

La problématique de financement des Petites et Moyennes Entreprises par les Institutions de Microfinance au Cameroun

1Aboubacar Sidiki, Msc, 2Ndjaha-Ngana Godlove, PhD, 3NONGNI Clodiane Léa, Msc, 4Kueda Wamba Berthelo, PhD

1Institut Supérieur de Management et de l'Entrepreneuriat- Centre de recherche Entreprendre Manager et Innover en Afrique (CREMIA), [E-mail : sidikibakary02@gmail.com](mailto:sidikibakary02@gmail.com)

2Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Département de Comptabilité, Université de Bamenda, [E-mail : godlovendjahangana@yahoo.com/](mailto:godlovendjahangana@yahoo.com/)

3Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Département de Finance-Comptabilité, Université de Dschang, [E-mail : clodianelea@gmail.com](mailto:clodianelea@gmail.com)

4Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Département de Comptabilité, Université de Bamenda, [E-mail : berthelokueda@yahoo.fr](mailto:berthelokueda@yahoo.fr)

Abstract: *What are the factors on which the managers of Microfinance Institutions (MFIs) considered before granting loan to Small and Medium Enterprises (SMEs)? Indeed, nowadays, SMEs operating in Sub-Saharan Africa face adversities related to their financing. In Cameroon, although the emergence of MFIs seemed to be a solution to this problem, it is regrettable that some SMEs obtain financing while others do not. As a result, this study crystallizes around a reflection on the impact of the characteristics of the SME manager/promoter on access to financing. Using binary logistic regression on a sample of 213 SMEs, we tested the influence of two factors (socio-demographic factors and socio-cultural factors) that predict access to financing. In the analyses, six out of seven variables significantly explained this phenomenon. In fact, gender, level of education, age, type of survival training, experience and region of origin of SME managers/promoters increase their probability of obtaining financial support from MFIs.*

Keywords: *Manager/promoter, SME, MFI, Access to finance, Characteristics of the manager/promoter*

Résumé : Quels sont les facteurs sur lesquels les dirigeants des Institutions de Microfinance (IMF) se fondent pour accorder des crédits aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) ? En effet, de nos jours, les PME qui opèrent en Afrique Subsaharienne rencontrent des adversités liées à leur financement. Au Cameroun, malgré que l'émergence des IMF semblait constituer une piste de solution à ce problème, l'on constate aujourd'hui pour le regrettable que certaines PME obtiennent des financements et d'autres pas. De ce fait, cette étude se cristallise autour d'une réflexion sur l'impact des caractéristiques du dirigeant / promoteur des PME sur l'accès au financement. A l'aide de la régression logistique binaire sur un échantillon de 213 PME, nous avons testé l'influence de deux facteurs (facteurs sociodémographiques et facteurs socio-culturels) prédictifs sur cette accessibilité. Aux termes des analyses, six variables sur sept ont significativement expliqué ce phénomène. En fait, le genre, le niveau d'étude, l'âge, le type de formation survie, l'expérience et la région d'origine des dirigeants/promoteurs des PME accroissent leur probabilité d'obtenir un accompagnement financier en provenance des IMF.

Mots clés : Dirigeant/ Promoteur, PME, IMF, Accès au financement, Caractéristiques du Dirigeant / Promoteur.

1. Introduction

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) forment l'armature de toutes économies¹ et constituent une source louable de croissance économique. Comparativement à d'autres formes d'entreprise, elles dominent la sphère économique et représente entre 95% et 99% de l'ensemble des entreprises et leur contribution en termes d'employabilité, de croissance et en PIB varie selon les pays. Dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2007), les PME assurent entre 60% et 70% de la création nette d'emplois. Elles ont assuré la croissance de l'Australie en 1990 à près de 78% (Hall, 2002). Elles assurent en Chine, 78% des emplois et contribue à 114% au PIB. En Afrique du Sud et au Maroc, elles ont contribué respectivement à 80% et 114% au PIB du Pays en 2016. Au Cameroun, leurs contributions dans l'agriculture, l'élevage, la pêche, l'industrie et les services sont allées d'ordre croissant entre 2005 et 2007². Cette évolution dans la production des PME a entraîné une augmentation de la valeur ajoutée³. Cependant, malgré l'évolution spectaculaire de cette frange⁴ d'entreprise, précisons que la quasi-totalité connaissent d'importantes difficultés d'accès au financement (Nguena, 2013). En effet, les problèmes de financement constituent la 3^{ème} difficulté des entités au Cameroun avec un score de 30,7%, derrière la fiscalité (53,5%) et les formalités administratives (34,2%) (INS, 2016).

¹ (98,1% en Chine, 96% au Vietnam, 99,99% en Hongrie (Saint-Pierre et al, 2009) ; 99,8% dans l'union Européenne en 2013, et 99,8% au Cameroun (INS, 2016)

² La contribution des PME durant cette période est passée de 29% en 2005 à 34% en 2006 et à 39,8% en 2007 (INS, 2008).

³ Effet, elle s'est accrue de 30% entre 2005 et 2007

⁴ En référence l'INS (2016), un rapprochement entre 2009 et 2016 nous laisse comprendre que le tissu économique Camerounais connaît une forte dynamique démographique avec un effectif en augmentation de 123%.

A noter que la banque est la source courante de financement externe de plusieurs PME. En outre, la crise économique et financière des années 2009 a exacerbé les contraintes financières des PME. Les règles prudentielles, devenues plus rigoureuses, ont conduit les banques à adopter des critères de sélection plus stricts pour l'octroi de crédits. Ainsi, le taux d'intérêt médian appliqué aux PME en 2008 était supérieur de 15,5% à celui appliqué aux entités de grande taille, et en 2016, cet écart était de 32,7% (OCDE, 2018). De ce fait, les PME se trouvent désavantagées par rapport aux grandes entreprises à cause de l'asymétrie informationnelle, des problèmes d'agence, et leur opacité amplifiée par un manque criard de compétences et d'expertises dans l'établissement des états financiers en bonne et due forme (OCDE, 2013)⁵. Les rapports publiés par le Financier d'Afrique (2015) confirment ces phénomènes. Ainsi, dans le souci d'inciter et d'encourager les initiatives entrepreneuriales, la Banque des PME mise place par le gouvernement Camerounais en vue d'apporter une lueur d'espoir aux dirigeants des PME n'a pas encore résolu ce problème. La problématique de financement des PME demeure au centre des débats en finance.

Face aux difficultés criardes d'accès aux crédits bancaires, un regard salutaire est enregistré avec un fort taux de natalité des Institutions de Microfinance (IMF). Elles sont considérées comme un facteur clé de succès à la problématique d'accès au capital financier des PME dans la mesure où leur capacité d'octroi des crédits et leur proximité aux PME deviennent la clé de voute à la résolution du problème. En effet, le rapprochement PME-IMF contribue à réduire l'asymétrie informationnelle, le développement des relations de confiance afin de garantir le remboursement : situation exclue du système bancaire classique. Par ce procédé, les IMF ont fait leur preuve dans le financement des PME. Pourtant, certains auteurs sont septiques qu'en à leur capacité à s'adapter aux besoins de financement des PME (Barro, 2004). Car, elles se sont confrontées aux mêmes obstacles que les banques face au financement des PME.

En effet, si plusieurs études se sont appesanties sur les conditions d'accès au financement des PME, très peu ont étudié la relation PME/IMF ou IMF/PME dans le cadre de l'offre et de la demande. Et plus encore sous l'angle du profil du dirigeant/promoteur. En effet, pourquoi certaines PME ont un accès aisé au financement auprès des IMF et d'autres pas ? Pourquoi les IMF accordent-elles des crédits à certaines PME et pas toutes ? Ces interrogations nous conduisent à définir l'objet de cette étude qui est d'expliquer les facteurs liés au financement des PME par les IMF avec un ancrage sur le profil du dirigeant/propriétaire.

Le rendu de ce papier s'articule autour de 3 sections : les deux premières présentent le financement des PME par les IMF ainsi que la revue de la littérature. La démarche méthodologique est décrite dans la troisième section tandis que les résultats sont exposés dans la quatrième.

2. Le financement des PME par les IMF : un phénomène controversé

2.1. La Microfinance au Cameroun

La Microfinance est un circuit de financement qui date de plus d'un demi-siècle au Cameroun. Son existence se situe à la création de la CAMCULL⁶, l'un des premiers réseaux institutionnels de microfinance en Afrique. C'est à partir des années 90 qu'on assiste à une croissance du taux de natalité. L'identification légale par l'Etat de ces entités a été soutenue par un ensemble de textes, notamment la loi n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association et la loi n°92/006 du 14 août 1992, qui prévoit les dispositions applicables aux seules coopératives d'épargne et de crédit, mettant en marge plusieurs autres entités économiques s'étant dotées d'une autre forme juridique. L'existence de la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC)⁷ entraîne la mise sur pied et l'adoption en 2002, du règlement CEMAC n° 01/02/CEMAC/UMAC/COBAC relatif aux conditions d'exercices et de contrôle de l'activité de microfinance en zone CEMAC. Ce dernier est complété par 21 autres règlements accentués sur les normes prudentielles donc l'objectif est la prévention de faillite des établissements agréés et la protection des dépôts des épargnants. Ce règlement stipule que « les IMF sont des entités économiques agréées et ne disposant pas le statut de banque ou d'établissements financiers, mais qui offrent des services spécifiques aux agents économiques qui évoluent en marge du circuit bancaire classique, et pratiquent les opérations de collecte d'épargne et de financement de l'économie, et ceci dans le respect des normes prudentielles de gestion et de solvabilité ». Notons que cette conception des IMF est synchronisée avec la politique de l'Etat accentuée sur l'accès au crédit aux TPE et PME donc l'accès au financement bancaire est difficile.

2.2. La PME au Cameroun

Le concept de PME est a priori une notion simple à définir. Cependant, la littérature nous fait comprendre que les points de vue sur la définition ne convergent pas. En effet, Julien (1994) et Torrès (1997) font mention de la difficulté à définir de manière universelle cette notion. Ainsi, deux approches de définition se dégagent de la littérature : l'approche qualitative et quantitative. Les qualitatifs appréhendent la PME selon les critères psychologiques, fonctionnels, structurels et sociologiques. En effet, la PME est avant tout une organisation humaine donc l'existence est essentiellement liée à une personne qu'est le dirigeant. Ceci dans la mesure où les buts et objectifs de celle-ci se confondent à ceux du dirigeant (Caillie, 1999). Selon les quantitatifs, divers critères liés à la taille de la PME sont couramment utilisés : le chiffre d'affaires, l'effectif des salariés, les résultats. Cependant, une certaine ambiguïté se dégage. L'effectif des salariés : s'agit-il des salariés permanents ? temporaire ? ou même intermittent ? s'agissant du chiffre d'affaire, il varie en fonction du secteur d'activité, de la conjoncture économique et même de la périodicité. Ainsi, il faut noter que ces définitions peuvent différer selon les pays ainsi que les zones géographiques.

⁵ A noter qu'une lecture globale des résultats de Feudjo et Tchankam (2012), Wamba (2013) et Nguena (2013) stipule qu'une fine proportion d'entités au Cameroun (en moyenne 20%) obtient le crédit bancaire.

⁶ Cameroon Cooperative Credit Union League.

⁷ Elle a pour rôle de contrôler et de réguler les activités des établissements de crédit et de microfinance.

Au Cameroun, la classification des entreprises par taille se fonde sur la loi n° 2015/010 du 16 juillet 2015, modifiant et complétant certaines dispositions de la loi n° 2010/001 du 13 avril 2010 portant promotion des PME se présente ainsi qu'il suit : est considéré comme Très Petites Entreprises (TPE), toute entité, indépendamment du secteur d'activité, ayant au plus 5 employés et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 15 millions de FCFA ; comme Petite Entreprise (PE), toute entreprise dont l'effectif des salariés est compris entre 6 et 20 et, ayant un chiffre d'affaires compris entre 15 et 250 millions de FCFA ; et comme Moyenne Entreprise (ME), une entreprise dont l'effectif des employés est compris entre 21 et 100 et, ayant un chiffre d'affaire compris entre 250 millions et 3 milliards de FCFA (INS, 2016).

3. Le profil du dirigeant/promoteur comme déterminant de l'accès au financement

L'existence des IMF au Cameroun était vue comme un lueur d'espoir pour les PME exclues du système bancaire classique ainsi que de leur défaillance face au financement des entités économiques. Un fort constat est que ces IMF ont dû faire face aux difficultés et les PME se sont retrouvés dans les situations pas différentes avec les banques. La littérature fournit un vaste support à la nature stratégique du profil du dirigeant entant que moyen de survie et développement des PME (Sangué, 2018).

3.1. Le Profil socio-démographique du dirigeant/promoteur comme catalyseur de l'accès des PME au financement

Notons avec Diarra (2009) que près de 80% des PME africaines évoluent en marge du formel car, plusieurs n'ont pas remplies les formalités favorisant leur identification sur le plan juridique. De ce fait, Tsapi (2007) affirme qu'elles sont régulièrement constituées sous des bases non juridiques, et sans études de faisabilité. Ainsi, que ce soit celles jouissant d'une identification juridique ou pas, se pose des problèmes liés à la qualité du dirigeant/promoteur. Cette situation conduit non seulement à fournir des documents comptables non fiables mais, également l'incapacité à fournir les garanties demandées. D'où la prudence accrue des IMF à leur fournir le financement demandé. En effet, le rôle du dirigeant est imbriqué dans son entreprise. Il s'ensuit que la survie de son entreprise est fortement corrélée à sa personnalité (St- Pierre et al., 2005). Ses caractéristiques individuelles sont susceptibles d'influencer l'accessibilité de son entreprise au financement. La littérature nous montre que l'obtention du financement par les entreprises est fonction des caractéristiques du dirigeant telles : le niveau et type de formation (Krasniqi, 2010 ; Ahmadou et Ngongang, 2018 ; Nyaga, 2019) ; l'âge (Lasch, 2005 ; Ndjambou et Sassine, 2014 ; Baguma et Djuma, 2017 ; Eriola, 2020) ; le genre (Saruzi, 2011 ; Baguma et Djuma, 2017) ; la taille du ménage (Sahnert et Stein, 2004 ; Mweze, 2008 ; Eriola, 2020).

3.1.1. Le genre du dirigeant/promoteur et l'accès au financement

Selon Um-Nguem et Ekonon (2014) et Baguma et Djuma (2017), le genre de l'entrepreneur influence positivement l'accessibilité des PME au financement. En effet, Baguma et Djuma (2017) expliquent que les hommes accèdent plus au crédit que les femmes. En effet, les PME dirigées par les hommes ont 2,59 fois plus de chance d'accéder au financement. Ce résultat s'explique dans le contexte de la ville de Bukavu où les hommes sont les chefs des ménages et ont plusieurs responsabilités à assumer bien que dans certains ménages, la femme assure souvent la deuxième source de revenu avec de petites activités entrepreneuriales. Ces résultats contredisent ceux de Saruzi (2011) pour qui, les femmes présentent un taux de remboursement élevé que celui des hommes. En fait, les femmes résistent très peu à la pression des agents de crédit et du groupe solidaire, raison pour laquelle elles sont toujours tentées de s'acquitter de leurs obligations dans le délai.

3.1.2. L'accès au financement : le rôle de la formation / expérience du dirigeants/promoteur

La relation entre la formation du dirigeant et l'accessibilité de PME au financement trouve son origine dans la théorie du capital humain (Becker, 1975). Le capital humain regroupe les connaissances tacites acquises grâce à l'expérience et l'apprentissage sur le terrain, ainsi que les connaissances explicites acquises par l'éducation formelle (Davidsson et Honig, 2003). Il est ainsi logique de constater que les connaissances acquises vont être utiles dans l'amélioration des problèmes de financements des PME. Selon Krasniqi (2010) la formation et l'expérience professionnelle du propriétaire dirigeant de la PME sont corrélés positivement avec la probabilité d'accès au crédit. Ceci s'explique par le fait, qu'un niveau de formation élevé va diminuer l'asymétrie d'information entre la banque et la PME. Contrairement à Ngongang et Ahmadou (2018), tandis que le niveau de formation n'influence pas le niveau d'endettement bancaire des PME, on note l'inexistence relation entre le type de formation du dirigeant/promoteur et l'accès au financement. Il se dégage de l'étude de Diarra (2009), que les dirigeants/promoteur ont un faible niveau d'instruction et de formation. En plus, non seulement ils disposent d'une bonne expérience, mais, on note une non transmission aux employés. Pourtant, la bonne santé d'une entreprise est fonction de la qualité des hommes qui s'y trouvent. Ce qui entache leurs profils et par conséquent, rend caduque leur accès au financement. En référence à l'INS (2016), les entrepreneurs camerounais s'illustrent par un faible niveau d'instruction⁸, traduisant le fait que ce sont les individus qui n'ont pas réussi dans le système éducatif classique qui se lancent dans l'entrepreneuriat.

Dans le même sillage, il se dégage de l'étude de Atangana et Um-Nguem (2019) que l'expérience du dirigeant (Bensbahou et Zouitene, 2019) couplé à son niveau de formation « élevé » (Djou et al., 2020) influencent significativement l'accès au financement. Comme le martèle un gestionnaire de banque dans cette étude, « *lorsqu'on est efficace dans son travail, pourquoi ne devrait-on pas rembourser toutes ses dettes ?* ». Um-Nguem et Ekonon (2014) révèlent que l'expérience du dirigeant/promoteur dans les affaires, ses qualités de gestionnaire, son niveau de formation, sa durée dans les affaires et la réputation familiale constituent des facteurs décisifs d'obtention des crédits auprès des IMF. Selon Djou et al. (2020) la relation

⁸ 51% sont créées par des promoteurs ayant au plus le CEP/CEPE/FLSC (dont 20% sont sans diplôme); 24% le sont par les titulaires du BEPC ; 17% par ceux disposants d'un diplôme du second cycle de l'enseignement secondaire et 7% par les diplômés de l'enseignement supérieur.

entre le type de formation et l'accès au crédit est négative. Dans leur étude, Djoutsa et al. (2018) trouvent qu'il existe entre l'expérience du dirigeant/promoteur et l'accès au financement une relation négative.

3.1.3. L'âge du dirigeant/promoteur comme facteur d'accès au financement

Plusieurs études ont montré que les promoteurs âgés accèdent plus au crédit que ceux moins âgés, du fait que, de nombreux besoins financiers qu'ils peuvent exprimer seront garantis non seulement par des épargnes déjà constituées mais, aussi par les gains générés par d'autres activités alternatives exercées (Baguma et Djuma, 2017). Certains auteurs à l'instar de Ndjambou et Sassine (2014) et Eriola (2020) épousent cette idéologie en démontrant à travers leurs analyses que les PME dirigées par les personnes âgées ont une probabilité plus élevée d'être performantes que celles dirigées par des jeunes dirigeants. Ceci peut s'expliquer par l'expérience et les acquis capitalisés par l'entrepreneur durant son parcours professionnel. Um-Nguem et Ekonke (2014) révèlent que le groupe ethnique ainsi que l'âge du dirigeant/promoteur constituent des facteurs décisifs d'obtention des crédits auprès des IMF. Selon Djou et al. (2020), l'âge du dirigeant influence positivement l'accès au crédit. Les résultats de Ngongang et Ahmadou (2018) stipulent l'inexistence entre l'âge managérial et l'accès au financement. Dans leur étude, Djoutsa et al. (2018) trouvent qu'il existe entre l'âge du dirigeant et l'accès au financement une relation négative. Selon ces auteurs, plus un dirigeant est jeune et dispose d'une expérience inférieure à 3 ans, l'accès au financement devient un mythe.

Cette analyse du profil du dirigeant/promoteur est d'une importance capitale dans la mesure où il ressort de Ndjek (2015) qu'au Cameroun, certaines PME démissionnent volontairement de leurs obligations de remboursement du crédit. De ce fait, notons qu'une attention particulière doit y être accordée par les IMF car, les caractéristiques personnelles du dirigeant/promoteur peuvent influencer sur l'accès au financement (OCDE, 2018).

Ainsi, des développements précédents, nous formulons les hypothèses ci-après :

H₁ : le genre du dirigeant influence l'accès au financement.

H₂ : le niveau d'étude du dirigeant influence l'accès au financement.

H₃ : l'âge du dirigeant influence l'accès au financement.

H₄ : le type de formation du dirigeant influence l'accès au financement.

H₅ : l'expérience du dirigeant influence l'accès au financement.

3.2. Le profil socio culturel du dirigeant/promoteur comme facteur d'accès au crédit

L'idée selon laquelle le dirigeant et son entreprise sont intimement liées implique que son environnement socio-culturel façonne ses pratiques de management et ainsi, peut se percuter sur leur accès au financement. De récentes études reconnaissent de plus en plus l'influence significative des facteurs socioculturels sur le financement des PME (Bayad et Herrmann, 1992 ; Boukar et Tsapi, 2011 ; Soro, 2014 ; Ngongang et Ahmadou, 2018 ; Diouf, 2018). La petite entreprise étant indissociable de la personnalité de son dirigeant, celle-ci teintée de culture et des valeurs stimulées par l'environnement de ce dernier sont déterminantes dans le développement de son activité entrepreneuriale (Eriola, 2020). Ces valeurs constituent le fil conducteur de ses choix et décisions managériales. Kamdem et Ongodo (2007) ont montré que l'appartenance communautaire (religieuse, confrérique) des dirigeants influence les pratiques de gestion des entreprises. Le lien avec la communauté se traduit par des croyances et des valeurs partagées entre les membres. En ce sens, Molou et al. (2018) montrent que les PME appartenant aux réseaux ou associations d'affaire avec les responsables de leur banque ont plus de chance d'obtenir un crédit bancaire par rapport à celles qui n'adhèrent pas dans ce type de réseau ou association.

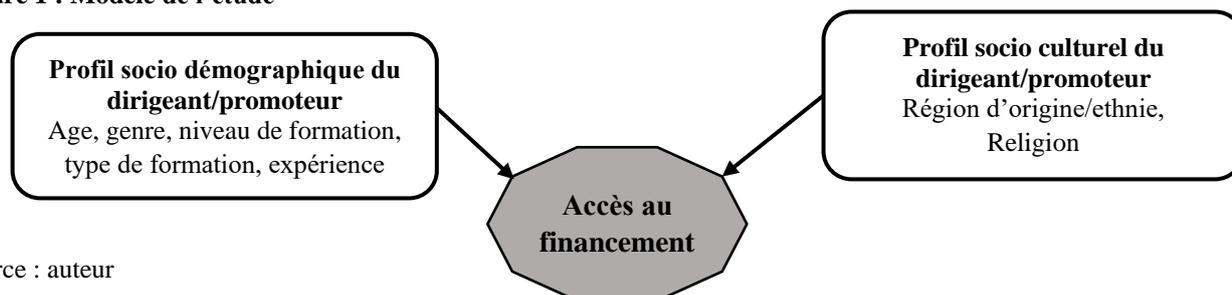
Outre, l'appartenance communautaire, certaines caractéristiques se référant à l'identité socio-culturelle du dirigeant tel son ethnicité/religion et sa région ont fait l'objet de nombreuses études en tant que facteur pouvant influencer le fonctionnement des PME. Ainsi, Baguma et Djuma (2017) ont mentionné que la croyance religieuse de l'entrepreneur peut avoir un effet (négatif ou positif) sur l'accès au crédit dans la mesure où les entrepreneurs prennent toujours en compte leurs opinions religieuses. De façon explicite Soro (2014) affirme que, dans les religions révélées (christianisme, islam), la prescription religieuse consiste à rejeter l'intérêt dans les transactions financières et cela écarte des personnes des systèmes financiers formels. Dans la même veine, Mingistae (2001) a montré en Ethiopie que les entrepreneurs indigènes et les minorités ethniques ont plus de chance de réussir que les autres. Goedhuys et Sleuwaegen (2010) pour leur part dans une étude sur les minorités africaines, trouvent que les entrepreneurs d'origine asiatique montrent une performance supérieure en raison des avantages des réseaux minoritaires qui les aident à avoir les informations et ressources nécessaires pour faire les affaires. Au paroxysme de ces développements, nous formulons les hypothèses ci-après :

H₆ : la région d'origine du dirigeant influence l'accès au financement

H₇ : la religion du dirigeant influence l'accès au financement

Le cadre conceptuel de cette étude peut se résumer schématiquement comme suit :

Figure 1 : Modèle de l'étude



Source : auteur

4. Cadre méthodologique de la recherche

Notre ambition dans cette étude réside dans l'explication des facteurs clés d'accès au financement des PME dans un contexte sans marché. Pour la circonstance, la présente articulation est consacrée à la présentation de méthodologie utilisée dans l'approche méthodologique retenue. Spécifiquement, il s'agit de mettre en exergue la démarche de collecte des données, l'opérationnalisation des variables et le modèle d'analyse.

4.1. Source et collecte des données

Dans le cadre de cette recherche, la population est essentiellement constituée des Petites et Moyennes Entreprises (PME)⁹ qui opèrent au Cameroun. Afin de mieux cerner notre échantillon, nous avons circonscrit nos enquêtes dans les villes de Yaoundé et Douala. Le choix de ces villes est justifié par le fait que ce sont les plus peuplées en termes de population de PME. La méthode non probabiliste a été retenue pour la sélection d'un échantillon d'entreprises opérant dans les secteurs commercial, industriel et de service. En effet, l'approche par convenance et par choix raisonné ont été mobilisées puisque la cible s'est caractérisée par une réticence avérée. L'administration du questionnaire, réalisée par nos propres soins auprès des responsables financiers ou comptables, nous a permis de collecter les informations exploitables auprès de 213 entreprises.

4.2. Modèle d'analyse et opérationnalisation des variables

Les études sur la problématique d'accès au financement utilisent généralement deux types de modèles. D'une part, les modèles logit et/ou probit sont utilisés lorsque la variable dépendante est qualitative et binaire (voir par exemple les études de Zambaldi et al., 2009 ; Wamba, 2013 et Molou et al., 2018) et d'autre part, les modèles de régression linéaire (Zeng et Zhang, 2002 ; Jun-Du et al., 2010) lorsque l'intérêt est accordé à la structure financière. Alors que les modèles à variable expliquée qualitative (probit/logit) permettent de prédire la probabilité d'une entreprise-type d'accéder au crédit bancaire compte tenu d'un profil donné, les modèles de régression linéaire, quant à eux, mettent l'accent sur l'intensité de recours à la dette. Notre variable accès au financement étant binaire, nous utilisons ici le modèle de régression logistique encore appelé logit.

Ainsi, afin de vérifier les hypothèses assignées à cette recherche, les équations issues du modèle d'accès au financement d'analyse sont les suivantes :

$$Y_i = \beta X + \varepsilon$$

Où:

- ✓ β est le vecteur des paramètres du modèle
- ✓ X est le vecteur des variables explicatives
- ✓ ε le terme d'erreur aléatoire et
- ✓ Y_i est la variable expliquée « accès au financement (AccF) », binaire prenant deux modalités tel que défini dans les travaux empiriques de Molou et al. (2018). Y prend la valeur 1 si la PME concernée a accès au financement et 0 si non.

S'agissant de la relation entre le profil socio démographique du dirigeant/promoteur et l'accès au financement, le modèle à estimer est définie de la manière suivante :

Modèle1 :

$$AccF = \beta_0 + \beta_1 GEND + \beta_2 NIFD + \beta_3 TYFD + \beta_4 AGED + \beta_5 EXPD + \beta_6 SIMD + \beta_7 TAMD + \beta_8 REMD + \varepsilon$$

Il apparaît clairement que le modèle1 comporte 9 variables qui ont été renommées de la façon suivante : 1 variable dépendante (*AccF*), 5 variables explicatives (*GEND*, *NIFD*, *TYFD*, *AGED*, *EXPD*) et 3 variables de contrôle (*SIMD*, *TAMD*, *REMD*) définies ainsi qu'il suit : *AccF* signifie accès au financement, dichotomique prenant 1 si l'entreprise a accès au financement et 0 sinon ; *GEND* signifie genre du dirigeant, dichotomique prenant 1 si le dirigeant est un homme et 0 sinon ; *NIFD* représente le niveau de formation du dirigeant (autodictate, primaire, secondaire, Licence, master et doctorat) ; *TYFD* représente le type de formation du dirigeant, dichotomique prenant 1 si le dirigeant est gestionnaire et 0 sinon ; *AGED* est l'âge du dirigeant (moins de 20 ans, entre 20-45 ans, entre 45-65 ans, plus de 65 ans) ; *EXPD* représente l'expérience du dirigeant et est mesuré par le nombre d'année dans l'entreprise ; *SIMD* est la situation matrimoniale du dirigeant ; *TAMD* est la taille du ménage du dirigeant mesurée par le nombre d'enfant ; *REMD* présente le régime matrimoniale du dirigeant, variable dichotomique prenant 1 si le dirigeant monogame et 0 sinon.

Sur la question de la relation entre le profil socio culturel du dirigeant/promoteur et l'accès au financement, le modèle à estimer est définie de la manière suivante :

$$\text{Modèle2 : } AccF = \beta_0 + \beta_1 ROD + \beta_2 RED + \beta_3 SIMD + \beta_4 TAMD + \beta_5 REMD + \varepsilon$$

⁹ La définition retenue découle de la loi N°2015/010 du 16 juillet 2015, modifiant et complétant la loi n°2010/001 du 13 avril 2010, portant promotion des Petites et Moyennes Entreprises (PME). Ce texte propose des critères permettant de classer les entreprises dans les catégories « Très Petite Entreprise » (TPE), « Petite Entreprise » (PE), « Moyenne Entreprise » (ME). Selon ces critères, rentrent dans la catégorie PME, les entreprises ayant un effectif permanent inférieur ou égal à 100 individus et dont le chiffre d'affaires n'excède pas trois milliards de FCFA. Vue la difficulté d'avoir le chiffre d'affaire des entreprises enquêtées, nous nous sommes limités au nombre d'employés.

Ce modèle comporte 6 variables, dont 1 variable expliquée, 2 variables explicatives et 3 variables de contrôle. Outre les variables explicatives, ROD qui signifie religion du Dirigeant et ROD qui signifie région d'origine du dirigeant, les autres variables sont définies et mesurées comme dans le modèle 1.

5. Vers une explication de l'accès au financement des PME au Cameroun

Le logiciel utilisé pour estimer les équations des modèles (1) et (2) est STATA 15. Nous présentons et analysons ici les différents

Variabiles du modèle 1	Coefficient (β)	Odd-Ratios (Exp β)	Effets Marginaux (dy/dx)
GEND (genre du dirigeant)			
✓ Masculin	6,8237(3,77)*	919,449 (3,77)*	0,9278(14,75)*
NIED (Niveau d'éducation du dirigeant)			
✓ Secondaire	-1,5546(-0,97)	0,2112 (-0,97)	-0,2473(-0,86)
✓ Licence	0,3996(0,32)	1,4913(0,32)	0,0426(0,27)
✓ Master	4,3360(2,64)*	76,4063 (2,64)*	0,3237(2,07)**
TYFD (Type de formation du dirigeant)			
✓ Non Gestionnaire	5,0902(4,02)*	162,4334(4,02)*	0,7991(7,28)*
AGED (Age du dirigeant)			
✓ Entre 20 et 45 ans	2,0541 (2,51)*	7,7999 (2,51)*	0,2033(1,53)
EXPD (Nombre d'années d'expérience du dirigeant)			
✓ De 0 à 5 ans	0,7267(1,01)	2,0683(1,01)	0,0692(0,80)
✓ De 6 à 10 ans	-1,6990(-1,82)***	0,1828(-1,82)***	-0,2775(-0,92)
SIMD (situation matrimoniale du Dirigeant)			
✓ Marié	5,3695 (2,61)*	214,7724 (2,61)*	0,8705(5,76)*
TAMD (taille du ménage du dirigeant)			
✓ Entre 1 et 5 enfants	3,3732 (3,01)*	29,1746 (3,01)*	0,5825(3,36)*
REMD (Régime matrimonial du dirigeant)			
✓ Polygame	-0,2382(-0,31)	0,7879(-0,31)	-0,0255(-0,19)
Qualité d'ajustement			
✓ Nombre d'observation	213		
✓ LR chi2(11)	118,01		
✓ Prob>chi2	0,0000		
✓ Log likelihood	-56,2488		
✓ Pseudo R ²	0,5120		
Légende: *, **, ***; sont les significativité respectivement au seuil de 1%, 5%, 10% ; (Z)			

résultats.

5.1. Profil socio démographique du dirigeant : un facteur déterminant dans la décision d'accord de financement par les microfinances à la PME camerounaise

À partir d'une régression logistique binaire, nous avons obtenu les résultats présentés dans le tableau 1.

Source : STATA 15

À partir des résultats du tableau 1, nous constatons que le modèle spécifié est globalement significatif au seuil de 1 % (car Prob>chi2=0,0000). De ce fait, il existe au moins une variable dans le modèle qui a un pouvoir explicatif non négligeable de la relation profil socio démographique du dirigeant - accès au financement par les PME camerounaises. La valeur du Pseudo R² indique que les variables du modèle expliquent l'accès au financement des PME camerounaises à près de 51.2% (plus de 50%).

Concernant la valeur, du signe des paramètres du modèle et de la significativité de la relation, il ressort que l'effet de la variable **GEND** est positif et significatif au seuil de 1%. La valeur de son odds ratio (919,449) montre que les PME dirigées par les hommes voient leur chance d'accès au financement des microfinances augmenter à plus 919% par rapport à leurs homologues qui sont dirigées par les femmes. De même, nous constatons qu'une augmentation de 1 % des PME dirigée par des hommes entraîne une augmentation globale de 92,78% de chance d'accéder au financement par les PME. Ce résultat rejoint celui de Um-Nguem et Ekonke (2014) et Baguma et Djuma (2017). Il s'explique dans le contexte de la ville de Douala où les hommes sont les chefs des ménages et ont plusieurs responsabilités à assumer bien que dans certains ménages, la femme assure souvent la deuxième source de revenu avec de petites activités entrepreneuriales. Ceci émet des signes positifs aux différents prêteurs qui ne doutent pas de la capacité de ces derniers à mieux gérer les crédits s'ils sont accordés. Par rapport, à cette variable, **l'hypothèse1 (H1)** selon laquelle le genre du dirigeant influence l'accès au financement est validée.

S'agissant du niveau d'étude du dirigeant/propriétaire de la PME (**NIED**), les résultats montrent qu'il existe une relation positive et significative entre cette variable la probabilité de recevoir le montant du crédit sollicité. En effet, les dirigeants de PME ayant un Master ont une probabilité élevée d'accéder à la totalité du crédit sollicité par rapport à leurs homologues qui ont un niveau d'étude inférieur. Ce résultat est conforme à nos attentes et rejoint celui obtenu par Moumou (2016) selon lequel les dirigeants ayant une formation de niveau supérieur accèdent plus facilement au crédit bancaire. Il peut s'expliquer par le fait que les banquiers considèrent que ces derniers disposent d'un fort capital humain, source de développement des compétences

managériales, capable de rentabiliser le crédit obtenu et de le rembourser. Également, un niveau de formation élevé du dirigeant permet diminuer l'asymétrie d'information entre la banque et la PME. Toutefois, ce résultat est contraire à celui de Le *et al.* (2006) qui trouvent que l'impact du niveau d'étude sur l'accès au crédit n'est pas appuyé empiriquement. Vue nos résultats, **l'hypothèse 2 (H₂)** selon laquelle plus le niveau d'étude du dirigeant propriétaire est élevé, plus la probabilité d'accès au crédit sollicité est élevée est validée.

Au regard de la variable Age du dirigeant, nos résultats montrent qu'elle influence positivement sur l'accès au crédit sollicité. Spécifiquement ; il ressort que les propriétaires/dirigeants de PME âgés entre 20 et 40 ans ont une probabilité élevée de recevoir le montant total du crédit sollicité comparativement à ceux qui sont dans d'autres tranche d'âge. Ceci peut s'expliquer par le fait que, Au Cameroun, les dirigeants qui se situent dans la tranche d'âge 20 et 40 ans n'ont pas encore de responsabilité surtout au niveau familial. Ils sont en plein d'énergie et la consacre dans la gestion des affaires de l'entreprise. Ce résultat est conforme à nos attentes et épouse ceux d'Edwards et Fisher (1994), Berger et Udell (1998) qui avaient trouvé que l'âge de l'entreprise influence positivement et fortement sur sa probabilité d'obtention du crédit. Ce résultat est également conforme à celui trouvé par Phung (2009) au Vietnam ainsi qu'à celui trouvé par Djoutsa *et al* (2018) puis Djou *et al.* (2020) en contexte Camerounais. Toutefois, ce résultat est contraire à celui de Colot et Croquet (2007a) en contexte belge selon lequel, il existe une relation négative entre l'âge du propriétaire/dirigeant et la probabilité d'accès au crédit bancaire. Ce résultat est aussi contraire à celui trouvé par Ngongang et Ahmadou (2018) dans le contexte camerounais, qui, partant d'un échantillon de 59 PME du secteur privé camerounais, aboutissent à la conclusion selon laquelle l'âge du propriétaire/dirigeant n'a aucune influence significative sur la probabilité d'accès au crédit bancaire des entreprises. Par rapport, à cette variable, **l'hypothèse3 (H₃)** selon laquelle l'âge du propriétaire/dirigeant de la PME/CD influence positivement l'accès au crédit sollicité est validée.

Les résultats montrent également un impact significatif du type de formation du dirigeant propriétaire/dirigeant et la probabilité d'accès au crédit. Il ressort du tableau 1 que les dirigeants qui ont reçu une formation autre qu'en gestion ont plus de la chance à accéder au crédit sollicité comparativement à ceux ayant fait des études en sciences de gestion.

Ce résultat est contraire à ceux de McMahon *et al.* (1993) et St-pierre (2004) qui trouvent que le dirigeant ayant une formation en sciences de gestion est capable d'opérer des contrôles financiers

réduisant ainsi le risque de faillite de l'entreprise et par conséquent, a plus de chances d'accéder au montant du crédit sollicité. Il est également contraire à celui de Ngongang et Ahmadou (2018) en contexte camerounais selon lequel, il n'existe aucune différence significative entre le niveau d'endettement bancaire des PME dont les dirigeants ont reçu une formation en sciences de gestion de celles dont les dirigeants ne sont pas formés en sciences de gestion. Par rapport, à cette variable, **l'hypothèse H₄** selon laquelle il existe une relation entre le type de formation du propriétaire/dirigeant de la PME et la probabilité d'accès au crédit est validée.

Concernant la variable expérience du dirigeant (**EXPD**), il ressort du tableau 1 que les dirigeants qui ont un entre 6 à 10 années d'expérience maîtrisent mieux l'entreprise et la gestion de des affaires courantes. De ce fait, ils ont de la chance à accéder au crédit par rapport à ceux qui ont une durée hors de cette tranche. Krasniqi (2010) montre également que la formation et l'expérience professionnelle du propriétaire dirigeant de la PME sont corrélées positivement avec la probabilité d'accès au crédit. Nos résultats corroborent ceux de Um-Nguem et Ekonke (2014) qui révèlent aussi que l'expérience du dirigeant/promoteur dans les affaires, ses qualités de gestionnaire, son niveau de formation, sa durée dans les affaires et la réputation familiale constituent des facteurs décisifs d'obtention des crédits auprès des IMF. Ils nous permettent de valider **l'hypothèse5 (H₅)** formulée dans ce sens.

Concernant les deux variables de contrôle **SIMD** et **TAMD**, les résultats montrent que celles-ci de manière individuelle influence positivement et significativement la probabilité d'accéder à la au crédit sollicité par la PME Camerounaise. De manière spécifique, il ressort que les dirigeants mariés ont plus de chance de lever les fonds auprès des prêteurs que ceux qui ne le sont pas. De même, ceux qui ont un nombre d'enfants situé entre 1 et 5 ont plus de chance d'avoir accès au crédit que ceux qui n'ont pas ou qui ont plus.

Eriola (2020) démontre que la situation familiale du dirigeant impacte significativement et positivement le dynamisme de son entreprise. Ce résultat montre l'impact positif de la pression familiale qui motive ces dirigeants à réussir afin de satisfaire à leurs obligations familiales. Par contre, concernant les dirigeants qui ont plusieurs enfants (plus de 5), nous pouvons l'expliquer plusieurs enfants augmentent les problèmes du ménage et peuvent entraîner une utilisation imprévue de l'argent reçu et par conséquent des difficultés de remboursement. Ainsi, plus le nombre des personnes à charge de l'entrepreneur demandeur du crédit est élevé, moins il accède au crédit (Bolder, 1990).

5.2. Le profil socio socioculturel du dirigeant promoteur comme catalyseur de l'accès au crédit par les PME camerounaises

A partir d'une régression logistique, nous avons obtenu les résultats consignés dans le tableau 2 ci-dessous :

Tableau 2 : Résultat des estimations de la relation profil socio socioculturel du dirigeant promoteur et l'accès au financement des PME camerounaises

Variabes du modèle 2	Coefficient (β)	Odd-Ratios (Exp β)	Effets Marginaux (dy/dx)
ROD (Région d'origine du dirigeant)			
✓ Ouest	2.9169 (3.71)*	18.4839 (3.71)*	0.5947 (4.44)*

✓ Centre	1.9408 (2.47)**	6.9645 (2.47)**	0.2579 (3.48)*
RED (Religion du dirigeant)			
✓ Catholique	-2.4069 (-4.05)*	0.0900 (-4.05)*	-0.3285 (-5.71)*
SIMD (situation matrimoniale du Dirigeant)			
✓ Marié	-1.2330 (-1.64)***	0.2914 (-1.64)***	-0.1688 (-2.37)**
TAMD (taille du ménage du dirigeant)			
✓ Entre 1 et 5 enfants	0.6650 (1.64)***	1.9446 (1.64)***	0.1298 (1.55)***
REMD (Régime matrimonial du dirigeant)			
✓ Polygame	-0.9736 (-2.25)**	0.3777 (-2.25)**	-0.1617 (-2.51)**
Qualité d'ajustement			
✓ Nombre d'observation		213	
✓ LR chi2(11)		33.67	
✓ Prob>chi2		0.0000	
✓ Log likelihood		-98.499062	
✓ Pseudo R ²		0.1460	
Légende: *, **, ***; sont les significativité respectivement au seuil de 1%, 5%, 10% ; (Z)			

Source : STAT 15

Les résultats du tableau 2 indiquent que le modèle spécifié est globalement significatif au seuil de 1 %, dans la mesure où $\text{Prob} > \chi^2 = 0,0000$. Précisément, il existe au moins une variable dans le modèle qui a un pouvoir explicatif non négligeable sur la décision d'octroi du crédit bancaire aux PME dans le cas du Cameroun. Au regard de la valeur du Pseudo R², nous constatons que les variables de ce modèle expliquent cette décision à près de 14,60%.

Concernant la variable ROD (Région d'origine du dirigeant), les résultats obtenus montrent qu'il existe une relation significative entre elle et la probabilité d'accès au crédit. Au seuil de 1% et de 5% respectivement, le odds ratio montre que les PME camerounaises ayant pour dirigeant propriétaire ceux originaire de l'Ouest et du Centre ont respectivement 18,48% et 6,69% de chance d'obtenir un crédit par rapport à celles qui ont pour dirigeant propriétaire des personnes ressortissant vers d'autres régions (8) du Pays. Toutefois, en faisant une comparaison, ceux de la région de l'Ouest ont plus de chance que ceux de la région du centre. Ceci peut s'expliquer par le fait que cette région constituée à plus de 80% des bamilékés crée un environnement favorable à la formation en affaires. Déjà la capacité entrepreneuriale et la persévérance des parents, la culture d'affaire est transmise de génération en génération et permet chaque ressortissant d'avoir la capacité de mieux gérer les fonds empruntés. De part ces résultats, l'hypothèse 6 qui postulait sur l'existence d'une relation entre la région d'origine du dirigeant et l'accès au crédit est validée.

S'agissant de la variable religion du dirigeant (RED), nos résultats montrent qu'elle a une relation négative et significative sur la probabilité d'accès au crédit par les PME camerounaises. Au seuil de 1%, la valeur du Odds ratio montre que les dirigeants propriétaires catholiques ont seulement 0.09% de chance de lever les fonds auprès des prêteurs comparativement à ceux appartenant à d'autres religions. Soro (2014) affirme que, dans les religions révélées (christianisme, islam), la prescription religieuse consiste à rejeter l'intérêt dans les transactions financières et cela écarte des personnes des systèmes financiers formels. Le catholicisme qui est la première religion au Cameroun est plus répandu et reconnue. Chaque paroisse a à sa tête un prêtre qui ne compte que sur les fidèles pour vivre. Ainsi, parce que le dirigeant catholique est appelé aussi à contribuer il peut se voir refuser un financement pour risque d'aléa moral.

Conclusion

Cette recherche est partie d'un double constat. D'une part, plusieurs PME rencontrent d'énormes difficultés dans l'obtention du financement auprès des IMF et d'autre part, ces IMF qui sont pourtant sur-liquides, ne parviennent à faire confiance aux entreprises locales et de financer leur activité et leur croissance. L'objectif principal de notre recherche a été de mettre en relief les principaux déterminants du niveau d'endettement des PME au Cameroun en mettant un point d'honneur sur le profil du dirigeant/propriétaire. En effet, le dirigeant est imbriqué dans son entreprise. Il s'ensuit de fait que la survie de son entreprise est fortement corrélée à sa personnalité (St-Pierre et al., 2005). Ses caractéristiques individuelles sont susceptibles d'influencer l'accessibilité de son entreprise au financement. La littérature nous montre que l'obtention du financement par les entreprises est fonction des caractéristiques du dirigeant.

La littérature fournit un vaste support à la nature stratégique du profil du dirigeant/propriétaire en tant que moyen de survie et développement des PME (Sangué, 2018). De ce fait, nous avons identifié deux types de profils type du dirigeant/propriétaire : le profil socio-démographique et le profil socio-culturel. De ce fait, nous avons opté pour une approche quantitative. L'échantillon est constitué de 214 Petites et Moyennes Entreprises des villes de Yaoundé et Douala. Le choix de ces villes est justifié par le fait que ce sont les plus peuplées en termes de population de PME au Cameroun. Notre variable dépendante, l'accès au financement, étant binaire, nous avons fait usage au modèle de régression logistique encore appelé logit afin de vérifier les hypothèses assignées à cette recherche.

L'analyse des données collectées nous a permis de comprendre que le genre du dirigeant/promoteur est positif et significatif au seuil de 1%. En effet, les PME dirigées par les hommes voient leur chance d'accès au financement des microfinances augmenter à plus 919% par rapport à leurs homologues qui sont dirigées par les femmes. De ce fait, l'hypothèse 1 (H1) selon laquelle le genre du dirigeant influence l'accès au financement a été validée. Ensuite, plus le niveau d'étude du dirigeant propriétaire est élevé, plus la probabilité d'accès au crédit sollicité est élevée (H2 validé). Au regard de la variable Age du dirigeant/promoteur, nos résultats montrent qu'elle influence positivement l'accès au crédit sollicité. En effet, les propriétaires/dirigeants de PME âgés entre 20 et 40 ans ont une probabilité élevée de recevoir le montant total du crédit sollicité comparativement à ceux qui sont dans d'autres tranches d'âge (H3 validé). Les résultats montrent également un impact significatif du type de formation du dirigeant propriétaire/dirigeant et la probabilité d'accès au crédit. L'analyse que les dirigeants qui ont reçu une formation autre qu'en gestion ont plus de la chance à accéder au crédit sollicité comparativement à ceux ayant fait des études en sciences de gestion (H4 validé). Concernant la variable expérience du dirigeant (EXPD), il ressort du tableau 1 que les dirigeants qui ont un entre 6 à 10 années d'expérience maîtrisent mieux l'entreprise et la gestion de des affaires courantes. De ce fait, ils ont de la chance à accéder au crédit par rapport à ceux qui ont une durée hors de cette tranche (H5 validé). L'hypothèse 6 qui postulait sur l'existence d'une relation entre la région d'origine du dirigeant et l'accès au crédit a été également validée. Enfin, nos résultats montrent qu'il existe une relation négative et significative sur la probabilité d'accès au crédit par les PME camerounaises et la religion du dirigeant/propriétaire.

Au paroxysme de cette étude, nous comprenons que le profil du dirigeant/propriétaire constitue un fort déterminant de l'accès des PME au financement auprès des IMF au Cameroun. En effet, en cette période de crise sanitaire (Covid-19), la situation financière d'une multitude de PME a été revue à la baisse. Ainsi, dans le souci de pouvoir poursuivre avec les activités, ces entreprises sollicitent des financements auprès des IMF. Et il est louable de comprendre que le profil du dirigeant/propriétaire joue un rôle moteur dans l'obtention dudit financement. Toutefois, le profil du dirigeant/propriétaire ne constitue nullement les seuls facteurs explicatifs. En effet, le profil du comptable tel qu'évoqué par Wamba (2013) « *la qualité des états financiers conditionne l'accès au crédit bancaire. En plus, sur le soubassement que la qualité des informations est fonction de l'expérience et compétence du comptable, le profil de la personne établissant ces documents influence la décision d'octroi de crédit* ». De même, la structure de propriété et l'horizon temporel constituent d'autres facteurs louables qui pourront faire l'objet des recherches futures.

Références bibliographiques

- Afriland First Bank (2015). Finance pour tous : Promouvoir l'Inclusion Financière en Afrique Centrale. Conf. Régionale CEEAC, Brazzaville, Congo, pp. 1-14.
- Afriland First Bank (2015). Promouvoir l'inclusion financière en Afrique centrale. Conf. Régionale CEEAC, 14p.
- Amadou, N. R. S. Y. (2016). Améliorer le financement des PME en Afrique : le rôle des établissements non bancaire. Conf. Régionale CEDEAO, 20p.
- Atangana, G. C-B. & Um-Ngouem, M-T. (2019). Profil du propriétaire-dirigeant et facteurs déterminants de l'accès au crédit bancaire des TPE/PE camerounaises. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, vol 2, n°4, pp. 1-19.
- Aydi (2003). Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes. XIEME Conf. de l'Association Internationale de Management Stratégique, les côtes de carthage – 3, 4, 5 et 6 juin 2003.
- Baguma, M. & Djuma, H. (2017). Capital social et accès au crédit par les PME de la ville de Bukavu. *Andes de l'unigom*, vol.7 n°1, pp 81-110
- Barro, I. (2004). Microfinance et financement des PME et MPE. Rapport final.
- Bayad, M. & Hermann, J. L. (1992). Le financement de l'innovation dans les petites et moyennes entreprises industrielles : difficultés et comportement. *Cahiers de recherche*, Institut commercial de Nancy.
- Becker, G. S. (1975). Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. (2nd Ed.). National bureau of economic research, New York, Columbia University Press.
- Bensbahou, A. & Zouitene, I. (2019). L'accès aux financements bancaires des très petites entreprises au Maroc : Cas de la banque populaire. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, Vol 2, n°3, pp : 103-120.
- Boukar, H. & Tsapi, V. (2011). Impact du profil socioculturel du dirigeant sur la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *Revue Sciences de Gestion*, n° 77, pp. 19-33.
- Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 18(3), pp. 301-331.
- Diarra, A. (2009). Problématique de financement des PME par les microfinances. *Mémoire de master en microfinance*, 110p.
- Diouf, I. D. (2018). Stratégies d'accès aux ressources du propriétaire dirigeant de micro entreprise du secteur informel au Sénégal : rôles de l'éducation et de l'appartenance à une communauté. VI^{ème} édition des serges days, esp, 26 - 28 avril 2018 à Dakar (Sénégal)
- Djou, A. I., Kuipou, T. C., & Takoudjou, N. A. (2020). L'importance du profil du propriétaire/dirigeant dans l'accès au crédit bancaire des PME de la branche commerce/distribution en contexte d'asymétrie d'information. *International Journal of Scientific Research and Management*, Vol 8, n°2, pp: 1547-1564.
- Djoutsa, W. L., Sahut, J-M. & Teulon F. (2018). L'importance des dimensions temporelles de la relation banque-PME sur la décision d'octroi de crédit bancaire dans un contexte d'asymétrie d'information. *Gestion 2000*, Vol 35, n°4, pp : 77-95.

- Eriola, A. J. (2020). Dimension socioculturelle du profil des dirigeants et dynamisme des petites entreprises au Bénin. *Journal of Academic Finance*, vol. 11, n° 2.
- Goedhuys, M. & Sleuwaegen, L. (2010). High-Growth Entrepreneurial Firms in Africa: a Quantile Regression Approach. *Small Business Economics*, 34(1), 31-51
- Julien, L. (2008). Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? *Afrique Contemporaine*, vol 3, n° 227, pp : 153-174.
- Kamdem, E. & Ondogo, F. (2007). Faits et méfaits de l'ethnicité dans les pratiques managériales en Afrique. *Revue gestion 2000*, n° 1, pp. 33-58.
- Kasereka, M. & Kambale, S., (2008). Problématique de financement des PME par les établissements bancaires en RDC : cas de la ville de Butembo. 12p.
- Krasniqi, B. (2010). Are Small Firms Really Credit-Constrained? Empirical evidence from Kosovo. *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 6, n°4, pp. 459-79.
- Lasch, F. (2005). Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC. *Revue Française de Gestion*, n°2, p. 37-56.
- Mengistae, T. (2001). Indigenous Ethnicity and Entrepreneurial Success in Africa: some Evidence from Ethiopia. *Policy Research Working Paper Series 2534*. The World Bank.
- Molou, L. N., Ndjambou, R. & Sangue, F. R. (2018). Accès au crédit bancaire par le financement de proximité : cas des PME camerounaises. *Management & Sciences Sociales*, N°25
- Ndjambou, R. & Sassine, M. (2014). Etude de la relation entre profil du dirigeant, culture et performance des PME gabonaises: clarification des compétences et de la vision. *La revue Gestion et Organisation*, vol 6, pp 7-19
- Ndjeck, N. (2015). Le classement des modes de financement alternatifs des PME en situation de rationnement du crédit bancaire au Cameroun. *Revue d'Economie et de Gestion Appliquée*, n°13, pp : 6-40.
- Ngongang, D. & Ahmadou B. (2018). Impact du profil du dirigeant sur le niveau d'endettement des PME Camerounaises. *Journal of Academic Finance*, Vol 9, n°1, pp : 2-17.
- Nyaga, Y. P. E. (2019). Formation du dirigeant et performance des PME au Cameroun. *Journal of Small Business and Entrepreneurship Development*, vol. 7, no. 2, pp. 41-49.
- OCDE (2007). Le financement des PME et des entrepreneurs. 8p.
- OCDE (2018). Améliorer l'accès des PME à des instruments de financement diversifiés. Conférence Ministérielle sur les PME, Session Plénière 2, papier de discussion, 32p.
- Programme de recherche sur le financement des PME (2002). Le financement des PME Canadiennes : Satisfaction, accès, connaissance et besoins. 129p.
- Saruzi, L. A. (2009). Analyse du risque de crédit au sein de Paidek. Mémoire, UCB.
- St-pierre, J., Janssen, F., Julien, P. A. & Therrien, C. (2005). Influence du marché et de la clientèle desservis sur les facteurs de croissance des pme manufacturières. *Center for Research Inchange, Innovation and Strategy, Working papers*. N°146-05, Université Catholique de Louvain.
- Tsapi, V. (2007). Création, développement, gestion de la petite entreprise africaine. Editions Clé, Yaoundé, 515 pages.
- UCM (2017). L'accès au financement des PME. 30p.
- Um-Ngouem, M. T. & Ekonke, E. A. (2014). Facteurs d'éligibilité des Très Petites Entreprises au crédit des Institutions de Microfinance au Cameroun : une étude exploratoire. *Revue d'Economie et de Gestion Appliquée*, n°8, pp : 6-29.
- Wamba, H. (2013). Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : le cas du Cameroun. *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 259-260, p. 53-68.