

Financement des investissements dans un contexte d'insuffisance de ressources propres et de rationnement de crédits : quel impact sur la performance des petites et moyennes entreprises (PME) de transport inter-urbain ?

BELLO

Chargé de cours

Université de Douala, Cameroun

Courriel : pascal_bello2001@yahoo.fr

Résumé :

Le présent travail vise à identifier les sources de financement des investissements des Petites et Moyennes Entreprises de transport inter-urbain du Cameroun et de comprendre leur impact sur la performance de ces entreprises. Il part du constat selon lequel lesdites entreprises évoluent dans un environnement où elles sont soumises au rationnement des crédits. Toutefois, on observe qu'elles commencent souvent très petite. Mais très vite, elles multiplient les agences de voyage. Or, parallèlement, elles pratiquent des prix de transport en deçà de ceux exigés par les autorités en charge des transports pendant que les charges de fonctionnement s'accroissent. Pour conduire cette étude, nous avons utilisé la méthode hypothético-déductive. Les données ont été collectées auprès d'un échantillon de cinquante-huit (58) PME choisies de manière raisonnée. Les résultats obtenus révèlent que trois modes de financement de l'investissement influencent significativement la performance desdites PME. Il s'agit du Crédit-bail, du crédit bancaire et du financement par tontine. Compte tenu de l'importance de ces modes de financement pour la performance desdites PME, leur accès mérite d'être considéré à sa juste valeur par le Gouvernement, les bailleurs de fonds, les entreprises et les associations professionnelles d'entreprises.

Mots-clés : PME, financement, performance.

Financement des investissements dans un contexte d'insuffisance de ressources propres et de rationnement de crédits : quel impact sur la performance des petites et moyennes entreprises (PME) de transport inter-urbain ?

INTRODUCTION

Vers la fin des années 80 et au début des années 90, le Cameroun a été secoué par une crise économique. Celle-ci a amené le pays à revoir la politique d'Etat providence qu'il avait adoptée au lendemain de son indépendance. Ainsi, pour stabiliser l'économie nationale, de nombreux secteurs d'activité ont été libéralisés et la priorité a été donnée à la promotion de l'initiative privée. Ces mesures ont provoqué la naissance de nombreuses entreprises et leur nombre croît d'année en année. A titre d'illustration, en 1996, le Centre de Recherche et d'Etudes en Economie et Sondage (CRETES) dénombrait deux mille huit cents (2800) PME au Cameroun. En 2009, le recensement mené par l'Institut National de la Statistique (INS) donnait déjà un effectif de quatre vingt sept mille quatre cent vingt deux PME (87 422); soit un accroissement de plus de 3022% sur treize (13) ans. Mais, comme le notaient si bien Kombou (1998) d'une part et AGRO-PME¹ et CRETES (1994) d'autre part, ces PME se caractérisent presque toutes par des moyens financiers limités, une main d'œuvre peu qualifiée, une puissance commerciale faible, une absence de recherche-développement, une capacité d'innovation quasi nulle, une faible rentabilité et l'utilisation des technologies vieillissantes ou dépassées par rapport à leurs concurrentes. Dans la même veine, Tchankam (2000) note que les dirigeants des PME camerounaises méconnaissent pour la plupart tant les techniques modernes de gestion que, sur un plan moins formalisé et plus pragmatique, les multiples micro-procédures rationnelles qui permettent à un responsable d'une unité économique d'y introduire ou d'en améliorer la rigueur

¹AGRO-PME dont l'appellation complète est AGRO-PME Fondation est une Agence Privée de Développement créée au Cameroun en 1987 sous la forme d'association à but non lucratif. Elle apporte son appui à toutes les initiatives qui favorisent l'émergence des entrepreneurs, leur épanouissement et le développement de leurs entreprises, plus particulièrement dans les domaines de l'agriculture et du développement rural, de l'agroalimentaire, et de la Petite et Moyenne Entreprise (P.M.E). Son siège est situé à l'Avenue Kennedy, Immeuble les Galeries Yaoundé.

et l'efficacité au quotidien. Leur pratique de gestion reste traditionnelle, ignorante des contraintes du marché et de l'économie d'entreprise.

Au-delà de toutes ces caractéristiques des PME camerounaises que nous venons d'évoquer, celles du secteur de transport inter-urbain présentent d'autres particularités. En effet, comme le notait si bien le Président du Conseil d'Administration (PCA) de Danay Express² dans un entretien du 18 novembre 2014, *« les propriétaires des agences de voyages acquièrent principalement les véhicules au moyen du crédit-bail. La durée de paiement est en moyenne de deux (02) ans. Dans le cas des entrepreneurs qui n'ont pas encore développé une relation de confiance avec les crédit-bailleurs, la durée de paiement est plus faible et ne dépasse pas deux (02) ans. Le remboursement de ces dettes commence généralement au cours de l'année où l'emprunt est contracté. Les paiements se font par des loyers mensuels. Il arrive très souvent que la recette d'un véhicule ne couvre pas le loyer mensuel. »*. Pendant ce même temps, les entreprises doivent faire face à d'importantes charges de fonctionnement (carburant et lubrifiant, pièces de rechanges) qui ont connu une augmentation sans pareille au cours de ces dernières années. Paradoxalement, ces entreprises pratiquent des prix de transport au rabais. Les tarifs ci-dessous le témoignent à suffisance.

Tableau 1 : Comparaison entre le tarif en vigueur et les prix pratiqués

Sociétés	Parcours	Nombre de km	Prix pratiqué	Tarif en vigueur	Ecart
Finex	Douala-Yaoundé	246	2 500	3 444	1444
Garanti express	Douala-Yaoundé	246	3 000	3 444	444
Touristiques express	Garoua-Ngaoundéré	275	3 500	3 850	350
Bucca voyage	Yaoundé- Ebolowa	141	1 500	1 974	474
Danay express	Garoua-Yagoua	280	3 500	3 920	420
Amour mezam	Douala-Bamenda	365	4 500	5 110	610
Woïla voyage	Garoua-Maroua	210	2 500	2 940	440
Alliance voyage	Yaoundé-Bertoua	338	4 000	4 732	732
Narral voyage	Ngaoundéré-Bertoua	530	6 500	7 420	920
Mokolo express	Garoua-Mokolo	271	3 000	3 794	794
Linda voyage	Douala-Nkongsamba	135	1 500	1 890	390

Ce tableau 1 montre que la quasi-totalité des agences de voyage pratiquent des prix inférieurs aux tarifs homologués par le Gouvernement, malgré les charges auxquelles elles doivent faire face. Pourtant, depuis quelques années déjà, on note une florescence d'agences de voyage. Celles-ci commencent très souvent avec un nombre très réduit d'autobus, mais ce

² Danay Express est une agence de transport inter-urbain qui assure les liaisons Yaoundé-Ngaoundéré-Garoua, Garoua-Kaélé-Guidiguis-Yagoua, Garoua-Maroua, Maroua-Kousseri, Ngaoundéré-Touboro.

nombre s'accroît très rapidement. Dès lors, on est en droit de se poser la question suivante : qu'est-ce qui explique la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain, malgré les contradictions dans leur fonctionnement ? En d'autres termes, est-ce que les sources de financement utilisées par les PME de transport inter-urbain expliquent leur performance ? La recherche de la réponse à cette question nous a conduit à nous pencher sur le thème suivant : « **Financement des investissements dans un contexte d'insuffisance de ressources propres et de rationnement de crédits : quel impact sur la performance des petites et moyennes entreprises (PME) de transport inter-urbain ?** ».

L'objectif principal de cet article est **d'identifier les sources de financement des investissements des PME camerounaises de transport interurbain et de comprendre leur impact sur performance de ces entreprises.**

Ce travail s'inscrit dans le cadre des recherches sur la performance des PME. Il est très intéressant dans la mesure où « les difficultés d'accès au financement sont le premier obstacle au développement des PME d'Afrique Subsaharienne, assez loin devant les problèmes de corruption, de déficience des infrastructures ou de fiscalité abusive » (Lefilleur, 2009).

Pour mener notre travail, nous allons d'abord faire une revue de la littérature sur le financement des investissements des entreprises, la performance ainsi que le lien entre ces deux (02) éléments, ensuite nous présenterons la méthodologie adoptée et puis les résultats de la recherche.

1. LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS DES PME : QUEL MOYEN UTILISER ?

Le financement des investissements des entreprises a fait l'objet de nombreux travaux de recherche. A ce jour, on note une abondante littérature sur ce sujet. Celle-ci s'est développée autour de :

- la théorie microéconomique traditionnelle à travers l'effet de levier ;
- la théorie financière moderne.

Les différentes études menées s'appuient principalement sur la distinction entre capitaux propres et dettes des entreprises. Les capitaux propres ici désignent les fonds appartenant à

l'entreprise. C'est le cas du capital, des résultats non distribués. Les dettes quant à elles désignent les ressources financières que les personnes morales ou physiques extérieures mettent à la disposition de l'entreprise à titre de prêt. Les capitaux propres et les dettes constituent les principales sources de financement des entreprises. Leur répartition constitue la structure financière de l'entreprise (Vernimmen, 1989).

Les théoriciens de la microéconomie traditionnelle utilisent l'effet de levier pour le choix entre capitaux propres et dettes. Celui-ci est une mesure de l'effet de l'endettement sur l'enrichissement ou la perte des propriétaires de l'entreprise. C'est le phénomène qui, en raison du recours à l'endettement, amplifie la rentabilité des fonds propres en sens positif ou négatif. Ainsi, lorsque la rentabilité économique de l'actif de l'entreprise est supérieure au coût de la dette, l'endettement améliore la richesse des actionnaires. Il est alors recommandé de recourir à l'endettement pour le financement de l'entreprise. Dans le cas contraire, l'endettement réduit la richesse des actionnaires (on parle dans ce cas d'effet de massue ou d'effet boomerang), d'où la nécessité d'utiliser les capitaux propres pour le financement de l'entreprise. L'effet de levier est un vieil outil utilisé par les responsables financiers des entreprises pour le choix des modes de financement des investissements. Mais, son opérationnalisation suppose que les entreprises ont un accès facile aux différentes sources de financement et donc ont la possibilité de faire un arbitrage. Ce qui n'est pas évident dans un contexte d'insuffisance de ressources propres et de rationnement de crédits comme celui de l'Afrique. Dès lors, l'applicabilité de l'effet peut rencontrer des problèmes.

La théorie financière moderne quant à elle est née avec la publication de l'article fondateur de Modigliani et Miller (1958). Cet article a initié un important débat théorique autour de la portée réelle de l'effet de levier dans les politiques financières des entreprises. Ce débat reste d'ailleurs d'actualité. En effet, si le principe d'un effet de levier de la dette peut s'énoncer clairement et facilement, il n'en est pas de même pour sa formalisation comme outil d'analyse et de politique financière car il ne peut être appliqué tel quel aux comptes des entreprises (Thibierge et Thomas, 1997). Dans leurs travaux fondateurs, Modigliani et Miller (1958) démontrent que la structure du capital est sans influence sur la valeur de l'entreprise. Ainsi, les décisions d'investissement et de financement seraient indépendantes et il n'existerait donc pas de structure optimale de financement. Mais, des études ultérieures vont remettre en cause cette position et permettre ainsi de construire la théorie financière moderne. Cette construction s'est

faite à travers les théories de l'agence, du signal, de l'ordre hiérarchique de financement, des coûts de transaction et du ratio d'endettement optimal.

Dans la théorie de l'agence, Jensen et Meckling (1976) définissent la relation d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engagent une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent. Chacune des parties dans ce contrat possède des informations non partagées qu'elle utilise pour la maximisation de son intérêt personnel avant l'intérêt général, d'où l'apparition de conflits d'intérêt (Ross, 1977). Dans le domaine financier, les conflits vont opposer les dirigeants aux actionnaires, et les actionnaires et les dirigeants aux créanciers. Ces conflits et leur résolution engendrent des coûts appelés « coûts d'agence » ou « coûts de mandat » (Hirigoyen et Jobard, 1989). Plusieurs auteurs ont montré que le recours à une politique d'endettement facilite la résolution de ces conflits car elle conduit les actionnaires et les dirigeants à adhérer aux mêmes objectifs (Hirigoyen et Jobard, 1989). Par ailleurs, de nombreuses études empiriques révèlent que les conflits sont plus accentués dans les entreprises où la propriété est concentrée entre les mains d'un propriétaire-dirigeant. En effet, cette concentration du capital amplifie les risques d'opportunisme et de substitution des actifs, ce qui augmente les exigences des prêteurs (banques) en garanties immobilisées (Trabelsi, 2006 ; Michaelas, Chittenden et Poutziouris, 1999 ; Cassar et Holmes, 2003). Toujours selon la théorie de l'agence, l'ouverture du capital est source de conflits entre les insiders (actionnaires internes et dirigeant) et les outsiders (actionnaires externes) ; d'où la primauté donnée à l'endettement dans les PME (Trabelsi, 2006). Mais, certains travaux remettent en cause la validité de la théorie de l'agence dans le contexte des PME. Ainsi, Norton (1991) met en évidence une faible capacité de la théorie de l'agence à refléter la situation des PME. Il montre que la structure du capital des PME est mieux expliquée par les considérations fiscales et les préférences des dirigeants que par les coûts d'agence. Dans la même veine, Marchesnay et Fourcade (1997) notent que les PME s'inscrivent dans un « réseau de coopération » ou « espace de transaction ». Il en résulte des accords informels qui peuvent avoir un impact sur leur structure financière.

Dans la théorie du signal, la structure du capital apparaît comme une solution efficiente pour informer les bailleurs de fonds sur la vraie valeur de l'entreprise. Deux (02) moyens fondamentaux de signalement sont alors identifiés : la part du capital détenue par le dirigeant et le taux d'endettement. Relativement au signal par la détention du capital, Pyle et Leland (1977)

démontrent que la participation de l'entreprise au financement constitue un bon signal en direction des potentiels prêteurs. Ainsi, plus l'entreprise s'engage personnellement dans le financement du projet, mieux les investisseurs externes sont disposés à le financer. Et un portefeuille du dirigeant peu diversifié est un bon signal aux investisseurs sur la qualité de l'entreprise. En ce qui concerne le signalement de la qualité de l'entreprise par le taux d'endettement, Ross (1977) est arrivé à la conclusion que le volume de la dette suit une fonction négative de la probabilité de banqueroute de l'entreprise et une fonction positive de sa vraie valeur. Ainsi, le recours à l'endettement est un bon signal émis aux investisseurs sur la qualité de la firme et sur ses perspectives de développement. Ce qui peut inciter les potentiels prêteurs à s'impliquer dans le financement de l'entreprise. Le rôle de la stratégie de signal dans l'endettement des PME a été confirmé par de nombreuses études (Colombo, 2001 ; Ziane, 2004 ; Bhaduri, 2002). La stratégie de signal peut aussi s'exercer à travers d'autres bons indicateurs tels que la structure des actifs, la réputation auprès des partenaires commerciaux, la croissance et le choix des partenaires financiers. L'émission de nouveaux titres de propriété serait par contre un mauvais signal émis aux détenteurs des moyens de financement car l'ouverture du capital témoigne d'une insuffisance de fonds propres (Myers et Majluf, 1984).

La théorie du financement hiérarchique ou Pecking Order Theory, développé par Myers et Majluf (1984), indique que l'ordre hiérarchique de financement des entreprises doit être alors le suivant : Autofinancement/dettes/émission d'actions nouvelles. Cette hiérarchie dans l'utilisation des sources de financement a été confirmée par de nombreux travaux empiriques (Rajan et Zingales, 1995 ; Titman et Wessels, 1988 ; Myers, 2001). Cet ordre hiérarchique résulte d'un choix propre au dirigeant qui cherche à éviter la perte de valeur que pourrait subir l'entreprise, suite à une ouverture de capital qui engendre une sous-évaluation par les marchés. Certains auteurs ont analysé le modèle de Myers et Majluf (1984) dans le cadre des PME. C'est ainsi qu'ils ont développé le « Pecking Order Contraint » (Holmes et Kent, 1991) et le « Pecking Order Elargi » (Schnabel, 1992). Dans le Pecking Order Contraint, la hiérarchie dans le choix des financements des PME est la suivante : les fonds propres, les dettes à court terme, les dettes à long terme puis l'émission d'actions nouvelles (Cassar et Holmes, 2003). Cette hiérarchisation dans le choix des financements est la preuve de l'existence de contraintes dans l'accès des PME aux financements. Dans son Pecking Order Elargi, Schnabel (1992) note que la présence de l'endettement dans la structure financière de l'entreprise engendre un problème de sous-investissement et une diminution de la qualité de la firme. Les entreprises de « bonne qualité »

utilisent les fonds propres pour leurs financements. Lorsque ceux-ci sont insuffisants, elles recourent à l'endettement. Le recours à l'émission de nouvelles actions ne se fait qu'en dernier ressort. Schnabel (1992) démontre également que les problèmes de répartition des revenus suite à un effort d'investissement supplémentaire sont plus réduits dans un financement par dettes commerciales que dans un financement par dettes financières. Le recours aux obligations à l'inverse augmente les risques de sous-investissement suite à une diminution dans les efforts de l'entrepreneur contraint à partager sa richesse avec les obligataires. En conséquence, on se retrouve avec la hiérarchie suivante du choix des financements : autofinancement, dettes commerciales, dettes financières, emprunts obligataires, augmentation du capital.

Dans la théorie des coûts de transaction, les auteurs font une distinction entre les investissements génériques et les investissements spécifiques. Un investissement est dit spécifique lorsqu'il ne peut être redéployé pour une autre utilisation que celle pour laquelle il a été prévu. En se fondant sur le degré de spécificité des investissements financés, Williamson (1988) suggère de choisir la dette pour le financement des projets avec un bas niveau de spécificité d'actif, les fonds propres quand le degré de spécificité de l'actif est élevé et les formes hybrides de financement pour les projets ayant des spécificités intermédiaires (Fathi et Gailly, 2003). Or, dans les PME, les investissements en actifs spécifiques sont rares ; d'où la préférence de l'endettement à l'augmentation du capital. Et dans ce cas des actifs peu spécifiques, les résultats de Williamson (1988) confirment ceux de Myers et Majluf (1984). L'ordre de financement serait alors le suivant : autofinancement, endettement puis augmentation du capital. Dans le cas des actifs spécifiques, l'ordre de préférence s'inverse et s'établit comme suit : autofinancement, augmentation du capital puis endettement en dernier ressort. Cet ordre conforte celui établi par Cornell et Shapiro (1987). Mais, il est remis en cause dans les PME innovantes qui privilégient les dettes après l'autofinancement (Trabelsi, 2006), en suivant l'ordre hiérarchique de Myers et Majluf (1984).

La théorie du ratio d'endettement optimal démontre que l'entreprise a un ratio endettement-capitaux propres cible vers lequel elle fait tendre sa structure financière et qui constitue sa structure optimale. Ce ratio d'endettement optimal résulte d'un arbitrage entre les gains potentiels liés à l'endettement et les risques et coûts que fait peser ce même endettement sur l'entreprise. La structure optimale est alors celle pour laquelle les avantages et les coûts sont égaux. L'existence d'un ratio d'endettement optimal a été confirmée par de nombreuses études

empiriques (Flannery et Rangan, 2006 ; Brounen et al., 2004). Toutefois, la finalité de ce ratio semble moins obéir à la logique d'un arbitrage entre gain fiscal et divers coûts engendrés par l'endettement, qu'à la volonté de maintenir une certaine flexibilité financière.

Au total, on comprend qu'en dehors de Modigliani et Miller (1963) qui soutiennent la préférence pour l'endettement, les autres auteurs soulignent que le financement de l'entreprise est fait d'une combinaison de fonds propres et de dettes. Il apparait également que le choix d'une source de financement ne doit pas être un fait du hasard au risque de réduire la valeur de l'entreprise. Mais, il importe de préciser que la théorie financière moderne se fonde sur l'hypothèse d'un accès facile aux ressources financières. Cette hypothèse idéale n'est pas toujours vérifiée surtout en contexte PME. Ce qui contraint cette catégorie d'organisation à utiliser les sources de financements qui sont à leur disposition, sans latitude d'arbitrage préalable. Ce choix sous contrainte de financements n'est pas sans conséquence sur la performance de l'entreprise. De plus, sous le vocable dette, on regroupe plusieurs sources financement qui peuvent chacune avoir une des spécificités. C'est pourquoi de nombreux travaux empiriques mettent en exergue, non pas la liaison entre une structure financière et la performance des entreprises, mais plutôt celle qui existerait entre une source de financement et la performance comme nous le verrons dans la suite de notre travail.

2. LA PERFORMANCE DES PME : QUELLE DEPENDANCE VIS-A-VIS DES SOURCES DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS ?

Les travaux sur la relation entre les sources de financement et la performance des PME sont nombreux et divergents. Pendant que certains indiquent que la performance est tributaire de la structure financière des PME, d'autres trouvent plutôt le contraire. Cette ambiguïté n'est pas de nature à guider les décisions financières des entreprises et complique davantage la situation des PME qui sont déjà victimes d'un rationnement de l'accès aux crédits comme celles du Cameroun. Par ailleurs, le concept de performance reste flou. En effet, depuis plusieurs années déjà, de nombreux chercheurs s'attèlent à l'étudier. Mais, les auteurs semblent encore partagés sur sa définition et sa mesure. Ce qui fait de la performance des entreprises, un concept multidimensionnel ; d'où la nécessité de le préciser avant de passer à son analyse.

2.1. La performance des entreprises : un concept ambigu et multidimensionnel

La performance des entreprises est au cœur des préoccupations des chercheurs en gestion. Comme le note si bien Tsapi (1997), dans presque tous les domaines du management, définir et mesurer la performance restent une tâche complexe à la fois pour les chercheurs et les praticiens. A ce jour, on retrouve plusieurs définitions et critères de mesure de la performance dans la littérature (Harash et al., 2014).

La performance de l'organisation est généralement définie comme le degré d'atteinte de ses objectifs. Il s'agit plus précisément de l'atteinte de ses objectifs à moindre coût (David et Cobb, 2010 ; Sacristan-Navarro, 2011). La performance combine ainsi l'efficacité et l'efficience. S'agissant des PME, Goodman et Pennings (1997) considèrent qu'elles sont performantes si elles parviennent à satisfaire des contraintes pertinentes et si leurs résultats rapprochent ou excèdent un ensemble de mesures référentielles pour de multiples objectifs. Pour ces chercheurs, trois éléments caractérisent cette façon d'apprécier la performance. Le premier se réfère aux « contraintes ». Celles-ci représentent les exigences auxquelles les PME doivent répondre. Toute incapacité à satisfaire ces contraintes se traduira par une incapacité de la PME à performer et donc par une compétitivité insuffisante. Le second concerne les « objectifs ». Ces derniers sont des états futurs souhaités par le dirigeant, sur la base desquels il fixe ses critères d'évaluation. Le troisième élément, les « référentiels », désigne des standards normatifs à partir desquels on peut considérer qu'une PME est performante. Ces « référentiels » renvoient aux échelles de mesure de la performance telle qu'elle est appréciée par les dirigeants des PME.

Comme pour sa définition, on retrouve de nos jours plusieurs catégories de critères (indicateurs) de mesures de la performance et aucun consensus ne semble se dégager quant à leur utilisation. En effet, certains auteurs estiment que la performance des entreprises doit être mesurée par des critères quantitatifs (objectifs ou financiers). D'autres pensent qu'il faut plutôt utiliser des critères qualitatifs (subjectifs ou non-financiers). D'autres enfin pensent qu'il faut combiner les critères qualitatifs et les critères quantitatifs pour mieux mesurer la performance des entreprises (Cavusgil et Zou, 1994 ; Favre-Bonte et Giannelloni, 2007). Les indicateurs objectifs mesurent la performance de façon directe et prédéterminée en utilisant les chiffres issus des comptes de l'entreprise. A l'opposé, les indicateurs subjectifs cherchent à mesurer l'opinion des responsables (dirigeants en général) sur l'accomplissement des performances (Luong et al.,

2010). Ils se rapportent au progrès accompli par rapport aux exigences des clients ou à la concurrence (Harash, Al-Timimi et Alsaadi, 2014).

Il convient de préciser que jusqu'au milieu des années 1990, la performance des entreprises était presque exclusivement mesurée par des indicateurs quantitatifs (Objectifs/financiers). Cependant depuis 1980, la littérature critique ce genre de mesure de performance (Kaplan et Norton, 2001 ; Child, 1972 ; Hambrick et Mason, 1984 ; Favre-Bonte et Giannelloni, 2007). Ainsi, les critères subjectifs sont aujourd'hui les plus utilisés pour mesurer la performance au sens large et sont réputés fournir une évaluation plus riche de la performance de l'entreprise (Favre-Bonte et Giannelloni, 2007). Cette orientation a tout son sens, car au-delà du fait que les mesures subjectives de la performance sont faciles à obtenir comparativement aux mesures objectives (quantitatives), il faut noter que les deux (02) catégories de mesures conduisent à la même appréciation de la performance (Dess et Robinson, 1984 ; Gauzente, 2000).

Les travaux sur les mesures de la performance ont permis de mettre en exergue plusieurs indicateurs. Les plus cités sont : la croissance du chiffre d'affaires, les profits nets, la croissance des salaires des employés, l'augmentation de l'effectif employé, la part de marché, le degré de satisfaction des clients, le taux de satisfaction des employés, le cash flow, la fidélité des clients, la qualité des systèmes d'informations, les coûts (Cavusgil et Zou, 1994 ; Styles, 1998 ; Gauzente, 2000 ; Sousa, 2004 ; Mostafa, 2006). Aucune étude ne semble indiquer la supériorité d'un indicateur par rapport aux autres. Chaque auteur choisit ses indicateurs en fonction des objectifs poursuivis par son étude et du type d'entreprises auxquelles ils s'appliquent.

2.2. Les sources de financement de l'investissement : vecteur et inhibiteur de la performance des PME

L'accès au financement est essentiel pour la survie et la performance des entreprises en général et les PME en particulier. Malheureusement, les PME font régulièrement objet des rationnements de financement. Ainsi, elles n'ont pas la possibilité de faire des arbitrages entre les sources de financements. Elles utilisent celles qui sont à leur disposition. Ce qui peut engendrer des écarts par rapport aux prescriptions de la théorie financière moderne.

Les travaux empiriques sur le lien entre les sources de financement et la performance des entreprises sont nombreux. Ces travaux ne se fondent pas exclusivement sur la distinction entre capitaux propres et dettes comme c'est le cas dans les études théoriques, comme nous l'avons vu plus haut, mais elles poussent parfois l'analyse plus loin en distinguant les dettes selon la durée de leur remboursement ou selon leur nature. Ainsi, selon la durée de remboursement, on aura les dettes à court terme qui sont remboursables en un an maximum et les dettes à moyen ou long termes dont le remboursement intervient après plus d'un an. Selon leur nature, on retrouve les dettes bancaires, le crédit-bail, le crédit fournisseur et les financements informels (Beck and al., 2008). Les dettes bancaires sont des fonds mis à la disposition des entreprises par les banques pour faire face à leurs besoins de financement. Ces fonds doivent être remboursés avec intérêts dans des conditions prédéfinies entre la banque et l'entreprise. Le crédit-bail, couramment appelé « leasing », est un contrat par le quel une personne, le Crédit-bailleur (société de financement, banque...) achète un bien et le met à la disposition d'une autre personne, le crédit-preneur (locataire), moyennant le paiement d'un loyer. Le locataire n'est pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition. Cependant dans une logique de comptes consolidés, les biens acquis en crédit-bail sont assimilés à des immobilisations. Le crédit-bail est un mode de financement des investissements à moyen ou long terme. Il est assimilé à une opération de crédit. Le crédit fournisseur quant à lui consiste en la mise à la disposition de l'entreprise des biens ou des services en contrepartie d'un paiement ultérieur. Il est surtout utilisé pour le financement des activités d'exploitation. Parmi les financements informels, on peut citer les tontines, les dettes auprès des amis ou des parents. Les tontines désignent les associations d'épargne et de crédit rotatif (AECR) constituées par un groupe d'individus qui décident, d'un commun accord, de contribuer périodiquement à une caisse commune (cagnotte). Les fonds de la cagnotte sont alloués à tour de rôle à chacun des membres du groupe ; lorsque tous les participants ont reçu la cagnotte, l'AECR recommence ou est dissoute (Tello Rozas et Gauthier, 2012 ; Bouman, 1977). Les tontines désignent aussi les fonds de la cagnotte. On distingue plusieurs types de tontines : les tontines mutuelles, les tontines commerciales et les tontines financières. Les tontines mutuelles désignent des fonds d'épargne rotative ou les levées bénéficient à chacun des sociétaires selon un ordre préétabli, mais révisable. Chacun peut prêter et emprunter et remplacer une créance par une dette. Ces créances et ces dettes sont sans intérêts. Les tontines commerciales désignent les fonds collectés par un tiers qui a pris l'initiative de la création du groupe et qui joue le rôle de banquier, prélevant une commission pour le

service qu'il rend. Il s'agit d'un accord bilatéral entre le « banquier ambulante » et son client qui n'a, comme seule initiative, que de mettre en concurrence les banquiers ambulants au niveau des éventuels services offerts et, notamment, du taux de garde réclamé pour garder l'argent en sécurité. Les tontines financières désignent les mises aux enchères des sommes déposées par l'ensemble des adhérents selon des modalités statutairement définies. Le participant le plus offrant paie donc un intérêt pour emprunter l'argent de la tontine. C'est ce dernier type de tontines qu'on retrouve dans les opérations de financement des investissements. Les dettes auprès des amis ou des parents sont des fonds mis à la disposition de l'entreprise par des amis ou des parents en vue de soutenir un projet ou une activité de celle-ci. Ces fonds doivent être remboursés avec ou sans intérêts, selon les termes du contrat. Ils sont généralement souples, comparativement aux autres modes de financements. Généralement, les financements informels sont de court terme.

Revenant à la relation entre financement et performance des entreprises, les auteurs qui se sont intéressés à l'impact des capitaux propres sur la performance des entreprises rapportent presque unanimement que cet impact est positif (Miloud, 2001 ; Hovakimiam et al., 2004 ; Xayphone et Kimbara, 2007 ; Githire and Mutur, 2015 ; Messo Raude et al., 2015).

Par contre, ceux qui ont étudié la liaison entre les dettes et la performance sont parvenus à des résultats divergents. Certains trouvent que les dettes améliorent la performance des entreprises, d'autres rapportent plutôt le contraire, et d'autres enfin pensent qu'il n'y a aucun lien entre les dettes et la performance des entreprises. A cet égard, Hovakimiam et al. (2004) rapportent que les dettes sont sans influence sur la performance. Ces résultats sont confirmés par Ebaid (2009) dans une étude sur les entreprises égyptiennes cotées en bourse. Ils confortent ainsi le point de vue de Modigliani et Miller (1958). Dans une étude menée au Pakistan, Mumtaz et al. (2013) sont arrivés quant à eux à la conclusion selon laquelle les dettes ont une influence significativement négative sur la performance des entreprises. Abor (2007) au Ghana et en Afrique du Sud, Ogebe et al. (2013) au Nigéria et Githaiga et Kabiru (2015) au Kenya sont également parvenus à la même conclusion. Ces études démontrent ainsi que le financement par dettes entraîne une diminution de la performance des entreprises. Cette situation peut s'expliquer par l'importance du coût de la dette. Les travaux de Cecchetti et al. (2011) le témoignent d'ailleurs à suffisance. En effet, ces auteurs rapportent que les dettes améliorent la performance des entreprises. Mais au-delà d'un certain seuil, les dettes influencent négativement la

performance des entreprises car cela accroît le risque encouru par l'entreprise et partant le coût de la dette. D'autres études mettent en exergue une liaison exclusivement positive entre les dettes et la performance des entreprises. Dans cette perspective, Holz (2002), dans une étude menée en Chine, est parvenu à la conclusion selon laquelle les dettes influencent positivement la performance des entreprises. Ces résultats sont confortés par les travaux de Dube (2013), Osoro et Muturi (2013) et Kinyua (2014) au Kenya. Schiantarelli et Jaramillo (1996), dans une étude menée en Equateur, trouvent que les dettes à long terme influencent positivement la performance des entreprises. Dans une étude menée en Espagne, García-Teruel et Martínez-Solano (2007) quant à eux sont parvenus à la conclusion selon laquelle les dettes à court terme influencent positivement la performance des entreprises. On peut alors comprendre à travers ces deux (02) études que les dettes en général influencent positivement la performance des entreprises. On comprend finalement que les résultats sur la liaison entre les dettes et la performance des entreprises varient selon les régions géographiques.

En nous intéressant au secteur de transport inter-urbain camerounais, on note que le crédit-bail, le crédit bancaire et les tontines sont les principales sources de financement des investissements. Les études portant spécifiquement sur ces sources de financement sont édifiantes.

Dans une recherche portant sur les PME du Bangladesh, Salam (2013) rapporte que le financement par leasing (crédit-bail) a une corrélation positive avec leur performance. Ainsi, un accroissement du financement par leasing améliore la performance des PME. Ces résultats confortent ceux obtenus par Rajan et Zingales (1995) qui révèlent que le leasing de long terme a une influence significativement positive sur la performance des PME. Dans le contexte africain, Bello et al. (2016), dans une étude menée au Nigéria, trouvent que le crédit-bail affecte positivement la performance des PME. Ce résultat est le même que ceux obtenus par Akinbola et Otokiti (2012) au Nigéria ou par Joseph (2009) en Ouganda. Dès lors, on peut admettre l'hypothèse suivante :

H1- Le financement de l'investissement par leasing influence positivement la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain.

En ce qui concerne le crédit bancaire, Bancel (1995) montre qu'il influence positivement la performance des entreprises lorsqu'il est lié aux besoins d'investissement car un tel crédit est

considéré comme un sacrifice de ressources économiques aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures. Ziane (2004) constate, à partir d'une étude portant sur 2267 PME françaises entre 1991 et 1998, que la croissance mesurée par la variation du chiffre d'affaires est une fonction positive de l'endettement bancaire. Bhaduri (2002) aboutit aux mêmes résultats, à partir d'une étude sur un panel de 363 entreprises manufacturières indiennes sur la période de 1989 à 1995. En Afrique, Atieno (2009) au Kenya, Dube (2013) au Zimbabwe et Djimasra et al. (2013) au Tchad rapportent qu'un meilleur accès aux dettes bancaires améliore la performance des PME. C'est certainement pour cette raison aussi que Founanou et Ratsimalahelo (2011) relèvent que le développement de la TPE en Afrique restera un problème tant que l'accès aux crédits bancaires sera limité. Ainsi compris, on peut émettre l'hypothèse suivante dans le cadre de notre étude :

H2- Le financement de l'investissement par endettement bancaire influence positivement la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain.

Les études sur la liaison entre le financement par tontines et la performance des entreprises sont quasi inexistantes. Les rares études disponibles démontrent que le financement des investissements par tontines favorise la performance des entreprises (Tello Rozas et Gauthier, 2012) ; d'où notre hypothèse suivante :

H3- Le financement de l'investissement par les tontines influence positivement la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain.

C'est sur la base de ces trois (03) hypothèses que nous mènerons notre étude empirique.

3. METHODOLOGIE DE COLLECTE ET DE TRAITEMENT DES DONNEES

Afin de collecter les données qui nous permettront de tirer les conclusions de notre recherche, il convient de préciser les mesures des différentes variables, le cadre d'échantillonnage, le choix de l'échantillon ainsi que les procédures de collecte et de traitement des données.

3.1. Les variables

Dans notre étude, nous nous intéressons à la performance des PME de transport inter-urbain (variable dépendante) et aux sources de financement des investissements utilisées par lesdites PME (variables indépendantes).

Les sources de financement des investissements sont évaluées à partir des degrés d'utilisation des moyens suivants : « Crédit bancaire », « Crédit-bail », « Tontines », « Crédits auprès des membres de la famille », « Crédits auprès des amis », « Autofinancement », « Augmentation du capital », « Appui de l'Etat », « Appui des organismes étrangers ». Ces sources de financement sont celles qui sont présentes dans l'environnement des PME camerounaises (Nguena, 2013). Chaque source de financement est mesurée sur une échelle à cinq (05) dimensions allant de « Jamais » à « Toujours » en passant par « Rarement », « Parfois » et « Souvent ».

Pour l'évaluation de la performance des PME de notre échantillon, nous nous inspirés des travaux de Cavusgil et Zou (1994), Styles (1998), Gauzente (2000), Sousa (2004) et de Mostafa (2006). Ainsi, nous mesurons la performance des PME dans le cadre de notre recherche à travers l'amélioration de la part de marché de l'entreprise, l'accroissement des salaires des employés, la couverture des services de la dette (couverture des montants des remboursements par les recettes nettes générées par le nouvel investissement), le taux de croissance du chiffre d'affaires, le taux de croissance des profits, le taux d'accroissement de l'effectif employé. Les trois (03) premiers critères sont mesurés sur une échelle à cinq (05) dimensions allant de « Jamais » à « Toujours » en passant par « Rarement », « Parfois » et « Souvent » comme dans le cas des sources de financement. Les trois (03) derniers sont mesurés sur une échelle d'intervalle de la manière suivante : « Inférieur à 0% (ou régression) », « 1 à 10% », « 11 à 20% », « 21 à 30% » et « Plus de 30% ».

3.2. Cadre d'échantillonnage et choix de l'échantillon

Pour circonscrire le champ d'application de notre étude, nous considérons comme PME, toute entreprise ayant moins de cent (100) employés. Cette définition découle de la Loi N° 2010/001 du 13 avril 2010 portant promotion des Petites et Moyennes Entreprises (PME) au Cameroun.

Les entreprises de notre échantillon ont été choisies de manière raisonnée, à partir de la liste des entreprises de transport inter-urbain obtenue auprès de l'Institut National la Statistique (89 entreprises), sur la base des trois critères suivants :

- la définition de la PME que nous aurons retenue ;

- l'âge minimum de cinq (5) ans d'activité. Relativement à l'aspect temporel, de nombreux auteurs (Mahe, 1984) soutiennent que la phase de démarrage dure de un (1) à cinq (5) ans. C'est à l'issue de cette phase qu'on peut dire qu'une entreprise résiste ou mieux se maintient sur son marché. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi ce seuil ;
- l'activité principale de transport inter-urbain.

3.3. Collecte et traitement des données

Les données utilisées dans cette étude ont été collectées au cours des mois de Février, Mars et Avril 2016 au moyen d'un questionnaire, dans les villes suivantes³ : Yaoundé, Douala, Bamenda, Garoua, Ngaoundéré, Meiganga, Maroua et Yagoua. Dans ce cadre, nous avons déposé le questionnaire auprès de soixante dix huit (78) PME. Sur les soixante-dix-huit (78) questionnaires distribués, soixante-quatre (64) ont pu être récupérés. Sur ces soixante-quatre (64), cinquante-huit (58) sont exploitables, soit un taux de réponse de 74,35%. Nous estimons ce taux de réponse largement suffisant pour qu'on puisse continuer notre étude.

Pour le traitement de nos données, nous avons utilisé le tri à plat, l'analyse en composantes principales, l'analyse de la variance à un facteur et le test de comparaison multiple de Scheffé pour en tirer les conclusions qui s'imposent.

4. PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

Dans cette analyse, nous examinerons tour à tour les sources de financement des investissements des PME de transport inter-urbain, la performance desdites PME et les liens entre ces deux (02) groupes de facteurs.

4.1. Les sources de financement des investissements des PME camerounaises de transport inter-urbain

Le tableau suivant présente les degrés d'utilisation des différentes sources de financement des investissements des PME camerounaises de transport inter-urbain.

³ C'est dans ces villes camerounaises qu'on retrouve les sièges de la plupart des entreprises de transport inter-urbain.

Tableau 2 : Degré d'utilisation des différentes sources de financement de l'investissement par les PME camerounaises de transport inter-urbain

Items	Modalités									
	Jamais		Rarement		Parfois		Souvent		Toujours	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Degré d'utilisation de l'autofinancement	36	62,1	2	3,4	4	6,9	8	13,8	8	13,8
Degré d'utilisation des financements par les tontines	45	77,6	2	3,4	2	3,4	7	12,1	2	3,4
Degré d'utilisation de l'augmentation du capital	39	67,2	1	1,7	11	19,0	7	12,1	0	0,0
Degré d'utilisation des crédits bancaires	31	53,4	1	1,7	9	15,5	12	20,7	5	8,6
Degré d'utilisation du Crédit-bail	0	0,0	0	0,0	3	5,2	20	34,5	35	60,3
Degré d'utilisation des emprunts auprès des amis	50	86,2	1	1,7	3	5,2	4	6,9	0	0,0
Degré d'utilisation des emprunts auprès des membres de la famille	48	82,8	4	6,9	2	3,4	2	3,4	2	3,4

Il ressort de ce tableau 2 que le Crédit-bail est le mode de financement le plus utilisé par les entreprises de notre échantillon car près de 95% desdites entreprises déclarent l'utiliser souvent ou toujours pour leurs investissements. Il est suivi du crédit bancaire (29,3%), de l'autofinancement (27,6%), du financement par les tontines (15,5%), de l'augmentation du capital (12,1%), des emprunts auprès des amis (06,9%) et des emprunts auprès des membres de la famille (06,8%). Le degré d'utilisation de ces sources de financement dépend de la facilité de leur obtention et non d'un arbitrage quelconque.

4.2. L'analyse de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain

Dans le cadre de l'appréciation de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain, nous utilisons successivement le tri à plat et l'analyse en composantes principales.

Le tableau 3 suivant montre que la plupart des entreprises de notre échantillon n'ont pas connu d'amélioration de leur part de marché au cours des cinq (05) dernières années. En effet, seules 32,7% des entreprises ont connu une amélioration de leur part de marché. On retrouve 48,3% d'entreprises qui n'ont pas connu d'amélioration de part de marché et 19% qui ont un point de vue partagé. Cette situation montre que la réalisation d'un investissement en autobus dans le domaine de transport inter-urbain ne conduit pas forcément à une amélioration de la part de marché de l'entreprise.

Tableau 3 : Appréciation de la performance des PME de transport inter-urbain

Items	Modalités									
	Jamais		Rarement		Parfois		Souvent		Toujours	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Amélioration de la part de marché de l'entreprise au cours des cinq dernières années	13	22,4	15	25,9	11	19,0	13	22,4	6	10,3
Accroissement des salaires employés au cours des cinq dernières années	12	20,7	16	27,59	11	19,0	13	22,4	6	10,3
Couverture des montants des remboursements par les recettes nettes générées par le nouvel investissement	3	5,2	4	6,9	12	20,7	21	36,2	18	31,0

Il ressort également de ce tableau 3 que les salaires des employés ont connu un accroissement dans 32,7% des entreprises contre 48,29% qui pensent plutôt le contraire et 19% qui ont un point de vue partagé. Il révèle aussi que 67% des entreprises de notre échantillon parviennent à financer le remboursement de leurs emprunts utilisés pour l'investissement grâce aux recettes nettes générées par ledit investissement. On comprend ainsi que certaines entreprises sont obligées de trouver des ressources additionnelles pour faire face aux échéances de leurs dettes.

Tableau 4 : Appréciation du taux de croissance cumulé du chiffre d'affaires, des profits et de l'effectif employé au cours des cinq dernières années

Modalités	Taux de croissance cumulé du chiffre d'affaires		Taux de croissance cumulée des profits		Taux d'accroissement de l'effectif employé	
	Effectif	Pourcentage	Effectif	Pourcentage	Effectif	Pourcentage
Inférieur à 0% (régression)	2	3,4%	6	10,3%	6	10,3%
1 à 10%	42	72,4%	40	69,0%	37	63,8%
11 à 20%	7	12,1%	8	13,8%	9	15,5%
21 à 30%	3	5,2%	0	0,0%	2	3,4%
Plus de 30%	4	6,9%	4	6,9%	4	6,9%
Total	58	100,0%	58	100,0%	58	100,0%

Ce tableau 4 montre que l'essentiel des PME de notre échantillon ont connu une croissance cumulée du chiffre d'affaires au cours des cinq (05) dernières années comprise entre 1 et 10%. Seules 24% des entreprises ont connu un taux de croissance cumulée supérieur à cette tranche. Les responsables d'entreprises justifient cette performance par la forte concurrence, car d'année en année, on assiste à l'apparition de nouvelles entreprises de transport inter-urbain. Cette concurrence est même appelée à s'intensifier avec le bitumage des routes reliant le

Cameroun à d'autre pays comme le Tchad, le Gabon, la République centrafricaine, la Guinée équatoriale. Relativement aux profits, le taux de croissance cumulé de la plupart des entreprises de notre échantillon au cours des cinq dernières années est également compris entre 1 et 10%. En effet, 69% des entreprises de notre échantillon situent la croissance de leurs profits des cinq dernières années dans cette fourchette. Cette situation est à l'image de l'accroissement du chiffre d'affaires. En ce qui concerne l'accroissement des effectifs des personnels au cours des cinq (05) dernières années, il ressort du tableau ci-dessus qu'il s'est situé entre 1 et 10% pour l'essentiel des entreprises de notre échantillon. En effet près de 64% desdites entreprises situent le taux d'accroissement de leur effectif employé au cours de cette période dans cette tranche. On retrouve tout de même des entreprises qui ont réduit leur effectif employé. Ce qui montre que la situation n'a pas été reluisante pour toutes.

Après cette première analyse des performances des PME de notre échantillon à l'aide du tri à plat, nous procédons à la factorisation des différents items que nous avons utilisés pour avoir des facteurs composites, mais également les éléments qui représentent le mieux la performance. Pour ce faire, nous calculons au préalable l'indice KMO et effectuons le test de sphéricité de Bartlett pour déterminer si nos items sont effectivement factorisables. L'indice KMO obtenu est de 0,861. Le test de sphéricité de Bartlett fournit un Khi-deux approximé de 281,989 pour 15 degrés de liberté et une Signification de Bartlett de 0,000. Ces résultats montrent que nos items sont factorisables.

Tableau 5 : Résultats de l'analyse en composantes principales

Items	Loadings	Communalités
Accroissement de la part de marché de l'entreprise au cours des cinq dernières années	0,766	0,587
Accroissement des salaires des employés au cours des cinq dernières années	0,765	0,585
Taux de croissance cumulé du chiffre d'affaires au cours des cinq dernières années	0,899	0,809
Taux de croissance cumulé des profits au cours des cinq derniers exercices	0,886	0,784
Taux de croissance cumulé de l'effectif du personnel au cours des cinq derniers exercices	0,918	0,842
Couverture des montants des remboursements par les recettes générées par le nouvel investissement	0,897	0,804
Valeur propre	4,411	-
% de variance expliquée	73,525	-
% de variance expliquée cumulée	73,525	-
Alpha de Cronbach	0,915	-

La factorisation fournit les résultats contenus dans le tableau 5 ci-dessus. Dans cette factorisation, nous avons retenu un seul facteur représentatif de la performance des entreprises

pour faciliter nos analyses ultérieures. Celui-ci explique 73,525% de l'inertie totale. L'Alpha de Cronbach calculé sur les items constitutifs de ce facteur est de 0,915. Ce qui montre qu'il a une bonne cohésion interne. Il montre aussi que les différents répondants ont parfaitement établi une discrimination entre les différents items qui leur ont été soumis. C'est donc ce facteur qui sera utilisé pour l'appréciation de la relation entre les différentes sources de financement et la performance des entreprises de notre échantillon.

4.3. Identification des sources de financement explicatives de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain

Nous allons examiner tour à tour les liaisons entre la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain et les différentes sources de financement afin d'identifier celles qui influencent significativement ladite performance. Dans cette perspective, pour chaque source de financement, nous examinons d'abord la liaison avec la performance des entreprises de notre échantillon. Lorsque cette liaison est significative, nous réalisons le test post hoc de Scheffé pour identifier les moyennes qui sont significativement différentes.

Tableau 6 : Description de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain suivant le degré d'utilisation du financement par Crédit-bail

Modalités	Effectif	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
Parfois	3	1,7917332	1,43817362	0,83032992	-1,7808881	5,3643545	0,13107	2,62206
Souvent	20	-0,0097568	0,83535437	0,18679092	-0,4007147	0,3812011	-1,32679	2,51278
Toujours	35	-0,1480018	0,92681151	0,15665974	-0,4663727	0,1703691	-1,94727	2,62206
Total	58	0,0000000	1,00000000	0,13130643	-0,2629366	0,2629366	-1,94727	2,62206

Il ressort de ce tableau 6 que la moyenne de performance des PME de transport inter-urbain décroît avec le degré d'utilisation du crédit-bail. En effet, on note que la moyenne de performance des PME qui utilisent « Parfois » le crédit-bail est supérieure à celle des PME qui disent l'utiliser « Souvent » qui elle-même est plus élevée que celle des PME qui l'utilisent « Toujours ».

Tableau 7 : Liaison entre la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain et le Crédit-bail

ANOVA					
	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Inter-groupes	10,399	2	5,200	6,137	0,004
Intra-groupes	46,601	55	0,847		
Total	57,000	57			

Ce tableau 7 montre que le financement de l'investissement des PME de transport inter-urbain par crédit-bail influence significativement leur performance. Mais, cette influence est négative. Ce qui infirme notre hypothèse **H1** selon laquelle : le financement de l'investissement par leasing influence positivement la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain.

Le test post hoc sur les moyennes de performance suivant le degré d'utilisation du crédit-bail pour le financement de l'investissement des PME de transport inter-urbain fournit les résultats suivants :

Tableau 8 : Comparaisons multiples des moyennes de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain suivant le degré d'utilisation du financement par Crédit-bail

(I) Degré d'utilisation du Crédit-bail comme source de financement des investissements	(J) Degré d'utilisation du Crédit-bail comme source de financement des investissements	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
					Borne inférieure	Borne supérieure
Parfois	Souvent	1,80149002(*)	0,56990478	0,010	0,3676401	3,2353400
	Toujours	1,93973501(*)	0,55374671	0,004	0,5465379	3,3329321
Souvent	Parfois	-1,80149002(*)	0,56990478	0,010	-3,2353400	-0,3676401
	Toujours	0,13824499	0,25801582	0,867	-0,5109090	0,7873990
Toujours	Parfois	-1,93973501(*)	0,55374671	0,004	-3,3329321	-0,5465379
	Souvent	-0,13824499	0,25801582	0,867	-0,7873990	0,5109090

* La différence de moyennes est significative au niveau .05.

Les résultats du test Post hoc de Scheffé contenus dans le tableau 8 ci-dessus montrent que la moyenne de performance des PME de transport inter-urbain qui utilisent « Parfois » le Crédit-bail se distingue significativement de celle des entreprises qui l'utilisent « Souvent » ou « Toujours ». On comprend ainsi qu'au-delà d'un certain seuil, l'utilisation du crédit-bail amenuise la performance des PME de transport inter-urbain.

Tableau 9 : Description de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain suivant le degré du de financement par crédit bancaire

Modalités	Effectif	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
Jamais	30	-0,0471532	0,83803214	0,15300304	-0,3600796	0,2657731	-1,37027	2,62206
Rarement	2	-1,0836218	1,22138784	0,86365162	-12,0573561	9,8901125	-1,94727	-0,21997
Parfois	9	-0,5496864	0,47637422	0,15879141	-0,9158600	-0,1835127	-1,32679	0,11331
Souvent	12	0,5599059	1,25907231	0,36346287	-0,2400705	1,3598823	-1,28502	2,62206
Toujours	5	0,3620295	1,25860907	0,56286709	-1,2007401	1,9247990	-0,76779	2,51278
Total	58	0,0000000	1,00000000	0,13130643	-0,2629366	0,2629366	-1,94727	2,62206

Il ressort de ce tableau 9 que la moyenne de performance des entreprises de transport inter-urbain qui utilisent fréquemment les crédits bancaires est plus élevée que celle des entreprises qui n'en utilisent pas ou qui y font recours très peu.

Tableau 10 : Liaison entre la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain et le crédit bancaire

ANOVA					
	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Inter-groupes	9,552	4	2,388	2,667	0,042
Intra-groupes	47,448	53	0,895		
Total	57,000	57			

Les résultats contenus dans ce tableau 10 révèlent que la variation de la moyenne de performance des PME de transport inter-urbain en fonction du degré d'utilisation des crédits bancaires pour le financement des investissements est significative. Ce qui implique que le financement des investissements par crédit influence positivement la performance PME de transport inter-urbain. Ainsi, notre hypothèse H2 est confirmée. Nous pouvons donc réaliser le test post hoc pour mettre en exergue les moyennes significativement différentes des autres.

Tableau 11 : Comparaisons multiples des moyennes de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain suivant le degré d'utilisation du financement par crédit bancaire

(I) Degré d'utilisation du Crédit bancaire comme source de financement des investissements	(J) Degré d'utilisation du Crédit bancaire comme source de financement des investissements	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
					Borne inférieure	Borne supérieure
Jamais	Rarement	1,03646852	0,69098902	0,691	-1,1687602	3,2416972
	Parfois	0,50253311	0,35960209	0,744	-0,6451043	1,6501705
	Souvent	-0,60705916	0,32318052	0,481	-1,6384604	0,4243421
	Toujours	-0,40918270	0,45704628	0,937	-1,8678044	1,0494390
Rarement	Jamais	-1,03646852	0,69098902	0,691	-3,2416972	1,1687602
	Parfois	-0,53393541	0,73965956	0,971	-2,8944917	1,8266209
	Souvent	-1,64352768	0,72265362	0,285	-3,9498111	0,6627557
	Toujours	-1,44565122	0,79162738	0,510	-3,9720581	1,0807556
Parfois	Jamais	-0,50253311	0,35960209	0,744	-1,6501705	0,6451043
	Rarement	0,53393541	0,73965956	0,971	-1,8266209	2,8944917
	Souvent	-1,10959227	0,41722426	0,149	-2,4411256	0,2219411
	Toujours	-0,91171581	0,52775158	0,565	-2,5959870	0,7725554
Souvent	Jamais	0,60705916	0,32318052	0,481	-0,4243421	1,6384604
	Rarement	1,64352768	0,72265362	0,285	-0,6627557	3,9498111
	Parfois	1,10959227	0,41722426	0,149	-0,2219411	2,4411256
	Toujours	0,19787646	0,50364047	0,997	-1,4094463	1,8051993
Toujours	Jamais	0,40918270	0,45704628	0,937	-1,0494390	1,8678044
	Rarement	1,44565122	0,79162738	0,510	-1,0807556	3,9720581
	Parfois	0,91171581	0,52775158	0,565	-0,7725554	2,5959870
	Souvent	-0,19787646	0,50364047	0,997	-1,8051993	1,4094463

Au regard des résultats contenus dans ce tableau 11, aucune moyenne de performance des entreprises qui utilisent le crédit bancaire ne semble se distinguer significativement des autres.

Tableau 12 : Description de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain suivant le degré d'utilisation de financement par tontines

Modalités	Effectif	Moyenne	Ecart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Minimum	Maximum
					Borne inférieure	Borne supérieure		
Jamais	43	0,0401501	0,98239882	0,14981441	-0,2621876	0,3424878	-1,37027	2,62206
Rarement	2	1,8651376	0,07727609	0,05464245	1,1708395	2,5594358	1,81050	1,91978
Parfois	8	-0,2109162	0,68546001	0,24234671	-0,7839751	0,3621427	-0,89949	1,09650
Souvent	2	-0,3252254	0,00000000	0,00000000	-0,3252254	-0,3252254	-0,32523	-0,32523
Toujours	3	-1,0396500	1,08020594	0,62365719	-3,7230303	1,6437303	-1,94727	0,15511
Total	58	0,0000000	1,00000000	0,13130643	-0,2629366	0,2629366	-1,94727	2,62206

Il ressort de ce tableau que la moyenne de performance des PME de transport inter-urbain qui recourent « Rarement » aux tontines pour le financement de leur investissement est plus élevée que celle des PME qui l'utilisent « Parfois », « Souvent » ou « Toujours ». Cette moyenne de performance décroît avec le degré d'utilisation des financements par tontines.

Tableau 13 : Liaison entre la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain et le financement de l'investissement par les tontines

ANOVA					
	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Inter-groupes	10,837	4	2,709	3,110	0,023
Intra-groupes	46,163	53	0,871		
Total	57,000	57			

Les résultats de ce tableau 13 révèlent que le financement de l'investissement par des tontines influence significativement la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain. Ces résultats infirment notre hypothèse **H3** selon laquelle le financement de l'investissement par les tontines influence positivement la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain. Le test post hoc sur les moyennes de performances desdites PME suivant le degré d'utilisation des financements par tontines fournit les résultats suivants :

Tableau 14 : Comparaisons multiples des moyennes de la performance des PME camerounaises de transport inter-urbain suivant le degré d'utilisation du financement par tontines

(I) Degré d'utilisation de la tontine comme source de financement des investissements	(J) Degré d'utilisation de la tontine comme source de financement des investissements	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
					Borne inférieure	Borne supérieure
Jamais	Rarement	-1,82498752	0,67509807	0,137	-3,9795017	0,3295266
	Parfois	1,07980007	0,55730623	0,449	-0,6987921	2,8583923
	Souvent	0,25106629	0,35934839	0,974	-0,8957615	1,3978940
	Toujours	0,36537553	0,67509807	0,990	-1,7891386	2,5198897
Rarement	Jamais	1,82498752	0,67509807	0,137	-0,3295266	3,9795017
	Parfois	2,90478760(*)	0,85196002	0,030	0,1858346	5,6237406
	Souvent	2,07605381	0,73781902	0,111	-0,2786286	4,4307362
	Toujours	2,19036305	0,93327544	0,254	-0,7881007	5,1688268
Parfois	Jamais	-1,07980007	0,55730623	0,449	-2,8583923	0,6987921
	Rarement	-2,90478760(*)	0,85196002	0,030	-5,6237406	-0,1858346
	Souvent	-0,82873379	0,63183046	0,786	-2,8451633	1,1876957
	Toujours	-0,71442454	0,85196002	0,950	-3,4333775	2,0045285
Souvent	Jamais	-0,25106629	0,35934839	0,974	-1,3978940	0,8957615
	Rarement	-2,07605381	0,73781902	0,111	-4,4307362	0,2786286
	Parfois	0,82873379	0,63183046	0,786	-1,1876957	2,8451633
	Toujours	0,11430924	0,73781902	1,000	-2,2403731	2,4689916
Toujours	Jamais	-0,36537553	0,67509807	0,990	-2,5198897	1,7891386
	Rarement	-2,19036305	0,93327544	0,254	-5,1688268	0,7881007
	Parfois	0,71442454	0,85196002	0,950	-2,0045285	3,4333775
	Souvent	-0,11430924	0,73781902	1,000	-2,4689916	2,2403731

* La différence de moyennes est significative au niveau .05.

Les résultats de ce tableau 14 nous montrent que la moyenne de performance des PME de transport inter-urbain qui utilisent « Parfois » les tontines pour le financement de leur investissement se distingue significativement de celle des PME qui ne les utilisent que « Rarement ». Il n'existe cependant pas de différence significative entre les moyennes de performance générées par les autres niveaux d'utilisation des tontines.

5. Interprétation et implication des résultats de la recherche

Les résultats ci-dessus obtenus montrent que le Crédit-bail est le mode de financement le plus utilisé par les entreprises de notre échantillon. Par ailleurs, trois (03) sources de financement des investissements que nous avons retenues dans nos hypothèses du fait de leur importance dans le financement des PME camerounaises de transport inter-urbain influencent significativement leur performance. Il s'agit du crédit bancaire, du crédit-bail et des tontines.

Le crédit-bail influence négativement la performance des PME de notre échantillon. Ce résultat est en contradiction avec ceux rapportés par de nombreuses études empiriques même en contexte africain (Bello et al., 2016 ; Akinbola et Otokiti, 2012). Mais, il conforte les résultats obtenus par Jabbarzadeh et al. (2012). Cette situation peut s'expliquer par le fait qu'étant la source de financement à laquelle l'accès est le plus facile, les entreprises la multiplie au point d'impacter négativement leur performance en raison des charges qu'elle génère. Il peut également être interprété comme un manque de compétences de gestion du crédit-bail dans les PME camerounaises. En effet, la durée de paiement de l'ensemble des loyers relatifs au crédit-bail n'est pas souvent assez longue, surtout lorsque l'entreprise ne dispose pas d'un bon capital de confiance auprès du crédit-bailleur. Et très souvent, les recettes générées par l'investissement réalisé au moyen du Crédit-bail au cours d'un mois ne parviennent pas à couvrir les frais d'entretien courant du véhicule objet du Crédit-bail et le loyer mensuel. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'analyse de la variance et le test Post hoc de Scheffé révèlent qu'au-delà d'un certain seuil, l'utilisation du crédit-bail comme source de financement de l'investissement, amenuise la performance de l'entreprise. Dès lors, lorsque l'entreprise n'a pas d'autres revenus lui permettant de compléter le loyer mensuel du crédit-bail, il lui est difficile voire impossible de faire face à ses engagements. C'est la raison pour laquelle plusieurs entreprises de transport inter-urbain, dont nous préférons taire les noms, ont connu des difficultés qui ont conduit au retrait par les crédits-bailleurs des véhicules objet du financement par Crédit-bail et à leur cessation d'activités. Dès lors, il importe de mieux adapter le crédit-bail aux besoins de financement des PME, si on veut les accompagner dans leur développement. Ceci interpelle davantage les crédits-bailleurs qui restent la pierre angulaire dans cette procédure d'adaptation.

Relativement au crédit bancaire, notre étude indique qu'il a une influence positive sur la performance des PME. Ce qui conforte les résultats obtenus par Bhaduri (2002), Ziane (2004), Atieno (2009), Dube (2013) et Djimasra et al. (2013) et nous permet aussi de conclure qu'en contexte africain, le financement bancaire de l'investissement améliore la performance des PME. Ceci est d'autant plus vrai que les travaux de recherches menées sur cette catégorie d'entreprises dans ce continent aboutissent à la même conclusion (Atieno, 2009 ; Dube, 2013 ; Djimasra et al., 2013). Mais, il convient de souligner que le financement bancaire est moins utilisé que le crédit-bail du fait du rationnement du crédit dont les PME de transport inter-urbain sont victimes, mais aussi parce que les banques exigent très souvent à ces entreprises un apport

de 30%. Ce qui n'est pas souvent à leur portée. Celles qui parviennent à l'obtenir bénéficient généralement d'un délai de remboursement plus long que dans le cadre du crédit-bail ; d'où la nécessité d'améliorer l'accès des PME à cette source de financement.

Dans cette perspective, le Gouvernement, les PME, les institutions financières et les associations d'entreprises doivent chacun jouer sa partition pour réduire ce rationnement de crédit. Ceci est d'autant plus vrai que l'amélioration de l'accès des PME aux financements est d'une importance capitale aussi bien pour les entreprises et pour le Gouvernement que pour les bailleurs de fonds.

A cet égard, la première action à mener par les PME est l'amélioration de leur information financière car les intermédiaires financiers ont besoin d'informations fiables leur permettant d'apprécier les comportements des potentiels emprunteurs. Ainsi, les PME doivent faire l'effort de tenir une comptabilité régulière suivant les normes comptables OHADA et diffuser leur information financière. Elles peuvent alors utiliser les services des experts comptables ou des Cabinets conseils et créer des sites Web qui pourraient héberger leurs états financiers. Ceci est d'autant plus vrai que les Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) constituent aujourd'hui un réel vecteur de diffusion de l'information et les connexions Internet sont aujourd'hui à presque toutes les bourses. La tenue d'une comptabilité régulière et la diffusion de l'information financière doivent s'accompagner d'une communication informelle avec le bailleur de fonds et une certaine proximité avec lui. En effet, des interactions répétées de longue durée avec les partenaires financiers peuvent renforcer considérablement la confiance entre les PME et les établissements financiers d'une part et permettre à ces derniers de mieux apprécier le risque de non paiement et améliorer le financement des PME d'autre part.

Les banques peuvent également jouer un rôle important dans l'amélioration de l'accès des PME à leurs financements. A ce titre, elles peuvent créer en leur sein des unités spécialisées de crédit aux PME qui seraient beaucoup plus proches de ces dernières et pourraient même leur apporter une assistance technique. Les banques peuvent aussi utiliser les Institutions de micro-finance (IMF) comme intermédiaires car celles-ci sont très proches des PME que les banques classiques. Ainsi, la gestion des prêts des banques aux PME serait assurée par les IMF. Ces

solutions peuvent être efficaces dans un pays comme le Cameroun où on note une concentration des entreprises dans les grandes villes et un réseau d'IMF dense.

Toujours dans le cadre de l'amélioration de l'accès au financement bancaire des PME, les associations d'entreprises comme la Fédération Nationale des Associations des Petites et Moyennes Entreprises (FNAP), le Groupement Inter-patronal du Cameroun (GICAM), le Groupement des Femmes d'Affaires du Cameroun (GFAC), le Mouvement des Entrepreneurs du Cameroun (MECAM) peuvent également jouer un rôle d'intermédiaire entre leurs membres et les bailleurs de fonds (institutions financières) car étant très proches des PME et les connaissant mieux, elles peuvent aider les bailleurs de fonds à identifier les bons emprunteurs et constituer une garantie de remboursement des prêts consentis. Ce qui pourrait inciter les banques à financer les PME. Ceci peut alors nécessiter la création d'un fonds de garantie de remboursement des dettes des membres. Ces associations professionnelles d'entreprises peuvent également contribuer à l'amélioration de l'accès des PME aux financements en assurant la diffusion des informations fiables sur leurs membres. Elles peuvent enfin développer un programme de renforcement des capacités de leurs membres en gestion de manière à améliorer leurs systèmes de gouvernance et leurs compétitivités.

En ce qui concerne le Gouvernement, il nous semble que la résolution du problème d'accès des PME aux crédits bancaires peut aussi passer par la révision des textes régissant la faillite. En effet, au Cameroun les textes en vigueur ne protègent pas suffisamment les créanciers en cas de défaillance d'une entreprise débitrice. Ils laissent un important pouvoir d'appréciation au juge qui recherche d'abord la préservation de l'entreprise et de l'emploi. Ce qui réduit la marge de manœuvre de négociation des créanciers lors des procédures judiciaires. Les créanciers ne sont pas autorisés à vendre leurs actifs aux plus offrant. Dans ce contexte, les banques ne sont pas très motivées à accorder des crédits aux entreprises. Dès lors, pour améliorer le financement des PME par les banques, il convient d'accroître la protection des créanciers en cas de défaillance de l'entreprise débitrice à travers une réforme des textes en vigueur. Ceci est d'autant plus vrai qu'une amélioration du taux de recouvrement des créances est un réel motif pour s'engager dans le financement des activités plus risquées. Dans le cadre de cette réforme, il est indiqué de mettre tous les créanciers au même pied d'égalité. Ce qui signifie qu'il faut supprimer les privilèges accordés à certains créanciers. Le Gouvernement peut également jouer

un rôle important dans l'amélioration de l'accès au financement des PME en développant un programme de leur mise à niveau ; ce qui permettrait d'améliorer leur compétitivité dans le contexte actuel de la mondialisation (ou du moins d'intégration régionale ou sous-régionale) qui améliore l'espace de marché des entreprises tout en accentuant la concurrence. En effet, les intermédiaires financiers s'intéressent beaucoup à la compétitivité des entreprises pour leur décision de financement. Sur un autre plan, le Gouvernement pourrait développer des stratégies de diffusion des bilans des PME pour permettre aux établissements financiers de mieux analyser leur situation et ainsi de réduire l'asymétrie d'informations et partant le rationnement du crédit. Ce qui peut passer par la création d'une centrale de bilans ou de toute autre structure pouvant diffuser des informations financières sur les entreprises.

La conjugaison des efforts du Gouvernement, des PME, des associations professionnelles dont elles sont membres et des Institutions financières peut permettre une amélioration substantielle des financements des PME et ainsi d'améliorer leur croissance et partant celle du pays.

En ce qui concerne les tontines, notre étude révèle qu'elles influencent négativement la performance des PME. Ce résultat est en contradiction avec celui obtenu par Tello Rozas et Gauthier (2012). Il peut s'expliquer par le fait que les tontines en contexte camerounais sont des financements d'au plus un an (court terme), alors que les investissements étant durables, nécessitent des financements de moyen ou long termes pour des raisons d'orthodoxie financière. Ce résultat peut surtout s'expliquer par les frais financiers élevés générés par cette source de financement qui s'apparente davantage à une usure et qui amenuise la performance de l'entreprise. Ainsi, malgré la facilité de leur obtention, les tontines ne peuvent pas véritablement résoudre les problèmes de financements des PME qui sont généralement de moyen ou long termes.

On comprend finalement que pour leurs investissements, les PME n'ont pas seulement besoin d'un financement, mais d'un financement qui tient compte du retour sur investissement. Si la durée du remboursement est inférieure à celle qui est nécessaire pour un retour sur investissement, il est clair que l'endettement aura un effet négatif sur la performance. C'est ce qui peut, in fine, expliquer le fait que l'endettement bancaire influence positivement la

performance des PME dans notre étude alors que le crédit-bail et les tontines ont plutôt l'effet inverse. Dès lors, il n'existerait pas dans l'absolu un effet positif ou négatif d'une quelconque source de financement sur la performance des PME. Il s'agirait davantage d'une concordance entre durée de remboursement de la dette et temps nécessaire pour le retour sur investissement ; d'où la divergence des résultats rapportés par les différentes études empiriques.

CONCLUSION

En nous engageant dans ce travail de recherche, notre objectif principal était d'identifier les sources de financement des investissements utilisées par les PME du secteur de transport interurbain et de comprendre leur impact sur leur performance.

Les résultats obtenus révèlent que trois modes de financement de l'investissement influencent significativement la performance desdites PME. Il s'agit du crédit-bail, du crédit bancaire et du financement par tontine. De ces modes de financements, le crédit-bail est le plus utilisé par lesdites entreprises du fait de la facilité de son obtention.

Mais, au-delà d'un certain seuil, l'utilisation du crédit-bail comme source de financement de l'investissement amenuise la performance des PME, surtout lorsque celles-ci ne disposent pas d'un bon capital de confiance auprès du crédit-bailleur lui permettant de bénéficier d'un délai de paiement un peu plus long. Par ailleurs, lorsque l'entreprise n'a pas d'autres sources de revenus lui permettant de compléter le loyer mensuel du crédit-bail, il lui est difficile voire impossible de faire face à ses engagements. Ce qui justifie la faillite de nombreuses entreprises de transport inter-urbain.

Le crédit bancaire reste la source de financement extérieure de plus longue durée. C'est pourquoi la plupart des PME interrogées estiment qu'il est adapté à leur besoin de financement. A cet égard, il importe d'améliorer l'accès des PME à cette source de financement. Et dans cette perspective, l'Etat, les organisations professionnelles et les PME sont tous interpellés et doivent chacun jouer sa partition. Les solutions peuvent passer ici par le développement par les PME d'une relation de longue durée avec leur partenaire financier, l'amélioration de la qualité de leurs informations financières, la garantie de paiement des prêts offerte par les associations

professionnelles d'entreprises⁴, la révision des textes régissant la gestion de la faillite des entreprises afin de conférer une grande marge de manœuvre aux créanciers.

En ce qui concerne les tontines, il faut noter que les crédits qu'elles accordent sont de court terme car ils sont généralement appelés à être payés en un an maximum. Ainsi, malgré la facilité de leur obtention, ces ressources ne peuvent pas véritablement résoudre les problèmes de financements des PME qui sont généralement de moyen ou long termes.

Finalement, ce travail permet de comprendre que le sens de l'impact d'une source de financement par endettement sur la performance dépend du coût généré par la dette. En effet, au-delà d'un certain seuil, la dette commence à impacter négativement la performance. Ce travail permet ainsi d'avoir une base de connaissance des modes de financement et des performances des PME camerounaises de transport inter-urbain. Mais, on est encore loin d'avoir répondu à toutes les préoccupations des PME camerounaises en général et de celles de transport inter-urbain en particulier en quête de performance. En effet, ce travail ne nous dit rien sur le niveau d'investissement nécessaire pour une meilleure performance encore moins sur le marketing-mix à pratiquer. Ces limites ouvrent des pistes pour de nouvelles recherches. Malgré tout, nous estimons que notre objectif a été largement atteint.

BIBLIOGRAPHIE

- Abor, J. (2007)**, Debt policy and performance of SMEs: Evidence from Ghanaian and South African firms, *Journal of Risk Finance*, 8 : 4, 364-379
- AGRO-PME et CRETES (1994)**, *Etude du secteur des PME au Cameroun : enquête-diagnostic*, Yaoundé.
- Akinbola, O.A. and B.O. Otokiti (2012)**, Effects of Lease Option as a source of Finance on the Profitability Performance of SME's in Lagos State, Nigeria, *International Journal of Economic Development Research and Investment*, 3 : 3, 70-76.
- Angers, M. (1998)**, *Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines*, Montréal : Edition CEC, 8101.
- Atieno, R. (2009)**, Linkages, Access to Finance and the Performance of Small-Scale Enterprises in Kenya, Research paper No. 06, United Nations University: World Institute for Development Economic Research.

⁴ Les associations professionnelles d'entreprises comme le GICAM, le Syndustricam, la FNAP peuvent créer en leur sein des fonds de garantie de paiement des emprunts de leurs membres. Ce qui pourrait inciter les banques à assouplir leur position vis-à-vis des PME. Un tel fonds créé par des structures privées peut mieux fonctionner que celui créé par l'Etat. Les souvenirs du FOGAPE sont encore frais pour justifier cette position.

- Bancel, F. (1995)**, La gouvernance des entreprises, Paris : Editions Economica.
- Bartholdy, J., C. Mateus (2005)**, Debt and taxes: Evidence from bank-financed small and medium-sized firms, Paper presented at the 12th Annual Conference of the Multinational Finance Society, Athens, Greece.
- Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, & V. Maksimovic (2008)**, Financing Patterns around the World: Are Small Firms Different?, *Journal of Financial Economics*, 89, 467-487.
- Belletante, B., N. Levratto, B. Paranque (2001)**, Diversité économique et modes de financement des PME, Paris : Harmattan.
- Bello, U. H. Sabo Ahmad and A. Alhaji Aliyu (2016)**, The Impact of Lease Financing on Financial Performance of Nigerian Oil and Gas Industry, *Research Journal of Finance and Accounting*, 7 : 4, 28-34.
- Bhaduri, S (2002)**, Determinants of capital structure choice: a study of the Indian corporate sector, *Applied Financial Economics*, 12 : 9, 655-665.
- Bouman, F. P. A. (1977)**, Indigeneous saving and credit association in the third world: a message, *Savings and Development*, 4 : 1, 181-220.
- Brounen D., A. De Jong, K. Koedijk (2004)**, Corporate Finance in Europe: Confronting theory with practice, *Financial Management*, 33 : 4, 71- 101.
- Cassar, G., S. Holmes (2003)**, Capital structure and financing of SMEs: Australian evidence, *Accounting and Finance*, *Accounting and Finance Association of Australia and New Zealand*, 43 : 2, 123-147.
- Cavusgil, T.S., S. Zou (1994)**, Marketing Strategy-performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures, *Journal of Marketing*, 58 : 1, 1-21.
- Cecchetti, S. G., M.S. Mohanty and F. Zampolli (2011)**, The Real Effects of Debt, BIS Working Paper of Bank for International Settlements, 352.
- Child J. (1972)**, Organizational structure, environment and performance: the role of strategic choice, *Sociology*, 6, 1-22.
- Colombo E (2001)**, Determinants of corporate capital structure: Evidence from Hungarian Firms, *Applied Economics*, 33 : 13, 1689- 1701.
- Cornell B. A., Shapiro A. C. (1987)**, Corporate stackeholders and corporate finance, *Financial Management*, 61 : 1, 57-69.
- Davis G. F. and Cobb J. A. (2010)**. Resource dependence theory: Past and future, *Research in the Sociology of Organizations*, 28, 21-42.
- Djimasra N., Gadom D.-G., Abba D. et Djam'Angai L. (2013)**, Crédit Bancaire et Performance des Petites et Moyennes Entreprises Tchadiennes à l'ère Pétrolière, Rapport de Recherche du Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (FR-CIEA), 74/13, [http://dspace.africaportal.org/jspui/bitstream/123456789/34570/1/djimasra\[1\].pdf?1](http://dspace.africaportal.org/jspui/bitstream/123456789/34570/1/djimasra[1].pdf?1).
- Dess G. G., Robinson R. B. (1984)**, Measuring Organizational Performance in the Absence of Objectives Measures: The Case of the Privately Held Firm and Conglomerate, *Strategic Management Journal*, 5 : 3, 265-273.
- Dube H. (2013)**, The impact of debt financing on productivity of small and medium scale

- entreprises (SMEs): A case study of SMEs in Masvingo urban, *International Journal of Economics, Business and Finance*, 1 : 10, 371-381.
- Ebaid, E. (2009)**, The impact of capital-structure choice on firm performance : empirical evidence from Egypt, *The Journal of Risk Finance*, 10 : 5, 477-87.
- Fathi E., Gailly B. (2003)**, La structure financière des PME de la haute technologie, Communication à la XII^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), Les Côtes de Carthage, 3, 4, 5 et 6 juin.
- Favre-Bonte, V. et Giannelloni, J.L. (2007)**. L'influence des caractéristiques de personnalité du dirigeant de PME sur la performance à l'export, Actes de la 16^{ème} conférence internationale de management stratégique, Montréal, 7-9 juin.
- Flannery, M. J. and K. P. Rangan (2006)**, Partial adjustment toward target capital structures, *Journal of Financial Economics*, 79, 469-506.
- Founanou, M. et Z. Ratsimalahelo (2011)**, Financement des petites et moyennes entreprises en Afrique subsaharienne : faut-il restaurer les banques publiques de développement ?, *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, 249-250, 105-112.
- García-Teruel P. J. and P. Martínez-Solano (2007)**, Short-term Debt in Spanish SMEs, *International Small Business Journal*, 25 : 6, 579-602.
- Gauzente, C. (2000)**, Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité ? Analyse de la pertinence de certains indicateurs. *Finance-Contrôle-Stratégie*, 3 : 2, 145-165.
- Githaiga, P. N. and C. G. Kabiru (2015)**, Debt Financing and Financial Performance of Small and Medium Size Enterprises: Evidence From Kenya, *Journal of Economics, Finance and Accounting*, 2 : 3, 473-481.
- Githire C. and W. Mutur (2015)**, Effects of Capital Structure on Financial Performance of Firms in Kenya: Evidence From Firms Listed at the Nairobi Securities Exchange », *International Journal of Economics, Commerce and Management*, III : 4, 1-10.
- Goodman P. and J. Pennings (1997)**, Toward a workable framework, in P.GOODMAN, J. PENNINGS And Associates (Coord.), *New Perspectives on Organizational Effectiveness*, San Francisco : Edition Jossey-Bass Publishers, 146-184.
- Hambrick D. and P. Mason (1984)**, Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers, *Academy of Management Review*, 9, 193-206.
- Harash E., S. Al-Timimi, J. Alsaadi (2014)**, The Influence of Finance on Performance of Small and Medium Enterprises (SMES), *International Journal of Engineering and Innovative Technology (IJEIT)*, 4 : 3, 161-168.
- Harris M., A. Raviv (1991)**, The Theory of Capital Structure, *The Journal of Finance*, 46 : 1, 297-355.
- Harris M., Raviv A. (1990)**, Capital Structure and the Informational Role of Debt, *The Journal of Finance*, 45 : 2, 321-349.
- Heshmati, A. (2001)**, The dynamics of capital structure: Evidence from Swedish micro and small firms, *Research in Banking and Finance*, 2, 199-241.
- Hirigoyen, G. et J.-P. Jobard (1989)**, Financement de l'entreprise : évolution récente et perspectives nouvelles, *Encyclopédie de gestion*, Paris : Economica, 1221-1241.

- Holmes, S. P. Kent (1991)**, An Empirical Analysis of the Financial Structure of Small and large Australian manufacturing enterprises, *The Journal Of small Business Finance*, 1 : 2, 141-154.
- Holz, C. A. (2002)**, The Impact of The Liability-Asset Ratio on Profitability in China's Industrial State-Owned Enterprises, *China Economic Review*, 13, 1-26.
- Hovakimian, A., G. Hovakimian and H. Tehranian (2004)**, Determinants of target Capital structure: The case of dual debt and equity issues, *Journal of Financial Economics*, 71 : 3, 517-540.
- Jabbarzadeh S. K., Motavasel M. and Mohammed R. S. (2012)**, The Effect of Off-Balance Sheet Financing on Profitability and Leverage Ratios, *Business Intelligence Journal*, 5 : 1., 85-95
- Jensen, M. C. (1986)**, Agency Cost Of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers, *American Economic Review*, 76 : 2, 323-329.
- Jensen, M.C. and W.H. Meckling (1976)**, Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Jensen, M R, D. P. Solberg, T. S. Zorn. (1992)**, Simultaneous Determination of Insider Ownership, and Dividend policy, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 27 : 2, 247-263.
- Joseph, K. (2009)**, Leasing Competence, Lease Structure and Perceived Performance of SMEs in Uganda, A Dissertation Submitted to Makerere University in Partial Fulfillment of the Requirements for the Award of a Master Of Science in Accounting and Finance Degree of Makerere University.
- Kaplan, R. S. and D. P. Norton (2001)**, Transforming the Balanced Scorecard From Performance Measurement to Strategic Management: Part II', *Accounting Horizons*, 15 : 2, 147-160.
- Kinyua, A. N (2014)**, Factors Affecting the Performance of Small and Medium Enterprises in the Jua Kali Sector in Nakuru Town, Kenya, *Journal of Business and Management*, 6 : 1, 5-10.
- Kombou, L. (1998)**, L'impact de la mondialisation des marchés sur le positionnement Stratégique des entreprises camerounaises, *in La mondialisation et l'économie camerounaise*, Yaoundé : Editions Saagrph, 228-262.
- Lefilleur, J. (2009)**, Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information, *Secteur privé et développement*, Le financement des PME en Afrique subsaharienne, 1, 14-16.
- Luong, M. H., P.-Y. Leo et J. Philippe (2010)**, Les antécédents de la performance à l'exportation des PME : un modèle hiérarchisant les déterminants, application au Vietnam, Communication au 10^{ième} Congrès International Francophone en entrepreneuriat et PME.
- Mahe, H. (1984)**, PME en démarrage : l'apprentissage de la direction, *Enseignement et Gestion*, Nouvelle série, 31, 24-32.
- Marchesnay, M., C. Fourcade (1997)**, *Gestion de la PME/PMI*, Paris : Editions Nathan.
- Mazen, G. (2012)**, French Firm's Financing Choices: Towards a Reconciliation of the Static Trade-Off Theory and the Pecking Order Theory?, *International Journal of Financial*

- Research, 3 : 1, 57-72.
- Messo Raude, J., Wesonga, W., Wawire, P. (2015)**, Equity Financing Strategy and the Performance of Small and Medium Enterprises in Kenya, *International Journal of Business and Management*, 10 : 4, 193-202.
- Michaelas, N., F. Chittenden, P. Poutziouris (1999)**, Financial Policy and Capital Structure Choice in U.K SMEs: Empirical Evidence from Company panel Data, *Small Business Economics*, Vol. 12, Issue 2, PP. 113-130.
- Miloud, T. (2001)**, Structure financière et performance économique des PME : Étude empirique sur les entreprises belges, <http://edoc.bib.ucl.ac.be:83/archive/00000256/01/WP21Miloudstructure.pdf>, 37 pages.
- Modigliani, F., M. Miller (1963)**, Corporate income tax and the cost of capital: a correction, *American Economic Review*, 53, 433-443.
- Modigliani, F., M. Miller (1958)**, The cost of capital, corporate finance and the theory of investment, *American Economic Review*, 48, 261-297.
- Molay, E. (2005)**, La structure financière du capital : tests empiriques sur le marché français, *Finance Contrôle Stratégie*, 8 : 4, 153-175.
- Mostafa, A. (2006)**, Performances à l'international de la PME marocaine, *Communication au 8^{ième} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 25, 26, 27 octobre 2006*, Fribourg, Suisse.
- Mumtaz, R., S. A. Rauf, B. Ahmed, U. Noreen (2013)**, Capital Structure and Financial Performance: Evidence from Pakistan (Kse 100 Index), *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, , 3 : 4, 113-119.
- Myers, S (2001)**, Capital structure, *Journal of Economic Perspectives*, 15 : 2, Spring, 81- 102.
- Myers, S (1977)**, Determinants of Corporate Borrowing, *Journal of Financial Economics*, 5 : 2, November, 147-175.
- Myers, S. et N. Majluf (1984)**, Corporate Facing And Investment Decisions When Firms have information Investors do not have, *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, PP. 187-222.
- Nguena, C. L. (2013)**, Le financement des PME au Cameroun dans un contexte de crise financière, *Rapport de recherche du Fonds de recherche sur le climat d'investissement et l'environnement des affaires (FR-CIEA)*, 52/13.
- Norton, E. (1991)**, Factors Affecting Capital Structure Decisions, *Financial Review*, 26 : 3, 431-446.
- Ogebe, O, J. Ogebe and K. Alewi (2013)**, The Impact of capital structure on firm's performance in Nigeria, *Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Paper*, 46173, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/46173/1/MPRA_paper_46173.pdf.
- Orabi, M. M. A. (2014)**, The Impact of Leasing on the Financial performance of Industrial companies listed on the Amman stock exchange, *Global Journal of Management and Business Research*, 14 : 2, 24-44.
- Osoro, K. and W. Muturi (2013)**, The role of micro financial institutions on the growth of SMEs in Kenya: A case study of micro financial institutions in Kisi Town, *IOSR Journal of Humanities and Social Science (IOSR-JHSS)*, 16 : 1, 83-93.
- Pyle David, H. and E. Leland Hayne (1977)**, Information Asymmetries, *Financial Structure*,

- and Financial Intermediation, *The Journal of Finance*, 32 : 2, 371-387.
- Quivy, R. et L. Van Campenhoudt (1995)**, Manuel de recherche en sciences sociale, Paris : Dunod.
- Rajan, R.G, L Zingales (1995)**, What Do We Know about Capital Structure?: Some Evidence from International Data, *The Journal of Finance*, 50 : 5, 1421-1460.
- Ross, S. (1977)**, The Determination of Financial Structure: The Incentive – Signaling Approach, *Bell Journal of Economics*, 8, 23-40
- Salam, M. A (2013)**, **Effects of Lease Finance on Performance of SMEs in Bangladesh**, *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 2 : 12, 367-370.
- Schiantarelli, F. and F. Jaramillo (1996)**, Long term debt in Ecuador: Access and effect on firms' performance, Policy Research Working Paper Series 1725, The World Bank.
- Schnabel, J. A. (1992)**, Small Business Capital Structure Choice, *The Journal of Small Business Finance*, 2 : 1, 13-21.
- Sousa, C. M. P. (2004)**, Export Performance Measurement: An Evaluation of the Empirical Research in the Literature, *Academy of Marketing Science Review*, 9, 1-23.
- Styles, C. (1998)**. Export Performance Measures in Australia and the United Kingdom, *Journal of International Marketing*, 6 : 3, 12-36.
- Tchankam, J. (2000)**, L'entreprise familiale au Cameroun, Cahier de recherche du CREF, 2000-05, 12-28.
- Tello Rozas, S. et B. Gauthier (2012)**, Les tontines favorisent-elles la performance des entreprises au Cameroun ?, *Revue d'Economie du Développement*, 20 : 1, 5-39.
- Thibierge, C.; P.-H. Thomas (1997)**, L'effet de levier: une relecture opérationnelle à destination des décideurs financiers d'entreprise, *Les Cahiers de recherche - ESCP. Série Economie et finance*, 97-135.
- Titman S, R. Wessels (1998)**, The determinants of capital structure choice, *The Journal of Finance*, 43 : 1, 1-19.
- Tsapi, V. (1999)**, Les disfonctionnements de la filière des biens d'équipement industriels dans les pays en voie du développement : une analyse à travers la performance des relais commerciaux, Thèse de doctorat en science de gestion, Université Bordeaux IV.
- Trabelsi, A (2006)**, Les déterminants de la structure du capital et les particularités du financement dans les PME : une étude sur données françaises, Thèse pour l'obtention du titre de Docteur en sciences de gestion, Université paris ix dauphine.
- Vernimmen, P. (1989)**, Politique financière de l'entreprise, *Encyclopédie de gestion*, Paris : Economica, 2127-2160.
- Williamson, O., (1988)**, Corporate Finance and Corporate Governance, *Journal of Finance*, 63, 567-591.
- Xayphone, K. and T. Kimbara (2007)**, Corporate Financing and Performance of SMEs: The moderating Effects of Ownership Types and Management Styles, *Malaysian Management Review*, 42, 119 – 133.
- Ziane, Y. (2004)**, La structure d'endettement des PME françaises : une étude sur données de panel, *Revue Internationale PME*, 17 : 1, 123-138.