

Recours au financement alternatif des TPE du secteur informel au Cameroun : un regard sur les facteurs explicatifs

Alternative financing for informal sector microenterprises: an examination of explanatory factors

Landry TIBI, (Enseignant-Chercheur)

*Faculté des Sciences économiques et Gestion Appliquée,
Université de Douala (Cameroun)*

La belle YAMB Martine, (Enseignante-Chercheure)

*Laboratoire d'Économie et de Management Appliqué (LEMA)
Faculté des Sciences économiques et Gestion Appliquée,
Université de Douala (Cameroun)*

Richard TUEGNO MATAWO FOKOU, (Chercheur)

*Faculté des Sciences économiques et Gestion Appliquée,
Université de Douala (Cameroun)*

Roberson NDOUNBISSI, (Doctorant)

*Laboratoire d'Économie et de Management Appliqué (LEMA)
Faculté des Sciences économiques et Gestion Appliquée,
Université de Douala (Cameroun)*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Appliquée - Université de Douala DOUALA BP 4032 Douala (237) 233 403 833 / (237) 233 404 376
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	TIBI, L., YAMB Martine, L. belle, TUEGNO MATAWO FOKOU, R., & NDOUNBISSI, R. (2024). Recours au financement alternatif des TPE du secteur informel au Cameroun : un regard sur les facteurs explicatifs. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 5(2), 1-23. https://doi.org/10.5281/zenodo.10634367
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: December 30, 2023

Accepted: February 05, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 2 (2024)

Recours au financement alternatif des TPE du secteur informel au Cameroun : un regard sur les facteurs explicatifs

Résumé :

Dans cet article les auteurs se penchent sur l'importance des facteurs socioculturels et relationnels dans l'accès au financement alternatif pour les petites entreprises (TPE) du secteur informel. Notre étude repose sur un échantillon de 690 promoteurs des TPE des grandes villes métropolitaines du Cameroun à savoir : Douala, Yaoundé et Bafoussam. Ainsi que des théories mobilisées telles que le capital social, l'encastrement social et le financement hiérarchique corroborent avec les résultats de l'étude qui mettent en évidence la relation étroite entre les bailleurs de fonds informels et formels avec les propriétaires de TPE, qui est basée sur la proximité relationnelle. Ce lien favorise des modes de financement tels que l'entraide, les dons, la tontine et le soutien familial, caractérisés par une plus grande tolérance envers les délais de remboursement et une solidarité accrue. L'aspect social et culturel dans les transactions de crédit est considéré comme bénéfique, moins coûteux et propice au maintien des liens de solidarité. En vue de ces résultats, les auteurs recommandent aux promoteurs-dirigeants de TPE de développer des relations de proximité durables avec les bailleurs de fonds informels, d'établir un réseau relationnel solide et de promouvoir les échanges fréquents d'informations proactives afin de faciliter l'accès au financement informel. Cependant, des défis subsistent, notamment des barrières persistantes au financement alternatif. Les recommandations incluent la mise en œuvre de politiques gouvernementales visant à réduire ces barrières, la sensibilisation des TPE informelles aux avantages du financement alternatif, et le renforcement de la collaboration entre les acteurs du secteur (publics et privés) pour créer un écosystème financier plus inclusif. En somme, cette étude souligne l'importance des facteurs socioculturels et relationnels dans l'accès au financement alternatif des TPE, met en évidence les avantages des liens sociaux et de la solidarité dans ces relations financières, et offre des recommandations pratiques pour renforcer les relations de proximité et faciliter l'accès aux sources de financements alternatifs pour les TPE.

Mots clés : Facteurs socioculturels, relationnels, Financement alternatif, TPE, Cameroun

JEL Classification : G41

Type du papier : Recherche Empirique

Abstract:

In this article, the authors examine the importance of sociocultural and relational factors in accessing alternative finance for small businesses (VSEs) in the informal sector. The methodological approach adopted is as follows: the quantitative approach conducted with 690 promoters of VSEs in Cameroon, especially in the cities of Douala-Yaoundé-Bafoussam, we used the SPSS software version 20.0 or in turn we carried out PCAs for the reduction of our items and finally multiple regressions for the verification of our research hypotheses. as well as mobilized theories such as social capital, social embeddedness and hierarchical financing, corroborate with the results of the study which highlight the close relationship between informal and formal donors with the owners of VSEs, which is based on relational proximity. This link favours financing methods such as mutual aid, donations, tontine and family support, characterized by greater tolerance towards repayment delays and increased solidarity. The social and cultural aspect of credit transactions is seen as beneficial, less costly and conducive to maintaining bonds of solidarity. In view of these results, the authors recommend that promoters-managers of MSMEs develop long-term close relationships with informal donors, establish a strong relational network and promote frequent exchanges of proactive information in order to facilitate access to informal financing and emphasize the value of intangible resources such as reputation. In short, this study highlights the importance of socio-cultural and relational factors in the access to alternative financing of VSEs, highlights the benefits of social ties and solidarity in these financial relationships, and offers practical recommendations to strengthen local relationships and facilitate access to alternative sources of financing for VSEs.

Keywords: Sociocultural and relational factors, Alternative financing, VSEs, Cameroon.

Classification JEL : G41

Paper type: Empirical Research

1. Introduction

Dans la plupart des pays du monde, les crises économiques et financières de ces dernières décennies semblent avoir entraîné des conséquences négatives sur le fonctionnement des entreprises, en particulier celles de grande taille. L'augmentation du chômage et de la pauvreté est l'une des conséquences suite à des crises qui ont été perpétuées sont à l'origine de la montée en puissance des entreprises de très petite taille. Longtemps méconnu par les études économiques et sociales relatives à l'Afrique, le monde des activités informelles a fait l'objet d'innombrables analyses à partir des années 70. Cependant, en dépit de l'intérêt majeur que représentaient ces investigations pour la compréhension des problèmes de développement. Plusieurs raisons justifient la raison pour laquelle l'unanimité s'est faite autour de l'importance du rôle des TPE dans le développement des économies, la création d'emploi et la stabilité sociale (Paturel et al. 2013, p.2). Dans l'Espace Économique Européen, 92% des entités sont des TPE, employant moins de neuf (9) salariés (OCDE, 2005 ; Kennedy et al. 1999). L'étude menée par l'Organisation de Coopération et de Développement Economique a bien noté que l'économie des USA paraît largement fondée sur l'entrepreneuriat (OCDE, 2002, p.213).

En dehors de ces pays développés, le rôle économique et social de la TPE revêt aussi une importance capitale en Afrique en général et au Cameroun en particulier. En Afrique, surtout dans les grandes économies, les petites entités contribuent à plus de 60% à l'emploi en Afrique du Sud et plus de 70% de l'emploi industriel au Nigéria (OCDE, 2007). Il en est de même pour la multiplication des micros et petites entreprises (MPE) en Egypte, conséquence des réformes visant le renforcement du secteur privé. Très rapidement ces entreprises sont devenues le noyau du système productif de l'économie, comptant 99% de toutes les créations et représentant 40% du total des emplois créés dans l'économie, et 85% de ceux créés par le secteur non agricole (Nasr, 2010). Suivant le recensement général des entreprises sénégalaises, 99,8% des entreprises sont des très petites et moyennes entreprises. La répartition des entreprises au Sénégal laisse apparaître une forte proportion d'entrepreneurs (81,8%). Ils évoluent essentiellement dans le secteur informel et absorbent une part de la main-d'œuvre (Rgn, 2017) cité par Simen (2018). Au Bénin, d'après les données de l'INSAE (2010), la statistique des TPE s'élève à 98,5% de l'effectif total des entreprises, y compris le secteur informel. Les catégories dominantes des entités au Bénin sont donc les TPE. En conséquence, elles constituent un véritable socle de développement économique et social.

La TPE ne sera plus considérée comme un modèle réduit de la grande entreprise, mais plutôt comme une entreprise à part entière, avec des caractéristiques particulières qui la distinguent des autres types d'entreprises (Torrès, 2004). À cet effet, elle constitue dorénavant un objet à part entière.

De nos jours, les gouvernants, les chercheurs et les praticiens s'intéressent de plus en plus à la place qu'occupent les TPE en Afrique. Pour ce qui est du cas du Cameroun, le tissu productif économique est marqué par la prédominance des Très Petites Entreprises et Petites Entreprises qui représentent 98,5% de l'ensemble des entreprises d'après le dernier Recensement Général des Entreprises (INS, 2016). Bien que la TPE n'emploie qu'au plus 5 personnes en moyenne, elle contribue profondément à la dynamisation de l'économie. Il faut noter que la contribution des TPE/PE au chiffre d'affaires total a connu une augmentation significative de 6,4% entre 2008 et 2015 bien que faiblement représentatif, par rapport au chiffre d'affaires total. En revanche, elles ont offert 67,1% des emplois permanents en 2015 contre 53,6% en 2008 (INS, 2016). Ce résultat permet de souligner l'importance et le rôle des TPE dans la création d'emplois. Les TPE constituent un domaine d'étude de plus en plus exploré (Kaoutouing et al, 2017 ; Ferrier et O 2002) dans la mesure où les exigences de leur environnement les obligent à se formaliser davantage de manière à bénéficier des différentes initiatives et actions de promotion ou d'appui au développement (Um-Ngouem, 2006).

Les années 1990 marquées par les crises économiques, les crises de la dette et la dévaluation du franc CFA, ont sérieusement modifié le comportement des travailleurs en aggravant la pauvreté au Cameroun. L'État, forcé de se désengager de la plupart des entreprises constitutives de son portefeuille, a sans doute dynamisé le développement des entreprises de petite taille. La privatisation de ces dernières bouleverse totalement l'environnement en faisant plus de place au secteur privé et, pourtant, à la très Petite Entreprise est le socle de l'économie (Um-Ngouem, 2006).. En effet, le secteur informel, constitué en grande partie par les très Petites Entreprises (TPE), joue un rôle significatif dans de nombreuses économies, contribuant à l'emploi et à la vitalité économique. Cependant, l'accès limité au financement traditionnel entrave souvent le développement de ces petites entreprises. Ces dernières années, une tendance notable a émergé avec le recours accru au financement alternatif par les TPE du secteur informel. Cette évolution soulève des questions cruciales quant aux facteurs explicatifs de cette transition. À travers un regard croisé, cet article examine les principaux éléments qui conduisent les TPE informelles à se tourner vers des sources de financement alternatives, mettant en lumière les défis et les opportunités qui découlent de cette évolution.

Dans cette optique, cet article propose d'explorer de manière approfondie les facteurs explicatifs du recours au financement alternatif par les TPE du secteur informel, tout en encourageant un débat ouvert sur les implications économiques, sociales et politiques de cette évolution. En analysant les dynamiques en jeu, nous pourrions mieux comprendre les opportunités et les défis auxquels sont confrontées ces très petites entreprises, tout en contribuant à l'élaboration de stratégies efficaces pour favoriser leur croissance durable.

2. La TPE et la question du financement alternatif

En se plaçant dans le cadre théorique du marché financier parfait, en 1958 Modigliani et Miller ont montré la rentabilité de la structure financière sur la valeur de l'entreprise, l'avantage du financement à moindre coût de la dette étant immédiatement confisqué par l'arbitrage des actionnaires en raison de leur risque financier croissant.

En 1963, Modigliani et Miller ont introduit une imperfection de marché par la prise en considération de l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Ainsi, Boxter la valeur de marché des entreprises endettées se trouve maximisée grâce au principe de déductibilité fiscale des charges des dettes. Depuis lors, un foisonnement d'études théoriques est né de la volonté des chercheurs d'améliorer ce modèle. En levant l'hypothèse d'absence de détresse financière, certains chercheurs, notamment Boxter (1967) ; Stiglitz (1969) ; Krans et Litzenbeger (1973) ; Kim (1978), ont mis en évidence l'existence d'avantages fiscaux liés à l'endettement, permettant de déterminer un niveau optimal d'endettement et donc un ratio-cible d'endettement (Colot et Croquet, 2007). Cependant, cette analyse a été atténuée par Miller (1977) en prenant en considération la fiscalité dans son ensemble, c'est-à-dire l'effet de l'imposition sur le revenu des actionnaires et des obligataires qui peut compenser en large partie l'avantage de la déductibilité des intérêts de l'assiette de l'impôt sur les bénéfices pour l'entreprise.

Théoriquement, il ressort que l'entreprise n'a pas toujours le contrôle absolu de ses actions : elle doit acquérir les ressources nécessaires et disposer de sa production, et elle dépend, par conséquent, de l'environnement extérieur. Par ailleurs, elle est tributaire des échanges constants qu'elle entretient avec son milieu, où elle puise les ressources dont elle a besoin et où elle écoule ses produits ou services. Ses activités se développent en étroite interdépendance avec l'environnement qui lui impose des contraintes, mais qu'elle peut aussi transformer et modifier. L'entreprise s'adapte aux types et aux conditions de l'environnement, qui ne sont ni statiques ni homogènes, en vue de faire face aux incertitudes qu'elle engendre, et de les contrôler au maximum (Thompson, 1967 cité par Boukar, 2009).

Kede et Tsafack (2017) montrent que la difficulté d'accès aux services financiers et à la clientèle sont les principaux facteurs qui réduisent la performance des entrepreneurs dans le secteur informel, suivie de l'absence d'infrastructure (accès à un local) et aux équipements. Plus spécifiquement, cette étude révèle que les contraintes environnementales influencent plus de 34% des revenus générés par une activité dans le secteur informel, et plus de 30% du chiffre d'affaires de ces entrepreneurs, ce qui signifie que la réduction des contraintes environnementales améliorera sans doute le revenu issu des activités informelles tout comme dans le secteur formel et partant, facilitera l'accès à un revenu décent issu de l'emploi individuel.

De ce fait, nous avons mené une réflexion sur les facteurs socioculturels et les financements informels en contexte camerounais. La finance informelle est souvent peu fiable, aléatoire, non transparente et limitée au court terme. En d'autres mots, les ménages pauvres utilisent la finance informelle faute de choix (Guérin, 2010). Plusieurs travaux montrent que les TPE, exclues du financement formel, sont fragilisées par les systèmes informels en usage. En effet, à côté des prêteurs sur gages, même le crédit fournisseur se fait à coûts élevés (Mourji, 2002).

Par ailleurs, Leland et Pyle (1977) montrent que la valeur d'une entreprise est plus corrélée avec la part du capital détenu par le propriétaire dirigeant et, de ce fait, elle est en liaison avec la structure financière et la combinaison fonds propres/dettes. Malgré ces contraintes qui limitent fortement leur développement et les réserves portées, quant à leur capacité à perdurer, les TPE, surtout celles du secteur informel, continuent de dominer l'environnement des affaires économiques. Selon Beck (2013), elles sont le secteur privé naissant dans ces pays et forment ainsi la base d'une croissance tirée par le secteur privé. Mais ces difficultés, dont l'accès au financement, continuent d'être décisives pour leur survie et leur développement. La petitesse de ces entreprises accroît leurs difficultés. De même, leur positionnement sur le segment informel du marché limite fortement l'accès aux ressources financières externes. Les réflexions sur les conditions d'accès au financement ont connu une avancée notable en encastrant les théories économiques dans les théories sociales (Granovetter, 1985). Ainsi les principales limites de l'approche transactionnelle sont comblées par l'approche relationnelle (Foliard et al. 2012, Foliard, 2008 ; Vigneron 2008).

En Afrique, les liens sociaux sont déterminants dans le financement de petites activités (Feudjo et Tchankam, 2012 ; Labazee, 1995). Ces liens, expression d'une proximité entre les individus, constituent un gage de confiance et jouent le rôle de garantie et de réducteur d'incertitude. La proximité étant une réponse aux problèmes d'asymétrie d'information dans le cadre de l'accès au financement informel. Toutefois les facteurs socioculturels influencent sur les conditions d'octroi de crédits que demandent les bailleurs de fonds aux TPE et par conséquent le caractère rigoureux des bailleurs de fonds en termes de rationnement de crédits est réduit.

Ainsi le problème de financement relationnel informel des TPE nous conduit à poser la question centrale suivante : ***Quels sont les facteurs socioculturels et relationnels qui facilitent l'accès au financement alternatif des TPE du secteur informel au Cameroun ?***

Le présent article a pour objectif principal **d'identifier les facteurs socioculturels à l'environnement de la TPE et leur contribution dans l'accès au crédit des TPE auprès des circuits de financement informel.** Il est important pour nous d'apporter des réponses aux questions sus posées. C'est pour cette raison que nous nous sommes fixé un objectif.

2.1. L'intérêt des facteurs socioculturels et relationnels dans l'accès au financement alternatif des TPE du secteur informel : ancrage théorique

Les investisseurs et les prêteurs alternatifs peuvent être motivés par des considérations de responsabilité sociale, cherchant à soutenir les entreprises locales et à stimuler le développement économique. Le financement alternatif peut devenir un moyen de canaliser les

ressources financières vers des projets socialement responsables, renforçant ainsi le tissu économique et social des communautés informelles.

D'après Hofstede (1980), la culture est une programmation mentale à trois niveaux représentés par le niveau personnel (il est unique et spécifique pour chaque être humain), le niveau collectif (il caractérise un groupe sociologique tel que famille, clan, village, ethnie, nation) et différé d'un groupe à l'autre, et le niveau universel (il désigne le programme mental commun à tous les individus). De ce fait, la culture est acquise par l'individu au sein d'une famille, d'un village, d'une ethnie ou d'un pays. Elle diffère évidemment d'un groupe à un autre et donc, chacune des personnes vivant dans un groupe apprend grâce à l'expérience, une culture différente de celle des personnes vivant dans un autre groupe.

Hofstede (2010) identifie six dimensions de la culture et classe 53 pays sur une échelle normalisée par rapport à des valeurs allant de 0 à 100, qui correspondent aux indices.

Certaines entreprises font face à de fortes difficultés structurelles qui contraignent leur développement dont le manque d'accès aux financements. Pendant longtemps, les systèmes bancaires en Afrique ont dû faire face à des risques élevés et des coûts de transactions lorsqu'il s'agissait de financer les petites entreprises. Ces contraintes ont largement contribué à restreindre l'accès des petites entreprises aux circuits formels. Cette carence du système financier classique a contribué à favoriser l'émergence de la microfinance qui est venue élargir les modes de financements des petites entreprises (Takoudjou et Djoutsa, 2011).

(Abate, 2022) souligne en exergue cinq principaux facteurs culturels qui traduisent la valeur communautaire africaine. Ils révèlent qu'il y a un noyau culturel commun ; socle transversal à toutes les ethnies et caractérisé par deux facteurs socioculturels (les considérations communautaires et la valorisation des traductions ancestrales)

Selon Makpotche et Amouh (2021) la culture constitue un facteur important qui influence les choix financiers, notamment l'endettement des entreprises. Par ailleurs les TPE informelles, souvent caractérisées par leur nature agile et leur manque de prédictibilité, peuvent trouver des solutions de financement alternatives plus flexibles que les offres traditionnelles. Le financement alternatif peut s'ajuster aux besoins fluctuants des TPE, favorisant ainsi leur résilience et leur capacité à réagir rapidement aux changements de l'environnement commercial. Dans un registre similaire, mais de façon plus pragmatique, Green et al. (1995) suggèrent que la théorie néoclassique et la théorie du signal ne sont plus suffisantes pour réduire le risque lié à la décision d'octroi de crédit. Ils supposent que la théorie d'encastrement social est d'une grande importance dans ce domaine où l'approche d'encastrement de Granovetter (1985) suppose que les actions économiques sont encadrées dans des réseaux sociaux qu'il convient de cerner à partir des relations personnelles et des structures de celles-ci. Il développe la conception d'un encastrement de nature réticulaire, intégrant un encastrement relationnel qui met l'accent sur les relations personnelles, ainsi qu'un encastrement structural insistant sur l'ensemble d'un réseau de relations. En recherchant les variables permettant d'améliorer l'accès au crédit de financement informel au profil des entités de taille réduite, certains auteurs ont montré que les transactions économiques dans les relations sociales en contexte culturel ont des conséquences bénéfiques pour les entités qui cherchent à combler leurs besoins de financement (Vigneron 2008 ; Paturol et al 2012 ; Gharsalli 2013). C'est dans cette logique que les très petites entreprises appartiennent à un monde dans lequel les relations personnelles sont essentielles, ce qui les amène à préférer en toute occasion des formules de proximité (Lelart, 2002).

Kamdem (2002) souligne par exemple que le rapport très étroit entre les traditions sociales japonaises et les pratiques de management a un impact positif sur le fonctionnement des entreprises. Labazee (1995) fait remarquer que dans les entreprises africaines, les pratiques de gestion reflètent bien souvent les liens sociaux unissant « le dedans et le dehors » de l'entreprise. L'auteur montre qu'une partie du fonctionnement de l'entreprise ne prend sens qu'une fois

rapportée aux liens que les acteurs de l'entreprise se reconnaissent avec leur communauté d'origine.

Certains auteurs (Diakité, 2004 ; Nkakleu et Levy-Tadjine, 2005 ; Boukar, 2011) ont montré que la solidarité africaine par exemple est un facteur non négligeable, dans la réussite entrepreneuriale en Afrique. Pour ces auteurs, la confiance est aussi facilement établie entre le dirigeant et les membres de sa communauté qu'entre lui et des personnes extérieures à cette communauté. Ceci peut favoriser un bon fonctionnement de l'entreprise et la rendre ainsi plus dynamique. La solidarité, conséquence directe de l'ethnicité, et souvent présentée comme une source de capital social, accroîtrait la fiabilité des partenaires en affaires, réduirait les coûts de transaction, et permettrait la circulation et le partage d'informations.

Pour Aydi (2003), l'existence d'affinités ou l'entretien de liens de fraternité avec des fournisseurs ou des clients, l'appartenance à des groupes associatifs, culturels, traditionnels ou d'affaires, sont susceptibles de conférer un avantage certain dans la course aux financements. Certains auteurs comme Sogbossi (2005) et Laleye et al. (1995), expliquent ce dynamisme par l'influence de certaines valeurs culturelles africaines. L'esprit de solidarité qui prévaut dans la société africaine en est un exemple. La culture exerce une force capable d'entraver ou, au contraire, de favoriser les affaires (Schneider et Barsoux, 2003). Pour Sogbossi (2005), dans le domaine des organisations, les valeurs propres à une société ne restent pas sans conséquences sur les pratiques de gestion des dirigeants. Ainsi, pour garantir un certain équilibre et un positionnement efficace, dans un environnement complexe, les dirigeants doivent donc intégrer, en plus des difficultés citées, d'autres éléments liés à son contexte culturel. L'appartenance à la communauté, la solidarité ethnique, l'appartenance à la religion et les pratiques coutumières sont les éléments qui expriment la culture. Sogbossi (2009) estime que : « la culture en tant que facteur de socialisation constitue un élément essentiel qui pourrait être à l'origine de l'émergence de l'esprit d'entreprise et de comportements managériaux spécifiques ». Ce qui nous permet de mettre en évidence l'effet des liens socioculturels porté par le promoteur de la TPE sur les conditions d'octroi de crédit dans les institutions informelles. On retient couramment comme facteurs justifiant ou expliquant le développement du système informel : la dimension socioculturelle (recherche de la solidarité, de l'entraide, de l'assistance ; l'existence d'un contrôle social...), l'absence de formalisme et de contrôle fiscal, la contrainte d'épargne, la confiance et le respect de la parole donnée.

Dans les relations entre prêteur et emprunteur, la proximité semble jouer un rôle dans l'accès au financement des TPE dans un contexte d'asymétrie informationnelle. Ceci explique le caractère socioculturel dans la relation non bancaire du mode de financement informel. Dans cet ordre d'idées, Vigneron (2014) affirme que la qualité de la relation entre l'entreprise et la banque expliquerait l'accroissement de la part du financement bancaire dans l'endettement de l'entreprise. Selon Voordeckers et De Steijvers (2006), la qualité de l'entreprise et la qualité de la relation sont bien plus essentiels dans l'octroi de crédit que la garantie.

Notre recherche soutient l'efficacité de la finance relationnelle pour les PME du fait de leur opacité informationnelle, entendue comme la difficulté de structuration de l'information inhérente à l'absence des états financiers (Petersen et Rajan, 1994 ; Beck et al, 2005 ; Torres et al, 2010). Si les premiers travaux ont développé l'approche relationnelle dans les PME et dans les pays développés, ils semblent avoir peu contribué, à notre connaissance, dans les TPE africaines et au rôle du comportement du propriétaire-dirigeant dans une telle relation. Il existe très peu, à notre connaissance, de travaux empiriques, qualitatifs et quantitatifs établissant la relation entre les facteurs socioculturels et l'accès au financement des TPE. C'est pourquoi notre étude se focalise sur l'influence des facteurs socioculturels comme levier d'accès au crédit auprès des circuits de financement informel des TPE. Cette recherche s'inscrit dans une approche de financement relationnelle, qui est une réponse à l'approche transactionnelle du financement informel.

2.2. Les facteurs socioculturels et relationnels dans l'accès au financement alternatif des TPE du secteur informel : une explication par les théories empruntées dans la sociologie des nouvelles organisations.

Dans la littérature, plusieurs modèles théoriques sont développés pour apporter des solutions aux problèmes que rencontrent les entités de très petites tailles en matière d'accès au financement. Les débats nous ont permis de comprendre qu'il existe des interactions entre les individus dans le processus d'échange. En effet, le contrat relationnel a l'avantage de prendre en compte, d'une part, le volet temporel où les échanges passés ont une influence sur les échanges en cours et les échanges futurs, d'autre part le volet personnel et humain des interactions que les personnes physiques entretiennent. Cependant, en considérant les dimensions sociologiques dans les analyses en matière de financement, surtout dans un contexte de forte asymétrie d'information, il s'est avéré que la prise en compte de la théorie du capital social est cruciale.

Ainsi, le concept de capital social revêt une importance capitale aux yeux des chercheurs, quant au rôle qu'il joue dans la relation entre les différentes entités. Les différents débats sur ce concept trouvent leurs justifications dans l'importance et la pertinence de ce concept pour appréhender les actifs incorporels tels que la confiance, la réputation et la légitimité, grâce aux relations sociales dans différents compartiments de la société (Spence et al., 2003 ; Jamali et al., 2011). Au sens de Spence et al., (2003), le capital social se rapporte aux valeurs éthiques des affaires à savoir : la transparence, la bonne volonté, la citoyenneté et l'engagement. Ces valeurs représentent des avantages que les TPE pourraient exploiter à travers l'engagement formel, voire informels, dans le processus de financement. En règle générale, le capital social repose sur les réseaux sociaux, les transactions qui résultent de ces réseaux et à leur valeur dans l'environnement de l'entité (Mhedhebi, 2014, p.48). Dans le cadre du financement de la TPE, la théorie du capital social, nous permet d'identifier les facteurs socioculturels susceptibles d'influencer l'accès au financement. Le développement des liens avec les réseaux crée de la confiance, et par conséquent garantit un accès aux ressources et à l'information (Sen et Cowley, 2013), nécessaire pour la bonne gestion des entités de très petites et moyennes tailles. La théorie des réseaux repose sur le principe de relations entre l'entreprise et d'autres agents économiques, et sur la manière dont ces relations déterminent le comportement et les résultats de l'entreprise (Dyer, 2000). Elle découle des travaux de Granovetter (1985) qui suppose que les actions économiques sont encadrées dans des réseaux sociaux à travers les relations interpersonnelles et des structures de celles-ci. De plus, entre les différentes parties prenantes de la vie économique, Paturel et Gharsalli (2013), affirment que la vision économique d'un réseau est incomplète et qu'une approche sociale est importante pour appréhender l'action des individus. Cette idée stipule que les faits économiques sont encadrés dans des réseaux sociaux, qu'il convient d'entretenir, à partir des relations individuelles. Les travaux de recherche de Granovetter (1973), sur la théorie des liens sociaux se base sur les trois dimensions du capital social : structurelle, relationnelle et cognitive en « liens forts » qui ont trait aux interactions sociales intragroupes et en « liens faibles » relatifs aux interactions sociales intergroupes. Le principal fondement de la théorie des réseaux sociaux repose sur l'argument selon lequel les réseaux des relations sociales sont une ressource importante pour la conduite des affaires (Wamba et al., 2014). Dans ce sens, ils facilitent l'action économique et est susceptible d'élargir les domaines d'action des entrepreneurs, d'économiser leurs moyens, d'accéder aux ressources et opportunités nécessaires (Nahapiet et Ghoshal, 1998). Boughanbouz (2015), quant à lui, a montré que cette théorie adopte une perspective relationnelle qui est un facteur prépondérant de la dynamique de croissance économique des entreprises en général et surtout des très petites entreprises.

- **Hypothèses de la recherche.**

H1: les facteurs socioculturels ont une influence positive et significative sur le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun.

H2: les facteurs relationnels ont une influence positive et significative sur le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun.

3. Méthodologie de recherche

Pour tout chercheur souhaitant réaliser une étude rigoureuse, le choix d'un positionnement épistémologique devient nécessaire, car ce dernier lui permet de consolider la validité et la pertinence de sa recherche (Thiéart, 2014). Selon Creswell et Creswell (2017), la population est un groupe d'individus qui présentent les mêmes caractéristiques. En effet, la population cible de cette étude comprend toutes les Très Petite Entreprises (TPE) du secteur informel du Cameroun.

La population accessible est une partie de la population cible sur laquelle le chercheur réalise ses investigations, il s'agit ici des individus/acteurs ayant accès à des informations stratégiques et comptables au sein des Très Petite Entreprises (TPE) du Cameroun rencontrées dans les villes de Yaoundé, Douala et Bafoussam.

Pour le cas de ce travail de recherche, nous avons choisi la méthodologie de recherche quantitative pour apporter une réponse à notre question de recherche. En effet, il s'agit ici de faire allusion à une démarche hypothético-déductive (Thiéart et al. 2003). Puisque nous cherchons à analyser l'influence des facteurs socioculturels et relationnels sur le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du Cameroun du secteur informel au Cameroun.

Il est question de la mesure des variables, la collecte des données de notre étude, caractéristiques de l'échantillon de notre étude, résultats de l'opérationnalité factorielle des dimensions de l'étude, analyse des relations causales par la régression linéaire.

3.1. Mesure des variables

Pour mesurer les variables les « facteurs socio-culturels », nous avons adopté 10 items empruntés des travaux des auteurs comme Schoenmaker, D., & Schramade, W. (2019). Pour ce qui est de la variable facteurs relationnels, nous avons adopté 11 items issus des travaux des certains auteurs comme Chédli Baccouche, Adel Karaa, Wafa Ben Yedder (2006). Tous ces items de la dimension indépendante sont appréciés par une échelle de likert à 5 points allant de «1= Pas du tout d'accord » à «5 = Tout à fait d'accord ».

Pour ce qui est de la variable dépendante, « le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du Cameroun du secteur informel au Cameroun », nous avons adopté 12 items issus des travaux des certains auteurs comme (Burdeyron, 2019), (Zeamari 2015), (Oudgou, 2015), (Cirishungu, 2001). Tous ces items de la dimension indépendante sont appréciés par une échelle de likert à 5 points allant de «1= Pas du tout d'accord » à «5 = Tout à fait d'accord ».

3.2. Collecte des données de notre étude

Il est question ici de présenter le déroulement de l'enquête sur le terrain et de la Situation de la collecte et du traitement des données du terrain.

3.3. Déroulement de l'enquête sur le terrain

Il est question ici de présenter la diffusion/ventilation des questionnaires et collecte des données et le taux de réponse au questionnaire administré.

3.4. Diffusion / ventilation des questionnaires et collecte des données

La troisième étape est la diffusion des questionnaires et la collecte proprement dite. Les informations recueillies lors du pré-test ont permis d'évaluer à environ vingt minutes le temps de réponse pour un répondant/répondante et c'est en tenant compte du temps nécessaire de réponse d'un répondant/répondante que le délai estimatif pour la collecte final de donnée sur le terrain a été fixé à plus de trois mois.

3.5. Le taux de réponse au questionnaire

Les différents modes de recueils de l'information dans une étude quantitative par questionnaire étant bien connus à savoir : téléphone, face à face, internet / intranet et le courrier, nous avons adoptés dans le cadre de cette recherche le face à face qui garantit non seulement la représentativité des enquêtés mais aussi, l'enquête a été réalisée dans les lieux (villes) différents concerné par l'étude. La préparation de ce face-à-face s'est faite en plusieurs étapes, en premier lieu, il a fallu d'abord recruter les enquêteurs ayant un niveau intellectuel proche du niveau supérieur. En deuxième phase, il a été organisé un mini-séminaire de formation d'une journée pour expliquer les différentes rubriques de l'outil de travail qui est le questionnaire, et en troisième lieu le déploiement s'est fait dans les différentes villes sollicitées pour l'enquête.

A l'issu de ce travail difficile de terrain, il est question d'évaluer le taux de réponse au questionnaire. Ce taux se définit par le rapport entre nombre de répondants effectifs et nombre de répondants espéré au départ. Mathématiquement, elle se présente sous la formule ci-dessous. Notre recours à l'enquête auto administrée se justifie par sa capacité à offrir la possibilité au répondant de prendre tout le temps qu'il juge nécessaire pour lire le questionnaire, le comprendre et le remplir posément et en plus l'enquête auto administrée permet d'éclaircir aux enquêtés certains éléments qui pouvaient leur sembler obscurs, mais aussi et surtout pour les rassurer quant à l'usage de l'information demandée (Thieatert et al,2007).

3.6. Situation de la collecte des données sur le terrain

Il existe diverses méthodes de collecte de données et le choix de l'une dépend largement de la nature de la cible et des hypothèses retenues. Pour obtenir les informations relatives à nos variables, nous avons dû nous approcher des structures des Très Petite Entreprises (TPE) du secteur informel du camerounais elles-mêmes en introduisant auprès d'elle un questionnaire d'enquête qu'elles ont eu à remplir elles-mêmes.

Ce procédé a l'avantage pour le chercheur de se confronter directement aux personnes détentrices de l'information. Ainsi, nous avons adopté l'administration en face-à-face, auprès des acteurs ayant accès à des informations stratégiques et comptables au sein des TPE du secteur informel Camerounaises rencontrées dans les différentes villes du Cameroun, qui est, selon certains auteurs (Jourdain, 2011 ; Filion, 2012), une meilleure technique de collecte des données primaires.

Donc en définitive, Notre échantillon est constitué de six cent neufs (690) individus/acteurs ayant accès à des informations stratégiques et comptables au sein des Très Petite Entreprises (TPE) du Cameroun rencontrées dans les villes de Yaoundé, douala et Bafoussam.

Tableau 1 : Répartition de la population accessible selon ville d'enquête

	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Douala</i>	<i>395</i>	<i>57,2</i>
<i>Yaoundé</i>	<i>185</i>	<i>26,8</i>
<i>Bafoussam</i>	<i>110</i>	<i>15,9</i>
<i>Total</i>	<i>690</i>	<i>100,0</i>

Source : Auteur à partir des données d'enquête.

Ce tableau montre que parmi les 690 individus enquêtés dans cette étude, 395 (57,2%) nous viennent de la ville de Douala, 185 (26,8%) nous viennent de la ville de Yaoundé et enfin 110 (15,9%) nous viennent de la ville de Bafoussam.

3.7. Caractéristiques de l'échantillon de notre étude

S'agissant du sexe du répondant/répondante, On constate que sur 690 individus enquêtés, 60,0% répondent par « Masculin » et 40,0% répondent par « Féminin ». Il ressort qu'en majorité au sein de notre échantillon, le sexe du répondant/répondante est « Masculin ».

S'agissant de la tranche d'âge du répondant, On constate que sur 690 individus enquêtés, 6,1% répondent par « 50 à 60 ans » ; 11,7% répondent par « 40 à 50 ans » ; 35,2% répondent par « 30 à 40 ans » et 47,0% répondent par « Moins de 30 ans ». Il ressort qu'en majorité au sein de notre échantillon, la tranche d'âge du répondant est comprise « Entre 30 et 40 ans » et « Moins de 30 ans ».

S'agissant du niveau d'étude du répondant, on constate que sur 690 individus enquêtés, 0,9% répondent par « étude supérieur /universitaire » ; 47,0% répondent par « étude secondaire » et 42,0% répondent par « étude primaire ». Il ressort qu'en majorité au sein de notre échantillon, le niveau d'étude du répondant est « étude secondaire » et 42,0% répondent par « étude primaire ».

Ce tableau montre que parmi les 690 individus enquêtés dans cette étude, une répartition de l'échantillon selon le poste occupé montre que: 204 (57,2%) occupent un poste de « Propriétaire », 297 (43,0%) occupent un poste de « Propriétaire -dirigeant » ; 93 (13,5%) occupent un poste de « Dirigeant » ; 12 (1,7%) occupent un poste de « Dirigeant et comptable » ; 6 (0,9%) occupent un poste de « comptable interne » ; 6 (0,9%) occupent un poste de « Comptable externe » ; et enfin 72 (10,4%) occupent un poste de « Chargé de la clientèle ».

S'agissant du nombre d'années d'existence de l'entreprise, on constate que sur 690 individus enquêtés, 1,3% répondent par « Plus de 20 ans » ; 4,3% répondent par « De 15 à 20 ans » ; 14,4% répondent par « De 10 à 15 ans » ; 46,1% répondent par « De 5 à 10 ans » et 37,8% répondent par « Moins de 5 ans ». Il ressort qu'en majorité au sein de notre échantillon, le nombre d'années d'existence de l'entreprise est compris « De 15 à 20 ans » ; « De 5 à 10 ans » et « De 10 à 15 ans ».

S'agissant de l'effectif du personnel exerçant actuellement dans l'entreprise, on constate que sur 690 individus enquêtés, 7,4% répondent par « autres » ; 2,2% répondent par « 5 personnes » ; 21,3% répondent par « de 3 à 4 personnes » ; 29,1% répondent par « de 2 à 3 personnes » et 40,0% répondent par « une personne ». Il ressort qu'en majorité au sein de notre échantillon, l'effectif du personnel exerçant actuellement dans l'entreprise est compris « autres ».

Tableau 2 : Caractéristiques de l'échantillon.

<i>Genre de l'enquêté</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentage</i>
Masculin	414	60,0
Féminin	276	40,0
Total	690	100,0
<i>Age du répondant</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentage</i>
Moins de 30 ans	324	47,0
30 à 40 ans	243	35,2
40 à 50 ans	81	11,7
50 à 60 ans	42	6,1
Total	690	100,0
<i>Niveau d'étude</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentage</i>
Aucun niveau	66	9,6
Primaire	294	42,6
Secondaire	324	47,0
Supérieur	6	,9

Total	690	100,0
Poste occupé au sein de l'entreprise :	Effectifs	Pourcentage
Propriétaire	204	29,6
Propriétaire – dirigeant	297	43,0
Dirigeant	93	13,5
Dirigeant et comptable	12	1,7
Comptable interne	6	,9
Comptable externe	6	,9
Chargé de la clientèle	72	10,4
Total	690	100,0
Nombre d'années d'existence de l'entreprise	Effectifs	Pourcentage
Moins De 5an	261	37,8
De 5 à 10 ans	318	46,1
De 10 à 15 ans	72	10,4
De 15 à 20 ans	30	4,3
Plus de 20 ans	9	1,3
Total	690	100,0
L'effectif du personnel exerçant actuellement dans l'entreprise	Effectifs	Pourcentage
Une personne	276	40,0
De 2 à 3 personnes	201	29,1
De 3 à 4 personnes	147	21,3
5 personnes	15	2,2
Autres	51	7,4
Total	690	100,0
Secteur d'activité	Effectifs	Pourcentage
Salon de coiffure	138	20,0
Commerce	162	23,5
Prestation de services	66	9,6
Couturier	117	17,0
Restauration	60	8,7
Quincaillerie	96	13,9
Agriculture	24	3,5
Autre	27	3,9
Total	690	100,0
Ancienneté dans le secteur d'activité	Effectifs	Pourcentage
Moins De 5an	252	36,5
De 5 à 10 ans	285	41,3
De 10 à 15 ans	126	18,3
De 15 à 20 ans	24	3,5
Plus de 20 ans	3	,4
Total	690	100,0

Source : Auteur à partir des données d'enquête.

4. Résultats de l'opérationnalité factorielle des dimensions de l'étude

Il est question dans cette sous-section de présenter les résultats de l'analyse de la fiabilité des échelles de mesure, analyse de la validité et de la fiabilité des variables et enfin analyse en composante principale de l'étude.

4.1. Les résultats de l'analyse de la fiabilité des échelles de mesure

La dimension « les facteurs socioculturels » a été étudiée à travers 10 items. Sur ces derniers nous avons opéré une analyse de la cohérence interne qui a montré un résultat satisfaisant. Le coefficient alpha de Cronbach est d'une valeur de $0,746 > 0,7$, étant entendu que $0,7$ est considérée comme le seuil "acceptable". La dimension « les facteurs relationnels » a été étudiée à travers 11 items. Sur ces derniers nous avons opéré une analyse de la cohérence interne qui a montré un résultat satisfaisant. Le coefficient alpha de cronbach est d'une valeur de $0,733 > 0,7$, étant entendu que $0,7$ est considérée comme le seuil "acceptable".

La dimension « le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun » a été étudiée à travers 12 items. Sur ces derniers nous avons opéré une analyse de la cohérence interne qui a montré un résultat satisfaisant. Le coefficient alpha de cronbach est d'une valeur de 0,779 > 0,7, étant entendu que 0,7 est considérée comme le seuil "acceptable".

Tableau 3 : Statistiques de fiabilité

<i>Statistiques de fiabilité</i>		
<i>Libellés</i>	<i>Alpha de cronbach</i>	<i>Nombre d'éléments</i>
<i>Les facteurs socioculturels</i>	<i>0,746</i>	<i>10</i>
<i>Les facteurs relationnels</i>	<i>0,738</i>	<i>11</i>
<i>Le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun</i>	<i>0,779</i>	<i>12</i>

Source : Auteur à partir des données d'enquête.

4.2. Analyse de la validité des variables

Pour la dimension 1 « L les facteurs socioculturels », l'analyse de la validité et de la fiabilité montre que le test KMO est satisfaisant en affichant une valeur de 0,774 > 0,7 ce qui est moyen. Les résultats montrent aussi que le test de sphéricité de Bartlett (Khi-deux=1855,541 ; P= 0,000). Ce qui signifie que tous les indicateurs de cette dimension sont parfaitement indépendants les uns des autres.

Pour la dimension 2 « les facteurs relationnels », l'analyse de la validité et de la fiabilité montre que le test KMO est satisfaisant en affichant une valeur de 0,758 > 0,7 ce qui est moyen. Les résultats montrent aussi que le test de sphéricité de Bartlett (Khi-deux=4336,313 ; P= 0,000). Ce qui signifie que tous les indicateurs de cette dimension sont parfaitement indépendants les uns des autres.

Pour la dimension « le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun », l'analyse de la validité et de la fiabilité montre que le test KMO est satisfaisant en affichant une valeur de 0,735 > 0,7 ce qui est moyen. Les résultats montrent aussi que le test de sphéricité de Bartlett (Khi-deux=3709,425 ; P= 0,000). Ce qui signifie que tous les indicateurs de cette dimension sont parfaitement indépendants les uns des autres.

Tableau 4 : Résultat du test de kaiser-Meyer-Olin (KMO) et test de sphéricité de Bartlett pour les dimensions retenues dans l'étude.

<i>Indice KMO et test de Bartlett pour la dimension « les facteurs socio-culturels »</i>		
<i>Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.</i>	<i>0,774</i>	
<i>Test de sphéricité de Bartlett</i>	<i>Khi-deux approximé</i>	<i>1855,541</i>
	<i>ddl</i>	<i>45</i>
	<i>Signification de Bartlett</i>	<i>0,000</i>
<i>Indice KMO et test de Bartlett pour la dimension « les facteurs relationnels »</i>		
<i>Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.</i>	<i>0,758</i>	
<i>Test de sphéricité de Bartlett</i>	<i>Khi-deux approximé</i>	<i>4336,313</i>
	<i>ddl</i>	<i>55</i>
	<i>Signification de Bartlett</i>	<i>0,000</i>
<i>Indice KMO et test de Bartlett</i>		
<i>Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.</i>	<i>0,735</i>	
<i>Test de sphéricité de Bartlett</i>	<i>Khi-deux approximé</i>	<i>3709,425</i>
	<i>ddl</i>	<i>66</i>
	<i>Signification de Bartlett</i>	<i>0,000</i>

Source : Auteur à partir des données d'enquête.

4.3. Analyse en composante principale de l'étude

S'agissant de la dimension « les facteurs socio-culturels », Les 04 premiers axes expliquent 68,214%% de la variance totale. S'agissant de la dimension « L les facteurs relationnels », Les 04 premiers axes expliquent 70,116% de la variance totale. S'agissant de la dimension « le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun », Les 04 premiers axes expliquent 73,091% de la variance totale.

Tableau 5 : Variance totale expliquée pour les dimensions des variables de notre recherche

<i>Libellés</i>	<i>Nombre de facteur retenus</i>	<i>Variance totale expliquée (% cumulés)</i>
<i>Les facteurs socioculturels</i>	<i>04</i>	<i>68,214%</i>
<i>Les facteurs relationnels</i>	<i>04</i>	<i>70,116%</i>
<i>Le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun</i>	<i>04</i>	<i>73,091%</i>

Source : Auteur à partir des données d'enquête.

4.4. Analyse des relations causales par la régression linéaire

Il est question ici de procéder à la modélisation économétrique et vérification des hypothèses de recherche et la discussion des résultats.

4.5. Ecriture économétrique du modèle fondamental de régression multiple

Un modèle est une représentation d'un ensemble d'hypothèses permettant d'expliquer un phénomène. Compte tenu des objectifs de notre étude, nous allons présenter un modèle du recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun. Ainsi, nous avons : avec = le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun, C'est la variable dépendante. = la dimension explicative du modèle, = constant ; = coefficient de régression ; = terme d'erreur. = le résidu i=indice de l'acteur (i=1...n).

4.6. Vérification des hypothèses de recherche

Il est question ici de présenter l'évaluation globale du modèle, évaluation de la pertinence du modèle, de la qualité de l'ajustement des données au modèle 1de régression et de la variabilité expliquée du modèle de régression et évaluation de la qualité de l'ajustement des données au modèle de régression.

4.7. Évaluation globale du modèle

Comme dans notre sortie du logiciel SPSS on a Sig (F)=0,000<0,05 alors globalement la relation statistique entre les variables indépendante et la variable Dépendante « le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun » est dite significative.

Tableau 6 : Analyse de la variance (ANOVA).

<i>ANOVA</i>					
	<i>Somme des carrés</i>	<i>d.d.l</i>	<i>Moyenne des carrés</i>	<i>D</i>	<i>Significativité de la statistique de Fisher (F) (Sig)</i>
<i>Régression</i>	<i>4900,635</i>	<i>8</i>	<i>612,579</i>	<i>366,035</i>	<i>0,000^c</i>
<i>Résidu</i>	<i>1141,365</i>	<i>682</i>	<i>1,674</i>		
<i>Total</i>	<i>6042,000^d</i>	<i>690</i>			
<i>DDL= degré de liberté</i>			<i>D=décision</i>		

Source : Auteur à partir des données d'enquête

Tableau 7 : Coefficients du modèle

Variables					Statistique de <i>STUDENT</i> de <i>t</i>	Significativité de la statistique de <i>STUDENT</i> (sig)
		Paramètres	Coefficients	Ecart type		
Les facteurs socioculturels	Partenariat de financement parce que ce partenaire partage votre culture.		+0,130	0,037	3,553	0,000
	Partenariat de financement parce que ce partenaire appartient au même groupe ethnique que le vôtre.		+0,903	0,625	1,445	0,149
	Partenariat de financement parce que ce partenaire participe à des cérémonies traditionnelles avec la TPE.		+1,578	0,388	4,065	0,000
	Partenariat de financement parce que ce partenaire partage la religion (musulman, catholique, église de réveil, témoins de Jéhovah etc.) avec la TPE.		+0,253	0,059	4,271	0,000
Les facteurs relationnels	Existence d'une solidarité familiale entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers		+0,758	,057	13,339	0,000
	Existence d'une relation d'honnêteté entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers		+0,996	0,621	1,603	0,109
	Existence une relation de courtoisie entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers		+1,643	0,379	4,329	0,000
	Existence d'une relation basée sur la connaissance personnelle entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers		+0,256	0,075	3,418	0,001
Nombre d'observation $n=690$						
Coefficient de corrélation et de détermination $r=0,901$; $-ajusté=0,809$						
Variable dépendante : le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun						

Source : Auteur à partir des données d'enquête.

4.8. La pertinence de la variabilité expliquée de notre modèle

Au sujet de la pertinence et de la variabilité expliquée de notre modèle, on peut dire que la relation statistique entre les variables indépendantes et la variable dépendante à savoir le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun» se présente comme suit :

- **Première série de résultats (HR1).**

D'après les résultats que nous avons obtenus dans le tableau ci-dessus, nous ne constatons que la variable dépendante du modèle « le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun » est plus expliquée par les variables extraites de l'ACP de la dimension 1 qui est «les facteurs socioculturels» suivant: partenariat de financement parce que ce partenaire partage votre culture. (X1i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+0,130$); le partenariat de financement parce que ce partenaire appartient au même groupe ethnique que la TPE (X2i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+0,903$) ; partenariat de financement parce que ce partenaire participe à des cérémonies traditionnelles avec la TPE (X5i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+1,578$) ; partenariat de financement parce que ce partenaire partage la religion (musulman, catholique, église de réveil, témoins de Jéhovah etc.) avec la TPE (X6i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+0,253$) pour un seuil de significativité de 5% ; ***Ce qui confirme notre hypothèse de recherche H1, selon laquelle, les facteurs socioculturels ont une influence positive et significative sur le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun.***

Il est bon de noter que l'influence de la dimension 1 « les facteurs socioculturels » sur le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun est forte, car le signe de la majorité des coefficients des variables extraites de l'ACP sont positif. À l'issue des résultats de l'enquête de terrain, il ressort que la perception à grandes échelles de cette dimension est déjà très visible sur un plan pratique dans le contexte du Cameroun, d'où la significativité de la majorité des coefficients des variables de la dimension 1 ($\text{prob} > t < 0,05$). Le résultat de notre première hypothèse corrobore avec les travaux de Dikko; Nzungu et Ndjanyou (2021). En ce sens que le soutien financier accordé par les membres de la famille au promoteur de la TPE est conditionné par la présence régulière de ce dernier aux rencontres de famille. Toutefois l'attachement à la cellule familiale et à ses us et coutumes facilitent l'assistance financière sous forme de dons ou d'emprunt.

- **Deuxième série de résultats (HR2).**

D'après les résultats que nous avons obtenus dans le tableau ci-dessus, nous ne constatons que la variable dépendante du modèle «le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun» est plus expliquée par les variables extraites de l'ACP de la dimension 2 qui est «*les facteurs relationnels*» suivant: existence d'une solidarité familiale entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers (X5i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+0,758$); existence d'une relation d'honnêteté entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers (X6i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+0,996$) ; existence une relation de courtoisie entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers (X7i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+1,643$) ; existence d'une relation basée sur la connaissance personnelle entre la TPE et les partenaires de financement ou créanciers (X8i), car le coefficient associé à cette variable est positif et vaut ($=+0,256$) pour un seuil de significativité de 5% ; ***Ce qui confirme notre hypothèse de recherche H2, selon laquelle, les facteurs relationnels ont une influence positive et significative sur le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun.***

Il est bon de noter que l'influence de la dimension 2 «L les facteurs relationnels» sur le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun est forte, car le signe de la majorité des coefficients des variables extraites de l'ACP sont positif. À l'issue des résultats de l'enquête de terrain, il ressort que la perception à grande échelle de cette dimension est déjà très visible sur un plan pratique dans le contexte du Cameroun, d'où la significativité de la majorité des coefficients des variables de la dimension 2 ($\text{prob} > t < 0,05$).

- **Évaluation de la qualité de l'ajustement des données au modèle de régression**

Comme-ajusté = 0,809 > 0,75 le pourcentage de relation entre la variable dépendante « le recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun » et l'ensemble des variable indépendante est dite forte, ce qui est vérifié par le coefficient de corrélation $r = 0,901$, soit (90,01%) et qui traduit une forte corrélation entre ces variables.

5. Discussion des résultats

Il est bon de noter que la contribution des facteurs socioculturels et relationnels dans l'explication du recours au financement alternatif des très petites entreprises (TPE) du secteur informel au Cameroun est forte, car le signe des coefficients des variables extraites de L'ACP sont tous positif. À l'issue des résultats de l'enquête de terrain, il ressort en plus que la perception à grande échelle de ces dimensions retenues pour notre recherche est déjà très visible sur un plan pratique dans le contexte du Cameroun, d'où la significativité du coefficient de la variable extraite de l'ACP ($\text{prob} > t < 0,05$).

Pour Gharsalli (2013) et Paturel (2009), en plus des éléments transactionnels, la confiance est un élément central de l'accès à l'emprunt. Il est important donc de développer les interactions dans le temps pour asseoir la confiance dans le cadre du financement relationnel. En d'autres termes, les conditions économiques sont encadrées dans les relations sociales facilitant ainsi, l'accès au financement des structures opaques. À cet égard, les facteurs lien social et la confiance proviennent de la littérature sur la théorie de l'encastrement et du capital social (relationnel) et ont été testés sur les réseaux. Les effets obtenus dans notre recherche sont accords avec la théorie de l'encastrement et du capital social (relationnel). On peut conclure que la capital social (relationnel) a une influence positive sur l'accès au financement alternatif des TPE.

De plus, les résultats ci-dessus obtenus relatifs au mode de financement alternatif se rapprochent de ceux obtenus dans d'autres pays. En effet, les études antérieures sur le financement des entreprises de petite taille révèlent que les TPE ont recours aux modes de financement alternatifs, notamment les tontines, les aides familiales, les prêts auprès des amis et les microcrédits (Kasereka 2009 ; Ndjeck, 2016, Ngallè, 2013). D'autres auteurs soulignent l'absence du financement formel des entreprises de petite taille et constatent le recours au financement informel (Seca Assaba, 2000). A cet égard, la littérature théorique sur le financement des TPE admet le modèle Pecking Order Théory qui stipule que l'ordre de la hiérarchie de financement des TPE se présente comme suit : autofinancement, dette (crédit) et enfin l'ouverture du capital aux nouveaux apporteurs de capitaux. Toutefois, certaines TPE ne sollicitent pas le financement bancaire pour les mêmes raisons évoquées et font recours en cas de besoin au crédit de proximité des institutions de microfinance, les tontines ou le crédit fournisseur grâce à la relation de longue durée avec ceux-ci et surtout la confiance qui les lie.

6. Conclusion

L'exploration du recours au financement alternatif pour les TPE du secteur informel met en lumière plusieurs facteurs explicatifs cruciaux. L'émergence de ces solutions financières

alternatives résulte principalement des défis auxquels font face les très petites entreprises informelles, telles que l'accès limité aux services bancaires traditionnels, la précarité financière et la méfiance envers les institutions financières formelles. Cet article met en lumière les spécificités des facteurs socioculturels et relationnels dans les circuits financiers alternatifs et les TPE, renforçant ainsi l'argument de la force des liens forts (Uzzi, 1997 ; Uzzi et Lancaster, 2003). Nous avons souligné la prédominance des échanges d'informations entre prêteurs et emprunteurs liés par des liens forts.

Cependant, il est essentiel de rester conscient des défis persistants, tels que la nécessité de réglementer et de surveiller ces plateformes de financement alternatif, afin d'assurer la protection des investisseurs et d'éviter les risques systémiques. Les résultats de l'étude mettent en évidence la relation étroite entre les bailleurs de fonds informels et formels avec les propriétaires de TPE, qui est basée sur la proximité relationnelle. L'adoption croissante de ces sources alternatives, telles que l'entraide, les dons, la tontine, le soutien familial et les plateformes de microfinance, caractérisées par une plus grande tolérance envers les délais de remboursement et une solidarité accrue, suggèrent une tendance positive vers la diversification des sources de financement. Cela offre aux TPE du secteur informel la possibilité de surmonter les obstacles financiers, de stimuler leur croissance et de contribuer davantage à l'économie. La question du financement alternatif pour les TPE du secteur informel soulève également des questions plus larges sur la formalisation de ces entreprises. Il convient d'explorer comment les gouvernements, les institutions financières et la société dans son ensemble peuvent collaborer pour créer un environnement propice à la formalisation des TPE, tout en préservant leur agilité et leur flexibilité inhérentes.

En fin de compte, le débat sur le financement alternatif pour les TPE du secteur informel ne se limite pas à une simple question de modalités financières, mais englobe des aspects plus vastes de développement économique, d'inclusion financière et de gouvernance. Il est crucial d'encourager un dialogue continu entre toutes les parties prenantes pour élaborer des stratégies efficaces et inclusives qui favoriseront la croissance durable de ces entreprises et contribueront à l'épanouissement économique global. Cependant, il est essentiel de rester conscient des défis persistants, tels que la nécessité de réglementer et de surveiller ces plateformes de financement alternatif, afin d'assurer la protection des investisseurs et d'éviter les risques systémiques. De plus, des initiatives visant à renforcer la sensibilisation et l'éducation financière au sein de la communauté des TPE informelles peuvent jouer un rôle crucial pour maximiser les avantages de ces solutions alternatives.

Références

- (1). **Abate, M. (2022)**, « Comportement financier des entrepreneurs des TPE au Cameroun : une lecture des valeurs socioculturelles ethniques », *Journal of Social Sciences and Organization Management*
- (2). **Abbo, M. (2016)**. *Impact de la transmission de la direction sur la performance des petites et moyennes entreprises familiales*. Thèse de doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Douala, Cameroun.
- (3). **Agadamè, J.T. (2015)**. *Profil du dirigeant et performance des PME béninoises*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (UAC).
- (4). **Assoumou O. et al. (2023)**, "Difficultés de financement et performance des TPE : Une application du secteur fruitier Camerounais"

- (5). **Aydi, G. (2003).** Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes. *XII ième conférence de l'Association internationale de management Stratégique*. Les cotes de Carthage.
- (6). **Beck T., Demirgüc-Kunt A.S.L.I. et Malksimovic, V. (2005).** Financial and legal contraintes to growth: does firm size matter ? *The Journal of Finance*, Vol.60.N°1, pp.137-177.
- (7). **Beck, T. (2013).** Bank Financing for SMEs–Lessons from the Literature. *National Institute Economic Review*, 225(1), 23-38
- (8). **Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Malksimovic, V. (2005).** Financial and legal contraintes to growth:does firm size matter? *The journal of finance*, 60(1), 137-177.
- (9). **Beck,T. (2013).** Bank Financing for SMEs-Lessons from the literature. *National Institute Economic Review.*, Vol.225, n°1, pp. R23-R38
- (10). **Bernard O. (2010).** *Système de contrôle de gestion et trajectoire du propriétaire/dirigeant : le secteur de l'agencement intérieur dans le Grand-Est* ; Thèse de doctorat, Université de Paris-Est-Marne la Vallée.
- (11). **Bimémé, B.I. (2016).** *Bonne gouvernance et communication des informations comptables et financières : une application dans le contexte des entreprises camerounaises*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion ; Université de Douala.
- (12). **Boughanbouz, C. (2015).** Les déterminants de la confiance inter-organisationnelle dans les réseaux d'innovation : le cas du pôle de compétitivité Alsace Energivie. Thèse de Doctorat ès Sciences de Gestion, Université Nice Sophia-Antipolis, Institut d'Administration des Entreprises
- (13). **Boukar, H. & Julien, P. A. (2009)** influence des facteurs socioculturels sur la croissance des petites entreprises .*11ème journée scientifique du réseau entrepreneuriat*, mai
- (14). **Boukar, H. (2009).** Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *La Revue des Sciences de Gestion*, (3),75-83
- (15). **Bourdieu, P. (1980).** Le capital social, in : Actes de la recherche en sciences sociales. Le capital social, 31,.2-3.
- (16). **Churchill G.A. (1979).** A paradigm for developing better measures or marketing constructs, *Journal of Marketing Research*, vol.16, p.64 –73.
- (17). **Churchill, N.C. et V.L. Lewis (1983).** Les cinq stades d'évolution d'une PME, *Harvard-l'Expansion* , automne, p. 51-63.
- (18). **Codjo, A.C. (2018).** *Les manifestations de la confiance dans la gestion des ressources humaines du secteur informel au Bénin*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Cheikh Anta Diop (UCAD) de Dakar, Sénégal.
- (19). **Colot, O., et Croquet, M. (2007).** La contribution de variables propres aux PME et à leur dirigeant dans l'explication de la structure financière des PME. *La Revue des Sciences de Gestion* 2007/6 (n°228), p.61-72. Doi : 10.3917/rsg.228.0061
- (20). **Diakité, B. (2004).** *Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée : Étude exploratoire des ethnies peule et soussou*. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Laval.
- (21). **Diffo;Nzongang et Ndjanyou (2021)"Facteurs socioculturels et financement des TPE dans la region de l'Ouest Cameroun".Revue d'Etudes en Management et finance d'organisation.N°12 Janvier 2021**
- (22). **Eriola, A. J. (2017).** *Accès au financement et dynamisme des petites entreprises béninoises : Manifestations des facteurs socioculturels*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (UAC).
- (23). **Evrard Y., Pras B. et Roux E. (2003).** *Market. Etudes et recherches en marketing*, Dunod.

- (24). **Evrard, y., Pras, P and E. Roux (2000).** Étude et recherché en marketing, fondements, methods, 2Ed, paris; Dunod
- (25). **Ferrier, O. (2002).** *Les Très Petites Entreprises*. Edition De Boeck Université, 356p
- (26). **Feudjo, J. R. et Tchankam, J. P. (2012).** Les déterminants de la structure financière : comment expliquer le paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement des PMI au Cameroun. *Revue des PME ; Economie et Gestion de la petite et moyenne entreprises*, .25(2), P. (98-128)
- (27). **Foliard S. (2008).** Le financement bancaire des créateurs de Très Petites Entreprises. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Jean Moulin, Lyon3, France, ED486, 1-489. Retrieved from <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00519021>.
- (28). **Gharsalli, M. (2013).** Le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : Une étude exploratoire. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Bretagne Occidentale-Brest, France, PP.1-371.
- (29). **Granovetter, M. (1973).** The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78, May, 1360-1380.
- (30). **Granovetter, M. (1985).** Economics Action and Social Structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* ; 91 (3), pp.481-510.
- (31). **Guérin, I. (2000).** "Les pratiques financières des femmes en situation de précarité", Thèse de Doctorat Sciences Economiques, Université Lumière Lyon-II, 2000
- (32). **Gujarati, D.N. (2004).** Basic Econometrics. 4th Edition, *McGraw-Hill Companies*.
- (33). **Hamelin, A. (2010).** Contrôle, financement et croissance des Petites et Moyennes Entreprises. Thèse de Doctorat En Sciences de Gestion, Université Libre de Bruxelles, Belgique, P.235.
- (34). **Hofstede, G. (1980).** Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values. Beverly Hills CA : Sage Publications.
- (35). **Hofstede, G. (1994).** *Vivre dans un monde multiculturel. Comprendre nos programmations mentales*. Paris : les éditions d'organisation
- (36). **Hounliho, B. (2018).** Analyse des contraintes institutionnelles au développement de la capacité d'apprentissage de l'administration publique au Bénin. Thèse de Doctorat en Sciences Sociales, Université d'Abomey-Calavi
- (37). **Hounyovi, J.C.M. (2018).** La mesure du climat éthique perçu de travail (CEPT) par les salariés dans les organisations : « une exploration » des qualités psychométriques de l'échelle de Khaled, Charpateau et Berland (2016). *Revue Internationale de Gestion et d'Economie. Série A /Gestion*.4(5), PP.67-90.
- (38). **Hounyovi, M.J.C. (2004).** Le processus de recherche d'informations sur un site marchand : proposition d'un modèle de tests d'effets modérateurs de la patience et de la motivation. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne, UFR 06 Gestion.
- (39). **Kamdem, E. (2002)** « Management et interculturalité en Afrique : expérience camerounaise ». Édition l'Harmattan
- (40). **Kaoutoing S., Django, T. & Wamba, H. (2017).** La croissance de micro et très petites entreprises féminines au Cameroun : une analyse par les modes de financement. *Management et Avenir*, 1(91), PP.65-85.
- (41). **Kartobi, S.E. (2013).** Déterminants de la structure financière et réactions du marché boursier aux décisions de financement : cas des sociétés cotées à la bourse des valeurs de Casablanca. Thèse de Doctorat En Sciences Economiques, Université de Cadi Ayyad, Maroc, et de Nice Sophia Antipolis, PP.1-351
- (42). **Kay, O. (2012).** *Les contraintes de financement des PME en Afrique : le rôle des registres de crédit*. Thèse de Doctorat en Economie Appliquée, HEC Montréal, P.250.

- (43). **Leland, H. E., & Pyle, D. H. (1977).** Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation. *The journal of Finance*, 32(2), PP. 371-387.
- (44). **Makpotche, M et Amouh, G (2021)** Facteurs socioculturels et comportement d'endettement bancaire des entreprises africaines. *Revue Africaine de Management*, 6(2)
- (45). **Malhotra, N., Budhwar, P., & Prowse, P. (2007).** Linking rewards to commitment: an empirical investigation of four UK call centres, *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 18 No. 12, pp. 2095-2128.
- (46). **Marchesnay, M. (2003).** La petite entreprise : sortir de l'ignorance. *Revue Française de Gestion*, (3), PP.107-118.
- (47). **Mendy, M. (2010).** *Gouvernement des entreprises en Afrique : Importation ou hybridation des modèles occidentaux ? Analyse des pratiques au Sénégal.* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Cheikh Anta Diop de Dakar.
- (48). **Mhedhebi I.M. (2017).** *Engagement sociétal global en PME : Une approche par les logiques d'action des dirigeants en Tunisie.* Thèse de Doctorat En Sciences de Gestion, Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis et Ecole Supérieure de Commerce de Tunis, PP.1-427.
- (49). **Miller, M., (1977)** "Debt and taxes" *Journal of finance* 32, pp. 261-275.
- (50). **Modigliani & Miller, M.H. (1963).** Corporate Income Tax and the Cost of capital. *American Economic Review*, PP.433-443
- (51). **Mourji, F. (2002).** Le financement semi formel du secteur informel : le micro-crédit, une alternative à l'impasse ? *Cahier du GRATICE*, Vol. 22, p. 259-298
- (52). **Nahapiet, J., et Ghoshal, S. (1998).** Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23 (2), PP.242-266.
- (53). **Ngallè Essebe, J. (2013).** *Le financement des Très Petites Entreprises : existe-t-il un modèle unique ? Essai d'application de Pecking Order Theory au Cameroun.* Thèse de
- (54). **Nkakleu, R., et Levy-Tadjine, T. (2005).** « La singularité de l'entrepreneuriat des migrants en France ». *Revue Congolaise de Gestion*, N°9, PP.3-29
- (55). **Nzongang et al (2021)** "Facteurs socioculturels et financement des TPE dans la région de l'ouest Cameroun"
- (56). **OCDE (2005).** L'Observateur OCDE : La mondialisation sans idées reçues.
- (57). **OCDE (2005).** Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2005. Paris, 2005.
- (58). **OCDE (2007).** Le financement des PME et des entrepreneurs en Afrique. P.8
- (59). **OCDE (2007).** Synthèse : le financement des PME et des entrepreneurs. Edition OCDE.
- (60). **Paturel R. et Gharsalli M. (2013).** Le rôle des réseaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME ; *La Revue du Financier*, Vol. 35, No. 200, p. 40-59
- (61). **Petersen M. et Rajan R., (1994).** The Benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence from Small Business Data. *The Journal of Finance*, vol.49, p. 3-37
- (62). **Raymond Alain thieatert et al (2007).** *Méthode de recherché en gestion* 4 édition Dunod, paris.
- (63). **Rolland, J.P. (1993).** Validité de construct de " marqueurs " des dimensions de personnalité du modèle en cinq facteurs. *European Review of Applied Psychology*, 43, 4, 317-337.
- (64). **Rolland, J.P. (1996).** Décrire la personnalité. *Pratiques Psychologiques*, 4, 35-47.
- (65). **Rolland, J.P. (1999).** Modèles psychologiques du stress. *Pratiques Psychologiques*, 4, 99-122.
- (66). **Schneider, S. C & Barsoux, J. L. (2003).** *Management interculturel.* Ed. Pearson éducation, 2ème éd., Paris

- (67). **Sen, S. et Cowley, J. (2013).** The relevance of stakeholder theory and social theory in the context of CSR in SMEs: An Australian perspective. *Journal of Business Ethics*, 118 (2) :413-427
- (68). **Simen, S. F., Diouf, I. D., Gnignindikoup, I. & Sonkeng, G. (2018).** Les déterminants de la diversité dans la GRH des TPE camerounaises : état des lieux et perspectives. 6eme Edition des Serge Days, ESP, avril 2018 à Dakar, PP.26-28
- (69). **Sogbossi B. (2009).** « Les dimensions socioculturelles du comportement commercial des Petites Entreprises en Afrique. » *Market Management*, 9(1), PP. 93-114.
- (70). **Sogbossi, B. (2005).** « *Les déterminants socioculturels du comportement commercial performant des Petites Entreprises en Afrique* ». Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, 2005, UCAD, Sénégal, P.342
- (71). **Spence, L. J., Schmidpeter, R., & Habisch, A. (2003).** Assessing social capital: Small and medium sized enterprises in Germany and the UK. *Journal of Business Ethics*, 47(1):17-29.
- (72). **Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981).** Credit rationing in markets with imperfect Information. *American Economic Review*, 71, PP. 393-410.
- (73). **Stiglitz, J. & Weiss, A. (1984).** Credit Rationing in Markets with Imperfect information, *American Economic Review*, vol.71.
- (74). **St-Pierre, J., Audet, J. & Van Pham, T.H. (2009).** La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé. *11e journées Scientifiques du réseau Entrepreneuriat. INRPME-AUFAIREPME, 27 au 29 mai 2009.*
- (75). **St-Pierre, J., Van Pham, T. & Audet, J. (2009).** Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans un pays en transi : cas de Vietnam. *11e journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat.*
- (76). **Torrès, O. (2004).** The SME concept of Pierre-André Julien: an analysis in terms of proximity. *Piccola Impresa/Small Business*,17(2), PP.51-62
- (77). **Um-Ngouem, M. T. & C. Edding, (2002).** Les contraintes de l'équilibre financier dans les PME au Cameroun. In Bekolo Ebe B., Touna Mama, Fouda S. M. *Mondialisation, Exclusion et Développement Africain : Stratégie des acteurs publics et privés Tome 2 (Investissement privé, rôle des PME et action de l'Etat)* Collection Economies d'Afrique Maisonneuse et Larose Afrédis, PP.181- 208.
- (78). **Um-Ngouem, M.T (1996).** *Financement bancaire et gestion des petites et moyennes entreprises camerounaises.* Thèse de Doctorat, Sciences de Gestion, Université de Montesquieu-Bordeaux IV, Février, P.538
- (79). **Um-Ngouem, M.T (1997).** La spécificité du problème de l'investissement dans les PME camerounaises. Note de Recherche de l'AUPELT-UREF.
- (80). **Um-Ngouem, M.T. & Avom, D. (2016).** Le financement des TPE en Afrique centrale est-il un marché porteur pour la microfinance ? *Revue Semestrielle n°12, Jan-Juin 2016.*
- (81). **Um-Ngouem, M.T. & Edding, C. (2008).** L'entrepreneur dans les TPE : sous le prisme d'une dynamique nouvelle. *Deuxième journée scientifique du GERE, Université de Douala, 25-27 juin, P.19*
- (82). **Um-Ngouem, M.T. & Ekonon, E.A. (2014).** Facteurs d'éligibilité des Très Petites Entreprises au crédit des institutions de microfinance au Cameroun : une étude exploratoire. *Revue Semestrielle n°08, Janvier-Juin 2014/ISSN, PP.1563-3756*
- (83). **Um-Ngouem, M.T. (2006).** Les nouveaux défis de la TPE dans les pays du Sud. *Revue Internationale PME*, Vol.19, n°1, PP.119-141
- (84). **Uzzi, B. et Lancaster, R. (2003).** Relational Embeddedness and Learning : the case of bank Loan Managers and Their Clients. *Management Science*, Vol.49, n °4, p.383-399. DOI : 10.1287/mnsc.49.4.383.14427.

- (85). **Uzzi, B. (1997).** Social Structure and Competition in Interfirm Networks : the paradox of Embeddedness. *Administrative Sciences Quarterly*, 42, pp.35-67.
- (86). **Van Caillie, D. (2002).** Enquête sur les pratiques et les besoins en matière de contrôle de gestion dans les PME Wallonnes. Cahier de recherche, Université de Liège.
- (87). **Vigneron, L. (2008).** Conditions de financement de la PME et relations bancaires. Thèse de Doctorat en Sciences de l'Homme et Société, Université de Lille2, France
- (88). **Wamba, E.H. & Niyonsaba S. (2014).** Le rôle du capital social en matière d'octroi de crédits bancaires aux PME : Une étude à partir de l'expérience camerounaise., .27(2), PP.1-25.