON, et D. M. FORSAITH (1993). *Small enterprise financial management. Theory & Practice*. Sydney Fort Worth London Orlando Toronto, Harcourt Brace.

- MCMAHON R.G.P., et A.M.J. STANGER (1995). Understanding the small enterprise financial objective function. *Entrepreneurship Theory and Practice* 19: 21-39.
- MCMILLAN, J., et C. Woodruff (1999). Interfirm relationships and informal credit in Vietnam. *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 1285-12320.
- MICHAELAS, N. , F. CHITTENDEN et P. POUTZIOURIS (1999). Financial policy and capital structure choice in U.K. SMEs: Empirical evidence from company Panel Data. *Small Business Economics* 12, 113-130.
- MINH, H. (2005). Hors de service pour les entreprises du Vietnam. *Chuyen de - Buu dien Vietnam*, 43, (Consulté le 19 mars 2007 sur la page http://www.vnpost.dgpt.gov.vn/bao_2005/so43/chuyende/t7b1.htm).
- MOHIELDIN, M. S., et P. W. Wright (2000). Formal and informal credit markets in Egypt. *Economic Development and Cultural Change*, 48, 657-670.
- MORDUCH, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature* 37(4), 1569-1614.
- MPIV (2003). *Review of four years of implementing enterprise law*. Hanoi : Ministry of Planning and Investment.
- NAGARAJAN, G., et R. L. Meyer (1997). Market segmentation in the Philippine credit markets: Survey findings. *Journal of Financial Management & Analysis*, 10, 74-80.
- NEUPERT, K.E., C. C. BAUGHN, et T.T.L. DAO (2006). SME exporting challenges in transitional and developed economies. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13, 535-545.
- NGUYEN, D. V. (1999). *Overview of non-state small and medium-sized enterprises in Vietnam*, Duisburg : Institute for East Asian Studies.
- NGUYEN, D.T., T.T. TO, T.H. PHAM, T.C.T. HOANG et T.T. PHAM(2009). *Rapport des études sur l'environnement d'affaires du Vietnam*. Hanoi, Centre de recherche sur l'économie et sur la politique.
- OBSERVATOIRE EUROPÉEN DES PME (2003). L'accès au financement pour les PME.
- OCDE (1998). *Stimuler l'esprit d'entreprise*. Paris : OCDE.
- OCDE (2002). *Perspectives de l'OCDE sur les PME*. Paris : OCDE.
- OCDE (2005). *Perspectives de l'OCDE sur les PME*. Paris : OCDE.
- OFEI, K. A. (2004). *Terms and access to credit: Perceptions of SME/ Entrepreneurs in Ghana*, University of Ghana : School of Administration.

- ORTIZ-MOLINA, H., et M. F. PENAS (2006). *Lending to small businesses: the role of loan maturity in addressing information problems*. The University of British Columbia et Tilburg University.
- PARANQUE, B. (1998). *Les PMI ont-elles encore besoin des banques?* Rouen : L'observatoire des entreprises de la Banque de France.
- PEEK, J. (2006). *The value to banks of small business lending*, University of Kentucky.
- PELLEGRINA L. D., et D. Masciandaro (2006). Informal credit and group lending: Modelling the choice. *Finance India*, 20, 491-511.
- PETERSEN, M. A., et R. G. RAJAN (1994). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. *The Journal of Finance*, 49, 3-37.
- PETTIT, R. R., et R. F. SINGER (1985). Small business finance: A research agenda. *Financial Management*, 14, 47-60.
- PHAM, T. T. T., et R. LENSINK (2007). Lending policies of informal, formal and semiformal lenders. Evidence from Vietnam. *Economics of transition*, 15, 181-209.
- PHAM, T. T. T., et R. LENSINK (2006). *The determinants of loan contracts to business firms*. World Institute for Development Economics Research.
- PISSARIDES, F., M. SINGER, et J. SVEJNAR (2000). Objectives and constraints of entrepreneurs: Evidence from small and medium size enterprises in Russia and Bulgaria. *Journal of Comparative Economics*, 31, 503-531.
- POONPATIBUL, C., et W. LIMTHAMMAHISORN (2005). *Financial access of SMEs in Thailand: What are the roles of the central bank?* Thailand : Monetary Policy Group, Bank of Thailand.
- QUILES, J. J (1997). *Schumpeter et l'évolution économique : circuit, entrepreneur, capitalisme*. Paris : Nathan.
- QUIVY, R., et L. V. CAMPENHOUDT (2006). *Manuel de recherche en sciences sociales*. Paris : Dunod.
- RAM CONSULTANCY SERVICES SDN BHD. (2005). *SME access to financing: Addressing the supply side of SME financing*, REPSF Project No. 04/003.
- RAND, J. (2007). Credit constraints and determinants of the cost of capital in Vietnamese manufacturing. *Small Business Economics*, 29, 1-13.
- RAND, J., et F. TARP (2007). *Characteristics of the Vietnamese business environment: Evidence from a SME survey in 2005. A study prepared under component 5*, University of Copenhagen : Business sector research of the Danida funded business sector programme support (BSPS).

- RAND, J, F.TARP, H.D. NGUYEN, et Q.V. DAO (2004). *Documentation of the small and medium scale enterprise (SME) survey in Vietnam for the year 2002*. University of Copenhagen and Institute of Labour Science and Social Affairs.
- REQUEJO, S. M. (2002, June). *Small vs. large firms leverage: Determinants and structural relations*. European Financial Management Association 2002 Annual Meeting, London England.
- RICHE, J., et J. LEWIS. (2003). *Qualitative research practice. A guide for social science students and research*. London : Thousand Oaks, New Delhi : SAGE.
- RIEDEL, J., et C. S. TRAN. (1997). *Apparition du secteur privé et industrialisation au Vietnam*. Hanoi : Mekong Project Development Facility.
- ROMANO, C. A. , G. A. TANEWSKI et K. X. SMYRNIOS (2000). Capital structure decision making: A model for family business. *Journal of Business Venturing* 16, 285-310.
- SACK, A., et J. MACKENZIE (1998). *Establishing a venture capital firm in Vietnam*. Hanoi : Mekong Project Development Facility.
- SAMUELSON, A. (1990). *Les grands courants de la pensée économique: concepts de base et questions essentielles*. Grenoble : Presses universitaires de Grenoble.
- SAUBLENS, E. C. (2004). *All money is not the same! SME access to finance*. Brussels : Eurada.
- SCHEELA, W., et V.D. NGUYEN (2004). Venture capital in a transition economy: the case of Vietnam. *Venture capital*, 6, 333-350.
- SCHOLTENS, B. (1999). Analytical issues in external financing alternatives for SMEs. *Small Business Economics*, 12, 137-148.
- SCOTT, J. A. (2006). Loan officer turnover and credit availability for small firms. *Journal of Small Business Management*, 44, 544-562.
- SHEN, Y. , Z. XU et Y. BAI (2009). Bank size and small and medium sized enterprise (SME) lending: Evidence from China. *World Development*, 37, 800-811.
- SMALLBONE, D., et F. WELTER (2001). The role of government in SME development in transition economies. *International Small Business Journal*, 19, 63-77.
- SQW Limited. (2005). *Study on access to finance for SMEs*. London : The London Borough of Southwark.
- STEEL W. F., E. ARYEETEY, H. HETTIGE, et M. NISSANKE (1997). Informal financial markets under liberalization in four African countries. *World Development*, 25, 817-830.

- STIGLITZ, J. E., et A. WEISS (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71, 393-410.
- ST-PIERRE, J. (1999). *La gestion financière des PME. Théorie et pratique*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- ST-PIERRE, J. (2004). *La gestion du risque*. Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.
- ST-PIERRE, J. et M. BAHRI (2003). *Relations entre la prime de risque bancaire des PME et les composantes de leur risque global*. Institut de recherche sur les PME. Université du Québec à Trois-Rivières.
- ST-PIERRE, J., et M. BAHRI (2006). The use of the accounting beta as an overall risk indicator for unlisted companies. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13, 546-561.
- ST-PIERRE, J., R. BEAUDOIN, et M. DESMARAIS (2002). *Le financement des PME canadienne : Satisfaction, accès, connaissance et besoins*, Industrie Canada.
- SUDEK. R. (2007). Angel investment criteria. *Journal of Small Business Strategy*, 17, 89-103.
- TAN, J. J. YANG et R. VELIYATH (2009). Particularistic and system trust among small and medium enterprises: A comparative study in China's transition economy. *Journal of Business Venturing* 24, 544-557.
- TANG, S.-Y. (1995). Informal credit markets and econ, mic development in Taiwan. *World Development*, 23, 845-855.
- TECHCOMBANK (2003, 2004, 2005). *Annual report*, Hanoi : Technological and Commercial Bank of Vietnam.
- THIÉTART, R-A (2003). *Méthodes de recherche en management*. Paris : Dunod.
- TORRÈS, O. (1998). *PME - De Nouvelles Approches*. Paris, Economica.
- TRAN. T. N. (2001). *The banking system of Vietnam: Past, present and future*. Vietnam : Fulbright Research Project.
- UDELL, G. F (2008) What's in a relationship? The case of commercial lending. *Business Horizons*, 51, 93-103.
- VO, D. L. (2004). *Vietnam's economic renovation along socialist-oriented market economy*, Hanoi, International policy conference on transition economies. Commissioned by the United Nations Development Programme.
- VOORDECKERS, W., et T. STEIJVERS (2006) Business collateral and personal commitments in SME lending. *Journal of Banking & Finance*, 30, 3067-3086.

- WALDRON, D.G. (1995). Informal finance and east asian economic “miracle”. *Multinational Business Review*, 3, 46-55.
- WANG, Y. (2004). Financing difficulties and structural characteristics of SMEs in China. *China & World Economy*, 12, 34-49.
- WATSON, J. (2007). Modeling the relationship between networking and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 22, 852 – 874.
- WATSON, R. et N. WILSON (2002). Small and medium size enterprise financing: A note on some of the empirical implications of pecking order. *Journal of Business Finance & Accounting*, 29(3&4).
- WATTANAPRUTTIPAISAN, T. (2003). Four proposals for improved financing of SME development in ASEAN. *Asian Development Review*, 20, 1-45.
- WEI, S.-J., et T. WANG (1997). The siamese twins: Do state-owned banks favor state-owned enterprises in China? *China Economic Review*, 8, 19-29.
- World Bank (2002). *Banking sector review*. Vietnam, World Bank, Financial Sector, East Asia and Pacific Region.
- World Bank (2008). *Doing Business 2008*. Vietnam: World Bank.
- World Bank (2005). *Vietnam - Development report 2006*. Hanoi : World Bank.
- World Bank (2006). *Vietnam aiming high*. Hanoi : World Bank.
- WRIGHT, P. C., et T. V. H. TRAN (2001). The role of personal relationships in the lending decisions of vietnamese bankers: An approach to systematic change. *International Journal of Management*, 18, 41-49.
- WYNANT. L., et J. HATCH (1991). *Bank and small business borrowers*. The Western Business School. The University of Western Ontario, London, Canada.
- YEUNG, I. Y. M., et R. L. TUNG (1996) Achieving business success in Confucian societies: The importance of guanxi. *Organizational Dynamics*, 25, 54-66.
- YI, J. (2005). A study on debt maturity structure. *Journal of American Academy of Business*, Cambridge 7(2), 277-285.