Volume 20 Issue 9
Originally issued as C1



Global Journal of Management and Business Research: C Finance
Volume 20 Issue 1 Version 1.0 Year 2020
Type: Double Blind Peer Reviewed International Research Journal
Publisher: Global Journals
Online ISSN: 2249-4588 & Print ISSN: 0975-5853

The Determinants of Access to External Financing for Growth Companies: The Singular Case of Cameroo

By Fossi Armand Depesquidoux, Douanla Jean & Omenguele Guy René
Université de Dschang

Abstract- The purpose of this study is to identify the factors that determine the external financing of growing small companies in Cameroon. From the econometric analyzes using the logistic regression method on data collected by questionnaire on a sample of 105 growing companies all located in the Cameroonian context, these analyzes show that the entrepreneur's belonging to a relational network, the acquisition of new technologies and the results of the R & D process promote access to external financing for innovative small companies.

Keywords: external financing, growing companies, innovation, stages theory of company's development, access to finance.

GJMBR-C Classification: JEL Code: F65



Strictly as per the compliance and regulations of:



© 2020. Fossi Armand Depesquidoux, Douanla Jean & Omenguele Guy Ren. This is a research/review paper, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-Noncommercial 3.0 Unported License http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/), permitting all non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

The Determinants of Access to External Financing for Growth Companies: The Singular Case of Cameroon

Les Déterminants de L'accès au Financement Externe des Entreprises en Croissance: Le cas Singulier du Cameroun

Fossi Armand Depesquidoux [α], Douanla Jean [σ] & Omenguele Guy René [ρ]

Résumé- **L'objectif de cette étude est d'identifier les facteurs qui déterminent le financement externe des petites entreprises en croissance au Cameroun. A partir des analyses économétriques par la méthode de régression logistique sur les données collectées par questionnaire sur un échantillon de 105 entreprises en croissance tous situées dans le contexte camerounais, il ressort de ces analyses que l'appartenance de l'entrepreneur à un réseau relationnel, l'acquisition des nouvelles technologies et les résultats du processus R & D favorisent l'accès au financement externe des petites entreprises innovantes.**

Motsclés: financement externe, entreprise en croissance, innovation, théorie des stades de développement, accès au financement.

Abstract- **The purpose of this study is to identify the factors that determine the external financing of growing small companies in Cameroon. From the econometric analyzes using the logistic regression method on data collected by questionnaire on a sample of 105 growing companies all located in the Cameroonian context, these analyzes show that the entrepreneur's belonging to a relational network, the acquisition of new technologies and the results of the R & D process promote access to external financing for innovative small companies.**

Keywords: external financing, growing companies, innovation, stages theory of company's development, access to finance.

I. Introduction

La littérature a reconnu l'importance de l'innovation en tant que facteur essentiel du développement de l'entreprise et de l'économie (Howells, 2005; Szirmai et al, 2011). Une grande partie de la littérature récente sur les études de développement a montré que les petites entreprises se développent plus rapidement quand elles sont plus innovantes (Brown et Petersen, 2011 ; Safoulanitou et al, 2013; Mina et al, 2013, Ullah, 2019, Wellalage et Fernandez, 2019). L'innovation est un canal potentiel par lequel le développement financier contribue à la croissance économique d'un pays. Il existe également un consensus croissant sur le fait que la finance externe joue un rôle important dans l'innovation au niveau de l'entreprise (Ayyagari et al, 2011; Brown et al, 2012; Fernandez, 2017; Gorodni chenko et Schnitzer, 2013; Wu et al, 2016). En particulier, la disponibilité de financements extérieurs apparaît plus bénéfique au développement des petites entreprises, qui sont généralement confrontées à des contraintes de trésorerie (Aghion et al, 2007; Guiso et al, 2004). Toutefois, l'accès au financement des petites entreprises n'est pas uniformément disponible dans toutes les économies (Wellalage et al, 2019; Wellalage et Reddy, 2018; Lee et al, 2015) et le type des options de financement offertes aux petites entreprises peut varier en fonction de la phase de leur cycle de vie respectif (Berger et Udell, 2006 ; Nofsinger et al., 2011 ; Kerray, 2013). Globalement, la littérature estime que le déficit de financement limite le développement des petites entreprises innovantes, leur croissance et même leur formalisation (Mazzucato et al, 2013 ; BM, 2014 ; Kaoutoing et al, 2017). Bien que beaucoup ait été fait pour remédier à cette situation récurrente (Paunov, 2012 ; Heintz, 2013 ; Fink et Kautonen, 2014 ; Quartey et al, 2017), les conditions d'accès au financement pour les entreprises innovantes demeurent des préoccupations majeures tant pour les acteurs institutionnels que socioprofessionnels. La survie, le développement ou la croissance des organisations sont en effet largement conditionnés par l'accès au financement que peuvent leur accorder les institutions financières.

Ainsi, la nécessité de financer le développement et la croissance des petites entreprises innovantes dans les économies d'Afrique subsaharienne (ASS) a préoccupé de nombreux décideurs pour deux raisons principales. Premièrement, pour que l'Afrique subsaharienne soit en mesure de faire face à la

Author α: Doctorant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Dschang, Département de Finance-Comptabilité. e-mail: armandfossi3819@yahoo.fr
Author σ: Maître de Conférences et Enseignant-chercheur à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Dschang, Département de Marketing, Stratégie et Management des Organisations, B.P. 110 Dschang-Cameroun.
e-mail: cdouanla@gmail.com
Author ρ: Maître de Conférences et Enseignant-Chercheur à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Bamenda, Département de Comptabilité et Finance.
e-mail: omenguelereneguy@yahoo.fr

© 2020 Global Journals

concurrence dans un environnement de plus en plus mondialisé, ses micro et petites entreprises devraient croître et se transformer en seuils où elles pourront adapter des techniques de production efficaces. Deuxièmement, étant donné que la petite taille du secteur manufacturier est la pierre angulaire de la création d'emplois, les petites entreprises en occurrence celles innovantes de ce secteur devraient atteindre des seuils garantissant la création d'emplois (par l'adoption de la production à forte intensité de main-d'œuvre) et, en fin de compte, la réduction de la pauvreté et la prospérité économique. De ce fait, les Etats africains, en particulier le gouvernement camerounais ont renforcé leur appui à la promotion de l'entrepreneuriat et de l'innovation. Les résultats de ces actions se font de plus en plus ressentir. Le rapport 2015 sur l'entrepreneuriat au Cameroun indique que 37.000 entreprises ont été créées entre 2010 et Mars 2015 (MINPMEESA) dont environ 12.000 rien qu'en 2014 (CFCE, 2016)[1].

Cependant, il ressort des résultats d'une étude menée par Camer cap[2] en 2016 sur le cas des mortalités des entreprises crées au Cameroun que, 72,24% des petites entreprises qui démarrent leurs activités disparaissent avant leur cinquième anniversaire. Cela signifie qu'en moyenne 7 petites entreprises sur 10 meurent avant leur cinquième année d'existence. De ce fait, une minorité des travaux ont vu le jour et ont trouvé que cette situation est due au déficit de financement des petites entreprises au Cameroun, on peut citer INS (2012), Kerr et Nanda (2013) ; Banque mondiale (2016), Safoulanitou et al. (2013). En effet, pour ces auteurs, l'accès au financent externe est considéré comme une des causes principales de l'échec des petites entreprises et les banques sur-liquide sont frileuse en matière de financement (rationnement du crédit bancaire). Par ailleurs, ces auteurs ont essayé d'apporter des solutions à ce déficit de financement externe des petites entreprises innovantes en encourageant le renforcement de la capacité de financement des structures d'accompagnement (Bekolo, 2009), Nkakleu et al, 2013 ; Djoumessi et al, 2017 ; Ondoua, 2019). Cependant, dans la plupart des cas, la majorité de ces études disponibles, ont étudié le financement des entreprises déjà établies ou matures en utilisant des mesures subjectives de l'accès au financement. Ainsi, la focalisation des études sur le financement des derniers stades de développement des petites entreprises innovantes (Mina et al, 2013 ; Lee et al, 2014 ; Salman Khan, 2015 ; Adomako et al, 2015) a contribué à l'utilisation des théories et méthodologies qui sont loin des spécificités des petites entreprises à leurs premiers stades de développement en occurrence la phase de croissance (Pare et Rédis, 2011 ; St-Pierre et Fadil, 2016). Notre étude se démarque radicalement des études précédentes non seulement en étudient l'accès au financement externe des premiers stades de développement des petites entreprises, mais surtout en utilisant une mesure objective de l'accès au financement pour étudier les déterminants de l'accès au financement externe des petites entreprises en croissance au Cameroun.

Au regard des différents constats faits dans la littérature, il est important de savoir quels sont les facteurs qui déterminent l'accès au financement externe des entreprises en croissance au Cameroun ? Etant entendu que, l'entreprise en croissance fait face à des nombreuses difficultés dont la difficulté d'accéder au financement externe en est une des principales, notre objectif dans ce papier est d'identifier les facteurs susceptibles de favoriser l'accès au financement externe des petites entreprises innovantes au Cameroun.

A partir des analyses descriptives et de la régression logistique effectuée sur les données recueillies par questionnaire auprès de 105 jeunes entreprises innovantes, nous allons identifier et expliquer les facteurs qui militent en faveur de l'accès au financement externe. Pour plus d'éclairage à notre préoccupation, le papier s'articule autour de trois points spécifiques. Le premier point présentera l'analyse théorique ponctuelle sur l'accès au financement externe, un second sur le devis méthodologique, nous terminerons par une présentation et discussion des résultats.

II. Base D'observation Théorique et Hypothèse de Recherche

Il s'agit dans cette section d'analyser d'abord le concept d'entreprise en croissance, ensuite de procéder à une évaluation de l'accès au financement externe au Cameroun. Nous convoquerons à cet effet, des théories qui sous-tendent les relations entre le capital social de l'entrepreneur, la capacité d'innovation de l'entreprise et la probabilité d'accéder au financement externe.

a) *Présentation des entreprises en croissance : une approche fondée sur la capacité d'innovation de l'entreprise*

L'approche de la croissance par l'innovation est fortement axée sur les activités de recherche qui ont

[1] On note également que dans les CFCE en 2016, 15.219 entreprises ont été créée, soit un accroissement de 13,8% par rapport à 2015 ; ce chiffre restant inférieure à la croissance de 16,3% enregistrée en 2014 (INS, 2016). Dans la même lancée, le classement « doing Business 2015 » classe le Cameroun 168ème sur 189 dans des économies ayant le meilleur climat d'affaires (Banque mondiale, 2015), 4ème pays au monde comptant le plus d'entrepreneurs (Approved Index, 2015), 19ème pays africain où il fait bon entreprendre (Global Entrepreneur ship Index, 2015).

[2] Centre d'analyse et de recherche sur les politiques économiques du Cameroun

© 2020 Global Journals

accordé une primauté aux grandes entreprises et aux innovations technologiques. Cependant, dans un contexte comme le nôtre où prédominent les petites unités de production, une telle conception écarterait de nombreuses entreprises qui pourtant sont aussi concernées par l'innovation. Conséquemment, l'approche adoptée par le manuel d'Oslo (2005) nous semble acceptable. Car il considère l'innovation comme «la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures». Cette définition nous permet de conclure qu'une entreprise en croissance est celle innovante qui a conduit avec succès des activités d'innovation durant la période de l'étude. Autrement dit, c'est «l'entreprise qui a accompli des produits ou des procédés techniquement nouveaux ou sensiblement améliorés, ou de nouvelles méthodes de commercialisation ou de nouvelles méthodes organisationnelles dans la pratique de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relation extérieures». De ce fait, nous retenons quatre formes d'innovation à savoir l'innovation de produit et de procédé (innovation technologique), l'innovation commerciale et organisationnelle (innovation non technologique).

D'après Kerray (2013), l'entreprise en phase de croissance peut-être« assimilée à celle qui a un stade de son développement, constate l'augmentation de son activité et de ses ventes (chiffres d'affaires), et les bénéfices ont tendance à apparaître avec un certain décalage par rapport à celui-ci de même que les cash-flows sécrétés de façon interne sont en retard par rapport aux besoins de réinvestissement. De ce fait, l'entreprise pour maintenir le rythme de sa croissance, a besoin des fonds supplémentaires destinés à développer les capacités de production et de distribution. En cela, Pare et Rédis (2011), St-Pierre et Fadil (2016) justifient l'importance de plus en plus croissante qui est accordée par les pays anglo-saxons, aux études sur l'impact de la carence en ressources financières sur la vulnérabilité et la fragilité des petites entreprises en croissance. Les résultats obtenus montrent que la nouvelle entreprise de type classique acquiert les financements externes par phases tout au long de son développement (OCDE, 2017).

En nous basant sur les théories des stades de développement de l'entreprise (Churchill et Lewis, 1983), la théorie du cycle de vie très influente de Marshall (1890), certes critiqué, a permis de comprendre l'évolution d'une entreprise. Selon Marshall, l'entreprise naît, se développe et meurt. On trouve ainsi, derrière cette notion de « cycle de vie », l'idée selon laquelle les lois gouverneraient le développement des entreprises sur le même modèle des lois qui gouvernent la naissance et le développement des organismes vivants. Ainsi, les différents stades de développement des entreprises seraient directement reliés à leur âge.

Cette conception biologique de l'entreprise est critiquée par Penrose (1959) dans la théorie de la croissance des entreprises, considérée comme théorie de référence lorsqu'il est question de croissance des entreprises. D'une part, Penrose considère la croissance d'une entreprise comme l'augmentation de sa taille en termes de chiffre d'affaires. Cette première conception de la croissance rejoint celle de Nègre (1997), selon laquelle la croissance de l'entreprise correspond à l'augmentation de sa taille dans le temps. D'autre part, il conçoit la croissance comme un processus, c'est-à-dire que la taille d'une entreprise ou de son chiffre d'affaires, par exemple, survient à la suite d'un processus de développement. Cette autre conception de la croissance est plus proche de celle que donne Verna (1994) lorsqu'il soutient que la croissance est à la fois l'action de croître et le résultat de cette action. Par conséquent, la grande taille d'une entreprise ou son chiffre d'affaires élevé est le résultat d'un processus de développement interne ou externe ou encore mixte. Cette distinction est importante, car les études sur la croissance des petites entreprises devraient non seulement expliquer les différences des quantités de la croissance, mais aussi les aspects du processus de la croissance.

Cependant, ces deux théories partagent l'idée selon laquelle la croissance de l'entreprise indique un esprit d'entreprise « *continu* ». C'est en cela qu'en termes généraux, Churchill et Lewis (1983) trouvent que la croissance fait partie de l'évolution naturelle d'une entreprise. Elle se divise en cinq stades : existence, survie, réussite, envol et maturité. L'entreprise rencontre des obstacles au cours du passage d'un stade à un autre, dont la difficulté d'accès au financement externe. De ce fait, la phase d'envol très pertinente pour l'étude sur la croissance, nécessite assez de fonds pour répondre à la demande élargie des ressources provenant de la croissance. Cette théorie est particulière et se démarque des autres théories, fréquemment mobilisées dans l'étude du financement des entreprises, dans ce sens qu'elle considère qu'à chaque stade de développement de l'entreprise correspond des pratiques de financement spécifiques et que les petites entreprises n'ont pas les mêmes difficultés que les grandes ou entreprises matures. Selon cette théorie, aux premiers stades de l'aventure entrepreneuriale, les entrepreneurs sont plus tributaires de leurs fonds propres personnels, des fonds provenant de leurs familles et amis. C'est après avoir atteint un certain niveau de développement, qu'ils sollicitent des fonds supplémentaire auprès des investisseurs formels. Elle ne pourra atteindre une autonomie financière qu'à un niveau précis de son développement, c'est-à-dire quand elle aura réalisé des bénéfices importants. Cette théorie

© 2020 Global Journals

vient mettre en lumière les limites de la théorie du financement hiérarchique qui stipule que les entreprises privilégient l'autofinancement par rapport au financement externe (Myers et Majluf, 1984). Bien que cette théorie ait été élaborée à la fois sur le coût du capital et sur les asymétries d'information, elle n'a pas été conçue pour le financement des premiers stades de l'aventure entrepreneuriale (Myers, 1984).

En outre, les théories des stades de développement de l'entreprise s'appuient sur la théorie de contingence (Lawrence et Lorsch, 1967), pour montrer que le processus de croissance de l'entreprise est dynamique et l'entreprise dépend de son environnement externe où elle puise les ressources nécessaires à son épanouissement (Divay, 1993). De ce fait, l'entreprise pour maintenir le rythme de sa croissance, a besoin des fonds externes supplémentaires destinés à développer les capacités de production et de distribution. Cependant, elle éprouve des difficultés à accéder à ces fonds externe (Hutton et Lee, 2012, Mason, 2013, Mina et al, 2013). Ainsi, en s'appuyant sur cette théorie, notre étude juge que plusieurs facteurs sont contingents à l'accès au financement externe des entreprises en phase de croissance. Conséquemment, les théories des stades de développement de l'entreprise sont appropriées dans la présente étude.

b) Analyse et évaluation de l'accès au financement externe

Une lecture comparative à partir des études menées par l'institut national de la statistique (INS), indique une évolution des obstacles au développement des petites entreprises au Cameroun. INS-RGE (2009) montrent que parmi les obstacles au développement des petites entreprises au Cameroun, l'accès au financement externe notamment bancaire occupe la deuxième place (55,6%) derrière la fiscalité (58,8%). Les efforts entrepris par le gouvernement camerounais selon INS (2016) ont permis de recaler l'accès au financement externe, à la troisième place du classement des obstacles au développement des petites entreprises (30,7%) derrière les formalités administratives (34,2%) et la fiscalité (53,5%). Malgré ces efforts louables, l'accès au financement externe reste et demeure un obstacle important au développement des petites entreprises au Cameroun.

Par ailleurs, une entreprise a accès au financement externe lorsqu'elle demande un financement et qu'elle obtient la totalité du montant. Cette approche tient compte du constat de Bigsten et al. (2003)[3] selon lequel les restrictions d'accès aux pratiques de financement externe peuvent être sous-estimées si on ne tient compte que du financement obtenu, sans considérer la demande réelle. Ainsi, le fait pour les petites entreprises de recevoir de faibles montants de financement par rapport aux sollicitations est récurrent au Cameroun en plus du rationnement du crédit par les banques (Bekolo, 2009, INS-RGE, 2016). De plus, on note également une prédominance des crédits à court terme et une faible proportion des crédits à long terme, ce qui justifie la thèse selon laquelle les structures financières formelles hésitent de plus en plus à financer les investissements de long terme des entreprises. Par conséquent les entreprises peinent à se développer, car subissant le rationnement des crédits. Elles sont obligées de se contenter des faibles montants de financement que leur accorde le système financier informel. Or les activités de croissance des entreprises dont l'innovation en particulier, nécessitent d'importants investissements de long terme.

Selon Nguena (2013), la quasi-totalité des petites entreprises du Cameroun ont pour dénominateur commun le déficit de financement externe. Les institutions financières formelles de la sous-région Afrique Centrale en général et du Cameroun en particulier sont plus réticentes à financer les premiers stades de l'aventure entrepreneuriale. Les entreprises à ces stades notamment celles en croissance sont plus risquées. En plus les institutions financières formelles estiment que le gouvernement camerounais ne les protège pas assez contre les entrepreneurs mal intentionnés. Selon elles, il n'existe pas des lois et réglementations garantissant le remboursement des financements des projets et en particuliers ceux plus risqués.

Pour pallier à cette situation de déficit de financement, le gouvernement camerounais à crée depuis l'avènement des crises financières dont celle de 2008, des structures nationales d'accompagnement financier des petites entreprises et surtout celles innovantes. L'on peut citer le FONDECAM-PME[4] la SNI[5], la BCPME[6]. Par ailleurs, on peut aussi citer les structures internationales d'accompagnement comme la SFI[7], BEI[8], CDI[9], la BAD[10], etc.

De ce qui précède, on peut estimer que les petites entreprises camerounaises disposent de pratiques de financements diversifiées. Cependant, elles continuent de se plaindre du déficit de financement et estiment que l'accès au financement externe est difficile compte tenue de nombreuses conditions qui caractérisent le processus d'octroi des financements. De plus, les nouvelles entreprises en quête de croissance estiment être lésées dans l'octroi de financements par rapport aux entreprises matures.

[3] En contexte africain, plus particulièrement de six pays africains

[4] Fonds pour le développement et le financement des activités des petites et moyennes entreprises
[5] Société Nationale d'Investissement
[6] Banque Camerounaise des PME
[7] Société Financière Internationale
[8] Banque Européenne d'Investissement
[9] Centre pour le Développement Industriel
[10] Banque Africaine de Développement

© 2020 Global Journals

c) *Les déterminants de l'accès au financement externe des entreprises en croissance : le modèle de la recherche*

Un examen de la littérature permet d'établir un lien entre le type d'innovation et la probabilité d'accéder au financement externe. Il ressort des travaux que l'innovation de produit et organisationnelle sont plus susceptibles d'influencer significativement la probabilité d'accéder au financement externe que l'innovation commercial (Ayyagari et al, 2011 ; Safoulanitou et al, 2013). Contrairement aux auteurs précédents, Mina et al. (2013) en contexte britannique et américain trouvent que c'est plutôt l'innovation de procédés qui exerce une influence significative sur la probabilité d'accès au financement externe. Nous pensons également que le type d'innovation est susceptible d'influencer la probabilité d'accéder au financement externe. De ce fait, nous formulons l'hypothèse suivante :

H_1 : Il existe une relation significative entre le type d'innovation et la probabilité d'accéder au financement externe.

Cependant, Brown et al. (2012) et Bundock (2013) en contexte européen affirment également que l'accès au financement externe augmente la probabilité de produire des innovations à l'interne plutôt que de les importer. Mais, selon ces mêmes auteurs, les activités d'innovation incertaines affectent négativement l'offre de financement externe. De ce fait l'externalisation de la technologie est susceptible d'influencer l'accès au financement externe (Mina et al, 2013). Nous pensons également que si cette technologie émane d'une innovation importante et d'actualité ou rare, en ce moment il sera judicieux pour une petite entreprise qui n'a pas assez de moyens financiers de signer des partenariats d'exploitation en lieu en place de la production à l'interne de la technologie. De ce fait, nous formulons l'hypothèse suivante :

H_2 : Il existe une relation significative entre l'acquisition de nouvelles technologies et la probabilité d'accéder au financement externe.

Par ailleurs, il est largement démontré que la disponibilité des financements externes est importante pour la R & D ayant abouti à des résultats positifs (Brown et al, 2012; Mina et al, 2013 ; Bundock, 2013), car en tant qu'indicateur de l'innovation, c'est un processus coûteux, mais en même temps un processus qui est distinctement opaque pour les investisseurs externes qui pourraient contribuer à son financement. C'est la raison pour laquelle certains auteurs considèrent que les brevets capturent mieux le résultat du processus d'investissement en R & D et sont par conséquent des actifs garants du retour sur investissement dans la R&D (Sulivan, 2000 ; Jaffe et Trajtenberg, 2002, Sadi et Amir-Aslani, 2014). Cette étude relève également que le résultat positif du processus de la R&D est un atout majeur dans la recherche des financements externes, ce qui nous permet d'émettre l'hypothèse suivante :

H_3 : Il existe un lien positif et significatif entre les résultats du processus de la R&D et la probabilité d'accéder au financement externe.

En outre, en faisant un examen de la littérature, on note que plusieurs auteurs se sont mobilisés pour étudier le lien entre le capital social de l'entrepreneur et l'accès au financement externe. Dans leurs travaux ces auteurs montrent que le capital social à travers le réseau relationnel permet aux nouveaux entrepreneurs souvent rationnés d'accéder aux financements externes stables, par la réduction du degré d'opacité qui caractérise les premiers stades de développement des petites entreprises (Olga, 2009 ; Kikuchi et Coleman, 2012 ; Michel Bundock, 2013 ; Wamba et Niyonsaba, 2014 ; Omrane, 2015). Cependant, disposer d'un capital relationnel ne suffirait pas ; cela peut dépendre d'autres facteurs comme la taille et la nature des liens (Moro et Fink, 2013). Ce papier penche plutôt vers l'idée que le réseau relationnel de l'entrepreneur peut être déterminant dans la recherche du financement externe, ce qui justifie la formulation de l'hypothèse suivante:

H_4 : Il existe une relation positive et significative entre l'appartenance de l'entrepreneur au réseau relationnel et la probabilité d'accéder au financement externe.

La revue de littérature synthétisée ci-dessus nous laisse entrevoir un lien pouvant exister entre les types d'innovation, le capital social de l'entrepreneur et la probabilité d'accéder au financement externe. De ce fait, il est possible de conforter nos prédictions après avoir soumis les éléments issus de notre échantillon au soin d'une analyse empirique. Mais cela ne sera possible qu'après avoir abordé le point sur le cadre méthodologique.

III. Approche Méthodologique

Nous nous pencherons successivement sur la procédure du choix de l'échantillon et de collecte des données, la construction du modèle théorique de la recherche et l'opérationnalisation des variables et pour finir la présentation des outils statistiques d'analyses des données.

a) *Constitution de l'échantillon et collecte des données*

L'échantillon est constitué de 105 promoteurs des petites entreprises[11] en croissance de tous les secteurs d'activité. Il s'agit des entreprises qui ont en moyenne quinze (15) ans d'âge (dont l'âge minimum est fixé à 6 ans), qui réalisent des bénéfices et dont les cash-flows sécrétés de façon interne sont en retard par rapport aux besoins en investissements. Ainsi, pour

[11] Entreprises qui emploient entre six (06) et vingt (20) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxe est supérieur à quinze (15) millions de francs CFA et n'excède pas deux cent cinquante millions de francs CFA).

© 2020 Global Journals

notre enquête, nous nous sommes concentrés sur les villes de Douala, Yaoundé et de Bafoussam, pour la simple raison que beaucoup d'entreprises de notre échantillon y sont localisées. La première phase a consisté à répertorier l'ensemble des petites entreprises auprès des centres divisionnaires des impôts (CDI), des Chambres de Commerce, des incubateurs et le Groupement Patronal ECAM en Août 2018. Par la suite, nous avons identifié celles qui ont en moyenne 15 ans d'âge et qui réalisent des bénéfices. Une fois la liste dressée, nous avons choisi les promoteurs comme répondants pour la collecte des informations, compte tenu de la nature des données attendues. Ainsi, les promoteurs de 196 entreprises en croissance sélectionnées à partir des répertoires des centres et organismes sus-cités ont été sollicités par téléphone et pour bon nombre par contact physique à prendre part à l'enquête. La collecte des données s'est faite entre avril et juillet 2019, par administration des questionnaires auprès de notre population de l'étude. Sur 196 entreprises en croissance sélectionnées, 105 ont effectivement répondu et rempli toutes les conditions exigées (soit un taux de réponse de 53,57%). Ce taux nous semble satisfaisant dans le contexte de l'étude, compte tenu du caractère restrictif de l'échantillon.

b) Modèle et spécifications économétriques

L'examen de la littérature nous a conduits à établir un lien entre les facteurs contingents et la probabilité d'accès au financement externe. Notre étude s'inscrit dans une posture épistémologique positiviste. Il s'agira donc de tester les postulats théoriques extraits de la revue de la littérature présentée précédemment. Les exigences d'une telle approche impliquent entre autres la construction d'un modèle théorique de recherche à partir de la littérature sur le sujet.

Le modèle économétrique est présenté comme suit :

$$PRO_ACCESAUFINEXT = \beta_0 + \sum_{i=1}^{n} \beta_i X_i + u \quad (1)$$

La forme empirique complète du modèle est :

$$PRO_ACCESAUFINEXT = \beta_0 + \beta_1 RESEAUSOCIALENT + \beta_2 TYPEINNOVATION + \beta_3 UTILNVELLETECHNO + \beta_4 RESULTATSR\ \&\ D + u(\quad (2)$$

Où $PRO_ACCESAUFINEXT$ désigne la probabilité d'accéder au financement externe. $\boldsymbol{X_i}$ les variables explicatives ; $\boldsymbol{\beta_0}$ le terme constant ; $\boldsymbol{\beta_i}$ les coefficients de régression logistique et $\boldsymbol{u}$, le terme d'erreur.

La caractérisation des variables et leurs mesures sont consignées dans le tableau 1 ci-dessous.

Tableau 1: Opérationnalisation des variables

Variable	Mesures
Variable dépendante : Probabilité d'Accès au financement externe	
Pro_Accesaufinext	*PRO_ACCESAUFINEXT : désigne la probabilité d'accès au financement externe. C'est une variable dichotomique que prends la valeur 1 si l'entreprise à accès au financement externe et 0 si non*
Variables indépendantes : facteur individuel d'ordre cognitif de l'entrepreneur et facteurs spécifiques de l'innovation	
Facteur individuel d'ordre cognitif de l'entrepreneur	
Reseausocialent	RESEAUSOCIALENT : désigne le réseau social de l'entrepreneur, variable binaire, prenant la valeur 1 si l'entrepreneur appartient à un réseau relationnel de financement et 0 si non
Facteurs spécifiques de l'innovation	
Typeinnovation	TYPEINNOVATION : désigne le type d'innovation. C'est une variable nominale qui prend la valeur « 1 » pour l'innovation de procédés, « 2) pour l'innovation de produit, « 3 » pour l'innovation commerciale et « 4 » pour l'innovation organisationnelle.
Utilnvelletechno	UTILNVELLETECHNO : désigne l'utilisation de nouvelles technologies. C'est une variable binaire prenant la valeur 1 si l'entreprise utilise une nouvelle technologie par rapport à celle existante et 0 si non.
Resultprocinrd	RESULTPROCINRD : désigne le résultat du processus d'investissement en R&D. C'est une variable nominale prenant la valeur « 1 » pour l'indicateur brevet, « 2 » pour l'actif immatériel ou secret commerciaux, « 3 » pour la marque ou dessin/modèle industriel et « 4 » pour les droits d'auteur et droits connexes.
Variables de contrôles	
Envirdesaffaires	ENVIRDESAFFAIRES: désigne l'environnement des affaires. C'est une variable nominale prenant la valeur « 1 » si elle est mesurée par la qualité des lois et règles juridiques, « 2 » par le niveau d'application des lois et règles juridiques, « 3 » par le droit civil le plus utilisé, « 4 » par l'appréciation de l'environnement institutionnel, « 5 » par l'appréciation de l'indice de solidité des droits légaux des entrepreneurs et « 6 » par la qualité du climat des affaires.
Nivoeducfinan	NIVOEDUCFINAN : désigne le niveau d'éducation financière de l'entrepreneur. C'est une variable nominale prenant la valeur « 1 » si elle est mesurée par le niveau de connaissance de la finance personnelle, « 2 » par le niveau de connaissance des états financiers annuels, « 3 » par la connaissance des différents moyens de consultation des soldes bancaires et « 4 » par l'utilisation de la finance en ligne (*e-banking*).

Source : de l'Auteur

© 2020 Global Journals

c) Outils statistiques d'analyse des données

Les données recueillies par questionnaire ont été traitées avec le logiciel SPSS et pour cela, nous avons utilisé en ce qui concerne les analyses descriptives, les tris à plat. En ce qui concerne les analyses explicatives, nous avons utilisé les tests Kruskal-Wallis, d'indépendance du Khi-deux et la régression logistique binaire. Cette régression permet d'expliquer une variable dépendante et de nature binaire, en fonction de plusieurs autres variables dites explicatives. L'avantage de cette analyse est qu'elle prend en compte les interrelations pouvant exister entre l'ensemble des variables explicatives. De même, elle est très souvent utilisée dans les études similaires.

IV. Résultats et Discussion

Nous allons d'abord présenter les résultats des analyses descriptives et par la suite les résultats des analyses explicatives.

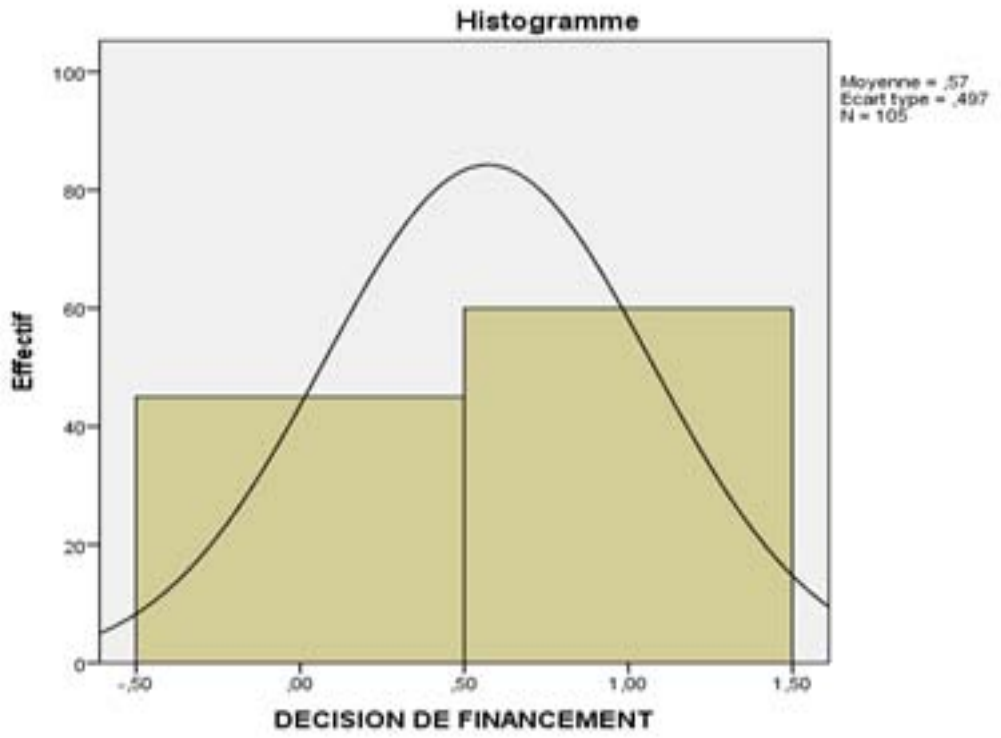
a) Résultats des analyses descriptives

L'analyse descriptive présente les caractéristiques des facteurs de contingences et celles de l'accès au financement externe.

Les statistiques nous révèlent que plus de la moitié des entreprises de l'échantillon (62,9%) n'ont pas introduit sur le marché des produits technologiquement nouveaux (ou technologiquement améliorés). S'agissant de l'innovation commerciale, 47,6% des entrepreneurs interrogés disent avoir innové contre 52,4% qui n'ont pas innové. Pour l'innovation des procédés, plus de la majorité des entreprises (61%) n'ont pas également introduit des procédés technologiquement nouveaux ou technologiquement améliorés contre 39%. Par contre, la plupart des entreprises de l'échantillon (54,3%) ont introduit des innovations tenant à la structure de l'entreprise, à l'organisation du travail, à la gestion des connaissances et aux relations avec des partenaires extérieurs (sous-traitance, externalisation, partenariats liés à la production, aux approvisionnements ou aux activités de support), contre 45,7% qui ne l'ont pas fait. Nous constatons aussi que seulement 28,6% des entreprises de l'échantillon ont acquis une nouvelle technologie (de production par exemple) par rapport à la technologie existante contre 71,4% qui n'ont pas acquis de nouvelles technologies. En ce qui concerne les résultats positifs de la R&D, 71,4% des entreprises de l'échantillon disent n'avoir pas atteint ces objectifs contre 28,6% qui l'ont atteint. Par contre, concernant l'appartenance à un réseau relationnel, 51,4% des promoteurs des entreprises de l'échantillon disent appartenir à un réseau relationnel de financement contre 48,6% qui disent ne pas appartenir à un réseau relationnel.

S'agissant de l'accès au financement externe, la figure 1 ci-dessous met en évidence une distribution statistique concentrée vers la droite. En d'autres termes, plus de la moitié des entreprises en croissance de l'échantillon semblent bénéficier des financements externes. La probabilité moyenne qu'un entrepreneur pris au hasard dans l'échantillon ait reçu le financement est de 57%. Cependant, les résultats indiquent que seulement 35% (voir figure 2) des responsables des entreprises de l'échantillon ayant reçu le financement sont satisfaits. Ce résultat vient confirmer le problème de déficit de financement, confortant ainsi l'hypothèse selon laquelle les entreprises qui survivent à la phase de démarrage peinent à se développer pour devenir plus tard des entreprises établies.

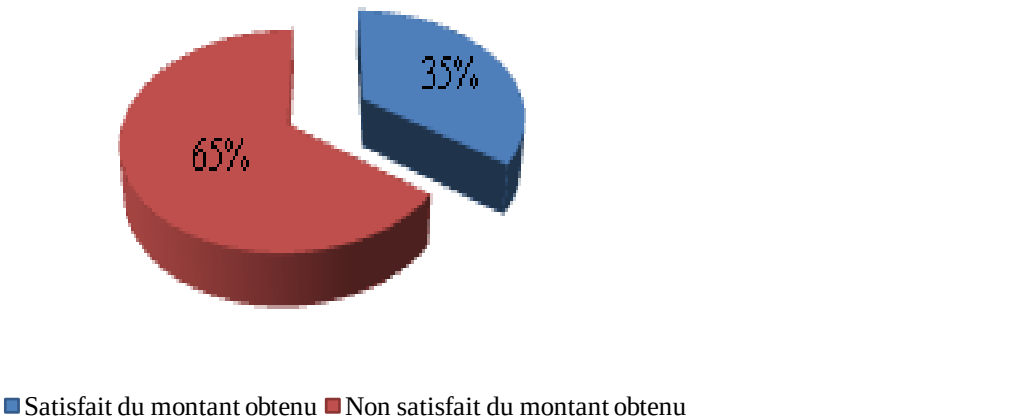
© 2020 Global Journals



Source : Résultats d'enquête

Figure 1: Probabilité de financement des entreprises en croissance de l'échantillon

En ce qui concerne la satisfaction des montants reçus, la figure 2 nous indique que 65% des entrepreneurs ne sont pas satisfaits des montants obtenus contre 35% qui en sont satisfaits.



Source : Résultat d'enquête

Figure 2: Répartition des entrepreneurs en fonction du critère de satisfaction du montant obtenu

© 2020 Global Journals

D'après ces statistiques, malgré le fait que la majorité des entreprises ayant reçu le financement ne sont pas satisfaits des montants obtenus, on se demande néanmoins pourquoi certaines d'entre elles ont pu accéder au financement externe et d'autres non ? L'examen de la littérature a montré que le type d'innovation, l'acquisition de nouvelles technologies, les résultats de la R&D et l'appartenance à un réseau relationnel influent sur les chances de bénéficier du financement externe. Il s'agit pour nous de vérifier l'existence d'un éventuel lien entre ces variables et la probabilité d'accéder au financement externe, dans un environnement où l'accès au financement externe est garantie par un certains nombre de conditions telles que, l'hypothèque et les cautions. A cet effet, nous nous sommes approprié de l'analyse de comparaison de Kruskal-Wallis, du test d'indépendance du khi-deux et de la régression logistique.

b) Résultat de l'analyse explicative

Le but du test de Kruskal-wallis est de présenter les résultats de l'analyse de comparaison entre les rangs moyens des variables explicatives et la probabilité de bénéficier du financement externe. Le tableau 2 ci-dessous présente un résumé des comparaisons bivariées des rangs des moyens entre les différents sous-échantillon pour chacune des variables explicatives retenues dans l'étude.

Tableau 2: Test de comparaison de Kruskal-Wallis entre les variables de l'étude

	Rangs moyens		*Khi-2*	*ddl*	*Significativité de l'écart entre les sous-échantillons*
	Non (N=45)	*Oui (N=60)*			
Innovation produit	63,17	45,38	12,529	1	0,000***
Innovation procédé	65,33	43,75	18,086	1	0,000***
Innovation commerciale	34,83	66,63	37,443	1	0,000***
Innovation organisationnelle	34,83	66,63	37,443	1	0,000***
Nouvelle technologie	57,50	49,63	2,808	1	0,094*
Résultat du processus R & D	56,33	50,50	1,541	1	0,215
réseau relationnel	69,50	40,63	30,843	1	0,000***
Niveau d'éducation financière	49,83	55,38	1,135	1	0,287
Environnement des affaires	58,67	48,75	3,733	1	0,000*

****, * : Ecart significatif au seuil de 1% et 10% respectivement.*

A la lecture de ce tableau, on remarque que la décision de financement n'est pas significativement différente si l'on s'en tient au résultat du processus d'investissement en recherche et développement et le niveau de connaissances financières de l'entrepreneur. Par contre, on observe que le type d'innovation (innovation produit, innovation de procédé, innovation commerciale, innovation organisationnelle), la nouvelle technologie, l'appartenance à un réseau relationnel et l'environnement des affaires au Cameroun constituent des variables clés dans la décision de financement externe. Deux constats se dégagent. Premièrement, l'impact des rangs moyens de l'innovation produit, de l'innovation procédé, de la nouvelle technologie, de l'appartenance à un réseau relationnel, et l'environnement des affaires dans les entreprises ne bénéficiant pas du financement est supérieur à celui des entreprises bénéficiant du financement. Néanmoins leurs écarts sont significatifs au seuil respectif de 1% pour trois variables (innovation produit, innovation procédé et appartenance à un réseau relationnel) et 10% pour deux variables (nouvelle technologie et environnement des affaires.

Deuxièmement, on observe que l'impact des rangs moyens de l'innovation commerciale et l'innovation organisationnelle dans les entreprises bénéficiant du financement est supérieur à celui des entreprises ne bénéficiant pas le financement externe. En d'autres termes, la majorité des entreprises qui ont adopté une innovation de produit, de procédé, une nouvelle technologie et dont les promoteurs appartiennent à un réseau relationnel n'ont pas bénéficié du financement externe. Ce résultat nous laisse croire que les entreprises en croissance ont moins de chances d'accéder au financement externe lorsqu'elles décident d'innover en produit, en procédé ou lorsqu'elles adoptent de nouvelle technologie et que les promoteurs appartiennent à un type de réseau relationnel. Cela peut être compréhensible car le produit nouveau ou nouveau produit peut prendre plus de temps pour être accepté par les consommateurs, de même que pour l'innovation de procédé dont les résultats sont encore peu tangibles ; l'utilisation de la nouvelle technologie n'a pas encore des effets positifs et le réseau relationnel peut dépendre de la qualité du réseau (taille et nature du lien). Ce même résultat

© 2020 Global Journals

montre que l'environnement des affaires au Cameroun est favorable aux investisseurs en capital et nous laisse croire que plus l'environnement des affaires est favorable aux investisseurs en capital, plus les entreprises en croissance ont des chances d'accéder au financement externe.

Après avoir présenté les résultats du test de Kruskal-wallis, nous allons présenter ceux du test d'indépendance du khi-deux.

En ce qui concerne le test d'indépendance du khi-deux, le tableau 3 ci-dessous présente le lien pouvant exister entre les variables explicatives et la variable expliquée. Le but du test de khi-deux est d'estimer les relations univariées entre la variable expliquée et les variables explicatives. La lecture du tableau 3 nous permet de constater qu'il existe certaines relations significatives entre certaines variables explicatives et la probabilité d'accéder au financement externe. L'étude révèle que la probabilité d'accéder au financement externe est associée significativement au seuil de 1% à la qualité du réseau relationnel de l'entrepreneur et au type d'innovation. Contrairement, on observe que l'acquisition de nouvelles technologies et les résultats positifs du processus de R&D sont non significatifs.

Tableau 3: Test d'indépendance du khi-deux

	Probabilité d'accéder au financement externe		
	Décision de financement		
	Khi-deux	dl	Sig.
Appartenance de l'entrepreneur au réseau relationnel	28,977	1	0,000***
Innovation de produit	11,239	1	0,001***
Innovation de procédés	16,574	1	0,000***
Innovation commerciale	35,414	1	0,000***
Innovation organisationnelle	35,596	1	0,000***
Acquisition de nouvelles technologies	2,148	1	0,143
Résultats positifs processus de R&D	1,059	1	0,304

****: Significatif au seuil de 1%*

Le test d'indépendance du khi-deux nous a permis d'étudier les relations pouvant exister entre les variables indépendantes et la variable dépendante, sans préciser le sens de ces relations.

Il est donc judicieux d'approfondir nos résultats par le test de régression logistique qui semble compléter le test précédent.

Tableau 4 : Estimation des paramètres du modèle par la méthode *logit*

Variables	E.S.	Wald	ddl	Sig.
Innovation de produit	16979,859 (-19,460)	0,000	1	0,999
Innovation de procédé	16979,859 (22,590)	0,000	1	0,999
Innovation commerciale	1,295 (-2,391)	3,411	1	0,065*
Innovation organisationnelle	1,283(-1,049)	0,669	1	0,413
Nouvelle technologie	1,331 (-2,816)	4,475	1	0,034**
R & D et résultats positifs	1,136 (3,358)	8,737	1	0,003***
Appartenance réseau relationnel	1,067 (3,198)	8,976	1	0,003***
Education financière	0,981 (-0,918)	0,875	1	0,350
Environnement des affaires	0,698 (0,352)	0,254	1	0,614
Constante	1,050 (-0,500)	0,227	1	0,634
Valeur du khi-deux=81,477***	P=0,000		-2log-vraisemblance=61,934	
R-deux de Cox &Snell=0,540	R-deux de Nagelkerke=0,725			
***, **, * : Significatif au seuil respectif de 1%, 5% et 10%				

© 2020 Global Journals

A la lecture de ce tableau, on peut remarquer que la variable représentant les facteurs non spécifiés (constante) est négative et non significative avec la probabilité de bénéficier du financement. Bien plus, la statistique de khi-deux atteste que le modèle est significatif au seuil de 1%. On note quatre variables ; deux sont significatives au seuil 1% (l'appartenance à un réseau relationnel et la R&D), les deux autres aux seuils de 5% (acquisition de nouvelles technologies) et 10% (Innovation commerciale) respectifs. On en conclut selon R^2 de Nagekerke que les variables retenues dans le modèle expliquent à 72,5% la probabilité d'accéder au financement externe par les entreprises en croissance de l'échantillon. Ce résultat explique bel et bien la robustesse de notre modèle et le choix des variables de l'étude.

Le type d'innovation à travers l'innovation commerciale exerce une influence négative et significative au seuil de 10% sur la probabilité d'accéder au financement externe. Cela signifie que cette influence est négative et positive si le type d'innovation est capté par l'innovation commerciale. Par contre, il n'existe aucun lien significatif entre les autres types d'innovation et la probabilité d'accès au financement externe. Il s'agit de l'innovation de produit, l'innovation de procédés et l'innovation organisationnelle. Les résultats semblent être contraires aux travaux de Mina et al. (2013) qui ont trouvé que les innovations de produits et surtout de procédés ont tendance à attirer des capitaux externes par rapport à d'autres types d'innovation. Cela peut être dû à différents niveaux d'aversion aux risques propres à l'innovation ou à la qualité moyenne (perçue) différente de l'innovation d'un pays à l'autre. Par exemple, les auteurs montrent que les investisseurs américains récompensent le signal des rendements futurs potentiels des activités d'innovation contrairement aux investisseurs britanniques. De ce fait, nous rejetons la première hypothèse malgré la significativité des tests de kruskal-walllis et du khi-deux qui indiquent un lien positif et significatif au seuil de 1% de cette variable et la probabilité d'accès au financement externe.

S'agissant de l'acquisition de la nouvelle technologie, les résultats révèlent qu'elle influence négativement les chances d'accéder au financement externe. Cette influence est significative au seuil de 5%. Ce résultat signifie que les chances qu'une entreprise en croissance accède au financement externe s'amenuisent lorsqu'elle préfère externaliser sa technologie que de la produire elle même. Ce résultat conforte les travaux de Mina et al. (2013) qui ont trouvé que les entreprises britanniques semblent plus susceptibles d'obtenir des financements externes lorsqu'elles externalisent la technologie que de générer leur propre innovation. En outre ce résultat conforte les travaux de Safoulanitou et al. (2013) qui ont constaté une dépendance des jeunes entreprises camerounaises des progrès techniques réalisés par leurs partenaires. Ce résultat permet de valider la deuxième hypothèse qui stipule que l'acquisition de nouvelles technologies exerce une influence significative sur la probabilité d'accéder au financement externe.

La variable résultats positifs du processus de R&D a une influence positive et significative au seuil de 1% sur la probabilité d'accéder au financement externe. Le résultat obtenu signifie que plus les entreprises engagent les processus de R&D et obtiennent des résultats positifs, plus elles ont des chances d'obtenir du financement externe. Cela va en droite ligne avec les travaux de Mina et al. (2013), Sadi et Amir-Aslani (2014) qui expliquent que les résultats du processus de R&D qui aboutissent à l'obtention des brevets[12] et d'autres mécanismes de protection de la propriété intellectuelle comme les droits d'auteur, contribuent à accroitre la capacité d'accès au financement externe et peut susciter l'intérêt d'investisseurs de référence. Ce qui nous permet de valider l'hypothèse 3 qui stipule que les résultats du processus d'investissement en R & D influencent positivement et significativement la probabilité d'accéder au financement externe.

Pour ce qui est de l'appartenance de l'entrepreneur à un réseau relationnel de financement, les résultats indiquent une influence positive et significative au seuil de 1% sur la probabilité d'accéder au financement externe. Ce résultat signifie que les promoteurs/entrepreneurs appartenant à un réseau relationnel de financement ont plus de chances à accéder au financement externe par rapport à ceux n'appartenant à aucun réseau relationnel de financement. Ce résultat corrobore avec les travaux Messomo (2013), Ondoa et al. (2013), Omrane (2015) qui ont trouvé chacun dans son contexte que le capital social à travers les réseaux relationnels influence significativement le financement des entrepreneurs. Ce résultat permet de valider l'hypothèse 4 qui stipule que l'appartenance à un réseau relationnel du promoteur exerce une influence positive et significative sur la probabilité d'accéder au financement externe.

En ce qui concerne les variables de contrôles (niveau d'éducation financière de l'entrepreneur et l'environnement des affaires), elles n'ont pas produits des résultats statistiques significatifs. Cela peut être du fait que ces deux variables dites de contrôles n'affectent pas directement la probabilité d'accéder au financement externe, mais elle peut influencer l'action des autres variables sur la probabilité d'accéder au financement externe sans modifié leur sens.

[12] Les brevets se sont révélés utiles pour quantifier et explorer les résultats de la R&D en tant qu'indicateurs d'invention ayant un certain degré de valeur potentielle. Le brevet en tant que document juridique accroit la transparence des entreprises.

© 2020 Global Journals

Ces résultats obtenus corroborent premièrement à la théorie des stades de développement de l'entreprise (Churchill et Lewis, 1983) qui stipule que la croissance fait partie de l'évolution naturelle d'une entreprise et à chaque stade de la croissance (existence, survie, envol et maturité des ressources), correspond un ensemble distinct de facteurs essentiels à la survie et à la réussite de l'entreprise. Les seuils de croissance peuvent correspondre aux obstacles rencontrés au cours du passage d'un stade à l'autre, dont la difficulté d'accéder au financement externe. Ainsi les pratiques de financement externe interviennent à différents stades de développement. Deuxièmement à la théorie du processus de croissance de l'entreprise (Penrose, 1959) qui stipule que toute entreprise à pour vocation première de croitre et la croissance n'est qu'une phase du cycle de vie de l'entreprise. Elle peut être influencée par des contraintes internes (liées par exemple à la volonté de l'entrepreneur de rechercher la pérennité de son entreprise : entrepreneur PIC) et des contraintes imposées de l'extérieur par l'environnement des affaires, surtout en matière d'accès aux pratiques de financement externe, afin de répondre aux besoins financiers de croissance. Enfin la théorie du capital social (Bourdieu, 1980, 1986) qui indique que dans un contexte d'asymétrie d'information les relations sociales, qui sont des indicateurs du degré de confiance entre l'investisseur et l'entrepreneur, ont des effets positifs sur l'accès au financement externe ainsi que sur le niveau de risque qu'assume l'entrepreneur. Dans ce cas le capital relationnel de l'entrepreneur peut être la base de la confiance et apparaitre comme un signal fort envoyé à l'investisseur.

Globalement on peut dire que les hypothèses de notre étude qui ont été validées nous ont permis de confirmer l'existence d'une relation entre trois variables explicatives et la probabilité d'accéder au financement externe. Il s'agit de l'acquisition de nouvelles technologies, les résultats positifs de la R&D et l'appartenance de l'entrepreneur à un réseau relationnel.

V. Conclusion

Cet article avait pour ambition de vérifier le lien empirique pouvant exister entre certaines caractéristiques aussi propres à l'entreprise en croissance qu'à l'entrepreneur et la probabilité d'accéder au financement externe au Cameroun. L'exploitation des données recueillies par questionnaire sur un échantillon de 105 entreprises en croissance au Cameroun, nous a permis d'aboutir à un certains nombre de résultats. Avant d'y parvenir, quelques faits stylisés ont été préalablement présentés de manière à mettre en évidence les tests de comparaison de kruskal-wallis et d'indépendance de khi-deux entre les variables décrivant les déterminants du financement externe des entreprises en phase de croissance. Les résultats y afférents montrent que l'appartenance de l'entrepreneur au réseau relationnel et le type d'innovation (innovation de produit, innovation de procédés, innovation commerciale et innovation organisationnelle) sont associés significativement à la probabilité d'accéder au financement externe. Comme les tests d'indépendance et de comparaison, les résultats de l'estimation économétrique fournissent l'évidence d'un effet significatif des déterminants du financement externe des entreprises en phase de croissance au Cameroun. La probabilité d'accéder au financement externe est d'autant plus grande lorsque l'entrepreneur appartient au réseau relationnel, lorsque le processus des R&D aboutit à des résultats positifs ; et d'autant plus faible si l'entreprise externalise la technologie que de la produire elle-même. Les résultats obtenus corroborent à la théorie des stades de développement de l'entreprise, à la théorie du processus de croissance et à la théorie du capital social telles que énoncées précédemment.

Cette preuve empirique fait progresser la littérature, car elle étudie l'accès au financement externe des premiers stades de développement des petites entreprises en occurrence la phase de croissance, mais surtout utilise une mesure objective de l'accès au financement pour étudier les déterminants de l'accès externe des petites entreprises en croissance au Cameroun. En outre, notre étude appuie la théorie du financement hiérarchique en montrant qu'à leurs premiers stades de développement, les petites entreprises sont plus tributaires des financements des familles, amis et subvention. Contrairement à ce que préconise la théorie du financement hiérarchique. Une question pour la recherche future est de savoir comment améliorer la théorie du financement hiérarchique afin qu'elle s'adapte au financement externe des premiers stades de développement des petites entreprises, car à chaque stade de développement correspondent des pratiques de financement spécifiques (Rédis et Sahut, 2014).Nous pouvons donc estimer à travers ces résultats que notre étude contribue à l'enrichissement du patrimoine des travaux sur le financement des premiers stades de l'aventure entrepreneuriale de manière globale et du financement de la phase de croissance des petites entreprises de manière spécifique. Comme tout travail de recherche, le nôtre n'est pas sans limites. Parmi ces limites on peut citer : le choix des variables retenues, le nombre restreint des travaux sur l'accès au financement externe des entreprises en croissance et la restriction de la taille de l'échantillon. Ces limites ouvrent des pistes de recherches futures, sans toutefois dénaturer la qualité de notre recherche. On peut donc généraliser les résultats avec précaution.

© 2020 Global Journals

Les résultats de cette étude sont également utiles pour les gouvernements et les institutions impliquées dans le financement des entreprises en croissance. En d'autres termes, il convient de reconsidérer l'accent mis sur des prêts bonifiés, car ce mécanisme ne répond pas aux préférences de la plupart des nouveaux propriétaires d'entreprises. De ce fait, le gouvernement camerounais gagnerait à adopter le mécanisme de financement participatif qui s'avère plus efficace dans la fourniture des capitaux (levée des fonds) et plus avantageux pour les nouveaux entrepreneurs. Dans ce cas il doit miser sur le développement du financement participatif en l'encadrant par des instruments juridiques solides. Il doit également créer des institutions spécifiques de financement des petites entreprises en croissance, car les mesures prises jusqu'à lors ne prennent pas en compte les spécificités de ces petites entreprises qui sont différentes des autres entreprises et surtout des entreprises déjà établies.

References Références Referencias

1. Adomako, S., Danso, A. et Ofori Damoah, J. (2015),«The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana», *Venture Capital*, 2016 Vol. 18, no. 1, 43–61 http://dx.doi.org/10.1080/13691066.2015.1079952
2. Aghion, P., Fally, T. et Scarpetta, S. (2007), « Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of frms », *Economic Policy, 22*(52), 732–779. https://doi.org/10. 1111/j.1468-0327.2007.00190.x.
3. Ambroise, L., Claveau, N., Courault, J., Garnier, A., Kizilian, E., Perez, M.,..., Séville, M. (2011). Identiferles différents paliers de croissance en TPE et PME et aider à les franchir. 2010. ffhalshs-00555087ff.
4. Ayyagari, M. A., Demirguc-Kunt et Maksimovic, V. (2011), « Firm Innovation in Emerging Markets: The Role of Governance and Finance », *Journal of Financial and Quantitative Analysis46 (6): 1545–80*.
5. Bekolo, C., et Beyina, E. (2009), « Le financement par capital risque dans les PME innovantes : le cas spécifique des PME innovantes camerounaises », *Innovations*, 1(29), pp. 169-195.
6. Berger, A. N. et Udell, G. F. (2006), « A more complete conceptual framework for SME fnance », *Journal of Banking & Finance, 30*(11), 2945–2966. https://doi.org/10.1016/j. jbankfn.2006.05.008
7. Bigsten, A. P., Collier, S., Dercon, M., Fafchamps, B., Gauthier, J. W., Gunning, A., Oduro, R., … et Zeufack, A, (2003),« Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa », *Journal of African Economies, 12(1).*
8. Bourdieu, P. (1980). *Le capital social*. Actes de la Recherche en Sciences Sociales 31 (1980), 2-3.
9. Brown, J. R., Martinsson, G. et Petersen, B. C. (2012), « Do financing constraints matter for R & D ? ». European Economic Review. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2012.07.007.
10. Bundock, M. (2013), « L'humain au Cœur des affaires », *revue de la presse, Journal des affaires « l'innovation, ça se planifie! »*, 2013.
11. Chapel, V. (1997).*La croissance par l'innovation intensive : de la dynamique d'apprentissage à la révélation d'un modèle industriel, le cas de tefal* (Thèse de Doctorat en Ingénierie et Gestion). Etablissement Paris, ENMP.
12. Churchill, C.N., et Lewis, V.L. (1983), « Les cinq stades d'évolution d'une PME », *Harvard L'expansion*, Automne, p. 51-63.
13. Cowling, M., Liu, W., Ledger, A. (2012), « Small business financing in the UK before and during the current financial crisis », *International Small Business Journal 30 (7), 778–800.*
14. Divay, M. (1993). *De l'identification d'un processus de développement à la spécification de l'entreprise de taille moyenne: une approche par la théorie du cycle de vie* (Thèse de Doctorat). Université de Poitiers.
15. Djoumessi Teufack, M., Moskolai, D. D. et Myede, M. (2017), « Strcuture d'accompagnement informelles et financement de la petite entreprise camerounaise en démarrage : le cas de la femme entrepreneure », *Revue africaine de management, vol.2 (1) 2017 (PP.22-38).*
16. Fernandez, V. (2017), « The fnance of innovation in Latin America », *Journal of International Review of Financial Analysis, 53*, 37–47. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.08.008.
17. Fink, M. et Kautonen, T. (2014), « How do banks assess entrepreneurial competence?: the role of voluntary information disclosure », *International Small Business Journal.*
18. Gorodnichenko, Y. et Schnitzer, M. (2013), « Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up », *Journal of the European Economic Association, 11*(5), 1115–1152. https://doi.org/10.1111/jeea.12033.
19. Guiso, L., Sapienza, P. et Zingales, L. (2004), « The role of social capital in fnancial development », *American Economic Review, 94*(3), 526–556. 0002828041464498.
20. Heintz, J. (2013). World Development Report 2013: Meeting the Global Employment Challenge. Published on behalf the Institute of Social Studies. The Hague. https://doi.org/10.1111/dech.12024
21. Hewa Wellalage, N., Locke, S. et Samujh, H. (2019) « Firm bribery and credit access: Evidence from Indian SMEs », *Small Business Economics, Forthcoming*. https://doi.org/ 10.1007/s11187-019-00161-w.

© 2020 Global Journals

22. Hewa Wellalage, N. et Reddy, K. (2018), « Determinants of proft reinvestment undertaken by SMEs in the small island countries », *Global Finance Journal*. https://doi.org/10. 1016/j.gfj.2017.11.001 *In Press*, Corrected Proof
23. Howells, J. (2005), « Innovation and regional economic development: A matter of perspective? », *Journal of Research policy, 34*(8), 1220–1234. https://doi.org/10.1016/j. respol.2005.03.014.
24. Hutton, W. et Lee, N. (2012), «The city and the cities: ownership, finance and the geography of recovery », *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society 5 (3), 325–337.*
25. INS-RGE (2009). Rapport général sur le recensement des entreprises au Cameroun. *Institut National de la Statistique.*
26. INS-RGE (2016). Rapport général sur le recensement des entreprises au Cameroun. *Institut National de la Statistique.*
27. Kaoutoing, S., Mai Django Wambé, T. et Hourenatou (2017), « La croissance de Micro et Très Petites Entreprises féminines au Cameroun : une analyse par les modes de financement », *revue-management-et-avenir*-2017-1-p-65.
28. Kerr, W.R. et Nanda, R. (2013), « Financing Constraints and Entrepreneurship », *Working Paper Harvard business school*, 10-013.
29. Kerray, Z. (2013), « Le financement du stade précoce de l'innovation (Early Stage): Quelques pistes de réflexion », Journées de l'entreprise, 6 et 7 décembre 2013, Sousse.
30. Kikuchi, M., et Coleman, C. L. (2012), « Explicating and measuring social relationships in social capital research », *Communication theory*, 22, pp. 187-203.DOI : 10.1111/j.1468-2885.2012.01401.x
31. Lawrence P. et Lorsch J. (1967), *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*, Harvard Business School, Reading, MA.
32. Marshall, A. (1890). *Principles of Economics: an introductory volume*. London: MacMillan, 731 p.
33. Mason, C. (2013), « Access to Finance—A 'thought piece' for the North East LEP », *Independent Economic Review*, Available from: http://www.nelep.co.uk/media/2705/Colin-Mason-Access-to Finance.pdf (accessed 19th May 2014).
34. Mazzucato, M. (2013), « Financing innovation: creative destruction vs. destructive creation », *Industrial and Corporate Change 22 (4), 851–867.*
35. Messomo, E. S. (2012), « Social capital and the financing of microentre preneurs in Cameroon », *International Journal of Education and Research*, *Vol 1 No.11.*
36. Mina, A., Lahr, H. et Hughes A. (2013), «The demand and supply of external finance for innovative firms », *Industrial and Corporate Change*, Volume 22, Number 4, pp. 869–901 doi:10.1093/icc/dtt020 Advance Access published July 13, 2013.
37. Moro, A. et Fink, M. (2013), « Loan Managers' Trust and Credit Access for SMEs », *Journal of Banking & Finance*, 37, 927-936.http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.10.023.
38. Moungou, S. P ;(2005).*La croissance de l'entreprise : Le cas des industries agroalimentaires de l'économie camerounaise* (Thèse de Doctorat). Université de Nantes. Institut d'Administration des Entreprises.
39. Myers, S.C. (1984). The Capital Structure Puzzle. J. Finance 1984, 39, 574–592.
40. Myers, S. C., et Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do Not Have. J. Financ. Econ. 1984, 13, 187–221.
41. Nègre, C. (1997), « La croissance de l'entreprise », *Revue française de gestion.*
42. Nguena, C. L. (2013), « Déficit de Financement des PME au Cameroun: A qui la faute? », AAYE PR Working Paper Series, Vol. 1, N° 12, Association of African Young Economists, October 2013.
43. Nkakleu, R., Tidjani, B., Mefoute, A. et Biboum, A. (2013). Compétences des entrepreneurs et performance des PME en démarrage : la structure d'accompagnement a-t-elle un impact en contexte camerounais ? *24e congrès de l'AGRH*, Paris, 20-22 novembre.
44. Nofsinger, J. R. et Weicheng Wang (2011). « Determinants of start-up firm external financing worldwide »,*Journal of Banking&Finance35 (2011)2282-2294.*
45. Omrane, A. (2015), « L'accès aux ressources en création d'entreprise : vers une reconsidération des facteurs sociaux », *La Revue Gestion et Organisation7 (2015)9-22.*
46. Ondoua Biwole, V. (2019), « Référentiel de compétences et accompagnement des entrepreneurs au Cameroun », *Revue Gestion 2000-Management & Porspective*. GENT XP404047.
47. Pare, J.L. et Rédis, J. (2011), « Réorienter la recherche en finance entrepreneuriale », *Revue de Recherche et Publications en Management-Copyright of Gestion 2000.*
48. Paunov, C. (2012), « The global crisis and firms' investments in innovation ». *Research Policy 41 (1), 24–35.*
49. Penrose, E. T. (1959). The Theory of the Growth of the Firm. New York: Wiley.
50. Quartey, P., Turkson, E., Abor J.Y. et Iddrisu, A.M. (2017), « Financing the growth of SMEs in Africa: What are the contraints to SME financing within ECOWAS? », *Review of Development Finance 7 (2017) 18-28.* http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/

© 2020 Global Journals

51. Rédis, J. et Sahut, J-M. (2014), « Entrepreneuriat répété, capital organisationnel et accès au financement par capita-risque », *Working Papers 2014-260*, Département or Research, Ipag Business School.
52. Sadi, N.-E., et Amir-Aslani, A. (2014), « Les retombées stratégiques de la divulgation volontaire d'informations sur le capital immatériel : l'exemple des firmes de biotechnologie dédiées aux sciences de la vie », *Revue internationale de gestion,* HEC Montréal, vol. 39, n° 2, 2014.
53. Safoulanitou, L. N., Zambo-Akono, C. et Ndiwulu, X.B. (2013). PME et Innovation : une analyse comparative entre le Cameroun, le Congo et la RDC, *Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 67/13.WWW.trustafrica.org/icbe. Fonds Recherche sur le Climat d'Investissement et l'environnement des Affaires (FR-CIEA).*
54. Salman Khan (2015), « Impact of sources of finance on the growth of SMEs: evidence from Pakistan ». *Indian Institute of Management Calcutta 2015.* Decision (March 2015) 42(1):3–10. DOI 10.1007/s40622-014-0071-z
55. Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper and Row.
56. St-Pierre, J. et Fadil, N. (2016), « Finance entrepreneuriale et réalité des PME : une enquête internationale sur les connaissances et les pratiques académiques des chercheurs », *Management international*, 20(2),52-28.
57. Szirmai, A., Naudé, W. et Goedhuys, M. (2011).*Entrepreneurship, innovation, and economic development.* Oxford University Press.
58. Ullah, B. (2019). *Firm innovation in transition economies: The role of formal versus informal finance. Journal of Multinational Financial Management.* doi:10.1016/j.mulfin.2019.04.004.
59. Verna, G. (1994), «Croissance ou survie ? Quelle sera l'attitude la plus probable pour une petite entreprise légale du Tiers-Monde », *Gestion 2000*, p.93-113.
60. Wamba, H. et Niyonsaba Sebigunda, E. (2014), « Le rôle du capital social en matière d'octroi de crédits bancaires aux PME : une étude à partir de l'expérience camerounaise », *Revue internationale P.M.E.*, 27 (2), 39–62. https://doi.org/10.7202/1026067ar.
61. Wu, J., Si, S. et Wu, X. (2016), « Entrepreneurial fnance and innovation: Informal debt as an empirical case », *Strategic Entrepreneurship Journal, 10*(3), 257–273. https://doi.org/ 10.1002/sej.1214.

© 2020 Global Journals