

LES STRATEGIES DE FINANCEMENT DES PME AFRICAINES : UNE ANALYSE SOUS LE PRISME DES LEVIERS TRANSACTIONNELS ET RELATIONNELS EN CONTEXTE CAMEROUNAIS**NGOUNGO David**

Chargé de cours,

FSEG

Université de Yaoundé II

Cameroun

ngoungodavid@yahoo.fr**KENGNI FOMO Gildas Alex**

Université de Bamenda

Cameroun

galexfomo85@gmail.com**Résumé**

L'objectif de cet article est de cerner les stratégies permettant d'accroître les chances de financement des PME. Les données proviennent de 89 PME choisies dans les villes de Douala, Yaoundé et Bafoussam. A l'aide des tableaux croisés, des tris à plat et du test de Wald, la régression logistique montre que le financement transactionnel est neutre sur le crédit des PME. Parmi les items aidant à apprécier son niveau, l'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations est non significatif sur l'endettement, malgré un coefficient de signe négatif. L'appartenance à un réseau et l'étendue du capital relationnel impactent positivement et significativement les chances d'obtention du financement. Notre recherche recommande la mise de l'accent sur le capital relationnel du dirigeant pour accroître les chances d'obtention du financement bancaire.

Mots clés : Financement relationnel, Financement transactionnel, PME, Crédit bancaire.

Abstract

The aim of this article is to identify strategies to increase the financing opportunities of SMEs. The data come from 89 SMEs selected in the cities of Douala, Yaoundé and Bafoussam. Using cross tables, flat sorting and the Wald test, logistic regression shows that transactional financing is neutral on the credit of SMEs. Among the items helping to assess his level, the manager's attachment to the confidentiality of information is not significant on the indebtedness, despite a negative sign coefficient. Belonging to a network and the extent of relational capital have a positive and significant impact on the chances of obtaining financing. Our research recommends focusing on executive relationship capital to increase the chances of obtaining bank financing.

Keywords: Relationship financing, Transactional financing, SMEs, Bank credit.

Introduction

Le développement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) présente un enjeu central dans la création d'emplois et la croissance économique dans les Pays africains. Ces dernières représentent plus de 90 % des entreprises, et créent près de 60 % des emplois du secteur formel et contribuent en moyenne pour 40 % du produit intérieur brut (PIB) en Afrique (Quartey et al. 2017). Cette dynamique des PME ainsi que leurs conditions de survie sont vraisemblablement identiques dans la majorité des pays africains (OCDE, 2018).

Les PME du continent africain en général et du Cameroun en particulier continuent de faire face à certains blocages qui freinent et limitent leur potentiel de développement. L'une des principales difficultés est celle de l'accès à des sources de financement adaptées¹ (Nguena 2014). Selon les rapports de l'INS (2016), moins de 20 % des PME camerounaises bénéficient d'un financement bancaire et ont accès à des investisseurs. Pour les responsables d'entreprise, l'accès au financement est reconnu comme le principal obstacle à l'activité des PME, avec 40,7% des opinions en 2009 et 42, 9% des opinions en 2016 (INS, 2018).

Dans cet élan, le manque de financement a poussé plusieurs chercheurs (Wanda, 2007 ; Ndjongue, 2012 ; Ngoa et Niyonsaba, 2012 ; Wamba, 2014 ; Feudjo et Tchankam, 2013 ; Evou, 2020 etc.) et le gouvernement camerounais à penser à de nouveaux mécanismes susceptibles d'inciter les banques en surliquidité à faire confiance aux PME locales et à financer leurs activités et leur croissance. Cette volonté gouvernementale s'est matérialisée par la création d'un ministère en charge des PME (le MINPMEESA), à côté du Ministère des mines, de l'industrie et du développement technologique (le MINMIDT). Ces institutions ont pour rôle principal d'élaborer, de mettre en œuvre et d'évaluer la politique du gouvernement en matière de développement des PME et des industries en valorisant les ressources naturelles, les mines du pays et le développement technologique dans les différents secteurs de l'économie nationale. Aussi, on note la création d'autres structures comme l'Agence de Promotion des Investissements (API) en 2005, l'Agence pour la promotion des PME en 2013 et la Banque Nationale des PME en 2015.

Tous ces instruments ont pour objectif d'accompagner les PME dans leur gestion quotidienne et faciliter leur accès au financement à long terme. Toutefois, les effets positifs attendus sont lents à se faire sentir. Selon l'enquête réalisée par le MINPMEESA en 2009, près de 77,1 % des PME camerounaises souffrent du déficit de financement bancaire. Pour la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC, 2010), entre janvier 2009 et avril 2010, aucune banque camerounaise n'a accordé plus de 5% de crédit à long terme aux entreprises. Le rapport Doing

¹ Obokoh (2008) montre dans ses travaux, sur 369 PME manufacturières dans le contexte nigérian, que les principaux facteurs d'échec des PME sont : l'accès au financement, l'incohérence dans l'application des politiques gouvernementales pour le développement des PME, le manque de personnel qualifié par rapport à l'ampleur des besoins

Business¹ dévoile que le classement du Cameroun sur le plan de la facilitation de l'accès au crédit s'est dégradé. Le Cameroun passe du 68ème rang sur 190 pays en 2017, au 73ème rang en 2018 (World Bank, 2019).

Dans la littérature, il ressort que les principales causes de ce déficit de financement sont liées aux risques et aux défauts associés à l'activité des PME, à l'insuffisance et l'inexistence des instruments financiers, au système financier peu développé pour offrir des outils de financement des investissements (Wanda, 2007). Certains travaux mettent aussi en exergue la crise de confiance entre les banques et les PME sur le marché de crédit. Cette crise se matérialise par une asymétrie d'information dans la relation banque-entreprise et une insuffisance des garanties proposées par les PME qui limitent l'obtention des crédits par ces dernières (Koumetio, 2016).

Ainsi, pour accéder au marché des crédits, ces PME doivent s'efforcer de franchir les limites fixées par les banques et faire face à leur rigidité grandissante dans le processus de prise de décision de crédit. Malgré ces pesanteurs, certains dirigeants de PME parviennent à obtenir des financements à long terme auprès des banques (Nguena 2013). Ce qui suscite un intérêt à se questionner sur les facteurs militant en faveur de l'octroi de crédit à ces dirigeants. À ce sujet, la littérature propose deux principales stratégies comme étant celles justifiant l'endettement bancaire des PME : la stratégie transactionnelle (qui souligne la primauté des informations financières et la transparence dans la décision d'octroi de crédit) et la stratégie relationnelle fondée sur le capital social du dirigeant, son engagement dans des réseaux sociaux, la confiance entre le dirigeant et le banquier. Ces deux stratégies peuvent aussi être éprouvées dans le contexte des PME camerounaises, surtout que les résultats des précédents travaux ne font pas encore l'objet d'un consensus. Certains² soulignent la primauté des mécanismes relationnels dans l'obtention du crédit bancaire (thèse de la convergence), d'autres³ s'inscrivent contre et trouvent plutôt une relation négative entre les deux variables (thèse de la divergence), d'autres⁴ encore ne trouvent aucune relation entre ces variables (thèse de la neutralité).

Par ailleurs, force est également de constater que la plupart des travaux réalisés en contexte Africain et Camerounais en particulier se positionnent toujours du côté de l'offreur (c'est-à-dire du côté de la banque) pour analyser la relation de crédit entre la banque et la PME (Wamba, 2013 ; Kombou & Feudjo, 2007 et Ouedraogo, 2007). Les développements se font

¹ Selon ONU (2014), le Doing Business s'intéresse à plusieurs dimensions importantes du cadre réglementaire applicable aux entreprises locales. Il présente des évaluations chiffrées des réglementations applicables aux entreprises locales dans dix (10) domaines, à savoir la création d'entreprises, l'obtention de permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention de crédit, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité.

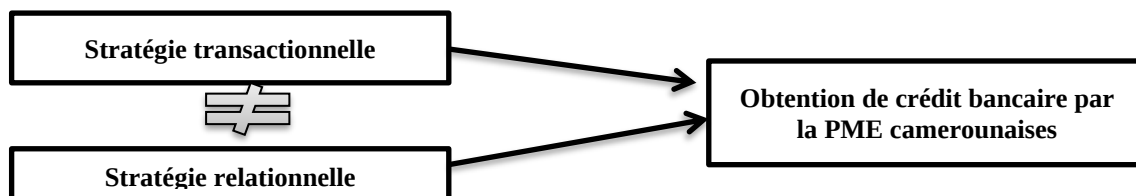
² Les travaux de Dietsch (2003) sur un échantillon de PME françaises montrent qu'il existe une relation positive et significative entre la durée de la relation entre la banque/PME et l'obtention de crédit bancaire.

³ Scott (2006), montre, à partir de données issues d'une enquête conduite par la fédération nationale des entreprises indépendantes sur les PME Américaines de 1995 et 2001, qu'il existe plutôt une relation négative et significative entre les mécanismes relationnel et l'obtention de crédit bancaire.

⁴ Les travaux de Uzzi (1999) en Amérique et de Bebczuk (2004) en Argentine s'inscrivent dans cette logique.

en oubliant que cette analyse peut aussi s'effectuer en se situant du côté du demandeur de crédit bancaire (c'est-à-dire du côté de la PME). Dans la même veine, on observe aussi au plan empirique que, la plupart des travaux ne considèrent pas le caractère hétérogène des PME étudiées. Cet article cherche donc à intégrer ces insuffisances en essayant de dissocier au plan descriptif les entreprises étudiées (PE et ME) et mettre en exergue les stratégies de financement adaptées aux PME performantes. Ainsi, ***partant des deux grandes stratégies évoquées ci-dessus, nous tentons de répondre à la question suivante : quelles stratégies de financement accroissent-elles le potentiel de financement des PME ?***

Cette problématique peut être illustrée par le modèle conceptuel ci-dessous :



L'objectif de l'article est de cerner parmi les deux stratégies celle qui permet plus d'accroître le potentiel de financement des PME. L'atteinte de cet objectif s'est faite à partir d'un échantillon de 89 PME dont 39 petites entreprises (PE) et 50 moyennes entreprises (ME), choisies de façon raisonnée dans les villes de Yaoundé, Douala et Bafoussam, et à l'aide des tableaux croisés, des tris à plat, des tests de Wald et de la régression logistique. Il ressort des analyses que le financement transactionnel est neutre sur le financement bancaire des PME camerounaises. Par contre, l'appartenance de la PME à un réseau et l'étendue du capital relationnel des PME influencent positivement et significativement les chances d'obtention de crédit bancaire par les PME au Cameroun.

Avant de présenter et expliquer les résultats obtenus (3), nous nous proposons d'abord de présenter les soubassements théoriques des différentes stratégies de financement et leurs retombées sur le niveau de financement bancaire des PME (1), puis la démarche méthodologique de l'étude (2).

1. Entre stratégie relationnelle et stratégie transactionnelle : quelle orientation prendre, pour accroître le potentiel de financement des pme camerounaises ?

Les PME constituent des acteurs importants du tissu économique camerounais, elles représentent plus de 90% des entreprises camerounaises. Toutefois, elles sont caractérisées par une grande opacité et une forte vulnérabilité aux crises économiques et financières. Par ailleurs, elles rencontrent d'importantes difficultés d'accès au financement externe et plus précisément celui des marchés de capitaux ; ce qui est dommageable à leur survie. Dans la littérature, trois catégories de facteurs expliquent la complexité et le difficile accès au financement bancaire par les petites et jeunes structures. Ces facteurs peuvent être liés aux caractéristiques de l'entrepreneur (appréciée par le montant du patrimoine, les cautions que la PME peut assurer et son apport en capital) (Wamba et Tchamanbé-Djiné, 2002), aux caractéristiques de l'entreprise (le taux d'endettement, le niveau d'investissement, le taux de croissance, la transparence de l'information comptable) (Djongoue, 2012) ou aux caractéristiques du système bancaire, c'est-à-dire, leurs exigences en termes de taux d'intérêt

et de garantie (De Bodt, et al. 2005). Il s'agit donc des principaux facteurs qui fondent la décision d'octroi de crédit bancaire sur des éléments quantifiables et donc transactionnels.

Selon Plane (2014), la primauté est donnée à la qualité des relations entretenues entre entrepreneur et banquiers comme facteur susceptible d'accroître le potentiel de financement des PME. En effet, une relation saine entre la PME et la banque est bénéfique pour l'entreprise qui sollicite un prêt. Le coût du crédit et le niveau des garanties exigées sont largement tributaires de la longévité et du capital relationnel de la relation banque/entreprise (Degryse et Van Cayseele, 2000). Mais aussi, la proximité entre la banque et la PME réduit les coûts des crédits, en établissant une confiance susceptible d'améliorer l'échange d'informations sur les caractéristiques des projets et des entreprises. Tout cela garantit le succès du contrat de prêt, lequel dépend alors des qualités relationnelles.

Ces deux stratégies de financement sont présentées dans la littérature comme des leviers sur lesquels les PME peuvent s'appuyer pour accroître leur chance d'accès au financement bancaire. Ainsi, les paragraphes ci-dessous présenteront les enjeux de ces deux modes de financement.

1.1. La stratégie transactionnelle du financement bancaire des PME : la place des informations quantitatives dans le financement des PME au Cameroun

Le financement transactionnel est l'une des principales stratégies de financement développées dans la littérature. Djedidi-Kooli (2009) l'oppose généralement au financement relationnel. Sa particularité est de requérir des informations dites « Hard » ou quantitatives¹ et fonde l'analyse du crédit sur des informations objectives telles que les antécédents de crédit et les données extraites du bilan (Petersen, 2004). Selon ce mode de financement, la décision d'octroi du crédit bancaire est uniquement basée sur l'appréciation d'indicateurs tels que les ratios financiers et les indices de rentabilité. Les informations recherchées ont une interprétation unique par tous les agents de tous les niveaux hiérarchiques de la banque. Il est approprié aux entreprises transparentes, matures dont la solvabilité et la qualité des actifs peuvent être prouvées par des informations publiques. L'avantage des informations hard réside généralement dans le faible coût de leur collecte, leur durabilité et leur vérifiabilité par la banque. En effet, le principal rôle du banquier ici est de limiter le risque qu'il fait supporter à sa banque. Pour cette raison, celui-ci dispose de nombreux outils dont le plus utilisé est le recours aux garanties, pour couvrir tout risque de non remboursement. Ainsi, l'absence ou l'insuffisance de garanties de la part d'un client-potentiel impliquerait une prise de risque plus importante, et sans couverture pour la banque, ce qui nécessiterait une majoration des taux d'intérêt ou l'exigence d'une prime de risque. Ces frais supplémentaires augmentent le coût du crédit pratiqué pour la banque sollicitée, chose qui peut la désavantager face à la concurrence des autres institutions d'octroi de prêts. Il peut donc en résulter un rejet de demande de financement pour éviter toute transaction financière incertaine.

La décision d'octroi de crédit est basée principalement sur l'information publique encore appelée information Hard, disponible sur les clients (les états financiers, la valeur des biens de la firme). Dans la littérature, plusieurs travaux soulignent la place occupée par l'information

¹ Celles-ci correspondent aux informations publiquement disponibles, qui peuvent être facilement traduites en chiffre et transmises de manière crédible

comptable de l'entreprise pour l'obtention du crédit auprès de la banque (Djongoué, 2012). Pour cet auteur, l'information financière fournie par l'entreprise aide les banques à prendre des décisions d'allocation des ressources. Ainsi, une information déformée, peu fiable et non pertinente, entraîne de mauvaises décisions et par conséquent une non-allocation ou une allocation sous-optimale des ressources. L'obtention d'un crédit bancaire impose aux entreprises d'apporter de nombreuses cautions, des garanties, ainsi que des informations relatives à leurs projets d'investissement. Cependant, les entreprises au Cameroun ne se sentent pas toujours prêtes à fournir ces informations (Djongoué 2008). Les banques attachent une grande importance à la transparence, à la lisibilité des états financiers des PME et à toute information pouvant affecter le patrimoine des PME candidates à la demande de crédit. La mise à disposition de ces informations par les dirigeants des PME facilite leur accès au financement bancaire. Toutefois, l'observation du fonctionnement des PME au Cameroun montre que la transparence n'est pas la qualité la mieux partagée par les dirigeants car ces derniers sont attachés à la confidentialité.

Au regard de ce constat, la première hypothèse ci-dessous peut être formulée.

H1 : l'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations comptables de son entreprise influencerait négativement son niveau d'endettement bancaire.

A côté de la stratégie de financement transactionnel, d'autres facteurs peuvent également permettre de comprendre les leviers actionnables par les dirigeants des PME performante pour l'obtention du financement, notamment le levier social lié à l'environnement sociétal et développé dans le cadre du financement relationnel.

1.2. La stratégie relationnelle du financement bancaire des PME : la primauté des relations personnalisées dans le succès du financement des PME au Cameroun

Si le financement transactionnel se limite à la simple exécution de transactions financières anonymes entre la banque et la PME alors que le relationnel bancaire va au-delà et s'appréhende comme la connexion durable entre une banque et un client dans tous les aspects (Ongena et Smith, 2000). Les avantages de la relation bancaire exclusive et durable sur les conditions d'accès des entreprises aux financements remontent au début des années 1980. Cette stratégie plaide pour la construction d'une relation privilégiée entre l'entreprise et la banque, et repose sur l'hypothèse qu'une proximité entre les deux entités réduirait les coûts des crédits, en établissant une confiance susceptible d'améliorer l'échange d'informations sur les caractéristiques des projets et des entreprises.

Pour d'autres auteurs ? à l'instar de Nahapiet & Ghoshal (1998), la qualité de la relation sociale entre un agent économique et son environnement socio-économique facilite le succès des échanges entre les deux parties. En suivant cette logique, Granovetter (1994) s'appuie sur le concept d'encastrement pour montrer dans ses travaux que le réseau social affecte positivement la gouvernance des échanges économiques. Ce résultat s'explique par le fait qu'un réseau facilite le développement de la solidarité et entraîne la fluidité des informations échangées. Les réseaux entraînent une forte connaissance mutuelle susceptible de réduire les problèmes d'asymétrie d'informations liés aux échanges économiques, ce qui permettra à l'entreprise d'accroître ses ressources externes. Partant de ce constat, nous pouvons également formuler l'hypothèse 2 ci-dessous :

H2 : Plus la PME appartient à plusieurs réseaux (mutualisation), plus ses chances de financement bancaire augmentent.

Comme présenté au paragraphe ci-dessus, les concepts de réseau social et de capital social soulignent l'importance de la notion de confiance dans la régulation de l'activité économique. Selon Arrow (1974), la confiance est considérée comme un important lubrifiant des rapports sociaux. Les travaux de Ferrary (2003) s'inscrivent dans la même logique. Pour l'auteur, le degré d'interconnaissance au moment de l'échange entre les cocontractants réduit l'incertitude liée à un hasard moral et permet à chaque partie d'anticiper le comportement de l'autre. Ce degré d'interconnaissance dépend de la durée, de la densité et même de l'étendue des relations interindividuelles.

Pour Burt (1992), le dirigeant peut bénéficier de trois catégories de ressources financières (argent liquide, lignes de crédit, dépôt de banque) lorsqu'il entretient des relations avec son entourage. Dussuc et Geindre (2012) soulignent à cet effet que le réseau relationnel permet de réduire le rationnement de crédits dont sont victimes les PME et d'accroître leur chance de financement de leur cycle d'exploitation. L'étendue du réseau social est présentée dans la littérature comme une réalité, une nécessité pour l'obtention du crédit bancaire par les PME. En s'inscrivant dans cette logique et au regard du contexte camerounais, nous formulons l'hypothèse 3 ci-après.

H3 : plus le capital relationnel du promoteur de la PME est large, plus ses chances d'endettement bancaire s'accroissent.

La stratégie de financement relationnel s'appuie également sur des liens familiaux et géographiques, sur des origines ethniques, religieuses ou sur l'appartenance sociale des différents partenaires dans la relation de crédit. Pour Neuberger (2002), la relation de prêt ne dépend pas que des transactions, mais aussi des interactions entre les deux partenaires. Cet auteur montre que la disponibilité et les conditions de prêts (taux d'intérêt et demande de garanties) ne sont pas seulement influencées par les caractéristiques de l'entreprise et les variables liées au risque de crédit, mais aussi par les interactions sociales entre les banquiers et les dirigeants. Ces interactions impliquent également les rapports de pouvoir, d'influence et exigent une confiance réciproque entre acteurs (Geindre, 1998). Généralement, les banques n'accordent de crédits qu'aux personnes ou aux entreprises en qui elles ont un minimum de confiance ou envers lesquelles elles ont un devoir psychologique ou moral (Feudjo et Tchankam, 2013). Les acteurs sont par essence des êtres « culturels » parce qu'ils se définissent par des structures à la fois singulières et collectives leur donnant le sens des actions qu'ils posent (Gegenne & Force 1994). Ainsi, les normes, les valeurs sociales, culturelles, ethniques et religieuses influencent leur façon d'être et de penser. Ces substrats socioculturels sont le véhicule de l'action tant individuelle que collective (Kamdem, 2000, Diagne 2004) et peuvent permettre aux parties de trouver des solutions aux différents problèmes de financement que connaissent les PME Camerounaises (Kamdem et Fouda Ongodo, 2007). Ce constat nous permet de formuler l'hypothèse 4 ci-dessous.

H4 : L'existence de liens identitaires entre le dirigeant et les principaux actionnaires de la banque influence positivement le niveau de financement bancaire de la PME.

Toutes ces hypothèses formulées seront testées dans le cadre de la troisième partie de cet article. Mais avant d'y arriver, il convient d'abord de décrire notre protocole méthodologique

2. Méthodologie

Sous le prisme d'une démarche hypothético-déductive, nous déroulerons ici la procédure d'échantillonnage, de collecte des données, le modèle d'analyse et de mesure des variables ainsi que les outils statistiques d'analyse des données.

2.1. Échantillonnage et technique de collecte de données

Plusieurs étapes ont permis de construire notre échantillon. D'abord, nous sommes partis du rapport de l'Institut National de la Statistique du Cameroun (INS) en 2016 sur les 209 482 entreprises et établissements enquêtés lors du deuxième recensement général des entreprises (RGE-2, 2016). L'exploitation de ce rapport nous a permis de constater que 98,5% des entreprises issues de ce recensement sont PE et TPE et que seulement 1,3% sont les ME et 0,2% les GE. Aussi, nous avons constaté que les entreprises relevant du secteur moderne et ayant eu recours au financement formel étaient majoritairement composées des Petites et Moyennes entreprises¹ (soit un total de 2723 de PME). Compte tenu de l'objectif de notre étude, nous nous sommes focalisés uniquement sur ce type d'entreprises pour deux principales raisons. La première raison est qu'il s'agit d'entreprises modernes, mieux structurées et préoccupées par leur croissance, contrairement aux TPE qui relèvent majoritairement du secteur peu moderne et essentiellement préoccupées par leur survie². La deuxième raison est qu'elles ont majoritairement la forme sociétaire (SA, SARL et SARLU) et disposent d'organes sociaux fonctionnels.

Sur la base des entreprises identifiées par l'INS lors du RGE-2 de 2016 et réalisant leurs activités sur le territoire, nous avons retenu premièrement 226 PME relevant du secteur formel, ayant la forme sociétaire et dont les déclarations statistiques sont disponibles à l'INS. Les données produites par cet institut sont de nature secondaire et leur exploitation a permis d'obtenir d'une part, les informations comptables et financières, et d'autre part, les informations sur le niveau de d'endettement de ces PME. Grâce à cette source, seules 172 PME ont été retenues en définitive comme celles à capitaux majoritairement camerounais et qui satisfont les critères de performance retenus, à savoir : croissance du chiffre d'affaires sur 3 années au moins, sur une période de 5 ans allant de 2013 à 2017 ; avoir au moins 5 années d'existence (pérennité) ; réaliser un résultat net positif durant 3 années au moins, sur les 5 derniers exercices ; avoir une constance de l'effectif salarié au moins sur une période de 5 ans.

Les autres informations telles que : le comportement financier des dirigeants, les stratégies déployées par les PME pour obtenir un financement bancaire et les informations sur la structure et les caractéristiques du dirigeant des ME ont été collectées à l'aide d'un

¹ Selon le rapport INS(2016), Une ME est une entreprise qui réalise une chiffre d'affaires annuel hors taxe compris entre 250 millions et trois milliards et emploie entre 21 à 100 personnes.

² Le rapport 2016 révèle que 80,2% des entreprises recensées ont moins de 6 ans

questionnaire¹ administré auprès de 142 PME choisies de manière raisonnée sur une base géographique parmi les 172 ci-dessus. En définitive, seules 124 entreprises ont répondu et après dépouillement², seuls 89 questionnaires ont été jugés exploitables.

Les données collectées grâce aux deux sources ci-dessus évoquées nous ont permis de capter les variables devant entrer dans nos modèles d'analyse.

2.2. La spécification du modèle d'analyse et les variables de l'étude

Cette recherche a pour objet d'identifier la stratégie de financement qui accroît le potentiel de financement bancaire des moyennes entreprises au Cameroun. Pour cela, une posture épistémologique positiviste a été adoptée. Cette méthode exige généralement de tester les postulats théoriques et de construire un modèle théorique de recherche à partir de la littérature existante. En souscrivant à cette démarche, et au regard de la nature des variables de l'étude, le modèle de régression logistique (ou modèle Logit) nous a permis de tester la validité des hypothèses assignées à cette recherche. Ainsi, les équations de ce modèle linéaire se présentent comme suit :

$$\text{prob}(y = i) = x_i\beta + \varepsilon_i,$$

Avec ε_i représentant les termes d'erreur aléatoire, indépendants et identiquement distribués.

x_i : Le vecteur des variables explicatives correspondant à l'entreprise (i),

β : Le vecteur des paramètres à estimer et F est la fonction de répartition de la loi logistique.

Ce modèle explique l'accès ou non au financement bancaire en définissant la probabilité de l'accès au financement comme l'espérance de la variable codée y_i :

$$E(y_i) = \text{prob}(y = 1) \times 1 + \text{prob}(y = 0) \times 0 = \text{prob}(y = 1).$$

Ainsi :

$$Y = \beta (\text{CONFIF} + \text{RES} + \text{ETRES} + \text{IDENT} + \text{TAIL} + \text{AGE} + \text{SECACT} + \text{CONC}) + \varepsilon_i$$

Y désigne la variable à expliquer ou dépendante. En s'inspirant des travaux Zambaldi et al. (2011), elle est mesurée de façon binaire en prenant la valeur 1 si la PME bénéficie d'un financement bancaire et 0 sinon.

Elle est définie par :

$$Y = \begin{cases} 1 & \text{Si l'entreprise a accès au crédit bancaire sollicité} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

¹ L'enquête a été effectuée dans les villes de Douala, Yaoundé. (Selon le RGE 2009, ces trois régions concentrent plus de 80% des Grandes entreprises du Cameroun)

² Au terme de nos investigations, certaines G.E. ont été éliminées pour des raisons diverses : incohérence des informations dans les états financiers et les réponses des questionnaires.

CONFIF, RES, LONRE, IDENT, TAIL, AGE, SECACT, CONCAP représentent les variables explicatives ou indépendantes. Elles sont divisées en deux groupes : les variables liées à la stratégie de financement proprement dite et les variables de contrôle.

Les variables explicatives liées à la stratégie de financement sont :

- La Confidentialité des Informations Financières (CONFIF)

Cette variable renvoie à l'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations de l'entreprise. Elle évalue l'apport de la transparence dans l'accroissement du potentiel de financement des PME au Cameroun. Elle est évaluée de façon binaire en prenant la valeur 1 si le dirigeant de la PME met à la disposition de la banque toutes les informations financières nécessaires, elle prend la valeur 0 sinon.

- L'Appartenance à un réseau (RES)

Un réseau est un accord d'entente verbale ou écrite entre plusieurs entreprises qui acceptent de s'entraider de plusieurs manières pour compenser faiblesse individuelle. Pour mesurer cette variable, nous avons opté pour une approche dichotomique en attribuant la note « 1 » si l'entreprise appartient à un réseau et la valeur « 0 » sinon.

- L'Étendue du Capital Relationnel (LONRE)

Cette variable apprécie l'étendue du capital relationnel de la PME et prend la valeur 1 si l'entreprise appartient à au moins deux réseaux relationnels et 0 sinon.

- Le Lien Identitaire (IDENT)

Elle apprécie la nature du lien socioculturel existant entre la banque et la PME. Elle est aussi mesurée de manière dichotomique en prenant la valeur 1 s'il existe un lien amical, religieux ou culturel entre la PME et la banque, ou 0 sinon.

Les variables de contrôle sont captées au moyen des indicateurs suivants :

- La taille de la PME (TAIL)

Les travaux de Wamba et Niyonsaba (2014) soulignent que la taille de l'entreprise a une influence sur la décision d'octroi du crédit bancaire. Cette variable est mesurée par le Logarithme népérien de l'effectif des employés de l'entreprise.

- L'Age de l'Entreprise (AGE)

Cette variable est considérée dans la littérature comme pouvant avoir un effet significatif sur la performance et donc sur le financement d'une entreprise. D'une manière générale, l'âge de l'entreprise est exprimé par le logarithme du nombre d'années d'exercice (Ben Cheikh et Zarai, 2008).

- Le secteur d'activité de l'entreprise (SECACT)

Le type d'activité exercée peut avoir un impact sur le financement. Ainsi, la compétitivité d'un secteur est en soit un facteur qui peut influencer positivement ou négativement l'accès aux ressources financières (Teurlai, 2004).

- La concentration du capital (CONCAP)

Cette variable appréhende la part de capital détenu par les trois principaux actionnaires dans les entreprises de l'échantillon. Elle est mesurée par le ratio : nombre d'actions détenues par le bloc de contrôle divisé par le nombre total des actions de l'entreprise.

Une fois les informations collectées et les mesures des variables définies, le logiciel SPSS nous a permis de procéder aux analyses descriptives et la régression logistique a été utilisée pour tester la validité de nos hypothèses.

3. Résultats, discussions et implications de la recherche

La présente section est réservée à la présentation des statistiques descriptives des données de l'échantillon, aux tests d'hypothèses (3.1) ainsi qu'à la présentation des résultats de l'analyse économétrique permettant de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses (3.2).

3.1. Les statistiques descriptives sur les entreprises de l'échantillon

Les statistiques descriptives portent sur les caractéristiques de l'échantillon et la description des différentes stratégies de financement des entreprises de l'échantillon. Les caractéristiques sont synthétisées dans le tableau 1.

Tableau 1: Synthèse des caractéristiques de l'échantillon¹

Villes	PE	ME	Secteurs d'activités	PE	ME	Formes juridiques	PE	ME
Douala	17	15	Tertiaire	20	29	SA		23
Yaoundé	17	28	Secondaire	10	17	SARL	18	19
Bafoussam	5	7	Primaire	9	4	ETS	21	8

Source : Auteurs

Le tableau 1 ci-dessus décrit les caractéristiques des entreprises de l'échantillon suivant leur situation géographique, leur secteur d'activité et leur statut juridique. L'échantillon est constitué de 43,82% de PE et de 56,18% de ME.

Relativement à la situation géographique, 35,95% (soit 19,10% de PE et 16,85% de ME) des entreprises proviennent de la ville de Douala, 50,56% de la ville de Yaoundé et seulement 13,48% sont issues de la ville de Bafoussam.

De même, le secteur tertiaire est fortement représenté avec 55,05% de l'échantillon (dont 22,47% de PE et 32,58% de ME). Ensuite vient le secteur secondaire avec 30,34% d'entreprises enquêtées (réparties en 11,24% de PE et 19,10% de ME). Le secteur primaire est représenté par 14,61% d'entreprises de l'échantillon dont 10,11% de PE et 4,49% des ME.

¹ Ce tableau est composé de trois sous tableaux décrivant les caractéristiques de l'échantillon selon l'aire géographique, le secteur d'activité et la forme juridique.

S'agissant de la forme juridique, 25,84% des entreprises de l'échantillon ont la forme de SA et sont totalement des ME ; 41,57% sont les S.A.R.L. (dont 20,22% de PE contre 21,35% de ME). Les Établissements représentent 32,58% des entreprises de l'échantillon dominées par les PE individuelles représentées par 23,60% et seulement 8,99% de ME.

Après la présentation des caractéristiques des entreprises de l'échantillon, nous faisons la description des différentes stratégies de financement des PME observées dans le tableau 2.

Tableau 2: statistiques descriptives sur les modes de financement des PME enquêtées

Variables	Modalités	Total Effectif	Effectif		%	Pourcentage	
			PE	ME		PE	ME
Confidentialité des informations financières.	Oui	28	24	4	31,46%	26,96%	4,4%
	Non	61	13	46	68,53%	14,60%	51,68%
	Total	89	39	50	100%	43,82%	56,17%
Appartenance à un réseau	Oui	65	26	38	73,03%	29,21%	42,69%
	Non	25	13	12	26,96%	14,60%	13,48%
	Total	89	39	50	100%	43,82%	56,17%
L'étendue du réseau relationnel de la PME	Oui	36		36	55,38%		55,38%
	Non	29	19	10	44,62%	29,23%	15,38%
	Total	89	39	50	100%	43,82%	56,17%
Identité socio-culturelle entre la banque et la PME.	Oui	75	31	44	84,26%	34,83%	49,43%
	Non	14	8	6	15,73%	8,98%	6,74%
	Total	89	39	50	100%	43,82%	56,17%

Source : Auteurs

En ce qui concerne la production des informations financières dans la demande de crédit, le tableau 2 montre que 31,46% des entreprises enquêtées sont réticentes pour produire des informations financières lorsqu'elles sont interpellées par la banque. Cette confidentialité attachée aux informations financières est plus constatée dans les PE (26,96%) que dans les ME (seulement 4,4%). De même, le tableau 2 montre qu'au sein des 68,53% des PME fournissant les informations financières demandées, 51,68% sont les ME et 14,60% les PE.

Aussi, l'analyse des statistiques décrites ci-dessus montre que 73,03% des PME de l'échantillon appartiennent à un réseau contre 26,96% qui n'appartient pas à un réseau. Des entreprises se finançant par l'intermédiaire des réseaux, 29,21% sont des PE et 42,69% sont les ME. La proportion des PME ayant obtenu des financements sans être membre d'un réseau d'affaires reste très élevée ; ce qui rend ambigu le rôle joué par le réseau dans le financement des PME au Cameroun.

Par ailleurs, le tableau 2 montre que, des 73,03% des PME appartenant à un réseau, 55,38% disposent d'au moins deux partenaires d'affaires. Ces entreprises se recrutent totalement parmi les ME. Également, 84,26% des PME ayant bénéficié d'un crédit affirment avoir un lien social ou culturel avec la banque ; même si ces entreprises sont majoritairement des ME (49,43%).

Les statistiques présentées ne permettent cependant pas d'apprécier la nature du lien et la significativité de la relation entre les variables. D'où la nécessité de réaliser le test statistique de Wald qui permettra d'apprécier la significativité des variables.

3.2. Implication des résultats du test et validation des hypothèses de l'étude

Comme nous l'avons signalé plus haut, le modèle Logit a été mobilisé dans le cadre de ce travail. Il s'agit d'un modèle de prédilection pour expliquer la probabilité de survenance d'un événement. La formulation ci-dessus considère une variable dichotomique Y pouvant prendre la valeur 1 en cas de survenance de l'événement étudié (l'obtention du crédit bancaire) ou la valeur 0 dans le cas contraire. Ainsi, à la suite des précautions imposées par la mise en place de ce modèle, le test de Wald a été effectué. Les résultats sont consignés dans les tableaux 4 ci-dessous.

Tableau 3: Récapitulatif du modèle

-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
31,652	,189	,256

Source : Auteurs

Tableau 4: synthèse des Résultats du test de Wald du modèle

Variables	A	E.S.	Wald	Ddl	Sig.
CONFIF	-21,250	27946,214	,000	1	,999
RES	1,072	,908	1,327	1	,036**
LONRE,	1,051	,913	1,327	1	,049**
IDENT	-1,777	1,046	2,886	1	,089*
Constante	20,991	27946,214	,000	1	,999

Source : Auteurs à partir des investigations empiriques

***significatif au seuil de 1% **significatif au seuil de 5% *significatif au seuil de 10%.

Le tableau 4 indique la significativité de la relation existante entre les modes de financement et l'accès au crédit bancaire par les PME au Cameroun. Ainsi, de l'analyse des tableaux 3 et 4 ci-dessus, il ressort que :

- **Le type de financement transactionnel est neutre sur le niveau de crédit obtenu par les PME camerounaises.**

Les résultats présentés dans le tableau 4 ci-dessus montrent que l'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations financières n'influence en rien l'obtention de crédit bancaire par les PME au Cameroun. En effet, cette variable est non significative au seuil recommandé avec un coefficient de signe négatif (-21,250). Cela présume l'existence d'une relation négative entre le degré d'opacité financière du dirigeant et le niveau d'endettement bancaire de la PME. Ce résultat s'inscrit dans la logique de la théorie positive de l'agence et rejoint les travaux de Ndjongoue (2012), Wamba et Tchamambé-Djiné (2002). Selon ces auteurs, l'insuffisance et l'imperfection de l'information financière constituent l'un des problèmes

majeurs du financement des PME en contexte camerounais. Ainsi, la distorsion entre l'information dont disposent les dirigeants et celle qu'ils mettent à la disposition de la banque a des conséquences sur la décision de financer et l'appréciation du niveau de risque, et par conséquent sur l'obtention du crédit bancaire.

- Le développement du relationnel bancaire est un catalyseur des chances d'obtention du crédit bancaire au Cameroun

Dans la littérature, le financement relationnel est présenté comme un moyen qui permet d'accroître le potentiel de financement des PME. Dans le cadre de notre étude, il a été question d'apprécier l'apport de certaines modalités de financement relationnel (notamment l'appartenance à un réseau, l'étendue du réseau relationnel de la PME et l'existence d'un lien social ou culturel entre la PME et la banque) sur l'obtention de crédit.

En ce qui concerne l'effet de l'appartenance de la PME à un réseau, le tableau ci-dessus montre qu'elle accroît les chances de financement bancaire des PME de l'échantillon. En effet, cette variable est significative au seuil de 5% (soit 0,36) avec un coefficient de signe positif (1,072). Ce résultat atteste que, quand la PME appartient à un réseau, ses chances d'obtenir un crédit bancaire augmentent. Ce constat valide notre deuxième hypothèse (H2) et explique la solidarité et la forte transparence des informations qui caractérisent les membres d'un réseau. Ce résultat corrobore le point de vue de Nahapiet & Ghoshal (1998) et Granovetter (1994) qui montrent que la qualité de la relation sociale entre un acteur économique et son environnement améliore non seulement la gouvernance des échanges économiques, mais également accroît ses chances de succès.

Techniquement, l'appartenance d'une PME à un même réseau d'affaires avec les responsables de la banque permet non seulement à la banque d'obtenir des garanties suffisantes, mais également constitue un mécanisme d'auto surveillance sur chaque membre du réseau ou association. Cette proximité permet également d'accroître la confiance entre la PME et sa banque.

En particulier dans le contexte camerounais, certains dirigeants de PME et les responsables de certaines banques se rencontrent le plus souvent dans le cadre des tontines. Mais malheureusement, ces tontines sont peu structurées et encadrées pour servir de véritables réseaux d'affaires pouvant faciliter l'octroi de crédit bancaire aux PME. D'où les multiples efforts faits par l'Etat camerounais pour essayer de formaliser les activités de ces tontines.

Dans le même sillage, les résultats révèlent que l'étendue du capital relationnel de la PME camerounaise influence positivement et significativement ses chances d'obtenir un crédit bancaire. Cette variable est également significative au seuil de 5% avec un coefficient de signe positif, preuve qu'au fur et à mesure que la PME noue des relations avec des partenaires professionnels, ses chances d'obtention de crédit augmente. Ce constat permet également de valider notre troisième hypothèse et rejoint à ce titre les travaux de Santos et Elliott (2014).

Aussi, en scrutant le tableau 4 ci-dessus, les résultats font ressortir que l'existence d'un lien culturel entre les dirigeants de PME et la banque influence négativement le niveau d'endettement bancaire. Cette variable est significative au seuil de 10% (,089) avec un coefficient de signe négatif (-1,777), cela prouve que la proximité culturelle entre dirigeant de

la PME et la banque diminue les chances d'obtention de crédit bancaire de la PME. Ce constat s'inscrit dans la logique des travaux de Torre et Caron (2005). Selon ces auteurs, la forte proximité relationnelle entre la banque et la PME peut, non seulement faire naître un excès de confiance entraînant un certain laxisme dans l'appréciation du risque de crédit, mais également être à l'origine des comportements déviants tels que la corruption entre les membres. Ces comportements semblent être une particularité du Cameroun.

Conclusion

La présente étude a eu pour ambition d'identifier la stratégie de financement adoptée par les PME performantes à capitaux camerounais. À cet effet, nous sommes partis des deux principales stratégies présentées par la littérature. La stratégie transactionnelle basée sur des informations quantitatives (ratios financiers, indices de rentabilité) produites par la PME et la stratégie relationnelle essentiellement dominée par les relations de confiance de long terme entre la PME et la banque. Notre objectif était de déterminer les voies empruntées par les PME performantes pour contourner le problème de rationnement de crédit dont sont victimes la plupart des entreprises en contexte camerounais. Pour cela, plusieurs items ont été développés pour apprécier les deux stratégies de financement.

À partir des tris à plat, les tableaux croisés et les tests empiriques effectués auprès de 89 PME (dont 39 PE et 50 ME) choisies de façon raisonnées dans les villes de Douala, Yaoundé et Bafoussam, nous avons pu montrer que le financement transactionnel est neutre sur le niveau de crédit obtenu par les PME camerounaises. En effet, parmi les items permettant d'apprécier ce mode de financement, les résultats révèlent que l'attachement du dirigeant à la confidentialité des informations financières est non significatif sur le niveau d'endettement bancaire des PME, malgré un coefficient de signe négatif. L'absence de significativité observée ne nous a pas permis de nous prononcer sur la validité ou non de notre première hypothèse, cela s'assimile plus à une neutralité de cette variable sur le financement des PME en contexte camerounais.

Par ailleurs, l'appartenance de la PME à un réseau et l'étendue du réseau relationnel de la PME influencent positivement et significativement les chances d'obtention du crédit bancaire par les PME camerounaises. Ces résultats permettent de valider notre deuxième (H2) et troisième hypothèse (H3), rejoignant les travaux de (Nahapiet & Ghoshal 1998 et Granovetter, 1994, Ferrary, 2003). Tout cela témoigne de l'importance du relationnel et de la confiance dans l'amélioration des conditions d'emprunt et de la bonne gouvernance des échanges économiques et dans la facilité d'obtention des informations cachées nécessaires pour la réduction de l'asymétrie informationnelle observée entre les banques et les PME.

En termes de recommandations managériales, nos résultats peuvent permettre aux gestionnaires d'entreprises, notamment des PME, de mettre un accent sur le capital relationnel pour accroître leur chance de financement auprès des banques. Ils peuvent également permettre de montrer aux promoteurs des PME que la problématique de leur financement n'est pas seulement fondée sur la recherche de la rationalité en termes d'évaluation de risques.

Au-delà de la modeste contribution de notre recherche, elle peut aussi être entachée de quelques limites conjoncturelles et méthodologiques. Sur le plan conjoncturel, on peut relever

la faible transparence observée des répondants lors de l'enquête, laquelle a dû affecter la fiabilité des informations recueillies et limiter la portée de nos résultats. Sur le plan méthodologique, la faible taille de l'échantillon et sa limitation géographique à trois villes seulement a certainement réduit la robustesse des résultats obtenus.

Ces limites peuvent donc constituer nos axes de contribution future avec une étude sur un échantillon plus large et réparti sur toute l'étendue du territoire national et qui serait plus intéressante. De même, les futurs travaux sur le financement des PME camerounais devraient aussi mettre l'accent sur la comparaison des modes de financement des grandes entreprises et ceux des petites et moyennes entreprises.

Bibliographie

- Arrow, *Les limites de l'organisation*, Paris, PUF, (1974).
- Burt, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Mass: Havard University, Press, (1992).
- Caron, P., Angion, V., Lardon, P. (2006), « Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : Quel rôle de la proximité dans le processus d'octroi de crédit aux entreprises ? », *Développement Durable et Territoires*, dossier 7, 32-52.
- De Bodt, E., Lobeze, F., Statnik, J. (2015), « Crise bancaire et PME : la double peine », Working Paper.
- Degryse, H. et Van, Cayseele, P. (2000). « Relationships lending within a bank-based system: evidence from European small business data », *Journal of Financial Intermediation*, 9, 90-109.
- Djedidi-Kooli. (2009), *Accès au financement des PME en France : quel rôle joué par la structure bancaire ?* « Thèse » de Doctorat, Université de Paris Dauphine.
- Djongue, G. (2008), « Opacités de la gouvernance et entraves à l'audit légal ». *Revue du financier*, (173) : 72-89.
- Djongue, G. (2012), « Qualité perçue de l'information comptable en matière de prise de décision de prêts bancaires dans le contexte camerounais ». 1 (4) : 176-197. <http://tel.archives.ouvertes.fr/tel.01666033/document>.
- Dussuc, B. et Geindre, S. (2012), « Capital social, théorie des réseaux sociaux et recherche en PME : une revue de la littérature », *Revue Internationale de la PME*, 28, Issue 1, 27-55
- Ferrary, M. (2003), « Trust and Social Capital in the Regulation of Lending Activities », *Journal of Socioeconomics*, 31, 673-699.
- Feudjo, J. et Tchankam, J. (2013), « Les déterminants de la structure financière : comment expliquer le paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement des PMI au Cameroun ? », *Revue Internationale PME*, 25(2) : 99-128.
- Geindre, S. (1998), « L'économie des conventions comme fondement théorique des réseaux de PME », 4e Congrès international francophone sur les PME, Nancy-Metz, 22 au 24 octobre.
- Granovetter, M. (1994), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge: Harvard University Pres.
- INS., (2018), *Deuxième Recensement General des Entreprises en 2016 (RGE-2). Rapport principal*, Yaoundé.
- Jensen, M. (1986), « Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers ». *American Economic Review*, 76 : 323-329.
- Kamdem, E., Fouda Ongodo, M. (2004), « Faits et méfaits de l'ethnicité dans les pratiques managériales au Cameroun », *Actes du colloque international organisé par la Cidegef et le Cemadimo*, Beyrouth, Liban.

- Kamdem, E. (2002), *Management et interculturalité en Afrique: expérience camerounaise*, Paris, Harmattan.
- Kombou, L., Feudjo, J. (2007), « Les déterminants de la rentabilité : une étude appliquée aux valeurs culturelles ambiantes dans les industries manufacturières au Cameroun », *Revue des sciences de gestion*, (228) : 45-56.
- Koumetio, K. (2016), « L'obtention du crédit bancaire par les PME au Cameroun », *Afrique et développement*, XLI(1) : 121-158.
- Neuberger, (2002), « Asymétrie d'information et rationnement du crédit bancaire ». *Revue congolaise de Gestion*, (20) : 11-54.
- Nahapiet, J., Ghoshal, S. (1998), « Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage », *Academy of Management Review*, 23, 242-266.
- Nguena, C. (2013), Le financement des PME au Cameroun dans un contexte de crise financière, Centre d'études et de recherche en économie et gestion université de Yaoundé II Yaoundé, Cameroun, « Rapport » de recherche du FR-CIEA 52/13.
- OCDE (2018), « Améliorer l'accès des PME à des instruments de financement diversifiés » Conférence Ministérielle sur les PME 22-23 février 2018, Mexico City.
- Ongena, S., Smith, D. (2000), « What determines the number of bank relationships? Cross-country evidence », *Journal of Financial Intermediation*, 9, 26-56.
- Ouedraogo, A. (2007), « Contingence et stratégie : l'exemple des entreprises en Afrique », *Gestion 2000*, 24(1) : 121-140.
- Petersen, M. (2004), *Information: Hard and Soft*, Mineo, Kellogg School of Management. Northwestern University.
- Picchiottino, (2019), « Quelles sont les causes de défaut des PME en Afrique subsaharienne ? », *la Revue de proparco*, 16-19.
- Plane, J. (2014), « Confiance en management ou management de la confiance ? Une contribution au développement des organisations », *Hommage en l'honneur du Pr. Jean Marie Peretti*, 138-150.
- Quartey, P., Turkson, E., Abor, J., Iddrisu, A. (2017). « Financing the growth of SME's in Africa : what are the constraints to SME financing within ECOWAS? », *Review of Development Finance*, 7, Issue 1, 18-28.
- Tchamba, G. (2011), « Problématique de financement bancaire de l'économie : expérience du Congo Brazzaville », *Revue Congolaise de Gestion*, 1, 63-84.
- Wamba, H., Niyonsaba, E. (2014), « Le rôle du capital social en matière d'octroi de crédits bancaires aux PME », *Revue Internationale de la PME*, 27(2), 38-62.
- Wamba, H., « Tchamanbé-Djine, L. (2002), Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun », *Revue internationale PME*, 15(1), 87-114.
- Wamba, H. (2003), « Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : Le cas du Cameroun », *Revue des sciences de gestion*, (259-260) : 53-65.
- Wanda, R. (2007), « Risque, comportement bancaires et déterminants de la surliquidité ». *Revue des sciences de gestion, Direction et Gestion des entreprises*, (228), 93-102.
- Warnier, J. (1995), *L'esprit d'entreprise au Cameroun*. Yaoundé, Karthala.
- Williamson, O. (1988), « Corporate finance and corporate governance », *The Journal of Finance*, 43, 567-591.
- World Bank, (2019), "Doing Business 2019: Training for Reform. A World Bank Group Flagship Report". *International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank*, 1818 H Street NW, Washington DC.