Revue Internationale des Sciences de Gestion
ISSN: 2665-7473
Volume 5 : Numéro 1

Institution de Microfinance (IMF) et décisions d'octroi des financements: Quels déterminants pour les crédits aux petites et moyennes entreprises (PME) au Cameroun

Microfinance institution (MFI) and decisions of financing granting: What determinants for loans to small and medium-sized enterprises (SMEs) in Cameroon

TCHATCHOUA NYA Magloire
CEREG (Centre d'études et de Recherche en Economie et Gestion)
Université de Yaoundé-II Soa, Enseignant - chercheur
Leprincemagloire@gmail.com

OUSMAILA DJOKOM
Doctorant en Comptabilité et Finance
Université de Yaoundé 2 Soa
ousmaila77@gmail.com

BITOMO BEKOLO
Expert, Fiscal Agréé CEMAC, Chercheur en fiscalité des CTD,
Doctorant à l'Université de Lyon 3
bitomothomas@yahoo.fr

NKOA ONDIGUI Isidore Bertrand
Doctorant à l'Université de Douala, FSEGA
Isidorebertrandnkoa@gmail.com

Date de soumission : 10 Octobre 2021

Date d'acceptation : 24 Janvier 2022

Pour citer cet article :

TCHATCHOUA NYA M & al. (2022) «Institution de Microfinance (IMF) et décisions d'octroi des financements: Quels déterminants pour les crédits aux petites et moyennes entreprises (PME) au Cameroun», Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5 : Numéro 1» pp : 919 - 943

Résumé

L'objectif de cet article est d'identifier les déterminants qui expliquent la décision d'octroi de financement aux PME par les IMF au Cameroun, à partir d'un échantillon de 32 IMF enquêtées en 2019 au Cameroun. Le test de régression simple par la méthode logit est mobilisé. Il ressort des investigations que les garanties, les caractéristiques des PME et le profil du dirigeant comme c'est le cas des banques classiques qui expliquent la décision de financement des IMF. L'assainissement et le durcissement des conditions d'accès et d'exercice sur ce marché local suite aux nombreux scandales financiers qu'a connu le secteur au Cameroun au cours des années 2000 justifieraient cette frilosité. La recherche de la viabilité et de la pérennité a conduit à la transposition du modèle financier des banques classiques dans les IMF, en les détournant de l'inclusion financière des plus pauvres (Servet 2006), caractéristique d'une dérive de mission (Morduch,2000). Ces résultats contredisent Armendariz et Szafarz (2011) qui mettent en avant l'utilisation de l'inter-financement plus profitable dont la rentabilité permettrait à l'IMF d'accorder des crédits sans garantie réelle aux profils inadaptés tout en restant viable. Les résultats s'opposent à ces fondements théoriques de la pensée institutionnaliste.

Mots clés : « Décision de financement»; « octroi de crédit »; «IMF, PME, Cameroun».

Abstract

The objective of this article is to identify the determinants that explain the decision to grant financing to SMEs by MFIs in Cameroon. Based on a sample of 32 MFIs surveyed in 2019 in Cameroon. The simple regression test by the logit method is used. It emerges from the investigations that the guarantees, the characteristics of SMEs and the profile of the manager as is the case of traditional banks which explain the financing decision of MFIs. The reorganization and tightening of the conditions of access and exercise in this local market following the numerous financial scandals that the sector experienced in Cameroon during the 2000s would justify this reluctance. The search for viability and sustainability has led to the transposition of the financial model of traditional banks into MFIs, by diverting them from the financial inclusion of the poorest (Servet 2006), characteristic of a mission drift (Morduch, 2000). These results contradict Armendariz and Szafarz (2011) who highlight the use of more profitable inter-financing, the profitability of which would allow the MFI to grant loans without real guarantee to unsuitable profiles while remaining viable. The results oppose these theoretical foundations of institutionalist thought.

Keywords: «Financing Decision», «Granting of Credit». «MFIs,, SMEs, Cameroon».

Introduction

Au Cameroun, comme dans les autres pays de l'Afrique subsaharienne, les PME forment l'essentiel du tissu économique par leur diversité et leur présence sur l'ensemble du territoire, elles constituent un élément fondamental de stratégie de développement économique et social (Wamba, 2001) et sont considérées comme la principale source d'emploi dans certaines régions (Tadesse, 2009). Par exemple, plus de 70 % de la population rurale d'Afrique travaille dans le secteur des PME de manière formelle ou informelle. C'est aussi un instrument de lutte contre la pauvreté (Takoudjou Nimpa, 2006) et même de réduction de la pauvreté (Barras et Wiedner, 2005). D'ailleurs, pour la première fois dans l'histoire du Cameroun, les journées nationales de la PME[1] ont été organisées du 20 au 22 septembre 2011 à Douala afin de sensibiliser la population sur l'importance de ces entreprises dans le développement de l'économie. Cependant la littérature met en évidence la difficulté d'accès aux financements externes par ces PME comme un défi majeur pour le secteur (OCDE, 2007; Collier, 2009; Van Pham et al. 2009). Les difficultés que rencontrent les PME à accéder au financement bancaire pourraient être liées à un manque ou à une insuffisance d'informations présentées aux institutions financières (Janssen et Wtterwulghe, 1998; Ndjanyou, 2001; Industrie Canada, 2002; OCDE, 2007; Bruns et Fletcher, 2008; Van Pham et al., 2009). Le rapport de L'OCDE (2007) enfonce le clou en soulignant que les entreprises de moins de 20 employés ont cinq fois plus de chances de connaître un échec lors du dépôt d'une demande de financement au cours d'une année donnée, que les entreprises de grande taille. Ce qui est d'ailleurs confirmé par plusieurs autres travaux dans le contexte de l'Afrique Subsaharienne. En ce sens, St-Pierre et Bahri (2000), Phung (2009) et Singock Sotong (2009) prouvent que les entreprises de petite taille contrairement à leurs homologues de grande taille rencontrent des problèmes pour obtenir du financement. Cette situation serait aussi due au fait que ces entités ne disposent pas de cadre comptable et juridique formel pour produire des informations fiables aux apporteurs de capitaux. Ces derniers pour se décider ont besoin d'informations fiables pour les comparer avec celles des autres entreprises afin d'effectuer leur choix en terme d'allocation des ressources (Veron, 2002). Les scandales financiers et les pratiques comptables douteuses notamment aux Etats-Unis et en France, la débâcle Enron, suivie de quelques autres déroutes financières (Worldcom, Adelphia, Tyco Pamelat etc.), la disparition du géant de l'audit Arthur Andersen, le surendettement inquiétant de certaines

[1] « http://.journees-pme.cm/ »

entreprises françaises (CL, France télécom …) qui ont créé un « déficit de confiance » important envers les informations financières, entraînant par conséquent un regain d'intérêt en matière de comptabilité. Cette crise qui commence aux Etats-Unis et en Europe par la suite, n'a pas épargné l'Afrique en général et le Cameroun en particulier (FMI, 2008). Pour ce qui est du Cameroun, on a assité à de nombreuses faillites des IMF telles que : - La Godly Busness Fund (GBF) en 2008; - la Coopération Financière de l'Estuaire (COFINEST) a été déclarée en faillite en 2011 ; - First Investment For Financial Assistance (FIFA) et la Caisse Populaire du Littoral (CAPOL) 2012 et très récemment, le quotidien de l'économie du 19 Janvier 2017 révèle que depuis le 07 Janvier 2017, la Caisse d'Epargne et d'Investissement (CADECI) a fermé ses portes. Tous ces scandales du secteur des IMF aux Cameroun ont pour principale cause le mauvais système d'information entraînant des mauvais résultats, les impayés qui illustrent la mauvaise qualité du portefeuille de crédit ainsi qu'une mauvaise qualité de la sélection des clients, l'insuffisance des moyens de financement etc… (Djomo, 2006). Si les banques accordent le crédit, il repose sur la base de l'information comptable contenue dans les états financiers et sur d'autres sources, qui permet d'évaluer la probabilité de défaillance de l'emprunteur (Joseph ,1998). Le risque de non remboursement est évalué à travers le dossier de crédit de l'entreprise (ROUGES, 2009). Le FASB(1996) présente dans son Statements of Financial Accounting Concepts la nature et les objectifs que doivent remplir le rapport financier en mettant l'accent sur les décisions relatives aux crédits et privilégiant les investissements. Si les informations comptables, présentées dans les états financiers obligatoires sont des préalables pour la demande de crédit, dans le secteur des Banques classiques, Sotong (2009) met en évidence le fait que celles-ci exigent des garanties qui couvrent généralement plus de 100 % des fonds prêtés. Ces garanties s'apparentant aux Cautions. D'un autre point de vue, plusieurs chercheurs (Colombo et Grilli, 2005; Woywode et Lessat, 2001 ; Boukar, 2009), montrent que le profil du dirigeant impacte sur la décision d'octroi de crédit dans les Banques classiques.

Alors Nzongang et al. (2010) nous apprennent que le portefeuille de crédits dans une institution financière et plus particulièrement dans les IMF représente parfois plus de 70% des actifs et est donc la principale source de production, les chiffres de la COBAC (2011), montrent que le taux d'impayés dans les IMF de la zone CEMAC avoisinait 30%. Pourtant ces PME, exclus du système classique de financement sont la cible des IMF (Kobou et al., 2009) dans la valorisation de leur mission sociale de base du secteur. Elles doivent néanmoins obtenir des résultats économiques et financiers suffisants pour assurer la performance

opérationnelle et financière afin de porter durablement leur mission sociale comme l'affirme les institutionnalistes des organisations internationales qui les soutiennent comme acteurs majeurs de lutte contre la pauvreté. (BM) Ainsi, la qualité de leurs portes-feuilles de crédits et la réalisation de très forts taux de remboursements des microcrédits octroyés sont les moyens indispensables pour rendre les IMF pérenne (Azokly, 2010). Dans un tel contexte, les IMF peuvent s'appuyer sur des mécanismes propres à l'industrie bancaire. Dans ce cas, elles courront le risque d'attaques welfaristes de dérive de mission. Pourtant assumer leur mission sociale passe d'abord par les performances opérationnelles et financières qui assurent leur viabilité afin de servir durablement les plus pauvres. Cette problématique renouvelée de l'approche la plus appropriée pour le secteur des IMF qui oppose welfaristes et institutionnalistes refait surface et reste troublante dans la sélection des meilleurs dossiers de crédits à financer par les IMF au Cameroun. Une question renouvelée demeure et mérite d'être posée pour servir de fil d'ariane à cette recherche :

: ***Quels sont les déterminants qui expliquent la décision de financement des PME par les IMF au Cameroun ? Autrement dit : Les caractéristiques l'entreprise, les garanties présentées et le le profil du dirigeant expliquent-ils la décision de financement des PME par les IMF au Cameroun ?***

Aussi, l'objectif de cet article est d'identifier les déterminants qui expliquent la décision d'octroi de financement aux PME par les IMF au Cameroun. Autrement dit, il s'agit de mettre en exergue les principales variables qui permettent aux IMF de discriminer entre les différentes sollicitations des PME, qu'elles souhaitent financer. A partir d'un échantillon de 32 IMF enquêtées en 2019 au Cameroun. Le test de régression simple par la méthode logit est mobilisé. Il ressort au crépuscule des investigations que les facteurs les plus caractérisés de l'entreprise, le profil du dirigeant et la mise à disposition des garanties et caution sont explicatifs de la décision de financement.

Avant de décrire les principaux résultats (3), D'abord sera mise en évidence la littérature (1), puis la démarche méthodologique (2).

I. Mise en évidence de la littérature sur le financement des PME

Les fondements de la décision de financement (1.1) celle des facteurs de choix de ladite décision (1.2).

1.1 Mise en perspective des fondements de la décision de financement

Il y a décision sur un dossier de financement d'une façon générale, quand l'IMF effectue un choix au comité de crédit, d'accepter ou refuser le crédit. Dans le premier cas, cela peut être avec ou très exceptionnellement sans condition. Si le crédit est accepté sans condition, le contrat est signé et l'argent transféré sur le compte du demandeur. Dans le cas contraire, il est accepté sous certaines conditions. Alors l'IMF informe le demandeur des différentes conditions préalables à la signature du contrat (Bessay, 2009). Parmi ces conditions, Bessay (2009) figurent généralement: la demande de garanties supplémentaires matérielles (gage, hypothèque, etc.) ou non matérielle (assurance vie, assurance maladie, caution, etc.), un échéancier de remboursement spécifique. La prise de décision est encadrée par la notion de risque. Comment le risque de défaut est perçu ? Quel est le type de comportement risqué de l'IMF ? Si plusieurs dangers existent simultanément (exemple, ne pas gagner ou perdre), force est de constater que les individus semblent se préoccuper plus particulièrement de certains dangers tout en ignorant d'autres (Douglas, 1985,1992). En conséquence, le risque a deux essences : l'une objective et l'autre subjective. La nature du risque concerne les caractéristiques des phénomènes futurs que le décideur craint : leur horizon temporel, les victimes potentielles, l'importance des bénéfices et des pertes potentiels. Compte tenu des capacités cognitives limitées du décideur, celui-ci ne pourra le plus souvent pas appréhender objectivement cette notion de risque. Dans cette perspective, la propension et la perception du risque des décideurs conditionnent leur comportement face au risque (Sitkin et Weingart, 1995). La perception du risque dépend à la fois de la propension au risque de l'individu et des spécificités de la situation décisionnelle (y compris le contexte culturel) qui contribueront à attirer son attention sur certaines dimensions plutôt que d'autres du risque (Chakravarti et Lynch, 1983). Une forte culture de prise de risque incite l'individu à sous-estimer le risque et à décider rapidement contrairement à une culture avec une orientation modérée pour le risque qui est de nature à privilégier des comportements de prudence. Tchatchoua (2018) affirme dans le contexte des décisions de financement dans les mutuelles communautaires de croissance MC² en milieu rural camerounais, que les heuristiques partagées au sein d'une communauté donnée peuvent influencer la perception du risque de l'individu en attirant l'attention du décideur sur certains critères et ce à travers la modélisation de la gestion des situations risquées ou le filtrage de l'information. Ainsi le milieu culturel est susceptible d'influencer la propension au risque de l'individu (Williams et Narendran 1999**)** voir de

l'IMF. Les attitudes et les valeurs individuelles sont ainsi en partie influencées par celles partagées au sein de la communauté culturelle du décideur (Hofstede, 1991). La valorisation du comportement risqué par une société donnée est de nature à encourager l'acceptation de risques (Baird et Thomas, 1985). Aussi la culture nationale est-elle susceptible d'influencer la perception du risque directement ou indirectement à travers la propension au risque du décideur. Les fortes cultures d'évitement du risque induiront des modèles de comportement caractérisés par de faibles propensions au risque. Dans cette perspective, un individu avec une faible propension au risque surestimera les probabilités et le niveau des pertes potentielles associés à la prise de risque (Sitkin et Weingart, 1995). Le comité de « Bâle » distingue trois grandes catégories de risque que sont : - Le risque de crédit et de contrepartie ; - Le risque de marché ; - Le risque opérationnel. Pour ce qui est du risque de crédit qui comprend : - le risque de défaut de remboursement, - le risque de dégradation du spead et le recouvrement en cas de défaut ; - et le risque pays qui conduit à l'incapacité d'un débiteur d'honorer ses engagements (Sardi, 2002). L'excès de risque enregistré dans le contexte de la P.M.E. camerounaise a plusieurs origines: l'environnement, la gestion dans les P.M.E., l'absence d'information fiable. Ces caractéristiques conduisent à la surestimation du risque, amenant les banquiers soit à exiger des primes de risques trop importantes soit ce qui est encore plus courant à éliminer les clients considérés comme potentiellement trop «difficiles» (Ndjanyou 2001). De même, la rentabilité est capitale pour la décision de financement. Dans les MC² les responsables ont coutumes de dire aux emprunteurs qu'elles ne financent pas les « garanties et cautionnements mais plutôt une activité porteuse de valeur ajoutée». La rentabilité représente donc le rapport entre les revenus d'une société et les sommes qu'elle a mobilisées pour les obtenir. Elle constitue un élément privilégié pour évaluer la performance des entreprises. Une insuffisance de la rentabilité réduit la capacité de l'entreprise à secréter des flux financiers qui peut causer sa faillite et celle de ne pas honorer ses engagements financiers vis-à-vis de ses créanciers (Ogien, 2008). Elle influence donc les décisions de financement de l'entreprise (Colot et croquet 2007). De plus les flux de trésoreries futures qui constituent la différence entre les entrées et les sorties de fonds qui pourront être générées par les activités de l'entreprise pendant la période de durée de l'emprunt, son analyse permet au banquier de comparer l'évolution des recettes par rapport à celle du besoin en fonds de roulement (Ndjanyou, 2001) afin de décider de l'octroi ou non du financement à la PME.

Pour parler de la définition des IMF, il s'agit des organisations qui offrent des services financiers aux personnes à faibles revenus ou n'ayant pas accès au secteur financier formel;

leur statut juridique peut être très varié: ONG, association coopérative d'épargne et de crédit, société anonyme, établissement financier. Selon les pays, les IMF sont réglementées ou non, supervisées ou non par les autorités ou d'autres entités[2]. Servet (2006) quant à lui précise que l'objectif de la microfinance est de proposer des services financiers au plus grand nombre de personnes exclues de la finance dite « formelle ». Les produits de microfinance se caractérisent par des montants unitaires très faibles. Enfin l'offre de microfinance comprend toute une gamme de produits dont des crédits, des services d'épargne, de garantie de prêts, d'assurance, d'encaissement de chèques et de transfert des fonds. Si les PME font parti de leurs cibles, les facteurs qui déterminent les décisions de financement dans ces IMF reposent sur les particularités à présenter dans la suite de l'article.

1.2 : lecture critique des éléments déterminants de la décision de financement dans les IMF

Les caractéristiques des pme (1.2.1) ; le profil du dirigeant (1.2.2) et les garanties et cautions (1.2.3) feront l'objet de cette sous-section.

1.2.1. Les caractéristiques des PME Camerounaises et décision de financement

Alors que les PME sont des entités reconnues comme de réels contributeurs au développement social et économique des différents pays, leurs définitions diffèrent selon que l'on se trouve dans les pays développés (PD), dans les pays en voie de développement (PVD) et plus encore au Cameroun. Pour ce qui est du Cameroun, cadre contextuelle de cette étude, il s'agirait de toute entreprise formelle ayant moins de 100 employés, exerçant dans un cadre de travail structuré et soumis à la législation camerounaise (Bekolo-Ebe, Touna Mama et Fouda , 2006) . Une autre précision est faite selon laquelle il s'agirait de « Toute entreprise individuelle ou sociétaire, quelle que soit sa forme juridique, dont au moins 75 % du capital est détenu par les nationaux et dont les dirigeants sont camerounais » selon le Conseil Economique et Social[3]. Le code des investissements[4] quant à lui, considère comme PME, toute entreprise capable de créer des emplois permanents pour les camerounais (1 emploi par tranche de 5 millions de francs CF A d'investissement), dont le niveau d'investissement est inférieur ou égal à un milliard et demi de francs CFA et dans laquelle les camerounais

[2] Définition tirée du glossaire « BAROMÈTRE DE MICROFINANCE 2010 ».
[3] Promotion et financement des petites et moyennes entreprises (PME) nationales" le Conseil Économique et Social (C.E.S).
[4] <http://www.ccima.netlcmrcreation_fr .php?idRub=2> consulté le 27 juin 2010

détiennent au moins 35 % du capital. Les critères considérés pour la définition de la PME au Cameroun sont ceux que l'on retrouve dans la littérature, à savoir le nombre d'employés, l'investissement et le chiffre d'affaire. Pour ce qui est spécifique au contexte camerounais, Bekolo-Ebe et al., (2006) parle de la faiblesse structurelle de leurs ressources propres: les capitaux sont apportés par l'entrepreneur, la famille et les amis; ces fonds, une fois constitués, ne permettent pas avec le temps à l'entreprise de faire face à ses besoins. Bref, des entités de : - faible taux de bilan alors que celui-ci constitue l'un des critères pris en compte par les banques ; - une faiblesse de gestion qui les défavorise face à l'obtention des crédits et compromet également leur croissance se manifestant par une absence de connaissances dans les domaines de l'élaboration des plans d'affaires, du marketing et de la gestion de la production (Japan International Cooperation Agency, 2009) ; ces PME produisent rarement des états financiers ou, lorsqu'ils sont produits, seraient peu fiable. Sur ce point, Joseph (1998) Ndjanyou (2001) affirme que les entreprises camerounaises font souvent trois bilans : le premier pour usage interne donnant des informations aux propriétaires ou aux actionnaires de la situation réelle de l'entreprise, le deuxième destiné aux impôts affichant une mauvaise santé de celle-ci, et le dernier pour la banque présentant une image positive. Enfin l'OHADA, se base sur l'effectif ; le chiffre d'affaire et le total du bilan. On distingue ainsi les petites entreprises (moins de 50 salariés et un chiffre d'affaire hors taxe compris entre 30 et 50 millions de FCFA) et les moyennes entreprises (moins de 500 salariés et un chiffre d'affaire hors taxe compris entre 150 millions et 1 milliard de FCFA). Au vue de ce qui précède, les critères qualitatifs et quantitatifs sont utilisés pour définir la PME au Cameroun. Parmi les critères quantitatifs, la taille de l'entreprise revient le plus souvent; tandis que pour les critères qualitatifs, c'est la gestion de l'entreprise centralisée autour du propriétaire dirigeant qui est la principale variable d'action dans ces entités généralement familiales. Sur le plan empirique, les travaux de Sotong (2009) prouvent que la taille de l'entreprise a une influence non négligeable sur le financement bancaire. Il estime qu'une entreprise de grande taille augure d'une relative bonne capacité d'organisation et de gestion, de l'existence d'un capital important et donc gage de solvabilité résiliente. De ce qui précède, une hypothèse mérite d'être présentée :

H1: les caractéristiques de l'entreprise influenceraient positivement la décision de financement des PME par les IMF au Cameroun.

1.2.2. Les garanties et cautions des PME au Cameroun et décision de financement

La garantie est l'obligation que la loi ou le contrat impose à celui qui transmet la propriété ou la jouissance d'un bien ou d'une créance, de prendre fait et cause pour celui auquel il a transféré ses droits lorsqu'un tiers vient à contester ceux de ce dernier[5]. Trois types de garanties sont présentés:-les garanties personnelles ; - les garanties morales – et les garanties réelles, constituées de nantissement, hypothèques et des privilèges sont les formes les plus usitées après les garanties personnelles au Cameroun (Sotong, 2009). Il y a une inflorescence de la littérature sur l'influence des garanties et cautions sur la décision de financement. Le rapport de la Banque Mondiale sur le financement des PME dans le monde estime que plus de 80% des crédits accordés par les banques dans les PED sont assortis d'exigence de garanties. Des constats d'Africapractice (2005), Singock (2009), mettent en évidence le fait que la présence d'une garantie apparait très souvent comme une condition nécessaire et suffisante à l'octroi d'un crédit. La garantie aurait deux pouvoirs à savoir: un pouvoir dissuasif qui inciterait le propriétaire dirigeant à ne pas utiliser le crédit obtenu à d'autres fins en réduisant ainsi le risque moral et un pouvoir auto sélectif, qui permet d'identifier uniquement les entrepreneurs les moins risqués pour passer un contrat de crédit (Wamba et Tchamambe-Djine, 2002). De ce fait, les plus risqués se retirent du processus d'octroi de crédit (Capra *et al.,* 2005; Weill et Godlewski, 2011). De même Lefilleur (2008) fait observer que les terrains ayant des titres fonciers représentent de bonnes garanties pour les pays de l'Afrique subsaharienne. Dans la même veine, L'OCDE (2010) ajoute que l'emprunteur qui est disposé à offrir une maison comme garantie, a une plus grande motivation de rembourser le crédit. Les résultats d'une étude menée au Cameroun sur les déterminants du crédit bancaire par Singock Sotong en 2009 montrent que les garanties ont un grand impact sur le crédit bancaire et que les banques exigent des garanties qui couvrent généralement plus de 100 % des fonds prêtés. La couverture du risque voudrait donc qu'en cas de non remboursement du crédit, les biens donnés en garantie puissent être saisis et vendus aux enchères, parfois à perte, par les banques afin de récupérer leurs fonds (Kembou Ymele, 2005). Par ailleurs, en plus des garanties de l'entreprise, le banquier peut demander une garantie personnelle de l'entrepreneur appelée «caution ». Celle-ci peut être exigée lorsque le risque moral est élevé et que l'entreprise ne peut présenter de garanties suffisantes (Bruns et Fletcher, 2008; Jiménez et Saurina, 2003; St-Pierre, 2004). L'entrepreneur qui met personnellement à la disposition du

[5] D'après le dictionnaire juridique

banquier ses biens comme garanties sera moins tenté d'utiliser les fonds empruntés à la banque à d'autres fins que celles stipulées dans le contrat de financement, puisque l'entrepreneur se dévouera plus à la réussite de son projet s'il est susceptible d'encourir une perte personnelle (Janssen et Wtterwulghe, 1998). En effet, obtenir des garanties des entrepreneurs est un moyen pour les banques de réduire le risque moral. De ce qui précède l'hypothèse 3 est construite de la manière suivante :

H2: les garanties et cautions présentées par les PME influenceraient positivement la décision de financement par les EMF.

1.2.3. Profil du dirigeant de la PME au Cameroun et décision de financement

Le profil du dirigeant est une variable explicative importante de sa vision pour l'entreprise (Filion, 1991). Il est très souvent abordé sous des angles différents (Bayard et Nebenhaus, 1996) : - le profil psychologique qui met en évidence une variété de traits de personnalité (Rotter, 1966, Brockhans, 1980), l'attitude face au risque, la créativité, la culture, la formation (Holmes et al, 1991, Box et al, 1993 Chapellier, 1997) ; - le profil comportemental qui se trouve à la base des stratégies et des logiques d'actions individuelles diverses (Julien et Marchenay, 1988 ; d'Amboise et Verna, 1993), il comporte l'expérience (Reix, 1981 ; Nadeau et al, 1988), les buts (Marchesnay, 1990 et 1993; Blais et Toulouse, 1990 ; Tagiuri et Davis, 1992) ; - et enfin le profil socio-démographique joue le rôle de fiche signalétique est constitué de l'âge (Nadeau et al, 1988), le niveau de formation (Capiez, 1990). En se basant sur l'hétérogénéité du secteur des PME, il est très difficile de caractériser ses dirigeants. Toutefois, vu sous l'angle des aspects auxquels le dirigeant accorde plus d'importance, G.R. Merz et M.H. Sauber ont pu à partir d'une étude empirique ressortir la typologie du profil de dirigeant en quatre groupes: - le dirigeant qui centralise fortement la prise de décision ; ceux qui mettent une importance particulière sur la collecte de l'information tant interne qu'externe ; ceux marqués par un niveau élevé de spécialisation et de décentralisation ; - et enfin le groupe de ceux qui en plus de la recherche de l'information, accordent une grande importance à l'analyse profonde des informations tant internes qu'externes. Du coup, les caractéristiques de l'entrepreneur peuvent expliquer son comportement financier et ses choix vis-à-vis de la structure du capital. Josée Saint-Pierre (2008) prévoit que des particularités comme l'âge, l'expérience et la formation scolaire peuvent influer sur le comportement et le choix financier des PME. Robb et Wolken, (2002) vont dans le même sens en affirmant que la capacité des propriétaires-dirigeants d'obtenir le capital financier nécessaire pour

l'investissement et/ou l'exploitation est difficile à mesurer, toutefois la formation, l'expérience et l'âge des dirigeants sont souvent utilisés comme des variables de substitution. En effet Les dirrigeants les plus âgés sont plus susceptibles de bénéficier de prêts bancaires car, selon Berger et Udell (1998), les chargés d'affaires tiennent souvent compte de la réputation et de l'expérience du dirigeant lors de l'évaluation des demandes de financement. Et pour Tufano P. (1996), plus le dirigeant est âgé et proche de la retraite, plus son aversion pour le risque est grande. Les jeunes dirigeants étant plus motivés par une forte croissance et par l'innovation, contrairement aux plus âgés (Woywode et Lessat, 2001). Kabacoff et Stoffey (2001) affirment que les dirigeants plus âgés (45-55 ans) sont disciplinés, patients, ont une aversion aux risques, sont ouverts au dialogue et encouragent la participation de tous les employés, recourent à leurs expériences passées et leurs acquis dans leur domaine pour résoudre des problèmes.

A côté de l'âge, la formation du dirigeant permet de surmonter plus aisément les problèmes financiers (Gröbl et Levratto , 2004). En effet, une formation universitaire de qualité a une conséquence sur la croissance de celle-ci (Woywode et Lessat, 2001; Colombo et Grill, 2005). Trulsson (1999, cités par la Commission Économique pour l'Afrique, 2006) affirment à travers une recherche faite en Tanzanie, en Ouganda et au Zimbabwe, que les PME les plus productives et compétitives sont celles dirigées par des entrepreneurs ayant au moins le baccalauréat. La formation permettrait au dirigeant d'éviter de prendre de mauvaises décisions et lui donne une prédisposition à mieux agir que celui qui n'en a pas (Boukar, 2009). Enfin l'expérience professionnelle du dirigeant permettrait à l'entrepreneur d'accroitre des compétences et favoriserait une meilleure prise de décision. Les deux cumulées dans le même secteur d'activités, seraient un indicateur de crédibilité de l'entrepreneur auprès des investisseurs (Pennings, Lee et Van Witteloostuijn, 1998; cités par Wasantha Sriyani, 2010). Ainsi il en découle l'hypothèse suivante :

H 3 : le profil de dirigeant (Age, niveau d'étude, expérience professionnelle) des PME influence positivement la décision de financement par les IMF.

2- Mise en exergue du dispositif méthodologique de l'étude

Il sera d'abord présenté les sources des données et les caractéristiques de la population de l'étude (2.1) et ensuite l'opérationnalisation des variables et le modèle économétrique (2.2).

2.1. Source des données et description de l'échantillon de l'étude empirique

Les données utilisées dans le cadre de cette recherche proviennent d'une enquête. Les questionnaires ont été administrés auprès de trente-neuf (39) IMF sélectionnées dans la ville de Yaoundé sur la base de l'acception de principe des dirigeants de ces entités après le tour des IMF exerçant dans cette localité. Des 39 IMF enquêtées, 7 étaient inexploitables du fait que les réponses aux questions filtres nous ont permis de comprendre que ces derniers répondaient de façon mécanique. Toutefois, le temps pris pour échanger avec les dirigeants après avoir bouclé et rangé les outils de l'enquête quantitative, aura contribué à un enrichissement croisé dans cet aller – retour entre théorie et pratique du terrain. Une amélioration des connaissances sur les aspects très subjectifs à prendre en compte dans le montage des dossiers de demande de financement afin d'accéder plus facilement au crédit dans les IMF au Cameroun. En effet, plusieurs dirigeants qui ont accepté de participer à l'étude auraient reçu de leur Conseil d'Administration des consignes de ne pas nous fournir des réponses fiables croyant que nous étions des agents commis par le GICAM ou autre organisation afin de capter les principaux leviers cachés qu'ils utilisent pour discriminer entre bons et mauvais dossiers de demande de financement. Certains sont même allés jusqu'à demander si nous n'étions pas nous-mêmes des groupes de jeunes en quête de financements pour nos activités. Les personnes interrogées étaient tous des acteurs centraux ayant un accès stratégique aux informations ou participant au processus d'octroi des crédits dans les 32 IMF enquêtées.

Tableau 1. Caractéristiques de l'échantillon

Critère	**%**	**Critère**	**%**
Sexe répondant Homme Femme	62,5 **%** 37,5 **%**	**Durée d'exercice de l'IMF dans le secteur** <= 10 Ans < 10 Ans et <= 21 ans < à 21 ans	62,5 % 12,5 % 25 %
Prise en compte Rentabilité dans la décision d'octroi * Prise en compte rentabilité * Indifférents sur le critère Rentabilité	100% 0%	**Taille et décision favorable** Prise en compte de la taille Indifférents sur le critère taille	87,5% 12,5 %

Pris en compte du risque PME dans la décision * Prise en compte du risque *Indifférents sur le critère risque	 100% 0%	**Accent mis sur les flux de trésorerie…** - Prise en compte des flux de trésorerie *Indifférents sur le critère flux trésorerie	 75% 25%
pris en compte taille PME Prise en compte de la taille Non prise en Compte *Indifférents sur le critère taille	 87,5% 9,37% 2,8%	**Expérience Professionnelle Dirigeant** Prise en compte dans la décision Non prise en compte dans la décision	 62,5% 37,5%
Les Garanties et Cautions *Prise en compte dans la décision *Non prise en compte dans la décision	 100% 0%	**Nature des garanties présentées par les PME** * Terrain bâtit ou non pour hypothèque * Avoir un certain niveau d'épargne et disposer d'une caution morale solidaire	 75% 25%

Source : Nos données analysées

2.2. Opérationnalisation, description des variables et présentation du modèle logit

Le tableau 2 présente les variables de l'étude et ouvre sur le modèle économétrique.

2.2.1. Opérationnalisation des variables de la recherche

Tableau 2. Synthèse des variables et des analyses descriptives

Variable indépendantes	**Auteurs de référence**	**Indicateurs**	**Quelques auteurs**
Les caractéristiques de l'entreprise	Bekolo-Ebe et al., (2006)	Rentabilité	Bekolo-Ebe et al., (2006)
		Taille	Simgock (2009)
		Risque	Bekolo-Ebe et al., (2006)
		Flux futur de trésorerie	Ndjanyou (2001), OHADA
Profil du dirigeant Des PME au Cameroun	(Julien et Marchenay, 1988 ; d'Amboise et Verna, 1993	-le niveau d'instruction du dirigeant de PME	Capiez, 1990).
		- Age	Berger et Udell (1998), Tufano P. (1996), Kabacoff et Stoffey (2001)
		-Expérience professionnelle du dirigeant de PME	Pennings, Lee et Van Witteloostuijn, 1998; cités par Wasantha Sriyani, 2010

Garanties et cautions présentées par les PME	Janssen et Wtterwulghe, (1998), Capra *et al.,* 2005; Weill et Godlewski, 2011). Lefilleur (2008),)	-Garanties réelles et cautions présentées par la PME	Bekolo, (2007), Singock, (2009) L'OCDE (2010) Kembou &Ymele, (2005
Variable dépendante	**Auteurs de référence**	**Indicateurs**	**Quelques auteurs**
Décision de financement des PME camerounaises	Bessay, 2009). Sitkin et Weingart, (1995) Ndjanyou 2001). Ogien, 2008	-Octroi de crédit	(Ndjanyou, 2001) Simgock(2009)

Source : Auteurs adaptés de la littérature

2.2.2 Le modèle économétrique de cette recherche se présente comme suit :

La régression Logit simple est la méthode la plus appropriée pour l'analyse et l'estimation des données de cette étude. Elle se justifie par le fait que l'on est en présence d'une variable binaire à expliquer, à savoir la décision d'Octroi de crédit (1=à octroyer du crédit à la PME ; 0=n'a pas octroyer du crédit à la PME).

Mathématiquement le modèle sera donné par: $Y_i = f(X_{1i}, X_{2i}, X_{3i}, X_{4i}, X_{5i})$ et Le modèle économétrique de cette étude se présente comme suit :

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \varepsilon_i$$

Y_i=la variable explicative « la décision de financement des PME camerounaises».

X_{1i}=la variable explicative « caractéristiques des PME»

X_{2i} = la variable explicative «profil du dirigeant de PME»

X_{3i} = la variable explicative « garanties et cautions présentées par les PME»

Ici on aura β_0 =la constante

β_1=le coefficient de régression de la variable X_{1i}

β_2 =le coefficient de régression de la variable X_{2i}

β_3=le coefficient de régression de la variable X_{3i}

ε_i = le résidu i=indice de l'acteur (i=1…n).

Ces critères s'organisent autour de l'évaluation globale du modèle logit simple, évaluation de la pertinence du modèle logit simple, évaluation de la variabilité expliquée du modèle Logit

Évaluation globale du modèle logit simple

Ici on compare la statistique le Wald du Khi-deux de Pearson calculée (Wald chi2) et le Khi-deux de Pearson au khi deux à 5% lu sur la table classique du khi que l'on retrouve à l'annexe de ce document

-Si Wald du Khi-deux de Pearson calculée (Wald chi2) $> \chi^2_{(lu)}$, H_0 est rejetée et H_a est acceptée. Cela signifie que globalement il y a une relation significative entre les facteurs socio-économiques, institutionnels et les facteurs biophysiques et la participation des ménages à la gestion des ressources forestières

-Si Wald du Khi-deux de Pearson calculée (Wald chi2) $< \chi^2_{(lu)}$ H_0 est acceptée et H_a est rejetée. Cela signifie que globalement il n'y a pas une relation significative entre les facteurs socio-économiques, institutionnels et les facteurs biophysiques et la participation des ménages à la gestion des ressources forestières

Évaluation de la pertinence du modèle logit simple

-Si $Pr>|z|<0,05$ la relation statistique entre la variable indépendante et la variable dépendante est dite significative

-Si $Pr>|z|> 0,05$ la relation statistique entre la variable indépendante et la variable dépendante est dite non significative

Evaluation de la variabilité expliquée du modèle logit simple

-Si on a un *odds ratio* de 1 (odds ratio=1), cela signifie l'absence d'effet de la variable indépendante sur la variable dépendante

-Si on a un *odds ratio* largement supérieur à 1 (odds ratio>1), cela signifie une augmentation ou un accroissement de l'effet de la variable indépendante sur la variable dépendante

-Si on a un *odds ratio* largement inférieur à 1 (odds ratio<1), cela signifie une diminution un de l'effet de la variable indépendante sur la variable dépendante.

3- Présentation et discussion des résultats de l'étude

On présentera tour à tour Évaluation globale du modèle suivi de la pertinence et de la variabilité expliquée de notre modèle.

3.1 Évaluation globale du modèle logit simple

S'agissant de l'évaluation globale **du modèle logit simple**, comme dans le tableau des Coefficients du modèle avec les odds ratio et avec la robustesse, Wald du Khi-deux de Pearson calculée (Wald chi2)= 12,26 > $\chi^2_{(lu)}(9)$ =7,51. Cela signifie que globalement pour un seuil de significativité de 5%. Il y a une relation significative entre les caractéristiques de l'entreprise ; les garanties et cautions présentées ; le profil du dirigeant et la décision de financement. Comme en plus le niveau *p* associé à ce *Chi²* est significatif (Prob > chi2 = 0.0065), nous pouvons dire que le modèle estimé produit significativement un meilleur ajustement des données que le modèle nul, c'est-à-dire que les paramètres de régression sont statistiquement significatifs.

Tableau 1 : Coefficients du modèle avec les odds ratio et avec la robustesse

```
. logit DECISION_FINACEMENT_PME CARACTERISRIQUE_ENTREPRISE PROFIL_DIRIGEANT GARANTIE_CAUTION,
> bust) or

Iteration 0:   log pseudolikelihood =  -22.18071
Iteration 1:   log pseudolikelihood = -13.231181
Iteration 2:   log pseudolikelihood = -13.162681
Iteration 3:   log pseudolikelihood = -13.162345
Iteration 4:   log pseudolikelihood = -13.162345

Logistic regression                               Number of obs   =         32
                                                  Wald chi2(3)    =      12.26
Log pseudolikelihood = -13.162345                 Prob > chi2     =     0.0065
```

DECISION_FINACEMENT_PME	Odds Ratio	Robust Std. Err.	z	P>|z|	[95% Conf.	Interval]
CARACTERISRIQUE_ENTREPRISE	3.054313	1.669442	2.04	0.041	1.046308	8.915948
PROFIL_DIRIGEANT	.8550807	.2758903	-0.49	0.628	.4543268	1.609332
GARANTIE_CAUTION	1.312833	.4505226	0.79	0.428	.6700451	2.57226

Source : Sortie du logiciel STATA.12

3.2 La pertinence, variabilité expliquée de notre modèle et discussions

Au sujet de la pertinence, on peut dire que la relation statistique entre la variable expliquée (dépendante) qui est «décision de financement des PME» et les variables explicatives (indépendantes) que sont : « les caractéristiques de l'entreprise», « Profil dirigeant » « garantie caution», se présente comme suit :

Les caractéristiques de l'entreprise: comme on a Un *odds ratio* largement supérieur à 1 (odds ratio= 3,082014>1) et significatif (*Pr*>|*z*|=0,041<0,05) pour un seuil de significativité

de 5%. Cela signifie concrètement qu'il y a une influence des caractéristiques de l'entreprise sur la décision de financement PME. Autrement dit les caractéristiques de l'entreprise ont une influence positive et forte sur la décision de financement des PME. Ce résultat est conforme à ceux obtenus dans le secteur des Banques classiques (Simgock (2009) ; Ndjanyou (2001). Les IMF s'écartent des PME considérées comme clients risqués pour orienter leurs actions vers celles de caractéristiques plus profitables. Ceci dénote d'une dérive de mission de base de la microfinance, conçue pour la lutte contre la pauvreté à travers l'inclusion des plus pauvres dans le circuit financier formel. Ce résultat confirme l'hypothèse de recherche **H1,** selon laquelle ***les caractéristiques de l'entreprise influencent positivement la décision de financement des PME par les IMF au Cameroun.***

Garantie caution: comme on a Un *odds ratio* largement supérieur à 1 (odds ratio= 1,312>1) et significatif ($Pr>|z|$=0,428>0,05) pour un seuil de significativité de 5%. Cela signifie concrètement qu'il y a une influence de Garantie caution sur la décision de financement PME. Autrement dit Garantie caution a une influence positive et faible sur la décision de financement des PME. Ces résultats corroborent ceux obtenus dans les travaux de (Bekolo, (2007), Singock, (2009) L'OCDE (2010) Kembou &Ymele, (2005) au Cameroun et dans les pays en développement en général. Elle dénote de l'évolution qu'a connue la microfinance vers la commercialisation (morduch…). On est passé progressivement des prêts à caution solidaire vers les prêts individuels accordés aux conditions des banques classique. Ce mécanisme de prêt individuel décrié par les welfaristes comme manifestation de la dérive de mission de base de la microfinance. Autrement dit la microfinance au Cameroun s'est lancée dans la recherche des performances financières au mépris de sa mission sociale**.** Ce qui confirme notre hypothèse de recherche **H2,** selon laquelle ***les garanties et cautions présentées par les PME influenceraient positivement la décision de financement par les EMF.***

Profil dirigeant : comme on a Un *odds ratio* largement inférieur à 1 (odds ratio=0,8550<1) et non significatif ($Pr>|z|$=0,628>0,05) pour un seuil de significativité de 5%. Ceci signifie que le Profil dirigeant a une influence positive mais faible sur la décision de financement PME. Ce résultat nuance les prédictions théoriques de Julien et Marchenay, 1988 ; d'Amboise et Verna, 1993 qui estiment que le profil du dirigeant influence fortement et significativement la performance des organisations et constituerait une variable centrale dans la décision de financement. En effet, les welfaristes s'opposent au fait que les mauvais profils soient écartés

dans l'octroi du microcredit. Cette cible représente selon la pensée welfariste la véritable raison d'être de la microfinance. Le ciblage exclusif des bons profils pour le financement serait pour ces derniers ni plus ni moins, une dérive de mission. Ce résultat permet de confirmer l'hypothèse **H3,** selon laquelle ***le profil de dirigeant (Age, niveau d'étude, expérience professionnelle) des PME influence positivement la décision de financement par les EMF***.

Conclusion

L'objectif de cet article était d'identifier les principaux déterminants qui expliquent la décision d'octroi de financements aux PME par les IMF au Cameroun. La mobilisation des statistiques descriptives et du test de régression simple par la méthode logit est appliquée sur les données provenant d'un échantillon de 32 IMF enquêtées en 2019 au Cameroun. à l'issue des investigations, il ressort que les garanties et cautions, les caractéristiques des PME (la rentabilité, la taille, le risque et flux de trésorerie) et le profil du dirigeant (l'âge, la formation, l'expérience professionnelle) sont des facteurs qui expliquent les décisions de financement dans les IMF au Cameroun. Elles ont adopté les logiques des banques classiques en se focalisant sur les prêts individuels assortis des garanties, la discriminion entre les profils de dirigeant accentue l'exclusion financière qui est contraire à une mission fondamentale assignée à la microfinance selon les welfaristes. De plus, les caractéristiques de l'entreprise qui représentent l'un des éléments centraux pris en compte par les Banques classiques sont devenues aussi un facteur déterminant de la décision de financement des IMF au Cameroun. Les entreprises qui publient les états financiers transparents, sont celles qui sont aujourd'hui finançables par la microfinance. Il s'agit d'une des principales caractéristiques de la dérive de mission base de la microfiance entrainée par la commercialisation des IMF tant décriée par les welfaristes (Morduch, 2000**)**

Ces résultats qui prouvent une forte orientation du secteur des IMF à rechercher les performances financières et opérationnelles ne sont d'ailleurs pas surprenants. Les nombreux scandales survenus sur le marché local de la microfinance au Cameroun seraient à l'origine d'un comportement d'excès de prudence adopté par les acteurs du secteur. En effet Alors que Nzongang (2010), nous apprend que le portefeuille de crédits dans une institution financière représente parfois plus de 70% des actifs, la COBAC (2011), révèle que le taux d'impayés dans les IMF de la zone CEMAC avoisinait 30%. Dans la même veine, le rapport 2012 de l'institut national des statistiques (INS) indique qu'entre 2000 et 2010, les actions menées

conjointement par l'autorité de tutelle (MINFI) et de contrôle (COBAC) ont porté sur la radiation de 384 coopératives pour défaut d'inscription au registre de C00P/GIC. Aussi, a-t-on assisté dans la même période à la fermeture de 205 EMF non conformes à la réglementation en vigueur. La même source indique que les produits de ce secteur sont insuffisamment adaptés aux besoins des clients. De plus, l'autorité monétaire et celle de contrôle hésitent à donner de nouveaux agréments selon *Le Quotidien de l'économie* dans son édition du 31 Mai 2017. Ce journal révèle que depuis 2002, sur 460 agréments délivrés par l'autorité monétaire au Cameroun, plus du quart sont soit en difficulté, soit fermées. Dans ces conditions ces mesures de transposition des logiques financières empruntés au secteur de la Banque pour assainir les secteurs des IMF ne devraient pas y faire leur lit dans la mesure où la communauté internationale reconnait à la microfinance d'être un « outil stratégique de lutte contre la pauvreté » à travers l'inclusion financière des clients qui ne présentent pas de meilleur profil, ne disposant des garanties et cautions pour leurs demandes de crédit. Armendariz et Szafarz (2011) proposent l'inter-financement pour résoudre le problème de financement douteux à impact négatif sur la viabilité de la microfinance. En effet les auteurs estiment que les IMF se doivent de faire une discrimination positive en accordant des crédits plus profitables, donc la rentabilité aux meilleurs profils. La rentabilité de ces crédits devrait permettre à ces institutions de disposer de plus de ressources pour leur permettre d'accorder des crédits sans garantie réelle aux profils inadaptés tout en restant viable. Ainsi, ces IMF, bien qu'elles ne s'inscrivent pas dans la logique welfariste pure de recherche de la seule performance financière, s'alignerons sur les fondements théoriques de la pensée institutionnaliste qui est fortement soutenues par les institutions internationales pour la viabilité du Secteur. Si cette étude contribue à présenter les principaux déterminants de la décision de financement aux dirigeants des PME camerounaises, nous sommes conscients que le durcissement des conditions de crédit suite aux nombreuses crises du secteur affecte négativement l'accès au financement des PME considérées comme moteur de la croissance de l'économie camerounaise. De ce fait, il est suggéré à l'Etat d'instituer un fond de garantie aux emprunts des PME comme caution auprès des IMF afin de leur permettre d'accéder aux financements sollicités car le développement du pays en dépend. Toutefois, une autre investigation profonde des logiques d'action des dirigeants des PME serait tout aussi nécessaire pour rationaliser le comportement des IMF face aux risques de contrepartie. Des études longitudinales, ou de cas approfondis sont fortement recommandées.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Armendáriz, B., & Szafarz, A. (2011). On mission drift in microfinance institutions. In *The handbook of microfinance* (pp. 341-366).

Azokly, R. (2010). Les innovations réussies en matière de recouvrement des impayés des Institutions de Microfinance. *International Fund of Agricultural Development (IFAD)*.

Baird, I. S., & Thomas, H. (1985). Toward a contingency model of strategic risk taking. *Academy of management Review*, *10*(2), 230-243.

Bayard, D., & Collart, J. L. (1996). De la ferme indigène à la villa romaine. *Revue archéologique de Picardie*, *11*(1), 5-8.:

Bekolo, F.X. (2007). *Le financement des petites et moyennes entreprises par les établissements de micro finance : une étude empirique dans la province du Centre.* Mémoire présenté comme exigence du Diplôme d'Études Approfondies en Sciences de Gestion. Université de Yaoundé **II.**

Bekolo-Ebe, B., Fouda, S.M. et Touna Mama. (2006). *Mondialisation, exclusion et développement africain : Stratégies des acteurs publics et privés.* Africaine d'édition, France.

Bekolo-Ebe, B., Mama, T., & Fouda, S. M. (Eds.). (2006). *Mondialisation, exclusion et développement africain: stratégies des acteurs publics et privés. Investissement privé, rôle des PME et action de l'État. 2* (Vol. 2). Afrédit.

Berger, A. N., & Udell, G. F. (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*(6-8), 613-673

Bessay, S. (2009). *Les enjeux du financement en Afrique de l'Ouest*. Mémoire présenté comme exigence du MBA Université du Québec à Montréal

Blais, R.a. et J.m. Toulouse, (1990), « Les motivations des entrepreneurs : une étude empirique de 2 278 fondateurs d'entreprise dans 14 pays », *Revue Internationale PME*, Vol.3, n°3-4, pp.268-300.

Boukar, H. (2009). Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion, 237-238.*

Box, G. E., & Meyer, R. D. (1993). Finding the active factors in fractionated screening experiments. *Journal of quality technology*, *25*(2), 94-105.

Bruns, V. et Fletcher, M. (2008). Banks 'risk assessment of Swedish SMEs. *Venture Business Finance*, vol.1, N°2, pp.161-177.

Capiez, A. (1990), « Difficultés de gestion et besoins de formations des dirigeants des TPE en démarrage », *Revue Internationale PME*, Vol.3, n°3-4, pp.327-344. *Capital,* 10(2), 171-194.

Chapellier, P. (1997*)* "Profil de dirigeants et données comptables de gestion en PME", *Revue Internationale PME*, Vol. 10, n°1, 9-41.

Colombo, M. G., & Grilli, L. (2005). Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view. *Research policy*, *34*(6), 795-816.

Colot et croquet 2007). (2006)

D'Amboise, G., & Verna, G. (1993). De l'entrepreneur à l'intrapreneur. *GESTION 2000*, *9*, 13-13.

Djomo Tiokou, C. (2020). Le traducteur dans tous ses états: éléments de mutation de l'érudition à l'entrepreneuriat.

Douglas, J., & Roberts, J. E. (1985). Global estimates for mixed methods for second order elliptic equations. *Mathematics of computation*, *44*(169), 39-52.

Filion, M. (1991). Abnormal spontaneous activity of globus pallidus neurons in monkeys with MPTP-induced parkinsonism. *Brain research*, *547*(1), 140-144.

Franke, R. H., Hofstede, G., & Bond, M. H. (1991). Cultural roots of economic performance: A research notea. *Strategic management journal*, *12*(S1), 165-173.

Holmes, S., & Kent, P. (1991). An empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing enterprises. *Journal of small business finance*, *1*(2), 141-154.

Janssen, F., & Wtterwulghe, R. (1998). L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME: état de la question. *4ième Congrès International Francophone de la PME*.

Japan International Cooperation Agency. (2009). *Étude sur la formulation du Plan Directeur de Développement des PME au Cameroun.* Unico International Corporation.

Jiménez, G.et Saurina, J. (2003). Collateral, type of lender and relationship banking as determinants of credit risk. *Journal ofBanking and Finance,* 28, 2191-2212.

Joseph, A., (1998). Quels moyens mettre en śuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire? Le cas du Cameroun. *Document de travail du dial,* DT/98/04.

JULIEN, P. A., MARCHESNAY, M., & WTTERWULGHE, R. (1988). La défense de la langue française et l'Institut Pasteur (éditorial–vol. 1, nos 3-4). *Revue internationale PME*, *1*(3-4).

Kabacoff, R. I., & Stoffey, R. W. (2001, April). Age differences in organizational leadership. In *16th annual conference of the Society for Industrial and Organizational Psychology, San Diego, CA*.

Kembou Ymele, B. (2005). *Les garanties de crédit bancaire au Cameroun.*Mémoire présenté comme exigence du DEA. Université de Douala.

Lefilleur, J. (2008), Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique Subsaharienne? *Afrique contemporaine,* 227, 153-174.

Lynch Jr, J. G., Chakravarti, D., & Mitra, A. (1991). Contrast effects in consumer judgments: Changes in mental representations or in the anchoring of rating scales?. *Journal of Consumer Research*, *18*(3), 284-297.

Marchesnay, M. (1993). PME, stratégie et recherche. *Revue française de gestion*, (95), 70-76.

Marchesnay, M., & Julien, P. A. (1990). The small business: as a transaction space. *Entrepreneurship & Regional Development*, *2*(3), 267-278.

Morduch, J. (2000). The microfinance schism. *World development*, *28*(4), 617-629.

Nadeau, R. ; J.J. Martel et B. M'Zalli (1988), « *L'utilisation des méthodes quantitatives pour la décision de gestion dans les PME québécoises : Une étude empirique* », *Papier de recherche, Université de Laval*, GRADE R.R., Québec.

Ndjanyou, L. (2001). *Risques, Incertitude et, Financement bancaire de la PME camerounaise: l'exigence d'une analyse spécifique du risque.* Center for Economic Research on Africa. School of Business, Montclair State University. New Jersey

Nzongang, J., Kamdjoug, J. K., Piot-Lepetit, I., Omenguele, G. R., & Nishimikijimana,E. (2010). Efficience technique des IMF du réseau des Mutuelles Communautaires de Croissance (MC2) au Cameroun. *Revue Sciences de Gestion*, *77*, 93-110.

Ocde (2007). *Rapport annuel* 2007.Les éditions de l'OCDE. Paris, France

Ogien, A. (2008). À quoi sert l'ethnométhodologie?. *Critique*, (10), 804-820.

Phung, P. H., Sands, D., & Chudnov, A. (2009, March). Lightweight self-protecting JavaScript. In *Proceedings of the 4th International Symposium on Information, Computer, and Communications Security* (pp. 47-60).

Reix, A. (1981). Péguy vivant (Atti del Convegno internazionale «Péguy vivant». Università degli Studi, Lecce, 27-30 aprile 1977); Henri Guillemin, Charles Péguy. *Revue philosophique de Louvain*, *79*(44), 580-581.

Robb, A., & Wolken, J. D. (2002). Firm, owner, and financing characteristics: Differences between female-and male-owned small businesses. *Available at SSRN 306800*.

Rotter, I.B. (1986), "Generalized expectations for internal versus external control of reinforcement", *American Psychological Association*, Vol.80, n°1.

Saint-Pierre, J., & Trépanier, M. (2008). Diagnostic de la capacité à réussir l'innovation dans les PME, Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises.

Servet, J. M. (2006). *Banquiers aux pieds nus: La microfinance*. Odile Jacob.

Singock Sotong,C. (2009). *Les déterminants du crédit bancaire aux PME camerounaises.* Mémoire présenté comme exigence du Diplôme d'Études Approfondies en Sciences de Gestion. Université de Yaoundé II.

Sitkin, S.B., Weingart, L.R. (1995), Determinants of risky decision-making behavior : A test of the mediating role of risk perceptions and propensity, *Academy of Management Journal,* 38, 1573-1585.

St-Pierre, J. (1999). *Gestion financière des PME: Théories et pratiques.* Presses de l'Université du Québec. Québec, Canada.

St-Pierre, J. (2004). *La gestion du risque: comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*. PUQ.

St-Pierre, J., & BAHRI, M. (2000). Relations entre la prime de risque bancaire des PME et différents indicateurs de risque. *Cahier de recherche 00-18, Institut de recherche sur les PME, Trois-Rivières, Canada*, *30*

Tadesse, A. (2009). Quelles perspectives de financement pour les PME en Afrique. *La Revue Proparco,* 1, 17-19.

Tagiuri, R., & Davis, J. A. (1992). On the goals of successful family companies. *Family Business Review*, *5*(1), 43-62.

Takoudjou Nimpa, A. (2006). *Relation Banque-PME : L'*impact *de la gestion des données comptables dans le processus de décision d'octroi de crédit.* Mémoire présenté comme exigence du DEA. Université de Yaoundé II. technology based firms: A competence-based view. *Research Policy,* 34, 795 816.

Tchatchoua-Djomo, R. (2018). Improving local land governance? Exploring the linkages between land governance reforms, institutional pluralism and tenure security in Burundi. *The Journal of Legal Pluralism and Unofficial Law*, *50*(1), 31-55.

Tufano P.(1996), « Who manage risk? An empirical examination of risk management practices in the gold mining industry », Journal of Finance, 3, pp. 1015-1027. Universitaires de Lyon, France.

Van Pham, T.H., Audet, 1. Et St-Pierre, *l.* (2009). *Les déterminants de l'*accès *au financement bancaire des PME dans un pays en transition: le cas du Vietnam.* Communication présentée lors des **Ile** journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat. INRPME-AUF-AIREPME, Trois-Rivières, 27 au 29 mai 2009

Veron, J. E. N. (2002). *New species described in Corals of the World* (Vol. 11). Townsville: Australian Institute of Marine Science.

Wamba, H. (2001). L'impact de l'asymétrie d'information dans l'optimisation de la valeur de l'entreprise: exemple de la PME camerounaise. *SCSE,* Montréal.

Wamba, H.et Tchamambe-Djine,L. (2002). Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME: cas du Cameroun. *Revue Internationale PME,* 15,87-114..

Williams, S., Narendran, S. (1999), Determinants of managerial risk : Exploring personality and cultural influences, *The Journal of Social Psychology,* 139, 102-125.

Woywode, M. et Lessat, V. (2001). Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne. *Revue Internationale PME,* 14(3-4), 17-43.