



## **Difficultés d'accès au financement des petites entreprises au Bénin : mythe ou réalité d'un contexte socioculturel ? ERIOLA, A. J.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Docteur en sciences de gestion, enseignant-chercheur à l'Université d'Abomey-Calavi, FASEG, Bénin, [jesse.eriola050@gmail.com](mailto:jesse.eriola050@gmail.com).

**Date de soumission : 03/09/2020**

**Date d'acceptation : 29/10/2020**

### **Résumé :**

Notre étude s'intéresse aux difficultés de financement des PE. Cette situation des PE connaît une persistance inconcevable en Afrique malgré de nombreux études et programmes consacrés. L'objectif de cet article est de mieux comprendre les difficultés de financement de ces entreprises dans un contexte socioculturel particulier celui du Bénin. Nos résultats issus d'une démarche qualitative axée sur des entretiens semi-directifs auprès de quinze promoteur-dirigeants de petites entreprises béninoises montrent que les difficultés de financement sont entretenues par institutions et favorisent l'évitement relationnel avec les institutions de financement au profit d'alternatives informelles liées au contexte. Ainsi, les promoteurs de PE adoptent de comportement financier atypique empreintes des facteurs socioculturels face aux contraintes de financement institutionnel.

**Mots-clés :** Difficultés de financement-facteurs socioculturels-petite entreprise-financement institutionnel

## **Small businesses access to financing constraints in Benin: Myth or reality of sociocultural context**

### **Summary:**

Our study focuses on small enterprises financing problems. These small enterprises situation incredibly persist in Africa despite numerous studies and program devoted to. The aim of this study is to better understand the financing problems of these enterprises in a particular sociocultural context. Adopting a qualitative approach focused on semi-directive interviews with fifteen small enterprise promoter-manager, our result shows that the financing constraints are maintained by financing institution and promote relational avoidance with financing institution in the favor of informal alternatives linked to the context. Also, we find that the institutional financing constraints lead the managers to adopt an atypical behavior imprinted by socio-cultural factors.

**Keywords:** Financing constraints-sociocultural factors-small enterprises-institutional financing

## Introduction

Faciliter les conditions d'accès au financement des petites entreprises (PE) constitue l'une des préoccupations essentielles des pouvoirs publics en Afrique du fait de leur potentialité à créer d'emplois. Les PE constituent le secteur privé naissant dans les pays pauvres et forment ainsi la base d'une croissance tirée par ce dernier (Beck, 2013). En Afrique Subsaharienne, la quasi-totalité des entreprises sont petites, soit environ 97 % au Bénin (INSAE, 2010), 99% au Cameroun (Tsambou et al, 2017), et 96% au Nigeria (AFD, 2020). La survie, le développement ou la croissance des organisations, et a fortiori des petites et moyennes entreprises (PME), sont largement conditionnés par l'accès au financement que peuvent leur accorder les institutions financières (Calme et Polge, 2018). La plupart des études (Tsambou et al, 2017 ; OCDE, 2013 ; Beck et Demirguc-Kunt, 2006 ; St-Pierre et al, 2005), confirment, l'hypothèse des difficultés de financement des TPME par rapport aux grandes entreprises (Cenni et al., 2015) ou pour lever des fonds ou combler leurs besoins de financements (Calme et Polge, 2018). Les causes des difficultés de financement des PE sont à chercher aussi bien du côté de l'offre que de la demande en Afrique Subsaharienne. Au Bénin, selon le rapport Close The GAP du Dutch Good Growth Fund (2017) la liquidité à long terme des banques est réduite, les prêts basés sur des garanties et collatérales élevées représentent plus 230% des prêts, le financement bancaire est limité au PME pouvant fournir des garanties titres de propriété immobilière. On note ainsi une frilosité des banques béninoises malgré leur liquidité importante. Seulement 4% des besoins de financement des PE sont satisfaits par les banques (DGTF, 2017). En revanche, les PE présentent des spécificités qui sont souvent la source de réelles contraintes financières, les solutions de financement apportées par le système financier laissant subsister un déficit de financement à caractère structurel (Dietsch et Maiheux, 2014). Elles présentent un risque de défaut potentiellement plus important que celui des grandes entreprises (Slimane et Rousselet, 2018). Du coup elles sont systématiquement rationnées. En outre, l'imbrication des objectifs de l'entreprise avec ceux du dirigeant-proprétaire renforce l'aversion au risque des institutions de financement. Le dirigeant constitue le nœud de son entité et sa personnalité intégrant ses valeurs socioculturelles façonnent son comportement. Il pense et agit en fonction de son contexte socioculturel (Boukar et Julien, 2009) porté notamment par son entourage. Ce comportement particulier de dirigeant de la PE est qualifié de « proxémique » (Torrès, 2011). Son rôle influence donc fortement le « comportement organisationnel » de l'entreprise (Thévénard et Picard, 2013). De ce fait, le comportement financier des PE revêt un caractère spécifique dans la mesure où elle est dictée

par celui de son dirigeant caractérisé par des relations de proximité. En effet, des facteurs spécifiques tels que la concentration du pouvoir et de la propriété et son corollaire, le souhait de préserver l'indépendance financière, la grande dépendance économique à l'égard des clients et des fournisseurs, la personnalisation de la gestion, l'importance relative des prélèvements privés et une certaine confusion du patrimoine de l'entreprise et du patrimoine privé du chef d'entreprise, créent des obstacles au financement des PE (Dietsch et Mahieux, 2014). Ces facteurs interpersonnels expliquent certes les problèmes d'asymétrie et de coût d'agence exacerbés de la PE mais également l'évitement par les promoteurs du financement des institutions. Cela se traduit autant par le rationnement des PE que par leur encastrement aux réseaux sociaux et liens interpersonnels. Ce modèle de proximité que les néo-institutionnalistes font reposer sur un « actif spécifique » : la confiance qui est facilement établie avec les membres de sa communauté que des personnes extérieures ainsi que par l'existence des liens familiaux ou amicaux (Moreau, 2006). Aussi s'agit-il plus d'un comportement inné que d'une relation de nature explicitement coopérative. Cette proximité empreinte des valeurs culturelles du dirigeant, de son niveau d'éducation, de son origine, va influencer sur le comportement financier de l'entité. Ainsi, au-delà des raisons classiques avancées pour expliquer les contraintes de financement des PE par le système financier classique (Wille et al, 2017), les difficultés d'accès au crédit bancaire tiennent aussi à une la spécificité des PE, corollaire de la personnification de la gestion. Pour de nombreux auteurs (Dzaka-Kikouta et Makany, 2018 ; Sangué Fotso et Wamba, 2017, Nichols, 2013), les décisions de l'entrepreneur notamment celles de financement, s'insèrent dans un environnement social. Les affinités ou liens de fraternité avec des fournisseurs ou des clients, l'appartenance à des groupes culturels, traditionnels ou d'affaires, sont susceptibles de conférer un avantage certain dans la course aux financements (Feudjo et Tchankam, 2013). La problématique de financement des PE ne peut pas être liée aux seules difficultés habituelles des PE comme le mentionnent St-Pierre et al (2005) mais pourrait s'expliquer dans le contexte africain, par un désintérêt au financement formel surtout bancaire compte tenu des alternatives informelles. Cette étude s'inspire des travaux de la finance entrepreneuriale qui s'interroge sur la difficulté financière des PE (Calme et Polge, 2018 ; St-Pierre et Fadil, 2016, etc.) à travers leur spécificité, et les travaux de Granovetter (1983) sur la force des liens. Au regard de ces travaux, la question du financement de PE ne peut être analysée sous le seul angle des principes de la finance classique. L'objectif de cet article est de comprendre la persistance des difficultés de financement des PE dans le contexte socioculturel du Bénin. Cette recherche trouve ainsi son intérêt dans le fait

qu'elle s'intéresse à un contexte particulier caractérisé par la pratique des tontines solidaires, une diversité ethnique, une dualité religieuse (importée et traditionnelle) et l'organisation régulière des cérémonies « ago ». Dans cet environnement multi-ethnique, le comportement de chaque communauté vis-à-vis du prêt institutionnel est variable. Le principe de l'effet de levier financier qui montre l'avantage de l'endettement sur la valeur de l'entreprise ne correspond pas à la croyance de certaine communauté qui peuvent être hostile à l'endettement institutionnel. Aussi le financement peut-il être détourné pour des cérémonies et des besoins familiaux. Ce sont là autant d'éléments du contexte socioculturel qui appellent à s'interroger sur la relation financement-promoteur de la PE.

Ce travail est structuré en trois parties. La première partie présente la revue de littérature sur les difficultés de financement des PE en rapport avec le contexte socioculturel du promoteur-dirigeant. La deuxième partie décrit la démarche méthodologique adoptée pour la mise en œuvre de l'étude. Enfin, la troisième partie présente les résultats et discussions.

### **1. Problématique de financement des petites entreprises dans la littérature : sensibilité aux facteurs socioculturels**

Mettant en avant dans cette étude le profil socioculturel du promoteur-dirigeant, ce paragraphe cherche à comprendre l'interaction entre le dirigeant et la spécificité de financement des PE. En partant des différentes études antérieures, nous essayons de montrer que les difficultés financières des PE ne sauraient être étudiées sous l'angle unique de la spécificité de ces entreprises ou des courants de la finance classique. La PE est un système social comme toute entreprise mais elle gravite autour de l'entrepreneur dont les décisions, notamment celles de financement, s'insèrent dans cet environnement social. Dans ce contexte La problématique de financement des PE ne peut se comprendre qu'en intégrant le contexte socioculturel du promoteur dirigeant.

#### **1.1. Difficultés d'accès au financement des PE**

Le financement entrepreneurial est largement reconnu pour être crucial mais fort difficile à obtenir par les petites entreprises. Les raisons sont liées à la demande (asymétrie d'information et incertitude) et à l'offre (capacité à accepter le risque, contraction des liquidités et réglementation prudentielle plus contraignante pour les différents financeurs potentiels) (Cuénoud et al, 2018). Ainsi, les problèmes d'agence et d'asymétries d'information sont exacerbés quand il s'agit de financer les petites entreprises. De nombreuses études confirment, pour la plupart, l'hypothèse selon laquelle les PME/TPE rencontrent plus de difficultés à obtenir un financement bancaire que les entreprises de taille plus large (Cenni et al., 2015). Ces difficultés

de financement sont souvent associées aux politiques financières et pratiques bancaires (Olayinka et Adébissi, 2013). Gardès et Machat (2013) trouvent que les entreprises qui ont été facilement accompagné dans leurs projets d'investissement rencontrent davantage de réticences pour la gestion de leur trésorerie. Par ailleurs, la spécificité financière de ces entreprises est souvent définie en quelque sorte par défaut, en le comparant aux grandes entreprises, considérées à tort ou à raison comme un étalon pertinent. En effet, les grandes entreprises ont facilement accès au financement car réputées plus solvables vis-à-vis des institutions de financement. Cet écart de financement trouve son explication dans la littérature sur l'asymétrie d'information liée à la relation prêteur-emprunteur. En effet, pour les banques, le risque de défaut des PME/TPE est potentiellement plus important que celui des grandes entreprises parce que leur taux de défaillance est plus élevé (Dietsch, Maiheux, 2014) et leur structure financière plus fragile. Les asymétries d'information sont particulièrement évidentes dans les PE du fait de leur petitesse, de l'opacité des informations délivrées et de la spécificité des actifs sur lesquels se base leur développement (Hamelin, 2010). De plus la propriété et la gestion de l'entreprise sont souvent concentrées dans la main de la seule personne du propriétaire-dirigeant. Cette forte symbiose entre le dirigeant et son entreprise et le caractère unique de l'actif entrepreneurial rendent la viabilité et le développement de l'entreprise tributaires de l'entrepreneur et de ses motivations (Casrud et Brännback, 2011). L'entrepreneur peut adopter des comportements très divers selon sa capacité mais surtout sa volonté à affronter l'incertitude perçue de l'environnement (McMullen et Shepherd, 2006), de sorte qu'il est difficile d'appréhender le comportement de chaque dirigeant de PME. Par ailleurs, le risque d'asymétrie informationnelle et les conflits d'agence étant supposés élevés dans ces organisations, les exigences contractuelles associées au financement se trouvent renforcées (Pettit et Singer, 1985 ; Denis, 2004)\*. La consistance des actifs matériels de l'entreprises va favoriser son accès au financement (Öztekin, 2015). En effet, si la majeure partie des actifs de l'entreprise est immatérielle, la garantie prise par la banque sera bien souvent une caution personnelle. C'est donc le patrimoine personnel du promoteur qui permettra de rembourser le prêt en cas de défaillance de l'entreprise (Pallière et Goullet, 2018). Aussi, face au risque inhérent à la personnification de la PE, et à la difficulté de l'évaluer, les banques vont mettre en place des critères et processus plus spécifiques. Ainsi, elles prennent en compte des critères objectifs, dits critères hard, qui sont basés principalement sur les indicateurs financiers (Slimane et Rousselet, 2018) mais également des critères plus qualitatifs dits soft (Cenni

---

\* St-Pierre et Fadil (2016)

et al., 2015) du fait de la qualité d'informations financières incomplètes des PE. Il s'agit notamment du profil des dirigeants d'entreprises, leurs compétences et leurs expériences. Or, les qualités d'un dirigeant sont souvent moins établies pour les entreprises de taille moyenne ou petite que pour les entreprises de plus grande taille (Slimane et Rousselet, 2018). Aussi, le profil du dirigeant de PE est-il teinté de son contexte socioculturel. La recherche de financement du promoteur-dirigeant de la PE est donc guidée par ce contexte. Le cadre de cette étude se rapproche donc des réflexions de St Pierre et Fadil (2011 ; 2016) soulignant la nécessité de prendre en compte des facteurs plus en lien avec le comportement des dirigeants dans l'analyse des problématiques financière des PE. En l'occurrence, le choix des ressources, les orientations stratégiques, le capital social, notamment les soutiens relationnels et financiers recherchés, pourraient conditionner l'accès au financement des PE (Calme et Polge, 2018).

### **1.2. Financement des PE : une problématique sensible au contexte**

L'intérêt des études de l'influence de la culture sur le fonctionnement l'entreprise résulte du fait que l'entreprise est liée non seulement au contexte socioculturel, mais elle fait partie intégrante de ce contexte. Selon Kandem (2002, p. 10), l'incapacité des modèles économiques quantitatifs à rendre compte de la réalité des entreprises l'expliquerait. Notre cadre théorique s'appuyant sur la finance entrepreneuriale et la spécificité des PE intègre le contexte socioculturel du promoteur-dirigeant. Pour plusieurs auteurs en finance d'entreprise (Ziane, 2004 ; Hamelin, 2010 ; Cowling et al, 2012 ; etc.), l'obstacle des PME à accéder au financement s'expliquent par deux éléments combinés : l'asymétrie de l'information et les coûts d'agence entre les bailleurs de fonds et les dirigeants. En effet, par rapport à la grande entreprise, la PE comporte un surplus de risque qui résulte notamment de la personnalisation de l'entreprise, des éventuels carences managériales du dirigeant (Hamelin, 2010). Ces postulats de la finance classique et de la spécificité des PME copiée par le cadre théorique de la finance entrepreneuriale, ne saurait expliquer in extenso le comportement financier des PE. Il urge donc de nuancer l'apport de ces théories classiques en contextualisant l'analyse de la problématique de financement par la nature des PE, nature déterminée par les facteurs socioculturels (famille, ethnie, sexe, religion, tradition, etc.). La réalité des PE reflète la diversité des comportements en lien avec l'hétérogénéité des aspirations des dirigeants en PME/TPE (Calme et Polge, 2018). Pour un certain nombre d'auteurs de la finance entrepreneuriale (Ang, 1991 ; St-Pierre et Fadil, 2011, 2016), les contraintes plus fortes qui pèsent sur les entreprises de petite taille sont liées aux caractéristiques intrinsèques de celles-ci. Les réalités financières de ces entités doivent être mieux cernées en prenant en compte l'impact

d'autres facteurs que ceux des théories de la finance classique ou encore que ceux liés à des critères de taille ou de statut juridique (Calme et Polge, 2018). Ainsi les théories doivent encore mieux s'appesantir sur les spécificités des PE. Mais le véritable problème pour la littérature entrepreneuriale pour asseoir de nouvelles théories est que la nature des PE est intimement liée à la personnalité de son promoteur-dirigeant. Ce dernier constitue le point nodal de son entreprise (Schmitt et Filion, 2009). Sa personnalité qui intègre les valeurs socioculturelles va orienter la stratégie de financement de son entreprise. De ce fait, le comportement financier des PE revêt une particularité dans la mesure où elle peut être liée au jugement qu'en fait le dirigeant et déterminé par ses liens sociaux. Ainsi, les dirigeants d'entreprises doivent développer des relations interpersonnelles fortes pour accéder plus facilement et à moindre coût aux ressources financières grâce à la confiance interpersonnelle qui caractérise ce type de liens (Mayègle et Ngo Omam, 2015). Plusieurs éléments du contexte socioculturels peuvent expliquer le comportement financier des dirigeants d'entreprises, notamment en Afrique, la solidarité familiale ou communautaire (appartenance à certaines ethnies ou religion). Il coexiste en effet un système financier dual. À côté du financement formel avec un rationnement systématique des PE, subsiste un univers informel, où la confiance, la loyauté et la solidarité semblent constituer l'essence des relations d'affaires (Kenfack, 2016). Comme le souligne Fafchamps (2000), la socialisation joue un rôle déterminant dans l'accès au financement des PE. En Afrique, les liens sociaux sont déterminants dans le financement de petites activités (Labazee, 1995). Ces liens expression d'une proximité entre les individus, constituent un gage de confiance et jouent le rôle de garantie et de réducteur d'incertitude. La solidarité, l'affinité et l'amitié sont les principaux ingrédients du développement des affaires, notamment par un accès privilégié aux ressources spécifiques (Feudjo et Tchankam, 2013). Cette solidarité encourage le soutien mutuel (Pécoud, 2012). La solidarité ethnique prolongement de la solidarité familiale joue un rôle important dans le financement des entrepreneurs (Boukar, 2009). Par ailleurs certains auteurs abordent le rôle des facteurs socioculturels à travers la discrimination raciale, ethnique (Ngongang et Ahmadou, 2018 ; Wang et Altinay, 2012 ; Fraser, 2009 ; Bruder et al., 2011) et genre (Cowling et al., 2012 ; St-Pierre et al, 2005 ; Cornet et Constantinidis, 2004). La religion apparaît aussi essentielle pour expliquer le comportement financier des dirigeants de PE. Dans la richesse des nations, Adam Smith avance que l'appartenance à une « bonne » secte religieuse réduit le risque perçu par les prêteurs (Noland, 2007), alors que certaines religions, compte tenu de règles/préceptes susceptibles d'entraîner des retombées négatives toutes choses étant égales par ailleurs

interdisent le prêt à intérêts alors d'autres accepte les intérêts. Le développement de la finance islamique ces dernières années dans les pays capitalistes démontre de l'influence de la religion sur le financement des activités économiques.

## **2. Méthodologie**

Notre étude s'inscrit dans une approche qualitative exploratoire à visée compréhensive. Cette approche qualitative se justifie au regard de la persistance des difficultés financière des PE au Bénin et de la nature même de l'objet de recherche consistant à recueillir des données pour comprendre le phénomène. Il s'agit pour nous d'analyser le processus par lequel les dirigeants financent leur activité afin de comprendre le rôle du contexte socioculturel dans leur rationnement par les institutions. Nous cherchons ainsi à comprendre et expliquer le vécu des acteurs et leur représentation du financement de leur entité et des institutions de financement. A cette fin nous avons opté pour des entretiens individuels semi-directifs avec les promoteurs-dirigeants ainsi que les conseillers des institutions de financement. En effet, notre objectif est d'identifier dans les discours des promoteurs dirigeant la contribution des facteurs du contexte socioculturel dans la recherche de financement et mettre en évidence le lien avec les difficultés financières des PE. Cette méthode de collecte de données offre un avantage dual ; elle permet de déterminer a priori les thèmes abordés issus de la littérature tout en offrant l'opportunité d'approfondir les propos du répondant. Notre échantillon de dirigeants de PE a été conçu pour couvrir les principaux secteurs d'activité ainsi que la diversité socioculturelle du contexte de l'étude. L'échantillonnage des PE ciblées est raisonné en fonction de plusieurs caractéristiques prédéterminées : profils des dirigeants, localisation, secteur d'activité, etc. Ainsi, notre population à l'étude est de 15 dirigeants situés au sud du Bénin. Ce choix se justifie par la densité de cette région. En outre, dans cette zone se trouve la capitale économique qui reste le carrefour des affaires, les capitales administrative et historique. Toutes les composantes du pays s'y retrouvent. Le profil des enquêtés se présente comme suit :

- Les promoteurs enquêtés sont en moyenne d'âge de 40 ans révolu. Le plus jeune est une femme de 28 ans et le plus vieux est un homme de 62 ans.
- La majorité constitue des femmes (9/15). Cette répartition de genre se justifie par la présence plus de femmes dans le secteur de commerce qui est le plus grand secteur d'activité au Bénin.
- Les deux tiers de l'effectif ont un niveau d'étude inférieur ou égal au niveau primaire soit trois sans niveaux et sept avec niveau primaire. Deux enquêtés ont le niveau supérieur et les trois autres un niveau secondaire.

- Pour ce qui est du secteur d'activité 46% des enquêtés sont dans le commerce, 27% dans le service, le reste dans divers secteurs tels que les BTP, la restauration et la transformation agro-alimentaires.

Le guide d'entretien est construit autour des thématiques :

- Financement classique (banque et SFD) : la perception du dirigeant
- Les autres sources de financement
- Liens socioculturels avec les prêteurs
- L'utilisation du financement

Quant aux conseillers des institutions, ils sont au nombre de deux dont un dans une banque et l'autre dans une Institution de Micro Finance (IMF). Ils ont été amenés à s'exprimer sur leur relation avec les promoteurs de PE. Les interviews ont duré en moyenne 43 minutes. Les données des entretiens ont fait l'objet d'une analyse de contenu. Le traitement des données recueillies a été effectué en trois phases à l'aide de l'analyse de contenu avec utilisation du logiciel d'analyse qualitative NVIVO. La première phase de préparation, a consisté à retranscrire intégralement les 15 entretiens des dirigeants numérotés de E1 à E15 ; la deuxième phase est celle du codage et de regroupement des réponses par nœuds. Lors de cette phase, les données brutes du discours ont été décomposées en nœuds (thèmes ou idées de signification à coder). Par la suite, tous les *verbatim* ont été regroupés et classés sous un nœud parent ou enfant. La troisième phase d'interprétation des résultats a consisté à reproduire le plus fidèlement possible les résultats obtenus.

### 3. Résultats et Discussions

Les résultats sont présentés et discutés simultanément. Ils répondent aux questions suivantes : qu'est ce qui justifie la persistance des difficultés de financement des PE ? Le contexte socioculturel joue-t-il un rôle dans la résolution des difficultés de financement ?

La figure 1 présente le nuage des mots sur les expressions courantes des enquêtés.

**Figure n° 1 : Nuages de mots**



Source : Notre Analyse empirique

L'analyse de ce nuage de mots montre que l'accompagnement, la pression de remboursement les tontines, le crédit banque sont des mots ou expressions qui ont été cités plusieurs fois. Un retour aux entretiens montre que le rôle de l'état a été mis en exergue pour son soutien afin de faciliter le financement institutionnel. La pression mise par les institutions dans le remboursement de crédit est aussi avancée. Le manque d'accompagnement des institutions, etc. sont les éléments qui reviennent le plus. Ce résultat est approfondi dans les paragraphes suivants à travers l'analyse de contenu.

### 3.1. Persistance des difficultés de financement des PE : rationner systématiquement ou instituer une relation de proximité comme solution.

Pour la majorité des dirigeants le financement institutionnel est trop contraignant. Ils expliquent leur avis par les conditions d'obtention intenable et un coût de financement susceptible d'entraîner la faillite.

#### 3.1.1. Conditions d'accès intenable et insoutenable

Les dirigeants qui n'avaient pas de contrat avec les institutions bancaires et qui ont essayé au moins une fois de demander de financement, assurent qu'ils n'étaient pas en mesure de remplir les conditions d'accès au financement. Ceux qui étaient déjà en relation avec une institution l'étaient par le biais d'un proche pour la plupart. L'accès au crédit n'est pas facilité. Les dirigeants considèrent les conditions d'accès intenable et aussi insoutenable par leur activité. Les dirigeants sont unanimes sur une forme d'exclusion dès la demande de crédit.

Tableau 1 : Conditions d'accès intenable et insoutenable

Verbatims
<i>« ...amener les institutions là à assouplir leur condition. ..., un jeune entrepreneur va trouver de parcelle ou de parrain où. » ....Les intérêts que vous payés sont trop élevé et ça ne vous laisse pas de marge sur votre activité. c'est comme si vous travailler à perte finalement parce que ce que vous gagner vous prenez ça pour rembourser les intérêts.... Comment avec un taux à deux chiffres vous pouvez vous en sortir alors que les activités aujourd'hui ne donnent plus beaucoup de marges. » E10 ¶15-¶18</i>
<i>« ...tout ce que la banque vous demande si elle est en mesure de vous accorder un prêt c'est difficile à apporter à la banque....La banque ne vous fait pas de prêt sans garantie.... ce qui est souple au niveau des IMF .....mais là aussi il y a des question de parrainage ce n'est pas aussi systématique...il y a aussi ce problème.... quand vous faites des simulations par rapport aux intérêts que vous payez vous réalisé que vous travaillez pratiquement pour les structures financières » E8 ¶15-¶17:</i>
<i>¶9: « J'avais eu un bon compte mais malgré ça il a fallu un avaliseur qui soit fort pour dire au niveau de la banque.... genre un parrain .... Bien que tes dossiers soient bons on ne regarde pas ça ... Le taux de crédit est fort.... Un taux a deux chiffres c'est trop . » E9¶7-¶9:</i>

Source : Notre Analyse empirique

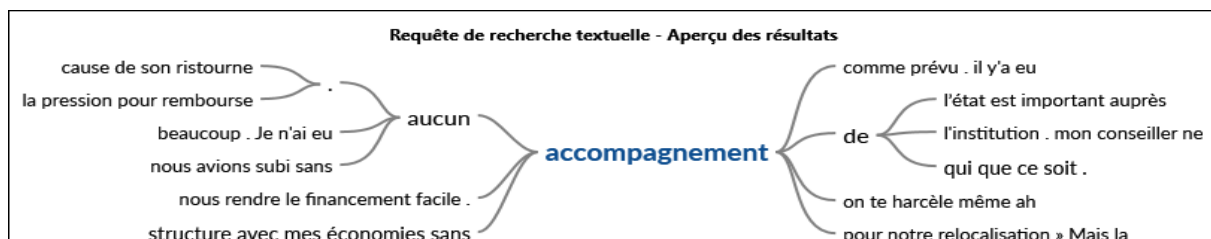
Cette composante montre ainsi, une tendance des banques à rationner systématiquement les PE. Ainsi on note que les garanties constituent un obstacle important surtout en ce qui concerne les jeunes entrepreneurs. Sa demande est systématique par les prêteurs. La littérature rejoint ces

résultats et considère que les exigences contractuelles associées au financement des PE se trouvent renforcées (Pettit et Singer, 1985 ; Denis, 2004). La consistance des actifs matériels de l'entreprises est fondamentale à son accès au financement (Öztekin, 2015). Le coût de financement aussi est perçu comme trop élevé et donc insoutenable par les activités d'après les dirigeants. En effet les intérêts payés ne laissent pas de marge bénéficiaire aux entrepreneurs et entraîne un découragement. Ceci enrichit la littérature en montrant que le coût de financement des PE même s'il est surmontable ne motive pas l'entrepreneur qui trouve que le fruit de ses efforts enrichit les institutions de financement.

### 3.1.2. Relation banque-entreprise un écart entre les prescriptions et la réalité

Lorsqu'on observe la qualité des relations entre les entrepreneurs et ces institutions, il existe une divergence quant à la perception des entrepreneurs sur la résolution de leurs difficultés financières et les solutions mises en place par les institutions de financement. En effet, la majorité des dirigeants enquêtés ont une mauvaise perception de la relation qui les lie avec les institutions de financement. Ceux qui sont en relation avec une institutions de financement, l'accompagnement n'est qu'un mot au début de la mise en place du crédit. Les synapsies des concepts « accompagnement et remboursement » illustre l'appréciation qu'on les dirigeant de leur relation avec les institutions de financement.

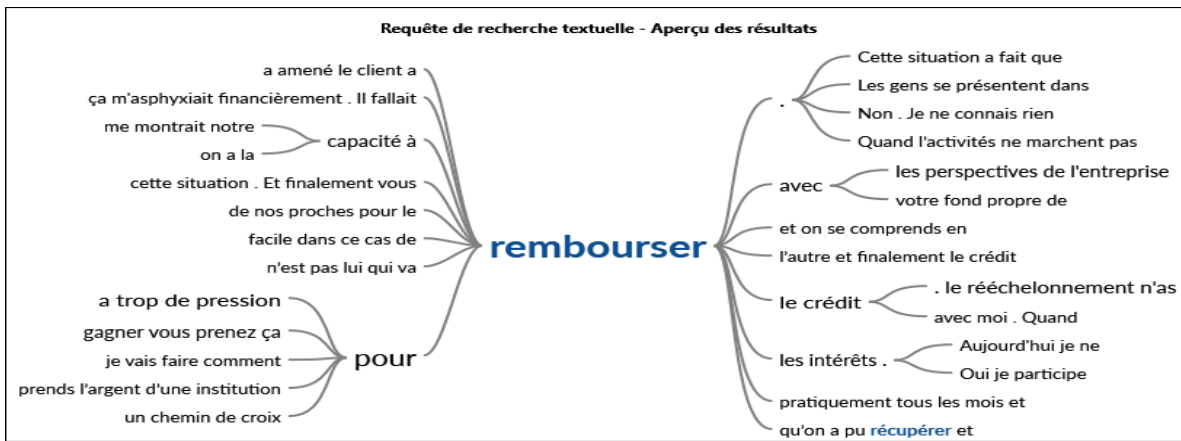
Figure 2 : Requête de recherche textuelle « accompagnement »



Source : Notre Analyse empirique

A travers de ces différentes illustrations, on constate que les institutions de financement se positionnent au départ comme un soutien (en termes d'accompagnement) mais une fois passée l'étape de mise en place de crédit, le banquier se focalise sur le remboursement. Les institutions constituent plutôt un gendarme pour récupérer les fonds qu'un conseiller.

Figure 3 : Requête de recherche textuelle « Remboursement »



Source : Notre Analyse empirique

Au regard de la littérature, la pression de remboursement et le non-accompagnement évoqués par les dirigeants concordent avec Polge et Calme (2018) qui ont trouvé que le banquier devient un simple guichet financier et un acteur plutôt exigeant une fois passée l'étape de création. Cet état de chose renforce la méfiance vis-à-vis des institutions. En effet un accompagnement dans les périodes de détresse financière surtout de trésorerie tendue peut mettre en confiance l'entrepreneur. Les difficultés de trésorerie qui en principe devrait être passagères si soutenues par le financeur devient une corde au cou de l'entrepreneur.

Tableau 2 : Accompagnement inexistant des institutions

Verbatim
«.....j'ai eu un emprunt qui au départ m'avais soulagé...j'ai eu trop de pression pour rembourser...j'ai demandé un rééchelonnement mais rien...j'ai été obligé d'aller vers une autre institution...ça n'a pas tout été du facile pour moi ce cumul... » E12¶9-¶14:
« .... nous avons eu de sérieux problèmes de trésorerie mais notre banquier n'a pas voulu comprendre. C'est le remboursement qui l'intéressait ... Le chargé de crédit avait promis nous suivre périodiquement afin d'en tenir compte dans l'échéancier.... Depuis que nous avons obtenu de crédit....il n'a plus cherché à savoir comment ça marche...c'est le remboursement son problème.... Aucun accompagnement pour notre » ; E1¶3-¶12:

Source : Notre Analyse empirique

Le banquier pour ceux qui ont pu obtenir leur appui au départ, est très exigeant dans le remboursement. Il ressort des verbatims du tableaux 2 que l'accompagnement des institutions de financement nécessaire pour soutenir l'activité des dirigeants est quasi inexistant. La pression de remboursement plonge les entreprises dans une situations de détresse financières que le banquier devrait gérer pas des facilités de trésorerie. Les conseillers que nous avons interrogés mettent l'accent sur la qualité des informations financières et sur la confiance pour obtenir le meilleur accompagnement possible. Des impayés dus à une trésorerie négative est un signal de difficulté de l'entreprise. En effet pour ces institutions surtout les IMF, la régularité de remboursement est un indicateur de performance sans se préoccuper de l'état de la trésorerie

de l'entité qui peut être un indicateur de difficultés ponctuelles dont elles devraient tenir compte. Les propos des conseillers financiers interviewés et présenté dans le tableau 3 suivant corrobore la pression subit par les PE.

**Tableau 3 : Avis des conseillers financiers**

« Il arrive mais très rarement de proposer des solutions pour soulager un client qui a déjà fait ses preuves avec nous.... Ça dépend aussi du client, s'il demande d'accompagnement...d'autres pensent que ça peut aggraver leur situation ».
« Nous ne pouvons pas accorder un autre crédit si le client a un crédit en cours...il faut d'abord solder.... Ce n'est qu'à la fin de ce crédit qu'il peut demander et l'accord n'est pas systématique....est ce qu'il a respecté les échéancier .....en tant que conseiller j'ai aussi des objectifs à atteindre....je privilégie les bons payeurs..... et c'est plus facile de leur renouveler le crédit ».

**Source : Notre Analyse empirique**

On note que la frilosité des institutions de financement vis-à-vis des PE n'est pas forcément le fait des entrepreneurs mais d'un système financier qui ne joue pas son véritable rôle. Il ressort de ces entretiens une distanciation entre la pratique des institutions de financement et la réalité des PE. Le refus de gestion des difficultés de trésorerie ponctuelle avec les PE dénote de l'absence d'accompagnement que dénonce les dirigeants. L'analyse de Gardès et Machat (2013) « pour la banque la trésorerie est un indicateur de difficultés éventuelles qui met en alerte le banquier ; elle est révélatrice d'un dysfonctionnement profond : absence de compétitivité ou mauvaise gestion » résume la relation institution-entreprise. Alors que ces difficultés peuvent d'être ponctuelles si accompagnement il y avait. Les institutions mettent en cause les dirigeants qui ne fourniraient pas toutes les informations sur leurs activités. « Lorsqu'il n'y a pas d'écho de confiance de la part des dirigeants. On sent qu'on nous cache des informations, on sent que ça ne va pas, On ne peut pas dans ce cas faire quelque chose. » « On n'a pas souvent une bonne connaissance des entreprises... ». L'opacité informationnelle justifie ainsi les difficultés de financement d'après les conseillers. Ce constat corrobore l'analyse de Hamelin (2010) qui trouve que le rationnement des PE est dû au manque d'informations publiques qu'elles délivrent.

### **3.1.3. Evitement de financement institutionnel : conséquence d'une relation banque-entreprise contraignante**

La tendance de rationnement systématique des PE, l'inexistence de relation de proximité révélatrice d'un non-accompagnement institutionnel et la pression de remboursement semblent dissuader les entrepreneurs à recourir au financement formel. Les dirigeants béninois expriment un évitement relationnel avec les institutions comme le montre les verbatims du tableau 4.

**Tableau 4 : Evitement de relationnel des dirigeants avec les institutions**

« parce que franchement je ne peux plus aller vers les banques.... moi personnellement je ne sais pas si j'irai encore vers les banques. ». E11¶7-¶10:
« Il y'a trop de pression Je ne prends plus de dette en banque. » E4¶17:

« ...je ne suis plus en mesure de répartir vers la microfinance ça jamais. Je ne veux plus me mettre de pression où à l'approche de l'échéance vous êtes stressés et vous ne dormez pas. Pour ce qui est des banques je ne sais pas mais avec les conditions là moi je ne peux pas les solliciter». E11¶6

« une chose est sûr les banque sont trop embêtantes avec leur pression. ... sinon moi je me vois plus avec eux faire quelque chose.» E15¶12

Source : Notre Analyse empirique

Du tableau 4, on note une autocensure des dirigeants vis-à-vis des institutions de financement. Ainsi pour les dirigeants la pression des institutions, les conditions d'accès trop contraignantes entraîne l'évitement des institutions de financement. Le rationnement systématique des PE qui s'inscrit dans plusieurs travaux (Cuénoud et al, 2018 ; Dietsch et Maiheux, 2014 ; Olayinka et Adebisi, 2013 ; Hamelin, 2010 ; etc.) instaure une méfiance des dirigeants et entraîne un évitement des relations avec les institutions de financement béninois. Ce comportement des dirigeants explique la spécificité des PE que les institutions de financement doivent prendre en compte dans leur relation avec les promoteurs. Une personnalisation des conditions de financement des PE pour tenir compte de l'unicité de la situation des PE est nécessaire comme le montre ce verbatim : « Si les banques accompagnent il doit avoir une cellule dans les banques pour les pme et qui étudie les dossier cas par cas. C'est quand le remboursement trébuche réellement qu'il cherche à savoir. Même dans ce cas quand ils viennent c'est avec des menaces mais ce n'est pas pour t'aider à résoudre ton problème » (Extrait de E8). Ce constat s'inscrit dans le prolongement des travaux de Cenni et al (2015) qui trouvent que les banques pour faire face à la personnalisation des PE doivent mettre en place des critères plus softs tenant compte du profil du dirigeant. Ces propos confortent Mayègle et Ngo Omam (2015) qui considèrent que les liens forts entre les banquiers et les dirigeants d'entreprises facilitent leur financement.

### **3.2. Les liens socioculturels : une solution aux difficultés financières des PE.**

Pour l'ensemble des dirigeants, la banque et les IMF qui devraient se positionner comme un soutien financier important à la création de l'entreprise ne jouent pas leur rôle. Elles sont souvent même ignorées par les entreprises. Les institutions de financement surtout les banques béninoises ne prennent quasiment pas de risque et pour la plupart, elles ne s'intéressent qu'aux salariés. Ce constat est souligné par plusieurs dirigeants en relation avec une banque. Les promoteurs-dirigeant de PE se tourne plus souvent vers l'entourage ou les partenaires pour avoir du soutien, quant à leur développement.

#### **3.2.1 La tontine solidaire et aide des proches : une alternative au financement institutionnel**

Les dirigeants béninois dans leurs discours perçoivent les difficultés d'accéder au financement formel mais arrivent à les parer. Les promoteurs-dirigeants mettent en exergue les liens socioculturels pour le financement de leur entreprise. Les problèmes d'insuffisances de

ressources financières et de contrainte du système financier classique sont résolus par les liens sociaux. Les dirigeants cherchent le financement dans leur communauté sur la base des liens qui sont pour la plupart familial, ethnique et ou amical.

**Tableau 5 : Tontine solidaire et liens sociaux : une alternative au financement institutionnel**

« je fais des tontines avec des amis. c'est de tontine de groupe par rotation qui soulage en cas de difficultés de trésorerie. c'est ça qui nous a permis de faire face l'échéancier de la banque quand l'entreprise ne pouvait pas honorer l'engagement de la banque ». E6¶13:
« j'ai mis fin à ma collaboration avec les IMF grâce à ses tontines...je me suis autofinancé pour améliorer mes activités ....on continue de pratiquer ce genre de tontine parce que franchement ça vous aide si vous êtes sérieux avec votre activités E7¶16-18:
« La tontine.... ça permet d'éviter les contraintes des institutions de financement. C'est un vrai plus..... c'est peut être informel mais il y a une rapidité dans l'accès. Il existe une solidarité de telle sorte que sur demande, avant ton tour tu peux ramasser la tontine pour résoudre tes problèmes...en plus i y a pas de garantie à donner » E5¶8-10:.
« La tontine nous a permis de diversifier nos sources de financement. J'ai un emprunt en cours dans une banque et je travaille aussi avec une institution de microfinance. La tontine est une chance de plus qui nous soulage. » E3¶5:
« j'ai eu recours à une institution de microfinance à un moment mais ça n'a pas été facile.... ça m'asphyxiait financièrement....je n'ai plus continué...quand vous avez des gens de chez vous qui vous connaissent et vous font confiance, vous allez prospérer...j'ai eu de financement de mes proches » E9¶18:.
« ....on ne s'endette pas pour faire l'affaire c'est comme si je travaille pour les autres....j'ai peur de perdre ma réputation. C'est pour ça que je préfère emprunter chez mes proches ... quand je suis défaillant on règle à l'amiable les différends ». E4¶7-¶9:

**Source : Notre Analyse empirique**

De ces propos, on note que la majorité des dirigeants pratiquent la tontine de groupe et s'accordent sur son apport indéniable dans leurs activités. Cette forme de tontine solidaire constitue ainsi un moyen privilégié par les promoteurs pour éviter les problèmes des institutions de financement. Ainsi, cette solidarité comme le note Pécoud (2012) encourage le soutien mutuel. Les dirigeants béninois se détournent du financement formel qu'ils trouvent trop contraignant au profit des aides de leur proches. Des considérations ancestrales ou idéologique justifie aussi cette situation, comme le montre les verbatims du tableau 5.

Les liens socioculturels favorisent le crédit fournisseur qui est une alternative au financement institutionnel des petites entités. Les dirigeants qui sont arrivés à établir une relation de confiance avec leur partenaire, finance leur exploitation avec le crédit fournisseur. Cette confiance est le plus souvent établie entre les partenaires ayant une proximité communautaire (ethnie, famille, religion, etc.) : « Je ne prends plus de dette en banque, il y a trop de pression....Mes fournisseurs m'aident à trouver un arrangement pour avoir de crédit même si l'autre n'est pas fini... il faut trouver un fournisseur qui vous comprends...., quand vous parlez les mêmes langues c'est souvent plus facile » (Extrait de E14). Il s'en suit que le comportement financier de ces dirigeants paraît atypique marqué par les liens socioculturels vis-à-vis institutionnel. En effet, ils s'appuient sur son entourage pour trouver des ressources indispensables à la réussite de son entreprise. Ce

comportement trouve son essence de son contexte socioculturel. Ce qui rejoint Feudjo et Tchankam (2013) qui ont trouvé que la solidarité, l'affinité et l'amitié sont les principaux ingrédients du développement des affaires, notamment par un accès privilégié aux ressources spécifiques. C'est certainement pour cette raison que Mayègle et Ngo Omam (2015) proposent que les institutions de financement doivent développer les liens forts avec les dirigeants de PE afin de faciliter leur accès au financement formel. Malgré les contraintes du système financier formel, les promoteurs-dirigeants ont des possibilités offertes par la société (la solidarité) pour financer leurs activités. Cette solidarité peut prendre la forme d'une tontine de groupe qui se base sur des liens sociaux entre les individus. Il peut s'agir aussi de toutes formes d'apport des proches. Cette forme de financement offre plus d'avantages aux entreprises. L'intérêt et la motivation des dirigeants à recourir aux tontines se justifient par le coût faible et la possibilité de disposer de ressources sans coût quasiment pour répondre aux besoins spécifiques de l'entreprise. L'absence de garantie contrairement aux banques, constitue un avantage certain pour l'entrepreneur. Alors qu'elle est une alternative pour certains, elle se présente pour d'autres dirigeants comme une solution supplémentaires pour surmonter certains obstacles du financement institutionnel.

### 3.2.2. Pratiques socioculturelles source de détournement

L'environnement béninois est marqué par l'organisation des cérémonies de tout genre dans les communautés. Il ressort des entretiens que la totalité des dirigeants y participent. Nos résultats révèlent ainsi que les dirigeants obtiennent de financement pour d'autres fins.

**Tableau 6 : Pratiques sociales : un facteur de détournement de l'objet de crédit**

<i>. je me suis endetté pour mon mariage dans une IMF... ça a plombé mon activité. Je l'ai fait parce que mes parents voulaient un mariage grandiose.... je ne voulais pas les décevoir</i>
<i>Non pas d'emprunt mais on utilise les ressources de l'entreprises et des proches pour des cas obligatoires parce que vous ne pouvez pas déroger parfois...</i>
<i>Moi-même j'ai porté garant pour quelqu'un pour avoir de crédit il a pris ça pour les besoins familiaux</i>

**Source : Notre Analyse empirique**

Le détournement de l'objet du crédit au profit des cérémonies ne peut être avancé. Pour la plupart des enquêtés ils ont recours à des amis et non aux institutions de financement. Mais les besoins familiaux ont été avancés comme objet de détournement de financement. Aussi, les ressources de l'entreprises sont-elles objet de détournement pour des pratiques sociales.

Les résultats montrent l'importance des liens de solidarité dans la résolution des problèmes de rationnement des PE dans le contexte béninois. Ces résultats ont permis de comprendre comment cette solidarité peut expliquer le financement des entreprises en Afrique. « Lorsque vous pouvez avoir le soutien de vos proches en plus des institutions de financement, cela vous permet de résoudre beaucoup de problèmes et de ne pas beaucoup se prendre la tête pour le

*financement et de se consacrer au succès ».*

## **Conclusion**

Cette étude a cherché à comprendre le rôle des facteurs socioculturels dans la persistance des difficultés financières des PE. Les résultats de notre investigation permettent de mettre en évidence les facteurs de difficulté de financement des PE au Bénin. Les verbatims illustrent manifestement en quoi la confiance et la solidarité sont au cœur du détournement de financement institutionnel par les PE. Nos résultats montrent également que les difficultés financières des PE béninoises ne sont pas nécessairement liées aux facteurs classiques avancés dans la littérature mais plutôt du fait des institutions qui ne veulent pratiquement prendre aucun risque. Du coup les promoteurs sont obligés de se tourner vers les sources informelles de financement. Par ailleurs cette étude nous montre une aversion de certains promoteurs de PE aux crédits institutionnels du fait de leur antécédent familial ou d'une idéologie ancestrale. Aussi cette étude nous renseigne-t-elle sur le rôle de la force des liens socioculturels dans la capacité des promoteurs à trouver d'alternative au financement institutionnel. Il est établi que les partenaires en affaires liés par la même origine s'entraident mutuellement pour le développement de leur activité. Cette relation interpersonnelle est favorisée par les liens de solidarité entre les individus. Ainsi, les groupes de tontine rotative sont fondamentalement constitués sur la base de la confiance établie souvent dans le cercle familial élargi à l'ethnie. Les résultats de cette étude montrent que l'alternative fournie par le contexte socioculturel à moindre coût amène les promoteurs à se détourner du financement institutionnel.

La principale implication managériale de cette étude, pour les institutions bancaires est de considérer qu'il existe d'autres alternatives moins contraignantes qui vont éroder davantage leur part de marché déjà mise à mal par les institutions de micro finance. Ainsi, nos résultats interpellent les institutions sur la mise en œuvre de solutions simples et de proximité aux entreprises permettant dans le même temps de réduire le risque d'asymétrie d'information. Les plates-formes de crowdfunding et même des initiatives des ventes par tontine qui se développent de plus en plus en Afrique doivent les interpeller. Du point de vue théorique ce travail contribue à une meilleure connaissance de la problématique de financement des PE. Ainsi, le rôle des facteurs socioculturels inscrit cette étude dans la théorie de la finance entrepreneuriale qui s'appuie sur la spécificité des PE ancrée sur les caractéristiques du dirigeant. Le contexte socioculturel est une réponse au rationnement des PE en Afrique. Les différents apports de cette étude doivent être considérés au regard de notre démarche qualitative qui est

exploratoire. Des études confirmatoires sont ainsi envisagées parmi lesquelles une étude plus large et quantitative pour établir l'influence du contexte socioculturel. Aussi notre étude ne prend-elle pas en compte le financement par la foule (crowdfunding) qui peut être une réponse avec la solidarité caractéristique de la société africaine.

### **Bibliographie**

Ang, J. S. (1991). Small business uniqueness and the theory of financial management. *Journal of small business finance*, Vol. 1, n°1, pp. 1-13

Beck, T. (2013). Bank Financing for SMEs—Lessons from the Literature. *National Institute Economic Review*, Vol. 225, n°1, pp. R23-R38.

Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & finance*, Vol. 30, n°11, pp. 2931-2943

Boukar H. (2009). Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *La Revue des Sciences de Gestion*, n°3, pp. 75-83.

Bruder, J., Neuberger, D., & Rähke-Döppner, S. (2011). Financial constraints of ethnic entrepreneurship: evidence from Germany. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 17, n°3, pp. 296-313.

Calme, I., & Polge, M. (2018). La relation banquier-artisan au cœur du financement de l'entreprise artisanale en développement : Proposition d'une grille de lecture. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 17, n°2, pp. 35-61.

Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, Vol. 49, n°1, pp. 9-26

Cenni, S., Monferrà, S., Salotti, V., Sangiorgi, M., & Torluccio, G. (2015). Credit rationing and relationship lending. Does firm size matter? *Journal of Banking & Finance*, n°53, pp.249-265.

Cornet A. et Constantinidis, C. (2004). Entreprendre au féminin. *Revue française de gestion*, N°4, pp.191-204.

Cowling M., Liu W. et Ledger A. (2012). Small business financing in the UK before and during the current financial crisis. *International Small Business Journal*, Vol.3, N°7, pp 778 –800

Cuenoud, T., Glémain, P., & Deffains-Crapsky, C. (2018). Ecosystème entrepreneurial local et finance participative: les enjeux d'une coopération. *Marché et organisations*, n°1, pp.151-171.

Dietsch, M., & Mahieux, X. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. *Revue d'économie financière*, (2), 17-30.

Fafchamps, M. (2000). Ethnicity and credit in African manufacturing. *Journal of Development*

*economics*, Vol. 61 N°1, pp. 205-235.

Dzaka-Kikouta, T., & Makany, L. G. D. (2018). Capital social et gestion du risque dans les réseaux de l'entrepreneuriat immigré en Afrique centrale : le cas des Maliens au Congo-Brazzaville. *Revue Organisations & territoires*, Vol. 27, N°2, PP. 75-89.

Feudjo J, R et Tchankam J., P. (2013). Les déterminants de la structure financière : comment expliquer le paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement des PMI au Cameroun. *Revue des PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprises*, vol.25, N°2, pp 98-128

Fraser, S. (2009). Is there ethnic discrimination in the UK market for small business credit? *International Small Business Journal*, Vol. 27, N°5, pp 583-607.

Gardes, N., & Machat, K. (2013). Pour une approche innovante du financement relationnel en PME. *Innovations*, N°1, PP. 83-99.

Hamelin A. (2010). *Contrôle, financement et croissances des PME*. Thèse de doctorat de l'Université de Strasbourg.

Kenfack, M. K. (2016). L'obtention du crédit bancaire par les PME au Cameroun. *Africa Development*, Vol. 41, N°1, pp. 121-158

Labazee, P. (1995). Entreprises, promoteurs et rapports communautaires: les logiques économiques de la gestion des liens sociaux.

Mayegle F. X. & Omam, F. D N. (2015). Capital social du dirigeant et performance des entreprises: étude quantitative auprès des PME du Cameroun. *Management Avenir*, N°1, pp. 35-54.

McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management review*, Vol. 31, N°1, pp. 132-152.

Moreau R. (2006). La formation des équipes d'entrepreneurs. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 5, N°2, pp. 55-68

Ngongang, D., & Ahmadou, B. (2018). Impact du profil du dirigeant sur le niveau d'endettement bancaire des PME camerounaises. *Journal of Academic Finance*, Vol. 9, N°1, pp. 2-17.

Noland M. (2007). Religions, islam et croissance économique. *Revue française de gestion*, 2, pp97-118.

OCDE. (2013). Alternative financing instruments for SMEs and entrepreneurs : The case of mezzanine finance. Paris

Olayinka M. et Adebisi F. J. (2013). Small business financing in Nigeria : An investigation of the angels option. *Canadian Social Science*, vol. 9, N°2, pp. 98-103

Pécoud, A. (2012). Immigration, entrepreneuriat et ethnicité. Comprendre la création de

commerces au sein des populations d'origine immigrée. *Métropoles*, N°11.

Sangué-Fotso, R., & Wamba, H. (2017). Perception de la performance par leurs dirigeants: le cas des PME camerounaises. *Question (s) de management*, N°3, pp. 155-171

Schmitt, C., & Fillion, L. J. (2009). Le réel expérimenté pour explorer la TPE: apports conceptuels et méthodologiques. *Management Avenir*, N°10, pp. 207-226.

Schneider, S. C., & J. L. Barsoux (2003). *Management interculturel*. Ed. Pearson éducation, 2<sup>ème</sup> éd., Paris

Slimane, F. B., & Rousselet, E. (2018). Le financement participatif (ou le crowlending) aux PME et TPE: mythes et réalités d'une innovation financière. *Innovations*, Vol. 2, pp. 15-39.

St-Pierre, J., & Fadil, N. (2016). Finance entrepreneuriale et réalité des PME: une enquête internationale sur les connaissances et les pratiques académiques des chercheurs. *Management international*, Vol. 20, N°2, pp. 52-68.

St-Pierre, J., & Fadil, N. (2011). La recherche en finance entrepreneuriale: critique sur l'état actuel des connaissances et proposition d'un nouveau cadre de réflexion. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 24, N°3-4, pp. 255-300

St-Pierre J., Janssen F., P. A. Julien et Therrien C. (2005). Influence du marché et de la clientèle desservis sur les facteurs de croissance des PME manufacturières. *Center for research in change, innovation and strategy, Working Papers*. n°146-05, université catholique de Louvain.

Thévenard-Puthod, C., & Picard, C. (2013). L'influence du profil du dirigeant sur le nombre et la forme des réseaux interentreprises dans l'artisanat. *Revue internationale PME*, 26, n°3, pp.187-212

Torrès, O. (2011). Proxémies financières des PME. *Revue française de gestion*, N°4, pp. 189-204

Tsambou, A. D., et Ndokang Esone, L. (2017). Caractéristiques socioculturelles du manager et performance des pme au Cameroun. *Revue Européenne du Droit Social*, 34(1) pp. 90-116

Wang, C. L., & Altinay, L. (2012). Social embeddedness, entrepreneurial orientation and firm growth in ethnic minority small businesses in the UK. *International Small Business Journal*, Vol. 30, N°1, pp 3-23

Wille, D., Hoffer, A., & Miller, S. M. (2017). Small-business financing after the financial crisis—lessons from the literature. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, Vol.6, N°3, pp.315-339.

Ziane, Y. (2004). La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel. *Revue Internationale des PME*, Vol.17, N°1, pp 123-138.