

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix – Travail – Patrie

UNIVERSITE DE YAOUNDE I
ECOLE NORMALE SUPERIEURE DE
L'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE
D'EBOLOWA
DEPARTEMENT DE DE
L'INNOVATION, DES
TECHNIQUES COMMERCIALES ET DE
L'INDUSTRIALISATION



REPUBLIC OF CAMEROUN

Peace – Work – Fatherland

UNIVERSITY OF YAOUNDE I
HIGHER TECHNICAL
TEACHERS'
TRAINING COLLEGE OF
EBOLOWA
DEPARTMENT OF OF
INNOVATION,
COMMERCIAL TEHNICS AND
INDUSTRIALIZATION

Filière
COMMUNICATION ADMINISTRATIVE

**ACCES AU FINANCEMENT PAR LES TREPETITES
ENTREPRISES : CAS DU SECTEUR ARTISANAL**

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme
d'enseignement
technique de deuxième grade (DIPET2)

Par : **MINKOE Emeline Larissa**

Sous la direction de
Professeur DJEUDJA Rovier
Maitre de Conférences en Sciences de Gestion

Année Académique : 2019-2020



SOMMAIRE

SOMMAIRE	i
DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
LISTE DES FIGURES	vi
RESUME.....	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
PREMIERE PARTIE :LES TRES PETITES ENTREPRISES DU SECTEUR ARTISANAL, ET LEURS MODES DE FINANCEMENT, CADRE D’ANALYSE	9
CHAPITRE I : ANALYSE CONCEPTUELLE DE LA NOTION DE TPE ET LE SECTEUR ARTISANAL.....	10
SECTION I : LANOTION DE TPE ET LE SECTEUR ARTISANAL.....	10
SECTION II : ENVIRONNEMENT DE LA TPE, ANALYSE DE SON SYSTEME DE GESTION	18
CHAPITRE II : ANALYSE DU FINANCEMENT DES TPE ET THEORIES FINANCIERES	26
SECTION I : ANALYSE DU FINANCEMENT DES TPE	26
SECTION II : THEORIES FINANCIERES DES ENTREPRISES ET SOURCES DE FINANCEMENT.....	31
DEUXIEME PARTIE :ETUDE EMPIRIQUE DE L’ACCES FINANCEMENT PAR LES TRES PETITES ENTREPRISE	43
CHAPITRE III : DEMARCHE METHODOLOGIQUE	44
SECTION - I APPROCHES METHODOLOGIQUES D’INVESTIGATION.....	44
SECTION II – LA METHODE DE COLLECTE DES DONNEES	53
CHAPITRE IV : PRESENTATION, ANALYSE DES RESULTATS ET SUGGESTIONS.....	60
SECTION I : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	60
SECTION II : DISCUSSION, INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS	72
I – DISCUSSION, INTERPRETATIONS DES RESULTATS	72
II – RECOMMANDATIONS.....	74
CONCLUSION GENERALE	76
REFERENCES BIBLIOGRAPHIE	79
ANNEXES	81
TABLE DES MATIERES.....	83

DEDICACE

À MADAME ASSAM Esther

ET

A MA MAMAN, WO'O BEKOUNGOU Angeline

REMERCIEMENTS

Ce mémoire n'aurait pas vu le jour sans l'apport intellectuel, moral et matériel de certaines personnes. Que tous ceux-ci trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude. Nos remerciements vont particulièrement à :

Mon directeur de mémoire, le professeur DJEUDJA Rovier pour la qualité de son encadrement et la transmission des principes de recherche scientifique, c'est avec son concours que ce travail a pu être terminé.

Je suis très reconnaissante envers la directrice de L'ENSET d'Ebolowa le professeur NDJAKOMO ESSIANE Salomé pour ses précieux conseils et tout le personnel administratif et enseignant pour leur encadrement.

Je tiens également à remercier tous les propriétaires dirigeants de TPE qui ont facilité la collecte des données en acceptant de répondre aux questions du guide d'entretien.

Je tiens à présenter ma profonde gratitude à ma mère, je lui dois une attention particulière pour son précieux soutien.

Je remercie le couple ASSAM Roger et ASSAM Esther pour leur soutien et leur accompagnement.

Je suis très reconnaissante à l'endroit de mes parents monsieur et madame Maballi pour leur encadrement et leurs conseils.

Je remercie aussi Monsieur NGANG NYAMSI André Yvan pour son soutien inconditionnel.

Je dois remercier aussi tous mes frères et sœurs qui ont participé d'une manière ou l'autre à la rédaction de ce mémoire qu'ils éprouvent ici l'assurance de mes sentiments distingués.

Je tiens à remercier mes jumelles WO'O Ange et WO'O Ingride pour leurs prières et leur amour.

Qu'on me permette enfin de remercier toute la deuxième promotion de l'ENSET d'Ebolowa notamment la filière Gestion Financière et Comptable pour l'ambiance et les moments partagés ensemble, et à tous ceux qui de près ou de loin ont participé d'une manière ou l'autre à la réalisation de ce mémoire.

LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS

BC-PME : Banque Camerounaise des Petites et Moyennes Entreprises

CARFIC : Cameroon Rural Financial Corporation

CEMAC : Communauté Économique et Monétaire d’Afrique centrale

CICM : Centre International du Crédit Mutuel

DSCE : Document de Stratégie pour la Croissance et l’Emploi

DSRP : Document de Stratégie pour la Réduction de la Pauvreté

FOGAPE : Fonds d’aide et de Garantie aux Petites et Moyennes Entreprises

HCP : Haut-Commissariat au Plan

INS : Institut National de la Statistique

OCDE : Organisation pour la Coopération et le Développement économique

PED : Pays en Développement

PME : Petites et Moyennes Entreprises

POT: Pecking Order Theory

PIB: Produit Intérieur Brut

PVD: Pays en Voie de Développement

RGE : Recensement Général des entreprises

TPE : Très Petites Entreprises

VA : Valeur Ajoutée

LISTE DES TABLEAUX

Tableau Iv. 1 grille d'analyse des résultats	62
Tableau IV.2. La nature de l'activité.....	64
Tableau IV.3. Nombre d'années d'existence	64
Tableau IV.4. Nombre d'employés	65
Tableau IV.5. Estimation du chiffre d'affaire (CA) mensuel.....	65
Tableau IV.6. Capital de démarrage.....	66
Tableau IV.7. Source de financement	66
Tableau IV.8. Conditions exigées par la banque.....	67
Tableau IV.9. Choix du financement par la banque.....	68
Tableau IV.10. Satisfaction du crédit bancaire	68
Tableau IV.11. Conditions de remboursement du crédit bancaire	68
Tableau IV.12. Type de crédit obtenu	69
Tableau IV.13. Conditions exigées par l'informel	69
Tableau IV.14. Motivation pour la source informelle.....	70
Tableau IV.15. Satisfaction du financement informel	70
Tableau IV.16. Conditions de remboursement du crédit informel.....	70
Tableau IV.17. Difficultés d'accès à un type de financement.....	71

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Répartition des entreprises camerounaises en fonction du nombre d'employés 15
Figure 2 : Résumé du choix méthodologique.....58

RESUME

La place de la très petite entreprise dans le tissu économique camerounais n'est plus à démontrer. Cependant, la très petite entreprise souffre d'un problème réel de financement. Fort de ce constat, l'objectif de notre étude est de décrire et comprendre comment les TPE se financent. Pour mener à bien notre étude, nous avons adopté comme type d'investigation l'approche qualitative. La collecte des données s'est faite auprès de 31 dirigeants de TPE du secteur artisanal à travers d'un guide d'entretien. Ainsi une interprétation des résultats via l'analyse des statistiques descriptives laisse croire que d'après la proposition (P1) selon laquelle : « le financement formel est ouvert aux TPE » n'est pas vrai en ce sens que seulement 6 entreprises sur les 31 interrogés soit 19% se financent par la banque. Aussi, la proposition (P2) : « l'endettement auprès des associations est accessible aux TPE » est vrai car plus de la moitié de ces entreprises soit 68% utilisent le financement formel et seulement 13% se financent par fonds propres.

Mots clés : Accès, TPE, Secteur artisanal, financement formel, financement informel.

ABSTRACT

The place of very small businesses in the Cameroonian economic is no to be demonstrated. However, the very small business suffers from a real lack of finance. On the strength of this observation, the objective of our study is to describe and understand how small companies finance themselves. To carry out this study, we adopted the qualitative approach as a type of investigation. Data collection was carried out with 31 managers of very small business in the craft sector through the administration of an interview guid. Thus an interpretation of the results via the analysis of descriptive statistics suggests that according to proposition (P1) « formal financing is open to TPE » is not true. In the sense that only 6 companies out of the 31 questioned, 19% finance through the bank. Also, proposition (P2) « debt with association is accessible to TPE » because more than half of these companies (68%) finance themselves from association and other informal sources and only 13% are finance by equity.

Keys words: Access, small business companies, craft sector, formal financing, informal financing.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

1- Contexte et problématique

Le développement accentué et la mondialisation poussent les différentes économies du monde à mettre un point d'honneur sur le financement de l'innovation et l'orientation de celui-ci vers les multinationales au détriment des PME. Les différentes crises économiques à travers le monde entier dont la plus récente est celle de 2008 sont le résultat de plusieurs mutations qui ont impacté de manière significative l'économie mondiale, et viennent remettre en cause le problème de financement des PME. En effet, le système bancaire de la CEMAC et surtout celui du Cameroun a connu au début des années 90 une grave crise qui a perturbé de façon importante le fonctionnement de son économie (Madji, 2002). Ainsi, on assiste à une émergence des petites et moyennes entreprises qui jusque-là était moins connue par les acteurs économiques. À partir des années soixante-dix, la petite entreprise a connu un essor mémorable et a succédé à la grande entreprise qui jusqu'ici était considérée comme le moteur de l'économie moderne. La plupart des entreprises que ce soit dans les pays en voie de développement que dans ceux développés sont des PME, notamment les TPE.

Les multiples recherches sur les PME montrent que celles-ci existaient déjà mais sous des dénominations différentes. Mais son statut actuel je voulais dire celui de PME n'est acquis que depuis une quarantaine d'années. En effet les performances réalisées par des centaines de petites entreprises au sein des districts industriels italiens ont attiré l'attention des chercheurs qui se sont penchés sur leurs caractéristiques pouvant expliquer les performances réalisées. Leurs conclusions penchaient en faveur de ces petites structures qui jouissent de multiples vertus à savoir : flexibilité, dynamisme, réactivité, adaptation, résistance. Ces conclusions ont été vite prises en compte pour promouvoir les PME et d'en faire un instrument de développement. Les PME sont le poumon de l'économie elles jouent un rôle crucial dans la croissance économique, le développement national, régional et même international et la cohésion sociale. L'énergie déployée par l'union européenne en est une preuve incontestable.

D'après la commission européenne, 2013 les chiffres font état de ce que 99,8% des entreprises sont des PME et ces dernières fournissent 70% de l'emploi et 60% de la valeur ajoutée (VA) dans l'union européenne en 2012. L'importance des PME n'est plus à

démontrer, celles-ci jouent un rôle clé dans la croissance économique dont l'indicateur de mesure est le PIB (produit intérieur brut). La plupart des études des pays de l'Europe et de l'Asie et même de l'Amérique sont unanimes dans la reconnaissance du rôle majeur que celles-ci jouent dans la création de richesse et ses corollaires dans un pays. Ces entreprises par leurs investissements et leur consommation, créeraient de la valeur ajoutée et produiraient de multiples biens et services publics et contribueraient au dynamisme de l'économie locale (Goudreault et Hébert, 2013). Somme toute : « les petites et moyennes entreprises constituent un atout irremplaçable pour le développement qui constitue à la fois un moteur pour la croissance et un outil de redistribution » (ESF, 2009, p.1).

Dans de nombreux pays africains enquête du développement et de la croissance économique, les dirigeants africains ont compris le rôle primordial que jouaient les pme notamment les très petites entreprises dans la création de la richesse dans un pays quel qu'il soit. Les petites et moyennes entreprises contribuent à plus de la moitié du PIB et de l'emploi en Afrique (Africappractice, 2005). D'après la banque africaine de développement, plus de la moitié des entreprises sont des petites et moyennes entreprises et participent à plus de 30% au PIB de cette région.

En Afrique sub-saharienne (ASS) par exemple, « le segment des PME représente plus de 90% de l'ensemble des entreprises, parmi lesquelles 70% à 80% sont des micros et très petites entreprises. Elles sont la principale source d'emploi et de revenu des africains, après l'agriculture de subsistance » (Tadesse, 2009, p, 17). Ainsi, pour accélérer le développement de leurs économies, les pays africains gagneraient donc à favoriser l'émergence et soutenir la croissance de ces entreprises. Ce qui a donc amené un certain nombre d'entre eux qui l'ont compris à mettre sur pied les ministères dédiés aux PME. A l'instar de ces actions, un nombre croissant de chercheurs suggèrent aux décideurs politiques qui veulent renforcer le secteur privé surtout l'expansion des PME et par là celle des très petites entreprises à prêter une attention particulière aux lois, règlements et mécanismes institutionnelles qui conditionnent ou façonnent la vie économique (World Bank, 2013). Une condition primordiale de réussite des petites et moyennes entreprises et des programmes qui les soutiennent est la pertinence de la politique, de l'environnement juridique et réglementaire dans lequel ces entreprises opèrent, car de nombreux obstacles (environnementaux, financiers et managériaux) auxquels se heurtent les PME sont liés à l'environnement global (Hobohm, 2001). Dit autrement, il faudrait que l'environnement des affaires soit propice ou favorable pour faciliter le développement des PME.

Au Cameroun l'importance des petites et moyennes entreprises dans le tissu économique et la création de l'emploi n'est plus à démontrer. Celles-ci constituent un moteur pour son économie en matière de création d'emploi et de richesse. Désormais, la promotion des PME est indissociable des politiques économiques, de promotion d'emplois et de réduction des inégalités dont les enjeux aux plans social et sécuritaire sont multiples. Le recensement général des entreprises (RGE), réalisé par l'institut national de statistiques (INS) en 2009 révélait que la quasi-totalité (99%) des entreprises du Cameroun était des PME. En prenant pour cible, les unités économiques, repérables sur le terrain et exerçant dans un local professionnel fixe et permanent, 93969 entreprises et établissements avaient été dénombrés sur le territoire national parmi lesquels 75% étaient des très petites entreprises (TPE), 19% des petites entreprises (PE) et 5% des moyennes entreprises (ME). De ce fait les PME constituent la base du tissu économique du Cameroun. Elles jouent un important rôle économique et social de par leur contribution dans la création de richesse et aussi de levier pour la redistribution des fruits de la croissance à travers la création d'emplois. La place des petites et moyennes entreprises étant claire au sein du tissu économique du Cameroun, Les dirigeants et autorités publics du Cameroun ont été amenés à repenser leurs manières de faire en ce qui concerne les grands axes et orientations qu'on voudrait donner à la PME.

Selon la loi n° 2010/001 du 13 avril 2010 portant promotion des petites et moyennes entreprises au Cameroun, Article 2 : (1) Les PME régies par la présente loi comprend les Très Petites Entreprises (TPE), les Petites Entreprises (PE) et les Moyennes Entreprises (ME). (2) Après leur création, et en fonction du nombre d'emplois permanents, ainsi que du chiffre d'affaires, les entreprises font l'objet d'une inscription au fichier national des PME dans l'une des catégories ci-dessus citées et suivant les modalités définies par voie réglementaire. (3) Le fichier national est une base de données qui répertorie les PME opérant au Cameroun. Il est tenu par le Ministre en charge des PME ou tout autre organisme habilité à cet effet. (4) L'inscription au fichier national des PME ouvre droit au bénéfice des programmes de l'État au profit des PME.

Article 4 : La très petite entreprise en abrégé TPE est une entreprise qui emploie au plus cinq (05) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes n'excède pas Quinze (15) Millions de Francs CFA.

C'est ainsi que le gouvernement en particulier accorde une place de choix à la promotion et à l'expansion des PME dans sa stratégie de développement. A cet effet, le DSRP

(Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté) devenu en 2010 le DSCE Document de stratégie pour la croissance et l'emploi), un accent est mis sur le développement des PME pour relever le défi de l'emploi. Sont notamment envisagés comme stratégies la résorption du déficit en infrastructures, la réduction des difficultés d'accès aux financements, la simplification et la modernisation des procédures administratives, l'élargissement des débouchés, le renforcement de la formation professionnelle, le déploiement des programmes de développements des filières de production à fort potentiel de croissance, etc. Le financement reste un levier important et primordial pour la survie de toute entreprise notamment les petites et moyennes entreprises. Le secteur privé au Cameroun est en majorité formé de plus de 90% de PME peu viable faute de financement. Ainsi donc, Le financement des PME sous des formes appropriées est important à tous les stades du cycle de vie des entreprises, aussi bien pour soutenir leur démarrage et leur développement que pour favoriser l'emploi, la croissance et l'inclusion sociale.

Forme d'organisation d'entreprise la plus répandue dans le monde du fait de la place qu'elle occupe à tous les niveaux du tissu économique d'un pays, le problème de financement de ces structures se pose avec acuité. Disposer de financement adéquats améliore les résultats des nouvelles entreprises dans la période qui suit leur création, et les secteurs qui sont plus tributaires des financements externes connaissent une croissance relativement plus rapide dans les pays ayant des marchés des capitaux plus développés car le partage des informations, la gestion des risques et l'allocation des ressources à des projets d'investissement rentables y sont plus satisfaisants (Rajan et Zingales, 1998; Giovannini et al., 2013). Etant donné le rôle primordial que jouent les PME, la place qu'elles occupent dans la vie économique du Cameroun, la nécessité d'améliorer leurs financements afin de booster la croissance de ces dernières, devient donc incontournable. Ainsi donc l'Etat afin d'apporter des solutions aux problèmes de financement des petites et moyennes entreprises a mis sur pieds plusieurs structures financières pour pallier aux problèmes de financement de ces entités.

A ce titre d'après les statistiques de l'INS, nous avons constaté que la PME au Cameroun souffre de multiples problèmes notamment les difficultés de financement d'où la création de la BC-PME (banque camerounaise des petites et moyennes entreprises), et le CARFIC (Cameroon Rural Financial Corporation) qui viennent remplacer le Fonds d'aide et de Garantie aux Petites et moyennes entreprises (FOGAPE) et le Crédit Agricole. Banques créées dans l'optique de venir en aide aux PME et aux promoteurs des projets agricoles. A sa

création par décret, le 12 juin 1984, le FOGAPE devait apporter son soutien technique et financier aux PME nationales, pendant que le crédit agricole devait quant à lui contribuer au développement du secteur agricole. Ces deux institutions échouent dans leurs objectifs du fait de l'octroi des crédits défiant les normes prudentielles et du non remboursement de ces prêts. Conscient du rôle capital du financement dans le développement des PME l'Etat a mis sur pieds la banque camerounaise des petites et moyennes entreprises et la Cameroon Rural Financial Corporation avec respectivement pour objectif premier de booster la croissance des PME des différents secteurs et d'apporter leur soutien aux PME agricoles tout en palliant aux manquements de ces prédécesseurs.

Tout compte fait, dans son chapitre v, « Du soutien au financement des PME » de la loi N° 2010/001 du 13 Avril 2010 portant promotion des petites et moyennes entreprises au Cameroun, l'on remarque que le gouvernement camerounais s'investi suffisamment dans le processus d'appui et d'accès au financement des pme par la mise sur pieds de nombreuses structures dans le cadre de la promotion des PME et l'entrepreneuriat jeune. Et malgré les efforts déployés par le gouvernement dans le processus d'expansion et d'accompagnement des PME afin d'apporter des solutions à ces problèmes de financement, celui-ci reste une difficulté majeure pour les PME, notamment la TPE.

La question de financement des PME et surtout des très petites entreprises reste problématique au Cameroun. Nonobstant un arsenal juridique et institutionnel pour accompagner les entrepreneurs et dirigeants des TPE dans l'obtention du financement. Le constat reste le même, le financement ou encore l'acquisition des ressources financières est un obstacle à l'entrepreneuriat. Il ressort de l'enquête de la Banque mondiale (2007) « Climat d'investissement et la compétitivité des entreprises » que les très petites entreprises subissent une discrimination du fait de leur taille pour obtenir les crédits.

La TPE en particulier dans les pays en voie de développement sont très prisées du fait de leur rôle important non seulement en matière de création d'emplois avec pour objectif la réduction du chômage jeune de plus en plus significatif, et l'encouragement de l'initiative privée. Nonobstant cet apport des TPE dans l'économie des PVD en général et du Cameroun en particulier, celles-ci pour la plupart éprouvent des difficultés en ce qui concernent l'obtention du financement de leurs activités.

De ce développement, naît la formulation de notre thème de recherche « **accès au financement par les très petites entreprises : cas du secteur artisanal** ».

De ce qui précède, nous pouvons nous poser la question principale suivante : comment les très petites entreprises(TPE) parviennent t'elles à se financer ? Dit autrement, quels sont les sources de financement accessibles aux TPE ? De cette question principale, découle deux questions subsidiaires :

- ❖ En quoi est-ce le financement formel est-il disponible aux très petites entreprises ?
- ❖ En quoi le financement informel est accessible aux TPE ?

2-Objectifs de la recherche

L'objectif de cette étude est de montrer comment les très petites entreprises se financent. De manière spécifique, l'étude a pour objectif :

- ❖ De montrer que le financement formel est ouvert aux très petites entreprises.
- ❖ De démontrer que le financement informel est accessible aux très petites entreprises.

4-Propositions de recherche

L'information financière tant interne qu'externe revêt une importance majeure dans la décision d'octroi de crédit aux entreprises par les banques camerounaises (Wamba et Tchmambe, 2002). Or compte tenu de l'environnement des TPE celles-ci ne présentent pas toujours des garanties demandées par les institutions financières. Les caractéristiques propres aux très petites entreprises et leurs contraintes rendent la question de financement de ces dernières problématique. De là découle donc la proposition principale de notre étude à savoir :

Les très petites entreprises utilisent plusieurs sources de financement

Comme sous propositions de recherche on a :

Proposition1 : Le crédit bancaire est ouvert aux très petites entreprises.

Proposition2 : Le financement auprès des associations est accessible aux très petites entreprises.

5-Intérêt du sujet

Le sujet revêt un intérêt double notamment sur le plan académique et sur le plan de la recherche.

Sur le plan académique, cette étude permettra de nous confronter à l'exercice qu'est la recherche afin de produire un travail scientifique par la vérification des hypothèses et partant la mise en œuvre des connaissances théoriques jusqu'ici acquises. Aussi, dans une moindre mesure, ce travail pourra servir de pierre angulaire à nos prédécesseurs académiques.

Pour ce qui est de la recherche, il faut signaler ici que le problème de l'accès au financement des PME reste et demeure un point saillant de l'actualité ou l'on assiste de plus en plus à des conférences sur le thème. Ainsi la réponse à notre question de recherche va nous permettre non seulement de comprendre les mécanismes et le fonctionnement de la TPE camerounaise tout en permettant de mieux cerner les déterminants de celle-ci. Aussi il faut signaler que la plupart des études jusqu'ici ce sont concentrer à démontrer que la responsabilité de l'accès au financement par les TPE est adossée aux institutions financières, à l'Etat, aux lois et règlements et d'autres facteurs externes. Toutefois très peu d'études mettent en exergue la responsabilité de la très petite entreprise dans son processus de financement et autres facteurs internes à la structure.

6 - Méthodologie de la recherche

Dans l'optique de mieux appréhender le thème, qui fait l'objet de notre étude, **Accès au financement par les très petites entreprises, cas du secteur artisanal**. Nous avons opté pour une étude qualitative au regard de la nature de notre thème, du champ et de l'orientation de l'étude ainsi que les caractéristiques des différentes approches.

Pour ce faire nous avons choisir d'établir des guides d'entretien avec analyse de contenu compte tenu des objectifs poursuivis et des propositions de notre recherche formulée à l'endroit des dirigeants des TPE. De même nous ferons usage de données secondaires telles que les documents et les études exploratoires portant sur le thème.

Notre échantillon dont la taille est de 50 entreprises sera constitué des très petites entreprises du secteur artisanal ou la plupart du temps le nombre d'employés est inférieur ou égale à 5. L'analyse des résultats quant à lui se fera manuellement. Une fois les résultats obtenus, nous pourrions infirmer ou confirmer nos propositions.

7-Plan de la recherche

Notre recherche est subdivisée en deux parties comprenant chacune deux chapitres. la première partie intitulée très petites entreprises du secteur artisanal et leurs modes de financement est constitué de deux chapitres. Le chapitre premier porte sur le concept de la

TPE du secteur artisanal, Le deuxième chapitre quant à lui parle de l'analyse théorique et du mode de financement des TPE. La deuxième partie axée sur l'étude empirique de l'accès au financement des très petites entreprises du secteur artisanal comprend également deux chapitres. Le chapitre premier parle de la démarche méthodologique de l'étude, enfin le chapitre deuxième est basé sur la présentation, l'analyse et la discussion des résultats de l'étude.

**PREMIERE PARTIE :
LES TRES PETITES ENTREPRISES DU SECTEUR
ARTISANAL, ET LEURS MODES DE FINANCEMENT,
CADRE D'ANALYSE**

Dans l'optique de lutter contre la pauvreté, la misère et le chômage jeune le secteur des TPE s'implique dans le processus de développement accentué des Etats africains en général et particulièrement au Cameroun. Les jeunes à la quête d'un emploi voire d'une stabilité financière ce sont lancés dans les activités économiques qui le plus souvent se fait sous forme de création d'une très petite entreprise. La très petite entreprise est une des entreprises les plus prisées dans le monde en général et au Cameroun en particulier à cause de sa flexibilité (Marchesnay, 2003) et de leur mode de gestion. Dans la cadre de cette première partie organisée en deux chapitres, nous allons au premier chapitre faire une analyse conceptuelle de la TPE et du secteur artisanal afin de mieux appréhender et cerner les aspects autour de ces deux notions. Le deuxième chapitre quant à lui fait l'état des lieux du financement des TPE des différentes sources de financement et des théories financières d'entreprises.

CHAPITRE I : ANALYSE CONCEPTUELLE DE LA NOTION DE TPE ET LE SECTEUR ARTISANAL

La très petite entreprise (TPE) est l'une des solutions aux problèmes de pauvreté et de chômage que rencontrent la plupart des pays africains en générale et en particulier le Cameroun. Dans le cadre de cette analyse, nous allons afin de mieux cerner les notions de notre thème et d'avoir une plus grande compréhension du sujet définir les concepts autour de la TPE, définir la notion de secteur artisanal, faire une analyse de l'environnement de la TPE ainsi que son système de gestion.

2- SECTION I : LA NOTION DE TPE ET LE SECTEUR ARTISANAL

Il sera question ici de donner une définition de la TPE, ses caractéristiques, les typologies de profil des dirigeants de TPE, son importance ainsi que la présentation du secteur artisanal.

I- DEFINITIONS ET SPECIFICITES DE LA TPE

Nombreux sont les travaux de recherche qui se sont attelés à trouver une définition de la TPE en distinguant deux aspects. Cette distinction est basée sur des critères quantitatifs et celles qualitatives.

I.1-Définitions

➤ Sur la base des critères quantitatifs

Ces critères quantitatifs sont ceux-là qui peuvent être mesurables et varient d'un pays à un autre en fonction de l'activité économique et d'une institution à une autre. Comme critères retenus, il s'agit du nombre d'employés, le chiffre d'affaire annuel réalisé par l'entité et dans une moindre mesure le total des actifs.

❖ En France et en Europe

La notion de TPE diffère d'un endroit à un autre, c'est ainsi qu'en France l'on considère depuis l'après-guerre comme très petites entreprises, toutes entreprises dont l'effectif est inférieur à 10 personnes, ou 20 pour l'industrie (Ferrier, 2002).

L'union Européenne quant à elle donne une définition des micro-entreprises, les petites firmes et les PME le 03 avril 1996 en termes d'effectif salarié, de chiffre d'affaire ou de total bilan. Dans le but d'avoir une définition commune pour tous les Etats membres de la communauté elle effectue des amendements afin de compléter les vides existants le 06 mai 2003. Cette seconde recommandation définit les entreprises comme suit : sont considérées comme PME (d'une manière générale, il n'est pas fait référence aux petites et moyennes industries) les entreprises de moins de 250 salariés, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros, lesquelles sont déclinées en « moyennes entreprises » (de 50 à 249 salariés), en « petites entreprises » (de 10 à 49 salariés, chiffre d'affaires ou total du bilan inférieur à 10 millions), en « très petites entreprises » (de 10 à 19 salariés) et en « micro-entreprises » (de 0 à 9 salariés, chiffre d'affaires et total du bilan n'excédant pas 2 millions d'euros), (bellettre 2010).

❖ **Selon la loi de finance portant promotion des petites et moyennes entreprises au Cameroun**

Elle définit la TPE comme toute entreprise dont l'effectif permanent est inférieur ou égal à 5 salariés, et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas quinze millions de FCFA.

❖ **Sur le plan fiscal Camerounais**

Le critère de qualification d'une entreprise pour ce qui est du domaine fiscal repose essentiellement sur le chiffre d'affaire réalisé. Ainsi, en fonction du chiffre d'affaire réalisé correspond un régime précis. Relèvent donc du régime de l'impôt libératoire les entreprises individuelles qui réalisent un chiffre d'affaire annuel hors taxe inférieur à 10 millions FCFA. Le régime du simplifié lui est réservé aux entreprises relevant des bénéfices des activités artisanales, industrielles et commerciales et réalisant un chiffre d'affaire égal ou supérieur à 10 millions et inférieur à 50 millions FCFA. Enfin, le régime du réel concerne les entreprises individuelles et personnes morales qui réalisent un chiffre d'affaire annuel hors taxe égal ou supérieur à 50 millions de FCFA.

De toutes ces définitions tant au Cameroun, sur le plan fiscal et même à l'international, il convient de constater que l'ensemble des critères de définition de la très petite entreprise repose sur trois aspects fondamentaux à savoir le chiffre d'affaire, l'effectif salarié et le total des actifs pour certains pays. Malgré quelques disparités de contenu, il est à noter que est considérée comme très petite entreprise, toute d'entreprise dont le chiffre d'affaire ne dépasse pas un certain seuil en fonction des pays et de la zone géographique et donc l'effectif salarié

est inférieur à 20 de Façon générale. Etant donné que les critères dimensionnels regorgent certaines limites tant au niveau des effectifs, du chiffre d'affaire et du total bilan respectivement en ce qui concerne les salariés permanents et à temps partiel que du secteur d'activité dans lequel la TPE opère, il convient donc d'introduire les spécificités de la TPE.

I.2 – Spécificités de la très petite entreprise(TPE)

Nombreux sont les travaux de recherche portant sur les très petites entreprises qui s'accordent sur l'insuffisance des variables dimensionnelles pour cerner la réalité de ces entités et proposent des critères qualitatifs à même de les caractériser. Parmi les critères retenus par la communauté des chercheurs, on peut noter notamment :

❖ L'indépendance de l'entreprise

Une entreprise peut se définir comme un centre de contrôle dont la propriété est délimitée. (Julien, 1990). Dans le cadre de la TPE, l'entreprise est confondue avec son propriétaire dirigeant. En effet il n'existe pas une réelle séparation entre le propriétaire personne physique et l'entreprise personne morale. Le patrimoine du propriétaire dirigeant est souvent confondu au patrimoine de l'entreprise. La personne de celui-ci est d'une importance capitale dans la vie de l'entreprise, elle conditionne sa survie et détermine sa performance.

❖ Les modes d'organisation ou de management

Les études publiées par le GREPME en 1994 et 1997, sur la base d'une note de lecture de Julien (1990), synthétisent les travaux anciens réalisés par de nombreux chercheurs sur les caractéristiques des TPE en fonction de leur mode d'organisation. Comme critère d'identification nous avons donc :

- ❖ La dimension : la TPE doit être petite et définie par pondération selon les secteurs.
- ❖ La stratégie : elle est plutôt intuitive et peu formalisée ; nous parlons plutôt de tactique (court terme) que de stratégie (long terme).
- ❖ La spécialisation : celle de la direction, des employés et des équipements est faible. Elle augmente avec la taille de l'entreprise et avec le passage d'une production variée, sur une commande ou en petites séries, à une production plus importante en série. Le développement de la firme fait apparaître différents niveaux organisationnels : les fonctions comptables et de production sont les premières, puis la fonction marketing, suivie de la fonction achat, recherche et développement et enfin le personnel.

- ❖ La gestion : elle est centralisée et personnalisée par le propriétaire dirigeant qui centralise toutes les décisions stratégiques et de gestion courante.
- ❖ Le système d'information interne : les très petites entreprises privilégient le contact direct ou le dialogue. Le système d'information est donc peu complexe et peu organisé, lors du développement de la firme, il doit se structurer afin de favoriser le développement de la firme.
- ❖ Le système d'information externe : il est simple, les clients du propriétaire dirigeant sont ses interlocuteurs directs si bien qu'il peut étudier leurs besoins, leurs goûts.
- ❖ L'absence d'une structure organisationnelle formelle : l'organisation est réduite à sa forme la plus simple.
- ❖ La proximité géographique et territoriale avec le marché et l'environnement et la proximité sociale et relationnelle.

I.3- le profil des dirigeants de TPE

La plupart des recherches sur les TPE considèrent que celles-ci ne sont rien d'autre que le prolongement des PME. Cette notion caractérisée d'effet de grossissement (Mahé de Boislandelle, 1996 ; Torrès, 1999), suggère alors que les TPE auraient des caractéristiques semblables aux PME, notamment quant à la spécificité de leur gestion, tout en étant accentuées par la faible dimension de l'entreprise. Ainsi, le rôle central accordé au dirigeant et à ses représentations dans la prise de décision et la stratégie de la firme suit, selon toute logique, le même raisonnement.

La TPE est généralement créée à l'initiative d'un seul homme dont le rôle est prédominant dans la conduite des affaires. La principale caractéristique de ce type d'entreprise se trouve dans le profil de son propriétaire, qui est en même temps dirigeant.

Les typologies des dirigeants sont multiples et largement connues de ses implications stratégiques et organisationnelles, (Marchesnay, 1997). D'après cet auteur, nous avons deux grandes catégories de chef d'entreprise.

Le premier groupe résulte d'un amalgame entre « patron –artisans » et techniciens. Marchesnay (1997) parle dans ce cas « d'entrepreneur PIC », car selon l'auteur, ce dernier cherche en priorité à pérenniser son affaire (P), à être indépendant (I) dans la gestion de son patrimoine et à privilégier la croissance (C) que si elle permet la réalisation de ses objectifs

patrimoniaux ; il s'agit des personnes ayant une conception plutôt globale de leur système de gestion. Ce sont des risquophobes qui privilégient des activités déjà existantes au lieu de se lancer dans les opérations nouvelles et déstabilisantes. L'expertise et le métier reposent largement sur l'expérience et la connaissance directe du milieu. Ils sont également à la recherche d'un patrimoine familial, ou des constructeurs d'un patrimoine personnel qu'il souhaite transmettre.

A cette première catégorie, s'opposent les entrepreneurs du type CAP. Il s'agit de ceux qualifiés « d'opportunistes » qui sont des personnages recherchant surtout des occasions de profits offertes sur les marchés neufs, en pleine expansion, instables, fortement accessible et favorisant l'exploitation d'interstices ou au besoin créées par l'innovation. Ainsi, « l'entrepreneur CAP » recherche donc des marchés en croissance (C), en estimant que la réalisation d'une certaine part de marché permettra d'accroître sa crédibilité et sa rentabilité. Il souhaite une autonomie dans la prise de décision (A). Enfin il ne fait pas de la pérennité (P) de son affaire une fin en soi, mais il la perçoit plutôt comme un moyen de développement. L'entrepreneur PIC à la différence de l'entrepreneur CAP s'appuie surtout sur des discontinuités personnelles et familiales pour s'intégrer davantage dans les environnements de ce type. Aussi est-il disposé à jouir d'une flexibilité stratégique, n'hésitant pas à changer d'activité, à déposer le bilan. L'entreprise est donc une affaire, un projet à faire fructifier rapidement. Au sens de Hicks, il s'agit d'entreprise de « snatcher ». Son comportement stratégique est plutôt proactif, dans la mesure où il a développé un projet autour d'une opportunité technico- commerciale. En revanche, le CAP a quant à lui tendance à choisir des solutions discontinues et non graduelles, c'est-à-dire à procéder par changement d'activités, signe d'une moindre intégration dans l'environnement. Quel que soit le profil des propriétaires et dirigeants des TPE, l'action de tout entrepreneur est le résultat d'une combinaison d'actions.

I.4 - L'importance des TPE/le poids des TPE dans l'économie

L'apport des PME qui pour la plupart sont des TPE dans le développement économique a été souligné par plusieurs auteurs (BECK et al : 2002). Les TPE ont beaucoup contribué dans les années 80 lors des crises économiques et des politiques d'ajustement structurel à amortir le choc social de la crise. Ces différentes contributions justifient leur prise en compte

dans les stratégies nationales et internationales de lutte contre la pauvreté et de croissance économique.

Le poids des petites et moyennes entreprises en générale et des très petites entreprises en particulier fait ressortir avec acuité la prépondérance de celles-ci dans les économies du monde et celle du Cameroun. Le rôle des TPE n'est plus à démontrer aussi bien sur le plan national qu'international.

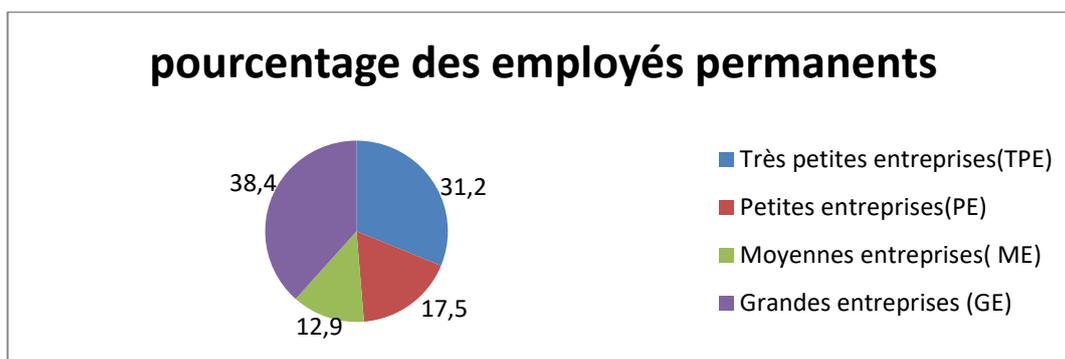
Sur le plan national, Le tissu économique du Cameroun est constitué en majorité des PME dont La plupart sont des très petites entreprises d'après le recensement général des entreprises. La très petite entreprise reste un des outils très privilégié dans la création d'entreprise pour ce qui est de l'action entrepreneuriale qui de nos jours reste un facteur qui insuffle la dynamique de création d'emplois et de résorption du chômage.

En effet, la TPE est un moyen de concrétisation des objectifs nationaux en matière de développement, de génération de revenus et d'employabilité des jeunes sans négliger l'aspect de sa contribution à la valeur ajouté. La TPE exerce un rôle d'intégration et de régulation sociale en permettant par leur production de biens la satisfaction des besoins des ménages les plus pauvres. En fait les très petites entreprises sont un moyen de lutte contre la pauvreté.

Dans les pays en voie de développement (PVD), la création de ces petites structures permet de réduire le chômage des jeunes et contribue de manière significative au développement locale notamment par le versement de l'impôt libéral qui permet de financer les projets municipaux. En l'occurrence, l'électrification en zones urbaine et rurale, la construction des écoles et des hôpitaux pour ne citer que ces derniers.

Les très petites entreprises constituent un atout irremplaçable pour le développement, en représentant à la fois un moteur pour la croissance et un outil de redistribution. Encourager la création et l'activité des TPE, c'est donc tout à la fois encourager l'esprit d'initiative, favoriser la création de valeurs et renforcer les liens sociaux et économiques entre les différents acteurs et agents de l'économie.

Figure 1 : Répartition des entreprises camerounaises en fonction du nombre d'employés



Source : Institut national de la statistique (Ins)-recensement général des entreprises (RGE), 2009

D'après le recensement général des entreprises en 2009, l'on dénombrait près de 88144 entreprises dont 38,4% sont des grandes entreprises, 31,2% les très petites entreprises, 17,5% les petites entreprises et 12,9% les moyennes entreprises. Cette figure démontre la prépondérance de la très petite entreprise dans la création d'emplois.

Sur le plan international les très petites entreprises des pays en voie de développement constituent parfois l'unique source d'emplois et de renouvellement de l'économie (Julien et Marchesnay, 1994). En France, aux Etats unis, dans la plupart des pays membres de l'organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE), les TPE représentent en nombre plus de 90% des entreprises et l'essentiel des politiques incitatives sont orientées vers cette cible. En 2008, en France (Chertok et Al, 2008), les TPE représentaient 66% de l'emploi marchand dont 11 millions sur 16 millions de personnes occupées dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services et 56% de la valeur ajoutée.

Dans un cadre français, l'INSEE réalise de plus en plus d'enquêtes en différenciant les entreprises par la taille. Guillon et Marchesnay (1994) montrent que cet intérêt grandissant répond au phénomène incontestable de la montée des TPE dans la plupart des pays industrialisés. Elles représentent 92% des entreprises en Europe. Les données dans les pays de l'organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE) démontrent que les TPE de moins de 10 salariés représentent plus de 90% de la population des entreprises, (Bellettre, 2010).

Au Maroc, et selon les résultats du dernier recensement économique du Haut-Commissariat au Plan, les TPE dominent le tissu économique national. Les unités à moins de 10 salariés représentent 98% des établissements recensés, HCP (2004). Ils emploient 65% de

la main d'œuvre. Il s'agit d'entreprises créatrices d'emplois et de développement social malgré leur faible participation à la valeur ajoutée et au PIB, Celle-ci est estimée à environ 10%.

Le poids économique des TPE / PME au niveau européen est également mis en évidence par l'adoption en Juin 2008 (modifié en 2010), du Small Business Act, par la Commission Européenne, dont «l'objectif est d'améliorer l'approche générale en matière d'entrepreneuriat, d'ancrer de façon irréversible le principe « penser aux TPE » tant dans le processus législatif que dans le comportement des administrations, et de promouvoir la croissance des TPE en les aidant à surmonter les problèmes qui continuent à entraver leur développement. » (Small Business Act, 2008).

Après avoir défini la TPE, passer en revue ses caractéristiques et le profil du dirigeant de la TPE ainsi que son importance parlons à présent du secteur artisanal.

II- PRESENTATION DU SECTEUR ARTISANAL

Selon les termes de l'article 2 de la loi N°2007/004 du 03 juillet 2007, l'artisanat regroupe l'ensemble des activités d'extraction, de production, de transformation, d'entretien, de réparation, de prestation de services essentiellement manuelles et exercées à titre principal soit directement ou sous la direction d'un artisan, soit dans le cadre d'une entreprise. Il se subdivise en trois secteurs que sont :

L'artisanat de production ;

L'artisanat de service ;

L'artisanat de l'art.

❖ L'artisanat de production

L'artisanat de production s'entend comme celui dont les métiers débouchent sur la fabrication de biens d'usage courant, mais sans un recours à la standardisation industrielle, par l'utilisation exclusive ou dominante du façonnage manuel. L'on peut citer entre autres métiers de ce secteur, la confection textile, la maroquinerie, la menuiserie bois, la ferronnerie, la vannerie, la poterie, la transformation des produits alimentaires...

❖ L'artisanat de service

Par l'artisanat de service, il faut comprendre l'ensemble des métiers qui se rapportent à la distribution à petite échelle de biens de nécessité courante, ainsi que la fourniture des petits services nécessaires à la vie ordinaire. Dans cette catégorie, se retrouve la coiffure/esthétique, la cordonnerie, la mécanique auto, l'électricité, le froid et climatisation, les métiers du bâtiment, le transport terrestre, la petite hôtellerie restauration, la bureautique, la photographie...

❖ L'artisanat de l'art

L'artisanat de l'art quant à elle désigne les métiers qui débouchent sur la fabrication et la commercialisation d'objets ayant essentiellement une valeur esthétique et culturelle, et révélant une bonne utilisation des ressources naturelles ainsi qu'un raffinement dans la présentation des formes et de l'expression de la beauté. Dans cet ensemble, sont contenus les métiers tels que la sculpture, la peinture, la bijouterie.

Ayant faite une brève présentation du secteur artisanal, il revient pour nous à présent de faire une étude de l'environnement de la très petite entreprise passant par l'analyse de son système de gestion.

SECTION II : ENVIRONNEMENT DE LA TPE, ANALYSE DE SON SYSTEME DE GESTION

La très petite entreprise est le plus souvent considérée comme le résultat d'une action entrepreneuriale. En Afrique et au Cameroun en particulier, Ces entreprises évoluent pour la majorité dans le secteur informel. Celles-ci ont un mode de fonctionnement et un système de gestion spécifique à leur taille et à leur environnement. Wamba, (2003), en analysant le système de gestion des TPE s'intéresse aux aspects suivants : le système organisationnel et la gestion des ressources humaines, le système commercial, le système de production, le système comptable et financier, l'environnement juridique et fiscal.

II.1 - LE SYSTEME DE GESTION ET LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES DANS LES TPE

L'analyse systémique des entreprises en termes de leur gestion s'est développée depuis les années 1960. Cette analyse a pour objectif majeur d'aboutir, à une « meilleure

compréhension de ce qu'est une entreprise, de son fonctionnement et par là une amélioration de sa gestion ». Garié (1997), il s'agit de voir comment les concepts dits concepts de gestion moderne des organisations, sont appréhendés par les dirigeants des TPE étant donné que le propriétaire dirigeant de la TPE, exerce une très forte influence sur le système de gestion de son entreprise. Ces concepts seront analysés ici compte tenu du postulat de divergences d'intérêts entre partenaires sociaux.

Pour ce qui est des structures de production de très petite taille, dominées par la tradition orale africaine, et au regard d'autres caractéristiques (Hernandez, 1997), il est à noter qu'il existe dans ces unités deux pôles :

- Un pôle de la propriété et d'assomption du risque constitué d'un patron, le plus souvent gérant, qui décide sans consulter un personnel assez réduit.
- Un pôle d'exécution constitué de l'ensemble du personnel qui subit et « opérationnalise » sans modification les décisions du précédent pôle.

Le dirigeant de la TPE est moins administratif. Il aime décider sans consulter. Assez paternaliste, il cherche à expliquer aux employés le pourquoi des décisions sans que celles-ci ne soient modifiées. Il est à la limite assimilable à un chef autocrate ; près de 56% des cas des décisions sont prises unilatéralement par le sommet et imposées à la base (Hernandez, 1997). Ce schéma structurel correspond à la structure simple de Mintzberg (1982) où l'organe clé est le sommet stratégique avec une supervision directe ; le chef d'entreprise donnant des ordres à l'ensemble du personnel qui les exécutent.

Le concept de gouvernance qui se traduit par le partage du pouvoir ou des responsabilités autour de la finance et surtout de la propriété de l'entreprise est absent dans la TPE. D'après CAby et Hirigoyen, (2001), la gouvernance est un ensemble de mécanismes de contrôle externes (COB, marché financier, marché des cadres...) et internes (conseil d'administration hiérarchique) des attitudes managériales dans un contexte de relation d'agence. Or au Cameroun, où le marché financier se met à peine en place, le marché du travail n'influence en rien la gestion des unités des TPE. Les mécanismes internes se limitent à la hiérarchie qui se résume à la sanction du chef et à la prise de décision unilatérale par ce dernier. Dans un tel cadre, les attitudes managériales sont celles de l'autocratie pour le chef et de la soumission pour l'ensemble du personnel.

Dans un contexte d'absence quasi permanente des contrats entre agents, le problème de confiance est crucial, car sans elle aucune transaction n'est possible. Pour couvrir certaines

défaillances et espérer obtenir les promesses faites dans une transaction, le réseau affectif ethnico familial constitue, en Afrique une pression extérieure qui contraint les agents à respecter leurs engagements. Compte tenu du degré de confiance élevé et du risque élevé dans les très petites entreprises pour cause d'absence de contrats, la coordination des échanges dans ces unités s'apparente aux « contrats rationnel » de Hirigoyen et Stamford (1998), à la relation d'agence (Jensen et Meckling, 1976) ...

II.2 - LE SYSTEME COMMERCIAL

L'étude du système commercial des TPE doit tenir compte des caractéristiques de l'environnement commercial dans lequel se situent celles-ci, et notamment en ce qui concerne ses spécialités.

Nous étudierons le système commercial en nous référant aux concepts du marketing mix, c'est-à-dire : « l'ensemble des outils dont l'entreprise dispose pour atteindre ses objectifs auprès du marché cible » (Kotler et Dubois, 2000). Il s'agit des quatre variables : le produit, le prix, la distribution, et la communication (publicité et promotion) par l'intermédiaire des quels les dirigeants d'entreprise s'efforcent, par leur combinaison cohérente, de faire coïncider les attentes de la clientèle et les capacités de leur entreprise.

❖ La communication

Les spécificités structurelles des TPE et de leurs dirigeants les conduisent à adopter une communication très différente de celle que préconise la théorie marketing. La vente et la communication directe (mailing) sont plus indiquées ; cependant l'utilisation de ces voies de communication nécessite une bonne maîtrise des techniques, tout au moins une sensibilisation de l'impact de la communication sur les ventes.

De nombreuses études (Marchesnay, 1988, Pacitto et Tordjman, 2001) soulignent le désintéressement des dirigeants des très petites entreprises à la démarche marketing. La plupart des dirigeants ne sont pas toujours au fait des méthodes de communications proposées par les ouvrages de marketing. Ces méthodes nécessitent les moyens financiers importants. Or, les TPE ayant un potentiel financier faible dédaignent d'investir sur tout ce qui n'entre pas directement dans la composition du produit.

Très souvent, l'unique voie de communication utilisée est la communication informelle de bouche à oreille, à travers les réseaux de solidarité ethnique (Hernandez, 1997).

❖ Le produit

Les TPE sont représentées dans tous les secteurs d'activités avec cependant une prédilection pour le secteur commercial, sans doute parce que les barrières à l'entrée sont les plus faibles. La TPE réalise la plus grande part de son marché auprès des ménages principaux consommateurs.

Même si (Hernandez, 1995 et Engelhard, 1987) estiment que ces produits sont adaptés aux besoins des consommateurs qui sont satisfaits de leur qualité, il nous semble plutôt que cette satisfaction relève du rapport qualité/prix que de la qualité intrinsèque de ces produits. L'insuffisance de qualité des produits en provenance des TPE s'expliquerait, premièrement par la faiblesse technologique de ses entreprises et en second par une qualification approximative de leur main d'œuvre. Ces produits sont très compétitifs en termes de prix puisque près de 40% des ménages camerounais déclarent avoir reporté leur achat vers ce type de produit suite à la baisse de leur revenu (DIAL/DSCN, 1993).

❖ Le prix

Il existe en gestion différentes méthodes de fixation des prix : la méthode du cout direct, l'alignement sur le prix de la concurrence ou à partir de la demande. Les différentes enquêtes auprès des entreprises notamment des TPE montrent que très peu d'entre elles ont recours à ces méthodes. Selon l'enquête de Maldonado (1987), 17,06% des entreprises de ce secteur fixent leur prix par calcul correct du prix de revient, 38% ont recours de façon incorrecte à cette technique, c'est-à-dire en omettant certains éléments du cout comme les amortissements, et 44%, fixent leur prix par marchandage.

La fixation des prix par marchandage est une pratique largement répandue en Afrique. Pourtant, l'analyse de cette méthode n'a retenu jusqu'ici que l'attention de peu de chercheurs. (Hernandez ,1995) le définit comme « l'art de fixer le prix d'un produit à partir d'une confrontation verbale entre client et dirigeant tout en prenant en compte les caractéristiques du client, du dirigeant et de l'environnement ».

Si dans les pays industrialisés, les TPE utilisent, comme arme concurrentielle la qualité du produit (Marchesnay ,1988) dans les pays en voie de développement, et en particulier au Cameroun, les TPE utilisent essentiellement les prix. La principale raison est que le secteur refuge (Cagneau et al, 1996) et leurs produits ne sont pas recherchés pour leur qualité, mais pour leur prix.

❖ La place et le positionnement

L'implantation géographique des unités notamment des TPE (à proximité de la clientèle), l'utilisation intensive des ressources locales et la flexibilité de l'outil de production (simplicité des procédés) ou la main d'œuvre et le savoir-faire priment sur le capital. Ils procurent à celle-ci de nombreux avantages par rapport au secteur moderne. Il s'agit notamment de leur capacité de réaction immédiate aux mouvements de marché et de l'adaptation des produits aux usages, aux exigences et aux moyens financiers de la clientèle. Wamba, (2003).

II.3 - LE SYSTEME DE PRODUCTION DES TPE ou la main d'œuvre et le prix de la clientèle

Les problèmes de production rencontrés par les très petites entreprises en Afrique et au Cameroun en particulier, sont extrêmement hétérogènes. Cela tient à divers facteurs : d'une part, la diversité des productions fournies, la taille des unités et des équipements ; d'autre part l'hétérogénéité des lieux d'implantation, l'environnement et la culture technologique qui rendent presque impossible le traitement exhaustif des situations rencontrées.

Tenues à l'écart du progrès scientifique et technique, les TPE ayant des difficultés croissantes à survivre avec des technologies rudimentaires, ont dû, pour certaines, se tourner vers l'équipement importé dont le coût et les caractéristiques ne sont pas toujours adaptés à leur taille.

La technologie dans les unités de production des TPE se situe à deux niveaux. D'un côté elle relève encore du transfert, ce qui n'exclut pas l'étude de leur évolution et même de leur remplacement. D'un autre côté, elle relève de la récupération et de la transformation de matériaux locaux dits de fortune, dont le taux de productivité reste encore trop bas pour certains. L'une des qualités des unités de production des TPE tient à leur aptitude à utiliser les « ressources autochtones » et à recycler divers produits et matériaux souvent usagés. Cette qualité provient, d'une part, de l'inadaptation de la plupart des matériels importés et, d'autre part, de la difficulté d'obtenir des ressources (crédits) des institutions financières classiques (notamment les banques) pour acquérir des machines importées lorsque ces dernières peuvent être adaptées.

D'une manière générale, la plupart des études relatives aux TPE relèvent le faible niveau technologique de ces entreprises. Le progrès technique y est lent, bien que les dirigeants y fassent preuve de beaucoup d'imagination. Penouil, (1990) parle « d'une civilisation d'outils

et non de société industrielle de machines ». Le matériel utilisé souvent de seconde main, en provenance pour la majorité de l'Europe occidentale, est le plus souvent obsolète ; ce qui explique la faible productivité de la main d'œuvre.

De façon générale, à la flexibilité de l'outil de production des TPE correspond une grande flexibilité de l'offre.

II.4 - ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIERE DANS LES TPE

La gestion comptable et financière de la TPE obéit à des règles de fonctionnement spécifiques, différentes de celles appliquées par les grandes entreprises. La gestion comptable et financière s'appuie plus sur les relations communautaires et les pratiques locales. L'analyse du système d'information comptable nous permettra de mieux comprendre le type de gestion financière appliquée par les TPE au Cameroun.

❖ Le système comptable des TPE

En tant que qu'instrument interne de gestion (détermination des couts, des marges et des résultats par produit et/ ou activité), la comptabilité a pour principal intérêt l'élaboration des comptes annuels servant principalement à informer les partenaires économiques et sociaux de l'entreprise (clients, fournisseurs, banques, Etat, actionnaires...)

Le dirigeant de la TPE ne s'intéresse qu'aux flux de trésorerie générés par son entreprise et règle toutes ses transactions en espèces. Il n'a pas besoin d'instruments sophistiqués pour savoir où il en est. Le meilleur indicateur pour lui est le contenu de sa caisse.

Les principales raisons qui justifient l'absence de comptabilité dans la plupart des très petites entreprises sont celles inhérentes à la complexité du système comptable non adapté aux règles de gestion de leurs activités et surtout à l'incompétence des promoteurs. Pour une implantation durable de la comptabilité dans les TPE en Afrique (secteur informel), Hernandez, (2000) suggère de tenir compte, d'une part, des objectifs du dirigeant et des particularités de sa gestion financière et, d'autre part, des spécificités du contexte socioculturel ou elle est mise en œuvre.

❖ La gestion financière dans les TPE

La gestion de la TPE obéit à des règles financières spécifiques qui ne sont pas toujours les mêmes que celles des grandes entreprises. Cette différence de point de vue peut être appréciée à travers trois grands critères financiers caractéristiques de la croissance de

l'entreprise. Il s'agit des critères d'accumulation du capital, de rentabilité/risque et de financement. Dans l'entreprise moderne, ces critères font partir des choix fondamentaux du chef d'entreprise, en revanche dans les TPE ceux-ci ne présentent presque pas d'intérêt pour l'entrepreneur.

Le dirigeant de la TPE très souvent seul détenteur du « savoir-faire », organise l'activité de l'entreprise à l'aide d'une main d'œuvre habituellement constituée à partir des liens de parenté et des relations d'amitié dont il assure la formation et l'apprentissage. Le capital, qui n'a pas la même importance que dans l'entreprise moderne, présente trois caractéristiques, à savoir : le capital de démarrage très limité, l'absence d'accumulation du capital au sein d'une même affaire et l'absence des capitaux dits permanents.

Le dirigeant de la TPE raisonne dans le court terme. L'univers dans lequel il évolue, est constitué d'un certain nombre d'aléas (la précarité et l'instabilité du cadre économique, l'absence de protection sociale, l'étroitesse des marchés due à la faiblesse du pouvoir d'achat...), ceci amène le dirigeant ou encore l'entrepreneur de la TPE à diversifier au maximum son risque. Lorsqu'il y'a un début d'accumulation du capital, il préfère s'en servir pour créer d'autres micros activités plutôt que de développer son entreprise.

Les instruments et les méthodes de travail rudimentaires employés dans la TPE sont la conséquence d'un « profit résiduel » donnant lieu à une faible productivité.

II.5 - L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL

Pour mieux comprendre l'environnement dans lequel évoluent les TPE au Cameroun, il est important d'analyser le poids des institutions et les modalités d'imposition qui les incombent.

❖ Le poids des institutions

Depuis quelques années, dans la plupart des pays d'Afrique, on constate que les différentes lois réglementant l'exercice de certains métiers et leur apprentissage accusent généralement une inadéquation flagrante aux réalités locales. Les structures institutionnelles fortement influencées par les concepts de méthodes d'un modèle de développement importé ne parviennent pas à assurer une meilleure insertion des petits producteurs dans le tissu économique et social.

Cette inadéquation des lois et structures institutionnelles aux réalités locales font que bon nombre de promoteurs sont obligés d'évoluer dans le secteur informel qui leur permet

d'exercer leurs activités en marge de la réglementation. L'un des problèmes importants des promoteurs des TPE semble être celui de « l'absence de retour ». Ils se plaignent de ne pouvoir bénéficier en retour des infrastructures adaptées (zones d'emplacement par exemple) et des services publics (eau, électricités, protection sociale...). Ces entreprises échappent de force à la réglementation et à la régulation des institutions étatiques et plus précisément aux principes de la fiscalité basée sur le résultat comptable de l'entreprise.

❖ **Les modalités d'imposition des TPE**

Dans les économies des pays en voie de développement, l'absence de la tenue de la comptabilité par la plupart des très petites entreprises complique la tâche des pouvoirs publics quant à la détermination d'un mode équitable d'imposition et à la lutte contre la fraude fiscale.

En raison d'une justice sociale en matière d'imposition et du souci de financement des dépenses publiques, le problème consiste à se poser la question de savoir alors s'il faut imposer le moins possible leurs activités afin de préserver leur dynamisme. Qu'est ce qui expliquerait le comportement de fraude fiscale observée dans les très petites entreprises qui le plus souvent relèvent du secteur informel ? Dans une étude menée par Gautier, (2001) sur la fraude fiscale des TPE à Madagascar et à titre de comparaison avec d'autres pays, il ressort que l'une des principales raisons est l'insuffisance d'information des entrepreneurs sur la raison d'être de l'impôt.

Après avoir passé en revue les différentes définitions des notions de TPE, du profil des dirigeants de la TPE, le poids économique des TPE en termes d'emploi et de valeur ajoutée et l'analyse du système de gestion sans oublier la notion de secteur artisanal, intéressons-nous présentement au financement des TPE, aux théories financières et les diverses sources de financement des TPE.

CHAPITRE II : ANALYSE DU FINANCEMENT DES TPE ET THEORIES FINANCIERES

Afin de mieux cerner l'environnement financier dans lequel les très petites entreprises évoluent, il serait judicieux pour nous dans ce chapitre d'analyser le financement des TPE qui représentent la majorité du tissu économique afin de mieux comprendre leur système financier et de savoir comment elles réussissent à obtenir des financements dans un environnement où les banques sont de plus en plus réticentes quant au financement des TPE. Aussi nous verrons les différentes théories qui sous-tendent le financement des entreprises en générale et celui des TPE en particulier. Toutefois nous évoquerons les différentes sources de financement des entreprises

SECTION I : ANALYSE DU FINANCEMENT DES TPE

Dans cette section, nous allons faire une analyse du financement des TPE. En effet, nous ferons une étude de l'état des lieux de ce qu'il en est du financement des TPE.

I.1 – Le système financier

Il existe dans la plupart des pays en voie de développement deux systèmes financiers : un système formel ou institutionnel ou encore bancaire et un système dit informel. Alors que le système formel est souvent calqué sur les modèles occidentaux, le système financier informel est le résultat de la résistance d'anciens modes de financement hérités du passé (Mansouri et Ziky, 2009). Pour financer son entreprise, l'entrepreneur a le choix entre ces deux sources de financements présentant des avantages ainsi que des inconvénients.

En effet, les problèmes rencontrés dans le financement des très petites entreprises (Fischer, 1995) ont favorisé le développement d'un secteur dit semi formel constitué des institutions de micro crédit communément appelé microfinance. D'après (Mayoukou, (2000) le Cameroun représente 80% des institutions de micro finance en Afrique centrale.

L'on peut remarquer un total désintéressement du système bancaire camerounais en particulier au financement de la création d'entreprises. Selon le (Bras, 2010) « les banques ne s'intéressent pas aux micros entrepreneurs sous prétexte qu'elles sont insaisissables et ne

présentent souvent aucune garantie suffisante et le montant des petits prêts est trop faible pour être économiquement rentables pour les banques classiques. Les banques des PED, tout comme celles des pays développés, cherchent des activités rentables à faibles risques. Le taux de crédit élevé et de l'absence de garantie sont les deux difficultés majeures auxquelles les micros entrepreneurs des Pays en voie de développement font face pour obtenir le prêt bancaire ».

Ces deux difficultés éloignent les micros entrepreneurs en phase de démarrage du système bancaire et se rabattent sur le financement informel (Antigui, 2003 et Abrika, 2007).

Le secteur privé en Afrique en général et au Cameroun de façon spécifique a un fort potentiel pour contribuer à une croissance soutenue, qui n'a jusqu'à présent pas été réalisée. Les très petites entreprises(TPE) sont la pierre angulaire de toute économie. Elles fournissent des emplois et des revenus aux individus. Les revenus, à leur tour rendent les services de base et la sécurité sociale abordables pour la population. Les TPE sont importants dans toute stratégie de réduction de la pauvreté et, en raison de nombreux liens, elles sont également centrales quant à la structuration d'une économie florissante (Mufungizi, 2011).

Cependant, le développement du secteur privé au Cameroun connaît de nombreuses contraintes. Les contraintes touchent la réglementation, la fiscalité, l'accès au financement, la négligence et l'abandon des infrastructures et la sécurité sociale. A cela, s'ajoutent la corruption et le niveau élevé d'incertitude dans de nombreux domaines de l'activité entrepreneuriale. Tout cela entrave tant les investissements que les activités des entreprises. Plusieurs d'entre elles souffrent d'un accès limité au financement et au crédit, les activités d'exportation et d'importation sont retardées par la réglementation et les frais élevés, la corruption et l'insécurité législative restreignent d'autant plus les activités des TPE (Rapport Doing Business, 2006).

Dans ce contexte, l'accès au financement par les TPE devient une contrainte à atteindre les objectifs de réduction de pauvreté à travers la baisse du taux de chômage. Pour ce fait, la majorité des TPE peuvent en effet être retardée dans leur croissance suite à des difficultés à surmonter certains obstacles financiers.

Les ressources financières conditionnent la croissance et l'innovation. Pour développer leurs activités et accroître leurs parts de marché en raison d'un renforcement de la concurrence, il est nécessaire que les entreprises disposent d'un financement supplémentaire qui leur permettra d'investir dans la recherche, l'informatisation, les acquisitions, l'adoption

de nouvelles technologies...l'utilisation de ce financement supplémentaire est par ailleurs fort différente d'une entreprise à une autre.

Traditionnellement, le financement de la TPE repose sur des capitaux personnels (Wtterwulghe, 1981), lesquels s'avèrent bien souvent limités.

L'entrepreneur doit alors recourir à d'autres sources de financement souvent assez coûteuses. A chaque stade d'évolution de l'entreprise, il existe des modes de financement spécifiques auxquels la majorité des entreprises recourent (Donckels, 1990). Les besoins d'une TPE en financement varient suivant la taille et l'évolution des activités économiques qu'elle réalise. Trois étapes suffisent pour illustrer cette évolution :

- Le recours au fonds propre et à l'auto financement ;
- Le recours à l'endettement ;
- L'ouverture du capital par le recours aux fonds externes.

Ces trois étapes représentent l'ordre préférentiel suivant lequel l'entrepreneur de la TPE entend recourir aux sources de financement, lorsque le développement de l'entreprise nécessite des fonds supplémentaires. Il est bien évident que cet ordre ne représente pas une obligation de développement. Cet ordre des sources de financement représente également la hiérarchie des sources de financement les plus fréquemment utilisés par les TPE.

II - Etat des lieux du financement des entreprises au Cameroun

Comme le relèvent les rapports de (l'INS-RGE, 2009) les problèmes de financement formel viennent en troisième position dans le classement des principaux obstacles au fonctionnement des entreprises au Cameroun.

Le financement de l'économie camerounaise est l'expression de l'efficacité du système bancaire dans sa fonction d'intermédiation entre les agents économiques épargnants et ceux qui ont des besoins de financement à savoir les entreprises. « A travers les crédits à l'économie, le système économique trouve là, un levier fondamental pour l'amélioration du produit intérieur brut » (Tchamba, 2011). Dans ce cadre, l'expérience de l'économie Camerounaise exprime une situation atypique caractérisée par un secteur bancaire qui dispose de liquidités excédentaires qu'il ne parvient pas à employer alors que l'économie réelle du Cameroun connaît de sérieux problèmes de financement.

Le rôle de toutes ces banques dans l'économie camerounaise est clair et bien établi, surtout dans un contexte « sans » marché financier comme celui du Cameroun. Ils doivent fournir des liquidités et du crédit aux entreprises. Ces banques n'offrent pas toutes les mêmes services. Les taux de financement, les durées de crédits et les garanties varient en fonction des banques. De plus, elles ne visent pas la même clientèle, certaines préfèrent les entreprises et d'autres offrent les services à une plus large clientèle (entreprises et particuliers).

Les banques les plus implantées géographiquement sont les banques étrangères à participation publique. Cependant, le marché bancaire est plus étroit et moins de 10 pour cent de la population camerounaise à accès aux services bancaires. Les banques camerounaises s'engagent peu dans le financement des activités économiques. L'avènement des crises financières, dont la toute dernière en 2008, a remis au premier plan ce problème de financement des entreprises camerounaises et particulièrement les TPE.

En effet, le système bancaire de la CEMAC en général et celui du Cameroun en particulier a connu au début des années 1990 une grave crise qui a profondément perturbé le fonctionnement de son économie (Madji, 2002). Pour éviter un effondrement de l'ensemble du système, les institutions financières internationales en collaboration avec la BEAC ont dans le cadre des PAS9 procédé à des restructurations (Ndeffo et Ningayé 2007). Dans l'ensemble, ces réformes au Cameroun ont porté sur le désengagement des pouvoirs publics du capital des banques au profit des intérêts privés, la redéfinition des règles de surveillance, la libéralisation du taux d'intérêt, l'harmonisation des normes prudentielles et la création de la COBAC (Wanda, 2007).

Par ailleurs, il n'est question de financement que pour celui qui en exprime le besoin (Besancon ,1998). Le fondamental à une demande de financement est donc l'évaluation des besoins financiers nécessaires à l'entreprise. Plusieurs besoins interviennent durant leur cycle de vie courant. De l'avis de (Sauquin et Arcimole, 2001) : « l'investissement est un accroissement des outillages et des énergies disponibles. Investir, c'est améliorer en consentant un sacrifice. C'est aussi prélever un arbitrage entre le présent et l'avenir ». Pour une entreprise, investir c'est mettre aujourd'hui en œuvre des moyens financiers pour, à travers des activités de production et de ventes, générer des ressources financières sur plusieurs périodes ultérieures. C'est la transformation de la monnaie en actif physique. Indépendamment de la recherche de la rentabilité qui est l'objet même de son existence, l'entreprise doit assurer et stimuler sa croissance à moyen et long terme. Ces impératifs ne peuvent être atteints que dans la mesure où elle investit constamment. Ce sont

essentiellement : les investissements immatériels qui recouvrent toutes les dépenses à long terme.

Autres que les achats d'actifs fixes, les investissements mobiliers qui pour leur part regroupent l'ensemble des actifs physiques tels que les machines, le matériel de bureau, l'outillage, et les investissements financiers qui se présentent sous la forme de prêts et dépôts à long terme ou par l'achat des titres de participation, l'entreprise est amenée à entreprendre des projets indispensables à sa croissance et à sa survie. Pour cela, la rentabilité des investissements projetés et leur acceptabilité doivent être vérifiées. La prise d'une décision par l'entreprise se fonde le plus souvent sur un certain nombre de critères : le principe de la valeur actuelle, le principe de l'actualisation, et celui du taux interne de rentabilité. En plus de ces investissements, l'entreprise a aussi besoin de s'étendre.

La notion de besoin en fonds de roulement correspond au besoin engendré par le cycle d'exploitation. Le cycle d'exploitation d'une entreprise est constitué par l'ensemble des opérations exécutées depuis l'achat des matières premières jusqu'à la vente des produits finis en passant éventuellement par la phase de production (cas d'une entreprise industrielle).

Les immobilisations à elles seules ne suffisent pas au bon fonctionnement de l'entreprise. En effet, celle-ci achète des matières premières, vend des produits finis, règle ses fournisseurs et recouvre ses créances clients. De même, elle entretient des relations avec l'État à travers la douane et les services fiscaux. De ce fait, importer ou exporter représente un coût pour les entreprises qui s'y donnent. Le coût de l'entrepôt en magasin, de l'admission temporaire ou encore le coût de l'enlèvement des marchandises sont entre autres les obligations auxquelles les entreprises doivent se soumettre pour une bonne fin de leurs opérations.

Deux grandes catégories de besoins se présentent donc aux entreprises : le besoin d'investissement et le besoin de fonctionnement communément appelé Besoin en Fonds de Roulement. Ceux-ci se traduisent respectivement par une demande de capitaux de long et de court terme. Toutefois, pour que l'entreprise réalise ses investissements et assure son fonctionnement quotidien, ces besoins devront nécessairement faire l'objet de financement (Nezien, 2010).

Pour ce qui est de l'analyse de la demande de crédit bancaire au Cameroun, il faut dire qu'aujourd'hui, près de 40% des entreprises et notamment les TPE sollicitent un concours

bancaire pour financer leurs besoins. La réponse est en général négative à cause de la multiplicité et du cout exorbitant des garanties demandées au promoteur.

Malgré cette situation défavorable, certaines banques ont la volonté d'intervenir dans le financement des TPE. Les besoins en financement des entreprises au Cameroun sont essentiellement : le financement des investissements (machines, sites de productions, etc.), le financement du fonds de roulement (stocks, facteurs de production, charges courantes d'exploitation, etc.), le financement d'une combinaison en investissement et en fonds de roulement. Contrairement aux prévisions théoriques, les besoins en investissement des entreprises au Cameroun obéissent à certaines spécificités. En effet il ressort des études que seul un très petit nombre de TPE effectue actuellement des investissements de remplacement au Cameroun. Même si l'on peut trouver une explication par le fait qu'elles sont essentiellement jeunes. Cette situation ne saurait s'expliquer pour des entreprises et entrepreneurs ambitieux.

Les travaux de (Nguema, 2014) montrent qu'il existe une diversité de raisons pour lesquelles les TPE sollicitent un financement. Le pourcentage le plus élevé revient au « fonds de roulement » (37,77%) suivi de « l'achat de machines et d'équipements » (18,4%). L'étude du CRETES (1996) révèle que non seulement moins de 40% des TPE sollicitent un concours bancaire pour financer leurs besoins, mais qu'en plus la réponse à leur demande est régulièrement négative principalement à cause du nombre élevé et de la nature des garanties qui leurs sont demandées.

Voilà ainsi présenté le système financier et l'analyse de l'état des lieux du financement des PME en générale et des TPE en particulier. Parlons à présent des différents modes de financement ainsi que les théories financières qui sous-tendent la structure financière des entreprises.

SECTION II : THEORIES FINANCIERES DES ENTREPRISES ET SOURCES DE FINANCEMENT

Tout au long de cette section, nous verrons les différentes sources de financement ainsi que les différentes théories financières.

II.1 - LES DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT

Nous avons deux grandes catégories de sources de financement aux quels recourent les TPE à savoir : les sources de financement informelles et les sources formelles.

II.1.1- Les sources de financement informelles

Le financement informel peut être définie comme « toute opération d'emprunt, de prêt ou de constitution d'épargne qui se déroule en dehors du cadre réglementaire quelle que soit son importance ou le domaine d'activité ou elle se déroule (moderne, traditionnel, etc) » (El Abdaimi, 1994 cités par Mansouri et Ziky, 2009). Les relations entre le débiteur et le créancier reposent sur la confiance (Lelart, 2006). Babeau et Kessler (1980) ; Abdaimi (1989) et Lelart (1989) cité par Antigui (2003), suggèrent que les premières sources de financement utilisées à la création de TPE sont essentiellement de type informel. Plusieurs raisons avantageuses poussent les entrepreneurs à se tourner plus vers le financement informel. D'abord, parce que ce financement est plus facile d'accès et aussi parce qu'il offre des conditions de remboursement plus souples que le financement formel (Thi Hong Van Pham, 2010). Enfin, parce que les fonds provenant des investisseurs informels sont considérés comme étant disponibles à des moments plus opportuns et à des termes plus raisonnables que ceux provenant des sources institutionnelles.

Dans la plupart des cas, la principale source de financement initial provient de l'épargne personnelle du micro entrepreneur. Elle devra le plus souvent être complétée par des emprunts dont l'essentiel ne passe pas par le circuit institutionnel. Ce financement informel pourra se faire auprès de la famille mais aussi d'amis, de connaissances ; en espèces ou en nature, sous forme de marchandises. Une autre source possible de financement peut aussi se faire sous la forme d'associations provisoires « tontines » (Sylvie, 2005 Lit de Mangole, 2015).

Parmi ce financement informel nous retenons :

❖ Le capital personnel

La principale source de financement disponible privilégiée par l'entrepreneur au démarrage est l'apport personnel. Les sources personnelles des moyens financiers mobilisés par les entrepreneurs lors du démarrage des activités proviennent de deux catégories. La première concerne ceux qui ont travaillé déjà dans le secteur formel ou informel et la deuxième peut résulter d'un héritage (Abrika, 2013).

❖ Le Capital amical

Le capital amical appelé encore sphère familiale provient des parents, famille et amis proches de l'entrepreneur ou de toute personne avec qui il a des relations de proximité, c'est la forme de financement informel la plus répandue : elle représenterait, selon certaines estimations du centre international du crédit mutuel (CICM), plus de la moitié des prêts informels en Afrique. Les prêts ne sont pas assortis d'intérêt et généralement aucune garantie n'est exigée. La relation de prêt est basée sur la seule confiance. Toutefois, la réciprocité du prêt consenti est sous entendue. D'ailleurs certains chercheurs ont insisté sur les contraintes implicites qui pèsent sur le bénéficiaire du prêt : la prétendue « solidarité » familiale est peut-être à relativiser (CICM, 2003).

❖ Les prêteurs professionnels et les prêteurs gages

Les prêteurs professionnels accordent généralement des prêts à court terme et à des personnes connues de longue date, de qui des garanties sont rarement exigées. Les prêteurs professionnels agissent à petite échelle et tissent des relations très personnalisées, permettant une connaissance précise de clients, ce qui les dispense de l'exigence de garanties. Les taux d'intérêt pratiqués sont souvent élevés. Par ailleurs, pour les prêteurs sur gages, les prêts sont consentis en contrepartie du dépôt d'un gage, que l'emprunteur ne peut recouvrer qu'à la fin du remboursement du prêt, les intérêts atteignent généralement des taux usuraires (CICM, 2003 et Abrika, 2013 lit de Mangole, 2015). Les personnes qui exercent ces activités ne le font pas de façon permanente, elles ont une occupation principale dans le secteur économique. Ils ne disposent pas de bureaux, leur domicile est le lieu où les opérations se déroulent (Abrika, 2013).

❖ La tontine

Outre l'apport personnel et le capital amical, on retrouve spécialement dans les PVD une autre source de financement informelle appelée « tontine ». Cette dernière, incite les individus à épargner volontairement et les aide à préparer le plan de financement de leurs activités. Elle est parfois la seule source de financement accessible pour de nombreux petits entrepreneurs (CICM, 2003). Henault (1988), définit la tontine comme : « Un regroupement de quatre à vingt personnes qui, par esprit d'entraide ou de solidarité, se consentent des prêts mutuels dont les fonds sont puisés même dans une cotisation régulière des membres. Ces tontines sont basées sur des relations de confiance, de connaissance mutuelle, de solidarité professionnelle ». Les participants contribuent de façon régulière à un fonds commun, en

déposant une somme dont le montant est préalablement fixé dans une périodicité également préalablement fixée. Les montants ainsi récoltés par le responsable désigné de la tontine sont ensuite attribués successivement sous forme de prêt à un des membres, par un système de roulement déterminé par tirage sort, ou par négociation entre les membres ou à tour de rôle, selon un calendrier préalablement défini en commun accord. Tous les membres de la tontine alternent donc successivement entre la position de débiteur et de créateur (CICM, 2003).

❖ Les crédits commerciaux

Les crédits commerciaux obtenus par les fournisseurs sont issus des délais plus ou moins longs qu'ils accordent à l'entreprise entre la livraison (ou l'exécution) et le paiement d'un bien (ou d'un service). Ces crédits constituent une source de financement vitale pour les plus petites entreprises puisqu'ils permettent d'assurer un certain équilibre de trésorerie. En effet, lorsque les fournisseurs accordent 60 jours de délai de paiement à leur client, ce dernier bénéficie en permanence d'un roulement de crédit égal à deux mois d'achat. Les crédits obtenus des fournisseurs ne sont pas destinés à financer les projets d'investissements de l'entreprise, mais uniquement à assurer son cycle d'exploitation. Le coût du crédit commercial est indirect. Il correspond à la renonciation à l'escompte commercial qu'accorde le fournisseur pour obtenir un paiement plus rapide, et la durée correspond au délai entre la livraison et la date effective du règlement. La demande de crédit commercial des micro-entrepreneurs se justifie généralement par une situation d'illiquidité. Enfin contrairement au principe du crédit bancaire qui est prêté une somme d'argent à l'entreprise, le principe du crédit commercial est d'avancer un stock. Or, plus un actif est liquide, plus il peut être détourné, ce qui le rend davantage soumis au risque d'aléa moral et de substitution d'actif. Le stock d'une entreprise est beaucoup moins liquide qu'une somme d'argent, il est donc beaucoup moins risqué. Enfin le fournisseur dispose d'une clause de réserve de propriété, qui lui permet de rester propriétaire du stock qu'il a vendu à l'entreprise jusqu'au paiement de ce dernier (Bellettre, 2010). La grande limite de ces modes de financement informel est qu'il est de court terme.

II.1.2 - Les sources de financement formelles ou financement bancaire

Contrairement au marché informel, la littérature sur le financement formel des entreprises est très abondante. Cela s'explique par le fait que ce type de financement est plus connu, plus structuré et mieux compris que le secteur informel.

Il existe plusieurs sources de financement formelles en dehors de la finance bancaire mais cette dernière reste l'une des principales sources des entrepreneurs. Portait et Noubel (1982), préconisent que « l'un des principaux obstacles rencontrés par l'entreprise en phase de démarrage est la réticence de certains bailleurs de fonds à prêter leur concours au financement d'une entité qui n'a pas fait ses preuves et sur laquelle peu d'informations sont disponibles ». Une des raisons de cette réticence est donnée par Psilaki (1995). Selon cet auteur, malgré le fait que les PME présentent un taux de « natalité » supérieur à celui de grandes entreprises, elles affichent en même temps un taux de « mortalité » plus élevé. Ainsi le risque de non remboursement d'un crédit à moyen et long terme est grand étant donné qu'une TPE peut disparaître en quelques semaines sous les coups d'une crise de trésorerie, par exemple.

Quant au système bancaire africain, il y'a un total désintéressement du financement à la création d'entreprises. Selon le Bras (2010), « les banques ne s'intéressent pas aux micros entrepreneurs sous prétexte qu'elles sont insaisissables et ne présentent souvent aucune garantie suffisante et le montant des petits prêts est trop faible pour être économiquement rentables pour les banques classiques. Les banques des PED, tout comme celles des pays développés, cherchent des activités rentables à faibles risques. Le taux de crédit élevé et de l'absence de garantie sont les deux difficultés majeures auxquelles les micros entrepreneurs des Pays en voie de développement font face pour obtenir le prêt bancaire ».

Ces deux difficultés éloignent les micros entrepreneurs en phase de démarrage du système bancaire et se rabattent sur le financement informel (Antigui, 2003 ; Abrika, 2007). Parlons à présent des différentes théories financières.

II.2 - LES THEORIES FINANCIERES DES ENTREPRISES

Les théories existantes sont multiples et ont évolué au cours du temps. Jusqu'aux années 1960, les chercheurs considéraient que l'entreprise effectuait ses choix de financement entre fonds propres et dettes, sur le seul critère du coût, tout en évitant une exposition trop forte au risque. L'étude de Modigliani & Miller (1958) est une des premières, sinon la première analyse théorique approfondie sur le sujet. Elle énonce qu'en l'absence de fiscalité, et sur la base d'une hypothèse de perfection des marchés financiers, la structure financière de l'entreprise est neutre, c'est-à-dire que les choix de financement de la firme n'ont aucune influence sur sa valeur.

Les hypothèses très restrictives de cet article ont fortement limité ses conclusions et ont donné naissance à d'autres élans de recherche. La contestation de l'hypothèse centrale de

perfection des marchés financiers et l'intégration d'autres principes tels que l'interaction entre les décisions d'investissement et de financement, la fiscalité, les risques de défaillance et de faillite, l'asymétrie d'information, les apports des théories de l'agence, du signal et du cycle de vie ..., ont permis de faire progresser la compréhension des choix de financement des entreprises. Elles ont donné naissance à plusieurs courants, dont les plus importants et les plus cités dans la littérature sont la *Static Trade-off Theory*, ou théorie du compromis, issue des modèles fiscaux et des modèles de coûts d'agence, et la *Pecking Order Theory*, ou théorie du financement hiérarchique, dont les fondements principaux sont les modèles d'asymétrie d'information.

II.2.1 – La théorie de la static trade off ou static trade off theory

La *Static Trade-off Theory*, également appelée théorie de l'équilibre, de l'arbitrage ou du compromis, est issue des modèles fiscaux et des modèles de coûts d'agence. Elle suggère l'existence d'une structure optimale du capital, et notamment d'un niveau optimal de dettes, déterminé en examinant les avantages et inconvénients d'une unité supplémentaire de dettes. Ce niveau optimal de dettes reflète un équilibre entre la fiscalité, les coûts de défaillance, de faillite et les coûts d'agence.

La *static trade off theory* résulte de la prise en considération des gains d'impôts dus aux intérêts d'emprunt fiscalement déductibles (Modigliani et Miller, 1963), de l'augmentation des coûts de détresse financière associés à un haut niveau de dettes, de la diminution des coûts d'agence entre dirigeant et actionnaires et de l'accroissement de ces derniers entre dirigeants et créateurs lors de la mise en place de dette(Myers, 1977).

➤ La notion de fiscalité

En 1963, Modigliani et Miller évaluent l'incidence de la fiscalité sur les choix de financement de l'entreprise. Ils montrent qu'il existe un effet incitatif des déductions fiscales sur le niveau d'endettement de l'entreprise. En 1991, Ang cherche à mesurer l'effet de la fiscalité sur le financement des petites entreprises et ses conclusions vont à l'encontre de celles de Modigliani & Miller(1963). En effet, l'avantage fiscal lié à l'endettement qui rend la valeur d'une firme endettée supérieure à celle d'une entreprise non endettée, est limité dans ce

type d'entreprise. Car les très petites entreprises sont généralement soumises à des taux différents de ceux des grandes entreprises qui par contre ont plus d'intérêt à emprunter afin de gonfler leurs dettes. En effet les intérêts des dettes sont fiscalement déductibles du résultat imposable, alors que les dividendes payés aux apporteurs de fonds propres ne le sont pas.

La valeur d'une entreprise endettée est donc proportionnelle à son niveau d'endettement. Ces implications donnent au gain fiscal, dû aux intérêts de la dette tellement de valeur qu'il n'est pas possible d'expliquer pourquoi l'entreprise n'est pas submergée de dettes. Miller (1977) le justifie en introduisant la fiscalité de l'investisseur. Il décrit un équilibre de l'offre et de la demande de dettes dans lequel le gain fiscal dû aux intérêts de la dette est directement compensé par l'impôt sur le revenu personnel des investisseurs. Cet équilibre n'est cependant valable que si l'entreprise est imposable au taux maximum légal. De Angelo et Masulis, (1980) introduisent le fait que d'autres charges, telles que les amortissements et les provisions par exemple, indépendantes du degré d'endettement permettent également la réalisation de gains fiscaux. En effet, les amortissements et provisions diminuent le bénéfice net de l'entreprise et donc son impôt.

➤ **La notion de faillite ou de risques de défaillance**

D'autres auteurs étudient ensuite les risques de défaillance ou de faillite associés à un haut niveau de dettes (Kraus et Litzenberger, 1973; Ross, 1977; Brennan et Schwartz, 1978; Kim, 1978; De Angelo & Masulis, 1980; Malecot, 1984; Altman, 1984; Weiss, 1990). La considération d'une faillite éventuelle augmente la probabilité que les flux issus de l'entreprise ne couvrent pas le remboursement prévu de la dette. Or, le niveau du risque de défaillance augmente avec le poids de la dette. Si ce risque de défaillance ou de faillite est trop élevé, les créanciers de la firme peuvent choisir de refuser d'offrir le financement ou proposer un taux de rémunération supérieur. La prise en compte du risque de défaillance s'oppose donc aux précédentes conclusions, l'entreprise n'est plus en mesure de s'endetter au maximum pour réaliser des gains fiscaux et optimiser la valeur de la firme. Le niveau d'endettement optimal diminue quand les coûts de faillite augmentent. Par conséquent, l'entreprise va fixer un ratio cible « dettes/valeur de l'entreprise » et évoluer progressivement vers son objectif. La prise en compte du risque de défaillance permet d'établir que le financement d'une entreprise résulte d'un compromis entre l'avantage fiscal induit par la dette et les coûts de faillite qu'elle provoque. Or, Hutchinson & Ray (1986) montrent que cet arbitrage est moins pertinent pour les petites firmes car leur

risque de défaillance est très élevé La structure optimale de financement correspond donc à un arbitrage entre les couts et les bénéfices de l'emprunt.

La théorie d'agence et l'asymétrie d'information

En 1976, Jensen & Meckling définissent la relation d'agence comme « un contrat par lequel une personne a recours aux services d'une autre personne pour accomplir une certaine tâche ». Or, si nous estimons que tout individu agit de manière à maximiser ses propres intérêts avant l'intérêt général, il faut mettre en place des moyens de contrôle afin d'éliminer ou de minimiser les conflits entre mandant et mandataire. La structure financière optimale est conçue de manière à atténuer les coûts d'agence engendrés par des conflits d'intérêt entre actionnaires et dirigeants, mais également entre dirigeants et créanciers.

L'asymétrie d'information peut provoquer des conflits entre actionnaires et dirigeants puisque ces derniers ont la possibilité de s'octroyer un certain nombre d'avantages, pécuniaires ou non, qui vont amoindrir le profit résiduel de l'actionnaire. L'endettement peut résoudre ces conflits entre actionnaires et dirigeants car il impose une amélioration de l'information comptable. Le remboursement régulier des échéances a un rôle informatif et disciplinaire (Harris & Raviv, 1991), informatif car une dette honorée atteste que la rentabilité de l'investissement excède la rémunération exigée des prêteurs, et disciplinaire car il impose la liquidation de l'entreprise en cas du non respect des échéances. La dette permet également une délégation de contrôle aux prêteurs. Néanmoins, l'endettement engendre d'autres problèmes d'agences, entre dirigeants et créanciers. En effet, l'information à disposition des agents est imparfaite car elle n'est pas partagée par tous de la même manière. Le dirigeant est un des seuls à connaître parfaitement son entreprise et les apporteurs de capitaux sont confrontés à la difficile évaluation du risque de la firme. En effet, l'asymétrie d'information entre dirigeants et créanciers sur la qualité d'un projet d'investissement peut provoquer un risque de sélection adverse : Le créancier peut difficilement déterminer la qualité de l'emprunteur ; il va chercher à compenser ce risque inconnu en augmentant les taux d'intérêt. Or, cette augmentation ne sera pas acceptée par les entreprises non risquées qui chercheront, soit un autre mode de financement, soit un projet plus risqué (effet de hasard moral). Par conséquent, afin de ne pas avoir affaire qu'à des entreprises risquées, les établissements prêteurs vont ajuster la quantité des prêts offerts en fonction du degré

d'asymétrie d'information, ce qui correspond à un rationnement de crédit (Stiglitz & Weiss, 1981).

D'un point de vue théorique, il semble que l'existence d'un niveau optimal de dettes dans le cadre des TPE puisse être remise en cause par l'inexistence ou la faiblesse des avantages liés à l'endettement et par l'importance des inconvénients qu'il engendre. En effet, le caractère aléatoire des économies fiscales et l'inexistence des coûts d'agence entre actionnaires et dirigeants de TPE nous renvoient à la question de l'incitation à l'endettement. De plus, l'importance des coûts de faillite associés à un haut niveau de dettes et la prise en considération des coûts d'agence non négligeables entre dirigeants et prêteurs de fonds ne permettent pas d'inciter les TPE à s'endetter. Or, les TPE sont tout de même endettés. Ces arguments réduisent donc la portée théorique de la *Static Trade-off Theory* dans l'explication des comportements de financement des TPE. Ceci nous amène à nous concentrer sur la seconde théorie majeure portant sur les choix de financement : la *Pecking Order Theory*

II.2.2 - La Pecking Order Theory ou Théorie du financement hiérarchique

Cette théorie a été développée par Myers (1984) ainsi que par Myers et Majluf, (1984). Ces auteurs démontrent que les choix de financement des entreprises suivent un ordre hiérarchique dont le but principal est de maximiser la richesse des actionnaires existants en évitant les coûts liés à l'asymétrie d'information et à la sélection adverse : l'entreprise préfère le financement interne au financement externe et la dette à l'émission d'actions.

Le cumul des fonctions d'actionnaire et de dirigeant par un seul individu, véritable « homme d'orchestre » se situant au cœur des réseaux relationnels de la firme est une caractéristique que nous retrouvons de manière récurrente dans les TPE. Alphonse et al. (2004) montrent sur un échantillon de PME américaines que le principal actionnaire détient en moyenne 60% des parts de l'entreprise. Ils notent également que 70% des firmes apparaissent comme contrôlées par une seule famille (parts réparties entre les différents membres), ces entreprises familiales étant généralement les plus petites. Ces résultats sont également approuvés en Europe. A titre d'exemple, plus de 80% des PME belges ont pour actionnaire majoritaire le dirigeant et sa famille (Wtterwulghé et al. 1994), et 54% des dirigeants de PME maîtrisent la majorité du capital de leur firme (Ducheneaut, 1996). Une des hypothèses majeures de la *Pecking Order Theory* suppose que le dirigeant agit toujours dans l'intérêt des actionnaires existants. Celle-ci est difficilement réfutable dans le cadre de la TPE puisque, dans la plus grande majorité des cas, le dirigeant est également l'actionnaire existant.

L'idée du financement hiérarchique est assez ancienne et nous la retrouvons dans les manuels de finance des années 1960. C'est certainement un des modèles les plus cités et les plus testés en finance d'entreprise, dans des domaines très variés (Ginglinger, 2003). Les innovations majeures de ce modèle sont la prise en compte de l'asymétrie d'information et des desseins parfois différents entre les actionnaires déjà membres de l'entreprise et les nouveaux investisseurs potentiels, le dirigeant agissant toujours dans l'intérêt des actionnaires

En présence d'asymétrie d'information sur les marchés financiers, les actionnaires et les dirigeants (insiders) détiennent des informations sur les actifs existants et les opportunités de croissance de la firme que les investisseurs externes (outsiders) n'ont pas. Par conséquent, ces derniers ont une perception réduite de la valeur réelle de la firme et des intentions des actionnaires et/ou du dirigeant, ce qui engendre des coûts additionnels associés à l'information et à sa crédibilité. Ces coûts vont réduire à la fois l'offre et la demande de dettes et d'émission d'actions.

De ce fait, le financement attribué à l'entreprise pourra être restreinte à cause d'une perception des risques et/ou de coûts de contrôle trop importants qui pousseront l'investisseur potentiel à demander une prime de risque ou un taux d'intérêt non raisonnable sur les fonds avancés. De plus, la dette externe peut être sujette à un rationnement ou à d'autres contraintes, telles que des garanties des clauses.

Enfin, il existe des coûts de transaction associés à la souscription d'une dette ou de l'émission d'actions. L'ensemble de ces éléments peut rendre ces deux modes de financement coûteux. Le dirigeant peut même parfois se trouver dans une situation telle, qu'il décide de ne pas lancer un projet potentiellement rentable s'il doit être financé par un investissement trop cher et/ou trop risqué (Myers et Majluf, 1984). Les coûts d'agence, ainsi que les coûts de transaction observés lors de l'émission de dettes ou d'actions, permettent donc de justifier la préférence du dirigeant pour le financement interne.

D'autre part, le fait que le dirigeant tente de maximiser la richesse des actionnaires existants, et non celle des nouveaux investisseurs, aura un impact plus ou moins négatif sur toute augmentation de capital. Ce mode de financement ne sera donc utilisé qu'en dernier ressort.

D'un point de vue conceptuel, la Pecking Order Theory semble être naturellement adaptée aux TPE. En effet, ces firmes sont généralement dirigées et détenues par une seule et même personne. En cela, l'hypothèse du modèle qui suppose que le dirigeant agit dans

l'intérêt des actionnaires existants est difficilement réfutable. De plus, ces firmes sont fortement soumises aux problèmes d'asymétrie d'information (Berger & Udell, 1998) et de sélection adverse en raison de la place prépondérante de cet actionnaire-dirigeant mais également d'un taux de mortalité important. Enfin, ces firmes sont également caractérisées par une volonté d'indépendance et un accès limité aux financements externes. La structure du capital de la TPE reflète donc probablement la compensation entre les contraintes de financement externe et les préférences de l'actionnaire-dirigeant.

La Pecking Order Theory suppose que le dirigeant agit toujours dans l'intérêt des actionnaires existants. Celle-ci est difficilement réfutable dans le cadre de la TPE puisque, dans la plus grande majorité des cas, le dirigeant est également l'actionnaire existant. Bien que cette place prépondérante de l'actionnaire-dirigeant puisse constituer une force pour la firme par l'intermédiaire d'un certain « leadership », elle provoque également certains risques d'exploitation pour la TPE, qui peuvent avoir des conséquences sur le coût et la disponibilité des financements externes. En effet, la pérennité de la firme ne tient qu'à la pérennité de cet individu (ou d'un nombre restreint d'individu), qui assure seul l'administration de l'entreprise.

Le dirigeant est souvent spécialisé dans une fonction particulière de la firme et accorde donc moins d'intérêts et/ou fait preuve d'inaptitude envers les autres aspects de l'organisation (Scherr et al, 1993). Cela se traduit par une réelle incertitude sur les capacités du dirigeant à gérer correctement sa firme. Cressy (1996), sur la base d'une étude empirique menée au Royaume-Uni, affecte d'ailleurs de nombreuses défaillances de petites entreprises à un défaut managérial.

De plus, contrairement aux grandes entreprises, les objectifs des TPE se réduisent souvent à ceux de leur propriétaire-dirigeant, ce qui peut engendrer une prise de décision plutôt orientée vers la poursuite d'objectifs personnels tels que la maximisation du patrimoine personnel ou familial plutôt que vers la maximisation de la valeur de la firme (De Angelo,2000).Les risques d'exploitation induits par cette place prépondérante de l'actionnaire-dirigeant peuvent amener les TPE à subir certaines difficultés ou restrictions de financement externe, ces dernières étant principalement liées à la forte asymétrie d'information existante dans ce type de firme.

Le développement de cette section nous a permis de passer en revue les différentes sources de financements qui existent qui existe dans le cadre de l'acquisition des ressources

par les entreprises en général et les TPE en particulier. Aussi nous avons mis un point d'honneur sur les différentes théories financières en matière de structure de financement.

Somme toute, la première partie nous a permis de définir la TPE, de présenter leurs spécificités, les typologies de profil des dirigeants des TPE, leur importance ainsi que l'analyse de leur système de gestion. Nous nous sommes également intéressé par la suite à faire un état des lieux du financement des TPE au Cameroun, le système financier, la présentation des différentes sources de financement et les différentes théories financières qui sous-tendent la structure financière des entreprises. Par la suite il s'agit pour nous de mettre l'accent sur l'étude empirique de cette recherche.

**DEUXIEME PARTIE :
ETUDE EMPIRIQUE DE L'ACCES FINANCEMENT PAR
LES TRES PETITES ENTREPRISE**

Dans le cadre de cette partie, il parait judicieux après avoir passé en revue la définition des différents concepts autour de la TPE et du secteur artisanal, ainsi que l'analyse du financement des TPE et des théories qui sous-tendent le financement des entreprises en général, de parler de la pratique de l'accès au financement par ces institutions.

Tout au long de cette partie, nous allons dans un premier temps parler de la démarche méthodologique de l'étude par laquelle nous parviendrons à cerner les aspects pratiques de l'accès au financement des TPE du secteur artisanal et dans un deuxième temps présenter et analyser les résultats issus de l'administration du guide d'entretien auprès des dirigeants des TPE.

CHAPITRE III : DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Ce chapitre présente d'une part les méthodes d'investigation et la justification du choix méthodologique et d'autre part la procédure de collecte des données utilisées ainsi que le traitement des données issues du terrain d'étude. Présenter l'approche méthodologique ici consiste pour nous à parler de la démarche méthodologique utilisée pour parvenir à l'obtention des différents résultats. Pour ce faire, il est donc question d'expliquer tout le processus de collecte des données et de définir les différentes étapes qui jalonnent notre étude.

SECTION - I APPROCHES METHODOLOGIQUES D'INVESTIGATION

Tout au long de cette section, afin de parvenir à une meilleure vérification de nos propositions de recherche, et l'atteinte des objectifs nous allons définir les différentes étapes d'investigation ainsi que la méthodologie de collecte des données.

I - APPROCHES METHODOLOGIQUES ET PARADIGMES

Toute recherche ayant pour finalité l'élaboration des connaissances utiles et valables à la communauté, l'objectif de tout chercheur est donc de construire un cadre épistémologique solide capable de justifier la validité des connaissances qu'il élabore. De ce fait, il convient pour celui-ci de définir la méthodologie choisit compte tenu des caractéristiques de sa recherche et de situer le paradigme dans lequel s'insère son étude.

I.1 - Les approches méthodologiques

Il existe plusieurs méthodes de recherche, l'utilisation de telle ou telle autre méthode dépend des spécificités de l'étude et de l'objet de la recherche. En effet la littérature identifie trois principales approches à savoir l'approche dite quantitative, celle qualitative et l'approche dite mixte.

I.1.1- L'approche quantitative

Cette méthode qui favorise la quantification des données a pour objectif de décrire, expliquer ainsi que l'analyse des données et tirer des conclusions nécessaires à la prise de décision (Grenon etViau, 2012). En effet Elle permet d'effectuer un raisonnement analytique basé sur une approche hypothético-déductive. Elle utilise des techniques de recherche quantitatives de collecte des données dont la fiabilité et la validité sont de mise. L'utilisation de ses techniques aboutit généralement à des données chiffrées qui permettent généralement de faire des analyses descriptives, des tableaux et graphiques, des analyses statistiques de recherche de liens entre les variables ou facteurs, des analyses de corrélation ou d'association.

I.1.2- L'approche qualitative

La méthode qualitative par utilisation des techniques ouvertes permet d'appréhender les phénomènes sous les formes exhaustives. Mintzberg pense ainsi que : « les méthodologies simples ou directes conduisent à des résultats utiles ». Les conclusions de l'auteur reposent sur le constat selon lequel les nombreux phénomènes dans une organisation ne peuvent être mesurés. Elle est importante lorsqu'on cherche à comprendre en profondeur des comportements ou attitudes des individus face à certains phénomènes.

Par ailleurs, la méthode qualitative exige du chercheur qu'il soit fin dans sa démarche de collecte des informations. En effet, la rigueur de la méthode d'analyse et les qualifications du chercheur sont essentielles pour cerner les moindres aspects qui seraient utiles pour l'étude. L'objectif de cette méthode est de recueillir un nombre important de données relatives à un phénomène afin de mieux le cerner. Ainsi elle recourt à des techniques de recherche qualitatives pour étudier des faits particuliers (étude de cas, observation, entretiens semi-structurés ou non- structurés).il fournit des données de contenu, et non des données chiffrées.

I.1.3- L'approche mixte

Elle est la combinaison des méthodes dites qualitatives et celles quantitative. Elle a l'avantage qu'elle permet de cerner toutes les dimensions d'un phénomène car elle se sert à la fois des outils et techniques des différentes méthodes ainsi que des avantages.

Les deux approches ne vont pas dans le sens contraire, mais chacune d'elle vient combler les limites de l'autre. La méthode qualitative permet de récolter énormément d'informations. Certaines d'entre elles n'étaient pas attendues. L'enquête qualitative est généralement choisie pour des études exploratoires, elle permet de développer une théorie et relève donc d'un processus inductif.

L'approche quantitative quant à elle repose sur un corpus théorique qui permet de poser des hypothèses. La phase empirique d'une telle recherche se fait via un questionnaire dont le format de l'enquête permet d'interroger un grand nombre d'individus tout en limitant les informations recueillies aux questions posées.

I.2 - Les modèles d'analyses et les paradigmes épistémologiques de recherche

Toute recherche étant fondé sur un modèle et une construction des connaissances donnés, il convient donc d'expliquer les différents modèles d'analyse et d'identifier les différents paradigmes épistémologiques afin de mieux situer notre cadre de recherche.

I.2.1 - Les différents modèles d'analyse

En fonction de la démarche méthodologique adoptée, nous avons les modèles d'analyse hypothético-déductif et le modèle empirico –inductif.

➤ Le modèle hypothético- déductif

La démarche hypothético déductive généralement adaptée pour les études quantitatives est celle la plus couramment utilisée par les chercheurs. C'est la démarche classique de la science moderne où l'on enseigne la théorie avant la pratique. En effet dans cette démarche, les tests empiriques sont effectués pour confirmer ou réfuter les hypothèses émises. Ces tests

s'appuient sur l'utilisation de méthodes d'analyse statistiques ou de modèles mathématiques et sont choisies en fonction des hypothèses posées et de la nature des variables.

➤ **Le modèle empirico –inductif**

Le modèle empirico-inductif quant à lui emprunte le chemin inverse de celui du précédent modèle. Il part de l'expérimentation et du terrain pour remonter vers la loi générale. Après avoir observé plusieurs phénomènes similaires, le chercheur élabore des énoncés généraux. Ce sont des hypothèses, des théories puis des lois scientifiques.

I.2.2 - Les paradigmes épistémologiques de la recherche

Toute recherche scientifique ayant pour but l'élaboration des connaissances, elle suppose donc la référence à des visions du monde partagées par une communauté scientifique qualifiées de « paradigmes épistémologiques ». D'après (Kuhn, 1962) un paradigme se définit comme : « une constellation de croyances, de techniques, etc. partagées par une communauté donnée ». De ce fait, (Creswell, 2018) identifient plusieurs paradigmes épistémologiques dont les principaux sont : le positivisme, le constructivisme et l'interprétativisme.

➤ **Le paradigme positiviste**

Une démarche scientifique positiviste permet en observant les faits de manière empirique, d'établir des lois invariables décrivant des relations immuables entre des faits observables et mesurables scientifiquement. Elle se base sur l'objectivité, l'indépendance entre le sujet et l'objet et la recherche des lois sur les faits observés (Anderson, 1983). La recherche inscrite dans cette approche est réductionniste car elle réduit la collecte des données à un échantillon pour faire son étude et obtenir ses résultats.

En effet pour cette approche, le savoir est conjecture et la vérité absolue ne peut jamais être trouvée. Des lois et des théories qui gouvernent le monde et celles-ci doivent être testées et /ou vérifiées puis affinées pour comprendre le monde..

➤ **Le paradigme constructiviste**

La théorie constructiviste s'intéresse à l'interaction existant entre le sujet et l'objet, la finalité des phénomènes observés et la construction de la connaissance (Von Glaserfeld, 1988 ; le Moigne, 1995). Elle se traduit par une croyance selon laquelle les individus cherchent à comprendre le monde dans lequel ils vivent et développent les significations différentes selon leurs propres expériences. Le chercheur a pour rôle de rendre compte de la complexité et de la diversité de ces significations. Il a pour intention de faire émerger du sens à partir de l'interprétation qu'il propose en se basant sur les significations du monde communiquées par les participants. En plus, l'objectif de la recherche consiste à s'appuyer sur la perspective des participants et à étudier les interactions entre les participants ainsi que les contextes sociaux, historiques et culturels.

Par ailleurs, le constructivisme amène le chercheur à faire une interprétation de la réalité partant d'un modèle déductif ou inductif qui n'est pas forcément le résultat d'une théorie.

➤ **Le paradigme interprétativiste**

L'interprétativisme s'oppose traditionnellement au positivisme, dans ce paradigme, il s'agit tout d'abord de comprendre le réel. Il se fonde sur le fait que la réalité est inconnaissable dans son essence propre et sur le fait également que l'on ne peut pas l'atteindre directement. Il n'est pas fondamentalement indépendant de l'esprit du chercheur, de sa conscience ou son expérience. La réalité produite devient alors indépendante du chercheur qui l'observe. Pour l'interprétativisme, l'interdépendance existe entre l'objet et le sujet. Les remises en cause du postulat d'objectivité et de l'essence propre de la réalité conduisent les interprétativistes à redéfinir la nature du monde social. Pour ces derniers le monde n'est fait que d'interprétations. Ces interprétations s'élaborent entre les acteurs dans des contextes particuliers.

Par ailleurs, dans ce paradigme, le chercheur cherche à comprendre comment les acteurs construisent le sens qu'ils font de la réalité sociale. Dans cette théorie, le processus de production de la connaissance passe par la compréhension du sens que les acteurs donnent à la réalité. Pour (Feyerabend, Thietart, 2003), il est vain de vouloir réduire la science à quelques règles méthodologiques simples : « l'idée que la science peut, et doit être organisée selon des règles fixes et universelles est à la fois utopique et pernicieuse ». Cette idée est utopique dans la mesure où elle néglige la créativité de l'homme capable de se frayer un chemin selon les circonstances par des voies diverses. Et, pernicieuse parce qu'elle ne développe pas notre humanité. En rendant la science plus dogmatique, elle ne favorise pas son développement.

Voilà ainsi présenter les différents modèles et paradigmes épistémologiques. Ainsi donc il est à noter que chacun de ces modèles présentes des avantages et des limites.

Dans le premier modèle, le raisonnement s'appuie sur une théorie. Si l'hypothèse de départ est pertinente et se trouve en phase avec le réel, elle permettra d'expliquer celui-ci. Mais, si elle est en déphasage avec la réalité, elle restera certainement plaquée sur le réel sans réussir à l'expliquer.

Par contre, le second modèle favorise le sens de l'observation et de la créativité, en partant d'un fait réel avant de remonter vers une loi qui peut s'avérer elle aussi complètement fautive dans sa généralisation. Donc à priori il n'existe pas de modèle supérieur à l'autre. L'adoption d'un tel modèle ou de telle démarche dépend non seulement de la problématique de l'étude et de l'objectif visé.

II – LES METHODES D'INVESTIGATION

La méthodologie peut se définir comme : « l'ensemble des méthodes et des techniques qui orientent l'élaboration d'une recherche et qui guide la démarche scientifique », (Angers, 2009, P40). Cette phase consiste à déterminer les voies et moyens pour réaliser la recherche et ainsi obtenir des réponses aux questions de recherche ou vérifier les hypothèses (Fortin, 2010).

II.1 – Choix de la méthode d'investigation

Au vue de la question principale, les propositions de recherche formulées plus haut dans le cadre théorique, et aussi, les objectifs fixés par notre étude, il convient d'adopter une posture constructivisme. Car nous cherchons à comprendre et à expliquer l'accès au financement des TPE. Ainsi, pour réaliser ce travail de recherche le choix a été porté sur l'approche qualitative. Ce choix résulte du cadre épistémologique dans lequel s'inscrit ce travail de recherche et de l'instrument choisit pour la collecte des données.

Ainsi, les données sur le terrain ont été collectées à l'aide d'un guide d'entretien semi directif afin de recueillir une plus large gamme d'informations et accorder une plus grande liberté aux interviewés. De ce fait, il sera recueilli des données verbales qui seront par la suite intégralement retranscrites afin d'analyser leur contenu.

Le point de départ de cette étude est donc l'ensemble des données issues de l'administration du guide d'entretien contenant des questions ouvertes et fermées aux différents acteurs du secteur artisanal. Étant donné que la plus part des très petites entreprises exercent dans l'informel, les données recueillies seront donc en provenance des dirigeants qui non seulement exercent sous forme d'entreprise mais aussi de ceux des dirigeants qui ont décidé d'évoluer dans l'informel. L'étude menée nous a donc permis d'avoir des informations sur le financement des TPE du secteur artisanal.

II.2 – Outils méthodologique utilisés

II.2.1 - Étapes de l'étude

Afin de mener à bien notre étude, quatre principales étapes ont jalonné la conduite de celle-ci. Il s'agit principalement : la recherche documentaire, le choix de la thématique et l'élaboration du plan de rédaction du mémoire, la supervision et la collecte des données.

➤ Recherche documentaire

Parlant de la recherche documentaire, elle a consisté essentiellement à la lecture des documents qui mettent l'accent sur les thématiques relatifs au financement, au secteur artisanal et à la TPE. Par ailleurs les textes et lois sur le financement des de ces unités ainsi que les articles et revues de la littérature nous ont permis d'apprécier l'état du financement des PME en général et des TPE en particulier.

➤ Choix de la thématique, et élaboration du plan de rédaction

Le choix de la thématique est intervenu après le recensement de plusieurs écrits sur et conférences ministérielles tenues par le ministre des finances au sujet du financement des PME. Ainsi après propositions de plusieurs thématiques de recherche à notre encadreur celui-ci a penché pour le thème relatif au financement au vu de la faisabilité et de l'accessibilité aux données qui sont deux paramètres déterminants dans le processus de rédaction du mémoire. Par ailleurs la faisabilité d'un sujet et l'accessibilité sont des conditions majeures de la réalisation d'un thème de recherche.

Après la validation de l'idée par l'encadreur qui a donné son aval pour l'utilisation des données primaires, un projet de mémoire assorti d'un plan de rédaction a été élaboré et soumis à l'appréciation du dit encadreur qui a donné son quitus pour la poursuite des travaux.

➤ **Le champ d'étude et supervision de la collecte des données**

Le champ de l'étude et de la personne qui va superviser la collecte des données sont primordiaux dans toute recherche. Car il facilite le recueil des données sur lesquels repose le mémoire. En effet, dans le cadre de notre étude, nous nous sommes chargés nous-mêmes d'assurer cette collecte qui s'est faite auprès de 31 dirigeants de TPE afin de se convaincre de l'effectivité de celle-ci et de la bonne prise des notes relatives aux questions posées aux interviewés.

D'ailleurs du fait que notre école soit située à Ebolowa chef-lieu de la région du sud nous avons décidé de mener cette étude là-bas. De même il faut souligner que le choix de la ville d'Ebolowa se justifie par le fait que la ville connaît une forte concentration des petits métiers qui se déclinent pour la plus part sous la forme de très petite entreprise.

Toutefois, il n'a pas été d'une simple formalité de réaliser cette étude dans la mesure où la pratique et la théorie s'opposent. Cependant il est aussi vrai que la théorie fournit des techniques nécessaires afin de faire face aux réalités du terrain. Pour ce faire nous avons autant que peu mobilisé nos ressources aussi bien en terme de connaissances tant académiques que du milieu afin de tirer la meilleure partie de cet exercice riche en expériences et d'atteindre notre objectif. En plus, la réalisation de cette étude nous a permis de confronter la réalité du terrain tout en favorisant l'accroissement des connaissances et compétences de recherche.

II.2.2 – La nature des données collectées

Dans l'optique de tester empiriquement les propositions de recherche formulées en amont dans le cadre théorique, L'une des étapes primordiales de l'étude est la définition et le choix de la source des données à recueillir. Nous pouvons donc distinguer les sources primaires et les sources secondaires.

➤ **Les sources secondaires**

Elles permettent de recueillir des données secondaires qui existent depuis et sont collectées par d'autres à un moment donné, pour un objectif précis, selon une méthodologie et disponible au moment de l'analyse. Elles offrent un certain nombre d'avantages pour celui qui en fait usage. En effet, contrairement aux données primaires, les données secondaires sont facilement accessibles et peu onéreuses. Aussi elles assurent la représentativité de l'échantillon et des procédures de recueil et d'analyse des données lorsqu'elles proviennent des sources sûres. Elles permettent d'éviter des biais dus à la récolte des données telles que les questions posées et les biais de mesure d'après Mayrhofer (2006). Toutefois il faut noter que les données secondaires présentent certaines limites en ce sens qu'elles peuvent ne pas répondre aux attentes du chercheur en ce qui concerne le problème posé par son étude et l'appréciation de la qualité des données recueillies.

➤ **Les sources primaires**

Elles permettent quant à elles de recueillir des données primaires. Il s'agit des données directement liées au thème de notre étude. Elles sont généralement recueillies pour des besoins spécifiques à la recherche. Les données primaires ont pour avantage qu'elles permettent de répondre aux attentes du chercheur lorsque que celles-ci ont été bien menées et assurent la qualité de l'information recueillie sur le terrain. Cependant ce type de données présente quelques limites en ce sens qu'elles nécessitent beaucoup de temps et de moyens financiers. Aussi les données primaires sont souvent sujettes à quelques biais liés au non réponses et des réponses pas toujours faciles à exploitées. Néanmoins malgré les risques et limites que présentent ce type de données et étant donné la démarche qualitative de notre étude, la question de recherche et l'objectif poursuivi, nous avons été amenés à utiliser les données de type primaire issues de l'administration du guide d'entretien aux dirigeants des TPE du secteur artisanal pour confirmer ou infirmer nos propositions de recherche.

Par ailleurs, pour assurer la qualité des données primaires issues sur le terrain, nous allons autant que faire limiter les biais issus de la collecte de ce type de données qui limitent leur utilisation. Voilà ainsi définit les différentes approches de recherche ainsi que l'identification des outils méthodologiques de notre étude. Que dire de la collecte des données.

SECTION II – LA METHODE DE COLLECTE DES DONNEES

Il est question ici de constituer l'échantillon de notre étude au sein d'une population mère préalablement définie, de même que la présentation de la procédure de collecte de données et le processus de traitement de ces dernières.

II.1 - la constitution de l'échantillon

Sur le plan matériel et financier, il est onéreux et fastidieux de soumettre tous les individus d'une population (unités statistiques) à une étude qu'elle soit qualitative ou quantitative. Ceci dit il est donc nécessaire d'extraire dans cette population une partie des individus qui constitution l'échantillon de la population mère. La constitution de notre échantillon passe donc par la définition d'une population cible et de l'échantillon choisit.

II.1.1 - Définition de la population d'étude

D'après Angers (2009) une population se définit comme un ensemble d'éléments ayant une ou plusieurs caractéristiques en commun qui les distinguent d'autres éléments et sur lesquels portent l'investigation. Dans le cadre de notre étude, cette population est constituée de l'ensemble d'acteurs économiques de la ville d'Ebolowa dirigeants d'une très petite entreprise du secteur artisanal qu'elle soit formelle ou non et dont l'effectif est inférieur à 5 employés. Ces TPE ont pour activité principale la production, le service et l'art.

II.1.2 – l'échantillon choisit

Le choix de tout échantillon nécessite que soit préalablement définie une population mère, car il est difficile voire impossible et très coûteux pour un seul individu d'interroger tous les éléments caractéristique d'une unité statistique. De cette population un échantillon doit être sélectionné afin de faciliter l'administration du guide d'entretien. Selon Angers (2009) un échantillon est un sous ensemble d'éléments d'une population donnée. De ce fait notre échantillon se compose de 50 TPE localisés dans la ville d'Ebolowa chef-lieu de la région du sud Cameroun. Les personnes visées par le guide d'entretien sont principalement les dirigeants, propriétaires des TPE exerçant une activité relative à l'artisanat. Ainsi notre enquête est constituée de 50 entreprises du secteur artisanal

Par ailleurs Grenon et Viau (2012) pensent qu'un grand échantillon ne garantit pas forcément la représentativité de la population étudiée. De ce fait l'adoption d'une méthode d'échantillonnage des unités statistiques adéquate est essentielle. Ainsi donc, la méthode d'échantillonnage adoptée dans le cadre de notre étude est la méthode non probabiliste. Elle consiste à sélectionner les unités d'échantillonnage de façon non aléatoire. En plus, elle repose sur le fait que la probabilité qu'une unité soit incluse dans l'échantillon n'est pas connue, et il n'est pas possible de calculer l'erreur d'échantillonnage. Aussi elle concerne uniquement ceux-là qui seront disposés à répondre au guide d'entretien.

Dans ce cas, nous dénotons trois choix de méthodes non probabiliste à savoir ; par jugement ou boule de neige, par quotas et par convenance. L'échantillon sur lequel s'est basée cette étude est un échantillon de convenance qui ne respecte pas toujours la rigueur et les caractères requis pour de telles études, il permet néanmoins par sa taille de 50 entreprises de conceptualiser et d'apprécier les tendances générales sur l'état des TPE de la ville d'Ebolowa. Toutefois le critère principal de choix des unités d'analyse est le nombre d'employés. Ouvrons à présent la voie à la procédure de collecte et traitement des données

II.2 – LA PROCEDURE DE COLLECTE ET TRAITEMENT DES DONNEES

La procédure de collecte des données nécessite que soit défini l'outil de collecte et la méthode d'administration de l'outil. De même il sera question de décrire le processus de traitement des données.

II.2.1 - l'instrument de collecte des données

Les instruments qui permettent de recueillir les données sont multiples, ainsi Angers (2009) décrit six instruments qui sont : l'observation en situation, le questionnaire ou le

sondage, l'expérimentation, l'entrevue de recherche, l'analyse statistique et l'analyse de contenu. Chacun de ces outils possède les avantages et les inconvénients.

Dans le cadre de notre étude au vu de la démarche qui se veut exploratoire et de la question de recherche, l'obtention des informations relatives à l'accès au financement par les TPE nous a conduits à utiliser le guide d'entretien avec analyse de contenu. En effet, l'analyse de contenu est un moyen qui cherche à rendre compte de ce qu'on dit les interviewés de la façon la plus objective et fiable possible.

Le guide d'entretien quant à lui est une fiche comportant une liste de questions qui doivent être hiérarchisées. C'est à dire allant de la question la plus générale à la question la plus précise possible classées en fonction des thèmes pour une meilleure appréciation. Chaque thématique représente un objectif pour obtenir une information. En effet le guide d'entretien structure votre pensée pour augmenter l'efficacité de votre entretien tout en retenant votre attention et en facilitant la prise de notes. Par ailleurs nous dénotons trois types de guide d'entretien à savoir, le guide d'entretien non directif, semi directif et directif. Pour notre étude, nous avons opté pour celui semi directif. En effet, l'entretien semi directif est une technique les plus répandues en démarche qualitative. Lincoln (1995) la définit comme : « une technique de collecte de données qui contribue au développement des connaissances favorisant des approches qualitatives et interprétatives relevant en particulier des paradigmes constructiviste. »

L'entretien semi directif encore appelé entretien qualitatif approfondi, a pour avantage qu'il accorde une grande latitude au répondant tout en favorisant l'interactivité avec l'interlocuteur et permet le recueil d'un grand nombre d'informations utiles pour la compréhension d'un phénomène au regard de sa flexibilité. Aussi ce type d'entretien permet d'approfondir un sujet en posant de nouvelles questions, il permet de cadrer le sujet de recherche à travers des questions générales préparées à l'avance et structurant l'entretien. Il

collecte les données informatives à travers des interrogations générales et ouvertes. Toutefois il est difficile de réaliser une étude statistique entre plusieurs entretiens semi- directifs.

➤ **Le contenu du guide d'entretien**

Du point de vue de la forme le contenu de notre guide d'entretien comprend des questions de types « questions ouvertes ». S'agissant des questions ouvertes elles permettent au répondant de mieux s'exprimer et en toute liberté sur le sujet d'étude étant donné que celui-ci ne dispose pas de modalités de réponses, elles apportent des données complémentaires, riches en informations. Ce type de question fournit des indications sur le contenu de la mémoire à court terme, ce qui vient immédiatement à l'esprit, ce que les anglo- saxons appellent le « top of mind », elle donne à la personne interrogée le sentiment d'être valorisée et captive l'intérêt du répondant, et une plus grande facilité de réponse. Cependant il faut noter que les réponses issues des questions ouvertes sont parfois superficielles car les personnes ont tendance à donner la première réponse qui leur vient à l'esprit, sans réfléchir vraiment et certaines de ces réponses s'avèrent souvent inutilisables car on récolte souvent des réponses floues qu'il est difficile d'exploiter lors du codage. Néanmoins il faut préciser que dans un souci d'efficacité les questions posées doivent être claires, précises et pertinentes afin d'éviter l'ambiguïté dans les réponses des interviewés ce qui rend toute exploitation de données en vue du traitement de celles-ci. Toutefois il faut dire que le guide d'entretien a évolué au fur et à mesure du déroulement des entrevues. Certaines informations ignorées nous ont semblées importantes en cours de route nécessitant l'ajout de nouvelles questions au guide. Le choix et la façon d'obtenir les données d'une étude sont tout aussi importants pour la suite des travaux. Que dire de la méthode d'administration du guide d'entretien.

II.2.2 - Méthode d'administration de l'outil de collecte des données

Il existe divers méthodes d'enquête exploratoire appelée d'après (Tsapi, 1997) mode de communication ou médias de recueil. Nous avons : l'enquête face à face ; l'enquête par voie postale ; par téléphone, auto administrée et par ordinateur. Les modes de collecte retenus pour notre enquête sont l'enquête par téléphone et face à face. Pour les entretiens face à face, il s'agit pour nous d'aller à la rencontre du dirigeant de la TPE afin de susciter son intérêt et d'apprécier la qualité de son activité. Il faut signaler ici que, ce mode d'administration du face à face permet de clarifier les interrogations dont pourraient se poser les répondants et par là de maximiser le taux de participation pour une meilleure représentativité de l'échantillon définit. Par ailleurs nous avons aussi fait appel à l'enquête par téléphone aux dirigeants qui ont émis le souhait pour un plus grand nombre d'enquêtes. Une fois collectée, les données doivent être traitées.

II.2.3 –Terrain d'étude et le déroulement de l'enquête

Le choix du terrain est fondamental dans toute recherche, car il facilite la collecte des données sur lesquelles repose la rédaction du mémoire. En effet, dans le cadre de notre étude, nous avons effectué notre collecte des données auprès des dirigeants des très petites entreprises de la ville d'Ebolowa, notamment ceux du secteur artisanal. Le déroulement de l'enquête a été exécuté conformément à notre calendrier établi à l'avance. La collecte des données s'est donc faite en 10 jours au lieu d'une semaine comme initialement prévu.

La quête de l'information a donc débuté le mardi 3 juin pour prendre fin le 13 juin. En effet il était question pour nous durant ces dix jours d'aller à la rencontre des dirigeants de ces structures et de soumettre un guide d'entretien à ceux-là qui ont bien voulu participer de manière volontaire à l'enquête et d'enregistrer leurs propos. C'est ainsi que compte tenu des moyens et du temps nous avons pu recueillir 31 interviews au lieu de 50 comme prévu dès le départ. Toutefois la non atteinte du nombre d'interviewés est due à de nombreuses difficultés

rencontrées sur le terrain à l'instar de l'attitude réfractaire de certains, de l'arrogance et du contexte qui prévaut actuellement relatif à la pandémie du covid 19 principale raison brandit par d'autres dirigeants du fait de leur non-participation, il faut néanmoins souligner que cette confrontation avec le terrain a été une expérience très riche en enseignement pour nous qui embrassons la recherche pour une première fois.

Dans le souci d'assurer un meilleur déroulement de celui-ci, nous avons mis en place un climat de détente et de confiance avec les répondants, le but étant d'obtenir des résultats plus riches en expérience afin qu'ils partagent les phénomènes observés et leurs vécus.

II.2.4 –LETRAITEMENT DESDONNEES : L'ANALYSE DE CONTENU

Cette phase met en exergue la façon dont les données issues de notre recherche seront traitées. Ainsi, l'analyse de nos données de terrain repose sur approche axée sur l'analyse de contenu. D'après Bardin (2003) l'analyse de contenu est définie comme : « un ensemble de technique d'analyse de communication visant, par des procédures systématiques et objectives et description de contenu des messages à obtenir des indicateurs (quantitatif ou non) permettant l'inférence de connaissances relatives aux conditions de production/réception (voire inférées) de ces messages ».

L'analyse de contenu ainsi définit elle se fait généralement en deux ou trois étapes que sont le pré analyse, l'exploitation du matériel et le traitement des résultats et l'inférence et l'interprétation.

➤ Le pré analyse et l'exploitation du matériel

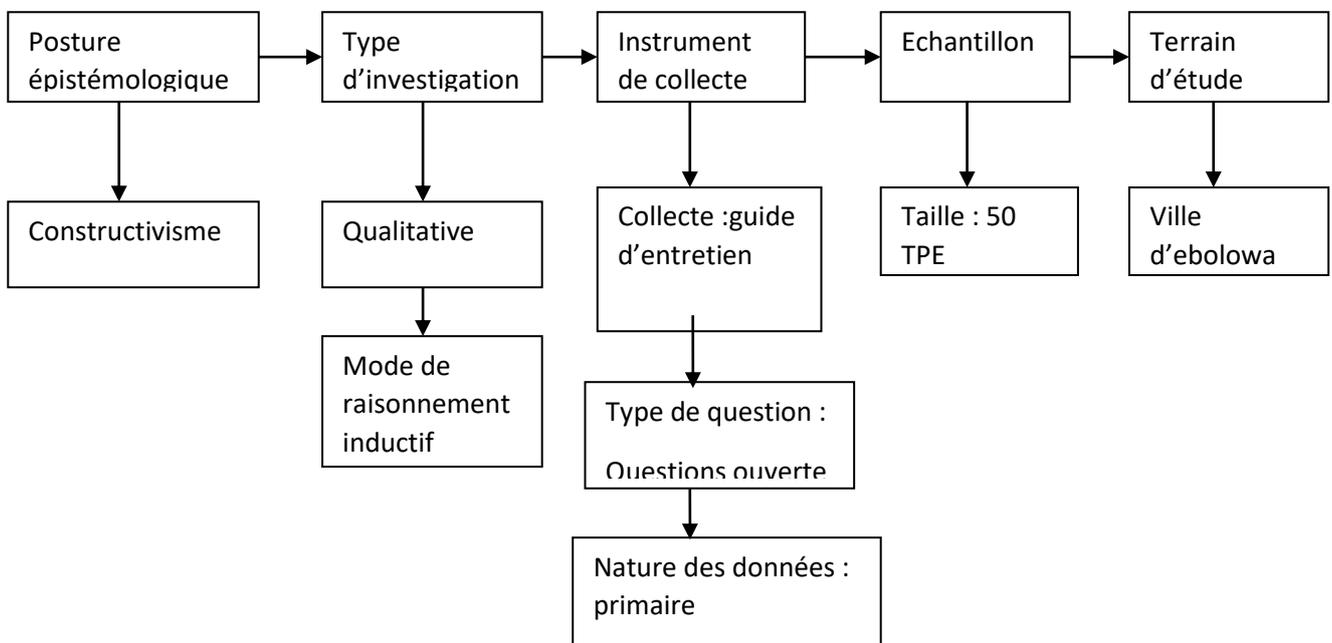
L'étape de la retranscription consiste à faire ressortir les données utiles à analyser. Elle précède la phase de La pré analyse qui a pour but de préparer l'analyse proprement dite, ce qui nous a permis de découper le corpus, de dégager les idées générales issues de chaque question de les catégoriser et de les attribuer un code.

➤ Le traitement des résultats proprement dits

Il consiste à l'analyse des résultats obtenus à les interpréter et à discuter ces derniers.

Tout au long de ce chapitre, consacré à la démarche méthodologique, nous avons passé en revue les différentes approches épistémologiques et les méthodes d'investigations. Par la suite nous avons choisi et justifié notre choix méthodologique et décrit l'ensemble des outils méthodologiques utilisés. Aussi il a été question de mettre en exergue la méthode de collecte de données afin d'explicitier notre cadre d'échantillonnage, la procédure de collecte, le déroulement de l'enquête et le traitement des données. Une fois passé en revue l'ensemble des méthodes d'investigation, la procédure de collecte et du traitement des données, il paraît judicieux de passer à l'étape de l'analyse et de discussion des résultats

Figure 2 : Résumé du choix méthodologique



CHAPITRE IV : PRESENTATION, ANALYSE DES RESULTATS ET SUGGESTIONS

Il faut rappeler que l'obtention des données s'est faite à travers l'administration d'un guide d'entretien adressé aux dirigeants des TPE constitué de questions ouvertes relatives à l'identification et au financement de la TPE, cas du secteur artisanal. Tout au long de ce dernier chapitre, nous voulons présenter et analyser les données que nous avons obtenues.

Pour ce faire, nous allons présenter et analyser les résultats dans la première section, puis par la suite nous confronterons nos propositions de recherche afin de les confirmer ou les infirmer, faire des recommandations et énoncer les limites de notre étude dans la section deuxième.

SECTION I : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

Dans cette section nous allons faire une analyse descriptive à partir des tableaux élaborés par nos propres soins des différentes réponses issues des questions du guide

d'entretien compte tenu des thématiques traitées afin de présenter une statistique descriptive des résultats des questions. Tout en analysant, le contenu des différents éléments mis en exergue par ces questions.

I- PRESENTATION DES RESULTATS

Tableau Iv. 1 grille d'analyse des résultats

Propositions de recherches	variables	Les indicateurs	Catégories d'analyse	questions	OBSEVATIONS	occurrence
P1 : le crédit bancaire est ouvert aux TPE	Crédit bancaire	Conditions d'accès	L'accès au crédit bancaire est soumis à des exigences	Quelle est la nature de votre entreprise ?	P	11
					S	19
					A	1
				Depuis combien d'années vous existez ?	0 à 5	13
					5 à 10	8
					Plus de 10	10
				Quel est le nombre de vos employés ?	0 à 2	29
					2 à 5	2
				Quel est votre chiffre d'affaire mensuel ? /capital de démarrage	Moins de 500 000	27/17
					500 000 et +	4/ 14
			Quelle est la source de financement de			

				<p>vosre entreprise ?</p> <p>B1</p> <p>B2</p> <p>B3</p> <p>Comment trouvez-vous les exigences de la banque ?</p> <p>Favorable</p> <p>Défavorable</p> <p>Quelles sont vos motivations ?</p> <p>Besoin en FR</p> <p>Acquisition des inv</p> <p>Aviez-vous été satisfait</p> <p>Oui</p> <p>Non</p> <p>Comment trouvez-vous les conditions de remboursement ?</p> <p>Favorable</p> <p>Défavorable</p> <p>Quel type de crédit aviez-vous obtenu</p> <p>Court terme</p>	<p>6</p> <p>21</p> <p>4</p> <p>5</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>4</p> <p>5</p> <p>1</p> <p>5</p> <p>1</p> <p>5</p> <p>1</p> <p>4</p>
		Conditions de remboursement	L'accès au crédit bancaire est fonction des conditions de remboursement		
		Type de crédit	Les exigences du crédit bancaire dépendent du		

P2 : L'endettement auprès des associations est accessible aux TPE	L'endettement auprès des associations	bancaire	type de crédit		Moyen terme	2		
					Long terme	-		
		Conditions d'accès			Quelles sont les exigences des associations ?	Favorable	18	
						Défavorable	3	
						Quelles sont vos motivations ?	Besoin en FR	17
							Acquisition des inv	4
						Aviez-vous été satisfait	Oui	18
							Non	3
						Comment trouvez-vous les conditions de remboursement ?	Favorable	18
							Défavorable	3
						Que pensez-vous de ces deux sources de financement		
			Financement formel					
				Adéquat	19			

				Financement informel	Inadéquat	12
					Adéquat	9
					Inadéquat	22

II- ANALYSE DES RESULTATS

Il s'agit de la statistique descriptive des résultats des variables relatives aux différentes questions du guide d'entretien en fonction des thématiques étudiées.

II.1- Résultats relatifs aux caractéristiques de la TPE

Q1 : Quelle est la nature de votre activité

A cette question, nous avons obtenu des réponses que nous avons synthétisées dans le tableau ci-après :

Tableau IV.2. La nature de l'activité

Secteur artisanal	Effectif	pourcentage
Production	11	35%
Service	19	61%
Art	1	4%
Total	31	100

Source : par nos propres soins

Il ressort de ce tableau que 11 entreprises sur les 31 soumis au guide d'entretien appartiennent à la production soit 35%, 61% des entreprises appartiennent à l'artisanat de service soit 19 entreprises et seulement 4% soit 1 entreprise pour l'artisanat de l'art.

Q2 : Depuis combien d'années vous existez

Tableau IV.3. Nombre d'années d'existence

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Moins de 5ans	04	09	-	13	42
Moins de 10ans	02	05	1	08	26
Plus de 10 ans	05	05	-	10	32
Total	11	19	01	31	100

Source : par nos propres soins

Les réponses obtenues laissent croire que 13 entreprises dont 4 relevant de l'artisanat de production, 09 pour l'artisanat de service sur 31 (42%) ont moins de 5ans d'âge, 08 entreprises (26%) soit 02 entreprises de l'artisanat de production, 05 de l'artisanat de service et 01 de l'artisanat de l'art ont moins de 10 ans et 10 entreprises soit 32% reparties en 05 entreprises de l'artisanat de production et 05 de l'artisanat de service ont plus de 10ans d'existence. L'on observe que là plus part des entreprises sont jeunes.

Q3 : Quel est le nombre de vos employés

Tableau IV.4. Nombre d'employés

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
0 à 2	10	18	1	29	93
2 à 5	01	01	-	02	7
Total	11	19	01	31	100

Source : par nos propres soins

De ce tableau, on remarque 93% des entreprises interrogés ont un nombre d'employés compris entre 0 et 2, et seulement 7% d'entre elles ont plus de deux employés et moins de 5 employés.

Q4 : Quel est votre chiffre d'affaire

Tableau IV.5. Estimation du chiffre d'affaire (CA) mensuel

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Moins de 500 000	09	17	01	27	87
500 000 et +	02	02	-	04	13
Total	11	19	01	31	100

Source : par nos propres soins

A cette question les réponses nous indiquent que parmi les 31 entreprises soumises au guide d'entretien, 27 dont 09 de la branche production 17 entreprises de l'artisanat de service et 01 entreprise de l'artisanat de l'art soit 87% gagnent moins de 500 000F par mois et 04 entreprises soient 01 de la branche de production et 03 de la branche de service équivaut à

13% ont un chiffre d'affaire égal ou supérieur à 500 000. Une analyse de l'estimation du chiffre est liée au fait que la plus part de ces entreprises du secteur artisanal ne tiennent pas de comptabilité d'après les propos recueillis des dirigeants.

Q5 : Quel est votre capital de démarrage

Tableau IV.6. Capital de démarrage

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Moins de 500 000	07	09	01	17	55
500 000 et +	04	10	-	14	45
Total	11	19	01	31	100

Source : par nos propres soins

Nous observons que 17 entreprises dont 07 entreprises de la branche production et 09 de la branche de service, et de l'artisanat ont un capital de démarrage inférieur à 500 000F soit 55% et 14 d'entre ces entreprises (45%) soit 04 de la production et 10 de la branche du service ont un capital de démarrage supérieur à 500 000.

Le capital de démarrage provient essentiellement des fonds propres c'est-à-dire des économies personnels.

II.2 Résultats relatifs au financement formel

Q6 : quelle est votre source de financement ?

Tableau IV.7. Source de financement

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Crédit bancaire	2	4	-	6	19
Le crédit fournisseur	2	4	-	6	19
Associations	4	3	-	7	23

La famille	–	1	-	1	3
Structures amies	–	3	-	3	10
Partenaires	1	2	1	4	13
Epargne personnel	2	2	-	4	13
Total	11	19	1	31	100

Source : par nos propres soins

Ce tableau fait ressortir les différentes sources de financement auxquels ont recours les entreprises du secteur artisanal. Ainsi donc, les sources de financement du secteur sont diversifiées, le plus récurrent étant le financement informel soit 68%, soit 21 entreprises sur 31, avec 7 entreprises de la production 13 pour le service et 1 pour l'art. Puis le crédit bancaire (19%) dont é entreprise de production et 4 entreprises de service pour un total de 6 entreprises et enfin 13% les fonds propres soit 2 entreprises de production et 2 entreprises de services.

Q7 : Comment trouvez-vous les conditions exigées par la banque ?

Tableau IV.8. Conditions exigées par la banque

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Favorable	1	4	-	5	83
Défavorable	1	-	-	1	17
Total	2	4		6	100

Source : par nos propres soins

Le tableau présente que des 6 entreprises qui ont accès au crédit bancaire, 83% d'entre elles soit 17% pour la branche production et 66% pour le service trouvent les conditions bancaires favorables. En effet les raisons de tel ou tel autre source de financement sont dus respectivement au fait que celles des entreprises qui ont optées pour le financement formel trouvent que ces conditions sont favorables, tels que nous relatent les extraits de propos d'un interviewé : « c'est plus sur d'avoir le crédit et le montant voulu lorsque toutes les conditions sont réunies. En plus, vous bénéficiez de certaines mesures d'accompagnement de la banque ». Et, seulement 1 entreprise de production sur les 6 soit entreprises soit 17% trouve les conditions exigées par la banque sont défavorables.

Q8 : Qu'est-ce qui explique votre choix pour cette source de financement plutôt qu'une autre ?

Tableau IV.9. Choix du financement par la banque

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Besoins en Fonds de roulement		2	-	2	33
Acquisition des investissements	2	2		4	67
Total	2	4	-	6	100

Source : par nos propres soins

Le tableau nous fait état de ce que la plupart des entreprises, qui demandent des crédits ont des besoins d'acquérir les investissements soit 67%, dont 2 entreprises de production et 2 entreprises de service et 33% ont des besoins en fonds de roulement.

Q9 : Aviez-vous été satisfait

Tableau IV.10. Satisfaction du crédit bancaire

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
oui	1	4	-	5	83
non	1	-		1	17
Total	2	4	-	6	100

Source : par nos propres soins

Il ressort de ce tableau que 83% des entreprises soit 16% des entreprises de production et 67% des entreprises de service sont satisfait du crédit bancaire, 17% d'entre elles soit 17% des entreprises de service ne sont pas satisfait.

Q10 : Comment trouvez-vous les conditions de remboursement de la banque?

Tableau IV.11. Conditions de remboursement du crédit bancaire

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Favorable	1	4	-	5	83
Défavorable	1	-		1	17
Total	2	4	-	6	100

Source : par nos propres soins

83% des entreprises soit 5 entreprises sur 6 qui ont accès au crédit bancaire trouvent que les conditions de remboursement de ce crédit sont favorables, alors que 17% des entreprises soit 1 sur 6 entreprises trouvent ces conditions défavorables.

Q11 : Quel type de crédit aviez-vous obtenu

Tableau IV.12. Type de crédit obtenu

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Court terme	1	3	-	4	67
Moyen terme	1	1		2	33
Long terme					
Total	2	4	-	6	100

Source : par nos propres soins

Il ressort que 67% des entreprises soit 4 entreprises sur 6 qui ont accès au crédit bancaire ont obtenu le crédit à court terme, alors que 33% des entreprises soit 2 sur 6 entreprises ont obtenu un crédit de moyen terme. La raison du crédit de court terme octroyé à ces entreprises est dû au fait que les crédits de long terme à la banque nécessitent souvent plus de garantie.

II.2 – Résultats relatifs aux sources informelles

Q12 : Comment trouvez-vous les conditions exigées par la source informelle

Tableau IV.13. Conditions exigées par l'informel

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Favorable	6	11	1	18	86
Défavorable	1	2		3	14
Total	7	13	1	21	100

Source : par nos propres soins

86% des entreprises soit 18 entreprises sur 21 qui ont accès aux sources informelles soit 6 entreprises de production, 11 entreprises de service et 1 entreprise de l'art trouvent favorables les conditions exigées par cette source de financement et seulement 14% les trouvent défavorables soit 1 entreprise de production et 2 entreprises de services.

Q13 : Quels sont vos motivations pour la source informelle

Tableau IV.14. Motivation pour la source informelle

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Besoin en fonds de roulement	1	4	-	5	83
Acquisition des investissements	1	-		1	17
Total	2	4	-	6	100

Source : par nos propres soins

Q14 : Aviez-vous été satisfait

Tableau IV.15. Satisfaction du financement informel

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
oui	6	11	1	18	86
non	1	2		3	14
Total	7	13	1	21	100

Source : par nos propres soins

Il ressort de ce tableau que 86% des entreprises soit 52% des entreprises de service, 29% des entreprises de production, 5% des entreprises de l'art sont satisfaits du financement informel et 14% des entreprises dont 5% pour la production et 9% pour le service ne sont pas être satisfait de cette source de financement dans la mesure où on n'a pas toujours la somme désirée à temps révèle un interviewé.

Q15 : Comment trouvez-vous les conditions de remboursement de l'informel ?

Tableau IV.16. Conditions de remboursement du crédit informel

Modes	Production	Service	Art	Effectif	Pourcentage%
Favorable	6	11	1	18	86
Défavorable	1	2	-	3	14
Total	7	13	1	21	100

Source : par nos propres soins

De ce tableau il ressort que 86% des entreprises trouvent le financement informel favorable et 14% trouvent le financement informel défavorable.

Q16 : rencontrez-vous des difficultés à accéder à un type de financement plutôt qu'à un autre si oui pourquoi ? Sinon pourquoi ?

Tableau IV.17. Difficultés d'accès à un type de financement

*Financement par la banque (formel)

Modalités	Effectif	Pourcentage%
Oui	19	61
Non	12	39
Total	31	100

Source : par nos propres soins

Il ressort de là que 61% des entreprises du secteur de l'artisanat éprouvent des difficultés à accéder au financement bancaire et 39% n'éprouvent pas de difficultés. A cette question, les raisons les plus récurrentes des propos recueillis des répondants par rapports à ses difficultés sont généralement (les exigences de garanties, trop de conditions qui ne sont pas toujours appréciables et énormes pour les TPE « Mr NGANG », absence d'informations, réseau de contact, absence de projet d'affaire), soit des préoccupations qui sont les leurs (autonomie financière). D'après les propos extraits de l'interview 31 de MR NGA on a : « Les conditions sont habituellement très rudes sur les TPE car leur personnalité juridique est généralement liée à celle du promoteur du coup le risque pour la banque de ne pas recouvrer est souvent très élevé d'où le recours le plus souvent à de garanties exigées à la TPE pour bénéficier du crédit ».

***financement informel**

Modalités	Effectif	Pourcentage%
Oui	9	29
Non	22	71
Total	31	100

Source : par nos propres soins

De ce tableau, nous remarquons que seulement 29% des entreprises du secteur artisanal éprouvent des difficultés à obtenir le financement informel et que 71% n'ont pas de difficultés. Les principales raisons évoquées dans ce cadre d'après les propos d'un répondant sont que (il n'y a pas souvent assez d'argent dans les caisses pour pouvoir satisfaire tout le monde, manques de ressources importantes).

Dans cette section, il était question de présenter notre grille d'analyse compte tenu des thématiques, des variables, des réponses issues des questions et de les attribuer un code. Et d'analyser les différents résultats obtenus. Ouvrons maintenant la voie à la discussion de ces résultats et aux recommandations.

SECTION II : DISCUSSION, INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS

Dans la section précédente nous avons présenté et analysé les résultats du contenu du guide d'entretien par la présentation d'une grille d'analyse et des tableaux statistiques descriptifs qui n'ont rien à voir avec les tableaux quantitatifs de traitement des données afin de rendre plus explicites nos analyses. Il sera question dans cette section de discuter, interpréter les résultats et faire quelques recommandations relatives à l'amélioration de l'accès au financement par les très petites entreprises du secteur artisanal.

I – DISCUSSION, INTERPRETATIONS DES RESULTATS

La discussion des résultats consiste pour nous à faire une synthèse des résultats obtenus et par la suite à interpréter ces derniers conformément à nos propositions de recherche.

I.1- Synthèse des résultats

L'analyse des résultats contenus dans les tableaux d'analyse descriptive relatifs à notre enquête laisse croire que le secteur artisanal est dominé par trois branches notamment l'artisanat de production, l'artisanat de service, et l'artisanat de l'art avec une occurrence pour l'artisanat de service principale branche du secteur. En effet l'artisanat de l'art représente à elle seule sur les 31 entreprises interrogées un taux de 61%.

Les entreprises dans ce secteur sont pour la plupart des jeunes entreprises dont le nombre d'années d'existence vacille entre 0 et 5 ans d'âge, soit un taux de 42% avec une forte représentativité de la branche de service. Dans l'ensemble, le nombre d'employés est généralement inférieur ou égal à 2, soit un taux de 93%.Le chiffre d'affaire réalisé par ces

entreprises est généralement faible inférieur à 500 000F, compte tenu de leur système de gestion. 87% des entreprises ont un chiffre d'affaire inférieur à 500 000F, ce qui explique le fait que la plupart de ces entreprises sont classées dans la catégorie de l'impôt libérateur. Le capital de démarrage est généralement faible par rapport à celui des moyennes et grandes entreprises.

La très petite entreprise dispose de plusieurs sources de financement qui peuvent être catégorisés en trois à savoir : le financement formel, caractérisé par l'endettement auprès des institutions formelles habilités à octroyer des crédits, le financement informel dont l'endettement est assuré par les agents du secteur informel notamment les tontines, les structures amies, les particuliers et l'autofinancement ou financement par fonds propres.

Le financement auprès des agents informels est plus prisé que les deux autres sources de financement. En effet l'on observe que 68% des entreprises se financent via l'informel, ensuite le financement formel avec un taux de 19% et très peu optent pour le financement par fonds propres pour un taux de 13%.

Les contraintes et exigences liées à telle ou telle autre source de financement ne facilitent pas toujours l'accès à un type de financement. Le choix pour le financement informel principal source de financement de la plupart de ces entreprises est dû au fait que celle-ci soit facilement accessible et plus proches d'elles, et aussi du fait des conditions bancaires qui ne tiennent pas toujours comptes de la réalité économique de ces très petites entreprises qui ne disposent pas toujours des exigences de la banque.

I.2- Interprétation des résultats

L'interprétation des résultats de cette étude sera effectuée à la lumière des propositions de recherche formulées dans le cadre théorique en vue de les vérifier.

I.2.1 – Le financement formel est ouvert à la très petite entreprise

Cette proposition implique d'une part la source de financement et les motivations de cette source. Etant donné que :

Sur les 31 entreprises ayant participé au guide d'entretien et de l'analyse du contenu des réponses issues des questions de ce guide nous constatons que seulement 19% des entreprises ont pour source de financement le crédit bancaire.

Le nombre restreint d'entreprises, ayant pour source de financement le crédit bancaire peut s'expliquer par le fait que l'accessibilité au financement formel est subordonnée à certaines exigences relatives aussi bien aux conditions de forme que de fonds. Les conditions de forme sont liées à l'identification du statut social de l'entreprise et les conditions de fonds quant à elles prennent en compte l'ensemble des garanties exigées par la banque.

Il ressort donc de ce développement que la plupart des entreprises soit 81% n'ont pas pour source de financement le crédit bancaire à cause des conditions bancaires qui représentent des barrières à l'accès de ce type de financement.

Ainsi donc nous pouvons conclure à notre proposition première que le financement formel n'est pas ouvert aux très petites entreprises.

I.2.2 – Les TPE disposent d'autres sources de financement

Le tableau IV.6 met en exergue les différentes sources de financement dont les TPE font usage. A cet effet, nous constatons que :

- 19% des entreprises utilisent le crédit fournisseur,
- 23% des entreprises se financent par les associations,
- 3% des entreprises se financent par la famille,
- 10% des entreprises se financent auprès des structures amies,
- 13% se financent auprès des partenaires,
- 13% se financent par fonds propres,

Nous pouvons donc conclure au vu de la proposition 2 que les TPE disposent d'autres sources de financement. La discussion, et l'interprétation des résultats ouvrent la voie aux recommandations.

II – RECOMMANDATIONS

L'analyse des résultats relatifs à l'accès au financement par les très petites entreprises du secteur artisanal, nous amène à formuler certaines recommandations en direction des institutions financières formelles.

Les très petites entreprises du secteur artisanal, dont la personnalité juridique est généralement confondue à la personnalité physique du promoteur, constituent une niche potentielle pour les institutions financières formelles. Mais celles-ci peinent manifestement à rencontrer des offres de services qui leurs sont accessibles auprès de ces institutions. Comme recommandations nous avons :

Recommandation 1 : pour les institutions financières formelles : élaborer des produits financiers plus adaptés et/ou plus accessibles (moins de contraintes financières et non financières) aux très petites entreprises, surtout celles du secteur artisanal.

Recommandation 2 : pour l'état : organiser des séminaires de formation à l'endroit des dirigeants propriétaires des très petites entreprises sur les bienfaits du crédit bancaire et sur le comment monter un dossier de demande de crédit.

Recommandation 3 : pour les très petites entreprises : élaborer des business plans comportant des documents comptables et financiers fiables, quel que soit le stade de développement de l'activité. En effet le business plan est un document d'affaire qui renseigne sur l'évolution de l'activité d'une entreprise sur une période. Celui-ci contient des objectifs d'affaires, les méthodes, la façon et les délais dont ces objectifs peuvent et doivent être atteints dans la mesure où la plus part des très petites entreprises naviguent à vue.

Recommandation 4 : pour les très petites entreprises : nous préconisons l'usage d'une technique de gestion au sein de ces petites structures afin d'apprécier la santé financière de celle-ci et mesurer le poids de leurs opérations financiers au jour le jour pour une meilleure traçabilité.

Finalement notre souhait est que ces propositions tirées des expériences des très petites entreprises aident à résoudre les problèmes de financement des très petites entreprises.

CONCLUSION GENERALE

Ce travail de recherche porte sur « l'accès au financement par les TPE cas du secteur artisanal ». Tel est le sujet sur lequel porte notre étude. L'objectif principal de ce travail est de montrer comment les très petites entreprises du secteur artisanal se financent.

La réalisation de cette étude passe par le développement de quatre chapitres. Pour ce qui de la partie théorique, de notre travail elle a été élaboré en deux chapitres. Dans le premier chapitre de ce travail il a été question pour nous de mettre en exergue les différents concepts afin de mieux les cerner. En effet le premier chapitre a passé en revue les notions de TPE en présentant leurs spécificités, les typologies de profil des dirigeants, leur importance ainsi que l'analyse de leur système de gestion.

Nous nous sommes également attelé dans le chapitre deuxième à faire un état de lieu du financement de la TPE au Cameroun, passez en revue les différentes sources de financement des TPE, notamment les sources formelles et les sources informelles. de même nous avons développé les principales théories de la pecking oder theory et celle de la static trade off théory qui sous-tendent la structure financière des entreprises.

Afin de pouvoir appréhender la réalité de l'accès au financement par ces très petites entreprises, du secteur artisanal, nous avons procédé à une étude empirique. Cette phase de

notre travail de recherche s'est déroulée en deux chapitres notamment la démarche méthodologique utilisée et la présentation, l'analyse et la discussion des résultats.

La démarche méthodologique nous a permis d'expliquer et justifier le choix de l'outil méthodologique utilisé et la procédure de collecte des données de l'étude. Il faut rappeler que pour mener à bien notre étude dont la taille de l'échantillon est de 31 entreprises, nous avons suivi rigoureusement un cheminement méthodologique qui se traduit par l'adoption d'une posture épistémologique constructivisme qui requiert une approche qualitative et nécessite l'utilisation d'un guide d'entretien axé sur des questions ouvertes. Le traitement des données issues du guide s'est fait via la méthode d'analyse de contenu. Une fois les données collectées, elles ont fait l'objet d'une analyse. Nous avons analysé l'une après l'autre les questions de notre guide d'entretien, et les résultats obtenus ont été synthétisés dans des tableaux statistiques. Il ressort de ces résultats que sur les 31 entreprises ayant accepté l'interview plus de la moitié se financent disposent des sources de financement autre que la banque. Ce qui nous a permis par la suite de conforter les propositions de recherche formulées dans le cadre théorique à savoir le financement formel est ouvert aux TPE (**P1**), et les TPE disposent d'autres sources de financement (**P2**).

Par la suite, nous avons formulé des recommandations qui devraient permettre aux TPE d'accéder plus facilement au crédit bancaire qui est plus adapté.

Enfin comme toute étude scientifique, notre travail présente des limites. En effet, les principales limites de notre recherche tiennent à celle de la taille de l'échantillon, de la qualité des répondants et du terrain de l'étude. Une plus grande représentativité de l'échantillon sur un plus grand terrain d'étude aurait sûrement abouti à des résultats différents de ceux obtenus dans cette étude. Par ailleurs, la qualité des enquêtés représente une limite en ce sens que ceux-ci parfois donnent des réponses selon leurs convenances qui ne renseignent pas toujours

sur le fonctionnement réel de l'entreprise. Ce qui pourrait constituer un biais pour l'étude et modifier les résultats obtenus lors de l'analyse des données.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIE

Alphonse, P., Ducret, J., et Severin, E. (2004) : le financement des petites moyennes entreprises : une présentation du cas américain. Banque et marchés, 71, 27-41

American Economic Review, 71(3), 393.

Ang, J.S (1991). Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management. Journal of Small Business Finance, 1 (1), 1-3

Angers, M. (2009). Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines. 5^e édition. Québec : les Editions CEC inc.

Berger, A.N, et Udell, G.F. (2002). Small Business Credit Availability and Relationship Lending : The importance of Bank Organisation Structure. *The economic journal*, 112(477), 32-53

De Angelo, H. et Masulis, R.W (1980). Optimal capital structure under corporate and personal taxation. *Journal of Financial Economics*, 8(1), 3-29

Ferrier, O(2002) les très petites entreprises, De Boeck Université.

Ginglinger, E. (2003). Une autre approche du financement des entreprises, in les grands auteurs en finance, Grands auteurs (PP. 236-260). EMS (Management et société).

Grenon, G. et Viau, S. (2012). Méthodes quantitatives en sciences humaines. De l'échantillon vers la population. 4e édition. Montréal (Québec) : Chenelière Education

GREPME, (1994). Les PME : Bilan et perspectives. Paris

GREPME, (1997). Les PME : Bilan et perspectives (Economica, deuxième édition). Paris

Guillon, B et Marchesnay, M. (1994). PME et économie industrielle. *Revue d'Economie Industrielle*, 67(1)

Harris, M., et Raviv, A. (1991). The Theory of Capital Structure. *Journal of finance*, 46(1), 297-355

Hutchinson, P. et Ray. G(1986) Surviving the financial stress of Small entreprise growth. In the survival of the small firm. Volume 1: The economics of survival and entrepreneurship. J. Curran, Stanworth et D. Watking (eds) (Gower Publishing). Aldershot, England.

Jensen et Meckling, 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

Journal of Financial Economics, 27(2), 285-314.

Julien, P (1990), Vers une typologie multicritère des PME. *Revue internationale*, Paris et les presses inter universitaires.

Lelart, M. (2005). De la finance informelle à la microfinance. Paris : Editions des archives contemporaines.

Marchesnay M, (1988). Les stratégies de spécialisation. Encyclopédie du management, (Vuibert). Paris.

Miller, M.H (1977), Debt and Taxes. The Journal of Finance, 32(2), 261 – 275.

Modigliani, F et Miller, M.H (1958) The of capital, corporation finance and the theory of investment. American Economic Review, 48(3), 261.

Modigliani, F et Miller, M.H (1963). Corporate IncomenTaxes and the Cost of Capital : A Correction. The American Economic Review, 53(3), 433- 443

Myers, S.C (1977). Determinants of corporate borrowing. Journal of Financial Economics, 5(2), 147 – 175.

OCDE (2005) perspectives de L'OCDE sur les PME paris; OCDE

Stiglitz, J.E et Weiss, A 1981. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information.

Torrès O. (1999), les PME, Paris, Flammmrion.

Weiss, L.A. (1990). Bankruptcy resolution: Direct costs and violation of priority of claims.

Thèses et Mémoires

« Les déterminants du choix des sources de financement des TPE camerounaises », Master en Fico rédigé par Bell II Casimir, 2016

« Le choix de financement des très petites entreprises » Thèses de Ingrid BELLETTRE, 2010

Annexe 1 : Guide d'entretien

I – IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

- 1- Quel est votre nom ?
- 2- Quelle est la nature de votre activité ?
- 3- Depuis combien de temps existez-vous ?
- 4- Combien d'employés avez-vous ?
- 5- A combien estimez vous votre chiffre d'affaire annuel ?

6- Quel est votre capital de démarrage ?

II – FINANCEMENT DE L’ENTREPRISE (TPE)

7- Quels sont vos besoins de financement ?

- Fonds de roulement (besoin d’exploitation)
- Acquisition des investissements
- Autres

8- Quelle est la source de financement externe principale de votre entreprise ?.....

9- En cas de besoin de financement, vers qui dirigez vous votre demande de crédit et pourquoi ?.....

.....

10- Avez-vous des difficultés dans la recherche de financement de vos activités, si oui quelles sont-elles ?

- Absence d’information
- Réseau de contact
- Exigences élevées des bailleurs de fonds

III- FINANCEMENT PAR LA BANQUE (SYSTEME FORMEL)

11- Recourez vous au financement bancaire ?/accédez vous facilement au crédit bancaire pour financer vos activités ?

- Si oui expliquez (continuez avec les questions suivantes) sinon expliquez et passez à la section autres possibilités de financement de l’entreprise

12 - A quelle banque présentez vous le plus souvent vos demandes de crédit ?

13 – Quel type de crédit votre entreprise demande le plus souvent aux banques

- Court terme
- Moyen terme
- Long terme

14 – Combien de fois votre demande de crédit a été acceptée ou refusée ?

15 – Dans le cas de refus d’octroi de crédit, est ce que vous connaissez les raisons du refus ?si oui quelles sont ces raisons ? Et qu’en pensez-vous ?

16 – Quelles sont les conditions d’octroi de crédit par la banque à votre entreprise ?

- Document du dossier financier

- Document du dossier juridique
- Document du projet d'affaire
- Document du dossier des garanties

17- Comment trouvez-vous les services et informations fournies par les banques ?

18 - Comment trouvez-vous les conditions de crédit qui vous ont été imposées par les banques ?

19 - Que pensez-vous des conditions de règlement appliquées par les banques aux emprunts des TPE ?

20 - Selon vous ces conditions de règlements sont elles susceptibles de nuire à votre obtention du financement bancaire, si oui pourquoi ?

21 - D'après vous quels sont les facteurs décisifs expliquant votre obtention de financement bancaire ?

22 - A votre avis quels sont les facteurs décisifs qui empêchent votre obtention du financement bancaire ? Pensez-vous que la taille de votre entreprise en est un frein de l'octroi du crédit par la banque ?

23 - Avez-vous des difficultés à transiger avec la banque ? Si oui quelles sont –elles ?

24 - Que pensez-vous du financement bancaire ?

IV- FINANCEMENT INFORMEL

25– Avez-vous déjà eu recours au financement informel ?

26- Quel type de crédit votre entreprise demande le plus souvent à un prêteur informel ?

- Court terme
- Moyen terme
- Long terme

27 – Combien de fois votre de fois votre demande a été acceptée et combien de fois elle a été refusée ?

28 - Pour les fois de refus, quelles en sont les raisons ? Et qu'en pensez-vous ?

29- Entre le financement bancaire (formel) et celui informel, lequel préféreriez vous ? Pourquoi

30 – Lequel des financements formel ou informel sont considérés comme une source complémentaire ou alternative de financement pour votre entreprise ?

31 - Quel type de financement informel avez-vous obtenu ?

32 – Quelles sont les conditions d'obtention d'un financement informel ? Que pensez-vous de ces conditions ?

33 - Comment trouvez-vous les conditions de crédit imposées par les prêteurs du système informel ?

34 – selon vous, quels sont les facteurs décisifs expliquant votre obtention du financement informel ?

35 – Avez-vous des difficultés à trouver du financement informel ?

36 – croyez vous qu’il est possible d’améliorer l’octroi du financement au TPE si oui comment ?

Merci pour votre disponibilité et votre participation...

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	i
DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS	iii
LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS	iv
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES FIGURES	vi

RESUME.....	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
1- Contexte et problématique.....	1
PREMIERE PARTIE :	9
LES TRES PETITES ENTREPRISES DU SECTEUR ARTISANAL, ET LEURS MODES DE FINANCEMENT, CADRE D'ANALYSE.....	9
CHAPITRE I : ANALYSE CONCEPTUELLE DE LA NOTION DE TPE ET LE SECTEUR ARTISANAL.....	10
2- SECTION I : LANOTION DE TPE ET LE SECTEUR ARTISANAL	10
I.1-Définitions	10
I.2 – Spécificités de la très petite entreprise(TPE).....	12
I.3- le profil des dirigeants de TPE	13
I.4 - L'importance des TPE/le poids des TPE dans l'économie	14
Figure 1 : Répartition des entreprises camerounaises en fonction du nombre d'employés	15
II- PRESENTATION DU SECTEUR ARTISANAL	17
SECTION II : ENVIRONNEMENT DE LA TPE, ANALYSE DE SON SYSTEME DE GESTION	18
II.1 - LE SYSTEME DE GESTION ET LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES DANS LES TPE	18
II.2 - LE SYSTEME COMMERCIAL	20
II.3 - LE SYSTEME DE PRODUCTION DES TPEdés) ou la main d'ité de l' de la clientèleleur prix.aison est que le secteur refuge (Ca.....	22
II.4 - ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIERE DANS LES TPE.....	23
II.5 - L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL.....	24
CHAPITRE II : ANALYSE DU FINANCEMENT DES TPE ET THEORIES FINANCIERES	26
SECTION I : ANALYSE DU FINANCEMENT DES TPE	26
I.1 – Le système financier	26
SECTION II : THEORIES FINANCIERES DES ENTREPRISES ET SOURCES DE FINANCEMENT.....	31
II.1 - LES DIFFERENTES SOURCES DE FINANCEMENT	32
II.1.1- Les sources de financement informelles	32
II.1.2 - Les sources de financement formelles ou financement bancaire	34

II.2 - LES THEORIES FINANCIERES DES ENTREPRISES.....	35
II.2.1 – La théorie de la static trade off ou static trade off theory.....	36
II.2.2 - La Pecking Order Theory ou Théorie du financement hiérarchique	39
DEUXIEME PARTIE :	43
ETUDE EMPIRIQUE DE L'ACCES FINANCEMENT PAR LES TRES PETITES ENTREPRISE	43
CHAPITRE III : DEMARCHE METHODOLOGIQUE	44
SECTION - I APPROCHES METHODOLOGIQUES D'INVESTIGATION.....	44
I - APPROCHES METHODOLOGIQUES ET PARADIGMES.....	44
I.1 - Les approches méthodologiques	45
I.1.1- L'approche quantitative.....	45
I.1.2- L'approche qualitative.....	45
I.1.3- L'approche mixte	46
I.2 - Les modèles d'analyses et les paradigmes épistémologiques de recherche	46
I.2.1 - Les différents modèles d'analyse	46
I.2.2 - Les paradigmes épistémologiques de la recherche.....	47
II – LES METHODES D'INVESTIGATION.....	49
II.1 – Choix de la méthode d'investigation.....	49
II.2 – Outils méthodologique utilisés	50
II.2.1 - Étapes de l'étude	50
II.2.2 – La nature des données collectées.....	51
SECTION II – LA METHODE DE COLLECTE DES DONNEES	53
II.1 - la constitution de l'échantillon.....	53
II.1.1 - Définition de la population d'étude	53
II.2 – LA PROCEDURE DE COLLECTE ET TRAITEMENT DES DONNEES	54
II.2.1 - l'instrument de collecte des données	54
II.2.2 - Méthode d'administration de l'outil de collecte des données.....	57
II.2.3 –Terrain d'étude et le déroulement de l'enquête.....	57
II.2.4 –LETRAITEMENT DESDONNEES : L'ANALYSE DE CONTENU	58
CHAPITRE IV : PRESENTATION, ANALYSE DES RESULTATS ET SUGGESTIONS.....	60
SECTION I : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	60
I- PRESENTATION DES RESULTATS	62
Tableau Iv. 1 grille d'analyse des résultats	62

II- ANALYSE DES RESULTATS	64
II.1- Résultats relatifs aux caractéristiques de la TPE	64
Tableau IV.2. La nature de l'activité.....	64
Tableau IV.3. Nombre d'années d'existence	64
Tableau IV.4. Nombre d'employés	65
Tableau IV.5. Estimation du chiffre d'affaire (CA) mensuel.....	65
Tableau IV.6. Capital de démarrage.....	66
II.2 Résultats relatifs au financement formel	66
Tableau IV.7. Source de financement	66
Tableau IV.8. Conditions exigées par la banque.....	67
Tableau IV.9. Choix du financement par la banque.....	68
Tableau IV.10. Satisfaction du crédit bancaire	68
Tableau IV.11. Conditions de remboursement du crédit bancaire	68
Tableau IV.12. Type de crédit obtenu	69
II.2 – Résultats relatifs aux sources informelles	69
Tableau IV.13. Conditions exigées par l'informel	69
Tableau IV.14. Motivation pour la source informelle.....	70
Tableau IV.15. Satisfaction du financement informel	70
Tableau IV.16. Conditions de remboursement du crédit informel.....	70
Tableau IV.17. Difficultés d'accès à un type de financement.....	71
SECTION II : DISCUSSION, INTERPRETATION DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS	72
I – DISCUSSION, INTERPRETATIONS DES RESULTATS	72
I.1- Synthèse des résultats	72
I.2- Interprétation des résultats.....	73
I.2.1 – Le financement formel est ouvert à la très petite entreprise	73
I.2.2 – Les TPE disposent d'autres sources de financement.....	74
II – RECOMMANDATIONS.....	74
CONCLUSION GENERALE	76
REFERENCES BIBLIOGRAPHIE	79
ANNEXES	81
Annexe 1 : Guide d'entretien	82
TABLE DES MATIERES.....	83

