



**FACTEURS SOCIOCULTURELS : LEVIER D'ACCES AU
FINANCEMENT INFORMEL DES TPE**

**SOCIO-CULTURAL FACTORS: LEVER FOR ACCES TO FINANCING
FOR VSEs**

TIBI LANDRY

Docteur en Sciences de Gestion, Enseignant Chercheur, Faculté des Sciences économiques et Gestion
Appliquée, Université de Douala (Cameroun)

YAMB Martine La belle

Docteur en Sciences de Gestion, Enseignant Chercheur, Faculté des Sciences économiques et Gestion
Appliquée, Université de Douala (Cameroun)

NDZANA ZONGO PIERRE AUBIN

Doctorant en Sciences de Gestion

Résumé : Cet article vise principalement à identifier les facteurs socioculturels de l'environnement des TPE et leur contribution à l'accès au crédit des TPE auprès des circuits de financement informel. Pour mieux comprendre cette relation, nous avons mobilisé trois théories : la théorie du capital social (Bourdieu, 1980), la théorie de l'encastrement social (Granovetter, 1985) et la théorie du financement hiérarchique (Myers et Majluf, 1984). Notre approche méthodologique repose sur des entretiens qualitatifs menés auprès de 10 promoteurs de TPE dans les grandes villes de Douala et Yaoundé. Les résultats de notre travail indiquent que la relation entre les bailleurs de fonds des circuits de financement informel et les propriétaires de TPE, basée sur la proximité relationnelle, se manifeste à travers des modes de financement tels que l'entraide et le soutien familial. Ces modes de financement se caractérisent souvent par une plus grande tolérance quant aux délais de remboursement et une solidarité accrue. De plus, nous constatons que l'aspect social dans les situations de crédit est bénéfique, moins coûteux et favorise le maintien des liens de solidarité. À la lumière de ces résultats, nous formulons la recommandation suivante à l'attention des promoteurs-dirigeants de ces TPE : construire des relations de proximité durables avec les bailleurs de fonds des circuits de financement informel, établir un réseau relationnel et favoriser les échanges fréquents d'informations proactives, afin de faciliter l'accès aux sources informelles de financement pour les TPE. En résumé, cette étude souligne l'importance des facteurs socioculturels dans l'accès au crédit des TPE auprès des circuits de financement informel, met en évidence les avantages des liens sociaux et de la solidarité dans ces relations financières, et propose des recommandations pour renforcer les relations de proximité et faciliter l'accès aux sources informelles de financement pour les TPE.

Abstract: This article mainly aims to identify the socio-cultural factors of the VSEs environment and their contribution to access to credit for VSEs with informal financing channels. To better understand this relationship, we have mobilized three theories: social capital theory (Bourdieu, 1980), social embedding theory (Granovetter, 1985) and hierarchical financing theory (Myers and Majluf, 1984). Our methodological approach is based on qualitative interviews conducted with 10 VSB promoters in

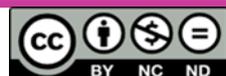
the major cities of Douala and Yaoundé. The results of our work indicate that the relationship between donors of informal financing circuits and owners of VSEs, based on relational proximity, manifests itself through financing methods such as mutual aid and family support. These methods of financing are often characterized by greater tolerance for repayment periods and increased solidarity. In addition, we find that the social aspect in credit situations is beneficial, less costly and promotes the maintenance of bonds of solidarity. In light of these results, we make the following recommendation to the promoters-managers of these VSEs: build lasting close relationships with donors of informal financing channels, establish a relational network and promote frequent exchanges of proactive information, in order to facilitate access to informal sources of financing for VSEs. In summary, this study highlights the importance of socio-cultural factors in the access to credit of VSEs through informal financing channels, highlights the benefits of social ties and solidarity in these financial relations, and proposes recommendations to strengthen local relationships and facilitate access to informal sources of financing for VSEs.

Mots-clés : Facteurs socioculturels, Financement informel, TPE, Cameroun.

Keywords: Socio-cultural factors, Informal financing, VSEs, Cameroon.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.8174390>

Published in: Volume 2 Issue 4



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

1. Contexte

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

En dehors de ces pays développés, le rôle économique et social de la TPE revêt aussi une importance capitale en Afrique en général et au Cameroun en particulier. En Afrique, surtout dans les grandes économies, les petites entités contribuent à plus de 60% à l'emploi en Afrique du Sud et plus de 70% de l'emploi industriel au Nigéria (OCDE, 2007). Il en est de même pour la multiplication des micros et petites entreprises (MPE) en Egypte, conséquence des réformes visant le renforcement du secteur privé. Très rapidement ces entreprises sont devenues le noyau du système productif de l'économie, comptant 99% de toutes les créations et représentant 40% du total des emplois créés dans l'économie, et 85% de ceux créés par le secteur non agricole (Nasr, 2010). Suivant le recensement général des entreprises sénégalaises, 99,8% des entreprises sont des très petites et moyennes entreprises. La répartition des entreprises au Sénégal laisse apparaître une forte proportion

d'entrepreneurs (81,8%). Ils évoluent essentiellement dans le secteur informel et absorbent une part de la main d'œuvre (Rgn, 2017) cité par Simen (2018). Au Bénin, d'après les données de l'INSAE (2010), la statistique des TPE s'élève à 98,5% de l'effectif total des entreprises y compris le secteur informel. Les catégories dominantes des entités au Bénin sont donc les TPE. En conséquence, elles constituent un véritable socle de développement économique et social.

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

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

Les années 1990 marquées par les crises économiques, les crises de la dette et la dévaluation du franc CFA, ont sérieusement modifié le comportement des travailleurs en aggravant la pauvreté au Cameroun. L'État, forcé de se désengager de la plupart des entreprises constitutifs son portefeuille, a sans doute dynamisé le développement des entreprises de petite taille. La privatisation de ces dernières bouleverse totalement l'environnement en faisant plus de place au secteur privé et, pourtant, à la Très Petite Entreprise est le socle de l'économie (Um-Ngouem, 2006). La crise du marché de l'emploi avec l'élévation du taux de chômage au sens large et en milieu urbain (33,6%, INS/EESI 2016) a fortement contribué à l'accroissement de ce qu'il convient d'appeler TPE « Très Petite Entreprise ». En effet, dans les TPE, le financement externe ne va pas plus loin que le financement auprès des institutions de microfinance. Le manque d'information fiable sur les entreprises et leurs projets est la cause majeure du rationnement du crédit bancaire¹. Malgré leur rôle dans le dynamisme économique, les très petites entreprises doivent faire face à bon nombre de contraintes qui limitent leur survie et leur développement. Elles sont confrontées à des problèmes spécifiques, surtout financiers, fortement différents de ceux des grandes entreprises. Celles-ci sont particulièrement sensibles aux asymétries d'information du fait de leur petitesse, du manque d'informations publiques qu'elles délivrent et de la nature spécifique des actifs sur lesquels se base leur développement (Hamelin, 2010).

2. La TPE et la question du financement informel

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

¹ Lanha, 2002

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

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

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

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

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

notable en encastrant les théories économiques dans les théories sociales (Granovetter, 1985). Ainsi les principales limites de l'approche transactionnelle sont comblées par l'approche relationnelle (Foliard et al. 2012, Foliard, 2008 ; Vigneron 2008).

En Afrique, les liens sociaux sont déterminants dans le financement de petites activités (Feudjo et Tchankam, 2012 ; Labazee, 1995). Ces liens, expression d'une proximité entre les individus, constituent un gage de confiance et joue le rôle de garantie et de réducteur d'incertitude. La proximité étant une réponse aux problèmes d'asymétrie d'information dans le cadre de² l'accès au financement informel. Toutefois les facteurs socioculturels influencent sur les conditions d'octroi de crédits que demandent les bailleurs de fond aux TPE et par conséquent le caractère rigoureux des bailleurs de fonds en termes de rationnement de crédits est réduit..

Ainsi le problème de financement relationnel informel des TPE nous conduit à poser la question centrale suivante :

➤ *Comment les facteurs socioculturels favorisent l'accès au crédit des TPE auprès des circuits de financement informel ?*

❖ **Objectif de la recherche.**

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

3. L'intérêt des facteurs de proximité dans l'accès au financement informel des TPE : ancrage théorique

D'après Hofstede (1980), la culture est une programmation mentale à trois niveaux représentés par le niveau personnel (il est unique et spécifique pour chaque être humain), le niveau collectif (il caractérise un groupe sociologique tel que famille, clan, village, ethnie, nation) et diffère d'un groupe à l'autre, et le niveau universel (il désigne le programme mental commun à tous les individus). De ce fait, la culture est acquise par l'individu au sein d'une famille, d'un village, d'une ethnie ou d'un pays. Elle diffère évidemment d'un groupe à un autre et donc, chacune des personnes vivant dans un groupe apprend grâce à l'expérience, une culture différente de celle des personnes vivant dans un autre groupe. Hofstede (2010) identifie six dimensions de la culture et classe 53 pays sur une échelle normalisée par rapport à des valeurs allant de 0 à 100, qui correspondent aux indices.

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

Dans un registre similaire mais de façon plus pragmatique, Green et al. (1995) suggèrent que la théorie néoclassique et la théorie du signal ne sont plus suffisantes pour réduire le risque lié à la décision d'octroi de crédit. Ils supposent que la théorie d'encastrement social est d'une grande importance dans ce domaine où l'approche d'encastrement de Granovetter (1985) suppose que les

actions économiques sont encadrées dans des réseaux sociaux qu'il convient de cerner à partir des relations personnelles et des structures de celles-ci. Il développe la conception d'un encastrement de nature réticulaire, intégrant un encastrement relationnel qui met l'accent sur les relations personnelles, ainsi qu'un encastrement structural insistant sur l'ensemble d'un réseau de relations. En recherchant les variables permettant d'améliorer l'accès au crédit de financement informel au profil des entités de taille réduite, certains auteurs ont montré que les transactions économiques dans les relations sociales en contexte culturel ont des conséquences bénéfiques pour les entités qui cherchent à combler leurs besoins de financement (Vigneron 2008 ; Paturel et al 2012 ; Gharsalli 2013). C'est dans cette logique que les très petites entreprises appartiennent à un monde dans lequel les relations personnelles sont essentielles, ce qui les amène à préférer en toute occasion des formules de proximité (Lelart, 2002).

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

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

Pour Aydi (2003), l'existence d'affinités ou l'entretien de liens de fraternité avec des fournisseurs ou des clients, l'appartenance à des groupes associatifs culturels, traditionnels ou d'affaires, sont susceptibles de conférer un avantage certain dans la course aux financements.

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

la certitude d'obtenir un prêt que par ces différents paramètres qu'il convient néanmoins de ne point minimiser (Owoundi, 1992).

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

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

4. Les facteurs socioculturels et l'accès au crédit auprès des circuits de financement informel des TPE : une explication par les théories empruntées dans la sociologie des nouvelles organisations.

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

Ainsi, le concept de capital social revêt une importance capitale aux yeux des chercheurs, quant au rôle qu'il joue dans la relation entre les différentes entités. Les différents débats sur ce concept trouvent leurs justifications dans l'importance et la pertinence de ce concept pour appréhender les actifs incorporels tels que la confiance, la réputation et la légitimité, grâce aux relations sociales dans différents compartiments de la société (Spence et al., 2003 ; Jamali et al., 2011). Au sens de Spence et al., (2003), le capital social se rapporte aux valeurs éthiques des affaires à savoir : la transparence, la bonne volonté, la citoyenneté et l'engagement. Ces valeurs représentent des avantages que les TPE pourraient exploiter à travers l'engagement formel voire informel, dans le processus de financement. En règle générale, le capital social repose sur les réseaux sociaux, les transactions qui résultent de ces réseaux et à leur valeur dans l'environnement de l'entité (Mhedhebi, 2014, p.48). Dans le cadre du financement de la TPE, la théorie du capital social, nous permet d'identifier les facteurs socioculturels susceptibles d'influencer l'accès au financement. Le développement des liens avec les réseaux, crée de la confiance, et par conséquent garantit un accès aux ressources et à l'information

(Sen et Cowley, 2013), nécessaire pour la bonne gestion des entités de très petites et moyennes tailles. La théorie des réseaux repose sur le principe de relations entre l'entreprise et d'autres agents économiques, et sur la manière dont ces relations déterminent le comportement et les résultats de l'entreprise (Dyer, 2000). Elle découle des travaux de Granovetter (1985) qui suppose que les actions économiques sont encadrées dans des réseaux sociaux à travers les relations interpersonnelles et des structures de celles-ci. De plus, entre les différentes parties prenantes de la vie économique, Patrel et Gharsalli (2013), affirment que la vision économique d'un réseau est incomplète et qu'une approche sociale est importante pour appréhender l'action des individus. Cette idée stipule que les faits économiques sont encadrés dans des réseaux sociaux, qu'il convient d'entretenir, à partir des relations individuelles. Les travaux de recherche de Granovetter (1973), sur la théorie des liens sociaux se base sur les trois dimensions du capital social : structurelle, relationnelle et cognitive en « liens forts » qui ont trait aux interactions sociales intragroupes et en « liens faibles » relatifs aux interactions sociales intergroupes. Le principal fondement de la théorie des réseaux sociaux repose sur l'argument selon lequel les réseaux des relations sociales sont une ressource importante pour la conduite des affaires (Wamba et al., 2014). Dans ce sens, ils facilitent l'action économique et est susceptible d'élargir les domaines d'action des entrepreneurs, d'économiser leurs moyens, d'accéder aux ressources et opportunités nécessaires (Nahapiet et Ghoshal, 1998). Boughanbouz (2015), quant à lui, a montré que cette théorie adopte une perspective relationnelle qui est un facteur prépondérant de la dynamique de croissance économique des entreprises en général et surtout des très petites entreprises.

❖ Méthodologie adoptée

Afin d'atteindre notre objectif de recherche nous avons adopté un design de recherche qui fait appel à une orientation méthodologique fondée sur une méthode qualitative. L'étude qualitative facilitera la compréhension en profondeur de l'implication, des liens socioculturels dans l'accès au crédit auprès des circuits de financement informel des TPE en contexte Camerounais.

5. Résultats de l'étude

Tableau : Analyse des profils des entrepreneurs

Éléments d'analyse	Résultats obtenus
Secteur d'activité	Notre échantillon est constitué de dix (10) TPE dans l'ensemble dont trois (3) quincailleries, trois (3) restaurants et quatre (4) boutiques
Sexe	Notre échantillon est constitué de 60% propriétaires dirigeants (femmes) et 40% propriétaires dirigeantes (hommes).
Statut matrimonial	60% des entrepreneurs sont célibataires (4 hommes et 2 femmes) et 40% des autres entrepreneurs sont mariées (dont 4 femmes)
Âge	L'âge des propriétaires dirigeants des TPE dans l'ensemble est compris entre 25 ans et 62 ans.
Région d'origine	On constate que 80% des entrepreneurs sont ressortissants de l'Ouest et 20% du Littoral
Niveau d'étude	30% des entrepreneurs n'ont pas fréquenté, 30% ont le CEPE ,20% ont le BEPC et 20% ont un niveau supérieur ou égal à la licence
Religion	80% sont chrétiens (Catholiques, Protestants, Pentecôtistes), 10% Musulmans et 10% Païen.

Source : Nos enquêtes

Au regard des résultats présentés ci-dessus, relatifs aux profils des entrepreneurs, on note que la plupart des propriétaires dirigeants de notre échantillon sont originaires en majorité de la région de l'Ouest Cameroun et le reste du Littoral. Ensuite, l'âge des propriétaires dirigeants des TPE dans l'ensemble est compris entre 25 ans et 62 ans. Parmi lesquels 60% des entrepreneurs sont célibataires (4 hommes et 2 femmes) et 40% des autres entrepreneurs sont mariées (dont 4 femmes).

Les questions adressées aux propriétaires dirigeants des TPE définies plus bas touchent plusieurs aspects relatifs à l'environnement auxquels appartiennent les interviewés, leur unité de production informelle et leur milieu de vie personnelle. Sur la base d'un échantillon raisonnable à l'aide d'un guide d'entretien, nous avons pu collecter les informations ci-dessous qui permettent de juger le comportement financier des TPE sous le prisme des facteurs socioculturels.

5.1. Perception du mode de financement actuel de l'activité

Avant d'aller plus loin dans l'analyse, il est nécessaire de rassembler, sur une base cette fois typologique et non évolutive, les principaux résultats détaillés de la descente du terrain. Il s'agit en effet de mieux identifier et évaluer la part des pratiques informelles dans l'ensemble des modalités financières auxquelles ont recours les très petites entreprises. Sans être négligeable, on verra que la perception du mode de financement actuel des TPE a été identifiée par la question suivante : ***Comment la financez-vous à présent ?***

Selon les déclarations faites par les propriétaires des TPE, je cite : « **(TPE1)** : *Présentement, je finance mes activités avec les bénéfices que je reçois. Et quelques fois, j'emprunte la marchandise à crédit auprès de mon fournisseur. Ma grande sœur m'aide parfois avec quelques prêts d'argent, (TPE 3) mon activité fonctionne présentement avec l'argent que je gagne de cette même activité* ». Pour les autres promoteurs « **(TPE 8)** : *Par mon propre argent et parfois mon fournisseur qui est un frère du village me fait des prêts*» **(TPE 10)** *Après de mon fournisseur, avec qui, on collabore ensemble.....* ».

Par rapport à la question précédente, le mode de financement actuel des TPE peut aussi être identifié par l'interrogation suivante : ***Utilisez-vous d'autres sources de financement ? Pourquoi avoir choisi cette source ?***

Les déclarations suivantes témoignent de l'intérêt des propriétaires-dirigeants «**(TPE3)** : *Mon dernier espoir quand je suis en difficulté financière, c'est la tontine. Parce que je suis d'abord membre de cette association, vu l'ancienneté de nos rapports de solidarité, on se connaît mieux* », « **(TPE5)** : *Je fais parfois appel à un prêt auprès des amis ; parce que nos relations amicales sont de longues dates et la courtoisie est régulière.* » et « **(TPE7)** : *Ma seule et unique alternative de crédit, c'est auprès de ma famille. Premièrement on s'entraide depuis ce bas âge, deuxièmement il y'a pas de pression de remboursement et de taux d'intérêt sur le montant prêté* ».

Au regard des propos recueillis auprès des propriétaires-dirigeants, il découle que ces TPE se financent actuellement sur deux modes : autofinancement et emprunts auprès des tiers. Dans le cadre de cette exploration, on a pu identifier plusieurs sources de crédits des TPE, allant des groupes d'épargne informels à savoir : **les aides familiales, les aides des proches ou amis, les prêts familiaux, les prêts amicaux, la tontine et le crédit fournisseur.**

Les résultats de cette analyse montrent que le financement actuel des TPE de notre échantillon d'enquête est le bénéfice qu'ils parviennent à dégager de la présente activité pour certains (autofinancement) et pour d'autres proviennent des prêts familiaux, tontines et aides des proches qui résulte de l'insertion dans un environnement de proximité où le contrôle social réduit les risques de non remboursement, la faiblesse des coûts de gestion et son adaptabilité à la diversité des situations. Dès lors, on peut dire que de nombreuses très petites entreprises naissent souvent d'une idée formulée par une ou deux personnes qui investissent leur propre argent et, probablement, font appel à leur famille et à leurs amis pour qu'ils les aident financièrement en échange d'une part dans l'entreprise (Kaoutoing et al ; 2017). Toutefois la finance informelle semble répondre parfaitement aux besoins des TPE surtout en Afrique que nous considérons comme une exception où l'on ne peut certainement pas

éliminer l'informel, ni l'intégrer que d'une manière progressive. Ceci explique le caractère spécifique de la solidarité familiale qui joue un rôle important dans l'accès au crédit des TPE.

5.2. Perception du rapprochement ethnique entre la TPE et les circuits de financement informel

L'analyse du rapprochement ethnique dans notre exploration s'est faite à l'aide de la question suivante : *Que pensez-vous du fait que vos créanciers soient de même origine que les propriétaires de la TPE ?*

Selon les déclarations faites par certains propriétaires de TPE, je cite « *Pour moi, c'est l'aide familiale qui m'a permis de concrétiser mon business, donc être de la même origine à ce niveau est bénéfique et moins coûteux par rapport aux respects de protocole des prêts d'argent* "(TPE1). "*La famille c'est quelque chose de sacré, surtout quand vous êtes aussi honnête. Au regard de ma vie dans les affaires, je reçois beaucoup de ma vie dans l'affaire, je reçois beaucoup de privilèges derrière ma tante qui est trésorière de la tontine des prêts sans intérêt* "(TPE3) "*Je pense à mon avis que cette idée de travailler avec ses origines est bénéfique car elle rassure moins de risque en terme de détournement*"(TPE4) "*On gagne à travailler avec ses origines pour plusieurs raisons : la patience, la garantie et la loyauté dans les affaires*"(TPE7) "*Mon frère ne peut pas me tromper comme un étranger de peur que cela se retourne contre lui ; voilà pourquoi je suis d'accord de travailler avec mes frères*"(TPE8).

Au regard des propos soutenus par les promoteurs des TPE, il ressort que la relation entre les bailleurs de fonds des circuits de financement informel et les propriétaires des TPE issus de la même communauté ethnique s'identifie à travers les dimensions suivantes : coût du financement, facilité de l'accès au financement, la patience, la loyauté, le caractère sacré de la relation (méthodes d'incitation au remboursement), risque perçu moins élevé, capital social, confiance, liens d'affinités. Les résultats de cette analyse tendent à expliquer que l'aspect ethnique en situation de crédit est bénéfique, moins coûteuse et garantit les liens de solidarité. Ceci rejoint les travaux de (Feudjio et Tchankam, 2012). Dans un tel contexte de socialisation, qui stipule que l'amitié, la solidarité et l'affinité sont les principaux déterminants du développement des affaires, spécifiquement par un accès privilégié aux ressources spécifiques.

5.3. Perception de la confiance entre la TPE et les gérants des circuits de financement informel de la même ethnie ou de la même religion

L'analyse de la dimension de la confiance entre la TPE et ses créanciers a été orientée sous l'angle de la question suivante lors de notre exploration : *Aviez-vous confiance aux partenaires financiers de l'ethnie ou de la même religion que vous ?*

Selon les déclarations faites par les promoteurs des TPE, je cite : « *J'ai confiance à ma famille*"(TPE1). "*Oui j'ai confiance à ceux de la même ethnie que moi, à l'exemple de ma tante*"(TPE3). "*J'ai confiance à ma famille et à mes frères musulmans*"(TPE4). "*je n'hésite pas de faire les affaires avec mon frère de la même ethnie mais au sens restreint ma famille*"(TPE8).

Au regard des propos des promoteurs des TPE recueillis, il faut souligner que la confiance dans le prêt d'argent ou de marchandises se manifeste à travers la famille, la fraternité religieuse. Les résultats de cette analyse montrent l'importance la confiance au sein des frères d'une même communauté. De ce fait, ils révèlent la contribution de ces facteurs socioculturels dans l'accès au financement informel de ces entités très réduites.

CONCLUSION

Cet article met en évidence les spécificités des facteurs socioculturels dans les relations entre les circuits financiers informels et les TPE, renforçant ainsi l'argument de la force des liens forts (Uzzi, 1997 ; Uzzi et Lancaster, 2003). Nous avons souligné la prédominance des échanges d'informations entre prêteurs et emprunteurs liés par des liens forts. À la lumière des résultats de notre étude, nous formulons la recommandation suivante à l'attention des promoteurs-dirigeants de ces TPE :

- Construire des relations de proximité durables avec les bailleurs de fonds des circuits de financement informel, établir un réseau relationnel et favoriser les échanges fréquents d'informations proactives afin de faciliter l'accès aux sources informelles de financement pour les TPE.

Ce travail de recherche s'inscrit dans la continuité des nombreuses études en finance d'entreprise portant sur le financement relationnel.

I- OUVRAGES

- Aydi, G. (2003).** Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes. *XII ième conférence de l' Association internationale de management Stratégique*. Les cotes de Carthage.
- Beck, T., Demircuc-Kunt, A., & Malksimovic, V. (2005).** Financial and legal constraints to growth: does firm size matter? *The journal of finance*, 60(1), 137-177.
- Beck, T. (2013).** Bank Financing for SMEs–Lessons from the Literature. *National Institute Economic Review*, 225(1), 23-38
- Beck, T. (2013).** Bank Financing for SMEs–Lessons from the literature. *National Institute Economic Review*, Vol.225, n°1, pp.R23-R38
- Boukar, H. & Julien, P. A. (2009)** influence des facteurs socioculturels sur la croissance des petites entreprises .*11ème journée scientifique du réseau entrepreneuriat*, mai
- Boukar, H. (2009).** Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *La Revue des Sciences de Gestion*, (3),75-83
- Boughanbouz, C. (2015).** Les déterminants de la confiance inter-organisationnelle dans les réseaux d'innovation : le cas du pôle de compétitivité Alsace Energivie. Thèse de Doctorat ès Sciences de Gestion, Université Nice Sophia-Antipolis, Institut d'Administration des Entreprises
- Bourdieu, P. (1980).** Le capital social, in : Actes de la recherche en sciences sociales, Le capital social, 31, 2-3.
- Colot, O., et Croquet, M. (2007).** La contribution de variables propres aux PME et à leur dirigeant dans l'explication de la structure financière des PME. *La Revue des Sciences de Gestion* 2007/6 (n°228), p.61-72. Doi : 10.3917/rsg.228.0061
- Diakité, B. (2004).** *Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée : Étude exploratoire des ethnies peule et soussou*. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Laval.
- Ferrier, O. (2002).** *Les Très Petites Entreprises*. Edition De Boeck Université, 356p

- Feudjo, J. R. et Tchankam, J. P. (2012).** Les déterminants de la structure financière : comment expliquer le paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement des PMI au Cameroun. *Revue des PME ; Economie et Gestion de la petite et moyenne entreprises*, .25(2), P.(98-128)
- Foliard S. (2008).** Le financement bancaire des créateurs de Très Petites Entreprises. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Jean Moulin, Lyon3, France, ED486, 1-489. Retrieved from <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00519021>.
- Guérin, I. (2000).** "Les pratiques financières des femmes en situation de précarité", Thèse de Doctorat Sciences Economiques, Université Lumière Lyon-II, 2000
- Hofstede, G. (1980).** *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values.* Beverly Hills CA: Sage Publications.
- Hofstede, G. (1994).** *Vivre dans un monde multiculturel. Comprendre nos programmations mentales.* Paris : les éditions d'organisation
- Hounyovi, J.C.M. (2018).** La mesure du climat éthique perçu de travail (CEPT) par les salariés dans les organisations : « une exploration » des qualités psychométriques de l'échelle de Khaled, Charpateau et Berland (2016). *Revue Internationale de Gestion et d'Economie. Série A /Gestion*.4(5), PP.67-90.
- Granovetter, M. (1973).** The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78, May, 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985).** Economics Action and Social Structure : the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* ; 91 (3), pp.481-510.
- Kamdem, E. (2002)** « Management et interculturalité en Afrique: expérience camerounaise ». Édition l'Harmattan
- Kaoutoing S., Django, T. & Wamba, H. (2017).** La croissance de micro et très petites entreprises féminines au Cameroun : une analyse par les modes de financement. *Management et Avenir*, 1(91), PP.65-85.
- Labazee, P. (1995).** *Entreprises, pouvoirs et rapports communautaires : les logiques économiques de la gestion des liens sociaux ;* Edition Karthala
- Leland, H. E., & Pyle, D. H. (1977).** Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation. *The journal of Finance*, 32(2), PP. 371-387.
- Manchon, E. (2001).** *Analyse bancaire de l'entreprise.* PP.1-541 Paris, Economica, (5è. éd)..
- Marchesnay, M. (2003).** La petite entreprise : sortir de l'ignorance. *Revue Française de Gestion*, (3), PP.107-118.
- Miller, M., (1977)** "Debt and taxes" *Journal of finance* 32, pp. 261-275.
- Modigliani & Miller, M.H. (1963).** Corporate Income Taxes and the Cost of capital. *American Economic Review*, PP.433-443
- Mourji, F. (2002).** Le financement semi formel du secteur informel : le micro-crédit, une alternative à l'impasse ? *Cahier du GRATICE*, Vol. 22, p. 259-298
- Nahapiet, J., et Ghoshal, S. (1998).** Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23 (2), PP.242-266.

- Nkakleu, R., et Levy-Tadjine, T. (2005).** « La singularité de l'entrepreneuriat des migrants en France ». Revue Congolaise de Gestion, N°9, PP.3-29
- OCDE, (2004).** Le financement des PME En Afrique, repère n°7.
- OCDE, (2004).** Stratégies des PME : vers une mesure statistique plus systémiques du comportement
- OCDE (2005).** L'Observateur OCDE : La mondialisation sans idées reçues.
- OCDE (2005).** Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2005. Paris, 2005.
- OCDE (2007).** Le financement des PME et des entrepreneurs en Afrique. P.8
- OCDE (2007).** Synthèse : le financement des PME et des entrepreneurs. Edition OCDE.
- Owoundi, F. (1992).** Accès au crédit bancaire, développement du système informel et mobilisation de l'épargne en Afrique. *L'Actualité économique*, 68 (4), PP.665–696.
- Paturel R. et Gharsalli M. (2013).** Le rôle des réseaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME; La Revue du Financier, Vol. 35, No. 200, p. 40-59
- Petersen M. et Rajan R., (1994).** The Benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence from Small Business Data. *The Journal of Finance*, vol.49, p. 3-37
- Schneider, S. C & Barsoux, J. L. (2003).** Management interculturel. Ed. Pearson éducation, 2ème éd., Paris
- Sen, S. et Cowley, J. (2013).** The relevance of stakeholder theory and social theory in the context of CSR in SMEs : An Australian perspective. *Journal of Business Ethics*, 118 (2) :413-427
- Simen, S. F., Diouf, I. D., Gnignindikoup, I. & Sonkeng, G. (2018).** Les déterminants de la diversité dans la GRH des TPE camerounaises : état des lieux et perspectives. 6eme Edition des Serge Days, ESP, avril 2018 à Dakar, PP.26-28
- Sogbossi B. (2009).** « Les dimensions socioculturelles du comportement commercial des Petites Entreprises en Afrique. » *Market Management*, 9(1), PP. 93-114.
- Spence, L. J., Schmidpeter, R., & Habisch, A. (2003).** Assessing social capital: Small and medium sized enterprises in Germany and the UK. *Journal of Business Ethics*, 47(1):17-29.
- Stiglitz, J. & Weiss, A, (1981).** Credit rationing in markets with imperfect Information. *American Economic Review*, 71, PP. 393-410.
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1984).** Credit Rationing in Markets with Imperfect information, *American Economic Review*, vol.71.
- St-Pierre, J., Van Pham, T. & Audet, J. (2009).** Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans un pays en transi : cas de Vietnam. *11e journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat*.
- St-Pierre, J., Audet, J. & Van Pham, T.H. (2009).** La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé. *11e journées Scientifiques du réseau Entrepreneuriat. INRPME-AUFAIREPME, 27 au 29 mai 2009*.
- Torrès, O. (2004).** The SME concept of Pierre-André Julien: an analysis in terms of proximity. *Piccola Impresa/Small Business*,17(2), PP.51-62
- Um-Ngouem, M. T. & C. Edding, (2002).** Les contraintes de l'équilibre financier dans les PME au Cameroun. In Bekolo Ebe B., Touna Mama, Fouda S. M. *Mondialisation, Exclusion et*

Développement Africain : Stratégie des acteurs publics et privés Tome 2 (Investissement privé, rôle des PME et action de l'Etat) Collection Economies d'Afrique Maisonneuse et Larose Afrédit, PP.181- 208.

Um-Ngouem, M.T (1997). La spécificité du problème de l'investissement dans les PME camerounaises. Note de Recherche de l'AUPELT-UREF.

Um-Ngouem, M.T. (2006). Les nouveaux défis de la TPE dans les pays du Sud. *Revue Internationale PME*, Vol.19, n°1, PP.119-141

Um-Ngouem, M.T. & Avom, D. (2016). Le financement des TPE en Afrique centrale est-il un marché porteur pour la microfinance ? *Revue Semestrielle n°12, Jan-Juin 2016.*

Um-Ngouem, M.T. & Edding, C. (2008). L'entrepreneur dans les TPE : sous le prisme d'une dynamique nouvelle. *Deuxième journée scientifique du GERE, Université de Douala, 25-27 juin, P.19*

Um-Ngouem, M.T. & Ekonke, E.A. (2014). Facteurs d'éligibilité des Très Petites Entreprises au crédit des institutions de microfinance au Cameroun : une étude exploratoire. *Revue Semestrielle n°08, Janvier-Juin 2014/ISSN, PP.1563-3756*

Uzzi, B. (1997). Social Structure and Competition in Interfirm Networks : the paradox of Embeddedness. *Administrative Sciences Quarterly*, 42, pp.35-67.

Uzzi, B. et Lancaster, R. (2003). Relational Embeddedness and Learning : the case of bank Loan Managers and Their Clients. *Management Science*, Vol.49, n °4, p.383-399. DOI : 10.1287/mnsc.49.4.383.14427.

Van Caillie, D. (2002). Enquête sur les pratiques et les besoins en matière de contrôle de gestion dans les PME Wallonnes. Cahier de recherche, Université de Liège.

Vigneron, L. (2008). Conditions de financement de la PME et relations bancaires. Thèse de Doctorat en Sciences de l'Homme et Société, Université de Lille2, France

Wamba, E.H. & Niyonsaba S. (2014). Le rôle du capital social en matière d'octroi de crédits bancaires aux PME : Une étude à partir de l'expérience camerounaise., .27(2), PP.1-25.

II- THESE

Abbo, M. (2016). *Impact de la transmission de la direction sur la performance des petites et moyennes entreprises familiales.* Thèse de doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Douala, Cameroun.

Agadamè, J.T. (2015). *Profil du dirigeant et performance des PME béninoises.* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (UAC).

Beck T., Demirgüç-Kunt A.S.L.I. et Malksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth : does firm size matter ? *The Journal of Finance*, Vol.60.N°1, pp.137-177.

Bernard O. (2010). *Système de contrôle de gestion et trajectoire du propriétaire/dirigeant : le secteur de l'agencement intérieur dans le Grand-Est ;* Thèse de doctorat, Université de Paris-Est-Marne la Vallée.

Bimémé, B.I. (2016). *Bonne gouvernance et communication des informations comptables et financières : une application dans le contexte des entreprises camerounaises.* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion ; Université de Douala.

- Codjo, A.C. (2018).** *Les manifestations de la confiance dans la gestion des ressources humaines du secteur informel au Bénin.* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Cheikh Anta Diop (UCAD) de Dakar, Sénégal.
- Eriola, A. J. (2017).** *Accès au financement et dynamisme des petites entreprises béninoises : Manifestations des facteurs socioculturels.* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (UAC).
- Gharsalli, M. (2013).** Le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : Une étude exploratoire. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Bretagne Occidentale-Brest, France, PP.1-371.
- Hamelin, A. (2010).** Contrôle, financement et croissance des Petites et Moyennes Entreprises. Thèse de Doctorat En Sciences de Gestion, Université Libre de Bruxelles, Belgique, P.235.
- Hounliho, B. (2018).** Analyse des contraintes institutionnelles au développement de la capacité d'apprentissage de l'administration publique au Bénin. Thèse de Doctorat en Sciences Sociales, Université d'Abomey-Calavi
- Hounyovi, M.J.C. (2004).** Le processus de recherche d'informations sur un site marchand : proposition d'un modèle de tests d'effets modérateurs de la patience et de la motivation. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Paris I-Panthéon-Sorbonne, UFR 06 Gestion.
- Kartobi, S.E. (2013).** Déterminants de la structure financière et réactions du marché boursier aux décisions de financement : cas des sociétés cotées à la bourse des valeurs de Casablanca. Thèse de Doctorat En Sciences Economiques, Université de Cadi Ayyad, Maroc, et de Nice Sophia Antipolis, PP.1-351
- Kay, O. (2012).** *Les contraintes de financement des PME en Afrique : le rôle des registres de crédit.* Thèse de Doctorat en Economie Appliquée, HEC Montréal, P.250.
- Mendy, M. (2010).** *Gouvernement des entreprises en Afrique : Importation ou hybridation des modèles occidentaux ? Analyse des pratiques au Sénégal.* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Cheikh Anta Diop de Dakar.
- Mhedhebi I.M. (2017).** *Engagement sociétal global en PME : Une approche par les logiques d'action des dirigeants en Tunisie.* Thèse de Doctorat En Sciences de Gestion, Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis et Ecole Supérieure de Commerce de Tunis, PP.1-427.
- Ndjeck, N. (2016).** *Rationnement du crédit bancaire et mécanismes de financement alternatif des PME.* Thèse de Doctorat/Ph. D en Sciences de Gestion, Université de Douala.
- Ngallè Essebe, J. (2013).** *Le financement des Très Petites Entreprises : existe-t-il un modèle unique ? Essai d'application de Pecking Order Theory au Cameroun.* Thèse de
- Sogbossi, B. (2005).** « *Les déterminants socioculturels du comportement commercial performant des Petites Entreprises en Afrique* ». Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, 2005, UCAD, Sénégal, P.342
- Soglohoun, V. (2018).** *Influence de la personnalité du magasin sur la confiance du consommateur : proposition d'un modèle intégrateur avec effet médiateur de la proximité perçue.* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université d'Abomey-Calavi (UAC). Benin.
- Um-Ngouem, M.T (1996).** *Financement bancaire et gestion des petites et moyennes entreprises camerounaises.* Thèse de Doctorat, Sciences de Gestion, Université de Montesquieu-Bordeaux IV, Février, P.538