

Dieudonné TAKA

Groupe d'Etude et de Recherche en Economie Appliquée (GEREA)
Université de Douala. E-mail : sadokam@yahoo.fr

Les déterminants de l'accès au financement bancaire par les Petites et Moyennes Entreprises: cas du Cameroun

Résumé : Cet article a pour objectif de répondre à une question fondamentale : quels sont les facteurs susceptibles de favoriser l'accès des PME au financement bancaire ? Pour répondre, nous nous proposons de tester empiriquement les données recueillies auprès d'un échantillon de 2277 PME camerounaises. Les résultats obtenus mettent en évidence deux groupes de variables qui influencent la probabilité d'obtention de financement bancaire des PME camerounaises : d'abord, dans le premier groupe, composé essentiellement des variables traditionnels associées aux risques d'entreprises, ces résultats établissent que la tenue d'une comptabilité formelle ou d'une DSF, la disponibilité des garanties, le taux d'endettement, la taille des entreprises, le succès dans l'utilisation des NTIC, le sexe de l'entrepreneur, influencent positivement et significativement la probabilité d'obtention de financement bancaire des PME. Ensuite, dans le deuxième groupe, composé des variables spécifiques au contexte du Cameroun, il ressort particulièrement que l'adhésion du personnel à un syndicat, constitue une variable positive et significative d'obtention de financement bancaire des PME.

Mots clés : Risques – PME – Banques – Accès au financement.

Determinants of access to finance Banking by Small and Medium size Enterprises: the case of Cameroon

Abstract: This article aims to answer a fundamental question: what factors are likely to promote SME access to bank financing? To answer, we propose to empirically test data collected from a sample of 2277 SMEs in Cameroon. The results highlight two groups of variables that influence the probability of obtaining bank financing for SMEs in Cameroon: first, in the first group, these results establish that the conduct a formal accounting or DSF, the availability of collateral, the debt ratio, firm size, success in the use of ICT, the gender of the entrepreneur, positively and significantly influence the probability of obtaining bank financing for SMEs. Then, in the 2nd group, composed of the specific variables in the Cameroonian context, it shows particularly that the adhesion of a personnel to a syndicate, constitutes a positive and significative variable of obtaining banks financing for SMEs.

Keywords: Risks – SME – BANKS – Access to finance.

J.E.L. Classification : D81- D23 – D52–G32- O16

Received for publication: 20141101. Final revision accepted for publication: 20150212

1. Introduction

Ces dernières années, les pouvoirs publics ainsi que de nombreux acteurs ont porté une attention particulière à la petite et moyenne entreprise. L'importance de cette entité dans le développement du tissu économique étant un fait incontestable. Malgré cette importance presque universelle, force est de constater que ces entreprises font face à de nombreuses difficultés. En effet, écartées des marchés financiers, leur accès à la dette bancaire est demeuré problématique, ce qui représente un obstacle majeur à leur développement, particulièrement dans les pays en développement où le système financier est encore sous-développé (Beck et Demirguc-Kunt, 2006).

A titre d'illustration, une étude réalisée par la Banque Mondiale en Afrique Centrale en 2009, montre que le taux de refus des demandes de crédit des Petites et Moyennes Entreprises (PME) y est encore très élevé, soit de 30 à 80 % avec une moyenne de 64 %, et que 49% de PME fonctionnent avec moins de 30% de dette par rapport à leur capital (B.M., 2009). De plus ces résultats viennent d'être confirmés par un autre rapport de la Banque Mondiale qui pour le cas du Cameroun, rappelle que ce dernier a perdu 07 points au titre d'accès des entreprises au crédit bancaire au cours de l'année 2011(B.M., 2012).

Cette insuffisance de crédit bancaire nous semble préjudiciable pour l'économie camerounaise, au moins à deux niveaux : d'abord parce que la grande majorité des structures publiques d'appui au financement des PME a disparu : Banque Camerounaise de Développement (BCD), Fonds de Garantie aux Petites et Moyennes Entreprises (FOGAPE), Centre d'Assistance aux Petites et Moyennes Entreprises (CAPME), Crédit Agricole (CAC), Fonds National de Développement Rural (FONADER)¹. Ensuite parce que plusieurs travaux mettent en relief l'insuffisance des fonds propres dans les PME (Lointier,et al, 2006).

Aussi, dans ce contexte de déficit permanent de financement bancaire, de quasi inexistence de structures d'accompagnement, de l'insuffisance des fonds propres et surtout de l'absence d'un marché financier efficient acceptant les entreprises de taille moyenne, cet article a pour objectif de répondre à une question : quels sont les facteurs susceptibles de favoriser l'accès des PME au financement bancaire ? Il s'agira pour nous de mettre l'accent sur les facteurs spécifiques liés au contexte propre de ce pays ; une telle connaissance pourrait améliorer la probabilité d'obtention de financement bancaire et les conditions de crédit pour ce type d'entreprise.

La suite de l'article est organisée autour de trois sections. La deuxième section procède à la définition d'un cadre conceptuel d'analyse. La troisième présente la méthodologie de l'étude. La quatrième présente et interprète les principaux résultats. La cinquième section conclut.

¹Malgré les difficultés rencontrées par ces différentes structures d'appui, on peut retenir que leur contribution au financement des PME était très appréciable. .

2. Les déterminants de l'accès au financement bancaire par une Pme : cadre conceptuel d'analyse

Ce cadre conceptuel abordera successivement les facteurs déterminants du financement bancaire selon les risques associés aux PME et les facteurs déterminants spécifiques aux pays en développement (PED).

2.1. Facteurs déterminants du financement bancaire selon les risques associés aux PME

L'asymétrie d'information constitue un problème majeur dans la relation de financement entre les banques et les PME (Stiglitz et Weiss, 1981 ; RAM, 2005). En effet dans les PED en général et au Cameroun en particulier, la qualité et la quantité d'informations fournies par les PME ne satisfont pas toujours aux exigences des banques. L'information financière et comptable des PME est souvent inadéquate, incomplète ou absente (St-Pierre, 1999). Cette situation aboutit à des évaluations biaisées sur le niveau de risque des PME et influence négativement les bailleurs de fonds, notamment les banquiers dans leur décision de crédit (Wamba.H et Tchamanbé-djine. L., 2002).

Par ailleurs, en vue de minimiser leurs pertes potentielles, les banques s'intéressent au risque de remboursement en se basant sur les critères que sont les garanties et les ratios financiers. Plusieurs études, dont celles de RAM (2005), ont souligné l'importance des garanties pour l'approbation d'un prêt bancaire. L'étude de Rand (2007) constate que parmi les bailleurs de fonds, ce sont les banques qui exigent le plus de garanties. Les garanties sont en effet considérées comme une condition obligatoire pour la plupart des prêts aux PME, car en cas de problèmes de liquidités, elles deviennent la principale source de remboursement (St-Pierre, 1999).

Les banques se basent également sur les données financières pour évaluer la capacité de remboursement des PME car elles reflètent la rentabilité, la solvabilité, la capacité financière, et surtout le niveau de risque des entreprises (Lointier et al, 2006). L'étude de Behr et Guttler (2007) indique une corrélation entre la situation financière et le niveau de risque des entreprises.

En plus des risques de crédit, il existe un certain nombre de risques liés à l'entreprise elle-même. D'abord, la taille aurait une influence positive sur le niveau d'endettement de l'entreprise. Ainsi, une entreprise de grande taille serait plus apte à diversifier ses activités. Ce faisant, elle réduit sa probabilité de faillite, ce qui facilite son accès au financement bancaire. Aussi, plus la taille de l'entreprise est petite, plus le taux de refus de crédit est élevé (RAM, 2005 ; Beck et Demirguc-Kunt, 2006).

Pour d'autres auteurs au contraire, les problèmes d'accès des PME au financement ne sont pas directement liés à la taille, bien que celle-ci puisse être indicatrice de la capacité financière et de la disponibilité des informations (St-Pierre et Bahri, 2003).

Pour certains auteurs, le stade de développement est considéré comme une caractéristique spécifique de la PME. En effet, plusieurs études dont celles de Berger et Udell (1998), et de Saublens (2004) affirment que la capacité d'accès des PME au financement externe varie selon leur phase de maturité ; les nouvelles entreprises sont fragiles et ont des difficultés à convaincre les banquiers de leur performance future.

Ensuite, le risque de gestion, lié aux compétences et aux connaissances en gestion des entrepreneurs peuvent augmenter le risque des PME, nuire à leurs activités, et influencer négativement leurs possibilités de remboursement (St-Pierre, 2004).

Dans la même veine, les risques opérationnels et technologiques et le risque commercial constituent une menace pour la croissance et la capacité de remboursement de la PME. A titre d'illustration, la plupart des petites entreprises fixent leur prix sans tenir compte de la concurrence. Ce qui peut influencer leur compétitivité et le niveau de risque commercial que l'entreprise représente, et par conséquent avoir un impact négatif sur le chiffre d'affaires et les flux monétaires et, en fin de compte, sur leur capacité de remboursement (Julien et al, 2005). Pour toutes ces raisons, les PME peuvent éprouver certaines difficultés auprès des banquiers qui préfèrent souvent faire affaire avec les grandes entreprises.

Enfin, dans les PME, le pouvoir est généralement concentré entre les mains d'un individu, d'où l'apparition du risque lié à l'entrepreneur. Ce risque est souvent associé au niveau de la compétence et de l'expérience en gestion et en affaires de l'entrepreneur jugé généralement très faible par la grande majorité d'auteurs (St-Pierre, 1999). D'un autre côté, selon certains auteurs, les femmes entrepreneures sont considérées comme porteuses d'un risque plus élevé et confrontées à des difficultés beaucoup plus grandes que les hommes quant à l'accès aux crédits bancaires ; dans cette perspective, les établissements financiers de grande taille sont moins susceptibles d'entretenir des relations de financement avec elles (St Cyr et al, 2003).

2.2. Facteurs déterminants spécifiques aux pays en développement et en émergence.

Les pays en développement présentent des caractéristiques spécifiques par rapport aux pays industrialisés, susceptibles d'influencer la décision d'octroi de crédit des banquiers. L'étude de Tan et al. (2009) montre que les relations avec les autorités locales permettent aux entreprises d'obtenir des ressources et du soutien. De plus, les relations avec les autorités locales peuvent créer des pressions sur les banquiers et influencer leur décision de crédit.

Par ailleurs, plusieurs études (Rand, 2007 ; GICAM, 2008) mettent en évidence l'influence de la région de résidence sur l'accès des PME au financement bancaire, chaque région possédant un réseau financier propre et des caractéristiques spécifiques. Toutes choses qui influencent la communication entre les bailleurs de fonds et les emprunteurs, les habitudes des emprunteurs et leur choix de financement.

Dans cette même perspective, l'accession des PME au secteur formel apparaît comme une étape préalable à leur financement par les banques. Pourtant, au Cameroun par exemple, l'accession des PME au secteur formel ne concerne qu'une minorité d'entrepreneurs, surtout de nationalité étrangère, et en particulier occidentale. D'après l'étude de GICAM (2008), plus de 78% d'entrepreneurs camerounais évoluent dans le secteur informel.

Enfin, certaines études ont montré que les relations qu'entretiennent les entrepreneurs avec leurs partenaires au sein d'une association de PME par exemple, influencent positivement leur accès au financement externe car un bon réseautage permet aux PME d'avoir plus d'informations et crée ainsi une image favorable aux yeux des banques (Le et al, 2006).

3. Méthodologie de l'étude

Dans cette section nous nous intéresserons particulièrement aux hypothèses de recherche, au modèle empirique, à la méthode d'analyse, à l'échantillonnage et au choix des variables.

3.1. Hypothèses de recherche

Afin de formuler nos hypothèses, nous revenons sur les idées évoquées dans notre cadre conceptuel. D'abord, suivant les développements théoriques, les banques basent leur décision d'octroyer un financement sur leur évaluation des risques traditionnels qui influencent la capacité de remboursement des PME (Thi Hong et al., 2009). Notre première hypothèse est donc la suivante :

H1: L'obtention de financement bancaire d'une PME est expliquée par le risque de crédit, le risque spécifique lié à la taille, le risque de gestion, le risque opérationnel et technologique, le risque commercial et le risque lié à l'entrepreneur.

Ensuite, de l'analyse des facteurs spécifiques, il ressort que les pays en développement et en émergence en général, et le Cameroun en particulier, présentent des caractéristiques spécifiques par rapport aux pays industrialisés ; ces caractéristiques affectent non seulement l'évaluation de crédit par les banques mais surtout la probabilité d'obtention de financement des PME (Le et al, 2006 ; Thi Hong et al., 2009). Notre deuxième hypothèse est donc la suivante :

H2 : L'obtention de financement bancaire par une PME est expliquée par des caractéristiques spécifiques propres au contexte Camerounais, soit le lieu de localisation de la PME, le soutien des autorités locales pour l'obtention d'un crédit bancaire, la nationalité du promoteur-dirigeant, la participation à une association des PME et l'adhésion du personnel à un syndicat.

3.2. Modèle empirique

L'analyse des déterminants de l'obtention de financement bancaire utilise entre autres, une estimation des modèles de régression logistique. Ces derniers peuvent avoir pour objectif de déterminer les facteurs qui expliquent la variation de la probabilité ou de l'occurrence de survenance d'un événement. Dans notre étude, ce modèle nous permettra d'identifier les variables significatives relatives aux facteurs explicatifs de l'obtention de financement bancaire par une PME. En d'autres termes notre régression logistique permettra d'estimer la probabilité d'occurrence d'obtention de financement bancaire en fonction des variables indépendantes.

Pour atteindre ce but, nous choisissons notre modèle de manière à nous permettre :

- (i) d'estimer l'élasticité de l'obtention du financement bancaire aux variations des variables indépendantes ;
- (ii) de prendre en compte la nature probabiliste de l'événement étudié ;
- (iii) d'estimer l'élasticité partielle de la variation des variables indépendantes à l'obtention du financement bancaire.

Ces trois relations sont principalement déduites des travaux de Landry, Amara, et Lamari (2002), et renforcées par les conclusions de ceux de Beck et Demirguc-Kunt (2006) et de Thi Hong Pham et al. (2009). L'idée maîtresse véhiculée par tous ces travaux est que l'obtention d'un financement bancaire par une PME est conditionnée par un éventail de facteurs dont certains sont plus significatifs que d'autres. Notre modèle est formulé de la manière suivante :

$$P(Y) = \frac{1}{1 + \ell^{-(b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_n X_n + \varepsilon_i)}} \quad (1)$$

Dans ce modèle, Y est la variable prédictive (variable expliquée), X_1, X_2, \dots, X_n sont des variables prédictives (variables explicatives). Y prend deux modalités possibles {1, 0}. Les variables X_j étant exclusivement continues ou binaires. $b_0, b_1, b_2, \dots, b_n$ sont des coefficients à estimer et ε est le terme d'erreur.

Selon Landry, Amara et Lamari (2002), la première dérivation de $P(Y)$ permet de déterminer l'impact marginal de la variable X.

$$\frac{\partial P(Y)}{\partial X} = \frac{b_1 \exp(-b_0 - b_1 X)}{(1 + \exp(-b_0 - b_1 X))^2} \quad (2)$$

Toutefois on ne peut pas prendre l'élasticité de la valeur des coefficients pour évaluer le niveau d'impact des variables explicatives, car la régression logistique est basée sur une fonction exponentielle des coefficients. Pour être pertinent, nous utiliserons l'élasticité partielle des variables indépendantes [Exp(B)] pour déterminer leur niveau d'impact sur l'occurrence d'un événement. L'élasticité partielle des variables indépendantes [EXP (B)] pour la probabilité P(Y), s'obtient selon la formule suivante :

$$\frac{\partial P(Y)}{\partial X} = \frac{X}{P(Y)} = \frac{b_1 \exp(-b_0 - b_1 X)}{(1 + \exp(-b_0 - b_1 X))} \quad (3)$$

3.3. Méthode d'analyse

Afin de tester les hypothèses et de répondre aux questions de recherche, nous procéderons en plusieurs étapes. Dans un premier temps, en nous basant sur les facteurs de risques présentés dans la revue de littérature théorique et empirique, nous avons comparé les facteurs de risque caractérisant les PME ayant obtenu du financement à celles des PME n'en ayant pas obtenu, de façon à identifier toute différence significative entre ces deux groupes.

Le test de Khi-deux a été appliqué pour les variables discrètes et le test Mann-Whitney pour les variables continues. Cependant, ces tests ne permettent pas de mettre en évidence la relation causale entre les facteurs explicatifs et la possibilité d'obtention de financement bancaire. Pour affiner l'analyse nous avons eu recours à un modèle de régression logistique destiné à identifier les variables susceptibles d'expliquer l'obtention de financement bancaire. Ce modèle nous aidera également à confirmer ou à infirmer l'importance pour le Cameroun, des variables déjà mesurées il y a plusieurs années dans les pays industrialisés.

3.4. Aire d'expérimentation, données et échantillon

Les données utilisées dans cet article proviennent des enquêtes effectuées dans le cadre du recensement général des entreprises (RGE), réalisé au cours de la période août-novembre 2009 par l'Institut National de la Statistique (INS) sur toute l'étendue du territoire national Camerounais. Après traitement, les PME représentent 21436 entreprises de la base. En vue de nettoyer la base, nous avons procédé à un certain nombre d'exclusion : les très petites entreprises ont été exclues, soit 65986 du total des entreprises enquêtées. Dans la même logique, les grandes entreprises, soit 722 du total des entreprises enquêtées ont été éliminées, ainsi que les entreprises n'ayant pas répondu à la question relative à l'obtention du crédit bancaire, soit 6800 du total des PME. Les entreprises n'ayant pas répondu à la question relative à la tenue d'une comptabilité soit 6781 du total des PME et les entreprises ne comportant pas d'effectifs, soit 4713 du total des PME ont été également éliminées.

Les entreprises comportant les erreurs de saisie (exemple : total actif différent du total passif et/ou chiffre d'affaires nul sur la période), soit 718 du total des PME ont été exclues. Afin de réduire les risques de biais, nous avons décidé de retirer les valeurs extrêmes et aberrantes. Il existe, toutefois le risque d'une perte importante de l'information. Conscient de ce risque, nous nous sommes limités à quelques ratios traduisant globalement la situation de l'entreprise. Les ratios pris en compte sont les suivants : (Actifs liquides/Actif total), (Dette totale/Actif total), (Profit après impôt/Actif total). Pour l'ensemble de ces ratios, nous avons choisi d'exclure les entreprises appartenant au premier centile (0% et 1%) et également au dernier centile (99% et 100%), soit 207 du total des PME.

Finalement, sur un total de 21436 PME, **2277** ont répondu convenablement aux différentes questions et constituent ainsi notre échantillon.

3.5. Le choix des variables

La variable dépendante est définie par l'obtention de financement bancaire et notée Y. Elle est fixée à 1 si la PME a obtenu un financement bancaire, et à 0 dans le cas contraire. Les variables explicatives sont représentées par un ensemble de 22 variables regroupées en 8 catégories :

X1 : risque d'asymétrie d'information	X5 : risque lié à l'entrepreneur,
X2 : risque de remboursement,	X6 : risque de gestion,
X3 : risque lié à la taille,	X7 : risque opérationnel et technologique
X4 : risque commercial,	X8 : risque lié au contexte camerounais.

Les différentes sous-variables sont regroupées en détail dans les tableaux n° 1 et 2 ci-après.

4. Les résultats et leur interprétation

Dans cette section, nous présenterons d'une part, les résultats des tests statistiques, et d'autre part, ceux issus de la régression du modèle logistique.

4.1. Les résultats des tests statistiques

Les tableaux 1 et 2 fournissent un résumé des résultats statistiques pour les PME ayant obtenu un financement bancaire ou non, en tenant compte d'un certain nombre de facteurs explicatifs.

Comme il fallait s'y attendre, en nous basant sur la disponibilité et la qualité des livres comptables pour mesurer le risque d'asymétrie d'information, nous constatons que la proportion des entreprises qui tiennent une comptabilité est plus forte pour les entreprises obtenant un crédit bancaire (96,4%) que pour celles qui n'en obtiennent pas (93,4%). En ce qui concerne le risque de remboursement, nous constatons également

que toutes les variables sont significatives ; ainsi, la proportion des entreprises qui fournissent une garantie est plus forte pour les entreprises obtenant un crédit bancaire (87%) que pour celles qui n'en obtiennent pas (57,5%). Ce résultat suggère ainsi qu'au Cameroun le fait qu'une entreprise puisse fournir des éléments comptables n'est pas suffisant pour réduire l'asymétrie d'information car ces documents ne sont pas toujours fiables.

Tableau n° 1 : Résultats des tests statistiques sur le financement bancaire.

Variables de risque	Financement bancaire		p-value
	Oui (N=1055)	Non (N=1222)	
X1. RISQUE D'ASYMETRIE D'INFORMATION			
<i>Livres Comptables</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Aucun</i> • <i>Tenue d'une Comptabilité Formelle</i> 	3,60 96,40	6,54 93,46 0,002
X2. RISQUE DE REMBOURSEMENT			
<i>Garanties fournies</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Avoir donné</i> • <i>N'avoir pas donné</i> 	87,00 13,00	57,5 42,5 0,000
<i>Ratios financiers</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dette totale / Actif total (%)</i> • <i>profit / Actif Total (%)</i> • <i>Actif liquide/Actif total</i> 	44,76 22,07 15,81	06,79 16,87 13,41 0,013 0,083 0,000
X3. RISQUE LIE A LA TAILLE			
<i>Taille (nombre d'employés)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>1 à 5 employés</i> • <i>6 à 10 Employés</i> • <i>11 à 25 Employés</i> • <i>≥ à 26 Employés</i> 	16,87 21,53 31,84 29,76	42 24,30 25,93 7,77 0,000
<i>Croissance de l'entreprise</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Taux de croissance (%)</i> 	529,2	453,45 0,000
X4. RISQUE COMMERCIAL			
<i>Niveau de concurrence</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Aucune</i> • <i>Concurrence faible</i> • <i>Concurrence forte</i> 	09,6 33,9 56,5	07,7 34,9 57,4 0,226
<i>Secteur économique</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Primaire</i> • <i>Secondaire</i> • <i>Tertiaire</i> 	01,05 19,43 79,52	00,25 11,21 88,54 0,000
<i>Nouveaux produits</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>N'a pas lancé</i> • <i>A lancé de nouveaux produits</i> 	86,99 13,01	88,01 11,09 0,543
<i>Exportation</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Aucune</i> • <i>Exportation</i> 	96,3 03,7	98,4 01,6 0,046

Source : Nos calculs à partir des données de l'INS(RGE)

Concernant les ratios financiers, nous constatons que la moyenne des ratios « Profit/Actif total » et « Actif liquide/Actif total » chez les PME Camerounaises financées (18,94%) est supérieure à celle des autres PME non financées (15,14%). Par contre, la moyenne du ratio « Dette Total/Actif Total » des PME Camerounaises financées est inférieure à celle des PME non financées. En termes plus clairs, les

banques camerounaises financent davantage les entreprises ayant un taux d'endettement plus élevé. Cette situation qui nous semble pour le moins paradoxale et inverse à nos attentes sera expliquée dans la suite de cet article.

Quant au risque lié à la taille, il ressort que les tests statistiques sont très significatifs, les PME Camerounaises financées connaissant une plus forte croissance et étant de plus grande taille. Il existe donc des relations fortes entre ces deux variables et l'obtention de financement bancaire. Concrètement, la proportion des entreprises ayant un effectif élevé est plus forte pour les entreprises obtenant un crédit (31,84% et 29,76%) que pour celles qui n'en obtiennent pas (25,93% et 7,77%). De plus le taux de croissance des PME financées est plus élevé (529,2%) que celui des PME non financées (453,45%) ; par conséquent nous pouvons affirmer que le fait d'avoir un taux de croissance élevé augmente les besoins de financement des PME.

Le risque commercial est mesuré par quatre variables, soit le niveau de concurrence, l'offre de nouveaux produits, l'exportation et le secteur de l'économie. Les tests statistiques des trois premières variables ne sont pas significatifs.

En ce qui concerne le secteur de l'économie, les banques semblent s'intéresser d'avantage aux secteurs primaire et secondaire. En effet pour ces deux secteurs la proportion des entreprises qui obtiennent le financement bancaire est plus élevée (1,05% et 19,43%) que celle des entreprises qui n'en obtiennent pas (0,25% et 11,21%). Par contre au niveau du secteur tertiaire, on constate que les PME qui obtiennent du crédit sont moins nombreuses (79,25%) que celles qui n'en obtiennent pas (88,54%). Ce résultat qui remet en cause l'importance du lien entre le secteur bancaire et le secteur des services, défendue par de nombreux travaux empiriques peut avoir au moins deux éléments d'explication.

Premièrement, les conséquences de la période de collecte de données sur les réponses de certaines catégories d'entreprises. De manière générale, les banques Camerounaises privilégièrent les exportations (bois, coton, huile de palme) car elles rapportent des devises et des commissions (Anne. J, 2004). De plus, les entreprises exportatrices sont souvent des filiales de grands groupes, capables de fournir des états financiers, des garanties et d'apporter un montant de capital minimum. Malheureusement en novembre 2009, date du déroulement de l'enquête INS, le Cameroun venait à peine de sortir de la crise financière internationale à l'issue de laquelle les entreprises exportatrices étaient devenues très peu crédibles et avaient perdu la confiance des banques. Dans ces conditions, à la question « avez-vous obtenu un financement bancaire ces douze derniers mois ? », la grande majorité répondait par la négative.

Deuxièmement, en termes de marché, les PME camerounaises sont très limitées. Les résultats de l'enquête GICAM (Groupement inter patronal du Cameroun) relative au climat des affaires au Cameroun en 2008 révèlent que moins de 14% des PME camerounaises exportent une partie de leur production dans un pays de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). La plupart des PME n'ont donc pour véritable marché que le Cameroun, celui de certaines se limitant même au

niveau provincial. Il est difficile dans ces conditions pour les PME de bénéficier des économies d'échelle relatives à une production de masse pouvant exercer un attrait sur les banques.

Tableau n° 2 : Résultats des tests statistiques sur le financement bancaire (suite)

Variables de risque	Financement bancaire		p-value
	Oui (N=1055)	Non (N=1222)	
X5. RISQUE LIE A L'ENTREPRENEUR			
	• <i>Professionnelle</i>	64,44	60,79
<i>Mode de formation</i>	• <i>Sur le tas</i>	22,00	28,72
	• <i>Aucune</i>	13,56	10,49
<i>Sexe</i>	• <i>Femme</i>	11,90	20,04
	• <i>Homme</i>	88,10	79,96
X6. RISQUE DE GESTION			
<i>Utilisation de NTIC</i>	• <i>N'utilise pas</i>	28,81	53,19
	• <i>Utilise</i>	71,19	46,81
<i>Possède un service de R & D</i>	• <i>Ne possède pas</i>	86,74	89,30
	• <i>Possède</i>	13,26	10,70
<i>Utilise le business plan</i>	• <i>N'utilise pas</i>	09,28	19,40
	• <i>Utilise</i>	90,72	80,60
X7. RISQUE OPERATIONNEL ET TECHNOLOGIQUE			
<i>Nouveau processus de Production ou nouvelle technologie</i>	• <i>Pas de mise en œuvre.</i>	54,01	75,09
	• <i>Mise en œuvre</i>	45,09	24,01
<i>Investissement dans la production</i>	• <i>Ne pas avoir investi</i>	11,9	43,0
	• <i>Avoir investi</i>	88,1	57,0
X8. RISQUES SPECIFIQUES AU CONTEXTE CAMEROUNAIS			
<i>Localisation de la PME</i>	• <i>Urbaine</i>	21,04	25,94
	• <i>Rurale</i>	78,96	74,06
<i>Adhésion du personnel à un syndicat</i>	• <i>Aucune adhésion</i>	81,99	89,52
	• <i>A adhéré</i>	18,01	10,48
<i>Soutien des autorités locales pour obtenir de crédit</i>	• <i>Ne pas avoir de soutien</i>	58,5	81,0
	• <i>Avoir de soutien</i>	41,5	19,0
<i>Participation aux associations de PME</i>	• <i>Ne pas être membre</i>	81,7	90,9
	• <i>Etre membre</i>	18,3	9,1
<i>Nationalité du promoteur dirigeant de la PME</i>	• <i>Nationalité Camerounaise</i>	53,2	52,1
	• <i>Nationalité occidentale</i>	25,6	14,9

Source : Nos calculs à partir des données de l'INS(RGE)

Pour mesurer le risque lié aux entrepreneurs, nous utilisons les variables relatives au mode de formation et au sexe. Les tests pour ces deux variables sont très significatifs, avec un seuil alpha de 0,000, qui indique des relations fortes entre ces variables et l'obtention de financement bancaire ; en effet, plus le propriétaire d'une PME est instruit, plus le prêteur l'estime crédible. Ceci s'expliquerait d'abord par le fait qu'une personne instruite a, *a priori* une réputation avantageuse par rapport à une personne non instruite. Ainsi, la personne instruite subit une forte perte de crédibilité sociale (un coût social énorme) engendré par la perte de réputation en cas de non-remboursement d'un crédit. De ce fait, la personne instruite serait davantage disposée à rembourser un crédit que celle non instruite.

Ensuite un entrepreneur instruit est mieux à même de présenter son projet à un banquier, de se faire mieux comprendre, de le défendre et de ce fait, de diminuer l'opacité de son projet, de faire baisser le risque perçu et d'améliorer ses chances d'être financé. Enfin, l'instruction permet également de maîtriser d'autres choses que les tâches productives : la compréhension de l'utilité de la comptabilité, du marketing etc.., ce qui limite une fois de plus le risque perçu par le banquier.

Ce résultat est confirmé par les statistiques, plus précisément pour les entrepreneurs qui ont suivi une formation professionnelle. En effet, nous constatons que pour cette catégorie la proportion des entreprises ayant obtenu un financement bancaire est plus forte (64,44%) que celle des entreprises n'en ayant pas obtenu (60,79%). Quant à la « formation sur le tas », le résultat obtenu est contraire aux attentes puisque le pourcentage d'entrepreneurs formés sur le tas est plus élevé dans les PME n'ayant pas obtenu de financement bancaire (28,72% contre 22%). Ce qui s'expliquerait par le fait que les banquiers pensent que les entrepreneurs formés sur le tas ne seront pas en mesure de conduire efficacement l'entreprise ; en effet un entrepreneur formé sur le tas est capable de produire, mais pas forcément de gérer, alors que toutes décisions de gestion ont une incidence financière et se répercutent parfois sur la trésorerie de l'entreprise. De plus, une bonne gestion est nécessaire au développement de l'entreprise et donc au remboursement des prêts.

Par ailleurs les banquiers font beaucoup plus confiance aux entrepreneurs de sexe masculin qu'aux entrepreneurs de sexe féminin. En effet, du tableau n° 2, nous constatons que pour la catégorie d'entrepreneurs hommes, la proportion d'entreprises ayant obtenu un financement bancaire est plus forte (88,10 %) que celle des entreprises n'ayant pas obtenu (79,96 %), alors que pour les entrepreneurs femmes, le résultat obtenu est inverse et montre plutôt que la proportion d'entreprises n'ayant pas obtenu de financement bancaire est plus élevée (20, 04%) que celle ayant obtenu (11,90%).

Au niveau du risque de gestion, nous nous intéressons à trois variables, soit «l'utilisation des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) », « l'utilisation du *business plan* » et « la possession d'un service de Recherche et Développement (R&D) ». Les tests pour les deux premières variables sont très significatifs, avec un seuil alpha de 0,000. Concrètement, nous constatons que

la proportion des PME qui utilisent les NTIC est plus forte pour les entreprises obtenant un crédit bancaire (71,19%) que pour celles qui n'en obtiennent pas (46,81%). Quant à l'utilisation du *business plan*, les PME qui en disposent ont également un avantage de financement, soit 90,72 % comparativement à 80,60%.

Le risque opérationnel et technologique est également mesuré par deux variables à savoir « la mise en œuvre d'une nouvelle technologie » et « les nouveaux investissements dans la production ». Une fois de plus les tests pour ces deux variables sont très significatifs, avec un seuil alpha de 0,000. Nous remarquons que la proportion des PME qui connaissent du succès dans la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de production ou d'une nouvelle technologie est plus forte pour les entreprises obtenant un crédit bancaire (45,09%) que pour celles qui n'en obtiennent pas (24,01%). Quant à l'investissement, les PME qui investissent dans la production accèdent davantage au financement bancaire (88,1 %) comparativement à ceux qui ne le font pas (11,09 %), ce qui nous semble d'ailleurs cohérent, eu égard à leurs besoins financiers supplémentaires.

Pour tenir compte du contexte spécifique des PME du Cameroun, nous avons pris en compte les variables suivantes : la localisation de la PME, l'adhésion du personnel de la PME à un syndicat, le soutien des autorités locales pour obtention du crédit par les PME, la participation aux associations de PME, la nationalité du promoteur dirigeant de la PME.

Les tests pour ces cinq variables sont significatifs. S'agissant de la localisation, les résultats montrent que les PME rurales accèdent davantage au financement bancaire (78,96%) que les PME urbaines (21,04%). Quant à l'adhésion du personnel des PME aux organisations syndicales, on constate que celles qui acceptent d'adhérer bénéficient davantage du financement bancaire (18,01%) que celles qui n'adhèrent pas (10,48%). En ce qui concerne le soutien des autorités locales, la participation aux associations de PME, la nationalité du promoteur dirigeant de la PME, il ressort que les tests pour ces trois variables sont très significatifs, avec un seuil alpha de 0,000, indiquant l'existence des relations fortes entre ces variables et l'obtention de financement bancaire. Parmi les PME qui obtiennent du financement bancaire, 41,5 % (c. 19,0 %) ont le soutien des autorités, 18,3 % (c. 09,1 %) participent à une association de PME et 25,6 % (c. 14,9 %) ont un promoteur dirigeant de nationalité étrangère.

4.2. Les résultats des estimations économétriques

Le tableau n° 3 présente les résultats du modèle de régression logistique.

Suivant l'hypothèse **H1** les résultats établissent que la tenue d'une comptabilité formelle ou d'une déclaration statistique et fiscale (DSF), la disponibilité des garanties, le taux d'endettement, la taille des entreprises, le succès dans l'utilisation des NTIC, le sexe de l'entrepreneur, influencent positivement et significativement la probabilité d'obtention de financement bancaire des PME.

Tableau n° 3 : Variables significatives du modèle de régression relatives aux facteurs explicatifs de l'obtention de financement bancaire par une PME

Variables indépendantes	Coefficients	Elasticité partielle des variables [Exp (B)]
Constante	- 2,812(0,000)	0,050
Livres comptables		
Ne pas avoir de livres comptables	----- (0,000)	---
Tenue d'une comptabilité formelle ou d'une DSF	(0,406)(0,007)	1,830
Garanties offertes	(0,309)(0,006)	3,621
Taille		
1 à 5 employés	----- (0,001)	---
6 à 10 employés	0,257(0,000)	1,949
11 à 25 employés	0,336(0,000)	2,643
Plus de 25 employés	1,091(0,000)	6,813
Utilise les NTIC dans la gestion quotidienne	0,242(0,000)	2,131
Sexe de l'entrepreneur	0,210(0,001)	1,563
Avoir un promoteur dirigeant de la nationalité étrangère		
Camerounaise	----- (0,016)	---
Occidentale	0,876(0,019)	2,416
Localisation		
Rurale	----- (0,000)	---
Urbaine	-1,337(0,000)	-1,987
Avoir du soutien des autorités locales pour l'obtention du crédit	0,763(0,000)	1,998
L'Adhésion du personnel à un syndicat	0,198(0,036)	1,357
<i>Nombred'observations :</i>	2277	
<i>Cos and snellR² :</i>	0,211	
<i>x²(df) :</i>	218,160	

Les chiffres entre parenthèses indiquent la signification (p-value).

Théoriquement, le manque d'informations crédibles fournies par les PME et le risque important supporté par les créanciers (banques) sur ce segment de clientèle les surexposent au rationnement sur le marché de crédit. Ce résultat est confirmé par notre modèle. En effet lorsque les PME tiennent une comptabilité formelle débouchant sur la production d'une déclaration statistique et fiscale (DSF), l'occurrence d'obtention de financement bancaire augmente de 83% par rapport à celles qui n'en tiennent pas². Cette conclusion reste cohérente avec celle de nombreux auteurs parmi lesquels St-Pierre (1999), Thi Hong et al. (2009)].

L'apport de garanties est lié positivement et significativement à l'obtention de financement bancaire par une PME. Ce résultat confirme ainsi l'idée selon laquelle l'utilisation des garanties a un impact positif sur l'obtention de financement bancaire. Lorsque les garanties demandées par la banque sont fournies par les PME, l'occurrence

² Pour obtenir l'impact d'une variable indépendante sur l'occurrence d'obtention du financement, on fait l'opération EXP(B) – 1.

de financement bancaire augmente de 262,1% par rapport à celles qui ne le font pas. C'est un résultat classique du modèle de financement des PME mis en évidence par plusieurs études dont celles de RAM (2005).

Concernant le ratio de dette totale/actif total, les résultats indiquent un impact positif de cette variable sur la probabilité d'obtenir du financement bancaire, c'est-à-dire que plus l'entreprise est endettée, plus fortes sont les probabilités d'obtention d'un prêt. Ce résultat est pour le moins surprenant car selon plusieurs études dont celle de St-Pierre (1999), le financement par dette est susceptible d'augmenter le risque financier de l'entreprise, notamment à cause des charges fixes qu'il impose. De plus, avoir un emprunt constraint les entreprises à respecter les engagements prévus à leur contrat de crédit, et le non-respect de ces engagements permet aux créanciers d'exiger la liquidation de l'entreprise pour rembourser ses dettes, ce qui augmente le niveau de risque.

En revanche, comme le niveau d'endettement des PME Camerounaises est très faible et nettement en deçà des seuils que nous trouvons dans les pays industrialisés, ce ratio peut plutôt révéler un effet de signal. En d'autres termes, un certain niveau d'endettement indiquerait aux créanciers la capacité de remboursement de l'entreprise et un indicateur de son succès à obtenir des fonds par le passé. Ce résultat est en conformité avec les conclusions de plusieurs autres études dont celles de Thi Hong et al. (2009).

Conformément au signe attendu, la taille a un impact positif et significatif sur l'accès des PME au financement bancaire. En effet lorsqu'une PME emploie de 6 à 10 personnes, son occurrence d'obtention de financement augmente de 94,9%, de 11 à 25 personnes, elle augmente de 164,3%, et à plus de 26 personnes cette occurrence augmente de 581,3%. Ainsi, plus la taille d'une entreprise est grande plus elle inspire confiance et plus facile devient son accès au crédit. Ce résultat a été déjà mis en évidence par plusieurs auteurs parmi lesquels RAM, (2005), Beck et Demirguc-Kunt (2006) et Thi Hong et al. (2009).

Nous avons introduit une autre variable pouvant constituer un déterminant d'accès des PME au financement bancaire ; il s'agit pour cette dernière d'utiliser les NTIC dans sa gestion quotidienne. Le coefficient de cette variable est positif et statistiquement significatif. Ce qui veut dire que le fait pour une PME d'utiliser avec succès les nouvelles techniques de l'information et de la communication, augmente son occurrence de financement bancaire de 113,1% par rapport à celle qui n'en fait pas usage. Selon les résultats de plusieurs enquêtes (Ladame, 2007), l'utilisation des NTIC a un impact positif sur la performance de l'entreprise, démontre son potentiel et augmente sa capacité de remboursement.

Les entrepreneurs Hommes voient leur occurrence d'obtention du crédit bancaire augmenter de 56,3% par rapport aux entrepreneurs Femmes. Les banquiers font donc plus confiance aux hommes qu'aux femmes. Ce résultat corrobore ceux obtenus par

(Coleman 2000). Ce déséquilibre en faveur des hommes peut avoir plusieurs explications.

Premièrement, une grande majorité de femmes entrepreneures se fixent comme objectifs principaux pour leur entreprise la croissance du chiffre d'affaires et la croissance du bénéfice. Par contre, la croissance de la taille ne constitue l'objectif que d'une minorité d'entre elles. Or l'influence de la taille sur la performance de l'entreprise et sur ses perspectives de développement a été largement étudiée par plusieurs auteurs, débouchant très souvent sur la conclusion selon laquelle ce facteur pénalise les femmes en ce qui concerne les possibilités de financement (St Cyr *et al*, 2003)³.

Deuxièmement, chez les entrepreneurs femmes on observe une très grande aversion pour le risque, se matérialisant par une tendance à emprunter et à investir des petits montants. Or les banques éprouvent de la peine à manipuler ce genre d'opérations qui souvent entraînent des coûts de transactions relativement élevés. Enfin les banques sont de moins en moins intéressées à investir dans des petits projets, notamment dans le secteur de la restauration, du commerce de détail et des soins aux personnes. Or, ces secteurs sont majoritairement ceux qui sont choisis par les femmes surtout au Cameroun. De plus, les femmes se constituent très souvent en entreprises individuelles avec une confusion totale entre le patrimoine de l'entreprise et le patrimoine personnel de la promotrice.

Suivant l'hypothèse **H2** les résultats établissent que : avoir un promoteur dirigeant de nationalité occidentale, être localisée en milieu rural, avoir du soutien des autorités locales, l'adhésion du personnel à un syndicat, influencent positivement et significativement la probabilité d'obtention de financement bancaire des PME.

S'agissant de la nationalité du promoteur-dirigeant, les résultats indiquent qu'une PME montée et dirigée par un ressortissant des pays occidentaux (Europe, USA..) voit sa probabilité d'obtention de financement augmenter de 141,6% par rapport à celle qui est dirigée par un camerounais ou un autre africain. Ces conclusions rejoignent celles de (Coleman, 2000). Ce résultat en faveur des PME dirigées par les entrepreneurs de nationalité occidentale s'explique par le fait que ces dernières se caractérisent entre autres par l'existence d'états financiers fiables et validés par des commissaires aux comptes, la disponibilité des fonds propres substantiels capables de faire face aux imprévus, des garanties solides leur permettant de satisfaire les exigences des bailleurs de fonds, contrairement aux PME nationales..

Théoriquement, les PME urbaines accèdent plus facilement au crédit bancaire que les PME rurales. Cependant dans notre modèle, il ressort que les PME rurales accèdent

³«Les entreprises des femmes semblent se trouver dans un cercle vicieux où la petite taille de leur entreprise restreint leur accès au financement institutionnel et où le manque de financement restreint les possibilités de croissance de leurs entreprises ».

davantage au financement bancaire que les PME urbaines⁴. En effet les PME situées en zone rurale voient leur probabilité d'obtention du crédit bancaire augmenter de 98,7% par rapport aux PME situées en zone urbaine. Ce résultat contraire à ce que prévoit la majorité de modèles théoriques et aux résultats de nombreux travaux empiriques dont les nôtres, peut se justifier par le fait que, d'une part, plusieurs programmes de soutien du Gouvernement et des organismes nationaux ou internationaux sont offerts par l'entremise du réseau des banques et que, d'autre part, ces programmes visent essentiellement le développement des PME rurales.

Par ailleurs, dans les zones rurales, la réputation des individus est souvent influencée par la tradition familiale et la réputation des autres membres de la famille. Alors, certains banquiers s'intéressent aussi à la tradition familiale pour évaluer la confiance et la réputation des emprunteurs lors de la prise de décision de crédit. Ces particularités culturelles et croyances se retrouvent moins dans les grandes villes, lesquelles sont plus anonymes et bénéficient d'une économie plus ouverte. Ce résultat corrobore tout de même les conclusions de l'étude de Thi Hong et al. (2009) réalisée au Vietnam, un pays en émergence.

Quant au soutien des autorités locales, les résultats indiquent que les PME qui le reçoivent voient leur probabilité d'obtention de financement augmenter de 99,8% par rapport à celles qui n'en reçoivent aucun. Ce résultat s'expliquerait essentiellement par des raisons historiques et culturelles. En effet, avant la crise du système bancaire survenue dans la moitié des années 1980, la législation bancaire nationale faisait apparaître une obligation aux banques de réserver à l'Etat, ou à certains de ses organismes publics une part plus ou moins importante de leur capital. De par cette obligation, l'Etat s'était donné le droit entre autres d'intervenir directement dans les mécanismes de nomination des dirigeants, dont les statuts exigeaient par ailleurs qu'ils soient nationaux. Ceux-ci en retour orientaient la distribution des crédits en accordant à des personnalités importantes du régime, des prêts bancaires considérés comme « politiques », c'est-à-dire des prêts dont la probabilité de remboursement était quasi nulle. En dépit de la fin des restructurations, certaines banques ont continué à garder les mêmes rapports avec les autorités locales et de ce fait, privilégiént les demandes de crédit qui bénéficient de leur soutien.

Enfin, la participation du personnel des PME aux organisations syndicales constituent un déterminant non moins important de l'accès au financement bancaire. Le coefficient de cette variable est positif et statistiquement significatif. Autrement dit, le fait pour une PME de voir son personnel participer à ce type d'organisation, augmente son occurrence d'obtention du crédit de 35,7% par rapport aux PME qui ne le font pas. Ce résultat qui n'était pas attendu et qui semble spécifique au contexte Camerounais, s'expliquerait par l'évolution récente de l'histoire économique de ce pays. En effet, avec l'éclatement de la crise économique et financière survenue au milieu des années 1980, l'une des solutions proposées était la réduction du chômage dont le taux était

⁴ Ce résultat reste tout de même contraire à ceux que nous avons obtenus dans l'un de nos articles (Taka D, 2013) en procédant à une interview auprès des banquiers et des entrepreneurs.

devenu préoccupant ; pour y parvenir, les pouvoirs publics avaient proposé une déréglementation des salaires dans le secteur privé. Elle a donc été consacrée avec le code du travail de 1992, qui permet à l'employé de négocier son salaire de gré à gré avec l'employeur, au détriment des salaires homologués par l'Etat. Dans ces conditions, l'offre de travail étant largement supérieure à la demande, ces négociations aboutissaient très souvent à des salaires parfois en deçà du SMIG. Ces salaires de précarité créaient entre autres à l'endroit des employés une forte démotivation et poussaient ces derniers à des comportements de circonstance qui se traduisaient souvent par des détournements, la corruption et même par des vols soigneusement organisés, toutes choses qui à terme, entraînaient l'augmentation du risque de faillite redouté par les banquiers.

La participation du personnel d'une entreprise au syndicat est alors perçue par le banquier comme un « effet de signal ». En effet, sous la pression syndicale, ces entreprises ont tendance à proposer des salaires d'efficience, c'est-à-dire des salaires suffisamment élevés. Ce type de salaire peut avoir un impact sur le remboursement des prêts bancaires au moins à deux niveaux : d'abord, en motivant les employés, il augmente leur productivité nette et poussent l'entreprise à recruter une main d'œuvre de meilleure qualité (Stiglitz. J. et al, 2007). A moyen ou à long terme, l'entreprise reste stable, devient plus rentable, dégage éventuellement plus de profit et devient mieux à même de subvenir facilement à ses engagements, surtout financiers, contrairement à une entreprise dont le personnel est souvent en grève pour mauvais traitement salarial par exemple, ce qui encourage les banquiers à lui accorder des prêts. Ensuite, les hauts salaires permettent de réduire le taux de rotation de la main d'œuvre. Ce faible taux de rotation permet à l'entreprise d'épargner sur ses coûts de formation, de devenir plus rentable, de dégager éventuellement plus de profit et d'être une fois de plus, mieux à même de subvenir facilement à ses engagements (Stiglitz. et al, 2007).

5. Conclusion

Cet article est une contribution à la mise en évidence des facteurs explicatifs de l'accès au financement bancaire des PME. Plus précisément, son objectif est de déterminer les facteurs qui influencent l'obtention de financement bancaire par une PME, en tenant compte des particularités propres au contexte Camerounais. Sur le plan empirique nous procérons en deux étapes : d'abord nous utilisons des tests statistiques pour identifier les relations existantes entre les facteurs de risque et l'obtention de financement bancaire par les PME. Ensuite, en vue de mettre en exergue une relation causale entre les facteurs identifiés et l'obtention du crédit bancaire, nous considérons un modèle de régression logistique qui nous permet de sélectionner les facteurs les plus significatifs.

Les résultats sont également rendus à deux niveaux : d'abord sur le plan statistique les variables telles que tenir une comptabilité formelle, avoir fourni les garanties demandées, la taille de l'entreprise, le secteur de l'économie, le mode de formation, le sexe de l'entrepreneur, l'utilisation des NTIC, l'utilisation du *business plan*, la mise en œuvre d'une nouvelle technologie, les nouveaux investissements, la localisation, l'adhésion du personnel à un syndicat, se sont révélées significatives. Ensuite, au

niveau de l'analyse économétrique les résultats obtenus mettent en évidence deux groupes de variables qui influencent la probabilité d'obtention de financement bancaire des PME Camerounaises : d'abord, dans le premier groupe, composé essentiellement des variables traditionnelles associées aux risques des entreprises, ces résultats établissent que la tenue d'une comptabilité formelle ou d'une DSF, la disponibilité des garanties, le taux d'endettement, la taille des entreprises, le succès dans l'utilisation des NTIC, le Sexe de l'entrepreneur, influencent positivement et significativement la probabilité d'obtention de financement bancaire des PME. Ensuite, dans le deuxième groupe composé des variables spécifiques au contexte du Cameroun, nos résultats montrent que avoir un promoteur dirigeant de nationalité occidentale, être localisée en milieu rural, avoir du soutien des autorités locales, avoir un personnel ayant adhéré à un syndicat, constituent des variables qui influencent positivement et significativement la probabilité d'obtention de financement bancaire des PME.

6. Références bibliographiques

- Anne. J, (2004) « *Quels moyens mettre en œuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire? Le cas du Cameroun* », document de travail DT/98/04 ,.
- Beck, T., et A. Demirguc-Kunt(2006) «*Small and medium size enterprises : Access to finance as a growth constraint* ». *Journal of Banking & Finance*, 30, 2931-2943.
- Behr, P., et A. Guttler (2007) «*Credit risk assessment and relationship lending: An empirical analysis of German small and medium-sized enterprises* » *Journal of Small BusinessManagement*, 45, 194-214.
- Berger, A. N., Udell, G. F. (1998), «*The economy of small Business Finance: the roles of privateequity and debt markets in the financial growth cycle* », *Journal of Banking and Finance*, vol.22, n° 6-8, pp. 613-673.
- B.M. (2009) “Banking sector review. Cameroon, World Bank, Financial Sector”.
- B.M. (2012) « *République Camerounaise : Quatrième prêt à l'appui des politiques de développement de la compétitivité économique* ». Rapport n° 32298-TN.
- Coleman, S. (2000) «*Access to capital and terms of credit: A comparison of men and women owned small businesses*». *Journal of Small Business Management*, 38, 37-52.
- GICAM (2008) « *Perception des entreprises sur le climat des investissements et des affaires au Cameroun* », *Rapport 2008, PP 61*.
- Julien. N, Parrino. R, Potoshman. A. M, Weisbach.M.S(2005) « *Horses and Rabbits? Trade- off theory and optimal capital structure* », *Journal of Financial and Quantitative Analysis, Volume 4, Issue2, June*, Pg 255- 281.
- Ladame S.(2007) « *Pratiques de coopérations interentreprises et outils TIC dans des réseaux de PME localisées: une démarche d'analyse par les pratiques d'usages* ». *Doctoriales du GDR TIC & Société 15-16 janvier 2007*
- Landry, Amara, et Lamari (2002) « *Does social capital determine To what extent? » Technological Forecasting & Social Change* », 69, 681-701.

- Le N. T. B., S. Venkatesh, et T. V. Nguyen (2006) «*Getting bank financing: A study of Vietnamese private firms*». *Asia Pacific Journal of Management*, 23, 209-227.
- Lointier, J-C, J-L. Salvignol, et G. Buailon (2006) «*L'entreprise et la Banque. Leurrelation d'affairesen pratique* ». Paris :Économica.
- RAM (2005), «*SME access to financing: Addressing the supply side of SME financing*», REPSF Project No. 04/003.Ram Consultancy Services SDNBHD
- Rand (2007) «*Credit constraints and determinants of the cost of capital in Vietnamese manufacturing* », *Small Business Economics*, vol. 29, nos 1-2, p. 1-13.
- Saublens, E. C. (2004). « All money is not the same! SME access to finance ». Brussels :Eurada..
- Stiglitz, J. E., et A. Weiss (1981) «*Credit rationing in markets with imperfect information* ». *The American Economic Review*, 71, 393-410.
- Stiglitz, J. E., Carl E. Walsh et Dominique Lafay.J(2007)«*Principe d'économie moderne* », traduction de la 4è édition américaine par Françoise Nouguès, 3è éd. *Ouvertures économiques de Boeck*
- St-Pierre, J. (1999) «*La gestion financière des PME. Théorie et pratique* ». Québec : Presses de l'Université du Québec.
- St-Pierre, J. (2004). «*La gestion du risque. Sainte-Foy* » : Presses de l'Université du Québec.
- St-Pierre, J.,BahriM. (2003), «*Relations entre la prime de risque bancaire des PME et les composantes de leur risque global. Institut de recherche sur les PME.* » Université du Québec à Trois-Rivières.
- St-Cyr L., Hountondji S., Beaudoin N.(2003), *Mémoire présenté au Groupe de travail du Premier ministre sur les femmes entrepreneures, Chaire de « développement et de relève de la PME », HEC Montréal et Réseau des femmes d'affaire du Québec.*
- Tan, J. J. Yang et R. Veliyath (2009) «*Particularistic and system trust among small and medium enterprises. A comparative study in China's transition economy* ». *Journal of Business Venturing*: 24, 544-557.
- Taka D. (2013) «*L'entrepreneur et la décision d'octroi de crédit bancaire aux PME : Une analyse empirique* »; in revue Camerounaise de management N° 26 Juillet – Décembre, pp 29-52.
- Thi Hong Van Pham, Audet, J., Saint-Pierre, J. (2009) «*Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans un pays en transition : le cas du Vietnam* », 11èmes journées scientifiques du réseau entreprenariat, INR PME – AUF – AIRE PME 27 au 29 Mai. 2009
- Wamba.H et Tchamanbe D. L. (2002) «*Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun* ».