Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit
ISSN : 2550-469X
Volume 8 : Numéro 4

Décision de financement de la PME familiale fondée sur les indicateurs non financiers: une explication dans le contexte camerounais

Family SME financing decisions based on non-financial indicators: an explanation in the Cameroonian context

Yayé BAROUWA
Docteur/Ph.D en Sciences de Gestion, Enseignant-Chercheur, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Département de Comptabilité-Finance, Université de Garoua-Cameroun

Souaibou SAIDOU
Docteur/Ph.D en Sciences de Gestion, Enseignant-Chercheur, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Département de Comptabilité-Finance, Université de Garoua-Cameroun

Date de soumission : 14/10/2024

Date d'acceptation : 17/12/2024

Pour citer cet article :
BAROUWA Y. & SAIDOU S. (2024) « Décision de financement de la PME familiale fondée sur les indicateurs non financiers: une explication dans le contexte camerounais », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 8 : numéro 4 » pp : 112-139.

Résumé

Cet article explore la prise en compte délibérée et/ou imposée des indicateurs non financiers qui expliquent les décisions de financement des PME familiales dans le contexte camerounais. Les efforts consentis au financement des PME familiales sur le plan théorique et empirique, ont déjà permis de mettre en exergue les effets d'influence d'un grand nombre d'indicateurs relevant notamment du domaine de la finance et de celui non financier. L'objectif de cet article est de montrer le degré d'influence des indicateurs non financiers sur les décisions de financement de cette catégorie d'entreprise au Cameroun. Pour y parvenir, nous nous sommes inscrits dans l'approche hypothético-déductive qui s'appuie sur l'Analyse Factorielle des Correspondances Multiples (AFCM) pour le traitement des données collectées sur 83 PME familiales. Il en résulte que, la fidélité bancaire de la PME familiale et le bon niveau d'étude ou de scolarisation de son dirigeant concourent à l'accroissement de son volume d'endettement contrairement à sa longévité qui en produit plutôt un effet inverse.

Mots-clés: PME familiale; décision de financement; indicateur non financier; endettement; comportement de financement.

Abstract

This article explores the deliberate and/or imposed consideration of non-financial indicators that explain the financing decisions of family SMEs in the Cameroonian context. Theoretical and empirical work on the financing of family SMEs has already highlighted the influence of a large number of financial and non-financial indicators. The aim of this article is to show the degree of influence of non-financial indicators on the financing decisions of this category of company in Cameroon. To achieve this, we used a hypothetic-deductive approach based on Multiple Correspondence Factorial Analysis (MCAFA) to process data collected from 83 family SMEs. The result is that, the banking loyalty of the family SME and the good level of education or schooling of its manager contribute to the increase of its volume of indebtedness contrary to its longevity which rather produces an opposite effect.

Keywords: Family SME; financing decision; non-financial indicator; indebtedness; financing behaviour.

Introduction

Les systèmes financiers des pays africains font apparaitre un important dualisme financier car le marché financier est partitionné**.** D'un côté, on trouve des banques très spécialisées dans le financement des activités formelles assorties des grandes compensations comme le dépôt de garantie. De l'autre côté, on trouve un secteur informel qui finance toutes sortes d'activités tant formelles que souterraines par l'allocation des « fonds personnels » fondés plus sur la confiance vis-à-vis du débiteur que sur la base d'estimation du rendement et du risque associé aux créances. Ce comportement ambivalent provient ne cesse de mobiliser la communauté scientifique de repenser à la recherche des facteurs clés des prouesses financières au sein des Petites et Moyennes Entreprises (PME) familiales[1].

En effet, l'évolution de l'attitude des chercheurs en finance des organisations à l'instar de l'entreprise familiale contribue de nos jours à la justification de ses choix de financement. La PME familiale s'est vue progressivement placée au centre des procurations des plusieurs travaux de recherche qui essaient de cerner tant bien que sa notion et ses spécificités financières. A propos de sa notion, il faut dire le survol de nombreuses recherches laisse entrevoir la persistance d'un manque de consensus sur l'appréhension même de cette entité économique. Makani, et al., (2024) lie cette absence de consensus à la complexité de son champ ²d'étude qui aurait contribué selon Mouliom (2019) à l'existence de plusieurs définitions qu'il y a de chercheurs dans ce domaine. Dans ce contexte, la PME familiale reste une forme d'organisation au contour ambigu de par sa notion dans la littérature et parfois prête à confusion d'après les avis de certains érudits en sciences de gestion.

Parmi les raisons qui justifient entre autres ces avancées, nous pouvons évoque la coexistence des nombreuses définitions du concept d'entreprise familiale marquées par leur hétérogénéité. On peut ajouter à ceci malgré son poids économique et sociale, l'organisation familiale de l'entreprise désapprouvée par les universitaires et professionnels (Barouwa et Wanda, 2022). De même, l'entreprise familiale a été pointée du doigt par un nombre impressionnant de préjugés dont celui d'une entité confuse et informelle, car le népotisme, les affinités tribales,

[1] Nous retenons tout au long de ce travail la différenciation faite par Allouche et Amann (2001) entre une PME simple et une PME familiale qui repose sur la présence de plus d'un acteur familial influençant, par le management et/ou par les droits de propriété, la marche de l'entreprise. Celle-ci incarne un fort esprit de communauté réduisant les divergences entre les objectifs individuels et les objectifs de l'organisation. Notons également que, dans les PME dite familiale, une autre caractéristique est que, dans les PME familiales, propriétaires et managers sont souvent les mêmes personnes ou des membres (proches) de la famille qui ont en général des objectifs et des intérêts convergents (Habbershon, William et Macmillan, 2003 ; Schulze, Lubatkin, Dino et Buchholtz, 2001 ; Markin, 2004 ; Maury, 2006). Les coûts d'agence sont dès lors minimisés, voire nuls.

les valeurs de confiance et le favoritisme sont plus préconisés au détriment de la compétence et de professionnalisme (Boubakary, 2016).

Tout compte fait, deux cas de figure se présentent lorsque l'on cherche à appréhender le concept de la PME familiale. Il s'agit pour le premier cas de l'identification du concept de l'entité dite « familiale » en tant que juxtaposition des termes aux multiples sens, au travers desquels on recherche une possible identification. Dans le deuxième cas, c'est la considération de l'expression "entreprise familiale" comme un type particulier d'entreprise disposant des spécificités uniques.

En ce qui concerne des caractéristiques financières de l'entreprise familiale sus évoquées, il est généralement admis que, quelle que soit l'approche conceptuelle dans laquelle on se retrouve, certains aspects spécifiques fondent sa particularité. Parmi ces aspects, nous pouvons citer : La participation active de la famille à la gestion de l'entreprise dans une perspective de lui faire croître tout en gardant son contrôle. Celle-ci peut être considérée comme un souci de préservation par la famille de l'indépendance de leur entreprise à travers notamment la préservation d'une structure de propriété concentrée leur permettant comme le pense (Foliard, 2008) d'avoir une grande liberté dans l'élaboration de leurs différents objectifs et stratégies à long terme. A propos, Colot & Croquet (2007 b) pensent que, la forte concentration de la structure de propriété entre les mains du propriétaire qui traduit sa volonté d'indépendance et de contrôle le pousse à être plus réservé dans la divulgation des informations stratégiques de son entreprise. La conséquence de cette situation qu'on peut qualifier d'asymétrie d'information est celle du durcissement des conditions d'accès aux crédits qui vont pousser ce dirigeant d'entreprise familiale à un financement interne. Pour Latrous (2009), il faut s'attendre que cette forte concentration du capital fasse subir au dirigeant propriétaire risque important non diversifiable qui l'incite à réduire le niveau d'endettement afin de limiter le risque de défaut de l'entreprise ; le souci de transmission de l'entreprise aux générations futures. Il s'apprécie à travers la planification successorale de la famille dans le management de l'entreprise par son dirigeant. D'après Youaleu & Filion (1996), la transmission de l'entreprise aux générations futures est très souvent considérée comme ultime défi à relever par le dirigeant ayant la volonté d'assurer la pérennité de son entreprise. Gaultier (1990) explique cela par le fait que très souvent, les entreprises familiales sont menacées de disparaître ou d'éclater sous la pression des héritiers qui poursuivent des buts différents : c'est le risque d'une succession mal préparée. Ce défi ne peut donc se relever que dans le cadre d'une bonne préparation de la succession qui

reflète une bonne perspective quant à la pérennité et la stabilité de la situation de l'entité vis-à-vis de ses différents partenaires.

Cependant, le point de base pour la mise en place d'une politique cohérente de son financement trouve toute sa pertinence et son efficacité dans l'adoption des dispositions qui intègrent une bonne compréhension des facteurs qui régissent ses choix financiers.

Ainsi, notre étude a pour objectif de saisir les indicateurs non financiers qui influencent le choix financier de la PME familiale. Pour y parvenir, nous nous posons la question suivante : ***Quels sont les indicateurs non financiers qui influencent la décision de financement des PME familiales camerounaises?*** Pour atteindre notre objectif, nous avons administré des questionnaires contre décharges auprès des services compétents des PME familiales dans les trois plus grandes villes représentatives de l'économie camerounaise (Douala; Yaoundé et Garoua).

Pour y parvenir, il sera nécessaire de procéder à la mise en évidence du cadre théorique conséquent, le choix méthodologique et les résultats obtenus.

1. Controverses autour de financement de la PME familiale

Les spécificités environnementales, le triomphe du capitalisme managérial et la politique du milieu d'évolution des entreprises familiales sont entre autres les causes de certaines controverses notionnelles de l'entreprise familiale. L'accès au financement est le plus souvent hypothéqué par l'absence des garanties ou l'importance des taux d'intérêt. Le financement direct par le marché financier est encore imaginaire, car la bourse de valeur est embryonnaire et les entreprises familiales camerounaises ne sont pas cotées en bourse (Wanda & Djoum, 2007). Ces controverses rendent parfois vaine tout espoir de la définition d'un cadre consensuel des indicateurs à la base des orientations financières de ce type d'organisation. A travers de nombreux efforts sur le plan théorique et empirique, les améliorations ont été consenties sur ces entités économiques aux réalités et spécificités parfois uniques.

1.1. Définition de la notion de la PME et de la PME familiale à l'épreuve de ses choix financiers.

Tant il semble être commun, le concept de PME apparaît comme une notion évidente et courante. Pourtant, les PME tout comme la PME familiale sont des entités spécifiques qui ne sont pas seulement de grandes entreprises en « petit » (Salles, 2003). Lorsque l'on observe la littérature spécialisée, un désaccord apparaît entre les différents chercheurs sur la définition à donner aux PME. L'une des caractéristiques les plus évidentes de la PME est sa diversité. En effet, lorsque l'on parle de PME, cette appellation regroupe des organisations de tailles et de

structures extrêmement variées (Wtterwulghe, 1998). Cette diversité peut être également visible dans les marchés occupés. De plus, l'approche la plus couramment retenue pour définir les PME est la taille de l'effectif et le chiffre d'affaires. Cette vision essentiellement quantitative amène à subdiviser la PME en une cohorte d'entités de tailles variables : micro-entreprise ou très petite entreprise, petite entreprise ou moyenne entreprise. À cela s'ajoutent également des statuts juridiques extrêmement variés. Les PME peuvent être constituées en entreprise individuelle, en société anonyme ou en société à responsabilité limitée.

En ce qui concerne l'entreprise familiale, il n'existe pas un accord sur sa définition. Ceci est dû probablement aux multiples approches de recherche adoptées dans le passé. Cette situation irrégulièrement justifiée en milieu de la recherche scientifique fait d'elle une forme d'organisation aux contours mal dessinés dans la littérature et parfois empreinte de nombreuses confusions. Ainsi, pendant qu'on assiste à une multitude de base de définitions, d'autres regards sont plutôt orientés non seulement sur la personnalité même des chercheurs engagés dans ce domaine, mais aussi sur l'existence des préjugés qui lui prêtent l'image d'une organisation informelle et confuse pour justifier cet état des lieux.

La difficulté d'un consensus autour de la définition d'un concept unique de l'entité familiale proviendrait de deux cas de figure. Pour le premier cas il s'agit de l'identification du concept de l'entité familiale en tant que juxtaposition des termes aux multiples sens qui, selon Tchankam (2000), nécessitent pour chacun d'eux une définition précise. Morin (1990) repris par Missonier & Gundolf (2017)[2], pense que, ce premier cas conceptuel prend en considération le fait que le terme « entreprise familiale » est constitué d'un ensemble inter-relié d'éléments inachevés dont on ne peut expliquer leur complétude dans la mesure où ils évoluent de manière non prédictible. L'entité familiale devient dans ce cas la manifestation de l'interaction entre deux systèmes sociaux complexes que sont : le degré d'implication des membres de la famille dans les actifs et le management, l'interdépendance des sous- systèmes, la transmission entre les générations et les conditions multiples. Dans le deuxième cas, c'est la considération de l'expression d'entité familiale comme un type particulier d'entreprise disposant des spécificités uniques dans le choix financier et son mode de gouvernance (Barouwa & Wanda, 2022).

Par contre, Poulam-Rehm (2006) pense que la meilleure piste pouvant consolider davantage la notion de l'entité familiale doit mettre l'accent sur son concept négatif et positif. La prise en

[2] D'après ces auteurs, cette façon d'appréhender l'entreprise familiale selon une variété de critères inter-reliés, amène à penser que « les travaux dans ce champ sortent d'une vision simpliste et figée de l'entreprise familiale, pour s'orienter vers une étude de l'EF dans sa dimension complexe ».

compte de ces deux aspects conceptuels entrainerait selon lui, une bonne convergence théorique. Le but étant d'être à l'abri de tout amalgame notionnel en évitant une assimilation erronée de ces dernières qui couvrent des réalités un peu plus larges comparativement. En ce qui concerne son concept positif, sa notion doit intégrer non seulement ses aspects quantitatifs en termes de contrôle par la famille du capital et des droits de vote ; mais aussi ses aspects qualitatifs en termes d'influence sur le management et de culture d'entreprise. Dans ce sillage, les critères quantitatifs de la définition de la PME familiale mettent l'accent sur la taille de l'entreprise et l'effectif du personnel. Ils sont les plus utilisés pour la classification des entreprises. En effet, le critère le plus utilisé dans ce contexte est l'effectif du personnel. Sur ce, selon Mintzberg (1982), les approches de la contingence de la structure organisationnelle ont montré que cette dernière évolue avec la taille de l'entreprise mesurée par l'effectif de son personnel. Missonier & Gundolf (2017) suggèrent tout simplement la prise en compte d'éléments comme sa propriété, son contrôle familial, son management familial, la continuité à sa culture et à ses traditions. Par ailleurs il est utile de connaitre qu'à côté de toutes ces suggestions, il existe une tendance conceptuelle qui défend une vision unidimensionnelle, ou, en revanche, combine les deux ensembles de critères pour construire une vision polymorphe de la notion d'entreprise familiale.

Face à tous ces foisonnements d'idées conceptuelles, il y a lieu d'appréhender l'entreprise familiale sur le plan local. De ce fait, la PME familiale est appréhendée comme toute entité économique de « petit taille » à but lucratif émanant d'une initiative individuelle ou collective des personnes unies par des liens de sang ou ethniques, qui mobilisent les concours financiers et/ou humains de la famille d'origine et/ou des amis afin d'assurer autant que possible sa pérennité et son appartenance familiale (Mouliom, 2019, Barouwa et Wanda 20022). Cette percée définitionnelle présente l'avantage d'intégrer entre autres : les caractéristiques de la propriété familiale qui met en valeur l'initiative d'une famille[3] composée d'un ou de plusieurs de ses membres ; la recherche de l'autonomie[4] de l'entreprise à travers l'usage des moyens internes de financement ; l'adhésion et la mobilisation de toute la famille et de ses proches amis à son évolution. A travers cette définition, ces entreprises sont caractérisées par le croisement de deux institutions (famille et l'entreprise), la perception managériale très divergente qui revêt une dimension aussi normative qu'utilitaire (Moumou, 2016). L'actionnaire familial peut être

[3] Il s'agit d'une famille nucléaire rapprochée par un lien de sang ou ethnique.
[4] A ce niveau, force est de constater qu'au tout début de sa création, les entreprises familiales en Afrique se contentent d'abord des moyens de financement issus du promoteur, parfois de la famille et même des amis.

amené à choisir un objectif de financement propre à celui qu'il utilise pour son propre patrimoine et sa satisfaction sociale. Celui-ci vise à embellir son image au sein de la société et de la communauté d'appartenance. Son utilité selon Gomez (2004) apparaît subordonnée à des facteurs cognitifs de financement et une rationalité économiques limitée par rapports aux autres apporteurs des capitaux.

Face à toutes ces définitions reprenant certains éléments fondamentaux parfois difficilement avérées dans l'appréhension des choix de financement de l'entreprise familiale, force est de constater d'après Basly (2005) que la plupart d'entre elles se caractérisent par la consécration d'une volonté d'opérationnalisation plus que par une volonté de théorisation. Et à propos, Astrachan & ali. (2002) avertissent que les définitions qui se distinguent seulement d'une manière très légère rendent difficiles non seulement les comparaisons entre les recherches mais aussi l'intégration de la théorie.

1.2. Indicateurs non financiers et logique de financement des PME familiales

Les orientations de financement de l'entité familiale font couler beaucoup d'encre au regard de la divergence d'arguments théoriques et empiriques sur les indicateurs qui semblent les régir. Ainsi, parmi tant d'arguments avancés mettant à concurrence ses caractéristiques spécifiques, on retrouve les facteurs psychosociologiques de son dirigeant-propriétaire qui est le cœur de son système. En effet, dans une PME familiale, la prise de décision est largement l'affaire de son dirigeant-propriétaire dans la mesure où d'après Casado, et al. (2016) il est avant tout celui qui imagine, planifie, développe et réalise sa vision. Dans le même sillage, Boubakary (2016) le considère comme le filtre qui perçoit l'organisation et son environnement, les interprète et effectue les choix qui lui semblent opportuns en fonction de ses préférences économiques et ses références sociales. Cette considération qui fait de lui le centre de toutes les décisions stratégiques de son entreprise justifie de la nécessité de la recherche d'un lien de causalité entre sa personnalité et ses orientations financières.

Toutefois, plusieurs auteurs ont mis en exergue le contenu de la personnalité du dirigeant. C'est ainsi que Paradas (1996) trouve deux constituants dont l'un biologique et l'autre managérial. Malmandier, et Ali., (2011) construisent une typologie centrée sur les représentations du dirigeant en matière d'objectifs et de pouvoir dans l'organisation. Sin et ali. (1995) s'adossent sur les objectifs managériaux du dirigeant pour évoquer la sauvegarde du patrimoine familial, l'ouverture vers des partenaires financiers externes à l'entreprise, les objectifs d'autonomie et d'ouverture sur des partenaires externes non uniquement financiers, l'enrichissement, l'opportunisme et l'indépendance.

Tout au long de ce travail, nous allons nous appesantir sur les éléments propres à la personnalité du dirigeant relatifs à sa personnalité biologique et de son référentiel managérial car leur influence sur les préférences de financement des PME familiales est régulièrement évoquée.

1.2.1. L'influence du référentiel managérial du dirigeant sur la décision de financement

Dans la démarche managériale de son entreprise, le dirigeant d'une entreprise familiale est souvent confronté au choix d'un mode de financement qui remplit en même temps les exigences de coût, de volumes mobilisables, des facilités de sa mise en œuvre et la préservation de son caractère familiale. Ceci se manifeste lorsque ce dirigeant affiche une attitude conservatrice à travers son souci de privilégier la sécurité de son affaire ainsi que le patrimoine de son entreprise. Dans cette optique, Gelinier (1997) soutient que ce dirigeant est tenté de favoriser la thésaurisation par la constitution des réserves pour son financement. Pour Milgnon (2000), la compréhension de cette pérennité implique le dépassement de deux paradoxes : la nécessité à la fois d'évoluer et de rester soi-même, et la nécessité à la fois de se plier aux contraintes de l'environnement et de savoir le transformer. Ce style de management qualifié d'autocrate par Pichard-Stamford (2002) chez certains dirigeants, les prédispose à la préférence de l'indépendance de leur structure. L'ouverture aux partenariats externes peut aussi être fonction du l'expérience professionnelle du dirigeant dans la mesure où certains investisseurs s'abstiennent à financer les entreprises pilotées par des dirigeants inexpérimentés. Ce comportement frileux à l'égard des jeunes managers est prouvé dans une étude empirique menée par Baldwin (2003) sur les PME qui met en évidence l'existence d'un lien de causalité entre la faillite de celles-ci et le manque d'expérience de leurs dirigeants-propriétaires.

En tout état de cause, le défi qui interpelle un dirigeant est d'implémenter un management qui pérennise le caractère familial de son entreprise. Il doit pour cela comme le suggère Milgnon (2000) beaucoup plus s'autofinancer dans la mesure où cela lui garantit l'autonomie dans la prise de décision et son contrôle. Bien plus, elle est source de pérennité qui implique le dépassement de deux paradoxes : la nécessité à la fois d'évoluer et de rester soi-même, et la nécessité à la fois de se plier aux contraintes de l'environnement et de savoir le transformer. Toutefois, cette garantie ne doit pas mettre de côté l'importance d'assurer une performance suffisante pour le développement futur de l'entreprise que celle de rester prudent en préservant une indépendance financière. En effet, il est connu avec Williamson (1988) que l'accroissement dans le temps d'une entreprise familiale peut être source d'insuffisance des ressources familiales en capitaux humains et financiers pour permettre à l'entreprise d'atteindre le seuil de la taille efficiente. Cette insuffisance peut se traduire par une incapacité de son dirigeant

d'internaliser toutes les activités afférentes à l'organisation le poussant entre autres à recourir aux apports des partenaires externes. Le risque inhérent à ce recours étant la modification des expériences et des perspectives de certains membres familiaux (Hirigoyen, 2009) et l'atténuation de l'intensité des liens sociaux qui les unissent au sein d'un système familial hermétique.

1.2.2. La personnalité biologique et décision de financement du dirigeant

Le dirigeant d'une entreprise familiale dispose comme tout autre dirigeant d'une personnalité donc les effets sur son comportement financier intéressent de plus en plus la communauté des chercheurs. Cette personnalité renferme autant de réalités qui vont de son niveau d'instruction, son âge à ses traits de caractère. Par rapport à ces derniers, bon nombre d'investisseurs s'en intéressent surtout dans le cadre des start-up (Bernstein et ali., 2017)[5] pour décider d'une coopération financière ou pas. Pour Malmandier et ali., (2011) ces traits de caractère qui renvoient à l'état mental du manager conditionne ses choix financiers. Ainsi, pour un manager dépressif, ses choix financiers vont porter sur l'autofinancement dans la mesure où l'emprunt est source de stress[6] pour lui. Dans une étude menée par Berger-Douce et al. (2011), il est prouvé que les dirigeants ne comptent plus sur les banques pour les aider en cas de problème. D'après ces auteurs, *« quand tout va bien le banquier est un partenaire alors que quand nous commençons à avoir des problèmes, soit il ne nous répond plus, soit il nous harcèle plusieurs fois par jour pour notre découvert et se transforme en chacal. »*

Par contre, lorsqu'on a à faire à un manager confiant et même animé par une certaine agressivité, sa préférence à l'endettement n'est plus à démontrer. Ce constat réalisé dans une étude menée par Malmandier et ali., (2011) prouve que l'excès de confiance est un trait de caractère qui conduit à éviter le financement par capitaux propres. Ainsi, partant des fréquences d'émission d'actions se situant entre 37 à 49% dans un contexte de stock-options, ces auteurs ont établi qu'un dirigeant sur-confiant aura toujours à opter pour le financement par endettement au dépend des capitaux propres. Guermazi (2016) associe à cet état de confiance la volonté du manager à orienter son choix de financement par la dette. En outre, à côté de ce

[5] Pour ces auteurs, la présence d'une équipe de fondateurs de qualité est importante, en particulier dans les premières étapes du développement de l'entreprise, lorsqu'il s'agit de se positionner stratégiquement.

[6] D'après Seyle (1956), le stress est : « un changement brutal survenant dans les habitudes d'une personne, jusque-là bien équilibrée est susceptible de déclencher un bouleversement dans sa structure psychique et somatique ». Karasek (1979) et Dejours (2002) repris par Berger-Douce et al. (2011) ont établi le rapport entre le stress et les exigences liées aux tâches et l'autonomie accordée dans leur exécution. Pour eux, la fixation d'objectifs inatteignables ou encore l'impossibilité d'obtenir les moyens nécessaires pour les atteindre et l'impression de mal faire, d'inutilité engendrent angoisse, culpabilité, honte et peuvent déclencher des manifestations de stress.

trait de caractère, se trouve le niveau d'instruction du manager qui justifie aussi de son degré de prise de risque dans la configuration de la structure financière de son entreprise. Les auteurs comme Gautier et ali. (2019) relèvent de l'existence d'un lien positif entre le niveau élevé de l'éducation du dirigeant et sa capacité à adopter et stimuler l'innovation. Baldwin (2003) quant à lui met en exergue le lien positif entre la performance financière de l'entreprise et le niveau de formation de type généraliste de son dirigeant.

A propos de l'âge du manager de la PME familiale, la préférence à l'endettement devient un élément de conflit générationnel. Ainsi, pendant qu'un jeune dirigeant du fait de ses ambitions opte pour le financement par endettement le dirigeant âgé s'en abstient du fait de son aversion au risque ou de son peu d'enthousiasme à la croissance de l'entreprise (Ben Jemaa, 2006). Partant d'une étude empirique, Kabacoff & Stoffey (2001) reprise par Ngnikeu (2011) constatent que l'attitude face au risque est un élément qui différencie les jeunes dirigeants de ceux plus âgés. Les jeunes dirigeants (25-35 ans) d'une part, ont une aisance à faire face aux changements rapides et ont tendance à prendre des risques. Les dirigeants plus âgés (45-55ans) d'autre part, se réfèrent à leurs expériences passées pour résoudre des problèmes, dans le but de mieux prévoir et minimiser les risques.

1.3. Structure de financement apprécié par les caractéristiques de la PME familiales

Les caractéristiques de la PME familiale intègrent sa structure de propriété, sa forme juridique, sa durée de vie, son secteur d'activité d'appartenance, concourent également à la compréhension de sa structure financière. Bien que sa portée soit diversement apprécier par les acteurs en sciences de gestion, il n'en demeure pas moins que cela constitue le soubassement d'une justification de son développement et de ses succès économiques actuels. Néanmoins, au cours du processus de la création d'une entreprise familiale, le choix de sa forme juridique et même de son secteur d'activité est souvent révélateur des risques d'activités qui orientent des moyens de financement à mobiliser pour assurer ou soutenir sa croissance future. Cela vient du fait que le rationnement des crédits bancaires est moins fréquent chez les entreprises par actions simplifiées comparativement à celles des PME corrélées par l'incomplétude et de l'absence de rigueurs juridiques qui couvrent ses activités.

En outre, Ben Jemaa (2008) constate dans ses études que la réalisation des investissements dans les SARL ou de la SNC qui sont les formes juridiques prédominantes dans les PME familiales. Ce constat qui met en exergue l'influence de la structure de propriété sur le niveau d'endettement de la PME familiale conforte la position de Colot et Croquet (2007) selon laquelle la forte concentration de la structure de propriété entre les mains du propriétaire est

source du durcissement des conditions d'accès aux crédits qui vont pousser son dirigeant à un recours aux financement interne pour ses investissements. Malmandier et ali., (2011) insiste plutôt sur la confusion entre la propriété et son management qui amène les banques à exiger de ce dirigeant des garanties personnelles avant tout accès aux crédits. A côté de cette structure de propriété se retrouve le capital social[7] dont dispose une entreprise familiale et dont la valorisation peut être un atout auprès de ses partenaires financiers. Hirigoyen (2014) la considère comme le résultat d'une combinaison d'un capital émotionnel et d'un capital financier dans la mesure où on ne saurait cantonner la valeur de la PME familiale à la seule création de valeur financière dans la mesure où celle-ci dépend aussi de la création de richesses socio-émotionnelles. Pour d'autres auteurs comme Berger et al. (1995) et Hirigoyen, (2009) c'est un facteur de renforcement de confiance entre les parties au contrat à la suite de la bonne réputation que l'entreprise a su construire dans le temps et qui limite le rationnement de crédits bancaires. L'entreprise familiale se trouve ainsi porter au cœur de son comportement financier sa longévité dont l'orientation de son influence est fonction d'après Adair et Adaskou (2011) de l'approche théorique dans laquelle on se trouve. Et c'est dans cette perspective que la théorie du financement hiérarchique conclut à un effet négatif de l'âge de l'entreprise sur son endettement dans la mesure où une entreprise plus vieille aura pu accumuler suffisamment de fonds propres pour s'autofinancer. Par contre, la théorie du compromis et celle de l'agence militent pour l'existence d'un lien positif dû au fait que les entreprises plus âgées ont une meilleure réputation et grande expérience qui présentent un atout de réduction des coûts d'agence par le biais d'un signal positif sur la bonne qualité des investissements potentiels.

L'objet de cet article est de montrer le degré d'influence des indicateurs non financiers dans la décision de financement des PME familiales au Cameroun dans un contexte de raréfaction de sources de financement. Après avoir élucidé le contour théorique de ce travail, il est question de s'appesantir sur la méthodologie préconisée.

2. Choix méthodologiques de la recherche

Cette recherche vont de la présentation de l'échantillon passant par l'identification des variables et hypothèses d'étude et au choix du modèle d'analyse.

[7] Selon Putnam (1993) le capital social est un ensemble constitué d'obligations morales et de normes, de valeurs sociales et de réseaux sociaux qui participent à la recherche des facteurs explicatifs complémentaires au capital physique et à l'innovation technologique.

2.1. Constitution de l'échantillon

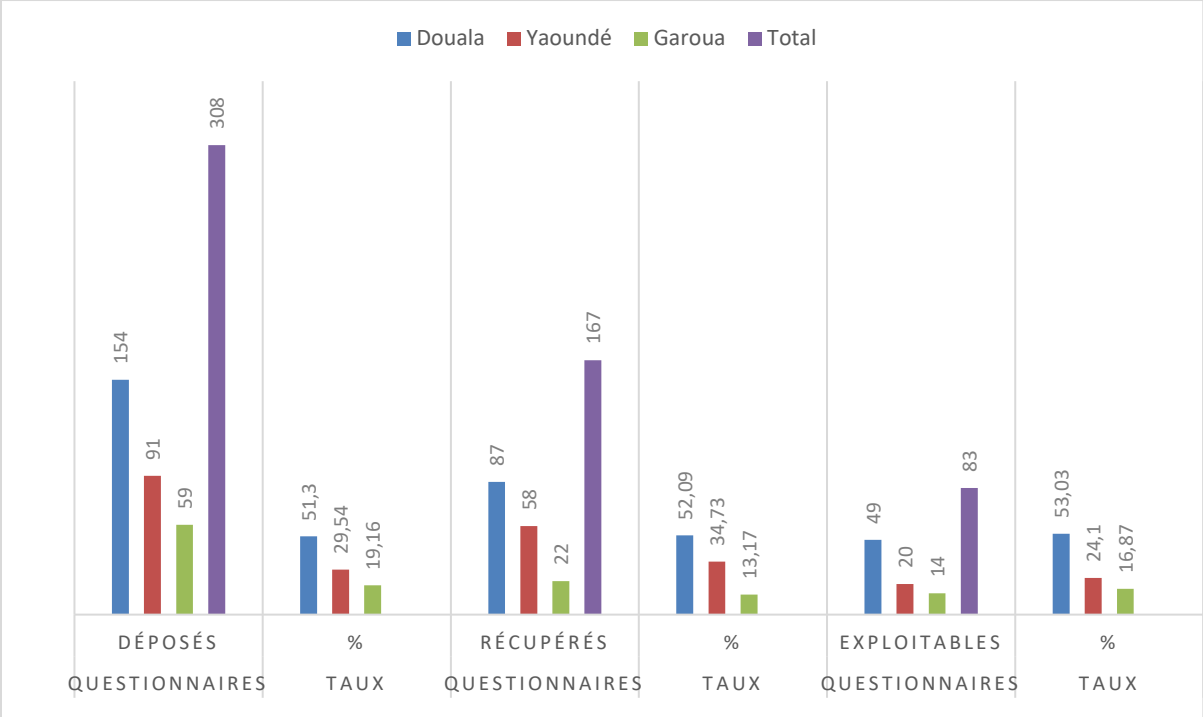
Nous avons mené notre étude sur un échantillon constitué des PME familiales obtenu à partir d'une population source constituée d'un panel cylindré de 886 entreprises. Ce panel a été constitué à partir des entreprises étudiées sur la période (2015-2022). Une fois ce panel obtenu, nous avons tout d'abord procédé au calcul[8] de sa taille minimale partant d'une marge d'erreur[9] de 5% et d'un intervalle de confiance[10] de 95% pour constituer un échantillon brut de 359 entreprises. Ensuite, à partir de cet échantillon brut, nous avons procédé à la collecte des données par questionnaire afin de constituer notre échantillon définitif d'étude de 83 PME familiales relevant des trois secteurs d'activité. L'une des raisons de cette collecte étant liée à l'inexistence au Cameroun d'une base des données facilitant l'identification des entreprises familiales.

2.2. Caractéristiques de l'échantillon

Pour atteindre notre objectif, 308 questionnaires ont été administrés à travers deux modes opératoires à savoir le dépôt des questionnaires contre décharges des services compétents des entreprises concernées. La transmission s'est faite par voie postale à l'adresse des dirigeants dans les trois plus grandes villes représentatives de l'économie camerounaise, à savoir: Douala (158 questionnaires), Yaoundé (91 questionnaires) et Garoua (59 questionnaires). Au total, 167 questionnaires ont été colletés, soit un taux de réponse de plus 73,70 %. Finalement, les deux sources de collecte ont permis de recueillir 83 questionnaires exploitables qui constituent l'échantillon définitif d'étude. Le tableau ci-dessous présente la répartition de l'échantillon suivant l'espace géographique.

[8] Calcul rendu possible grâce à l'utilisation du site http://www.checkmarket.com/fr/ressources-etudes-de-marche/taille-de-lechantillon qui intègre la formule suivante :
[9] Il s'agit de la déviation positive ou négative qu'on permet sur le résultat d'un sondage.
[10] Il reflète le degré de certitude de la marge d'erreur et montre donc combien de fois le vrai pourcentage de la population qui choisirait une réponse, se trouve dans la marge d'erreur.

Graphique 1 : Répartition selon la géographie des entreprises de l'échantillon



A partir du graphique ci-dessus, les entreprises notre échantillon est constitué d'une plus grande partie des entreprises localisées à Douala. Cette forte concentration peut s'expliquer par le fait que plus de 51% des entreprises de l'échantillon sont issues de cette ville, qui est le premier pôle économique du Cameroun. Plus de 29 % des entreprises de l'échantillon sont localisées à Yaoundé qui constitue le deuxième pôle économique du Cameroun, et enfin 19% des entreprises de l'échantillon sont localités dans la ville de Garoua.

En plus de la répartition géographique, l'échantillon de cette étude est caractérisé par le secteur d'activité, la forme juridique. En ce qui concerne le secteur d'activité, les entreprises de notre échantillon se caractérisent par une forte prédominance de celles relevant du secteur commercial. En effet, 59,17% des entreprises de l'échantillon sont issues de ce secteur d'activité qui est considéré comme le véritable socle de l'économie camerounaise. Les PME familiales de service représentent 27,23% et celles du secteur agricole 13,60 %. Pour ce qui est de la forme juridique, la majorité des entreprises de l'échantillon sont des Sociétés unipersonnel (68.23%). Cette prédominance s'explique selon Boubakary (2016) par le fait que, c'est cette forme juridique qui est appréciée de par sa souplesse, par la plupart des PME familiales dans les pays en développement.

2.3. Justification et opérationnalisation des variables

Ce travail de recherche met en jeux d'une part, les variables explicatives qui portent entre autres sur le profil du dirigeant, le caractère familial et la durée des relations bancaires de l'EF. Le profil du dirigeant prend en compte la personnalité biologique, scolaire et managérial, pendant que les deux derniers intègrent respectivement la forme juridique, la structure de propriété, la présence familiale dans l'entreprise ; le nombre de banques de domiciliation, la durée relation financière et l'âge de l'entreprise. Plusieurs auteurs (Ben Jemaa, 2010 ; Gheddache, 2012 Milgnon, 2000 ; Bernstein et ali., 2017) ont entre autres occulté le comportement de financement des entreprises sous le prisme de ces variables.

Et d'autre part, les variables à expliquer saisies selon les recommandations de l'approche qui prônent la décomposition des dettes de l'entreprise. Cette façon d'orientation de notre étude permet de saisir sous un angle un peu plus large la structure financière des entreprises ainsi visées. La finalité étant comme le pense Bellettre (2010), de cerner l'impact de certains phénomènes financiers séparément au regard de leur importance qui varie selon les catégories d'entreprises étudiées (Trabelsi, 1994). Le tableau ci-après nous donne plus de détail sur toutes ces variables étudiées.

Tableau 1 : Détail des différentes variables à expliquer

Variables	Mesures	Auteurs
Dettes fournisseurs (TDF)	Dettes fournisseurs/Capitaux propres	Belletre, (2010) ; Trabelsi, (2006) ;
Dettes Comptes Courants d'Associés (DCA)	(Comptes courants d'associés $_{(t)}$ ─ Comptes courants d'associés $_{(t-1)}$) / Total du bilan $_{(t)}$	Damodaran A., (2004) ; Belletre, (2010).
Dettes totales (DT)	Dettes total / Capitaux propres	Colot et Croquet, (2007) ; Margaritis et Psillaki, (2010).

Après la phase d'identification des variables à expliquer, il est question de présenter nos variables explicatives devant servir de base pour mener à bien les résultats de cette recherche. En effet, le point crucial dans cette phase est le choix des variables qui serviront à vérifier les hypothèses émises dans le cadre de ces travaux de recherche.

Le tableau suivant élucide les dimensions des variables explicatives retenues dans le cadre de cette recherche.

Tableau 2 : Détail des dimensions des variables explicatives

DIMENSIONS	Variables	Mesures	Auteurs
Caractère familial de la PME	Structure de propriété	Degré participation familiale dans le capital	Milgnon, (2000) ; Ben Jemaa, (2010) ; Gheddache, (2012) et Bernstein et ali., (2017)
	Présence familiale dans l'entreprise	Statut du dirigeant-propriétaire	
	Nombre de banques de domiciliation	Fréquence de transactions avec le partenaire financier	
Nature des relations bancaires de la PME familiale	Durée relation financière	Nombre d'années en relation avec sa principale banque	Edwards et Fischer, (1994) ; Weill, (2001) et Nivorozhkin, (2005)
	Age de l'entreprise	Nombre d'année d'existence de l'entreprise	
Personnalité du dirigeant	Profil scolaire	Niveau scolarisation (d'étude)	Gheddache, (2012) ; Milgnon, (2000)
	Référentiel managérial	Expérience professionnelle	
	Personnalité biologique	Le sexe du propriétaire	

2.3. Hypothèses d'étude

La relation de confiance entre une entreprise et son partenaire financier est un processus qui doit se construire dans le temps dans la mesure où selon Ben Jemaa (2010) la permanence des liens entre les deux parties donne l'occasion de comprendre comment interagir, collaborer, bâtir une confiance et s'adapter mutuellement dans un contexte volatile. Il est déjà prouvé à plusieurs endroits qu'un lien de partenariat de longue durée permet à une institution bancaire d'obtenir des informations intéressantes liées notamment à la crédibilité et la situation financière de son futur partenaire de crédit qui selon la théorie de l'intermédiation financière élimine partiellement les asymétries d'information. Les effets de cette élimination étant ressentis entre autres au niveau de la limitation du rationnement de crédits (Milgnon, 2000 ; Bernstein et ali., 2017) et d'obtention en termes de coûts et de disponibilité, un meilleur accès aux financements. Berger et Udell, (1995) confirment cela à travers une étude empirique menée aux Etats-Unis tout en insistant aussi le fait que cela génère moins d'exigence en termes des biens en garantie à offrir dans un contrat de crédit qui de ce fait accroit le volume d'endettement des entreprises. D'où notre première hypothèse.

H1 : le financement par endettement externe de la PME familiale augmenterait avec la fidélité bancaire.

La relation de confiance entre les partenaires au financement s'acquiert aussi, comme le pensent Edwards et Fischer(1994) à travers la longévité de l'EF et justifier certaines facilités d'accès aux crédits. Le constat réalisé par Jemaa (2008) sur cette longévité révèle l'existence

d'une signification dichotomique. D'une part l'existence d'une relation positive à la suite d'une bonne réputation fondée sur le respect de ses engagements que l'entreprise a su construire dans le temps. Et d'autre part l'existence d'une relation négative provenant du fait que la longévité de l'entreprise lui a permis de s'abstenir à tout recours à la dette pour se financer au profit des fonds propres conséquemment accumulés. Face à cette relation ambivalente, Adair et Adaskou (2011) suggèrent un rôle tributaire à l'approche théorique abordée. C'est ainsi que la théorie du compromis et celle de l'agence présupposent l'existence d'un lien positif du fait notamment de la réduction des coûts d'agence par le biais d'un signal positif émis à travers sa longue expérience acquise, contrairement à la position que défend la théorie du financement hiérarchique. A cet égard, nous formulons notre deuxième hypothèse :

H2 : Plus la durée de vie de la PME familiale augmente, plus elle fait recours à l'endettement externe.

L'apport du niveau de scolarisation du dirigeant d'entreprise dans la maîtrise de ses comportements managériaux relatifs notamment à ses préférences des moyens de financement, a été mis en évidence par plusieurs auteurs. Il en est ainsi de Bernstein et ali., (2017) qui le considère comme un indicateur d'orientation des choix financiers dans les start-up dans la mesure où la présence des fondateurs de qualité intellectuelle avérée en leur sein est importante dans leur positionnent stratégiquement. Cette considération trouve toute sa pertinence dans une étude empirique de Hambrick et Mason (1984) repris par Ben Jemaa (2008) qui a abouti à la mise en évidence d'un lien positif entre le niveau élevé de l'éducation du dirigeant et sa capacité à adopter et stimuler l'innovation à travers la performance financière de son entreprise. Gelinier (1997) et Basly (2005) confirment l'existence de ce lien dans leurs travaux empiriques. Parfois à l'origine de l'excès de confiance du dirigeant d'entreprise, l'amélioration de son niveau d'instruction conduit celui-ci à éviter selon Malmandier et ali. (2011) le financement sur fonds propres. D'où notre dernière hypothèse :

H3: Le niveau d'endettement de la PME familiale augmenterait avec l'amélioration du niveau d'étude de son dirigeant-propriétaire.

3. Résultat descriptif

Il ressort de 'analyse des données collectées sur l'échantillon les détails ci-après :

Les entreprises familiales étudiées sont pour la plupart engagées dans les relations de longue durée avec leur principal partenaire financier. Ainsi, 65% d'entre elles déclarent tirer profit de leur fidélité bancaire de plus de 10 ans d'ancienneté en terme de facilités d'accès aux crédits à court terme qui leur sont accordées contrairement au 35% restants aux relations bancaires

multiples dont les exigences de garanties de remboursement des crédits sont de plus en plus contraignantes. Les données collectées sur le niveau d'étude des dirigeants de ces entreprises ont conduit à la présentation du tableau suivant :

Tableau 3 : Répartition des dirigeants selon le diplôme d'étude le plus élevés

Diplômes	CEP	BEPC/ CAP	BAC / BP	Licence	Master 1	Ingénieur	Master 2	Doctorat	Total
Effectifs	8	11	11	19	17	7	8	2	83
Pourcentage	9,6	13,3	13,3	22,9	20,5	8,4	9,6	2,4	100

Ce tableau montre que les dirigeants des PME familiales étudiées ont un niveau d'étude très appréciable dans la mesure où, la proportion des dirigeants ayant au moins un diplôme de licence atteint un taux de 63,8%. Bien plus, si on y associe ceux qui ont le baccalauréat comme plus grand diplôme ce taux passera à 77,1%. Par conséquence, seule une petite franche d'entre eux est sous-scolarisé (9,6%). Par ailleurs, nous nous sommes intéressés au niveau de formation des autres membres de l'équipe dirigeante entant que maillon important des décisions stratégique qui s'y prennent. Il en ressort que leur niveau de formation aussi bien académique que professionnel sont très appréciables. Ainsi, il ressort des données collectées que la majorité d'entre eux est passé, a suivi des formations post académique et/ou universitaire. En effet, seuls 36% des autres membres de l'équipe dirigeante déclarent avoir été dans une école professionnelle, contre 41,33% pour les dirigeants. Par contre, au niveau des formations occasionnelles (séminaires et autres), les taux de participation sont aussi importants puisqu'ils passent à 57,33% pour les gérants contre 61,33% pour les autres. Au-delà de la configuration du niveau intellectuel de l'équipe managérial de ces entreprises, il y'a lieu à s'intéresser à leur espérance de vie car il est que le taux de mortalité des start-up familiales au Cameroun est bien élevé.

Tableau 4 : Répartition des entreprises par tranche d'âge

Classe d'âge	Moins de 15 ans	[15 ans – 25 ans [	Plus de 25 ans	**Total**
Effectif	47	20	16	**83**
Pourcentage (%)	56,63	24,1	19,27	100

A la lecture de ce tableau, on remarque bien que les entreprises familiales à plus de 15 ans d'âge représentent environ 43,37% de l'échantillon d'étude. Ce qui laisse entrevoir une prédominance des jeunes entreprises dans la mesure où à plus de 25 ans d'âge on retrouve seulement une proportion de 19,27%. Cette jeunesse peut être de nature à inhiber les avantages attendus de la réduction de l'asymétrie de l'information en matière d'endettement à la suite d'une longue espérance de vie d'une entreprise.

En outre, la fidélité bancaire de ces entreprises n'est plus à démontrer car il ressort des données collectées que près de 65% d'entre elles déclarent être engagées dans des relations financière de plus de 10 ans avec leur principale banque. Derrière cette fidélité se dissimule la recherche des facilités d'accès aux crédits d'investissement.

4. Modèle d'analyse des données : méthode et instruments

L'Analyse Factorielle des Correspondances Multiples (l'AFCM) mise à contribution dans le traitement des données collectées nécessite que les variables retenues soient dichotomisées pour faciliter l'interprétation des résultats. La mesure des effets d'influence des variables explicatives sur les modes d'endettement à expliquer s'est faite à travers l'utilisation du modèle de régression logistique qui offre la possibilité d'obtention de la probabilité d'occurrence d'un événement. L'estimation de ce modèle à partir de l'échantillon d'observations en étude s'est faite par le principe du maximum de vraisemblance. L'analyse économétrique des variables pertinentes a nécessité au préalable une analyse descriptive qui a permis de les dégager. Par ailleurs, l'estimation des coefficients de chacun des modèles retenus s'est faite par la méthode descente. Cela signifie qu'à chaque étape la variable dont le coefficient présente la plus mauvaise significativité suivant le test de Wald est exclu du prochain modèle. Le processus est ainsi repris jusqu'à l'obtention d'un modèle où toutes les variables ont une significativité inférieure ou égale à 5%. Bien plus, l'étape d'estimation des coefficients est précédée par la détermination de certains paramètres du modèle à savoir la statistique du rapport de vraisemblance Lambda (-2log-vraisemblance), la probabilité critique associée (P (>chi-2)). C'est ainsi que les statistiques du rapport de vraisemblance Lambda ont donné 61,85 pour les dettes fournisseurs, 69,482 pour les dettes totales et 55,58 pour les dettes en compte courant d'associés avec comme probabilités critique associées 0,00. L'expression du modèle logit est la suivante :

$$\ln\left[\frac{Prob_X\ (Y_i = 1)}{Prob_X\ (Y_i = 0)}\right] = b_o + b_1X_1 + b_2X_2 + \cdots + + b_JX_J + \varepsilon_i$$

Où $\text{Prob}_X\ (Y_i = 1)$ désigne la probabilité d'occurrence de l'évènement $(Y_i = 1)$ sachant les valeurs des variables explicatives prises par l'individu i.

L'estimation de ce modèle à partir d'un échantillon d'observations se fait par le principe du maximum de vraisemblance.

Lorsque le coefficient estimé $\widehat{b_j}$ est significatif (c'est-à-dire que la p value associée est inférieure au seuil de significativité fixé à 5%), son signe indique dans quel sens évolue $\text{Prob}_X\ (Y_i = 1)$ lorsque la valeur de X_j passe de 0 à 1 pour l'individu i. Le « odds ratio » associé

à la variable explicative X_j est égal à exp $(\widehat{b_j})$: cela signifie que relativement aux individus ayant $X_j = 0$, les individus ayant $X_j = 1$ ont exp $(\widehat{b_j})$ fois plus de chance d'avoir $Y_i = 1$.

Pour obtenir notre tableau d'estimation des coefficients des différents modèles utilisés, il a d'abord fallu ressortir le tableau récapitulatif des modèles comme il se présente ci-après :

Tableau 5: Récapitulatif des modèles

Paramètres	Poids		
	Dette Totale	Dette compte courant d'associés	Dette fournisseur
R-deux de Cox et Snell	,328	,562	,35
R-deux de Nagelkerke	,459	,367	,46
-2log-vraisemblance	69,482	55,586	61,856
Khi-Chi-deux	32,191	25,753	75,73
P (>chi-2)	,00	,00	,00

Il en ressort que, la statistique du rapport de vraisemblance LAMBDA de la dette totale est égale à 69,482 avec la probabilité critique associée qui s'élève à 0,00. Le modèle est donc globalement très significatif, il existe bien une relation entre les variables explicatives et la variable expliquée. Bien plus, le modèle ne permet d'expliquer que 32,8% de la variabilité de la probabilité d'endettement total d'une entreprise observée. Par contre au niveau de la dette en compte courant d'associés, cette statistique est égale à 55,58 avec comme valeur de la probabilité critique associée 0,00. Le modèle reste globalement significatif car il existe bien une relation entre les variables explicatives et la variable expliquée. Le modèle permet d'expliquer 56,2% de la variabilité de la probabilité d'endettement total d'une entreprise. En outre, au niveau de la dette fournisseur, cette statistique du rapport de vraisemblance LAMBDA est égale à 61,85 avec comme probabilité critique associée 0,00. Le modèle reste globalement significatif car il existe bien une relation entre les variables explicatives et la variable expliquée. Bien plus, le modèle ne permet que d'expliquer 35,0% de la variabilité de la probabilité des dettes commerciales de ces entreprises. A la suite de ce tableau, trois modèles sont ainsi construits :

- Dettes Totales (DT) :

Logit(DT)= -3,800+2,371*RBQ3-,015*CAF6+4,241*PDI3+1,920*PDI4-1,604*CAF7

- Dettes en Comptes Courants d'Associés (DCA) :

Logit(DCA) = -2,85-1,77825*RBQ3-1,51125*CAF6+3,18075*PDI3+1,44*PDI4-1,203*CAF7

- Dettes fournisseur (TDF) :

Logit(TDF) = -2,138 + 1,133*CAF6 -2,386*RBQ8

Après la formulation de ces modèles, nous avons procédé à l'étude individuelle des coefficients liées à chaque variable explicative au seuil de 5% afin de mesurer sa significativité.

5. Résultats de la régression

Les tableaux des différentes estimations en fonctions du type d'endettement retenu sont ci-dessous présentés. Les abréviations des différentes variables contenues dans ces tableaux se lisent ainsi qu'il suit : CAF6 = Degré participation familiale dans le capital ; CAF7 = Degré participation familiale dans la MOD ; RBQ3 = Durée relation avec sa principale banque ; RBQ8 = Age entreprise ; PDI3 = Présence familiale dans les grandes fonctions de l'entreprise ; PDI4 = Niveau d'étude du dirigeant.

Tableau 5 : Estimation des coefficients des modèles

Variables	B	E.S.	Wald	Sig.	Exp(B)
a) Dettes totales					
RBQ3	2,371	1,179	4,046	,044	10,712
CAF6	-2,015	,801	6,330	,012	,133
PDI3	4,241	1,264	11,249	,001	69,480
PDI4	1,920	,719	7,130	,008	6,824
CAF7	-1,604	,754	4,518	,034	,201
Constante	-3,800	1,223	9,647	,002	,022
b) Dettes en compte courant d'associés					
RBQ3	-1,77825	,920	3,739	,04928	,17
CAF6	-1,51125	,625	5,851	,01392	,22
PDI3	-3,18075	,986	10,408	,00116	,04
PDI4	1,44	,561	6,593	,00928	4,22
CAF7	-1,203	,588	4,184	,03944	,30
Constante	-2,85	,954	8,926	,00232	,06
c) Dettes fournisseurs					
CAF6	1,133	,488	5,406	,020	3,11
RBQ8	-2,386	,769	9,621	,002	,09
Constante	-2,138	,744	8,251	,003	,12

Plusieurs lectures peuvent être faites à la suite du tableau ci-dessus présenté. Tout d'abord au niveau des dettes totales, on constate que toutes les variables explicatives finalement retenues sont significatives au seuil de 5%. La différence des signes des coefficients fait que certains (CAF6 et CAF7) exercent une influence négative sur l'endettement, alors que d'autres (RBQ3, PDI4 et PDI3) par contre agissent plutôt en sens inverse. Dans tous cas, toutes montrent de leurs capacités à justifier les préférences de financement par endettement des entreprises étudiées.

Ensuite au niveau des dettes en compte courant d'associés, il s'avère que le choix de financement des entreprises étudiées est sous l'influence des mêmes variables que celui des dettes totales avec pour seule différence les signes de variation constatés au niveau des variables

BQ3 et PDI3. Autrement dit, l'analyse des coefficients des variables relatives au degré participation familiale dans le capital (CAF6), au degré participation familiale dans la MOD (CAF7), à la durée relation avec sa principale banque (RBQ3) et à la présence familiale dans les grandes fonctions de l'entreprise (PDI3) laisse apparaitre leur contribution à la diminution des dettes en compte courant d'associés contrairement à la variable relative au niveau d'étude du dirigeant (PDI4) qui agit en sens inverse.

Enfin au niveau des dettes fournisseurs, il s'impose que les variables qui se sont révélées significatives sont celles relatives à l'âge de l'entreprise (RBQ8) et au degré de participation familiale dans le capital (CAF6). A cet égard, l'âge de l'entreprise (RBQ8) devient un facteur de risque d'endettement chez les fournisseurs. Cela se constate au niveau de son coefficient négatif (-2,386) significatif au seuil de 5%. D'où la tendance pour les entreprises familiales étudiées d'un âge élevé de limiter le recours à l'endettement pour se financer contrairement aux jeunes entreprises qui en font le contraire.

6. Discussions des résultats

L'analyse des données de ce travail a permis de mettre en évidence les indicateurs non financiers qui justifient les préférences de financement des entreprises étudiées. Nous avons ainsi relevé que le bon niveau d'étude du dirigeant camerounais contribue à l'accroissement de l'endettement de la PME familiale. L'existence de ces liens de causalité qui concourent à la validation de notre hypothèse H3, corrobore l'opinion selon laquelle le marché de crédit est un milieu aux caractéristiques spécifiques dont la maitrise de la portée nécessite certaines prédispositions intellectuelles. C'est pourquoi, l'absence d'élites intellectuelles dans une PME familiale amène souvent son dirigeant à recourir à l'expertise externe à l'origine de certains coûts supplémentaires de nature à alourdir sa gestion. La littérature théorique nous apprend à propos que, le bon niveau de formation du dirigeant d'une PME familiale accroit ses capacités de maitrise des rouages liés au risque d'endettement pouvant conduire à la perte de propriété ou de contrôle de celle-ci. Par ailleurs, cette amélioration des capacités intellectuelles du dirigeant est considérée comme un indicateur de confiance à partir duquel les bailleurs de fonds prennent des décisions d'accroitre leur assistance financière aux entreprises (Bernstein et ali., 2017).

La pérennité des relations financières avec un seul partenaire contribue aussi à l'accroissement du volume d'endettement à court terme des entreprises étudiées. Ce résultat valide notre hypothèse H1 émise à cet effet. Les arguments théoriques qu'apportent Bernstein et ali., (2017) montrent que la permanence de ces liens rend faible le degré d'asymétrie d'information entre

l'entreprise et son bailleur de fonds. Cette faiblesse qualifiée par la théorie de l'intermédiation financière d'élimination partielle des asymétries d'information, vient du fait de la disponibilité des informations intéressantes relatives notamment au comportement de remboursement et à la situation financière de l'entreprise à la suite de la permanence de domiciliation bancaire (Mouliom, 2019). Cela signifie que, lorsqu'une banque et celle-ci est engagée dans une relation de longue période (à travers sa domiciliation bancaire) avec son principal partenaire financier, le dirigeant peut, au regard d'un ensemble d'informations rassurantes en terme, par exemple, de sa solvabilité et du respect de ses engagements financiers, lui accorder des facilités d'accès aux crédits qui relèvement de ce fait son niveau d'endettement.

En outre, l'invalidation de notre hypothèse H2 obtenue à travers le signe d'influence négative fait de la longévité de la PME familiale un indicateur de risque d'endettement chez son partenaire financier. Cette invalidation qui corrobore la position de la théorie du financement hiérarchique peut provenir aussi de ce que Ben Jemaa (2008) qualifie du comportement d'abstinence de la part de la PME familiale à tout recours à la dette pour se financer au profit des fonds propres conséquemment accumulés à la suite de sa longévité. Cet avis partagé par Bourdieu et Colin-Sedillot (1993) repris par Mouliom (2019) est à l'opposé de la pensée de Edwards et Fischer (1994) pour qui les meilleures conditions de crédits dont bénéficie une PME familiale provient de l'existence d'une relation de confiance qui contribue à la réduction du niveau de l'asymétrie de l'information et de bonne réputation construite au fil du temps de son existence.

Conclusion

Ce travail de recherche a permis de rassembler le maximum d'informations possibles sur les indicateurs non financiers qui participent à la justification des préférences de financement des entreprises familiales au Cameroun. L'objectif était d'analyser les particularités théoriques des entreprises familiales et de mettre en lumière de nombreuses dimensions conceptuelles des facteurs non financiers des décisions financières de ces entreprises. Après cette évaluation, nous avons effectué une analyse économétrique des données recueillies sur un panel sélectionné d'entreprises. On a pu constater qu'il existe une corrélation entre les différentes décisions d'endettement de ces entreprises et le niveau d'étude de leur dirigeant, la durée de leurs rapports bancaires et leur âge.

Il était question d'examiner les spécificités théoriques des entreprises familiales et la mise en évidence de multiples facettes conceptuelles des facteurs non financiers des choix financiers de celles-ci. A la suite de cet examen, nous avons procédé à l'analyse économétrique des données

collectées sur un panel cylindré d'entreprises ainsi retenues. Il s'en est dégagé le constat de l'existence d'un lien de causalité entre les différents choix d'endettement de ces entreprises avec le niveau d'étude de son dirigeant, la permanence de ses relatons bancaires ainsi que son âge. Le sens de cette influence varie selon chaque type des dettes pris en considération. Cela dit, sur les trois hypothèses retenues, deux ont été validées à savoir Hl et H3 relatives respectivement à l'impact positif de la fidélité bancaire de la PME familiale et du niveau de scolarisation de son dirigeant contre H1 invalidée.

Ce travail de recherche présente un intérêt scientifique et managérial non seulement pour les chefs d'entreprises des PME et des PME familiales, mais aussi pour les propriétaires dirigeants d'entreprises dans la mesure où il leur donne une lumière sur les indicateurs non financiers qui guideraient le choix de leur comportent financier et d'en évaluer l'usage et d'adapter les mécanismes y afférents au contexte qui prévaut au sein de ce type d'entité.

Bien que ce résultat constitue un pas décisif dans le processus d'appréhension du comportement financier de la PME familiale au Cameroun, il n'en demeure pas moins qu'elle recèle quelques insuffisances liées notamment aux restrictions posées pour le choix des entreprises à étudier qui a restreint leur nombre. Il en va de même de la non-prise en considération dans les variables de contrôle retenu, des facteurs relevant de l'environnement économique dont l'influence peut être d'une portée non négligeable dans la justification de leurs comportements financiers.

Références bibliographiques

Adair P. et Adaskou M. (2011), « Théories financières et endettement des PME en France, une analyse en pannel » *Revue internationale PME,* vol.24, n°3, pp.137-171.

Astrachan J.H., Klein S. et Smyrnios K. (2002), « The F-PEC Scale of Family Influence: A

Baldwin, J. R. (2003), *Financement de l'innovation dans les nouvelles petites entreprises-Nouveaux éléments probants provenant du Canada*, Bulletin de l'analyse en innovation, vol. 5 no 1, p. 3-4

Barouwa Y. et Wanda R. (2022) «Une analyse de l'impact du conseil familial et de la solidarité familiale sur la performance organisationnelle des entreprises familiales en contexte camerounais», *Revue Internationale des Sciences de Gestion* «Volume 5: N° 1» pp: 286-305.

Basly S. (2005), *L'internationalisation de la PME familiale : une analyse fondée sur l'apprentissage organisationnelle et le développement de la connaissance*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Montesquieu – Bordeaux 548p.

Bellettre I. (2010), *Les choix de financement des très petites entreprises,* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Lille 2 Nord, 285p.

Ben Jemaa S. (2005), « La structure financière des entreprises familiales tunisiennes », *Actes*

Ben Jemaa S. (2008), « L'EF tunisienne : structure financière et problèmes de Financement », *Cahiers électroniques de l'ERCCI, IAE Université Montesquieu – Bordeaux IV*, 33p.

Berger A. and Udell G. (1995), « Relationship Lending and line of Credit in Small Firm Finance » *Journal of Business* vol. 68, pp.351-381.

Berger-Douce S. (2011), « L'éthique, catalyseur d'une stratégie durable en PME ? », *Humanisme et Entreprise*, Vol. 303, n o 3, p. 9-24.

Bernstein S., Korteweg A. et Laws K. (2017), « Attracting early stage investors: evidence from a randomized field experiment », *Journal of Finance*, vol.72-2, pp. 509-538.

Boubakary (2016). Influences de facteurs de contingence sur le management des entreprises africaines : Le cas du Cameroun. *Revue Africaine de Management.,* ISSN : 2509-009, VOL.1 (1) 2016 (PP.133-148)

Bourdieu J. et B. Colin-Sedillot. (1993), « Structure du capital et coûts d'information : le cas des entreprises françaises à la fin des années 80 ». *Economie et Statistique* 268/267 : pp.87-100.

Casado J. et Bernard C. (2016), *La croissance cachée des entreprises familiales*, Rapport d'étude sur l'humanité au service de la réussite, European family business, Disponible dans le site htt//assets.kpmg.com, 20p.

Damodaran A. (2004), *Finance d'entreprise, théorie et pratique*, 2e ed. Boeck, Paris, pp.688-1019.*de Colloque. Colloque Medinnov*. Marseilles, 28p.

Edwards J. et Fischer K. (1994), *Banks, Finance and Investment in Germany*, CEPR, Cambridge: Cambridge university Press.

El Amri, A., Oulfarsi, S., Eddine, A. S., El Khamlichi, A., Hilmi, Y., Ibenrissoul, A., ... & Boutti, R. (2022). Carbon Financial Market: The Case of the EU Trading Scheme. In Handbook of Research on Energy and Environmental Finance 4.0 (pp. 424-445). IGI Global.

Gautier A., Badea A. et Berger-Douce S. (2017), « Les PME : un contexte pertinent pour l'étude des leviers de la création de valeur partagée », *Management International, HEC Montréal,* Vol. 21, n o 4, p. 109-125.

Gelinier O. (1997), « Pourquoi les entreprises familiales sont plus rentables que les autres ? », *Entreprise*, n°145, novembre 1997.

Gheddache (2012), *Etude du comportement stratégique de l'entreprise familiale*, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 470p.

Guermazi A. et Bouri A. (2016), « L'effet modérateur des mécanismes de gouvernance sur la relation entre l'enracinement des dirigeants et l'endettement des entreprises », *XXV conférence internationale de management stratégique,* éd. AIMS, 25p.

Hirigoyen G. (2009), « Concilier finance et management dans les entreprises familiales », *Revue française de gestion*, n° 35 393-411.

Hirigoyen G. (2014), « Valeur et évaluation des entreprises familiales », *Revue française de gestion*, n° 242, juillet, 18p.

Kobiyh, M., El Amri, A., Oulfarsi, S., & Hilmi, Y. (2023). Behavioral finance and the imperative to rethink market efficiency.

Makani. S. & al (2024) «Les déterminants de la gestion des données comptables : une étude sur les PME industrielles camerounaises », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 7 : numéro 1 » pp : 171-199.

Malmandier U., Tate G. et Yan J. (2011), « Overconfidence and Early-life Experiences: The effet of Managerial Traits on Corporate Financial Policies », *The journal of Finance*, vol. 66, n° 5, pp.1687-1733.Management et Avenir 1 : pp.167-185.

Milgnon S. (2000), « La pérennité des entreprises familiales : un modèle alternatif à la création de valeur pour l'actionnaire ? », *Finance Contrôle Stratégie* – Vol. 3, pp.169-196.

Missonier A. et Gundolf K. (2017), « L'entreprise familiale : état et perspectives de la recherche francophone », *Finance contrôle stratégie*, disponible dans le site htt://fcs.revues.org/1933.

Mouliom I. (2019), *Déterminants des choix de financement par endettement des entreprises familiales : une étude sur données de panel camerounaises*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, EUE, 336p.

Moumou O. (2016), *« L'entreprise familiale en Algérie : quelle politique financière ? », Revue Dirassat, n° 26A, Juin.*

Moumou O. (2016), « L'entreprise familiale en Algérie : quelle politique financière ? », *Revue Dirassat, n° 26A, Juin.*

Ngnikeu N.J.L. (2011), *L'influence de la stratégie d'affaires sur le niveau et les déterminants de l'endettement des PME manufacturières,* Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires, Université de Québec à Trois-Rivières, 165p.

Pichard-Stamford J. P. (2002), « Légitimité du dirigeant par le réseau des administrateurs », dans Actes des XIV journées nationales des IAE, Nantes, pp. 389-407.

Poulain-Rehm T. (2006), « Qu'est-ce qu'une entreprise familiale ? Réflexions théoriques et prescriptions empiriques » *Revue des Sciences de Gestion,* Direction et Gestion n° 219, 14p.

Proposal for Solving the Family Business Definition problem », *Family Business Review*, vol. 15, n° 1, pp.45-58.

Sin, W., Liu, Z., and Tseng, C. (1995), « Private Entrepreneurs in China: An Exploratory Study », *Journal of Enterprising Culture,* Vol. 1, No. 2, pp 203-214.

Tchankam J.P. (2000), « L'entreprise familiale au Cameroun », *Cahier de Recherche du Creff* n° 2000-05, 30p.

Trabelsi A. (1994), *Les déterminants de la structure du capital et les particularités du financement dans les PME : une étude sur données françaises,* Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris IX Dauphine, 320p.

Williamson O.E. (1988), « Corporate Finance and Corporate Governance », *Journal of Finance*, vol. 63, n°3, p.567-591.