

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

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

Fossi Armand Depesquidoux¹, Dounla Jean² and Omenguele Guy René³

¹ Université de Dschang

Received: 9 December 2019 Accepted: 4 January 2020 Published: 15 January 2020

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.

Index terms— external financing, growing companies, innovation, stages theory of company's development, access to finance

1 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 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; Kaouting 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 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'oeuvre) 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 1 On note également que dans les CFCE en 2016, 15.219 entreprises ont été créées, soit un accroissement de 13,8% par rapport à 2015 ; ce chiffre restant inférieure à la croissance de 2016). Notre étude se démarque radicalement des études précédentes non seulement en étudiant 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.

3 Base D'observation Théorique et

Hypothèse de Recherche D'après Kerray (2013), l'entreprise en phase de croissance peut-être assimilée 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 cashflows secrétés 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 critiquée, 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 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.

4 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 3 En contexte africain, plus particulièrement de six pays africains selon lequel les restrictions d'accès aux pratiques de financement externe peuvent être sousestimées 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 sousrégion 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 a créé 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 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 , etc.

5 Résultats et Discussion

Nous allons d'abord présenter les résultats des analyses descriptives et par la suite les résultats des analyses explicatives. 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. 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). 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 0,094 0,000 0,000 0,000 0,000 0,000 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. ?e (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 a pour vocation première de croître 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 ??Bourdieu, , 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 apparaître 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. 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.

6 Conclusion

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.

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.

¹The Determinants of Access to External Financing for Growth Companies: The Singular Case of Came

²Entreprises 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).en croissance de tous les © 2020 Global Journals

³Les 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 accroît la transparence des entreprises.

⁴© 2020 Global Journals

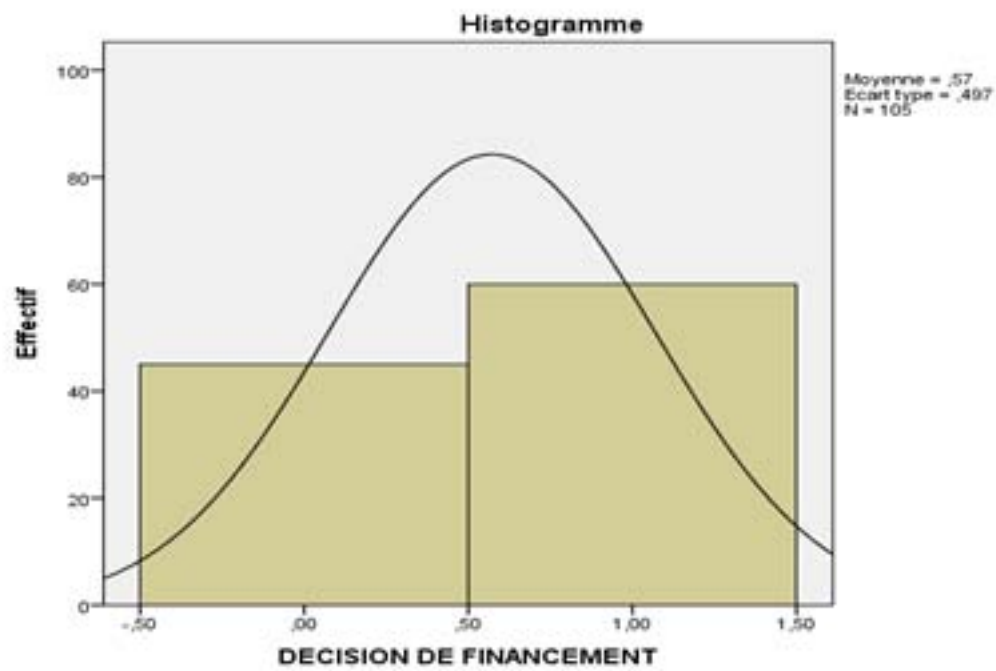
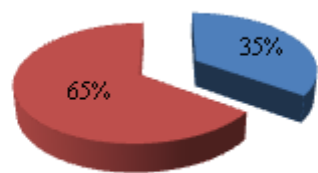


Figure 1:



1

Figure 2: Figure 1 :

Figure 3:

mortalités des entreprises créées au Cameroun que, 72,24% des petites entreprises qui démarrent leurs activités annivairaire. 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 financment 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 d'accompagnement (Bekolo, 2009), Nkakleu et al, 2013 ;

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

Figure 4:

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 commerciale (Ayyagari et al, 2011 ; Safoulanitou et al, 2013). Contrairement aux auteurs précédents, Mina et

Year al. (2013) en contexte britannique et américain trouvent que c'est plutôt 2020 l'innovation de procédés qui exerce une influence significative sur la probabilité Year d'accès au financement externe. Nous pensons également que le type 2020 d'innovation est susceptible d'influencer la IV.

56 probabilité d'accéder au financement externe. De ce
58

Global croissance estiment être lésées dans l'octroi de financements par rapport aux Global Jour-entreprises matures. Approche Méthodologique Nous nous pencherons succes- Jour- sivement sur la procédure du choix de l'échantillon et de collecte des données, nal of la construction du modèle théorique de la recherche et l'opérationnalisation of Man-des variables et pour finir la présentation des outils statistiques d'analyses des Man- données. a) Constitution de l'échantillon et collecte des données L'échantillon age- mentest constitué de 105 promoteurs des petites entreprises 11 Le modèle and économétrique est présenté comme suit : fait, nous formulons l'hypothèse and Busi-suivante : H 1 : Il existe une relation significative entre le type d'innovation Busi- ness et la probabilité d'accéder au financement externe. Cependant, Brown et ness Re- al. (2012) et Bundock (2013) en contexte européen affirment également search que l'accès au financement externe augmente la probabilité de produire des Vol- innovations à l'interne plutôt que de les importer. Mais, selon ces mêmes Vol- ume auteurs, les activités d'innovation incertaines affectent négativement l'offre XX de financement externe. De ce fait l'externalisation de la technologie est XX Is- susceptible d'influencer l'accès au financement externe (Mina et al, 2013). Is- sue Nous pensons également que si cette technologie émane d'une innovation I importante et d'actualité ou rare, en ce moment il sera judicieux pour I Ver- une petite entreprise qui n'a pas assez de moyens financiers de signer des Ver- sion partenariats d'exploitation en lieu en place de la production à l'interne de sion I (la technologie. De ce fait, nous formulons l'hypothèse suivante : H 2 : Il I) existe une relation significative entre l'acquisition de nouvelles technologies et (C la probabilité d'accéder au financement externe. Par ailleurs, il est largement) Vol- démontré que la disponibilité des financements externes est importante pour la ume R & D ayant abouti à des résultats positifs (Brown et al, 2012; Mina et al, 2013 XX ; Bundock, 2013), car en tant qu'indicateur de l'innovation, c'est un processus Is- coûteux, mais en même temps un processus qui est distinctement opaque sue pour les investisseurs externes qui pourraient contribuer à son financement. I C'est la raison pour laquelle certains auteurs considèrent que les brevets Ver- capturent mieux le résultat du processus d'investissement en R & D et sont sion par conséquent des actifs garants du retour sur investissement dans la R&D I (Sullivan, 2000 ; Jaffe et al) 1 (_1 0 u X EXT ACCESAUFIN PRO i i n i + C + = ? = ? ? La forme empirique complète du modèle est :) (2 (& _4 3 () 2 1 0 u D RESULTATSR TECHNO UTILNVELLE TION TYPEINNOVA Global ALENT RESEAU SOCI EXT ACCESAUFIN PRO + + + + + = ? ? ? Jour- ? ? Où désigne la probabilité d'accéder au financement externe. ?? i, nal les La caractérisation des variables et leurs mesures sont consignées dans of le tableau 1 ci-dessous. _EXT ACCESAUFIN PRO variables explicatives Man-; ? 0 le terme constant ; ? i les coefficients de régression logistique et

Year
2020

Global
Jour-
nal
of
Man-
age-
ment
and
Busi-
ness
Re-
search
Vol-
ume
XX
Is-
sue
I
Ver-
sion
I
(
)

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

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

Figure 6:

montre que l'environnement des affaires au Cameroun A la lecture de ce tableau, on peut remarquer Ces que la variable représentant les facteurs non spécifiés premièrement à la théorie des stades de (constante) est négative et non significative avec la développement de l'entreprise 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%

62 Tableau 3: Test d'indépendance du khi-deux Probabilité d'accéder au financement externe engagent les p

Year
2020
Global
Jour-
nal
of
Man-
age-
ment
and
Busi-
ness
Re-
search
Vol-
ume
XX
Is-
sue
I
Ver-
sion
I
(
)
C

Constante susceptibles d'obtenir des financements externes lorsqu'elles 1,050 (-0,500)
externalisent la technologie que de générer

Valeur du khi-deux=81,477 *** leur propre innovation. En outre ce résultat conforte les P=0,000

R-deux de Cox & Snell=0,540 travaux de Safoulanitou et al. (2013) qui ont constaté R-deux de Nagelker
***, **, * : Significatif au seuil respectif de 1%, 5% et 10% une dépendance des jeunes entreprises camer
© 2020 Global Journals

[10.1080/13691066.2015.1079952. <http://dx.doi.org/10.1080/13691066.2015.1079952> 18 p. .

[Paris] , Etablissement Paris , Enmp .

[10.1111/jeea.12033. <https://doi.org/10.1111/jeea.12033>

[Global Journal of Management and Business Research] , *Global Journal of Management and Business Research*

[Ambroise et al. ()] , L Ambroise , N Claveau , J Courault , A Garnier , E Kizilian , M Perez , . . Séville , M .

2011.

[Nofsinger et al. ()] , J R Nofsinger , Et Weicheng , Wang . 2011.

[Bigsten et al. ()] A P Bigsten , S Collier , M Dercon , B Fafchamps , J W Gauthier , A Gunning , R Oduro ,

A Zeufack . *Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa*, 2003. p. 12.

[Schumpeter ()] *Capitalism, Socialism, and Democracy*, J A Schumpeter . 1942. New York: Harper and Row.

[Nkakleu et al. ()] *Compétences des entrepreneurs et performance des PME en démarrage : la structure d*, R

Nkakleu , B Tidjani , A Mefoute , A Biboum . 2013. Paris. p. . (accompagnement a-t-elle un impact en

contexte camerounais ? 24 e congrès de l'AGRH)

[Myers and Et Majluf ()] 'Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that

Investors Do Not Have'. S C Myers , N S Et Majluf . *J. Financ. Econ* 1984. 1984. 13 p. .

[Divay ()] *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)*, M Divay . 1993. Université de Poitiers

[Szirmai et al. ()] *Entrepreneurship, innovation, and economic development*, A Szirmai , W Naudé , M Goedhuys

. 2011. Oxford University Press.

[Ullah ()] 'Firm innovation in transition economies: The role of formal versus informal finance'. B Ullah .

10.1016/j.mulfin.2019.04.004. *Journal of Multinational Financial Management* 2019.

[Gorodnichenko and Schnitzer ()] Y Gorodnichenko , M Schnitzer . « *Financial constraints and innovation: Why poor*, 2013.

[Identifierles différents paliers de croissance en TPE et PME et aider à les franchir ()] *Identifierles différents paliers de croissance en TPE et PME et aider à les franchir*, fhalshs- 00555087f. 2010.

[Kerr and Nanda ()] W R Kerr , R Nanda . « *Financing Constraints and Entrepreneurship* », *Working Paper Harvard business school*, 2013. p. .

[Kerray ()] Z Kerray . *Le financement du stade précoce de l'innovation (Early Stage): Quelques pistes de réflexion*, (Sousse) 2013. (Journées de l'entreprise, 6 et 7 décembre 2013)

[Moungou ()] *La croissance de l'entreprise : Le cas des industries agroalimentaires de l'économie camerounaise (Thèse de Doctorat)*, S Moungou . 2005.

[Chapel ()] *La croissance par l'innovation intensive : de la dynamique d'apprentissage à la révélation d'un modèle industriel, le cas de tefal*, V Chapel . 1997. (Thèse de Doctorat en Ingénierie et Gestion)

[Bourdieu ()] 'Le capital social. Actes de la Recherche en'. P Bourdieu . *Sciences Sociales* 1980. 1980. 31 p. .

[Ondoua Biwolé ()] V Ondoua Biwolé . « *Référentiel de compétences et accompagnement des entrepreneurs au Cameroun* », *Revue Gestion 2000-Management & Perspective. GENT XP404047*, 2019.

[Lawrence and Et Lorsch ()] *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*, P

Lawrence , J Et Lorsch . 1967. Harvard Business School, Reading, MA.

[Pare and Et Rédis ()] J L Pare , J Et Rédis . *Réorienter la recherche en finance entrepreneuriale* », *Revue de Recherche et Publications en Management-Copyright of Gestion*, 2011. 2000.

[Safoulانيتou et al. ()] *PME et Innovation : une analyse comparative entre le Cameroun, le Congo et la RDC, Rapport de Recherche du FR-CIEA N o 67/13.WWW.trustafrica.org/icbe. Fonds Recherche sur le Climat*, L N Safoulانيتou , C Zambo-Akono , X B Ndiwulu . 2013. (Investissement et l'environnement des Affaires (FR-CIEA)

[Marshall ()] 'Principles of Economics: an introductory volume'. A Marshall . *London: MacMillan* 1890. 731.

[Heintz ()] 'Published on behalf the Institute of Social Studies. The Hague'. J Heintz . 10.1111/dech.12024. <https://doi.org/10.1111/dech.12024> *World Development Report 2013: Meeting the Global Employment Challenge*, 2013. 11 p. . (countries don't catch up)

[Ins-Rge ()] *Rapport général sur le recensement des entreprises au Cameroun*, Ins-Rge . 2009. Institut National de la Statistique

[Ins-Rge ()] *Rapport général sur le recensement des entreprises au Cameroun*, Ins-Rge . 2016. Institut National de la Statistique

[St-Pierre and Fadil ()] J St-Pierre , N Fadil . « *Finance entrepreneuriale et réalité des PME : une enquête internationale sur les connaissances et les pratiques académiques des chercheurs*, 2016. 20 p. .

- [Myers ()] 'The Capital Structure Puzzle'. S C Myers . *J. Finance* 1984. 1984. 39 p. .
- [Penrose ()] *The Theory of the Growth of the Firm*, E T Penrose . 1959. New York: Wiley.
- [Berger and Udell ()] '« A more complete conceptual framework for SME finance'. A N Berger , G F Udell . 10.1016/j.jbankfn.2006.05.008. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfn.2006.05.008> *Journal of Banking & Finance* 2006. 30 (11) p. .
- [Mason (2013)] '« Access to Finance-A 'thought piece' for the North East LEP'. C Mason . <http://www.nelep.co.uk/media/2705/Colin-Mason-Access-toFinance.pdf> *Independent Economic Review* 2013. May 2014. p. 19.
- [Aghion et al. ()] '« Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms'. P Aghion , T Fally , S Scarpetta . 10.1111/j.1468-0327.2007.00190.x. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0327.2007.00190.x> *Economic Policy* 2007. 22 (52) p. .
- [Hewa Wellalage and Reddy ()] '« Determinants of profit reinvestment undertaken by SMEs in the small island countries'. N Hewa Wellalage , K Reddy . 10.1016/j.gfj.2017.11. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2017.11> *Global Finance Journal* 2018. 001 In Press. (Corrected Proof)
- [« Determinants of start-up firm external financing worldwide » Journal ()] '« Determinants of start-up firm external financing worldwide »'. *Journal* 2011. 35 p. .
- [Brown et al. ()] '« Do financing constraints matter for R & D ?'. J R Brown , G Martinsson , B C Petersen . 10.1016/j.eurocorev.2012.07.007. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2012.07.007> *European Economic Review* 2012.
- [Nguena (2013)] '« Déficit de Financement des PME au Cameroun: A qui la faute?'. C L Nguena . *AAYE PR Working Paper Series* 2013. October 2013. Association of African Young Economists. 1.
- [Wu et al. ()] '« Entrepreneurial finance and innovation: Informal debt as an empirical case'. J Wu , S Si , X Wu . 10.1002/sej.1214. <https://doi.org/10.1002/sej.1214> *Strategic Entrepreneurship Journal* 2016. 10 (3) p. .
- [Rédis and Sahut ()] « *Entrepreneuriat répété, capital organisationnel et accès au financement par capita-risque*, J Rédis , J-M Sahut . 2014. 2014-260. Ipag Business School. Département or Research
- [Kikuchi and Et Coleman ()] « *Explicating and measuring social relationships in social capital research*, M Kikuchi , C L Et Coleman . 10.1111/j.1468-2885.2012.01401.x. 2012. 22 p. .
- [Mazzucato ()] '« Financing innovation: creative destruction vs. destructive creation'. M Mazzucato . *Industrial and Corporate Change* 2013. 22 (4) p. .
- [Quartey et al. ()] '« Financing the growth of SMEs in Africa: What are the constraints to SME financing within ECOWAS?'. P Quartey , E Turkson , J Y Abor , A M Iddrisu . <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/> *Review of Development Finance* 2017. 2017. 7 p. .
- [Hewa Wellalage et al. ()] '« Firm bribery and credit access: Evidence from Indian SMEs'. N Hewa Wellalage , S Locke , H Samujh . 10.1007/s11187-019-00161-w. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00161-w> *Small Business Economics* 2019.
- [Ayyagari and Demirguc-Kunt Et Maksimovic ()] '« Firm Innovation in Emerging Markets: The Role of Governance and Finance'. M A Ayyagari , V Demirguc-Kunt Et Maksimovic . *Journal of Financial and Quantitative* 2011. 46 (6) p. .
- [Fink and Et Kautonen ()] '« How do banks assess entrepreneurial competence?: the role of voluntary information disclosure'. M Fink , T Et Kautonen . *International Small Business Journal* 2014.
- [Khan (2015)] '« Impact of sources of finance on the growth of SMEs: evidence from Pakistan ». Indian Institute of Management Calcutta'. Salman Khan . 10.1007/s40622-014-0071-z. *Decision* 2015. 2015. March 2015. 42 (1) p. .
- [Howells ()] '« Innovation and regional economic development: A matter of perspective?'. J Howells . 10.1016/j.respol.2005.03.014. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2005.03.014> *Journal of Research policy* 2005. 34 (8) p. .
- [Omrane ()] '« L'accès aux ressources en création d'entreprise : vers une reconsidération des facteurs sociaux'. A Omrane . 10.1111/j.1468-2885.2012.01401.x. *La Revue Gestion et Organisation* 2015. 2015. 7 p. .
- [Bundock ()] « *L'humain au Coeur des affaires* », *revue de la presse*, M Bundock . 2013. 2013. (Journal des affaires « l'innovation, ça se planifie!)
- [Nègre ()] « *La croissance de l'entreprise* », *Revue française de gestion*, C Nègre . 1997.
- [Kaoutoing et al. ()] « *La croissance de Micro et Très Petites Entreprises féminines au Cameroun : une analyse par les modes de financement*, S Kaoutoing , T Mai Django Wambé , Hourenatou . *revue- management-et-avenir-2017-1-p-65*. 2017.

-
- [Bekolo and Et Beyina ()] ‘« Le financement par capital risque dans les PME innovantes : le cas spécifique des PME innovantes camerounaises’. C Bekolo , E Et Beyina . *Innovations* 2009. (29) p. .
- [Wamba et al. ()] « *Le rôle du capital social en matière d’octroi de crédits bancaires aux PME : une étude à partir de l’expérience camerounaise*, H Wamba , Et Niyonsaba , E Sebigunda . 10.7202/1026067ar. <https://doi.org/10.7202/1026067ar> 2014. 27 p. . (Revue internationale P.M.E.)
- [Churchill and Lewis ()] « *Les cinq stades d’évolution d’une PME* », *Harvard L’expansion, Automne*, C N Churchill , V L Lewis . 1983. p. .
- [Sadi and Et Amir-Aslani ()] ‘« 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’. N.-E Sadi , A Et Amir-Aslani . *Revue internationale de gestion*, 2014. 2014. 39.
- [Cowling et al. ()] ‘« Small business financing in the UK before and during the current financial crisis’. M Cowling , W Liu , A Ledger . *International Small Business Journal* 2012. 30 (7) p. .
- [Messomo ()] ‘« Social capital and the financing of microentrepreneurs in Cameroon’. E S Messomo . *International Journal of Education and Research* 2012. (1) .
- [Djournessi Teufack et al. ()] ‘« Structure d’accompagnement informelles et financement de la petite entreprise camerounaise en démarrage : le cas de la femme entrepreneure’. M Djournessi Teufack , D D Moskolai , M Et Myede . *Revue africaine de management*, 2017. 2 p. .
- [Fernandez ()] ‘« The finance of innovation in Latin America’. V Fernandez . 10.1016/j.irfa.2017.08.008. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.08.008> *Journal of International Review of Financial Analysis* 2017. 53 p. .
- [Paunov ()] ‘« The global crisis and firms’ investments in innovation’. C Paunov . *Research Policy* 2012. 41 (1) p. .
- [Guiso et al. ()] ‘« The role of social capital in financial development’. L Guiso , P Sapienza , L Zingales . *American Economic Review* 2004. 0002828041464498. 94 (3) p. .
- [Verna ()] « *Croissance ou survie ? Quelle sera l’attitude la plus probable pour une petite entreprise légale du Tiers-Monde*, G Verna . 1994. 2000. p. .
- [Hutton and Lee ()] ‘«The city and the cities: ownership, finance and the geography of recovery’. W Hutton , N Lee . *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 2012. 5 (3) p. .
- [Mina et al. ()] ‘«The demand and supply of external finance for innovative firms », *Industrial and Corporate Change*. A Mina , H Lahr , A Hughes , A Moro , M Fink . <http://dx.doi.org/10.101> *Journal of Banking & Finance* 2013. 2013. 37 p. . (« Loan Managers’ Trust and Credit Access for SMEs)
- [Adomako et al. ()] ‘«The moderating influence of financial literacy on the relationship between access to finance and firm growth in Ghana’. S Adomako , A Danso , J Et Ofori Damoah . *Venture Capital* 2015. 2016.