

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix-Travail-Patrie

UNIVERSITÉ DE YAOUNDE I

ÉCOLE NORMALE SUPÉRIEURE
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

BP. 886 EBOLOWA

DÉPARTEMENT DE L'INNOVATION,
DES TECHNIQUES COMMERCIALES
ET DE L'INDUSTRIALISATION



REPUBLIC OF CAMEROON
Peace-Work-Fatherland

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

HIGHER TECHNICAL
TEACHER'S
TRAINING COLLEGE

P.O BOX : 886 EBOLOWA

DEPARTMENT OF INNOVATION,
COMMERCIAL TECHNIQUES
AND INDUSTRIALIZATION

t

**THEME : L'APPORT DES MICROCREDITS ET L'EFFICACITE DES
TRES PETITES ENTREPRISES : CAS DE LA VILLE DE DOUALA**

Mémoire présenté en vue de l'obtention du Diplôme de Professeur de l'Enseignement
Technique de 2^{ème} Grade (DIPET II)

OPTION : GESTION FINANCIERE ET COMPTABLE

Rédigé et soutenu par :

KOUMPO MADOU M Verdiane

Matricule 19W1136

Sous la Supervision DE :

Dr. EVA'AH ASSAM Roulie Niquaise



**ANNEE ACADEMIQUE :
2020 - 2021**

AVERTISSEMENTS

L'ENSET n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à l'auteur.

SOMMAIRE

AVERTISSEMENTS	i
SOMMAIRE	ii
DEDICACE	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
LISTE DES GRAPHIQUES.....	vi
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	vii
RESUME	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCTION GENERALE	0
PARTIE I: CADRE CONCEPTUEL ET THEORIQUE D'ANALYSE	10
CHAPITRE 1: CADRE CONCEPTUEL D'ANALYSE	12
Section 1 : Présentation et définition des concepts	12
Section 2 : Le contexte camerounais de la micro finance et de la très petites entreprises	21
CHAPITRE 2: CADRE THEORIQUE D'ANALYSE.....	26
Section I : Les liens théoriques entre le microcrédit et l'efficacité des TPE	26
Section II : Les liens empiriques entre l'efficacité des TPE et le microcrédit	33
DEUXIEME PARTIE : MICROCREDIT ET EFFICACITE DES TPE DANS LA VILLE DE DOUALA : EVIDENCE EMPIRIQUE.....	42
CHAPITRE III : DEMARCHE METHODOLOGIQUE.....	ii
Section I : Les choix méthodologiques et l'enquête	44
Section II : Les variables, les instruments d'analyse et le modèle.....	49
CHAPITRE IV: PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	55
Section I : Les résultats de l'analyse descriptive.....	55
Section II : La validation des hypothèses et les recommandations	66
CONCLUSION GENERALE.....	72
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	72
ANNEXES	72
TABLE DES MATIERES	72

DEDICACE

A

Mes parents

KOUMPO Jean Lazare

et

MATZU Marthe

REMERCIEMENTS

La conduite et la réalisation de ce travail scientifique est le fruit d'une collaboration avec plusieurs personnes dont les conseils et critiques nous ont aidés à avancer. Nous tenons alors, à exprimer notre profond gratitude et reconnaissance à ceux qui nous ont donné leurs énergies pendant l'élaboration de ce travail. Ainsi, nous exprimons ces remerciements à :

- le Dr EVA'AH ASSAM Roulie Niquaise, chargée de cours à la faculté des sciences de gestion à l'université de Yaoundé II qui, malgré ses multiples responsabilités a accepté de suivre ce travail avec beaucoup de rigueur ;
- Dr SAMBA Michel Cyrille, pour le cadre de formation offert dans ce département ;
- Tous les enseignants de la spécialité gestion financière et comptable à l'ENSET d'Ebolowa pour tous les conseils durant la formation ;
- La grande famille KOUMPO pour leurs soutiens multiformes ;
- Mr KOUMPO TANEKOU Porguy pour s'être investit dans ma formation et pour ses conseils ;
- Ma grande sœur KOUMPO MANDJOU ALVINE pour tous ses sacrifices et son amour inébranlable ;
- Ma grande sœur KOUMPO MANVE Victoire pour son soutien, ses encouragements, et ses conseils durant toute cette formation ;
- Mr FOTSING TAKAM Jean Calice pour tout son soutien moral et ses conseils durant la formation ;
- Mes camarades de la troisième promotion de la GFC 5 plus précisément MBESSA Yolande pour sa fraternité durant la formation. ;
- Tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail scientifique et qui n'ont pas été identifié.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1: présentation des variables	50
Tableau 4.1 : Les statistiques descriptives sur l'efficacité des très petites entreprises dans la ville de Douala	61
Tableau 4.2: Les statistiques descriptives sur l'octroi du microcrédit au TPE dans la ville de Douala.....	63
Tableau 4.3: La distribution de l'efficacité des TPE de la ville de Douala suivant leur accès au micro crédit	65
Tableau 4.4 : Les résultats des tests du Khi-deux.....	66
Tableau 4.5: Résultat de la régression économétrique	67

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 4.1 : La répartition des TPE suivant le sexe du promoteur dans la ville de Douala	56
Graphique 4.2: La répartition des TPE de la ville de Douala suivant le niveau d’instruction du promoteur	56
Graphique 4.3: La répartition des TPE suivant l’aire culturelle du promoteur dans la ville de Douala	58
Graphique 4.4: La répartition des TPE suivant le nombre d’employés dans la ville Douala	59
Graphique 4.5: Répartition des TPE suivant leur secteur d’activité dans la ville Douala	60

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ACDI : Agence Canadienne pour le Développement International
CABA: Caisse de Base
CamCULL : Cameroon Cooperative Credit Union League
CE: Commission Européenne
CEMAC: Communauté Economique et Monétaire d’Afrique Centrale
COBAC : Commission Bancaire d’Afrique Centrale
COOPEC : Coopérative d’Epargne et de Crédit
CVEGA : Caisse Villageoise d’Epargne et de Crédit Autogérées
ENE : Excédent Net d’Exploitation
FCFA : Franc de Coopération Financière en Afrique
IMF : Institution de Micro Finance
JC : Jésus Christ
MIFED : Micro finance de Développement
ONG : Organisations Non Gouvernementales
ONU : Organisation des Nations Unies
PED : Pays En Développement
ROSCA : Association d’Epargne Rotative
SODECOTON : Société de Développement du Coton
SOWEDA : South West Development Authority
TPE: Très Petite Entreprise

RESUME

Ce mémoire a pour objectif d'analyser l'effet du microcrédit sur l'efficacité des très petites entreprises. Pour atteindre cet objectif nous nous servons des données primaires collectées sur 100 TPE de la ville de Douala. Nous utilisons des instruments d'analyse descriptive ainsi qu'une régression logistique par la méthode du maximum de vraisemblance. Les résultats obtenus montrent que, le microcrédit accordé aux TPE par les IMF accroît la probabilité pour ces TPE de survivre sur le marché à long terme ainsi que la probabilité de réaliser des résultats financiers positifs. Les résultats montrent également que l'effet du microcrédit sur l'efficacité des IMF dépend non seulement de la nature des taux d'intérêt pratiqués par les IMF, mais aussi par la nature des délais de remboursement qu'elles accordent à leurs clients. Enfin les résultats montrent que certaines caractéristiques des TPE en occurrence leur taille et leur secteur d'activité ainsi que les caractéristiques de leur promoteurs (niveau d'éducation, aire culturelle d'origine) affectent significativement leur efficacité. Au vu des résultats obtenus, nous suggérons aux TPE de solliciter davantage du crédit auprès des IMF puisque ces crédits leur permettent non seulement de pouvoir faire face aux aléas qui pourraient menacer leur survie à long terme, mais aussi de pouvoir améliorer leur rentabilité financière.

Mots clés : micro crédit, efficacité, très petits entreprises

ABSTRACT

The objective of this thesis is to analyze the effect of microcredit on the efficiency of very small businesses. To achieve this objective we use primary data collected on 100 TPE in the city of Douala. We use descriptive analysis instruments as well as a logistic regression by the maximum likelihood method. The results obtained show that the microcredit granted to TPE by MFIs increases the probability for these TPEs of surviving in the long-term market as well as the probability of achieving positive financial results. The results also show that the effect of microcredit on the efficiency of MFIs depends not only on the nature of the interest rates charged by the MFIs, but also on the nature of the repayment terms they grant to their clients. . Finally the results show that certain characteristics of VSEs in this case their size and sector of activity as well as the characteristics of their promoters (level of education, cultural area of origin) significantly affect their effectiveness. In view of the results obtained, we suggest that TPEs seek more credit from MFIs since these credits allow them not only to be able to cope with the vagaries that could threaten their long-term survival, but also to be able to improve their financial profitability.

Key words: microcredit, efficiency, very small businesses

INTRODUCTION GENERALE

1. Contexte

« *Le micro financement peut permettre aux populations pauvres d'échapper au cercle vicieux de la pauvreté. Il n'est pas une forme de charité, mais plutôt un moyen de permettre aux ménages à faible revenu ainsi qu'aux petites et très petites entreprises, de disposer des mêmes services financiers que les autres* ». Cette déclaration de M.Kofi Annan, lors de la cérémonie de lancement de l'année internationale du micro crédit, qui a été célébrée en 2005, rappelle le rôle au combien important du micro crédit pour les entrepreneurs individuels. Le micro crédit est défini par le dictionnaire *le Larousse* comme étant un prêt d'un faible montant, à taux d'intérêt bas voire nul, consenti par des Organisations non gouvernementale (ONG) et des banques partenaires à des individus considérés comme insolvable, pour leur permettre de financer une activité génératrice de revenus.

Selon le Crédit Lyonnais (2008)¹, le micro crédit consiste à prêter de petites sommes à des personnes qui n'ont pas accès au circuit bancaire et qui ont un projet de création d'entreprises. Pour l'agence de développement social (2012)², le microcrédit est un prêt à la création ou au développement de très petites entreprises, pour des publics non éligibles au système bancaire, fautes de garanties réelles ou d'apport personnel suffisant. Le micro crédit est donc un prêt dont l'objectif est d'améliorer la performance ; c'est-à-dire l'efficacité et l'efficience des TPE (Hollinger 2004). Mbenda (2015), définit l'efficacité d'une entreprise comme la capacité de cette entreprise à atteindre son objectif de survie. C'est également la capacité de l'entreprise à entreprendre des activités dont les résultats sont acceptables par ses parties prenantes. Ces résultats peuvent concerner les ventes, les résultats nets, le niveau de rentabilité, l'image de marque et même la pérennité de l'entreprise. Dans cette étude, nous intéressons à l'efficacité en termes de vente, de rentabilité et de pérennité des très petites entreprises.

¹ Rapport, 2008 sur l'évolution nette des crédits accordés aux entrepreneurs individuels

²

Au Cameroun l'efficacité des TPE demeure préoccupante. Ces entreprises ont non seulement une faible rentabilité, mais aussi font face à un système bancaire qui n'octroie du crédit qu'aux demandeurs qui disposent de bonnes garanties de remboursement. Ce qui n'est pas toujours le cas pour les promoteurs des TPE. Ce qui pourrait alors justifier que près de 35% des jeunes entreprises Camerounaises disparaissent peu de temps après leur création.

2. Problématique

Pour faire face au problème de financement auquel sont généralement confrontées les TPE dans le monde et particulièrement au Cameroun, une nouvelle forme de crédit s'est progressivement développée. Il s'agit du micro crédit. Servet (2006) estime qu'il est difficile de donner une définition exacte de la micro finance englobant le microcrédit. Cependant, il retient trois critères à savoir : « Le faible montant des opérations, la proximité géographique ou spatiale, mentale et sociale entre l'organisation et sa population cible et la pauvreté supposée des clients ou l'exclusion qu'elles subissent ». La micro finance fait donc référence à des services financiers destinés à des populations exclues du système bancaire classique et caractérisés par des faibles montants.

Les très petites entreprises souvent exclues du système bancaire traditionnel, n'ont généralement pas accès à un ensemble de services financiers leur permettant de créer leur propre entreprise ou de continuer leurs activités. Compte tenu de ce qui précède, la micro finance tente de remédier à cette situation en rendant accessible les services financiers pour les pauvres. Ainsi peut-on dire qu'elle a très vite suscité beaucoup d'enthousiasme aux yeux des organismes internationaux, des bienfaiteurs, des donateurs, etc. (Bateman et Chang, 2009). Il est hors de doute que cela a grandement participé à son succès.

En 2015, la Banque Mondiale a estimé le nombre de pauvres dans le monde à environ 702 millions. Par conséquent, il ne devrait pas manquer de preneurs en cas de disponibilité d'accès aux services financiers pour les pauvres. De plus d'après Otero et Rhyne (1994) le mouvement de la micro finance s'est répandu rapidement après la naissance de la Grameen Bank. La forte capacité de la demande combinée au taux de remboursement élevé des emprunteurs dans le cas de Recife au Brésil, porte à croire qu'une grande partie de la structure nécessitant au bon fonctionnement et à la durabilité de ce mouvement est réunie. De ce fait beaucoup de chercheurs se sont penchés sur ce sujet pour regarder à la loupe les impacts de la micro finance non seulement sur les pauvres, mais aussi sur le micro entrepreneurs ou encore sur l'ensemble de la société.

Au Cameroun, la micro finance a démarré sous la forme formelle en 1963 avec la création de la première coopérative d'épargne et de crédit à savoir la « Credit Union » ou caisse populaire en zone anglophone du Cameroun. Sous l'impulsion de missionnaires hollandais (ces Coopératives sont aujourd'hui regroupées au sein de la Cameroon Cooperative Credit Union League (CamCCUL), le plus grand réseau d'établissements de micro finance du Cameroun. Ce réseau a créé depuis une banque commerciale dénommée Union Bank of Cameroon. Mais la micro finance et le microcrédit n'ont cependant connu un essor remarquable qu'à partir du début des années 1990 à la faveur des lois n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association, et n° 92/006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune. Il faut également signaler ici, que la crise du secteur bancaire de la fin des années 80s et la restructuration de ce secteur qui a suivi ont entraîné la liquidation de plusieurs banques, la fermeture de la presque totalité des guichets de banques dans les zones rurales et les petites villes, et le licenciement de nombreux cadres de banques.

Ces derniers vont se reconvertir en créant de nombreuses coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) fonctionnant ou essayant de fonctionner comme des quasi-banques. Tout ceci a eu pour conséquence, l'accroissement rapide et considérable du volume de crédit accordé aux petits entrepreneurs par ces micros finances. En effet, ce secteur touchait en 2000 un peu plus de 300 000 clients, soit environ 7 % du marché potentiel. L'épargne mobilisée était de 35,9 milliards de FCFA, soit 6 % du total de l'épargne mobilisée par le secteur bancaire. Dans la même année, il avait octroyé 25,4 milliards de FCFA de crédit, représentant seulement 4,3 % du total de prêt accordé par le secteur financier. Ces chiffres ont considérablement augmenté ces dernières années, mais des statistiques précises n'existent pas. Toutefois, les valeurs estimées du micro crédit accordé par le micro finances au TPE en 2015 sont supérieurs à 75 milliards de FCFA. Soit une augmentation de plus de 300% comparativement au niveau de l

Le produit de la micro finance le plus commun est le prêt de micro crédit. Ces prêts minuscules sont suffisants pour que les propriétaires des très petites entreprises (TPE) débutent ou augmentent leur activité. Il peut s'agir, des tissages de panier, des petits salons de coiffure, des manucures et pédicures etc. Le prêt de microcrédit devrait être accordé principalement aux « pauvres économiquement actifs » pour leur permettre de financer leur activité génératrices des revenus. En effet, Les TPE rencontrent des difficultés de financement qui mettent en péril leur viabilité et freinent leur croissance (De Lima, 2007; Creusot, 2007; Lelart, 2007; Pallud, 2005). Banerjee et al. (2015) disent qu'il y a au moins un peu d'évidence entre l'expansion des

microcrédits et la croissance des activités. Ils montrent que le microcrédit accroît la profitabilité des TPE, ceux qui leur permet alors de survivre à long terme et de pouvoir accroître leur taille. Le micro crédit est donc présenté par ces auteurs, comment un élément essentiel pour l'efficacité, l'efficience et la pérennité des très petites entreprises.

L'accroissement du microcrédit au Cameroun, contrairement à ce qu'enseigne la littérature, semble n'avoir pas favorisé la pérennité des TPE. Selon Fabre et Kerjosse, (2006), les statistiques de l'INSEE montrent que parmi les entreprises créées en 1998, près de la moitié sont encore en activité en 2003. En se référant à ses chiffres, on constate une disparition d'une entreprise sur deux en cinq ans. D'après Namatovu, Balunywa, Kyejju et Dawa, (2011), beaucoup d'entreprises implantées n'atteignent pas durablement leurs indicateurs de performance, si bien qu'elles ferment souvent les portes avant même d'avoir célébré leur premier anniversaire.

Kayaya (2010) enseigne que les difficultés du micro crédit à promouvoir les activités des petits entrepreneurs, reposent sur les caractéristiques même de ces crédits. Il montre que, bien que le microcrédit ait l'avantage de fournir des liquidités aux TPE à des taux d'intérêts assez bas, ces derniers regorgent également de nombreux inconvénients. Tout d'abord, les délais de remboursement sont généralement très courts. Ce qui met une forte pression de remboursement sur les emprunteurs. La capacité des micros finances à promouvoir la pérennité des TPE a également connue une forte opposition de la part de certains chercheurs ces dernières décennies à cause de la nature même des clients de ces micros finances.

En effet, l'efficacité de la micro finance est portée sur sa capacité à augmenter le nombre d'activités qu'entreprennent les pauvres (Pollin, 2007). Or ces derniers manquent généralement d'expérience, de créativité et de compétences dans le domaine de l'entrepreneuriat pour mener à bien leurs activités (Aneel Karnani, 2007). La micro finance ne prend aussi pas en compte ou minimise le rôle des économies d'échelle (Bateman et Chang, 2009). Il est évident que la multiplication des entrepreneurs privés va augmenter le nombre d'activités. La hausse du nombre des activités croît l'offre disponible sur le marché. Et quand l'offre augmente et que la demande reste constante, nous assistons à une diminution du prix des produits offerts par les entreprises se situant dans ce secteur d'activité. Ainsi les petites et moyennes entreprises rencontrent de sérieux problèmes pour générer des profits et peuvent même subir des pertes conséquentes. Ces pertes sont généralement accompagnées d'un endettement plus important pour assurer au moins le

remboursement du premier prêt et une continuité des activités. Si la situation persiste, nous assistons à un surendettement de la part des emprunteurs.

Si le rôle de la micro finance est centré sur le fait de faciliter l'accès des services financiers aux pauvres, l'impact de ces services sur les emprunteurs n'est pas toujours ce que nous espérons. Son influence peut différer d'une région à une autre ou d'un programme à un autre ou d'une variable d'intérêt à une autre. En guise d'exemple, nous pouvons prendre l'article de Banerjee et al. (2015). Grâce à ce papier, une conclusion que nous pouvons tirer est que l'impact de la micro finance sur les pauvres n'est pas le même pour tous les emprunteurs. Plusieurs explications peuvent être à l'origine de ce phénomène. Ainsi l'hétérogénéité des impacts peut être due la diversité des usages des prêts, les conditions d'octroi des prêts qui changent d'une institution à une autre.

Au regard de tout ce qui précède, ce mémoire se propose d'aborder la question de pérennité des TPE en mettant en son centre la problématiques des caractéristiques du micro crédit. A cet effet, la question principale que nous nous posons est celle de savoir :

Q : Quels sont les effets du micro crédit, sur l'efficacité des très petites entreprises?

Cette question principale donne lieu deux questions subsidiaires

Q1 : Quels sont les effets des du micro crédit, sur la rentabilité des activités des très petites entreprises?

Q 2: Quels sont les effets du micro crédit, sur la pérennité des très petites entreprises?

3. Objectifs

L'objectif de l'étude est de mettre en évidence les effets des du micro crédit sur l'efficacité des TPE. De façon spécifique, il est question dans un premier temps :

O1 : D'évaluer les effets du micro crédit sur la rentabilité des activités des très petites entreprises

O2 : D'évaluer les effets des caractéristiques du micro crédit sur la pérennité des très petites entreprises

4. Hypothèses

Notre hypothèse principale est que le micro crédit favorise l'efficacité des TPE

H1 : Le microcrédit favorise la rentabilité financière des TPE

H2 : Le microcrédit favorise la durée de vie des TPE de la ville de Douala

5. Revue de la littérature

Dans cette partie consacrée à la littérature, nous allons discuter respectivement du rôle et des impacts de la micro finance dans des sous-sections distinctes. La partie consacrée au rôle de la micro finance contient l'ensemble des mesures que celle-ci met en œuvre pour atteindre ses objectifs en concourant au développement d'un monde « sans pauvreté ». La partie portant sur les impacts de la micro finance se consacre sur l'effet que peut avoir un accès aux services financiers sur les pauvres.

Depuis les années 1970 avec l'avènement de Grameen Bank de Mohammed Yunus, la micro finance est devenue un outil important de développement. Dans plusieurs études, des chercheurs ont démontré que les institutions de micro finance jouent trois rôles, en particulier dans le développement : 1) aider les pauvres à faire face à leurs besoins de base et de se protéger contre les risques, 2) d'être associé avec les améliorations en économie du bien-être des familles et 3) de supporter la participation économique des femmes et de promouvoir l'égalité des genres (Micheli, 2015)

Étant donné la dominance croissante du libéralisme dans la communauté internationale, elle est une nouvelle façon de traiter la pauvreté et le sous-développement en mettant beaucoup l'accent sur l'application des forces du marché et de l'entrepreneuriat individuel privé (Bateman et Chang, 2009). Selon Otero (1999) la micro finance et le développement se croise en trois points essentiels. Otero pense aussi que si la micro finance combine trois points, elle peut être une bonne stratégie de développement. Ces trois points sont les suivants :

- Atteindre les pauvres.

Dans les définitions ci-dessus nous voyons que la micro finance met au premier plan les pauvres et cela incite Otero à formuler que la « micro finance permet aux travailleurs indépendants pauvres de créer un capital productif, de protéger le capitale qu'ils ont, de faire face aux risques, et d'éviter la destruction de leur capital. Elle tente de constituer un patrimoine et de créer de la richesse chez les personnes qui en sont dépourvues. Pour les très pauvres, la micro finance devient un outil de liquidité qui permet de lisser leurs modes de consommation et de réduire leur niveau de vulnérabilité »

- Construire des institutions.

Elle déclare sur ce point l'importance de créer des institutions privées pour offrir aux pauvres des services financiers. Elle insiste aussi sur la durabilité et la solidité de ces institutions, car dans le cas échéant elle ne sera qu'un moyen temporaire pour lutter contre la pauvreté.

- Approfondir la portée du système financier.

Elle défend que les institutions doivent être réglementées et faire partie du système financier et de ce fait elles peuvent accéder aux marchés de capitaux pour financer leurs portefeuilles de prêts qui leur permettent d'augmenter considérablement le nombre de personnes pauvres qu'ils atteignent. Ils peuvent également réaliser des économies, en fournissant d'autres services financiers importants pour les pauvres, et les dépôts d'accès comme une autre source de capital. Si la population des pays les moins avancés a une capacité d'investissement limitée en capital, la productivité est restreinte ; les revenus sont inhibés, l'épargne domestique reste faible et aussi toute croissance de la productivité est empêchée. De plus un manque d'institutions financières empêche les entrepreneurs de créer de nouvelles entreprises, mais aussi ralentit la croissance de ces pays. Alors, la micro finance a un rôle important à jouer. Elle a su montrer que les pauvres particulièrement les femmes sont de bons emprunteurs. D'ailleurs les institutions de micro finance peuvent fournir des prêts aux pauvres de manière efficiente et durable si le nombre d'emprunteurs est compris entre 10000 et 20000 (Vincent, 2004). L'ensemble des services qu'elle octroie constitue un moyen efficace pour aider les pauvres à sortir de la pauvreté (Vincent, 2004).

L'usage fait des microcrédits est également un facteur important pour l'explication des effets de ce crédit sur les activités des micros entrepreneurs. En effet, l'utilisation des prêts diffère de village en village, mais aussi de pays en pays. Ils peuvent être utilisés pour acheter des engrais, des semences, mais aussi peuvent servir dans l'élevage ou la pêche. Ils peuvent amener à acheter un logement, démarrer une entreprise ou être utilisés comme fonds de roulement. En outre, l'un des objectifs de la Banque Mondiale est de promouvoir la capacité de la micro finance à atteindre les pauvres. Pour cela, leur stratégie pour accroître l'accès aux services financiers se concentre sur trois points. Premièrement, un cadre juridique et réglementaire est fondamental pour les IMF. Deuxièmement, il faut construire de nouvelles institutions. La troisième stratégie est d'améliorer l'accès des petites et moyennes entreprises aux services financiers (Vincent, 2004).

Cependant durant ces dernières années l'optimisme autour de la micro finance fait face à un fort scepticisme. Selon Robert Pollin (2007), le fait de « rendre le crédit accessible aux petits entrepreneurs est un objectif louable. Mais comme un outil pour lutter contre la pauvreté dans le monde, le microcrédit devrait être jugé par son efficacité et non pas par de bonnes intentions ». Ils poursuivent leur réflexion en disant que « les micros entreprises gérées par les pauvres ne peuvent pas être globalement réussies simplement parce qu'ils ont plus de possibilités

d'emprunter de l'argent. Pour la réussite d'un grand nombre d'entreprises, ils doivent aussi avoir accès à des routes décentes et des moyens abordables de déplacement de leurs produits vers les marchés. Ils ont besoin d'un soutien de marketing pour atteindre les clients ».

Même parmi les fervents défenseurs de ces institutions on trouve un peu de recul concernant le rôle que peut jouer la micro finance dans la pérennité des petites et très petites entreprises.. On peut citer entre autres Sam Daley Harris (2007), directeur de Microcrédit Summit Campain qui déclare que « la micro financé n'est pas une solution globale de la pauvreté, mais n'est ni une solution pour la santé ni pour l'éducation ni pour la croissance économique. Il n'y a pas une seule solution pour la pauvreté mondiale. La solution doit inclure un large éventail d'autonomisation, d'intervention, et la micro finance est un outil puissant quand les pauvres sont ciblés et gérés efficacement » (Chowdhury, 2009).

Hulme et Mosley (1996) reconnaissent l'impact que les institutions financières peuvent avoir pour aider à réduire la pauvreté, mais concluent de leurs recherches sur la micro finance que

« La plupart des régimes contemporains sont moins efficaces qu'ils pourraient être ». Wright (2000 : p6) partage la même vision et déclare que le scepticisme autour de la micro finance découle généralement de l'argument selon lequel ces projets « ne parviennent pas à atteindre les plus pauvres, ont généralement un effet limité sur le revenu... entraînent les femmes dans une plus grande dépendance envers leur mari et ne parviennent pas à fournir des services supplémentaires que les pauvres ont désespérément besoin ».

D'autres pensent que les IMF jouent pleinement leur rôle, mais que le manque de réussite provient de son public cible à savoir les pauvres. Aneel Karnani (2007 : p37) juge que « la plupart des individus n'ont pas les compétences, la vision, la créativité et la persistance d'entreprendre. Même dans les pays développés avec un niveau d'éducation élevé et d'accès aux services financiers, près de quatre-vingt-dix pourcents de la force de travail est employée ». Nazmul Hossain (2014 : p87) va dans le même sens et suggère que le microcrédit ne marche pas parce que « les emprunteurs de microcrédit, qui ne disposent pas de conditions nécessaires pour recevoir des prêts auprès des banques formelles, sont des habitants marginalisés et désavantagés de la société. Ils ne savent pas comment recevoir un prêt, comment investir efficacement le capital pour obtenir un bon retour sur investissement, comment produire des unités, comment gérer ».

En définitive, la micro finance met au premier plan les pauvres. Elle lutte contre ce phénomène qui existe depuis toujours. Leur mission n'est pas facile, mais reste faisable. Selon Otero (1999),

si la micro finance combine trois points à savoir atteindre les pauvres, multiplier le nombre d'institutions et augmenter la portée du système financier, elle peut être un bon moyen de développement. La Banque Mondiale pense que la première chose à faire est de définir un cadre juridique et réglementaire bien précis. Bien que certains sont convaincus que la micro finance est un bon outil de lutte contre la pauvreté, d'autres restent plus sceptiques à ce sujet. Les avis sont partagés.

Certains rejettent la faute sur les institutions financières par contre d'autres accusent les pauvres, propres acteurs de leur développement, mais aussi de celui de leur pays, de manque d'expérience, de compétitivité, de vision dans le domaine de l'entrepreneuriat. Sur cette lancée nous allons fouiller dans la littérature, particulièrement empirique, pour appréhender l'impact de la micro financé dans des secteurs tels que la scolarisation des jeunes, l'autonomisation des femmes, son impact sur les entreprises, etc. Alors dans la section suivante nous allons voir les différents effets que peut avoir un accès aux prêts. La contribution de ce mémoire à la littérature est qu'ils abordent la problématique de l'effet du microcrédit sur la pérennité des micros entrepreneurs en insistant sur les caractéristiques de ces crédits. Ce qui à notre connaissance n'a pas encore été fait dans la littérature.

6. Intérêt de l'étude

L'intérêt de cette étude est à la fois scientifique, politique, économique et social.

Sur le plan scientifique l'étude est une contribution à l'abondante littérature sur le lien entre le micro crédit et la pérennité des très petites entreprises.

Sur le plan politique, l'étude devra permettre d'orienter les politiques gouvernementales dont le but est d'améliorer l'efficacité des très micro finances.

Sur le plan économique, notre étude devra permettre aux promoteurs des petites entreprises, de tirer le meilleur parti des crédits qui leur sont accordés par les institutions de micro finance.

Enfin, sur le plan social, l'étude doit permettre de réduire la pauvreté en favorisant le développement des activités des petits entrepreneurs.

7. Méthodologie

Notre étude analyse l'effet du micro crédit sur l'efficacité des TPE. Pour y parvenir nous effectuons une analyse quantitative à l'aide des données collectées à travers une enquête. Nous nous servons de deux catégories d'instruments à savoir : les instruments statistiques et les instruments économétriques.

➤ **Les instruments statistiques**

Parmi les instruments statistiques, nous aurons : des graphiques, des statistiques descriptives à l'instar de la moyenne de la variance, de l'écart type et des rapports de corrélations. Nous aurons également quelques tests. Ces statistiques nous permettront non seulement de pouvoir ressortir les faits stylisés entre les principales variables de l'étude, mais aussi de voir a priori s'il existe un lien entre le micro crédit et l'efficacité des très petites entreprises.

➤ **Les instruments économétriques**

Ceux-ci nous permettront à travers une régression de pouvoir définitivement statuer quant à l'effet du micro crédit sur l'efficacité des très petites entreprises à Douala. Plus précisément ils permettront non seulement de dire si oui ou non les micro crédits affectent le développement de ces entreprises de la ville de Douala. Parmi ces instruments nous avons : le modèle à estimer et les tests de significativité des paramètres. Les données nécessaires à ces analyses proviennent des enquêtes effectuées par l'auteur.

Le modèle est inspiré des travaux de Kemdong et Nzongang (2020). Il est spécifié de la manière suivante.

$$y_i = \alpha + \beta E_i + \gamma X_i + \delta Z_i + \mu_i$$

Dans ce modèle, y est la variable dépendante qui capte l'efficacité des TPE, E est une matrice des caractéristiques du micro crédit, Z une matrice des caractéristiques des TPE, et X une matrice des variables de contrôles.

8. Annonce du plan

L'étude est organisée autour de 2 parties. La première partie présente le cadre théorique de l'étude, et la seconde partie est consacrée à l'analyse empirique. Chaque partie comprend deux chapitres. Le chapitre 1 présente les concepts. Le chapitre 2 est une revue de la littérature. Le chapitre 3 présente la démarche méthodologique et l'enquête. Le chapitre 4 quant à lui présente les résultats et recommandations.

**PARTIE I: CADRE CONCEPTUEL ET
THEORIQUE D'ANALYSE**

Introduction partie I

Cette partie a pour objectif de présenter le cadre conceptuel et théorique de notre étude. Il est en effet question de présenter les différents concepts employés, de présenter l'état des lieux de ces concepts dans le contexte camerounais, mais aussi de présenter la littérature théorique et empirique sur le lien entre le micro crédit et l'efficacité des très petites entreprises au Cameroun. Pour atteindre cet objectif nous subdivisons la partie en deux chapitres. Le premier chapitre présente le cadre conceptuel de l'analyse, alors que le second chapitre présente le cadre théorique d'analyse.

CHAPITRE 1: CADRE CONCEPTUEL D'ANALYSE

Introduction

Ce chapitre a pour objectif de clarifier les concepts utilisés dans ce travail, ainsi que de faire ressortir l'état des lieux de ces différents concepts dans le contexte camerounais. Il s'agirait ainsi de manière plus précise, de présenter et définir les concepts à la lumière des différents paradigmes, et de décrire non seulement leur évolution, mais aussi leur situation actuelle dans le cas du Cameroun. Le chapitre est ainsi organisé en deux sections. La première section traite de la présentation et de la définition des concepts (**Section I**). La seconde section quant à elle fait un Etat des lieux de la situation des micros finances, ainsi que de l'efficacité des TPE au Cameroun (**Section II**).

Section 1 : Présentation et définition des concepts

Les concepts mis en évidence dans ce mémoire peuvent faire l'objet de plusieurs interprétations et analyses en fonction des auteurs ou des paradigmes. La présente section a pour but de ressortir ces différentes interprétations, tout en précisant la conception que nous retenons dans cette étude. La section comprend deux parties. La première partie porte sur la définition du concept de micro crédit (**I.1**), et la deuxième partie sur la définition du concept d'efficacité (**I.2**).

I.1 Le concept de micro crédit

Nous nous intéressons tour à tour aux approches définitions et évolution historique du microcrédit (**I.1.1**), ainsi qu'aux caractéristiques du microcrédit (**I.1.2**).

I.1.1 Définitions et historique du microcrédit

Nous présentons tour à tour les approches définitionnelles du micro crédit ainsi que l'évolution historique de ce dernier.

I.1.1.1 Approches définitionnelles du micro crédit

Le microcrédit comme l'indique l'ONU, est considéré comme un excellent moyen permettant l'accès au crédit à une population défavorisée et à des micros entrepreneurs en mal de financements. Il s'agit d'un instrument au service de la création d'emploi et au développement

de l'activité économique. Il peut faciliter le passage du chômage vers le travail indépendant et contribuer ainsi à la stratégie de Lisbonne pour la croissance, l'emploi et la cohésion sociale.

Dans la communication COM (2007), dite « Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi », la commission Européenne précise que, le microcrédit est un prêt inférieur à 25 000 euros qui s'adresse généralement à deux catégories d'agents: Les micro-entreprises définies comme les entreprises qui emploient moins de 10 personnes (soit environ 91% de toutes les entreprises européennes), et les personnes défavorisées (au chômage ou inactives, recevant une aide sociale, les immigrés, etc.) qui souhaitent travailler pour leur propre compte mais n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels.

Le microcrédit revêt par ailleurs une importance particulière dans les zones rurales et peut jouer un rôle important dans l'intégration des minorités ethniques et des immigrés, du point de vue tant économique que social. (Commission européenne, 2007). Cette approche du microcrédit met l'accent sur trois caractéristiques principales à savoir :

- **Sa cible** : les micro-entrepreneurs, les indépendants et les personnes socialement exclues n'ayant pas accès aux sources traditionnelles de financement. Il s'agit donc d'un public à la fois « bancable » et « non bancable ».

- **Son objectif** : la création et le développement des activités génératrices de revenus et créatrices d'emplois ou des micro-entreprises, dont le principal besoin est habituellement le financement de l'investissement de départ ou du besoin en fond de roulement.

- **Son montant** : des prêts n'excédant pas 25 000 euros et qui doivent être liés à la capacité de remboursement des bénéficiaires.

Cette approche du microcrédit de L'ONU et de la commission Européenne est semblable à celle présentée dans la littérature économique avec les travaux des auteurs comme Hollinger (2004). Celui-ci montre que le microcrédit est un prêt à la création ou au développement de très petites entreprises, pour des publics non éligibles au système bancaire. Cette approche est également celle que nous retenons dans cette étude.

I.1.1.2 L'évolution historique de la micro finance

Servet (2006), dans son livre intitulé *Banquiers aux pieds nus* a caractérisé la micro finance par le faible montant des opérations, la proximité non seulement spatiale, mais aussi mentale et sociale entre l'organisation et sa population cible, et la pauvreté supposée des clients ou l'exclusion qu'elles ou ils subissent ». Quand on analyse de près la définition de Servet, nous

constatons une forte liaison entre la micro finance et le milieu de la finance informelle. De ce point de vue, il semble évident que le commencement du processus découlant à la micro finance moderne ne date pas d'hier (voir Helms, 2006). Par conséquent, selon Seibel (2005) la micro finance a existé depuis le XVIIIe siècle en Europe et bien avant en Asie. Elle a fait son apparition en Amérique latine dans les années 1900 et son existence en Afrique date d'il y a 500 ans.

En Europe, le milieu informel de la micro finance a existé pendant des siècles (Helms, 2006). En 1462, un moine italien a créé une boutique de « prêt sur gage » pour contrer les pratiques des usuriers (Helms 2006). En 1515, le pape Léon X a autorisé les prêteurs sur gages à facturer des taux d'intérêt pour couvrir leurs coûts d'exploitation (Helms 2006). Cependant, d'après Seibel (2005), le début de la micro finance a commencé en Europe dans les années 1720 avec la naissance d'une association caritative, Irish Loan Funds, en Irlande.

En Afrique, la première institution de micro finance est apparue au Nigéria au XVIe siècle chez les Yorouba (Seibel, 2004). Elle est connue sous le nom d'isusu ou esusu ou susu. Sa manière de procéder était comparable à celle des associations de crédit et d'épargne rotatives (ROSCA) originaires de l'Inde (Seibel, 2004). C.F Strickland, un expert de la coopération britannique, a spéculé que les Yoroubas ont importé le modèle ROSCA de l'Inde à un moment inconnu dans une étude en 1934. Les coloniaux prévoyaient de copier le susu comme une référence pour les sociétés coopératives se situant dans l'ouest du Nigéria, mais Strickland a conclu dans son étude que le susu était sans espoir. La principale raison de cette conclusion se fonde sur le fait que Strickland considère que la culture britannique est supérieure à la culture indienne où le susu a été inspiré. Alors les Britanniques ont choisi d'importer les coopératives anglaises au détriment du susu pour ces colonies africaines (Strickland, 1934).

En Amérique latine, la micro finance s'est inspirée des modèles de coopératives initiées en Allemagne. L'adaptation de l'approche de Friedrich Wilhelm Raiffeisen concernant les coopératives financières se retrouve en Amérique du Nord vers 1865. Cette dernière arrive en Amérique latine au début des années 1900. Contrairement aux autres parties du globe à savoir l'Europe, l'Afrique et l'Asie ; le modèle de l'Amérique latine vise principalement la modernisation du secteur de l'agriculture. Cet objectif devrait être atteint par le biais de la croissance du commerce du secteur rural en mobilisant l'épargne « inactive » et l'investissement

par crédit et la réduction des relations féodales oppressives qui était renforcée par l'endettement (Helms, 2006).

En Asie, l'histoire de la micro finance remonte à des millénaires. Elle est sans doute l'histoire la plus longue, bien que très peu connue. Dans cette partie nous allons nous focaliser sur l'histoire de la microfinance en Inde, car elle a peut-être la structure financière la plus diversifiée de tous les pays (Seibel, 2005). La finance informelle en Inde date de deux voire trois millénaires av. J.-C. On pouvait distinguer trois principales branches autochtones d'approvisionnement de crédit dans son évolution. D'abord, nous avons les usuriers qui étaient les plus anciens et la date de leur apparition tournait autour de 1700 à 2200 av. J.-C.

Ceux-ci fournissaient des prêts à partir de leur propre ressource et réclamaient en général des taux élevés sur les prêts. Ensuite, on avait les chit funds ou les associations rotatives de crédit et d'épargne (ROSCA) qui sont des institutions anciennes très répandues en Inde. On peut les définir comme un ensemble de personnes qui se réunissaient de manière périodique, chaque membre cotise une somme égale et l'ensemble des cotisations revient à une personne membre de l'association. Le cycle se poursuit jusqu'à ce que tout le monde récupère toutes ses cotisations.

I.1.2 Les caractéristiques du micro-crédit

Trois caractéristiques nous intéressent ici à savoir : le prêt de groupe, la réponse dynamique à l'incertitude et le mécanisme de remboursement rapide.

I.1.2.1 Le principe de prêt de groupe avec responsabilité conjointe des bénéficiaires

La méthode de prêt de groupe consiste à octroyer des prêts à des individus, sous réserve que des personnes, le groupe se portent caution morale pour le bénéficiaire. Le principe de responsabilité conjointe veut que, si le prêt est octroyé aux individus, c'est le groupe dans son ensemble qui est tenu responsable en cas de non remboursement (Armendáriz et Morduch, 2000). Le succès de cette technique est principalement de deux ordres:

D'une part, la constitution de groupe permet de réduire les coûts de monitoring dans la mesure où, étant conjointement responsables, les membres du groupe auront intérêt à s'autocontrôler. Il y a ainsi un transfert des coûts du prêteur vers le groupe. La fonction de responsabilité conjointe incite les membres du groupe à utiliser leur capital social pour atténuer les asymétries d'information. (Varian, 1990 ; Besley and Coate, 1995 ; Morduch, 1999 ; Laffont et N'Guessan, 2000 ; Hermes et al. 2005 ; Duflo, 2010). D'autre part, les prêts de groupe permettent de prévenir les problèmes d'anti-sélection et d'aléa de moralité. En effet, les groupes sont généralement

constitués par affinités (sélection par les pairs). Les membres du groupe sont supposés se connaître et connaître les projets des uns et des autres. De ce fait, les projets les moins risqués auront tendance à se regrouper entre eux.

I.1.2.2. Incitation dynamique pour répondre à l'incertitude

Comme dans le secteur bancaire, la menace d'exclusion à l'accès à un crédit futur en cas de défaut et/ou la promesse d'un accès à un contrat moins onéreux en cas de bon comportement sont également des mécanismes utilisés dans le secteur de la micro finance (Besley, 1995 ; Armandariz et Morduch, 2005, 2010 ; Giné et al. 2010). Au-delà de la menace d'exclusion, l'instrument le plus souvent utilisé pour inciter les bénéficiaires au remboursement est le prêt progressif. Les prêts progressifs sont des prêts par paliers dont le principe repose sur l'octroi d'un crédit sous condition que le précédent, d'un montant inférieur, ait été remboursé sans incidents.

Cette méthode a ceci d'avantageux qu'elle permet une fidélisation de la clientèle et instaure un historique financier qui réduit les coûts de recherche d'informations. De plus, en proposant aux clients des prêts d'un montant plus élevé en cas de bon comportement, l'incitation de faire défaut stratégiquement est réduite (Morduch, 1999 ; Armandariz et Morduch, 2005, 2010 ; Giné et al. 2010). Le principe de prêts progressifs revient donc à utiliser le modèle de contrat contingent afin de réduire l'incertitude.

I.1.2.3 Mécanisme de remboursement rapide

Ce mécanisme est particulièrement utilisé dans les PED et très peu, voire pas du tout dans les pays développés. Dans les PED, « les microcrédits ont presque systématiquement un échéancier de remboursement hebdomadaire qui démarre dès l'octroi du crédit ; les institutions de micro finance considèrent que de rythme est essentiel pour assurer la discipline du remboursement, jugeant qu'il est plus facile de réunir une petite somme chaque semaine qu'une somme plus importante tous les mois ou même tous les six mois » (Duflo, 2010 : 37). Ainsi, ex ante, les remboursements fréquents permettent de répondre au problème de sélection adverse car ils réduisent le risque pris par l'emprunteur qui ne retiendra que les personnes susceptibles de rembourser l'emprunt même en cas de mauvais rendement de l'investissement. Ex post, ils permettent de créer un système d'alerte précoce et de réduire l'incitation des bénéficiaires à mal se comporter

I.2 Les concepts d'efficacité et de très petite entreprise

Dans cette sous-section, il est question pour nous de passer en revue tour à tour les concepts d'efficacité et de pérennité.

I.2.1 Le concept d'efficacité

Comme l'indique Mbenda (2015), l'efficacité d'une entreprise peut être définie comme la capacité de cette entreprise à atteindre son objectif de survie. C'est également la capacité de l'entreprise à entreprendre des activités dont les résultats sont acceptables par ses parties prenantes. Ces résultats peuvent concerner les ventes, les résultats nets, le niveau de rentabilité, l'image de marque et même la pérennité de l'entreprise. Dans cette étude, nous intéressons à l'efficacité en termes de rentabilité et en termes de pérennité des très petites entreprises.

I.2.1.1 L'efficacité en termes de rentabilité

La caractérisation de l'efficacité des entreprises occupe une place importante dans l'analyse économique. La rentabilité en constitue une mesure privilégiée et un signal indispensable à l'allocation optimale des facteurs de production.

Selon Bataille (2005), la rentabilité économique mesure l'efficacité de l'entreprise dans l'exercice de son activité principale. En effet, s'arrêtant à l'excédent net d'exploitation (ENE), elle ne prend en compte ni le résultat financier ni le compte exceptionnel. De plus, en rapportant cet excédent net d'exploitation à l'ensemble des fonds propres et des dettes financières, elle ne fait pas de distinction dans l'origine des ressources entre actionnaires et prêteurs. Le coût de l'endettement, son montant et son impact sur la rentabilité financière peuvent néanmoins être isolés, ce qui donne tout son intérêt à ce résultat partiel.

Une telle démarche dichotomique provient du fait que les déterminants des intérêts payés sur l'endettement sont pour une grande part exogène à l'entreprise (si l'on fait abstraction de la prime de risque qui lui est attachée).

La rentabilité économique est évaluée ici en rapportant un résultat aux capitaux investis. Si l'on fait abstraction de l'origine des capitaux, entre capitaux propres et dettes financières, la rentabilité économique sert de baromètre global. En revanche, la rentabilité financière, en ne prenant en compte que les fonds propres, intéresse directement les actionnaires en établissant la rentabilité des fonds qu'ils ont investis dans l'entreprise. Le partage entre endettement et fonds propres est déterminé par de multiples facteurs et son impact sur la rentabilité financière se mesure par l'effet de levier. La comptabilité d'entreprises constitue, tant pour la firme que pour

les observateurs extérieurs, un outil indispensable pour analyser le résultat des choix stratégiques.

En choisissant leur levier d'endettement, les gestionnaires engagent leur entreprise pour plusieurs années. Leurs choix, s'ils s'avèrent erronés, peuvent ainsi grever à terme la rentabilité financière et donc mettre en péril la pérennité même de la firme. Agissant, comme tout agent économique, à l'aide d'informations limitées, ils anticipent l'évolution des variables qu'ils jugent pertinentes comme les taux d'inflation futurs, la fiscalité, les différents taux d'intérêt, en étant influencés par le consensus de marché qui, selon les périodes et les horizons temporels retenus, est plus ou moins fiable.

I.2.1.2 L'efficacité en termes de pérennité

Le concept de pérennité de l'entreprise renvoie très souvent à la capacité pour les nouvelles organisations de pouvoir se maintenir à long terme. Toutefois, ce dernier peut revêtir plusieurs formes. Plus précisément, il est possible de distinguer deux grandes familles de pérennité (Mignon, 1998, 2000) :

– la pérennité du pouvoir: celle-ci recouvre deux types de pérennité à savoir, la pérennité du contrôle et la pérennité de direction. La pérennité du contrôle est assurée lorsque le capital reste entre les mains du même groupe d'actionnaires (en général un individu ou une famille) et la pérennité de direction est réalisée lorsque les dirigeants de l'entreprise sont issus de ce même groupe;

– la pérennité du projet: celle-ci recouvre, également, deux types de pérennité à savoir la pérennité des activités et la pérennité organisationnelle. La pérennité des activités est assurée lorsque l'activité principale de l'entreprise est maintenue, en dépit, par exemple, d'une disparition de cette dernière en tant qu'entité autonome. La pérennité organisationnelle est préservée lorsque l'entreprise a su, au cours de son histoire, résister à l'épreuve des bouleversements profonds de son environnement et préserver jusqu'à nos jours son identité (De Geus, 1997).

Ce mémoire s'intéresse plus particulièrement à la pérennité organisationnelle. En effet, les autres formes de pérennité, tant en termes de contrôle et de pouvoir qu'en termes d'activités, ont fait l'objet de nombreuses études, faisant appel à des disciplines connexes (droit, fiscalité). En revanche, la pérennité organisationnelle est apparue plus récemment comme objet de recherche. Elle est apparemment plus complexe, bien que son étude se situe au cœur des sciences de gestion, entendues comme les disciplines traitant du pilotage des organisations.

I.2.2 Concept de très petite entreprise

Comme l'indique Verstraete (2000), la notion d'organisation peut renvoyer à des réalités bien différentes. Il peut tout aussi bien s'agir d'une firme ou d'une tout autre forme d'organisation. L'apposition du préfixe « micro » indique toutefois que l'entité dont il s'agit est de petite, voire de très petite dimension. En réduisant la notion d'organisation à celle d'entreprise, on dira que l'acte micro-entrepreneurial aboutit à l'émergence d'une micro-entreprise, ou plus précisément, d'une très petite entreprise (TPE).

I.2.2.1. Définition quantitative de la TPE

Le premier critère retenu dans la littérature pour définir les entreprises de cette dimension est l'effectif. La TPE est alors définie en référence au nombre de personnes qu'elle emploie. Le seuil de 10 employés est le seuil retenu au niveau européen (Commission européenne - CE, 2003). Il n'empêche de retrouver quelquefois des définitions qui proposent de voir la TPE comme une entreprise employant moins de 20 salariés. C'est notamment la définition retenue par le Baromètre des TPE en France. La Commission européenne introduit dans la définition des critères de pondération que sont le chiffre d'affaires et le total du bilan. Est alors considérée comme micro-entreprise toute entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros (CE, 2003 :39). Selon cette définition, environ 96% des entreprises françaises sont des micro-entreprises (Hecquet, 2010). Cependant, dans les petites organisations, le critère d'effectifs explose littéralement : non seulement le statut des salariés s'est considérablement diversifié (en y comprenant les intérimaires, les saisonniers, les stagiaires, les apprentis, etc.), mais nombre de collaborateurs, parfois épisodiques, essentiellement les membres de la cellule familiale, nucléaire ou plus, ne sont pas enregistrés. Quant au chiffre d'affaires, il ne peut servir de critère qu'au sein d'un même secteur d'appartenance (Marchesnay, 2003). D'où l'importance d'une approche quantitative de la TPE.

I.2.2.2 Définition qualitative de la TPE

L'approche qualitative propose d'introduire dans le champ de définition des micro entreprises des éléments permettant de comprendre ce qu'elles font, en isolant ce qui les compose et ce qui les anime (Folliard, 2010:57). Il s'agit de prendre en compte des éléments tels que l'existence légale, le secteur d'activité, le mode de gouvernement, le profil et la trajectoire du créateur dirigeant, ... Les études menées en France sur ces formes d'organisations ont conduit à différencier fortement les structures légalement immatriculées, en opposant notamment celles

dont le dirigeant s'inscrit d'emblée dans une logique de marché, à la recherche de moyens définis dont il faut trouver le financement, avec les créateurs de leur propre emploi dont l'objectif est le plus souvent de faire vivre leur famille de l'exercice d'un métier et d'une activité indépendante (Letowski et Trouvé, 2004 :84). Marchenay (2003) distingue dans cet esprit les TPE nucléaires et les TPE organisées.

Les premières sont organisées autour d'une seule personne ou d'un noyau de personnes, le plus souvent la cellule familiale. Le créateur est ici doté d'un savoir-faire qui lui permet de se mettre à son propre compte. Les décisions stratégiques sont certes prises par lui, mais il le fait en étroite collaboration avec d'autres parties prenantes telles que le partenaire de vie, l'entourage, le comptable, voire les clients et les fournisseurs. On retrouve le principe des TPE traditionnelles mis en exergue par Letowski et Trouvé (2004) et Rouault (2006). Le but des créateurs de ce type de micro-entreprises n'est pas en soi de générer du profit, mais plutôt d'arriver à payer les charges, renouveler le nécessaire et vivre.

Ces entreprises ont une très faible propension à l'innovation, ce qui justifie le recours à une main d'œuvre - lorsque celle-ci existe - généralement peu qualifiée mais hautement polyvalente, recrutée le plus souvent par le biais des réseaux familiaux. Ce type de TPE, dont la forme sociale est davantage familialiste, patrimoniale, voire domestique, concerne pour majorité les exploitations agricoles, l'artisanat traditionnel, notamment la construction, le petit commerce de proximité, le secteur hôtellerie, restauration cafés (HCR) et les services aux particuliers. On peut y rajouter certaines professions libérales, réglementées ou non (Marchesnay, 2003).

Les TPE organisées reposent sur des bases originales de compétitivité, correspondant à la nouvelle économie. C'est ainsi que, loin de s'en tenir à des règles de gestion artisanales, elles ont recours à des outils sophistiqués (...) (Marchesnay, 2003). Ces TPE, très souvent tournées vers l'innovation, adoptent une stratégie proactive délibérée, articulée sur une vision claire de l'évolution du marché, sur une veille stratégique permanente et fonctionne sur la base d'un plan d'activité (technologie, produit, marché) mûrement réfléchi. Cette forme de micro-entreprise correspond aux TPE managériales et entrepreneuriales identifiés par Letowski et Trouvé (2004) et Rouault (2006) où le comportement managérial est affirmé et où le développement de l'activité est un objectif clé.

On peut citer pour exemple les micro-industries généralement sous-traitantes des grands groupes industriels. Une forme particulière de TPE a récemment vu le jour en France ; il s'agit de l'auto entreprise. Les raisons pour lesquelles le micro-entrepreneur se décide de se lancer dans

l'aventure entrepreneuriale sont diverses. La littérature identifie à ce sujet deux dynamiques explicatives de l'acte entrepreneurial : un dynamique push et un dynamique pull. Ces deux dynamiques donnent lieu à deux formes d'entrepreneuriat : l'entrepreneuriat dit d'opportunité et l'entrepreneuriat dit de nécessité.

Section 2 : Le contexte camerounais de la micro finance et de la très petites entreprises

Après avoir présenté et défini les concepts de manière générale dans la section précédente, il est question à présent, de faire un état des lieux de la situation de ces concepts dans le contexte camerounais. Il est question dans un premier temps, de présenter un état des lieux du concept de micro finance au Cameroun (II.1). Dans un second temps, il est question de faire un état des lieux du concept de TPE au Cameroun (II.2).

II.1 Etat des lieux la micro finance au Cameroun

Nous nous intéressons tour à tour à la naissance ainsi qu'aux acteurs de la micro finance au Cameroun (II.1.1), à la couverture à la réglementation du secteur de la micro finance (II.1.2)

II.1.1 La naissance et les acteurs de la micro finance au Cameroun

Tout d'abord nous présentons la naissance de la micro finance au Cameroun, et par la suite nous présentons les acteurs de cette micro finance.

II.1.1.1 La naissance de la micro finance au Cameroun

La micro finance sous sa forme traditionnelle (tontine) date de plus d'un siècle au Cameroun. Elle a démarré sous la forme formelle en 1963 avec la création de la première coopérative d'épargne et de crédit (*Credit Union* ou caisse populaire) en zone anglophone du Cameroun sous l'impulsion de missionnaires hollandais (ces Coopec sont aujourd'hui regroupées au sein de la *Cameroon Cooperative Credit Union League (CamCCUL)*, le plus grand réseau d'établissements de micro finance du Cameroun. Ce réseau a même créé depuis 5 ans une banque commerciale : la Union Bank of Cameroon).

Mais la micro finance n'a cependant connu un essor remarquable et s'est diversifiée qu'à partir du début des années 90s à la faveur des lois n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association, et n° 92/006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune. Il faut également signaler ici, que la crise du secteur bancaire de la fin des années 80s et la restructuration de ce secteur qui a suivi ont entraîné la liquidation de plusieurs banques, la fermeture de la presque totalité des guichets de banques dans les zones rurales et les

petites villes, et le licenciement de nombreux cadres de banques. Ces derniers vont se reconvertir en créant de nombreuses coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) fonctionnant ou essayant de fonctionner comme des quasis banques.

II.1.1.2 Les acteurs de la micro finance au Cameroun

Les années vont également connaître de nombreuses innovations et diversification dans le secteur de la micro finance. C'est ainsi que l'on va voir apparaître des institutions développées de manière endogène comme

- les MC² (Mutuelles Communautaire de Croissance) développées avec l'assistance technique de Afriland First Bank et l'ONG ADAF Appropriate Development for Africa Foundation ;
- Les Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées (CVECA) appuyées par l'ONG Micro finance et Développement (MIFED) à travers le projet de crédit rural décentralisé du ministère de l'Agriculture et du Développement Rural, la BICEC et deux institutions françaises : le Centre international pour le développement et la recherche (CIDR) et l'Agence française de développement (AFD) ;
- Les Coopec exclusivement pour femmes, dont principalement : les Coopératives d'Epargne et de Crédit pour Promotrices (CEC Prom) avec l'appui de l'Agence canadienne pour le développement international (ACDI) ; et la Mutuelle financière de femmes africaines (MUFFA) qui est appuyée par Afriland First Bank et l'ONG ADAF ;
- Les institutions qui n'offrent que du crédit, cas de ACEP Cameroun (concentré essentiellement dans les villes de Yaoundé et Douala) et de la Cameroon Gatsby Trust (CGT) ;
- De nombreux projets de développement ou agro-industriels avec un volet crédit. Cas de la Société de Développement du Coton (SODECOTON), South-West Développement Authority (SOWEDA), PREPAFEN, etc.
- Les autres institutions de micro finances à l'instar de Express Union, Express exchange etc...

II.1.2 La couverture du territoire et la réglementation du secteur de la micro finances (IMF) au Cameroun.

Il est question de présenter dans un premier temps la couverture du territoire par les IMF, et ensuite de présenter la réglementation du secteur des IMF au Cameroun.

II.1.2.1 La couverture du territoire par les institutions de micro finances (IMF)

L'enquête COBAC (Commission bancaire d'Afrique centrale) de 2000 a recensée 652 IMF sur le territoire camerounais. Le secteur de la micro finance touchait en 2000 un peu plus de 300 000

clients, soit environ 7 % du marché potentiel. L'épargne mobilisée était de 35,9 milliards de FCFA, soit 6 % du total de l'épargne mobilisée par le secteur bancaire. Dans la même année, il avait octroyé plus de 25,4 milliards de FCFA de crédit, représentant 4,3 % du total de prêt accordé par le secteur bancaire. Ces chiffres ont considérablement augmenté ces dernières années, mais des statistiques précises n'existent pas. Les principaux réseaux d'IMF : la CAMCCUL (Cameroon Cooperative Credit Union League), les MC² (Mutuelles Communautaires de Croissance) et les CVECA (Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées) concentraient à eux seuls plus de 62 % de l'épargne collectées par les IMF, et regroupaient un peu plus de 80 % des clients. Le CamCCUL détenait 55 % des dépôts et plus de 64 % des clients.

Les enquêtes en cours, menées par la COBAC et le ministère des finances, permettront de fournir des données plus précises. Mais en attendant, on peut signaler que des données collectées par le ministère des Finances entre décembre 2004 et avril 2005 font ressortir un total de 558 IMF, dont 156 institutions indépendantes (non affiliées à un réseau), 168 IMF du réseau CamCCUL, 61 IMF du réseau MC², 150 IMF du réseau CVECA, et 23 du réseau CABA (Caisses de Base). Les principaux produits offerts par les Etablissements de micro finance au Cameroun sont l'épargne, le crédit, et les transferts de fonds. Sur les 1 021 IMF recensées en zone CEMAC (Cameroun, Congo, Centrafrique, Gabon, Guinée Equatoriale, Tchad) en 2000, le Cameroun comptait 64 % des IMF, avec 67 % des dépôts, et 86 % des encours de crédits. On note une inégale répartition des IMF sur le territoire national.

En 2002, 52 % des IMF fonctionnelles étaient implantées en zone urbaine contre 48 % en zone rurale. Trois des dix régions que compte le Cameroun, à savoir le Nord-Ouest, le Centre et le Littoral comptaient 60 % des IMF fonctionnelles, les régions du Sud-Ouest, de l'Ouest et de l'Extrême-Nord comprenaient 28,7 % de l'ensemble des IMF, tandis que les régions de l'Est, du Sud et de l'Adamaoua ne concentraient que 11,3 % des IMF. Il convient cependant de signaler que ces dernières régions ont les densités de population les plus faibles aussi.

Lors de l'atelier de concertation sur la mise en œuvre de la politique nationale de micro finance au Cameroun, les acteurs du secteur ont dressé l'état des lieux, et ont fait des constats majeurs : (i) la répartition géographique des IMF sur le territoire national est inégale, (ii) l'expansion de la collecte de l'épargne est remarquable, mais est accompagnée d'un faible coefficient de transformation de ces ressources en crédit, (iii) les dépôts sont concentrés auprès d'un petit nombre d'IMF, (iv) les ressources des IMF sont insuffisantes pour financer les besoins à court,

moyen et long terme de leur clientèle, (v) l'accès des IMF à des financements extérieurs est fortement limité par le manque de mécanismes de garantie adaptés, (vi) le manque de professionnalisme de certains acteurs, (vii) la concertation entre les différents acteurs du secteur est faible, (viii) les liens entre banques et IMF sont faibles, (ix) l'insuffisance de ressources pour l'expansion en zones défavorisées,

II.1.2.2 Cadre légal, réglementaire et institutionnel

Un peu plus de 80 % des IMF au Cameroun sont déclarées ou enregistrées sous le régime d'associations ou de coopérative d'épargne et de crédit, et sont ainsi régies respectivement par les lois n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association, et n° 92/006 du 14 août 1992 relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune. De nombreuses autres IMF sont soit des sociétés anonymes, soit des projets. Pour exercer l'activité de micro finance, les IMF, après avoir obtenu leur forme juridique, doivent solliciter un agrément auprès de l'autorité monétaire (ministère des Finances), qui le délivre après avis conforme de la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC).

Ceci avait dans un premier temps été régi par le décret du Premier Ministre de 1998 (n°98/300/PM du 9 septembre 1998 fixant les modalités d'exercice des activités des coopératives d'épargne et de crédit, modifié et complété par le décret n°2001/023/PM du 29 janvier 2001, la procédure d'agrément)...), et depuis le 13 avril 2002, par le Règlement n°1/03/CEMAC/UMAC/COBAC relatif aux conditions d'exercice de l'activité de micro finance dans la Communauté économique et monétaire d'Afrique Centrale (règlement qui est entré en vigueur le 15 avril 2005). A côté de ces textes, la COBAC a publié 21 règlements (ou normes prudentielles) qui sont entrées en vigueur en avril 2007. Le Règlement CEMAC ne régit par la forme juridique de l'IMF, mais seulement l'activité. Il définit la micro finance comme étant une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement financier et qui pratiquent, à titre habituel, des opérations de crédit et ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel. Il définit trois catégories d'IMF :

- La 1ère catégorie constituée d'IMF qui ne traite qu'avec leurs membres (ce sont les coopératives, les associations, etc.).
- La 2ème qui regroupe les IMF qui offrent des services financiers à des tiers (elles doivent avoir le statut de société anonyme).
- La 3ème composée d'IMF qui n'offre que du crédit et n'est pas autorisée à mobiliser l'épargne.

II.2 Etat des lieux la TPE au Cameroun

L'économie camerounaise repose majoritairement sur les PME en général et sur les TPE (structure employant moins de dix salariés) en particulier. La création de ces petites structures permet de réduire le chômage des jeunes et contribue de manière significative au développement locale notamment par le versement de l'impôt libéral qui permet de financer les projets municipaux en l'occurrence, l'électrification en zones urbaine et rurale, la construction des écoles et des hôpitaux pour ne citer que ces réalisations-là. Le passage de la TPE à la petite entreprise voire à la moyenne entreprise semble plus rarement étudié. Le vide s'exprime particulièrement dans l'optique d'une compréhension des logiques d'actions des entrepreneurs. Une typologie des TPE camerounaise est faite par Evina (2007). Cet auteur montre que l'on peut distinguer 3 types de TPE au Cameroun :

-Les entrepreneurs Bâtisseurs : Besoin d'autonomie ; activité principale service ; financement bancaire ; TPE créés avant 1995 ; niveau d'étude primaire ou secondaire; recherche la croissance de leur TPE ; maturité du projet ; effectif actuel des employés compris entre 4 et 6 ; nombre d'employés à la création moins de trois ; entrepreneur de sexe féminin ; aime le risque ; entrepreneur, propriétaire - dirigeant ; entrepreneur âgé de moins de 30 ans.

- Les Entrepreneur Prestige : Besoin de reconnaissance et de sécurité ; activité principale artisanat et commerce ; esprit de compétitivité ; confiance en soi ; effectif actuel des employés compris entre 7 et 10 ; nombre d'employés à la création compris entre 4 et 6 ; financement par les tontines ; l'entrepreneur ne recherche pas la croissance.

- Les entrepreneurs Dynamiques : Besoin de réalisation ; activité principale agriculture ; financement personnel (fonds propres) ; TPE créées après 1995 ; l'entrepreneur ne recherche pas la croissance ; effectif actuel des employés moins de trois ; nombre d'employés à la création compris entre 7 et 10 ; l'entrepreneur est un dirigeant-salarié ; pratique des méthodes de gestion traditionnelles.

Conclusion

Le chapitre qui s'achève avait pour objectif de présenter le cadre conceptuel de notre étude. Pour atteindre cet objectif nous avons subdivisé le chapitre en deux sections. Dans la première section nous définissons les différents concepts mis en évidence. Dans la seconde section par contre, nous présentons un état des lieux des concepts au Cameroun. Il ressort que les concepts employés ici sont très complexes et revêtent des caractéristiques bien particulières au Cameroun.

CHAPITRE 2: CADRE THEORIQUE D'ANALYSE

Introduction

Ce chapitre a pour objectif de présenter une revue de la littérature sur le lien entre le micro crédit et l'efficacité des très petites entreprises. Il est en effet question de présenter l'ensemble des travaux ayant mis en relation ces deux concepts non seulement du point de vue théorique, mais aussi du point de vue empirique. Le chapitre comporte alors deux sections. La première section présente les différents travaux théoriques ayant analysé l'effet du micro crédit des institutions de micro finances sur l'efficacité de la très petite entreprise (**Section I**). La seconde section quant à elle présente les différents travaux empiriques ayant analysé l'effet du micro crédit des institutions de micro finances sur l'efficacité de la très petite entreprise (**Section II**).

Section I : Les liens théoriques entre le microcrédit et l'efficacité des TPE

Cette section est subdivisée en deux parties. Dans la première partie nous analysons l'effet du microcrédit sur la pérennité des TPS (I.1). Dans un second temps, nous présentons le lien théorique le microcrédit et la rentabilité des TPE (I.2).

I.1. Microcrédit et pérennité des TPE : lien théorique

Les très petites entreprises, tout comme les petites et moyennes entreprises ainsi que les grandes entreprises, font face à de nombreux besoins dont la satisfaction est une condition nécessaire pour la survie à long terme de ces entreprises. Les principales caractéristiques du secteur de la TPE sont : le manque de diversification vers des créneaux porteurs et le mimétisme entraînant une saturation rapide des quelques créneaux explorés ; la faiblesse, voire l'inadéquation, des équipements notamment dans le secteur de l'agriculture et de l'artisanat ; la faible qualité des produits, avec notamment des problèmes de finition ; la difficulté de trouver des marchés internes (saturation et concurrence de produits importés) et externes.

Les besoins financiers de la TPE sont généralement de trois ordres : le financement de fonds de roulement ordinaire, le financement d'avances sur marché et le financement des équipements (matériel neuf ou d'occasion). De manière générale, le secteur de la TPE constitue une des

principales cibles du système financier de proximité qui a développé des produits adaptés à cette clientèle. C'est ainsi que les besoins de financement des TPE sont généralement assez bien satisfaits, à l'exception toutefois de certains types de besoins tels que le financement des investissements dont la durée et le montant sont parfois hors de portée des institutions de micro finance.

1.1.1 Les limites du financement bancaire des TPE

Nous nous intéressons tour à tour, aux effets néfastes de l'asymétrie d'information sur le financement bancaire des TPE, aux effets du rationnement du crédit bancaire ainsi qu'aux effets néfastes de la sélection de la clientèle bancaire.

1.1.1.1 Le marché de crédit et l'asymétrie d'information

L'analyse des effets de l'asymétrie d'information sur le marché du crédit repose sur les modèles de Stiglitz et Weiss (1981), et Williamson (1987). Sur le marché du crédit, le remboursement de la somme empruntée par le client auprès de la banque se fait dans le temps en respectant un délai. C'est justement, ce décalage dans le temps qui fait naître des incertitudes quant au respect des engagements de remboursement du prêt. Cette incertitude est liée au comportement de l'emprunteur. En effet, les emprunteurs savent mieux que les prêteurs les risques de leurs propres projets. Donc les deux partenaires ne disposent pas de la même information, ce qui rend difficile le choix des bons clients.

1.1.1.2 Le rationnement du crédit

Le terme rationnement signifie qu'une banque refuse de prêter aux conditions de quantité et de taux demandés. Les différentes formes de rationnement du crédit sont présentées comme suit, par Joseph (2000). Dans une situation de rationnement de type 1, la banque accorde un crédit pour un montant inférieur à celui demandé, pour une somme beaucoup plus importante, le taux d'intérêt s'accroît. Dans une situation de rationnement de type 2, les banques refusent de s'engager envers certains emprunteurs alors qu'ils présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit. Dans cette situation, l'équilibre se fait par les quantités et non par les prix. Le troisième type de rationnement correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. Celui-ci dépend de l'appréciation de la qualité du projet. Dans le quatrième type de rationnement, les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui obtiennent un crédit car ils sont trop risqués, les banques décident de ne pas prêter même en disposant de suffisamment de fonds. C'est ce dernier type de rationnement de crédit que connaissent les pays en développement.

I.1.2. La micro finance, un mode de financement alternatif au système bancaire

Pour gérer les insuffisances d'information et l'absence de garantie chez les personnes ciblées, la technique de prêt de groupe de caution solidaire est utilisée par les IMF. Mais, il faut aussi rappeler que le prêt de groupe ne résout pas tous les problèmes d'information.

I.1.2.1 Les groupes solidaires comme moyens de résolution de l'asymétrie d'information et ses limites

Plusieurs approches complémentaires ou imbriquées sont utilisées dans la littérature pour démontrer les atouts en faveur de l'efficacité du prêt de groupe de caution solidaire.

➤ La sélection de bons risques pour résoudre les problèmes générés par l'anti-sélection

Pour résoudre les problèmes générés par l'anti-sélection, la micro finance cherche à choisir les clients les plus sérieux et les plus solvables, mais sauf qu'elle ne détient pas suffisamment d'informations sur ses derniers. C'est pourquoi, l'idée de groupe permet de remédier à cette défaillance en faisant jouer la proximité et la responsabilité conjointe. Ces groupes se forment le plus souvent selon la proximité géographique ou culturelle (surtout ethniques). Ce qui permet de faciliter le contrôle des débiteurs entre eux à partir du moment où les groupes se connaissent bien (Armendariz de Aghion, 1999). Selon Laffont et N'Guessan (2000), la connaissance mutuelle du groupe permet de renforcer la caution solidaire.

➤ La résolution des problèmes liés à l'aléa moral par le contrôle de pairs

Pour résoudre les problèmes liés à l'aléa moral, les institutions de micro finance transfèrent une partie du risque aux emprunteurs. Ce qui conduit à développer pour l'ensemble de chacun du groupe un bon comportement pour ne pas à payer pour les autres emprunteurs défaillants. Une fois le crédit octroyé, chacun des membres se soucie du comportement de ses pairs et met en œuvre une certaine surveillance au profit du remboursement. L'aléa de moralité ex post en est réduit (Lanha, 2004a). Dans le cas de la situation d'aléa moral, Stiglitz (1990) montre aussi que la responsabilité conjointe permet aux emprunteurs d'obtenir des volumes de prêts plus élevés par le biais des programmes de groupe de prêt solidaire. L'offre de ce type de montant de prêt serait trop risquée dans le cadre de contrat individuel. Donc, ce mécanisme de prêt de groupe peut baisser le taux d'intérêt et desserrer la contrainte de rationnement du crédit

I.1.2.2 Les autres mécanismes pour maîtriser les risques de contrepartie

Nous distinguons entre autre :

➤ Les prêts progressifs ou les incitations dynamiques

Dans l'idée de décourager l'emprunteur de falsifier la véracité des informations en sa possession, et surtout de le pousser à divulguer ses projets, l'institution prêteuse peut mettre en place des techniques très concrètes des prêts progressifs appelés aussi des incitations dynamiques (Montalieu, 2002). Cette technique de prêt a pour but de motiver les emprunteurs à rembourser à terme et de créer une relation de confiance solide entre les deux parties en présence à savoir le prêteur et l'emprunteur. Ce qui permet de faciliter le remboursement du premier prêt d'une manière sûr et efficace afin de pouvoir bénéficier du second prêt et ainsi de suite. Cette anticipation de crédits plus importante de la part de l'emprunteur accroît sa motivation de rembourser dans les délais (Hulme et Mosley, 1996). Ce mécanisme permet au créancier de choisir les emprunteurs les plus fiables et les plus sérieux et de baisser aussi les coûts liés à la recherche d'information de la part du prêteur.

➤ La gestion de proximité

Pour mieux contrôler les risques de contrepartie, la micro finance utilise des mécanismes prudeniels tels que la caution solidaire, ou les prêts progressifs cités ci-dessus. Mais ces mesures ne suffisent pas à éliminer complètement cette méfiance entre l'institution et les bénéficiaires du crédit. En principe, la garantie solidaire qui était destinée à assurer la garantie du groupe pour le paiement du crédit peut ne pas jouer son rôle et même favoriser le non-paiement de la dette. En fait, le client qui durant le contrat faisait preuve de bonne foi peut à la fin du contrat ne plus pouvoir rembourser son crédit et de ce fait découvrir sa mauvaise foi. Cela montre les limites de ces mécanismes qui pourtant sont une preuve d'efficacité. Il faut donc créer un climat de confiance, basée essentiellement sur la proximité. Le fait de mieux connaître le quotidien et la culture de l'autre, permet de créer un climat de confiance entre les deux partenaires. Cette finance de proximité permet de réduire les problèmes d'asymétrie d'information et de ce fait d'accroître la confiance entre l'emprunteur et le prêteur afin d'assurer une bonne performance en matière de remboursement (Servet, 1996 ; Lelart, 2008).

I.2 Microcrédit et rentabilité des TPE : lien théorique

Selon Robleh (2016), la micro finance contribue fortement au développement des créneaux porteur. En effet, elle apporte aux entreprises naissantes les fonds dont elles ont besoins pour leur

développement à des taux d'intérêt généralement faible. Elle contribue donc à l'efficacité économique financière et sociale de ces entreprises. Une entreprise est généralement dite porteuse si elle remplit un certain nombre de critères techniques, économiques et sociaux et qu'elle a des chances de se maintenir et de se développer sur une période relativement longue. Dans son analyse, Robleh (2016) considère qu'une TPE est porteuse si elle peut atteindre plusieurs des six objectifs suivants : la création de valeur ajoutée ; la rentabilité économique et/ou financière ; la création d'emplois durables et rémunérés ; la valorisation des ressources naturelles ou d'un savoir-faire local ; l'économie et/ou l'apport en devises ; l'intégration avec d'autres secteurs créateurs d'emplois et de valeur ajoutée. Le choix de ces critères se fonde sur des raisons objectives que nous énumérons ci-dessous :

I.2.1 Le rôle de la micro finance sur la rentabilité des TPE

Les TPE sont confrontées à un certain nombre de besoins allant de la qualification des dirigeants et des agents, à l'organisation de leur travail, à la qualité des produits et des ouvrages, à la recherche de marchés et d'informations, à la gestion de leur activité et, surtout, au financement de l'implantation et du développement de leur entreprise. Le besoin de financement se manifeste certes au niveau de toutes les entreprises quel que soit le secteur d'activité, la nature de l'entreprise ou son degré de formalisme, mais le niveau de ce besoin ainsi que sa spécificité sont différents selon qu'il s'agit de la TPE ou de la PME, ou encore selon le stade de développement et la nature du besoin à financer. Les TPE se créent généralement avec peu de capital financier et de capital matériel généralement sur fonds propres ou par recours à des proches. Le capital financier ne peut couvrir que quelques semaines d'activités.

Le plus souvent, leurs promoteurs disposent d'un savoir-faire acquis au bout d'un certain nombre d'années passées dans un atelier en qualité d'apprentis. Quant aux PME, leurs promoteurs ont généralement une logique d'investissement. Partant, le capital requis est plus important et fait appel à toutes sortes de montages : épargne du (ou des) promoteurs (s), recours à des projets, emprunts sur la base de projet dûment élaboré. La particularité de la PME par rapport à la TPE est tout d'abord au niveau de la logique (logique d'investissement versus logique de bancarisation). Le rôle de la micro finance ici réside dans le fait qu'elle accompagne ces entreprises dans la satisfaction de leurs besoins de financement non seulement à des coûts relativement faibles, mais aussi à des délais de remboursement raisonnables (Barro, 2004).

Les besoins financiers de la TPE sont généralement de trois ordres :

- **le financement de fonds de roulement ordinaire** : ce besoin dépend des caractéristiques du crédit fournisseur qui est d'ailleurs rarement accordé, ou alors selon des conditions défavorables (prix majoré des marchandises, quantités limitées, perte parfois de l'indépendance du choix). La plupart des TPE utilisent l'avance des clients pour acheter les matières premières (ou matières d'œuvre) nécessaires, mais cela ne leur permet pas une production régulière et encore moins de constituer des stocks. L'activité est donc entièrement soumise aux aléas du marché et aux cycles irréguliers des commandes des clients : on fonctionne au jour le jour ;

- **le financement d'avances sur marché** : ce besoin apparaît au moment des appels d'offres pour certains types de marchés (Etat, entreprises privées) ; il s'agit généralement d'un besoin important et à très court terme entre l'achat des matières premières permettant de démarrer la fabrication et l'arrivée de la première avance.

- **le financement des équipements (matériel neuf ou d'occasion)** : c'est un besoin crucial pour certaines TPE qui ont un très faible pouvoir d'accumulation et qui, dès lors, sont dans l'impossibilité d'épargner pour investir dans des équipements adaptés. C'est pour cette raison que les équipements des TPE sont généralement peu adaptés, usagés et peu performants. Les TPE du secteur informel expriment également un besoin pour d'autres types de services financiers, notamment des services d'épargne, particulièrement en milieu urbain.

I.2.2 Quelques critiques sur le rôle de la micro finance à l'efficacité des TPE.

Durant ces dernières années, l'enthousiasme qui régnait autour de la micro finance a connu une forte opposition de la part de certains chercheurs. Le principe gagnant-gagnant, c'est-à-dire que la micro finance suit les bons principes bancaires tout en s'adressant aux pauvres, reste à démontrer (Morduch, 2000). Les taux d'intérêt excessifs que certaines institutions demandent suscitent une forte crainte sur l'impact de ces dernières sur sa population cible. De plus, la privatisation de certaines d'entre elles laisse à penser que le rôle social qu'elles se sont fixées au début entraîne une dérive de la mission de la micro finance.

I.2.2.1 Le taux d'intérêt

En ce qui concerne les microcrédits, le taux d'intérêt est l'aspect qui fait le plus de critiques venant des chercheurs. Il représente les coûts que subissent les emprunteurs lors d'un prêt, mais est aussi la principale source de revenus de ces institutions (Sarah Guntz, 2011). En 2006, le taux d'intérêt moyen des microcrédits dans le monde s'élevait à 24.8% (CGAP, 2009). En ce moment ils peuvent être supérieurs à 50% ou même être égaux à 100%. Le CGAP déclare sur une note

sur la micro finance en 2004 que « les taux d'intérêt du microcrédit sont établis de façon à permettre l'offre de services financiers durables, à long terme et à grande échelle.

Les IMF se doivent d'utiliser des taux d'intérêt leur permettant de couvrir leurs coûts ... Seules les IMF viables sont en mesure de fournir un accès permanent aux services financiers aux centaines de millions de personnes qui en ont besoin ». Morduch (2000) poursuit le point de vue de la pérennité et déclare que certains donateurs croient qu'un peu plus de 5% de tous les programmes de la microfinance existant à ce jour seront financièrement durables. Ainsi, parmi les chercheurs, nous distinguons deux groupes de pensées : les institutionnalistes et les « welfaristes » (Brau et Woller 2004). Les premiers pensent que les institutions financières devraient être capables de générer leur propre revenu pour couvrir leurs coûts.

Ils concluent que la durabilité financière est la clé d'un approvisionnement réussi de services financiers pour les pauvres et que l'autosuffisance financière est une condition nécessaire pour la durabilité financière. Contrairement aux institutionnalistes, les « welfaristes » argumentent que les IMF peuvent être durables sans pour autant être autosuffisantes financièrement.

I.2.2.2. L'endettement et surendettement

Le prêt peut être perçu comme une dette des emprunteurs envers les prêteurs. Si celui-ci n'est pas utilisé pour une activité qui va générer un revenu plus tard, il sera difficile pour les emprunteurs de rembourser leurs prêts. Il est montré, voir évident dans plusieurs études que les prêts ne sont toujours pas utilisés en tant qu'investissement donc l'endettement est toujours présent. Ainsi selon Guérin, Roesch, Héliès et Venkatasubramanian (2009) la transformation entre prêt et endettement peut être due par le fait que « la majorité des microcrédits (60 à 80 %) est utilisée à des fins « non productives », c'est-à-dire ne générant pas de revenu direct et dont on peut supposer que le remboursement suppose un endettement supplémentaire ».

Cependant l'endettement peut aussi être dû à l'utilisation du prêt comme un investissement, mais que celui-ci ne soit pas rentable. Bien que la micro finance tente d'améliorer la situation de vie des pauvres, elle peut des fois empirer la situation. Sarah Guntz (2011) pense que d'un point de vue moral, une dette, en général, peut être défavorable pour les personnes, en particulier pour ceux qui sont déjà pauvres. Elle nous fait remarquer la pression exercer sur les pauvres pour le remboursement de leur dette et que la méthode la plus utilisée, dans des pays comme le Bangladesh, est les prêts en groupes pour influencer les paiements à leur échéance et mettre de la pression entre membres de peur de perdre leur dignité envers les autres, mais aussi envers la communauté.

Ces mesures sont parfois suivies de suicides et de violence envers un membre du groupe de prêt qui fait un défaut de paiement pour pouvoir toujours bénéficier de la solvabilité et de la crédibilité des institutions de micro finance (Rouf, 2012). Selon Guérin, Roesch, Héliès et Venkatasubramanian (2009) la micro finance offre une option de jonglerie supplémentaire, elle élargit l'éventail des choix et, dans certains cas, il est probable que cet élargissement joue un rôle positif ... Mais il est également probable que ces nouvelles sources financières fragilisent certaines familles dans la mesure où elles les incitent à s'endetter et à satisfaire des besoins de dépenses, non en fonction de projets d'activité, mais bien pour profiter de la possibilité de crédit.

Section II : Les liens empiriques entre l'efficacité des TPE et le microcrédit

Cette section est subdivisée en deux parties. Dans la première partie nous présentons la littérature empirique sur l'effet du microcrédit sur la pérennité des TPS (II.1). Dans un second temps, nous présentons le lien empirique entre le microcrédit et la rentabilité des TPE (II.2).

II.1 Lien empirique entre le microcrédit et la pérennité des TPE

Dans une étude conduite par Robinson (2001) portant sur les clients de seize institutions de micro finance à travers le monde, il montre que l'accès aux IMF conduit à une amélioration de la qualité de vie des clients, de leur confiance en soi, contribue à la diversité des stratégies des moyens de subsistance et ainsi augmente leur revenu. Selon un article de Littlefield, Murdoch et Hashemi (2003) qui tentent de savoir si la micro finance est l'outil adéquat pour atteindre les OMD, ils considèrent qu'elle permet aux pauvres de protéger, diversifier et augmenter leurs sources de revenus, elle est donc un chemin essentiel pour les petits entrepreneurs de pérenniser leurs activités et de sortir de la pauvreté.

Dans ce papier, ils exposent un ensemble d'études tenues au Ghana, en Inde, en Indonésie et au Bangladesh pour ressortir les effets positifs de l'accès au crédit sur le revenu. En somme, ils concluent en disant que Les services financiers réduisent ainsi la pauvreté et ses effets dans de multiples façons concrètes. Et la beauté de la micro finance est qu'elle peut atteindre bien au-delà des limites des ressources insuffisantes des donateurs.

Bateman et Chang (2009) estiment que l'impact positif de la réduction de la pauvreté et la croissance du développement au sein de la communauté locale, par le biais de la micro finance, a été supposé comme acquis. Ils poursuivent par une affirmation prise comme une évidence par les avocats des IMF à savoir plus de micro finance entraîne une plus grande réduction de la pauvreté. Tandis que Bateman et Chang se basent sur des affirmations, d'autres conclusions

faites par des chercheurs se fondent sur des évidences empiriques. Selon l'étude Angelucci, Karlan et Zinman (2013), l'accès au crédit a un effet sur la taille de l'entreprise dû à l'utilisation du prêt comme investissement en équipement pour l'entreprise, seulement le revenu et les dépenses restent sans réaction.

Augsburg, Haas, Harmgart et Meghir (2015) trouvent que ni l'auto emploi ni le revenu ne présentent des effets positifs à la réception de prêt. Pour Attanasio, Augsburg, Haas, Fitzsimons et Harmgart (2015) les emprunts ne sont pas profitables aux entreprises ou changent les autres sources de revenus des ménages. Ils croient que le taux d'intérêt élevé peut expliquer ce résultat. Zohir et Matin (2004) déclarent que la plupart des prêts sont utilisés pour l'agriculture, le transport, le commerce ou encore la transformation ce qui entraîne plus d'utilisation des intrants agricoles d'où une production plus élevée. Ceci mène à améliorer l'emploi dans ce secteur et une baisse des prix des biens profitables aux pauvres. Selon Attanasio, Augsburg, Haas, Fitzsimons et Harmgart (2015) les prêts permettent d'accroître les chances d'entreprendre et dans le même sens accroissent l'offre de travail.

Angelucci, Karlan et Zinman (2013) trouvent une augmentation de la taille des micro entreprises. Du côté de Crépon, Devoto, Duflo et Parienté (2015), ils utilisent aussi l'essai randomisé contrôlé au Maroc dans le but d'étudier l'impact du crédit sur 13% des ménages qui vivent dans les villages traités, trouvent une augmentation de l'investissement des actifs utilisés par des entrepreneurs individuels sur leurs activités. Ils déclarent aussi que le microcrédit aide les entrepreneurs indépendants dans le domaine de l'agriculture et de l'élevage à étendre leurs entreprises, mais ne concoure pas à en créer une nouvelle. Pour ne citer que cela, nous pouvons prétendre que l'accès au crédit a un effet positif soit sur la création de micro entreprises soit sur leur expansion. Cependant si l'accroissement des IMF mène à un plus grand nombre de micro entreprises, les rendements de ces dernières diminuent et se retrouvent en dessous du coût de l'emprunt (Osmani, 1989). La situation devient rapidement précaire pour les emprunteurs surtout si les IMF demandent un taux d'intérêt élevé (Huq, 2004)

II.2 Lien empirique entre le microcrédit et la rentabilité des TPE

Nous présentons dans un premier temps l'effet du microcrédit sur la rentabilité des TPE à travers le canal de l'accroissement du capital humain. Dans un second temps, nous présentons l'effet du micro crédit les investissements en capital physique.

II.2.1 Un effet favorable du micro crédit sur l'accroissement du capital humain des employés

Littlefield, Murdoch et Hashemi (2003) estiment que la première des choses que les gens pauvres font de leur nouveau revenu obtenu grâce aux activités de leur micro entreprise est d'investir dans l'éducation de leurs enfants. Cependant il faut impérativement que le prêt soit bénéfique et crée un revenu supplémentaire pour que cette affirmation soit recevable or ce ne soit toujours pas le cas. Le prêt pourrait encourager la scolarisation lorsque ce dernier réduit la contrainte de liquidité et dans le sens opposé il peut mener à moins d'éducation si les familles préfèrent la main-d'œuvre domestique que d'embaucher ailleurs (Augsburg, Haas, Harmgart et Meghir, 2015).

Banerjee, Dean Karlan et Jonathan Zinman (2015) ont fait le résumé de six randomisations dont les études se sont faites sur six pays à savoir la Bosnie, le Maroc, le Mexique, l'Éthiopie, l'Inde et la Mongolie. Ils disent que l'effet des microcrédits sur la scolarisation est mixte. Ils déclarent qu'au Maroc, en Mongolie, en Éthiopie et en Inde, les auteurs ne trouvent pas d'impact sur la scolarisation. En Bosnie, Augsburg, Haas, Harmgart et Meghir (2015) trouvent que le microcrédit a un effet diminutif de la scolarisation dans la tranche d'âge allant de 16 à 19 ans, mais ne trouvent pas d'impact sur les jeunes de moins de 16 ans.

Les femmes pauvres qui initient et soutiennent des micros entreprises souvent domestiques constituent une grande partie de la clientèle de la micro finance mondiale et ont influencé sans aucun doute la décision du comité du Prix Nobel en 2006 (Kalpana 2006). Cela montre l'importance qu'occupent les femmes dans la micro finance, mais aussi leur implication dans le développement des pays pauvres. Littlefield, Murdoch et Hashemi (2003) pensent que l'accès au crédit des femmes peut les amener à être plus confiantes, plus affirmatives et plus en posture de prendre des décisions tant dans la famille que dans la communauté, mais aussi d'avoir une plus grande capacité de faire face à l'inégalité entre hommes et femmes.

Dans ce contexte les chercheurs se sont penchés sur la question de l'autonomisation des femmes. Tarozzi, Johnson et Desai (2015) ont construit une série de questions destinées aux femmes allant de la santé infantile et de l'éducation à l'utilisation des contraceptions, de l'épargne à l'implication des femmes dans la marche de leurs activités pour pouvoir appréhender leur faculté de prendre des décisions dans leur étude faite en l'Éthiopie. Ils ne trouvent aucun effet sur ce sujet. Littlefield, Murdoch et Hashemi (2003) estiment aussi que l'accès des femmes au crédit ne veut pas dire qu'elles sont autonomes. Tarozzi, Johnson et Desai (2015) ne leur

donne pas tort, car ils ne trouvent pas d'amélioration significative de l'autonomisation des femmes. Par contre, Angelucci, Karlan et Zinman (2013) trouvent une petite amélioration dans la prise de décision des femmes mexicaines ayant obtenu un prêt par le biais de Compartamos Banco. Attanasio, Augsburg, Haas, Fitzsimons et Harmgart (2015) étudient l'impact du crédit sur la pauvreté et la cible principale est les femmes. Ils trouvent que l'entrepreneuriat des femmes augmente avec une plus grande accessibilité au crédit. Ils s'aperçoivent aussi que dans les entreprises dirigées par des femmes le nombre d'heures travaillées par semaine par les adultes augmente de six heures.

II.2.2 Un effet favorable du micro crédit sur la rentabilité du capital investit

L'épargne continue d'être le parent pauvre des services proposés selon Guérin, Lapenu et Doligez (2009). Elle est utilisée par les institutions financières pour la viabilité de ces dernières et d'autres l'utilisent pour se prémunir d'un éventuel non-remboursement de prêt de leurs clients, ils sont forcés d'avoir un compte d'épargne avant de recevoir un prêt. C'est le cas de la Mongolie où les groupes d'emprunteurs déposent 20% du montant de leur prêt dans un compte conjoint avant le décaissement du prêt (Banerjee, Dean Karlan et Jonathan Zinman, 2015). Attanasio, Augsburg, Haas, Fitzsimons et Harmgart (2015) ne trouvent pas d'effet sur l'épargne.

En Bosnie, on a une réduction du montant de l'épargne financière des ménages traités par rapport au groupe de contrôle. Cet effet sur l'épargne est concentré parmi les entrepreneurs ayant une éducation élevée et une entreprise et qui ont des épargnes plus élevées au début (Augsburg, Haas, Fitzsimons et Harmgart, 2015). Selon Pitt et Khandker (1998), la consommation peut être améliorée par plus d'accès au crédit. Attanasio, Augsburg, Haas, Fitzsimons et Harmgart (2015) sont plus précis concernant le domaine de la consommation qui présente une amélioration notamment sur certains produits alimentaires tels que le lait, le pain et les boissons non alcooliques. L'effet estimé montre que la consommation alimentaire était en moyenne plus grande de 18.46\$ par ménage par semaine dans le groupe traité par rapport au groupe de contrôle.

Cependant, les études ne concluent toujours pas dans le même sens que Pitt et Khandker ou celle faite en Mongolie. Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan (2013) estiment « qu'améliorer l'accès au microcrédit ne semble pas être associé avec une croissance significative de la consommation après 15 à 18 mois ». Ce résultat est justifié, d'après eux, en partie par le fait que peu d'individus empruntent dans le groupe traité et que certains dans le groupe de contrôle empruntent à travers d'autres IMF. En supposant que dans le long terme l'accès au crédit accroit

le niveau de vie des emprunteurs donc la consommation devrait augmenter. Dans le court terme, l'accès au crédit peut avoir un effet positif ou négatif sur le niveau de vie. Si le prêt et l'opportunité d'entreprendre une activité améliorent le revenu permanent, la consommation peut augmenter si les rendements augmentent assez vite.

Cependant, cet argument n'est valable que pour les ménages qui décident d'investir le montant entier de leur prêt ou qui font face à un montant minimum d'investissement tel que le coût de démarrage. Ces ménages peuvent avoir besoin de réduire leur consommation et/ou leur épargne accumulée si le montant du prêt n'est suffisant pour couvrir les capacités requises (Augsburg, Haas, Harmgart et Meghir, 2015). Ils ne trouvent pas d'impact sur la consommation des ménages avec un niveau d'éducation élevé dans cette étude. En définitive les impacts de la micro finance sur les pauvres ou de manière générale sur ces clients ne vont pas toujours dans le même sens. Si nous trouvons dans la plupart des cas une hausse des activités chez les emprunteurs, les revenus créés par ces dernières ne sont toujours sensibles aux prêts.

En ce qui concerne l'éducation des jeunes, les effets restent fort mitigés et peuvent aller dans toutes les directions. Bien que les femmes ont joué un rôle très important pour l'expansion et le succès de la micro finance, celle-ci n'a pas fait autant pour l'autonomisation des femmes (Kalpana, 2006). En d'autres termes, un accès aux services financiers chez les femmes pauvres ne semble pas être associé à une plus grande influence dans la prise de décision des femmes au sein des ménages. De plus pendant que certains comme Pitt et Khandker trouvent que les prêts aident à améliorer la consommation d'autres comme Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnam trouvent, par contre, une croissance non significative de la consommation. Toutefois une critique sur le papier de Pitt et Khandker a été faite par Morduch (1998) qui a trouvé que l'accès au crédit ne mène pas à une amélioration de la consommation, mais réduit sa volatilité.

Ce résultat est obtenu à partir d'une régression simple. La différence de méthode a conduit donc à une conclusion distincte. Cela fait penser que si les méthodes utilisées par les chercheurs sont toujours les plus adéquates pour leurs études. Une question qui mérite aussi d'être posée est si la micro finance marche pourquoi on a dans les études un petit nombre d'emprunteurs. Est-ce que cela est dû aux taux d'intérêt des IMF ou les nombreux cas d'endettement qu'elles ont créé ? La session suivante va discuter des problèmes de la micro finance. Face à l'incapacité des banques et dans une moindre mesure des IMF à appuyer financièrement les petites et moyennes entreprises, on assiste au développement de nouveaux mécanismes de financement tels que:

- Le fonds de garantie. Parmi les difficultés rencontrées par les PME dans l'accès au crédit, la garantie est au centre. Dans l'étude conduite par Habyarimana (2008) sur le refinancement des institutions de micro finance au Rwanda, la garantie constituait un problème majeur pour 77% des entreprises coopératives. Alors, pour pallier cette insuffisance, des mécanismes de financement adaptés ont été pensés: les Fonds de garantie. Comme le nom l'indique, ces fonds sont destinés à assurer le crédit en cas de défaillance du prêteur. Selon l'ONUDI (1999), les Fonds de garantie «visent à partager les risques avec les organismes de prêt afin que le prêteur soit dédommagé de tout ou une partie de la perte en cas de non-paiement du prêt». Logés souvent dans des institutions financées par l'Etat ou par des partenaires au développement, ces Fonds servent à couvrir le risque.

- Le capital-risque. Le capital-risque constitue un autre mode de financement des TPE. Il consiste en «des prises de participation au capital des entreprises réalisées par des étrangers qui ne sont pas les principaux propriétaires. Les investisseurs en capital-risque partagent les risques de succès ou d'échec de l'entreprise» (ONUDI, 1999). On note toutefois, que les prises de participations sont accompagnées d'une collaboration plus ou moins active entre l'investisseur et l'équipe dirigeante sur la base de protections conventionnelles (contrats). Le capital-risque permet aux entreprises en démarrage ou à fort potentiel de croissance de bénéficier d'apport en fonds propres, d'une assistance en management, de possibilités d'accès à de nouveaux marchés et à de nouvelles technologies (Fado et Baba, 2009).

Le capital-risque est, avant tout, un contrat d'investissement mettant en relation souvent trois acteurs: les créateurs d'entreprise en quête de fonds pour développer leurs activités (donc les bénéficiaires); les investisseurs (compagnies d'assurance, organismes de développement, banques d'affaires, grandes compagnies ou sociétés etc. donc les apporteurs de capitaux.) détenant les ressources à long terme et voulant les faire fructifier et, enfin, la société de capital-risque qui est un intermédiaire entre apporteurs de capitaux et bénéficiaires. La société de capital-risque fonctionne comme un prestataire de service d'investissement à travers le financement des projets de TPE en quête de fonds propres. Ce mécanisme de financement présente des avantages à plusieurs niveaux: il permet aux apporteurs de capitaux d'investir en des entreprises promises à un bel avenir et de bénéficier de la plus-value que l'entreprise va générer. Les fonds prêtés par les sociétés de capital-risque, rapportent des recettes grâce aux intérêts perçus sur les remboursements et contribuent du même coup à réduire le risque inhérent à la prise de participation.

- Le micro-leasing ou crédit-bail. Le leasing est un mode de financement à court ou à moyen terme permettant l'acquisition de matériels, d'équipements, de véhicules ou d'immobilisations corporelles par les entreprises. Elle fait intervenir trois partenaires, dont le vendeur d'un bien, l'entreprise utilisatrice du bien et l'institution de crédit-bail. L'entreprise fait son choix du matériel et discute du prix. La commande est lancée par la société de micro-leasing qui devient ainsi propriétaire du bien et accorde une promesse de location à l'entreprise demandeur. Le bien acquis par le leasing est propriété de l'institution. Le client le loue pendant une période de temps donnée au travers d'un contrat de leasing signé devant un notaire avec une option achat. L'équipement est livré à l'entreprise qui devient locataire du bien. L'entreprise n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition pendant la durée du contrat. Cependant, au terme de la période de location, l'entreprise pourra acheter l'équipement ou l'immobilisation corporelle pour une valeur résiduelle fixée au début du contrat, ou demander un prolongement de la période de location.

Le micro-leasing repose sur le fait que l'investissement doit générer des liquidités qui vont permettre de rembourser le bien acquis. Le leasing comporte des avantages pour les entreprises et pour les institutions financières. Pour les micro-entrepreneurs, il offre la possibilité de faire un choix entre plusieurs technologies et de moderniser les biens d'équipement. Ce crédit permet ensuite d'accroître la production et les ventes de l'entreprise. Grâce au crédit-bail, les entreprises arrivent à répondre aux conditions de garantie exigées par les banques ou les institutions financières. Le bien constituant en lui-même une garantie. En outre, le coût du leasing peut être négocié en fonction du mode de paiement (réduction du prix en cas de paiement au cash). Enfin, un autre avantage réside dans le fait que l'entreprise utilise l'équipement ou le bien sans apport de fonds propres ni endettement apparent supplémentaire au bilan. Mais, il n'y a pas que les entrepreneurs qui bénéficient de cette pratique de financement, les institutions en bénéficient également. Le leasing permet surtout, dans le domaine de la micro finance, de résoudre le problème de garantie comme signifié tantôt. Contrairement aux autres crédits ordinaires, le micro-leasing est sûr pour plusieurs raisons: destination du crédit assez claire, impossibilité de détournement comparativement au crédit ordinaire.

Conclusion

Ce chapitre avait pour objectif de présenter une revue de la littérature sur le lien entre le micro crédit et l'efficacité des très petites entreprises. En effet Il était question de présenter l'ensemble des travaux ayant mis en relation ces deux concepts non seulement du point de vue théorique, mais aussi du point de vu empirique. Pour atteindre cet objectif, le chapitre a été subdivisé en deux sections. Dans la première section nos avons présenté les différents travaux théoriques ayant analysé l'effet du micro crédit sur l'efficacité des TPE. Dans la seconde section par contre, nous avons présenté les différents travaux. Au terme de ce chapitre nous pouvons retenir que le micro crédit des IMF est susceptible de favoriser l'efficacité des TPE. En effet, ces institutions mettent à la disposition des TPE les ressources financières dont elles ont besoins pour accroitre leur activité. Ceci à des taux d'intérêts qui sont généralement inférieurs aux taux qui leurs sont proposés par les banques.

Conclusion première partie

La partie qui s'achève avait pour objectif de présenter le cadre théorique et conceptuel de notre étude. Pour atteindre cet objectif nous avons subdivisé la partie en deux chapitres. Dans le premier chapitre présentons le cadre conceptuel de l'analyse, alors que le second chapitre présente le cadre théorique de cette analyse. Chacun des chapitres est organisé autour de deux sections. Dans le chapitre 3, nous nous sommes intéressés à la présentation et la définition des concepts à la section 1. Tandis que dans la section 2 nous avons présenté la situation de ces concepts dans le contexte camerounais. Il ressort que les concepts employé ici sont très complexes et revêtent des caractéristiques bien particulières au Cameroun.

Le chapitre 2 quant à lui avait pour objectif de présenter une revue de la littérature sur le lien entre le micro crédit et l'efficacité des très petites entreprises. Dans la première section de ce chapitre, nous avons présenté les différents travaux théoriques ayant analysé l'effet du micro crédit sur l'efficacité des TPE. Dans la seconde section par contre, nous avons présenté les différents travaux. Au terme de ce chapitre nous pouvons retenir que le micro crédit des IMF est susceptible de favoriser l'efficacité des TPE. En effet, ces institutions mettent à la disposition des TPE les ressources financières dont elles ont besoins pour accroître leur activité. Ceci à des taux d'intérêts qui sont généralement inférieurs aux taux qui leurs sont proposés par les banques.

**DEUXIEME PARTIE : MICROCREDIT ET
EFFICACITE DES TPE DANS LA VILLE DE
DOUALA : EVIDENCE EMPIRIQUE**

Introduction deuxième partie

Après avoir présenté le cadre théorique et conceptuel d'analyse de l'effet du microcrédit sur l'efficacité de très petites entreprises en première partie, nous allons à présent passer à la vérification empirique. La présente l'effet du microcrédit des IMF sur l'efficacité de très petites entreprises dans la ville de Douala, ainsi que de présenter les résultats et les recommandations de politiques économique. Notons que nous avons dû effectuer une enquête pour collecter des données primaires puisque nous ne disposions pas de données secondaires satisfaisantes. La présente partie comporte donc deux chapitres. Le premier chapitre présente la démarche méthodologique employée pour analyser l'effet du microcrédit des IMF sur l'efficacité de très petites entreprises dans la ville de Douala (Chapitre III) tandis que le dernier chapitre présente les résultats et les recommandations (Chapitre IV).

CHAPITRE 3: DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Introduction

Le présent chapitre a pour objectif de présenter la démarche méthodologique employée pour analyser l'effet du microcrédit sur l'efficacité de très petites entreprises dans la ville de Douala. En effet, nous avons présenté dans le chapitre précédent les résultats théoriques et empiriques des travaux ayant mis en relation le microcrédit accordé par les IMF et l'efficacité des TPE. Nous allons à présent analyser de manière concrète cet effet dans le cas de la ville de Yaoundé. Le présent chapitre comporte deux sections. La première section présente le choix méthodologique et le déroulement de l'enquête (section I). La seconde section quant à elle présente le modèle et les instruments statistiques et économétriques employés.

Section I : Les choix méthodologiques et l'enquête

Il est question pour nous dans cette partie de présenter dans un premier temps les choix méthodologiques (I.1) et par la suite, de présenter la conduite de l'enquête, de l'élaboration du questionnaire jusqu'à son administration (I.2).

I.1 Les choix méthodologiques

Un travail de recherche nécessite de la part de son auteur, que celui-ci effectue d'importants choix à plusieurs niveaux. Nous pouvons évoquer ici le choix au niveau épistémologique, le choix au niveau méthodologique, et le choix au niveau de la stratégie de recherche ou des instruments de collecte et d'analyse des données. Il est par exemple importants en fonction de la recherche de pencher vers une approche qualitative ou une approche quantitative etc. Tout au long de cette sous-section nous présentons deux principaux points à savoir : le choix de la démarche méthodologiques, et ensuite le choix d'une stratégie de recherche ;

II.1.1. Le choix de la démarche méthodologique

Dans cette partie, il est question pour nous de choisir l'approche méthodologique la mieux indiquée pour notre étude entre l'approche qualitative et l'approche quantitative. La différence fondamentale entre ces approches réside dans l'usage ou non des données chiffrées. Ainsi, lorsqu'une recherche est effectuée en analysant les données de base qui sont des données d'enquêtes pouvant être primaires ou secondaires représentées sous forme de séries statistiques à

caractères quantitatifs ou même qualitatifs, l'on dit qu'on adopte une approche quantitative. Une telle approche, se sert le plus souvent des instruments d'analyses statistiques (moyenne, écart types, tests, graphiques et autres), ainsi que des instruments d'analyses économétriques pour l'obtention des résultats. Si par contre, l'étude repose sur l'exploitation des documents, des archives, du passé historique, ou même des interviews, alors il s'agit d'une approche qualitative.

En effet, comme l'indique Mbengue et Vandangeon, (2015) produire une bonne œuvre scientifique exige que l'auteur accorde une plus grande importance aux considérations méthodologiques et épistémologiques

Dans cette étude, nous choisissons d'effectuer une démarche quantitative. Bien que les données secondaires soient encore quasi inexistantes, nous nous sommes résolus à effectuer une enquête sur le terrain afin d'obtenir des données primaires qui pourront nous être utiles pour effectuer notre analyse empirique.

Le recours à une approche quantitative dans le cadre d'une analyse hypothético-déductive, exige que le chercheur, sur la base d'une observation faite, émette un certain nombre d'hypothèses qu'il devra ensuite vérifier en se servant des outils de l'analyse statistique et économétrique.

I.1.2. La stratégies de recherche

Selon El Attar et El Moustafid, (2014) plusieurs stratégies s'offrent à un chercheur selon que ce dernier opte pour une démarche qualitative ou quantitative. Dans le cas de la recherche qualitative il peut en effet opter pour, une expérimentation, une étude de cas, une enquête, une analyse des archives, une étude historique, les méthodes comparatives, la simulation, la recherche action, etc. (Sanséau, 2005).

Lorsque la démarche est plutôt quantitative comme tel est le cas dans notre étude, plusieurs stratégies de recherches s'offrent également au chercheur. L'on peut en effet effectuer une simple analyse descriptive des données, une analyse économétrique simple ou alors, les deux simultanément.

Dans ce travail, nous avons opté pour une collecte de données primaires que nous analysons à la fois à l'aide des instruments statistiques et économétriques.

I.2 L'enquête

« Réaliser une enquête, c'est interroger un certain nombre d'individus en vue d'une généralisation ». Cette définition de Ghiglione et Matalon (1998), pour qui l'enquête se définit comme étant une méthode interrogative, nous permet déjà d'examiner certains points clés :

➤ Interroger :

Interroger se distingue d'une observation (l'utilisation du langage inclut un élément perturbateur) ; d'une expérimentation (celle-ci va permettre de tester des liens de causalité, alors que l'enquête renseigne plutôt sur l'existence de corrélations) ; ou encore d'une étude des traces (la situation est modifiée dans le cadre de l'enquête, puisque l'interrogation provoque une perturbation).

➤ Individus :

Individu implique que les réponses sont individuelles, et renvoient ainsi aux perceptions d'une personne en situation individuelle. L'enquête ne rend donc pas compte des interactions sociales et des opinions qui peuvent se construire dans des dynamiques groupées.

➤ Généralisation :

L'individu en soi n'est pas l'objet ; il nous intéresse en ce qu'il est représentatif d'un groupe plus large. L'enquête est une situation d'apparent paradoxe, puisqu'elle planifie un questionnement pour en obtenir des réponses spontanées. L'enquête est particulièrement adaptée pour les recherches qui veulent investiguer des opinions, des attitudes, des croyances, des perceptions, des expériences ou encore des comportements. Les principaux écueils à cet égard sont liés à la validité interne de l'enquête (rend-elle véritablement compte des mécanismes à l'œuvre ?) et la validité externe (les informations sont-elles suffisamment uniformes pour être additionnées et généralisées ?).

Nous présentons tout au long de cette sous-section, l'objectif de l'enquête, la méthode d'échantillonnage, la méthode d'enquête et le dépouillement des résultats de l'enquête.

I.2.1 L'objet de notre enquête

L'enquête vise généralement à répondre à une interrogation. Il s'agit de poser clairement une bonne question de départ. Une bonne question de départ répond à certains critères de qualité : elle doit être claire (c'est-à-dire précise et concise, par opposition à vague ou floue) ; elle doit être faisable (la traiter doit être en adéquation avec les ressources logistiques dont dispose le

chercheur) ; elle doit enfin être pertinente (la question vise à expliquer ou comprendre l'objet, pas le décrire ou le cadrer dans des registres moraux éventuellement préexistants).

Dans le cadre de notre étude, les interrogations ont pour objectif de rechercher des éclaircis ou des réponses sur les effets du microcrédit sur l'efficacité des TPE dans la ville de Douala.

I.2.2 La méthode d'échantillonnage

Certains enquêtes sont dites « exhaustives », parce qu'il est possible d'interroger l'ensemble de la population concernée. C'est un cas idéal, toutefois il est souvent très long et très coûteux d'interroger l'ensemble de la population. Afin de sélectionner les personnes interrogées, on procède alors à l'identification d'un échantillon. Il se définit comme un sous-ensemble de la population à partir duquel on tente d'inférer des mesures sur la population elle-même. Il s'agit donc d'un groupe restreint de la population, à partir duquel on procédera à une généralisation des résultats. Afin de ne pas être biaisé, l'échantillon doit être représentatif de la population.

La première étape, pour constituer un échantillon, est de définir sa population. Il s'agit ainsi d'établir les caractéristiques des individus les rendant aptes à participer à l'enquête. Souvent, le choix de la population est déterminé par le problème posé.

Echantillonner la population est souvent essentiel, mais n'est pas exempt de certains risques. On s'écarte toujours dans une certaine mesure des vraies valeurs de la population. Ainsi, l'échantillon étant limité, le généraliser à une large population est relativement hasardeux. En outre, il peut arriver que l'échantillon soit mal choisi et peu représentatif. Certaines techniques d'échantillonnages visent dans ce cadre à limiter les erreurs autant que possible, en fonction des moyens dont on dispose. Ce dernier point est important : il est évident que plus la taille de l'échantillon est grande, plus précis seront les résultats. Toutefois, ce point dépend aussi des ressources techniques et temporelles disponibles.

Pour qu'un échantillon soit représentatif, il faut que tous les membres de la population aient la même probabilité d'y figurer. A défaut de quoi, cet échantillon sera biaisé. Le biais d'échantillonnage est donc la tendance à sous- ou sur- représenter certaines catégories de la population dans l'échantillon (et est à distinguer de l'erreur d'échantillonnage, qui sera au mieux minimisée). Deux techniques permettent d'établir des échantillons représentatifs :

- **Echantillons probabilistes** : au moyen d'une base de sondage (liste finie de la population), un certain nombre de personnes sont choisies au hasard.

- **Echantillons empiriques** : à défaut de la présence d'une liste, l'échantillon est désigné selon des règles précises de telle façon qu'il constitue une « bonne image » de la population étudiée.

Il arrive que les impératifs obligent le chercheur à recourir à un échantillon non-représentatif. Dans ce cas, il est conseillé d'être raisonné pour désigner les personnes interrogées, c'est-à-dire de privilégier un groupe présentant les caractéristiques types de la population. Un autre cas de figure est celui des enquêtes qui se font par recrutement de volontaires. Dans ce cas, l'échantillon ne sera pas représentatif et les résultats ne seront pas généralisables à une population plus large.

Dans le cas de notre recherche, nous avons eu recours à un échantillonnage empirique en utilisant comme règle d'échantillonnage, les caractéristiques individuelles des enquêtes à savoir, l'âge, le sexe, le statut matrimonial, le niveau d'instruction. En effet, notre échantillon comporte 100 TPE.

1.2.3 La méthode d'enquête

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées pour recueillir des données parmi lesquelles

1.2.3.1 L'entretien

Les deux formes principales d'entretiens sont les entretiens non-directifs (ou libres) et semi-directifs (ou guidés). Selon les besoins, d'autres formes d'entretien existent et peuvent être préférées. Quelques règles générales s'appliquent toutefois à chaque type d'entretien. Ainsi, il est important de se souvenir qu'il s'agit d'un processus de communication à travers lequel des interactions naissent entre l'enquêteur et l'enquêté. Ces interactions sont susceptibles de biaiser les résultats d'enquête. Ainsi, certaines études ont pu montrer que les caractéristiques physiques ou personnelles de l'enquêteur (âge, sexe, origine...) peuvent influencer les réponses obtenues, ou encore que les préjugés de l'enquêteur par rapport à son objet d'étude peuvent également biaiser le nombre et la compréhension de ces réponses. Afin de limiter les biais, il est conseillé d'éviter une situation de trop grande distance sociale entre enquêteur et enquêté ; mais aussi de conserver une différence d'appartenance suffisante pour ne pas donner aux enquêtés l'impression que se confier est une perte de temps. Un bon enquêteur doit avoir un certain sens des relations humaines, être convaincant, mais aussi rester professionnel : il est important d'être neutre pour ne pas influencer l'enquêté ou le mettre mal à l'aise.

1.2.3.2 Le questionnaire

La construction d'un questionnaire permet de traduire les indicateurs en questions et les formuler adéquatement. L'enquête par questionnaire vise à vérifier les hypothèses de la

recherche, en vérifiant les corrélations suggérées. Cette méthode est celle que nous avons retenue dans cette étude. La formulation des questions a été une étape cruciale dans notre enquête. Nous nous sommes en majorité servis des questions à réponses directes aux quels nous avons jumelés quelques questions semi directes. Nous avons en effet préparé la grille d'analyse du questionnaire au préalable, afin de vérifier que chaque question correspond à un ou des indicateurs déterminés.

I.2.4 L'administration du questionnaire

Lorsqu'il s'agit d'une méthode d'entretien, les données se récoltent dans une relation directe en face en face. Un questionnaire, en revanche, pourra au choix être administré par l'enquêteur ou auto-administré.

Dans le cas le plus classique, l'enquêteur est dans une relation de face-à-face où il pose les questions et note les réponses. Cela requiert certaines qualités de sa part ; idéalement, il doit pouvoir intéresser les enquêtés par rapport à son travail, être doté de bonnes facultés sociales et de langage, et éventuellement avoir reçu une formation pour mener à bien ce rôle. Dans une large mesure, un questionnaire de visu doit être pré-codé afin d'éviter des innovations ou perturbations. Si ce mode d'enquête est relativement coûteux, et assez sensible au biais de désirabilité sociale, il permet un contrôle de qualité par rapport aux réponses reçues et réduit le risque d'erreur d'échantillonnage. Alternativement, certains questionnaires sont parfois administrés par téléphone. Rapide et économique, cette méthode a aussi l'avantage de toucher facilement beaucoup de monde. Les réponses doivent être courtes et réduites ; la durée d'appel doit d'ailleurs être mesurée également (une dizaine de minutes environ). La totalité des questionnaires que nous avons administrés ont été administrés en face à face.

Section II : Les variables, les instruments d'analyse et le modèle

Tout au long de cette section, nous allons présenter les variables utilisées dans cette étude (II.1), le modèle (II.2), et enfin nous présentons les instruments de l'analyse (II.3)

II.1. Présentations des variables de l'analyse

Dans cette étude, nous nous proposons d'évaluer les effets du microcrédit sur l'efficacité des très petites entreprises dans la ville de Douala. A cet effet, deux catégories de variables nous intéressent à savoir : les variables indiquant l'efficacité des TPE, les variables d'intérêt, et les variables de contrôle.

II.1.1 Les variables indiquant l'efficacité des TPE

Parmi ces variables, nous distinguons :

- **La pérennité des TPE.** Cette variable représente la capacité d'une entreprise à préserver voire accroître son activité au cours du temps. Elle est mesurée par le nombre d'année d'exercice de l'entreprise.
- **La rentabilité des TPE.** Il s'agit ici de la perception des rentabilités économiques et financières par les promoteurs des TPE. Le choix porté sur la perception est justifiée par les difficultés que nous avons rencontrées sur le terrain à obtenir des informations exactes sur la situation financières de ces entreprises. Elle est mesurée par les indicateurs tels que :
 - La nature des résultats financiers
 - La nature de l'excédent brut d'exploitation
 - L'accroissement du chiffre d'affaire

II.1.2 Les variables explicatives

Parmi ces variables l'on distingue les variables d'intérêt et les variables de contrôle :

- Les variables d'intérêt. Elles comprennent l'ensemble des indicateurs utilisée pour mesurée l'accès au micro crédit. Il s'agit des indicateurs tels que
 - L'obtention d'un microcrédit
 - La perception des taux d'intérêt
 - La perception des délais de remboursement
- Les variables de contrôle. Il s'agit des indicateurs des caractéristiques des TPE. Elles comprennent :
 - La taille des TPE mesurée par le nombre d'employés.
 - Le secteur d'activité de la TPE
 - Le sexe du promoteur
 - Le niveau d'éducation du promoteur
 - La religion du promoteur
 - La région d'origine du promoteur

Toutes ces variables sont résumées dans le tableau 2.1 ci-après.

Tableau 1.1: présentation des variables

Variables	Nature	Modalités	Sources
Les variables indiquant l'efficacité des TPE			
Le nombre d'années d'existence	qualitative	1 si moins de 5 ans 2 si 5 à 10 ans 3 si plus dix ans	Enquête
La nature des résultats financiers	qualitative	0 si négatifs 1 si positifs	Enquête
La nature de l'excédent brute d'exploitation	qualitative	0 si négatifs 1 si positifs	Enquête
L'accroissement des ventes	qualitative	0 si non 1 si oui	Enquête
Les variables d'intérêt			
L'accès au microcrédit	qualitative	0 si refus du microcrédit 1 si obtention du microcrédit	Enquête
La perception de la nature des taux d'intérêt pratiqués par les IMF	qualitative	0 si faible 1 si élevé	Enquête
La perception de la nature des délais de remboursements	qualitative	0 si cours 1 si assez long 2 si très long	Enquête
Les variables de contrôle			
Sexe du promoteur	qualitative	1 si Homme 0 si femme	Enquête
Religion du promoteur	qualitative	0 si autre 1 si musulman 2 si catholique 3 si protestant	Enquête
Niveau d'éducation du promoteur	qualitative	1 si primaire 2 si secondaire 3 si supérieur	Enquête
Aire culturelle du promoteur	qualitative	0 autre 1 si grass field 2 si grand nord 3 si côtier	Enquête
Taille de la TPE	qualitative	0 si 1 employé 1 si 2 à 5 employé 2 si plus de cinq employés	Enquête
Le secteur d'activité de la TPE	qualitative	0 agriculture 1 industries/Manufacture 2 Commerce des biens et services	Enquête

Source : Condensé par l'auteur

II.2 Spécification du modèle économétrique

Le modèle que nous allons estimer est inspiré des travaux de Munir et Khan (2013) qui ont été repris par (Chizoba et al. 2018). Toutefois, contrairement à ces auteurs, nous avons apporté quelques modifications afin de pouvoir adapter le modèle à nos variables explicatives qui sont des variables qualitatives.

Le modèle que nous estimons est un modèle logit puisque, la variable dépendante est une variable binaire. Dans le premier cas, le modèle s'écrit :

$$P_i(\text{perennite}_i = 1) \quad (1)$$

Dans ce modèle, P correspond à la probabilité pour que pérennité soit égalé à 1. La pérennité ici est donc une variable latente (inobservée). Elle est codée telle que :

Pérennité = 1 si le nombre d'année d'existence de l'entreprise est supérieur 10 ans,

Pérennité = 0 si non

Avec X_i le vecteur des autres variables explicatives et β_i le vecteur des paramètres estimés. Nous choisissons d'estimer un modèle logit, car nous faisons l'hypothèse que la distribution du terme d'erreur suit une loi de Poisson. Ainsi, la probabilité P_i est donnée par la fonction de répartition de la loi de Poisson et nous estimons notre modèle par la méthode du maximum de vraisemblance.

Dans le cas second cas, le modèle estimé est :

$$P_i(\text{rentabilité}_i = 1) \quad (2)$$

rentabilité étant également une variable binaire, le modèle estimé ici est également un modèle logit. La variable latente *rentabilité* sera alternativement captée par la nature des résultats et l'accroissement des ventes. Dans un premier temps, *rentabilité* sera codée telle que :

rentabilité = 1 si les résultats comptables sont positifs

rentabilité = 0 si non.

II.2 Les instruments employés dans l'analyse

Les instruments d'analyse que nous allons employer dans notre étude sont de deux types à savoir les statistiques descriptives (II.2.1) et l'économétrie (II.2.2).

II.3.1. Les instruments statistiques

Il existe plusieurs instruments de statistiques descriptives que l'on peut utiliser dans un travail de recherche comme celui-ci à l'instar : des graphiques, de la moyenne, la variance, l'écart type et des rapports de corrélations etc. Nous pouvons également effectués des tests statistiques à l'instar du test de dépendance ou test de Khi-deux, du test de différence des moyennes etc. Ces statistiques nous permettrons non seulement de pouvoir ressortir les faits stylisés entre les principales variables de l'étude, mais aussi de voire apriori comment est-ce que le microcrédit des institutions de micro finances, affecte l'efficacité des TPE.

Dans notre recherche, nous nous servirons d'une part des graphiques tels que le diagramme circulaire et le diagramme en tuyaux d'orgues. D'autre part, nous nous servirons des fréquences à savoir les fréquences marginales et les fréquences conditionnelles et enfin nous effectuerons le test de Khi deux qui est un test de dépendance et permet de dire si deux variable sont dépendantes ou non. Il joue le même rôle qu'une corrélation mais à la différence qu'il s'emploi dans le cas des variables qualitatives.

II.3.2 Les instruments économétriques

Ceux-ci nous permettrons à travers une régression effectuée sur le modèle présenté plus bas, de pouvoir définitivement statuer sur l'effet du microcrédit des institutions de micro finances, sur l'efficacité des TPE de la ville de Douala. Plus précisément ils permettront non seulement de dire si oui ou non le microcrédit des institutions de micro finances affecte l'efficacité des TPE, mais aussi de mesurer cet effet. Parmi ces instruments nous avons : La méthode d'estimation, les tests de diagnostics et de significativité du modèle.

La méthode d'estimation que nous utilisons est celle du maximum de vraisemblance. En effet, l'estimation du modèle repose sur un ensemble d'étapes. Ses conditions sont toutes conduites sous une approche asymptotique ce qui est caractéristique de la méthode du maximum de vraisemblance. Cette partie présente successivement la qualité d'ajustement du modèle, le test de modèles emboîtés, le test de Wald.

-Le premier point porte sur le pouvoir explicatif du modèle. Alors que dans un modèle de régression linéaire on obtient la décomposition de la variance qui permet d'obtenir les différentes sommes de carrés, dans un modèle probit on n'en a pas. Il existe cependant une mesure similaire au R-Carré de la régression linéaire dans le modèle probit, il s'agit du Pseudo R-Carré. Soit :

$Pseudo R^2 = \frac{D(M_0) - D(M)}{D(M_0)}$ avec $D(M_0)$ la déviance du modèle nul, c'est-à-dire du modèle à un seul facteur et $D(M)$ la déviance du modèle générale.

Le Pseudo R-carré est compris entre 0 et 1. Plus il est proche de 1 meilleure est l'ajustement du modèle. Plus il est proche de 0 moins l'ajustement du modèle est correcte.

-Une fois le premier critère admis, on passe à la causalité globale du modèle. Plusieurs tests statistiques existent pour tester. Le but de ce test est de savoir si d'une manière générale les variables indépendantes expliquent la variable endogène.

Soit les hypothèses suivantes : $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$ contre $H_1 : \exists \beta_j \neq 0$ avec $\beta_j = 1,2$

Un premier test qu'on peut énoncer ici est le test de khi-deux de Pearson généralisé. Ce test rejette H_0 si la valeur calculée est supérieur à la valeur lue. La statistique lue dépend des seuils critiques, à savoir 1%, 5% et 10%.

-Si l'hypothèse alternative (H_1) n'est pas rejetée alors la dernière étape consiste à savoir quelles sont les variables explicatives du modèle qui ont un effet sur la variable à expliquer. Il s'agit ici des tests de significativités individuelles de Student.

Soit les hypothèses suivantes : Pour la première variable explicative : $H_0 : \beta_1 = 0$ contre $H_1 : \beta_1 \neq 0$; Pour la deuxième variable explicative : $H_0 : \beta_2 = 0$ contre $H_1 : \beta_2 \neq 0$.

L'un des tests auxquels on peut faire recours ici est celui de Wald. Ce sont ces différents éléments qui nous permettent de décider sur la significativité ou non d'une variable sur une autre.

Conclusion

Le chapitre qui s'achève avait pour objectif de présenter la démarche méthodologique employée pour évaluer l'effet du microcrédit des institutions de micro finances sur l'efficacité des TPE. Pour atteindre cet objectif nous avons subdivisé le chapitre en deux sections. La première section traite des choix méthodologiques et de l'enquête alors que la seconde section traite des modèles, des variables et des outils de l'analyse. Arrivé au terme de ce chapitre nous retenons que les choix épistémologique incombent à tout chercheur au moment où il se lance dans un travail de recherche. Dans cette étude, le choix est porté sur une démarche hypothético déductive qui est menée à travers une analyse quantitative. L'enquête a été menée en utilisant un questionnaire avec des questions à réponses directes. Nous avons effectué un échantillonnage empirique et le questionnaire a été administré en face à face. Les instruments d'analyse que nous utilisons sont d'ordre statistiques (graphiques, fréquences et test de khi deux) et économétrique.

CHAPITRE IV: PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

Introduction

Dans le chapitre précédent nous avons présenté la démarche méthodologique que nous avons employé pour analyser l'effet du microcrédit des institutions de micro finances sur l'efficacité des TPE. Le présent chapitre quant à lui a pour objectif de présenter les résultats et de dégager des recommandations de politique économique. Le chapitre comporte deux sections. Dans la première section nous présentons les résultats de l'analyse descriptive (section I) tandis que dans la seconde section nous présentons les résultats de l'analyse économétrique ainsi que les recommandations de politique économique.

Section I : Les résultats de l'analyse descriptive

Dans cette partie nous allons commencer par présenter quelques statistiques sur les caractéristiques sociodémographiques des enquêtés (I.1), puis nous allons présenter les statistiques descriptives sur l'efficacité des TPE et sa relation avec le microcrédit (I.2)

I.1 Les statistiques descriptives sur les caractéristiques sociodémographiques des enquêtés

Nous allons nous intéresser tour à tour au sexe du promoteur, au niveau d'instruction du promoteur, la religion et l'aire culturelle d'origine du promoteur, la taille et le secteur d'activité de la TPE.

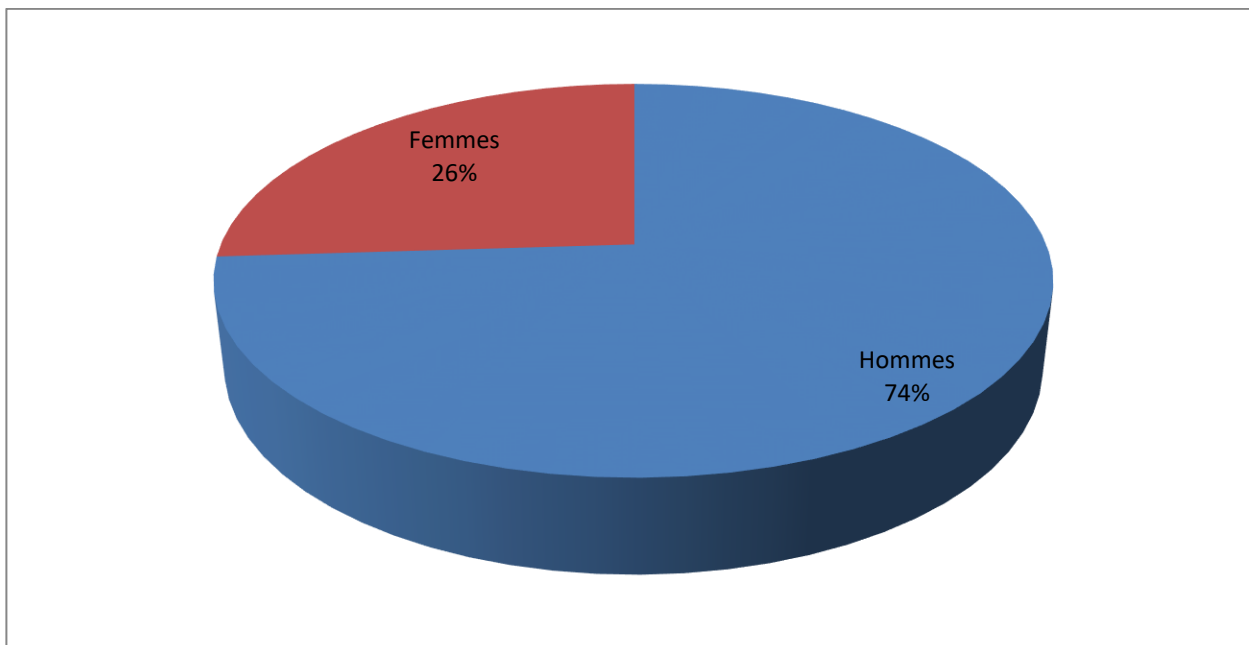
I.1.1 La répartition des TPE suivant le sexe du promoteur

Le graphique 4.1 ci-dessous présente les statistiques descriptives sur le sexe des promoteurs des TPE enquêtées.

Comme l'on peut le constater, ce graphique indique que 76% des TPE dans notre échantillon sont détenues par des hommes contre seulement 24% pour les femmes. Ceci montre alors que les hommes ont tendance à être plus entrepreneurs que les femmes. Une TPE sur 4 environ est détenu par un homme. Il est donc très intéressant au regard de cela, de se demander quelle peut être des hommes ou des femmes la catégorie de la variable sexe du propriétaire qui a les

meilleures effets en terme d'efficacité des TPE. Nous répondrons sans doute à cette question lors de la régression économétrique que nous effectuerons en seconde section de chapitre

Graphique 4.1 : La répartition des TPE suivant le sexe du promoteur dans la ville de Douala



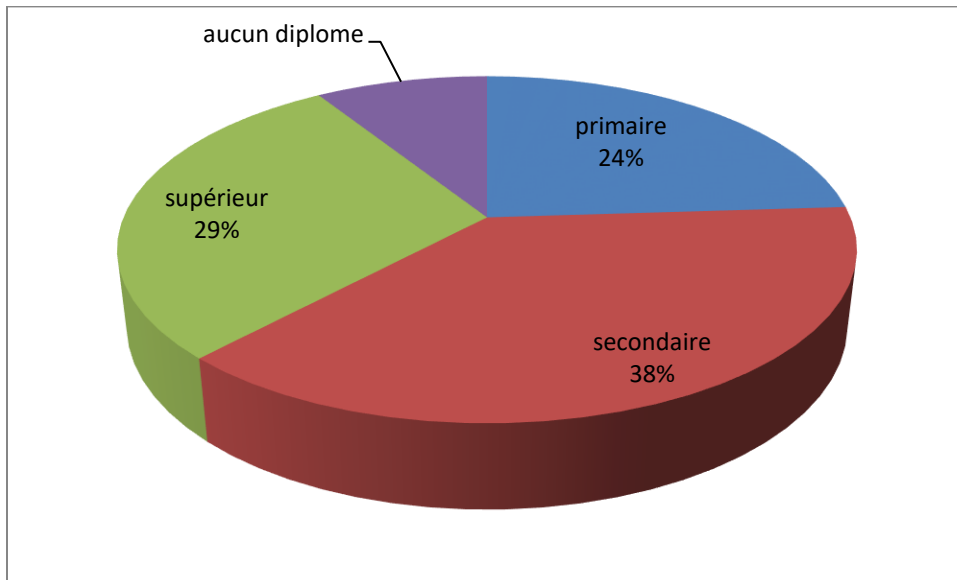
Source : Condensé par l'auteur

Nous allons à présent nous intéresser au niveau d'instruction des promoteurs

I.1.2 La répartition des TPE de la ville de Douala suivant le niveau d'instruction du promoteur

Le graphique 4.2 indique que trois catégories ont été retenues en ce qui concerne le niveau d'instruction des enquêtés à savoir le niveau primaire, le niveau secondaire et le niveau supérieur. Le graphique indique que 29% des TPE enquêtées sont détenues par des individus ayant un niveau d'éducation supérieur. L'on note également que 24%, 38% et 9% des TPE enquêtées sont détenues respectivement par des individus ayant respectivement des niveaux d'éducation primaire, secondaire et supérieure. Ce qui semble alors indiquer que les personnes ayant un niveau d'éducation secondaire ou supérieur sont propriétaires de près de 65% des TPE existants dans la ville de douala

Graphique 4.2: La répartition des TPE de la ville de Douala suivant le niveau d'instruction du promoteur



Source : Condensé par l'auteur

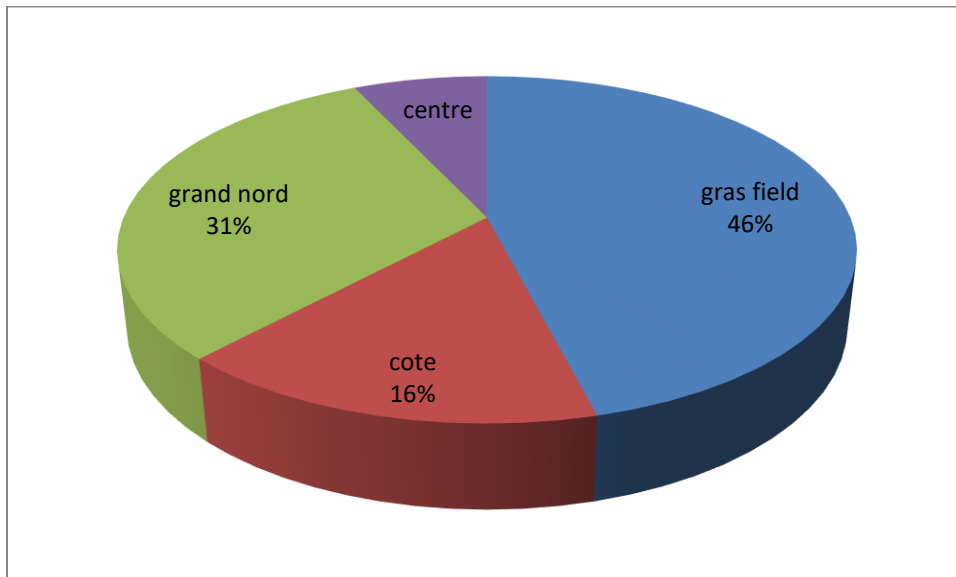
Après le niveau d'instruction, nous nous intéressons à présent aux aires culturelles des promoteurs des TPE.

I.1.3. La répartition des TPE suivant l'aire culturelle du promoteur dans la ville de Douala

Quatre aires culturelles ont été retenues à savoir, les Gras Field, la cote, le grand Nord et les autres.

Le graphique 4.3 montre que les très petites entreprises de la ville de Douala sont majoritairement détenues par les individus originaires des Grass Field. Ces derniers représentent environ 46% des propriétaires des TPE dans la ville de Douala. Ces derniers sont suivis par l'aire culturelle du grand nord qui constitue quant à elle 31%. Au bas du tableau, l'on retrouve les promoteurs originaires de la zone côtière qui représentent 16% et le reste des aires culturelles qui représentent 7%. Il est donc important pour nous dans la suite de ce travail d'étudier dans quelles mesures est ce que l'aire culturelle du directeur affecte l'efficacité des TPE camerounaises.

Graphique 4.3: La répartition des TPE suivant l'aire culturelle du promoteur dans la ville de Douala



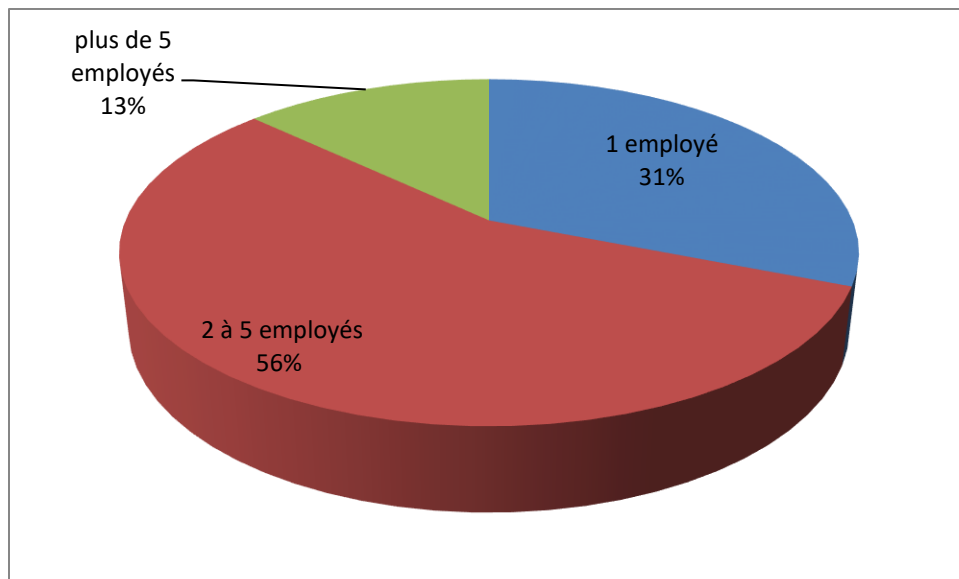
Source : Condensé par l'auteur

Intéressons-nous à présent à la taille des TPE

I.1.4 La répartition des TPE suivant leur taille dans la ville de Douala

Il est question dans cette sous-section de voir comment sont réparties les TPE dans la ville Douala en fonction du nombre d'employés qu'elles possèdent. Trois tranches nous intéressent à savoir, les TPE ayant 1 employé, les TPE ayant 2 à 5 employés, et les TPE ayant plus de 5 employés. Le graphique 4.4 présente les résultats obtenus en tabulant cette variable dans le logiciel stata. L'on peut clairement lire sur le graphique que 56% des TPE ont entre 2 et 5 employés, alors que 31% des employés n'ont qu'un seul employé et 13% environ ont plus de 5 employés. Nous allons également dans la suite de ce travail voir de quelle manière est ce que le nombre d'employés d'une entreprise affecte son efficacité.

Graphique 4.4: La répartition des TPE suivant le nombre d'employés dans la ville Douala

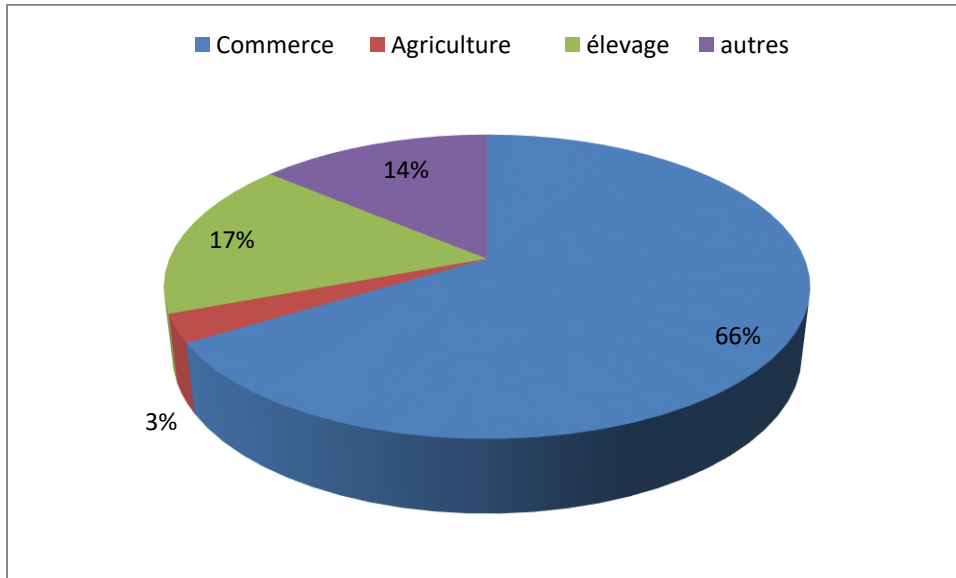


Source : Condensé par l'auteur

I.1.5 La répartition des TPE suivant leur secteur d'activité dans la ville de Douala

En ce qui concerne le secteur d'activité quatre catégories ont été retenues d'après notre enquête à savoir éleveurs, commerçant, agriculteurs et autres. Le graphique 4.5 est une représentation de cette variable. Ce tableau indique que la grande majorité des TPE de la ville de Douala se retrouvent dans le secteur du commerce. Soit une proportion environ égale à 67%. Ce secteur est suivi par le secteur de l'élevage 17%, les autres secteurs 14 % et l'agriculture 3%.

Graphique 4.5: Répartition des TPE suivant leur secteur d'activité dans la ville Douala



Source : Condensé par l'auteur

I.2. Les statistiques descriptives sur l'efficacité des TPE et sa relation avec le microcrédit dans la ville de Douala

Nous présentons tour à tour les statistiques descriptives sur l'efficacité des TPE notamment la pérennité et la rentabilité des TPE, par la suite nous nous intéressons aux caractéristiques du microcrédit, ainsi qu'à leur relation avec l'efficacité des très petites entreprises dans la ville de Douala.

I.2.1 Les statistiques descriptives sur l'efficacité des TPE de la ville de Douala

Il est question pour nous dans cette sous-section de présenter la répartition des TPE suivant la perception qu'ont les dirigeants sur leur efficacité. Ces statistiques doivent à priori permettre que l'on se fasse une idée sur le niveau d'efficacité des TPE de la ville de Douala avant de mettre ces dernières en relation avec le micro crédit.

Le tableau 4.1 ci-dessous présente les fréquences des TPE dans la ville Douala en ce qui concerne l'efficacité des très petites entreprises.

Tableau 4.1 : Les statistiques descriptives sur l'efficacité des très petites entreprises dans la ville de Douala

Pensez-vous que votre entreprise soit efficace?		
Oui	Non	Total
63%	37%	100%
Si oui, pour quelle raison ?		
	Nombre de TPE	Pourcentage
L'entreprise à une longue durée d'existence	21	33,33%
L'entreprise réalise constamment des résultats positifs	16	25,39%
L'entreprise réalise constamment les objectifs qu'elle s'est fixée	25	39,69 %
L'entreprise réalise une baisse des coûts de production	1	1,59%
Total	63	100%
Depuis combien d'années exercez-vous ?		
Moins de 5 ans	20	20%
5 à 10 ans	54	54%
Plus de dix ans	26	26%
Avez-vous réalisé des résultats négatifs ces deux dernières années ?		
oui	39	39%
non	61	61%
Total	100	100%

Source : Condensé par l'auteur

Ce tableau présente les statistiques descriptives sur les différents aspects de l'efficacité des très petites entreprises que nous avons retenues dans le cadre de notre étude à savoir : la durée de vie des entreprises, leur rentabilité financières et leurs aptitudes à promouvoir leur vente.

Les résultats de ce tableau montrent que 63 % des promoteurs des très petites entreprises interrogées dans la ville de Douala pensent que leur entreprise est efficace contre environ 37 %

qui pensent qu'elle n'est pas efficace. Ce tableau semble alors indiquer une perception relativement élevée de l'efficacité des entreprises de très petite taille dans la ville de Douala.

Au regard de ce qui précède, nous avons essayé de comprendre ce qui peut justifier cette forte perception qu'ont les promoteurs de TPE sur l'efficacité de leurs entreprises. Nous nous sommes intéressés à certains aspects de l'efficacité des TPE à savoir, leur pérennité, leur rentabilité, et l'évolution de leur vente. L'on constate alors que sur les 63 TPE qui ont été déclarées comme étant efficaces, 21 soit 33,33% le sont du fait de leur durée d'existence assez longue. De plus, 24 promoteurs Soit 38,1% pensent que leur entreprise est efficace du fait de l'accroissement régulier des ventes. 25, 39% et 1,59% le sont respectivement du fait des résultats financiers positifs et de la réduction régulière des couts de production.

Enfin, le tableau indique que 54% des TPE ont une durée de vie comprise entre 5 et 10 ans alors que 26% des TPE de la ville de douala ont plus de 10 ans. Seulement 20% environ des TPE disposent d'une durée de vie inférieure à 5 ans.

I.2.2 Les statistiques descriptives sur l'octroi du microcrédit aux TPE dans la ville de Douala

Nous présentons dans cette section quelques fréquences permettant de capter la distribution des TPE dans la ville de Douala suivant leur demande et leur accès au micro crédit. Le tableau 4.2 présente les statistiques descriptives sur l'octroi du microcrédit au TPE dans la ville de Douala.

Tableau 4.2 : Les statistiques descriptives sur l’octroi du microcrédit au TPE dans la ville de Douala

Avez-vous déjà demandez du crédit auprès d’une micro finance ?		
	Nombres de TPE	Pourcentages
Oui	90	90%
Non	10	10%
TOTAL	100	100%
Si oui, quelle raisons vous a motivé à le faire?		
Manque d’accès au crédit bancaire	44	48,88%
Cout de l’emprunt faible dans les micros finances	30	33,33%
Les délais de remboursement abordables dans les IMF	13	14,44%
Autres	3	3,33
TOTAL	90	100%
Avez-vous obtenu ce crédit ?		
Oui	69	76,67%
Non	21	23,33%
TOTAL	90	100%
Si non pour quelle raison ?		
Absence de garanties	15	71,43%
Montant élevé	6	28,57%
TOTAL	21	100%

Source : Condensé par l’auteur

Ce tableau indique qu’une proportion très élevée des TPE dans la ville de Douala sollicite du crédit auprès des institutions de micro finances. En effet selon les données du tableau, 90% des très petites entreprises de la ville de Douala font recours aux institutions de micro finances pour solliciter du crédit contre seulement 10 % qui ne font pas recours à ces institution. Ce tableau montre en plus que les raisons de ce recours aux IMF sont variées. 48,88 % des TPE déclarent faire recours aux IMF à cause du fait qu’elles n’ont généralement pas accès au crédit bancaire. 33,33% par contre déclarent faire recours à ces institutions puisque qu’elles pensent que le cout

du crédit dans les IMF est relativement plus faible que dans les banques. Ce cout du crédit ici correspond au taux d'intérêt en vigueur. 14,44% des TPE font recours aux IMF puisqu'elles jugent que le remboursement est mieux échelonné dans le temps que dans les banques. Enfin 3,33 des TPE sollicitent du crédit auprès des micros finances pour des raisons autres que celle évoquées plus précédemment.

Pour ce qui est de l'accès au crédit des institutions des micros finances que nous captons par l'obtention du crédit demandé, celle-ci est relativement élevée au sein des très petites entreprises de la ville de Douala. En effet, 44 TPE sur les 69 TPE sur les 90 ayant déclaré faire recours aux IMF pour solliciter du crédit obtienne ce crédit. Ce qui représente alors un taux de 76,67%. Ce qui signifie alors 21 entreprises se voient refuser ce crédit. Ce qui représente environ 23,33% des entreprises qui sollicite ce crédit. Les raisons de ce refus de crédit sont toutes aussi diverses. Il faut déjà noter ici que la plus par des TPE qui ont déclarées n'avoir pas obtenu le crédit sont généralement soit de très petite taille (1 employé), soit alors elles sont très jeunes (moins de 4 années d'existence). Les raison de ce refus sont le manque de garanties, les considérations socio culturelles liées aux origines ethniques du promoteur, à leur croyances, leurs sexe et parfois aux résultats financiers de leur entreprise.

I.2.3 La distribution de l'efficacité des TPE de la ville de Douala suivant leur accès au micro crédit

Plusieurs questions ont été posées aux enquêtés enfin de voir quelle perception ils ont sur l'efficacité de leur entreprise. Il leur était demandé notamment de répondre aux questions : Pensez-vous que votre entreprise est efficace ? Depuis combien d'années exercer vous votre activité ? Avez-vous déjà ressenti le besoin de fermer votre entreprise ? Avez-vous connu des résultats négatifs ces deux dernières années ? Votre chiffre d'affaire augmente t'il régulièrement ? Nous nous sommes intéressés aux réponses apportées à ces questions par les 90 TPE ayant déclarées avoir sollicité un crédit auprès d'une IMF.

Tableau 4.3: La distribution de l'efficacité des TPE de la ville de Douala suivant leur accès au micro crédit

	A obtenu du crédit auprès d'une IMF		
	Oui (%)	Non (%)	Total
<u>Durée de vie de la TPE</u>			
0-5 ans	37,2	62,8	100
5-10 ans	66	34	100
Plus de 10 ans	92,43	7,57	100
<u>Avez-vous connu des vols au sein de l'entreprise ?</u>			
Toujours	21,74	78,26	100
Parfois	56	44	100
Jamais	47,69	52,31	100
<u>Résultats financiers positifs</u>			
Toujours	59,12	40,88	100
Parfois	39,23	60,77	100
Jamais	6,2	93,8	100
<u>Accroissement du volume des ventes</u>			
Oui	96,42	3,58	100
Non	32,22	67,78	100
Pas vraiment	15	85	100

Source : Condensé par l'auteur

Il ressort du tableau 4.3 que le micro crédit accordé aux TPE par les IMF est un instrument qui semble favoriser l'efficacité en termes de pérennité, de rentabilité et de vente dans les très petites entreprises de la ville Douala. En effet ce tableau de manière globale montre que les très petites entreprises de la ville de Douala qui ont les meilleurs résultats en termes d'efficacité sont celles qui obtiennent des microcrédits. En ce qui concerne la pérennité des TPE 37,2% de celles qui ont moins de 5ans d'existence ont accès au micro crédit alors que 66% et 92,43% des TPE qui ont respectivement entre 5 et 10 ans et plus de 10 ans reçoivent des microcrédits. De plus, seules 21,74% des TPE qui reçoivent des microcrédits auprès des IMF sont régulièrement tentée de fermer leur entreprise.

Section II : La validation des hypothèses et les recommandations

Nous analysons ici dans un premier temps, les résultats des tests de Khi deux (II.1) et dans un second temps les résultats économétriques et les recommandations (II.2).

II.1 Les tests de validation des hypothèses

Dans cette sous-section nous présentons les tests de dépendances. En effet, nos variables étant qualitatives, ces tests sont employés au même titre que les corrélations pour les variables quantitatives et doivent nous permettre de voir si la liaison entre ces variables est significative ou non.

Tableau 4.4 : Les résultats des tests du Khi-deux

Variable Y	Variable X	Statistique	P-value
Durée de vie de la TPE	Obtention du microcrédit	16,08	0,037
Durée de vie de la TPE	La taille de la TPE	70,32	0,000
Durée de vie de la TPE	Le secteur d'activité de la TPE	72,97	0,000
Rentabilité financière	Obtention du microcrédit	61,31	0,000
Rentabilité financière	La taille de la TPE	77,43	0,000
Rentabilité financière	Le secteur d'activité de la TPE	64,54	0,000
Accroissement du chiffre d'affaire	Obtention du microcrédit	80,3	0,000
Accroissement du chiffre d'affaire	La taille de la TPE	37,56	0,0076
Accroissement du chiffre d'affaire	Le secteur d'activité de la TPE	4,56	0,000

Source : Condensé par l'auteur

Les résultats que nous obtenons montrent qu'il existe des liaisons significatives entre certaines de nos variables explicatives et l'efficacité des TPE. Ces liaisons significatives témoignent qu'il y'a un lien significatif entre l'obtention du micro crédit et la pérennité des TPE, ainsi que leur efficacité. Ce qui valide alors nos variables.

II.2 Les résultats économétriques et les recommandations

Nous présentons ici dans un premier temps les résultats de l'analyse économétrique (II.2.1) et dans un second temps, nous présentons les recommandations de politique économique (II.2.2).

II.2.1 Les résultats économétriques

Le tableau ci-dessous présente les résultats de l'analyse.

Tableau 4.5 : Résultat de la régression économétrique

Efficacité des TPE		
	Pérennité	Rentabilité
Obtention du micro crédit	0,216*** (0,043)	0,48*** (0,07)
Taux d'intérêt des IMF	-0,0917*** (0,0344)	-0,00841** (0,00330)
Délais de remboursement	-0,61*** (0,017)	-0,12*** (0,0012)
Sexe du promoteur	0,029 (1,20)	0,007 (0,10)
Taille de la TPE	0,39* (0,21)	0,32*** (0,069)
Secteur d'activité de la TPE		
agriculture	-0,121 (2,22)	-0,13 (0,09)
commerce	0,98* (0,47)	0,35*** (0,08)
Niveau d'éducation du promoteur		
secondaire	0,238 (4,23)	0,07 (0,21)
Supérieur	0,58 *** (0,04)	0,12*** (0,0081)
Aire culturelle du promoteur		
Grass Field	0,057*** (0,0026)	0,055*** (0,0003)
Cote	-0,41*** (0,0123)	-0,32*** (0,087)
_cons	-9,57 *** (0,039)	-0,88*** (0,019)

Source : Condensé par l'auteur

Rappelons que nous avons estimé notre modèle par la méthode du maximum de vraisemblance. Les résultats obtenus indiquent que parmi les variables retenues dans cette analyse, les variables de l'accès au micro crédit des TPE ainsi que, les caractéristiques de ce micro crédit (la nature des taux d'intérêt ainsi que celle des délais de remboursement) ont un effet significatif sur la pérennité et la rentabilité des très petites entreprises dans la ville de Douala. L'effet marginal du microcrédit est positif, cela voudrait dire que les très petites entreprises de la ville de Douala qui obtiennent des microcrédits de la part des IMF ont plus de chance de voir leur activité survivre à long terme que celles qui n'obtiennent pas ces micros crédits. De même les TPE qui ont accès au micro crédit des IMF ont également plus de chance de réaliser des résultats financier positif que celles qui n'ont pas accès ces crédits. Les effets marginaux de cette variable sur la pérennité des TPE et leur rentabilité, sont respectivement de 0,216 et 0,48. Ces effets étant interprétés comme des différences moyennes de probabilités entre les TPE qui ont accès au microcrédit et celles qui n'ont pas accès, l'on s'aperçoit bien que cette différence de probabilité est positive lorsque l'on considère la pérennité et la rentabilité des TPE de la ville de Douala. Ceci montre bien que les TPE qui ont accès au microcrédit sont également celles qui ont les probabilités de survie et de rentabilité les plus élevées.

Cependant, il apparait également que l'effet du micro crédit sur l'efficacité des TPE en occurrence leur pérennité et leur rentabilité, est fortement dépendant des caractéristiques de ce microcrédit. L'on peut ainsi constater que les taux d'intérêts ainsi que les délais de remboursement de ces micros crédits réduisent la pérennité et la rentabilité des très petites entreprises. En effet le taux d'intérêt ici est une variable qui rend compte du cout de l'emprunt. Elle est une variable binaire qui prend la valeur 0 lorsque les taux d'intérêt des IMF sont relativement perçus comme étant faible et 1 s'ils sont élevés. L'effet marginal de cette variable étant négatif, ceci signifie que lorsque les taux d'intérêt auxquelles les TPE contractent des microcrédits sont jugés assez élevés, ils ont moins de chances d'accroître la pérennité des TPE que lorsqu'ils sont faibles. Il en est de même de délais de remboursement.

En ce qui concerne nos variables de contrôles, le tableau 4.5 montre qu'à l'exception du sexe du promoteur, toutes les variables de contrôle utilisées dans ce travail affectent significativement la pérennité et la rentabilité des TPE. En effet ce tableau montre que la taille de la TPE accroît son efficacité. Ainsi, plus elle a des employés plus la TPE est rentable et efficace. Ce tableau montre également que les TPE du secteur commercial ont de meilleures performances en termes d'efficacité que les TPE des autres secteurs d'activité. De plus, l'aire culturelle des Grass Field à

un impact significatif sur l'efficacité des TPE, tandis que la culture côtière a tendance à réduire l'efficacité des TPE. Ce qui signifie que lorsqu'une TPE est créée par un individu originaire des Grass Field, cette TPE a plus de chance de survivre à long terme et de connaître les résultats positifs que les TPE créées par les individus originaires des autres aires culturelles. Au regard de ces résultats, il est nécessaire pour nous d'effectuer quelques recommandations.

II.2 .2 Les recommandations

Nos recommandations iront à l'endroit des institutions de micro finances, des TPE et du gouvernement

II.2.2.1 Les recommandations à l'endroit des IMF

Au regard des résultats qui précèdent nous faisons comme recommandation pour les institutions de micro finances

- De promouvoir davantage leur activité qui est celle d'apporter des ressources financières aux personnes et aux entreprises à faibles revenus afin que cela puisse permettre d'améliorer l'efficacité c'est-à-dire la pérennité et la rentabilité des très petites entreprises.
- De développer davantage des systèmes de prêt tel que le prêt de groupe qui peuvent permettre de compenser le manque de garanties des entrepreneurs et réduire le taux de refus des crédits par ces institutions.
- De simplifier les mécanismes de demandes du crédit afin qu'ils puissent être facilement réalisables même par les individus les moins instruits et de réduire ainsi leur taux d'exclusion
- De pratiquer des taux d'intérêts relativement faibles qui correspondraient le mieux à leur population cible, qui est une population pauvre
- De mettre des systèmes de remboursement échelonnés ou de pratiquer des systèmes de prêt progressif.

II.2.2.2 Les recommandations à l'endroit des TPE

Nous recommandons aux très petites entreprises :

- De solliciter davantage du crédit auprès des institutions de micro finances, puisque ces crédits leur permettent non seulement de pouvoir faire face aux aléas qui pourraient menacer leur survie à long terme, mais aussi de pouvoir améliorer leur rentabilité financière.

- Que les promoteurs améliorent leur niveau d'éducation. Car ceci pourrait faciliter leur accès au micro crédit et améliorer leur efficacité.
- Que les promoteurs organisent des séminaires de partage d'expérience afin que les pratiques organisationnelles qui sont souvent fortement liées à la culture du promoteur dirigeant puissent être échangées entre les TPE qui ont des difficultés à atteindre leurs objectifs, et celles qui parviennent à le faire aisément.

II.2.2.3 Les recommandations à l'endroit du gouvernement

Nous recommandons aux décideurs politiques :

- De renforcer davantage la surveillance autour des activités des micros finances, afin que celles-ci ne soient pas incitées à dévier de la mission qui leur est assignée à savoir, cibler une clientèle pauvre et démunies. Ceci pourrait se faire par la mise en œuvre des commissions de contrôle qui veilleront régulièrement sur la nature des clients principaux de ces institutions ainsi que sur le niveau de leur taux d'intérêt.
- Organiser des séminaires de formations et de sensibilisation pour emmener les promoteurs des TPE de comprendre le bien-fondé du recours aux micros crédits des IMF, plutôt qu'aux crédits bancaire.

Conclusion

Le chapitre qui s'achève avait pour objectif de présenter les résultats de l'analyse ainsi que les recommandations de politiques économiques. Pour y parvenir, nous avons subdivisé le chapitre en deux sections. Dans la première section nous présentons les résultats de l'analyse descriptive alors que dans le second chapitre, nous présentons les résultats de l'analyse économétrique et les recommandations. Il ressort de ce chapitre que, le microcrédit accordé aux TPE par les IMF accroît la probabilité pour ces TPE de survivre sur le marché à long terme ainsi que la probabilité de réaliser des résultats financiers positifs. Les résultats montrent également que l'effet du microcrédit sur l'efficacité des IMF dépend non seulement de la nature des taux d'intérêt pratiqués par les IMF, mais aussi par la nature des délais de remboursement qu'elles accordent à leurs clients. Enfin les résultats montrent que certaines caractéristiques des TPE en occurrence leur taille et leur secteur d'activité ainsi que les caractéristiques de leur promoteurs (niveau d'éducation, aire culturelle d'origine) affectent significativement leur efficacité.

Conclusion deuxième partie

La partie qui s'achève avait pour objectif de présenter la démarche méthodologique employée pour analyser l'effet du microcrédit sur l'efficacité des TPE de la ville de Douala, ainsi que les résultats et les recommandations de politique économique. Pour atteindre cet objectif nous avons subdivisé la partie en deux chapitres. Le premier chapitre présente la démarche méthodologique alors que le second présente les résultats et les recommandations de politiques économiques. Arrivé au terme de cette partie, nous retenons que les choix épistémologique incombent à tout chercheur au moment où il se lance dans un travail de recherche. Dans cette étude, le choix est porté sur une démarche hypothético déductive qui est menée à travers une analyse quantitative. L'enquête a été menée en utilisant un questionnaire avec des questions à réponses directes. Nous avons effectué un échantillonnage empirique et le questionnaire a été administré en face à face. Les instruments d'analyse que nous utilisons sont d'ordre statistiques (graphiques, fréquences et test de khi deux) et économétrique.

Les résultats obtenus montrent que, le microcrédit accordé aux TPE par les IMF accroît la probabilité pour ces TPE de survivre sur le marché à long terme ainsi que la probabilité de réaliser des résultats financiers positifs. Les résultats montrent également que l'effet du microcrédit sur l'efficacité des IMF dépend non seulement de la nature des taux d'intérêt pratiqués par les IMF, mais aussi par la nature des délais de remboursement qu'elles accordent à leurs clients. Enfin les résultats montrent que certaines caractéristiques des TPE en occurrence leur taille et leur secteur d'activité ainsi que les caractéristiques de leur promoteurs (niveau d'éducation, aire culturelle d'origine) affectent significativement leur efficacité. Au regard de ces résultats, un certain nombre de recommandations ont été formulées à l'endroit des décideurs, des TPE, et des IMF. Il s'agit entre autre, de l'organisation des rencontres professionnelles entre les promoteurs des TPE, de la sensibilisation de ces acteurs, sur le bien fondée de l'amélioration de leur niveau d'éducation, de la surveillance des activités des IMF ainsi que de l'incitation des TPE au recours des microcrédits.

CONCLUSION GENERALE

Ce mémoire avait pour objectif d'analyser l'effet du microcrédit sur l'efficacité des très petites entreprises dans la ville de Douala. Pour atteindre cet objectif, nous avons subdivisé le travail en deux parties. La première partie avait pour objectif de présenter le cadre théorique et conceptuel de notre étude. Elle a été subdivisée en deux chapitres. Dans le premier chapitre nous présentons le cadre conceptuel de l'analyse, alors que le second chapitre présente le cadre théorique de cette analyse. Chacun des chapitres est organisé autour de deux sections. Dans le chapitre 1, nous nous sommes intéressés à la présentation et la définition des concepts à la section 1. Tandis que dans la section 2 nous avons présenté la situation de ces concepts dans le contexte camerounais. Il en est ressorti que les concepts employés ici sont très complexes et revêtent des caractéristiques bien particulières au Cameroun.

Le chapitre 2 quant à lui avait pour objectif de présenter une revue de la littérature sur le lien entre le micro crédit et l'efficacité des très petites entreprises. Dans la première section de ce chapitre, nous avons présenté les différents travaux théoriques ayant analysés l'effet du micro crédit sur l'efficacité des TPE. Dans la seconde section par contre, nous avons présenté les différents travaux empiriques. Il en ressort que le micro crédit des IMF est susceptible de favoriser l'efficacité des TPE. En effet, ces institutions mettent à la disposition des TPE les ressources financières dont elles ont besoin pour accroître leur activité. Ceci à des taux d'intérêts qui sont généralement inférieurs aux taux qui leurs sont proposés par les banques.

La deuxième partie quant à elle avait pour objectif de présenter la démarche méthodologique employée pour analyser l'effet du microcrédit sur l'efficacité des TPE de la ville de Douala, ainsi que les résultats et les recommandations de politique économique. Pour atteindre cet objectif cette partie a également été subdivisée en deux chapitres. Le chapitre 3 qui présente la démarche méthodologique alors que le chapitre 4 présente les résultats et les recommandations de politiques économiques. Arrivé au terme de cette partie, nous retenons que les choix épistémologique incombent à tout chercheur au moment où il se lance dans un travail de recherche. Dans cette étude, le choix est porté sur une démarche hypothético déductive qui est menée à travers une analyse quantitative. L'enquête a été menée en utilisant un questionnaire avec des questions à réponses directes. Nous avons effectué un échantillonnage empirique et le questionnaire a été administré en face à face. Les instruments d'analyse que nous utilisons sont d'ordre statistiques (graphiques, fréquences et test de khi deux) et économétrique.

Les résultats obtenus montrent que, le microcrédit accordé aux TPE par les IMF accroît la probabilité pour ces TPE de survivre sur le marché à long terme ainsi que la probabilité de réaliser des résultats financiers positifs. Les résultats montrent également que l'effet du microcrédit sur l'efficacité des TPE dépend non seulement de la nature des taux d'intérêt pratiqués par les IMF, mais aussi par la nature des délais de remboursement qu'elles accordent à leurs clients. Enfin les résultats montrent que certaines caractéristiques des TPE en occurrence leur taille et leur secteur d'activité ainsi que les caractéristiques de leur promoteurs (niveau d'éducation, aire culturelle d'origine) affectent significativement leur efficacité. Au regard de ces résultats, un certain nombre de recommandations ont été formulées à l'endroit des décideurs, des TPE, et des IMF. Il s'agit entre autre, de l'organisation des rencontres professionnelles entre les promoteurs des TPE, de la sensibilisation de ces acteurs, sur le bien fondée de l'amélioration de leur niveau d'éducation, de la surveillance des activités des IMF ainsi que de l'incitation des TPE au recours des microcrédits.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Armendáriz B. et Aghion C. (1999), "Peer Group Formation in an Adverse Selection Model," *The Economic Journal*, vol. 110, n° 465, pp. 632-643.
2. Armendáriz B. et Morduch J. (2000), "Microfinance beyond group lending." *The Economics of Transition*, vol. 8, n°2, pp. 401-420.
3. Attanasio O., Augsburg B., de Haas R., Fitzsimons E., Harmgart H. (2015), Group lending or individual lending? Evidence from a randomised field experiment in Mongolia, Working Paper. W11/20, Inst. Fiscal Stud., London.
4. Banerjee, A., Karlan, D., & Zinman, J., (2015), "Six randomized evaluations of microcredit: introduction and further steps", *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 1-21.
5. Bateman, M., & Chang, H. J., (2009), "The microfinance illusion", *Available at SSRN 2385174*
6. Besley T. et Coate S. (1995), "Group Lending, Repayment Incentives, and Social Collateral." *Journal of Development Economics*, vol. 46, n° 1, pp.1-18.
7. Chowdhury, A., (2009), "Microfinance as a poverty reduction tool-a critical assessment", United Nations, *Department of Economic and Social Affairs (DESA) working paper*,(89).
8. Commission européenne (2003), Rapport conjoint sur l'inclusion sociale, document adopté par le Conseil des ministres de l'Union européenne en mars 2004. Sur internet : http://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/final_joint_inclusion_report_2003_fr.pdf
9. Commission européenne (2007), « Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi, Communication de la commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, disponible sur le site <http://eur-lex.europa.eu>.
10. Creusot A.C., (2007), « L'état des lieux de la microfinance au Cameroun », BIM-n°9 mai
11. De Geus, A. (1997), « La pérennité des entreprises », Paris, Maxime Laurent du Mesnil.
12. Duflo E. (2010), « Le développement humain. Lutter contre la pauvreté (I) », *Le Seuil*, « République des idées », Paris. p.104
13. Giné X. et Karlan D. (2010), Group versus individual liability: short and long term evidence from Philippine microcredit lending groups, Working Paper, Yale Univ., New Haven, CT.

14. Guérin I., Palier J. et Prevost B. (2009), Femmes et microfinance. Espoirs et désillusions de l'expérience indienne, Editions de l'AUF, Paris 2009, p. 102. ~ 320
15. Guérin I., Roesch M., Helies O. et Venkatasubramanian G. (2009) « Microfinance, endettement et surendettement », Revue Tiers-Monde, vol. 1, n°197, pp. 131-146.
16. Hashemi S. et Rosenberg R. - CGAP (2006), « Faire accéder les plus pauvres à la microfinance en associant filet de protection sociale et services financiers», CGAP, Focus n° 34, février, p. 12, sur internet :
http://www.lamicrofinance.org/files/22268_file_FocusNote_34_fr.pdf.
17. Hecquet V. (2010), « Quatre nouvelles catégories d'entreprise. Une meilleure vision du tissu productif », Insee Première, n° 1321.
18. Hermes N., Lensink R. and Mehrteab H.T. (2005), “Peer monitoring, social ties and moral hazard in group lending programmes: evidence from Eritrea”, World Development, vol. 33, n° 1, pp. 149–69.
19. Hulme, D., & Mosley, P, (1996), “Finance against poverty”, *Psychology Press*, Vol. 2.
20. Helms, B., (2006), *Access for all: building inclusive financial systems*. Washington, DC, CGAP
21. Hollinger F., (2004), “Financing Agriculture Term Investments”, *Agricultural Finance Revisited*, n°7, FAO/GTZ.
22. Laffont J. J. et N'Guessan T. T. (2000), “Group Lending with Adverse Selection,” *European Economic Review*, vol. 44, n° 4-6, pp. 773-784.
23. Letowski A. et Trouvé P. (2004), « L'approche typologique : pertinence et identification des sousgroupes au sein des dirigeants de TPE ou la puissance explicative des modèles d'entreprise », in Commissariat au Plan, Rapport Mulliez, p. 83-98.
<http://www.plan.gouv.fr/publications/fiche.php?id=605>.
24. Littlefield E., Morduch, J. et Hashemi S. (2003), “Is microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals?”, CGAP Focus Note 24, Washington DC: CGAP
25. Karnani, Aneel, (2007), “Microfinance Misses its Mark”. *Stanford Social Innovation Review*, Summer
26. Kemdong T. et Nzongang J. (2020), « Les déterminants de la pérennité des institutions de microfinance au Cameroun », *Journal of Academic Finance*, Vol. 11 N° 1 spring 2020
27. Lelart, M., (1990), « La tontine: pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement. » *John Libbey Eurotext*.

28. Marchesnay M. (2003), « La petite entreprise : sortir de l'ignorance », *Revue Française de Gestion*, vol. 29, n° 144, pp. 107-118.
29. Micheli, A. P., (2015), “An Inside View of Microcredit in Panama: The Financial Investment in MFIs”, *Economics*, 3(5-6), 128-136.
30. Mignon, S. , (1998), *Une approche de la pérennité de l'entreprise*, Thèse de doctorat, Université de Nice Sophia-Antipolis.
31. Mignon, S. (2000), « La pérennité des entreprises familiales: un modèle alternatif à la création de valeur pour l'actionnaire?», *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 3, no 1, p. 169-196.
32. Morduch J. (1999a), “The Role of Subsidies in Microfinance: Evidence from The Grameen Bank,” *Journal of Development Economics*, vol. 60, n°1, pp. 229-248.
33. Morduch J. (1999b), “The Microfinance Promise,” *Journal of Economic Literature*, vol. 37, n° 4. Morduch J. (2000), “The microfinance schism”, *World Development*, vol. 28, n°4, pp. 617-629.
34. Morduch J. (2005), « Smart Subsidy For Sustainable Microfinance », *Finance for the Poor*, vol. 6, n° 4, pp. 1-8
35. Montalieu T. (2000), « Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes, quelles pratiques bancaires pour quels effets ? », *Mondes en Développement*, vol. 3, n°119, pp. 21-32
36. Otero, Maria and Elisabeth Rhyne, (1994), “The New World of Microenterprise Finance”, *London: IT Publications*
37. Pallud A., (2005), « État des lieux du secteur de la microfinance au Maroc », *BIM* n°-18 Octobre
38. Pitt M. et Khandker S.R (1998), “The impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?”, *Journal of Political Economy*, vol. 106, n°5, pp. 958-977.
39. Pollin, R. (2007), “Microcredit: False hopes and real possibilities”. *Foreign Policy in Focus*, 21
40. Rouault S. (2006), « Une typologie pour mieux accompagner les petites entreprises », *Pour*, n°192, pp. 83 - 90.
41. Seibel, H. D, (2005), “Does history matter?” *The old and the new world of microfinance in Europe and Asia (No. 2005, 10)*. Working paper/University of Cologne, Development Research Center.

42. Seibel, H. D., (2004), "Microfinance in Nigeria: Origins", options and opportunities.
43. Servet, J. M. , (2006), *Banquiers aux pieds nus: La microfinance*. Odile Jacob.
44. Stiglitz J. (1990), "Peer Monitoring and Credit Markets", *The World Bank Economic Review*, Vol. 4, n°3, A Symposium Issue on Imperfect Information and Rural Credit Markets (Sep., 1990), pp. 351-366.
45. Stiglitz J. et Weiss A., (1981), "Credit Rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, vol. 71, n° 3, pp. 393-410.
46. Strickland, C. F., (1934), *Report on the Introduction of Co-operative Societies into Nigeria*. Reprinted by the Government Printer.
47. Varian, H. (1990), "Monitoring agents with other agents." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 146, n°1, pp.153-174
48. Verstraete T. (dir) (2000), *Histoire d'entreprendre – Les réalités de l'entrepreneuriat*, Editions Management et Société, (ISBN 2-912647-50-9) ouvrage collecti
49. Vincent, G., (2004), "Sustainable Microentrepreneurship: The Roles of Microfinance, Entrepreneurship and Sustainability in Reducing Poverty in Developing Countries", Accessed on November, 1, 2011
50. Williamson O., (1986), "Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit Rationing", *Journal of Monetary Economics*, vol. 18, n° 2, pp. 159-179.
51. Woller, G., (2004), "Evaluating MFIs' Social Performance: A Measurement Tool", USAID Micro Report, n° 35, Février, p. 109.

ANNEXES

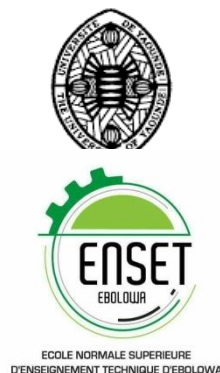
ANNEXE : Questionnaire d'enquête

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix – Travail – Patrie

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEURE

UNIVERSITÉ DE YAOUNDÉ I

ÉCOLE NORMALE SUPÉRIEURE
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE
D'EBOLWA



REPUBLIC OF CAMEROON
Peace – Work – Fatherland

MINISTRY OF HIGHER
EDUCATION

UNIVERSITY OF YAOUNDÉ I

HIGHER TECHNICAL TEACHERS'
TRAINING COLLEGE
OF EBOLWA

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE

Monsieur/Madame,

C'est avec plaisir que nous nous rapprochons de votre établissement pour vous soumettre ce questionnaire. Dans le cadre de l'obtention de notre diplôme de DIPET II à l'ENSET D'Ebolawa, nous menons une étude sur **les effets du micro crédit sur l'efficacité des très petites entreprises : Le cas de la ville de Douala**. À cet effet, je sollicite votre participation pour répondre à un court questionnaire écrit et adressé à la Direction Générale. Tenu par l'éthique académique, Les informations ne sont recueillies qu'à des fins de recherche et ne pourront d'aucune façon être communiquées à qui que ce soit. Vous pouvez donc être assuré de l'entière confidentialité.

Nous vous remercions d'avance d'avoir accepté de faire avancer la recherche par votre entière et franche collaboration.

IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

0	Nom de l'entreprise	
1	Date de création de l'entreprise	
2	Ville de l'enquête	
3	Date de l'enquête	
4	Numéro du questionnaire	

SECTION1 : CARACTERISTIQUES DU REpondANTS

1	Quel est votre statut dans l'entreprise?	Propriétaire et dirigeant	
		Gérant (Dirigeant)	
		DAF/ Comptable	
		Contrôleur de gestion	
2	Depuis combien d'année occupez-vous ce poste?	moins de 5ans	
		5 à 10 ans	
		plus de 10 ans	
3	combien d'années d'expérience ?		

SECTION 2: CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRISE

N°	QUESTIONS	CODE	
4	Quel est le secteur d'activité de votre entreprise?	Commerce	
		Agriculture	
		Industrie	
		Service	
5	Quel est le nombre d'employés de votre entreprise?	1 employé	
		1 à 5 employés	
		Plus de 5 employés	
6	Quel est le sexe du promoteur de l'entreprise	Homme	
		Femme	
7	Quelle est la religion du promoteur	Catholique	
		Protestant	
		musulman	
		Autres	
8	Quelle est l'aire culturelle du promoteur	Grand Nord	
		Cote	
		Grass Field	
		Autres	
9	Quelle est le niveau d'instruction du promoteur	Sans niveau	
		Primaire	
		Secondaire	
		supérieur	

SECTION 3: CARRACTERISTIQUE DU MICROCREDIT

10	Avez-vous déjà demandé du crédit auprès d'une IMF ? 1= Oui 2= Non
11	Si Oui, pour quelles raison ? 1= Refus du crédit bancaire 2= Cout du crédit bancaire élevé 3= Absence de garanties aux remboursements du crédit bancaire 4= autres à préciser_____
13	Avez-vous obtenu ce crédit ? 1= Oui 2=Non
14	Comment trouvé vous les taux d'intérêts pratiqués par les IMF? 1= très faible, 2= faible ; 3= moyen ; 4= élevé ; 5= très élevé
15	Comment trouvé vous les taux délais de remboursement pratiqués par les IMF? 1= très court, 2= court ; 3= moyen ; 4= long ; 5= très long
16	Quelle catégorie de micro finance préférez-vous le plus ? 1= Première catégorie 2= Deuxième catégories 3=Troisième catégorie

SECTION 4: L'EFFICACITE DES TRES PETITES ENTREPRISES

17	Chiffre d'affaire total réalisé en 2020	Moins de 1 Millions	
		1 – 5 millions	
		Plus de 5 Milliard	
18	Depuis combien de temps votre entreprises existe-t-elle?	moins de 5ans	
		5 à 10 ans	
		plus de 10ans	
19	Avez-vous pu accroitre votre chiffre d'affaire ces dernières années ?	Moins de 30 ans	
		Entre 30 et 60 ans	
		Plus de 60 ans	
20	Avez-vous réalisé des résultats négatifs ces dernières années ?	Oui	
		Non	

QUELQUES TRES PETITES ENTREPRISES DE LA VILLE DE DOUALA

❖ COMMERCE

- Super DIN- DIN automobile
- Quincaillerie TAFOKOU et FILS
- Ste la construction moderne
- Ste PIERRO commerce général
- Aluminium parrain
- Ets ANDY et fils éclairage
- Ets HELL solution
- KANO aluminium
- Ets petit jean de sape
- Institution de beauté
- Ste K et FRERES
- Ets FLUTEX (pièces auto)
- Michelin service
- Ets souna (garage, soudure)
- Bijouterie étoile d'or
- Chez DOGORI et FILS
- ZENTRI (spécialiste en climatisation)
- Ets NGU et FRERES
- Ets SELECTED OB
- Auto-école DODIDO
- PETEX automobile

❖ AGRICULTURE et ELEVAGE

- PHARMACIE DU PLANTEUR (produits chimiques)
- CRBP (centre de recherche sur bananiers et plantain), plantation, agricole, culture ;

- Ets JUNDON (vente des engrais)
- SEMAGRI (plantation, culture, agricole)
-
- Ets BETI (aliment pour poules et porcs)
- Ets ancien dégraissage
- YARA Cameroun (engrais, provende, pesticide)
- ATLANTIC-AGRITEC (engrais, provende, ferme, élevage, pesticide)
- SOCIPAR (engrais, provende, ferme, élevage, pesticide)
- EPA (élevage promotion Afrique)
- LDC (engrais, provende, élevage, pesticides)
- IMOGRASA (engrais, provende, ferme, élevage, pesticide)
- AGROCAM SPC (engrais, provende)

❖ INDUSTRIE

- MATCH PRINTING (infographe, impression, numérique, broderie)
- Imprimerie PLUME D'OR (infographie, broderie)
- IMPRIM'TOUT (numérique, broderie, impression)
- PHYTOCAM SERVICE (vidange, désinfection entretien)
- PRINTLAND (broderie, numérique, infographie)
- IMPRIMERIE POLYPRESSE (imprimerie)
- JP (imprimerie, infographie)
- ALU SERVICE (aluminium, plafond)
- SPAL (infographie, broderie)
- CHIMTEC (vidange, fosse, nettoyage)
-

TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENTS	i
SOMMAIRE	ii
DEDICACE	iii
REMERCIEMENTS.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
LISTE DES GRAPHIQUES.....	vi
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	vii
RESUME	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCTION GENERALE	0
1. Contexte	0
2. Problématique	1
3. Objectifs.....	4
4. Hypothèses.....	4
5. Revue de la littérature	5
6. Intérêt de l'étude	8
7. Méthodologie	8
8. Annonce du plan	9
PARTIE I: CADRE CONCEPTUEL ET THEORIQUE D'ANALYSE.....	10
Introduction partie I.....	11
CHAPITRE 1: CADRE CONCEPTUEL D'ANALYSE	12
Introduction	12
Section 1 : Présentation et définition des concepts	12
I.1 Le concept de micro crédit.....	12
I.1.1 Définitions et historique du microcrédit.....	12
I.1.1.1 Approches définitionnelles du micro crédit.....	12

I.1.1.2 L'évolution historique de la micro finance	13
I.1.2 Les caractéristiques du micro-crédit.....	15
I.1.2.1 Le principe de prêt de groupe avec responsabilité conjointe des bénéficiaires ..	15
I.1.2.2. Incitation dynamique pour répondre à l'incertitude.....	16
I.1.2.3 Mécanisme de remboursement rapide	16
I.2 Les concepts d'efficacité et de très petite entreprise	17
I.2.1 Le concept d'efficacité	17
I.2.1.1 L'efficacité en termes de rentabilité	17
I.2.1.2 L'efficacité en termes de pérennité.....	18
I.2.2 Concept de très petite entreprise.....	19
I.2.2.1. Définition quantitative de la TPE	19
I.2.2.2 Définition qualitative de la TPE	19
Section 2 : Le contexte camerounais de la micro finance et de la très petites entreprises	21
II.1 Etat des lieux la micro finance au Cameroun	21
II.1.1 La naissance et les acteurs de la micro finance au Cameroun	21
II.1.1.1 La naissance de la micro finance au Cameroun	21
II.1.1.2 Les acteurs de la micro finance au Cameroun.....	22
II.1.2 La couverture du territoire et la réglementation du secteur de la micro finances (IMF) au Cameroun.	22
II.1.2.1 La couverture du territoire par les institutions de micro finances (IMF)	22
II.1.2.2 Cadre légal, réglementaire et institutionnel.....	24
II.2 Etat des lieux la TPE au Cameroun	25
Conclusion.....	25
CHAPITRE 2: CADRE THEORIQUE D'ANALYSE.....	26
Introduction	26
Section I : Les liens théoriques entre le microcrédit et l'efficacité des TPE	26
I.1. Microcrédit et pérennité des TPE : lien théorique.....	26
I.1.1 Les limites du financement bancaire des TPE.....	27
1.1.1.1 Le marché de crédit et l'asymétrie d'information.....	27
1.1.1.2 Le rationnement du crédit	27
I.1.2. La micro finance, un mode de financement alternatif au système bancaire.....	28

I.1.2.1 Les groupes solidaires comme moyens de résolution de l'asymétrie d'information et ses limites	28
I.1.2.2 Les autres mécanismes pour maîtriser les risques de contrepartie	29
I.2 Microcrédit et rentabilité des TPE : lien théorique	29
I.2.1 Le rôle de la micro finance sur la rentabilité des TPE.....	30
I.2.2 Quelques critiques sur le rôle de la micro finance à l'efficacité des TPE.	31
I.2.2.1 Le taux d'intérêt.....	31
I.2.2.2. L'endettement et surendettement.....	32
Section II : Les liens empiriques entre l'efficacité des TPE et le microcrédit	33
II.1 Lien empirique entre le microcrédit et la pérennité des TPE.....	33
II.2 Lien empirique entre le microcrédit et la rentabilité des TPE	34
II.2.1 Un effet favorable du micro crédit sur l'accroissement du capital humain des employés	35
II.2.2 Un effet favorable du micro crédit sur la rentabilité du capital investit.....	36
Conclusion.....	40
Conclusion première partie	41
DEUXIEME PARTIE : MICROCREDIT ET EFFICACITE DES TPE DANS LA VILLE DE DOUALA : EVIDENCE EMPIRIQUE.....	42
Introduction deuxième partie	43
CHAPITRE III : DEMARCHE METHODOLOGIQUE.....	ii
Introduction.....	44
Section I : Les choix méthodologiques et l'enquête	44
I.1 Les choix méthodologiques.....	44
II.1.1. Le choix de la démarche méthodologique.....	44
I.1.2. La strategies de recherche	45
I.2 L'enquête	46
I.2.1 L'objet de notre enquête.....	46
I.2.2 La méthode d'échantillonnage.....	47
I.2.3 La méthode d'enquête	48
1.2.3.1 L'entretien	48
1.2.3.2 Le questionnaire	48
I.2.4 L'administration du questionnaire.....	49

Section II : Les variables, les instruments d'analyse et le modèle	49
II.1. Présentations des variables de l'analyse	49
II.1.1 Les variables indiquant l'efficacité des TPE	50
II.1.2 Les variables explicatives.....	50
II.2 Spécification du modèle économétrique	52
II.2 Les instruments employés dans l'analyse	52
II.3.1. Les instruments statistiques.....	53
II.3.2 Les instruments économétriques	53
Conclusion.....	54
CHAPITRE IV: PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	55
Introduction	55
Section I : Les résultats de l'analyse descriptive.....	55
I.1 Les statistiques descriptives sur les caractéristiques sociodémographiques des enquêtés55	
I.1.1 La répartition des TPE suivant le sexe du promoteur.....	55
I.1.2 La répartition des TPE de la ville de Douala suivant le niveau d'instruction du promoteur	56
I.1.3. La répartition des TPE suivant l'aire culturelle du promoteur dans la ville de Douala	57
I.1.4 La répartition des TPE suivant leur taille dans la ville de Douala	58
I.1.5 La répartition des TPE suivant leur secteur d'activité dans la ville de Douala	59
I.2. Les statistiques descriptives sur l'efficacité des TPE et sa relation avec le microcrédit dans la ville de Douala.....	60
I.2.1 Les statistiques descriptives sur l'efficacité des TPE de la ville de Douala.....	60
I.2.2 Les statistiques descriptives sur l'octroi du microcrédit au TPE dans la ville de Douala	62
I.2.3 La distributions de l'efficacité des TPE de la ville de Douala suivant leur accès au micro crédit	64
Section II : La validation des hypothèses et les recommandations	66
II.1 Les tests validation des hypothèses	66
II.2 Les résultats économétriques et les recommandations	67
II.2.1 Les résultats économétriques	67
II.2 .2 Les recommandations.....	69

II.2.2.1 Les recommandations à l'endroit des IMF	69
II.2.2.2 Les recommandations à l'endroit des TPE	69
II.2.2.3 Les recommandations à l'endroit du gouvernement.....	70
Conclusion.....	70
Conclusion deuxième partie	71
CONCLUSION GENERALE.....	72
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	72
ANNEXES	72
TABLE DES MATIERES	72