

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN GESTION DES PME

PAR
SYLVIE CHEMGNIE WABO

ÉTUDE DES CRITÈRES DE DÉCISION D'OCTROI DE CRÉDIT BANCAIRE
AUX PME CAMEROUNAISES

NOVEMBRE 2012

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.



SOMMAIRE

Aujourd'hui, les petites et moyennes entreprises contribuent de manière importante dans le développement économique des pays. Plusieurs d'entre elles voient leurs activités disparaître ou encore être freinées dans leur développement. Une des principales raisons de ce problème serait due à un accès limité ou contraint au financement, plus précisément au financement bancaire qui est considéré comme la principale source de financement externe des PME.

La présente recherche tente d'identifier, dans le contexte camerounais, les éléments déterminants pris en compte par la banque dans sa décision d'octroi de crédit. Il s'agit des garanties et caution, de la durée des relations, de la taille de l'entreprise, des états financiers, du profil du propriétaire dirigeant, des contraintes réglementaires de la COBAC, de la faiblesse du système judiciaire et de l'environnement fiscal camerounais.

Pour atteindre notre objectif, une enquête a été menée auprès de 49 banques de la ville de Douala, parmi lesquelles 23 ont accepté de participer. Les résultats de notre recherche indiquent que l'expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur, les garanties personnelles et celles de l'entreprise sont les éléments les plus importants pour les banquiers camerounais lors de la prise de décision d'octroi de crédit, alors qu'aucun élément spécifique au contexte camerounais ne semble influencer significativement cette décision.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	iii
LISTE DES TABLEAUX	vii
LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS	viii
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 – PRÉSENTATION DE LA PROBLÉMATIQUE	3
1.1 Importance du problème de financement des PME camerounaises	8
1.2 Description des spécificités des PME.....	12
1.2.1 Caractéristiques des PME dans les pays en développement	12
1.2.2 Caractéristiques des PME camerounaises	17
1.3 Description du système bancaire au Cameroun.....	20
1.3.1 Le secteur bancaire camerounais.....	20
1.3.2 Restructuration du système bancaire.....	21
1.3.3 État de la situation actuelle des banques camerounaises.....	23
1.3.4 Le fonctionnement des banques	24
CHAPITRE 2 – ÉVALUATION DES DEMANDES DE CRÉDIT PAR LES BANQUES	28
2.1 La production d'informations par les PME	28
2.1.1 Le manque de connaissance et de compétence en gestion dans les PME	29
2.1.2 Le comportement de l'entrepreneur	30
2.2 L'évaluation des demandes de crédit.....	32
2.2.1 La présentation de la demande de crédit et l'ouverture du dossier	32

2.2.2	L'étude de la demande	33
2.2.3	La décision	45
2.3	Le cadre conceptuel et les questions de recherche	46
 CHAPITRE 3 – MÉTHODOLOGIE		47
3.1	Le type de recherche	47
3.2	La population et la méthode d'échantillonnage	47
3.3	Le mode et l'instrument de cueillette de données	48
3.4	Le pré-test	49
3.5	Définition opérationnelle des variables utilisées	50
3.5.1	L'asymétrie d'information	50
3.5.2	Le profil du propriétaire dirigeant	51
3.5.3	Situation financière de l'entreprise	51
3.5.4	Durée de la relation	51
3.5.5	Garanties	51
3.5.6	Taille de l'entreprise	52
3.5.7	Facteurs propres au contexte du Cameroun	52
3.6	L'analyse et le traitement des données	52
 CHAPITRE 4 – PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS		53
4.1	Collecte de données et participants à l'étude	53
4.2	Importance ou caractéristiques des PME dans les activités de l'institution	55
4.2.1	Pourcentage de PME du portefeuille clients	56
4.2.2	Pourcentage des femmes propriétaires des PME	56
4.2.3	Pourcentage de crédits aux PME par rapport au total des crédits de l'institution	57
4.2.4	Type de financement accordé le plus souvent aux PME	57
4.2.5	Pourcentage de prêts refusés aux PME pour chaque catégorie de crédit	58

4.3	Critères et processus d'octroi de crédit.....	58
4.3.1	Éléments composant les dossiers de demandes de crédit.....	58
4.3.2	Importance des critères lors de la décision d'octroi d'un crédit	60
4.3.3	Degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit.....	64
4.3.4	Type de garantie le plus souvent exigé pour les crédits.....	65
4.3.5	Valeur moyenne des garanties exigées par rapport au financement octroyé.....	67
4.3.6	Raisons évoquées pour les refus d'un crédit	67
4.3.7	Procédure pour annoncer un refus de financement	69
4.3.8	Précisions sur les raisons motivant le refus.....	70
4.3.9	Soumission d'une nouvelle demande en cas de dossiers refusés	70
4.3.10	Degré d'importance accordé aux facteurs propres au contexte camerounais.....	70
	CONCLUSION.....	74
	RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	76
	ANNEXE A – LETTRE DE PRÉSENTATION ET QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE INITIAL	85
	ANNEXE B – QUESTIONNAIRE FINAL	92
	ANNEXE C – IDENTIFICATION DES BANQUES DE LA VILLE DE DOUALA	97

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1	Part des PME dans l'emploi en Afrique	4
Tableau 2	L'accès au crédit dans les différentes régions du monde.....	8
Tableau 3	Classification des entreprises selon le nombre d'employés dans quelques pays de l'OCDE.....	13
Tableau 4	Classification des entreprises selon le nombre d'employés.....	13
Tableau 5	Modes de calcul du fonds de roulement	34
Tableau 6	Les critères de décision d'octroi de crédit bancaire par quelques auteurs.....	42
Tableau 7	Étapes de prise de décision d'octroi de crédit bancaire	45
Tableau 8	Services offerts par les institutions financières.....	55
Tableau 9	Les types de financement le plus souvent accordés aux PME.....	58
Tableau 10	Composantes de la demande de crédit PME.....	59
Tableau 11	Le degré d'importance aux informations lors des décisions d'octroi de crédit	60
Tableau 12	Garantie de l'entreprise en fonction des banques de l'État camerounais	62
Tableau 13	Garantie de l'entreprise en fonction des banques africaines.....	62
Tableau 14	Degré de satisfaction des informations fournies par les PME	65
Tableau 15	Garanties exigées aux PME	65
Tableau 16	Banques en fonction des garanties exigées.....	66
Tableau 17	Les principales raisons de refus de crédit.....	67
Tableau 18	Moyens de diffusion de l'annonce de refus	70
Tableau 19	Degré d'importance accordée aux facteurs propres au contexte du Cameroun.....	71
Tableau 20	Banque en activité avant 1993 et importance des ratios de la COBAC	72
Tableau 21	Facteurs propres au contexte du Cameroun en fonction des banques à capitaux non africains	72
Tableau 22	Facteurs propres au contexte du Cameroun en fonction des banques à capitaux africains	73

LISTE DES SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AFD	Agence française de Développement
BAD	Banque africaine de Développement
BEAC	Banque des États de l’Afrique centrale
BICEC	Banque internationale du Cameroun pour l’Épargne et le Crédit
BGFI	Banque gabonaise et française internationale
CBC	Commercial Bank of Cameroon
CEMAC	Communauté des états membres de l’Afrique centrale
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COBAC	Commission bancaire de l’Afrique centrale
GICAM	Groupement inter-patronal du Cameroun
GTZ	Coopération technique allemande
NFC	National Financial Credit
PD	Pays en développement
PME	Petites et moyennes entreprises
PMI	Petites et moyennes industries
PVD	Pays en voies de développement
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du Commerce
SGBC	Société générale des Banques du Cameroun
UBA	Union Bank of Africa
UBC	Union Bank of Cameroon

REMERCIEMENTS

Ce mémoire est l'aboutissement de longues années d'études parsemées d'enthousiasme, de peine, d'errances, de découragements, d'anxiétés et de joies. Pour traverser tous ces états d'âmes, le soutien du Seigneur et des personnes exceptionnelles a été d'une grande importance et je tiens à leur adresser quelques mots de reconnaissance. Je tiens d'abord à remercier ma directrice de recherche, madame Josée St-Pierre, qui par sa patience, ses commentaires pertinents, sa rigueur et sa disponibilité m'ont amenée graduellement à l'aboutissement de ce travail.

Mes remerciements vont également à Messieurs Moujib Bahri et Serge Nomo qui ont bien voulu évaluer ce mémoire.

J'éprouve une reconnaissance toute spéciale à l'endroit de mes parents Julienne et Innocent Wabo, de mon époux Guy Bertrand Fotso Zuko ainsi que de ma grande sœur Lydie Wandji qui doivent être soulagés de me voir finir ce mémoire. Vous m'avez toujours encouragée, soutenue et secourue chaque fois que j'étais sur le point de me décourager, merci pour tout.

À feu ma grand-mère Elisabeth Djuidje et feu mon beau-père Michel Zuko, que le Seigneur n'a pas voulu qu'ils voient la fin de ce travail, vos conseils n'ont pas été vains. Vous avez été et resterez des modèles de réussite pour moi.

À mes enfants Darryl, Bianca, Landry et Ulrich, je tiens à m'excuser pour mes absences et vous remercie pour tout le bonheur d'être maman que vous m'avez apporté. Vous êtes si précieux à mes yeux et j'espère que vous allez comprendre que la réussite est le fruit de l'effort et des sacrifices.

Enfin, mes remerciements s'adressent à tous les membres de ma famille, ma belle-famille ainsi qu'à tous mes amis qui ont contribué d'une façon ou d'une autre, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire.

INTRODUCTION

L'importance des PME en termes de création d'emploi et du développement économique est reconnue, tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Au Cameroun, comme dans les autres pays de l'Afrique subsaharienne, les PME forment l'essentiel du tissu économique par leur diversité et leur présence sur l'ensemble du territoire; elles constituent un élément fondamental de stratégie de développement économique et social (Wamba, 2001) et sont considérées comme la principale source d'emploi dans certaines régions (Tadesse, 2009). Par exemple, plus de 70 % de la population rurale d'Afrique travaille dans le secteur des PME de manière formelle ou informelle. C'est aussi un instrument de lutte contre la pauvreté (Takoudjou Nimpa, 2006).

Malgré leur rôle dans la contribution au dynamisme économique des pays, l'accès au financement externe constitue un défi important pour les petites et moyennes entreprises (OCDE, 2007; Collier, 2009; Van Pham *et al.*, 2009). Les institutions financières sont citées comme étant les principales sources de financement externe pour les PME (St-Pierre, 2004; Omri et Bellouma, 2008). Les difficultés que rencontrent les PME à accéder au financement bancaire pourraient être liées à un manque ou à une insuffisance d'informations présentées aux institutions financières (Janssen et Wtterwulghe, 1998; Ndjanyou, 2001; Industrie Canada, 2002; OCDE, 2007; Bruns et Fletcher, 2008; Van Pham *et al.*, 2009). En effet, les banques, dans leur relation avec les PME, font face à un problème d'information dû à un contexte de forte asymétrie (Ndjanyou, 2001; St-Pierre, 2004; Bruns et Fletcher, 2008; Phung, 2009; Steijvers et Voordecker, 2009; Alexandre et Buisson, 2010; Fall, 2011), pouvant conduire à des situations de rationnement de crédit (Alexandre et Buisson, 2010). Ces auteurs parlent de rationnement de crédit lorsque les investissements, même ceux qui sont rentables ne trouvent pas de financement. Les PME les plus exposées au rationnement du crédit bancaire sont plus jeunes (Industrie Canada, 2002; Alexandre et Buisson, 2010), sont de

plus petite taille (St-Pierre et Bahri, 2000; OCDE, 2007; Singock Sotong, 2009), sont plus souvent dirigées par des femmes (Industrie Canada, 2004; St-Pierre *et al.*, 2011; World Bank, 2012), ou encore elles ont peu d'actifs disponibles à donner en garantie (Jiménez et Saurina, 2003; Manchon, 2005; Lopez et Vilanova, 2006; OCDE, 2007; Bruns et Fletcher, 2008; Fall, 2011). Par ailleurs, un autre facteur qui pourrait expliquer le rationnement de crédit est le risque lié à l'homme clé qui est l'entrepreneur (Industrie Canada, 2002; Takoudjou, 2006; OCDE, 2007). L'entrepreneur est l'élément central de l'entreprise et toutes les décisions ou la majorité des décisions sont prises uniquement par lui (Julien, 2005). En d'autres mots, l'entreprise est le reflet des caractéristiques du propriétaire dirigeant. Ainsi, ces caractéristiques s'avèreraient être d'une grande importance pour les banquiers dans leurs décisions de financement.

Nous nous intéressons dans cette étude au problème d'accès au financement des PME, mais plus précisément aux éléments susceptibles d'influencer le banquier dans le processus d'octroi de crédit, dans le cas spécifique d'un pays en développement soit le Cameroun. Ce pays présente certaines particularités que nous devons mettre en évidence, et qui contribuent à rendre le financement bancaire des PME relativement complexe.

Notre texte est organisé comme suit. Le premier chapitre, consacré à la problématique, présentera le contexte de notre étude montrant les difficultés d'accès au financement bancaire des PME, suivi d'une description de ces entités économiques et finalement, d'un exposé du système bancaire présent au Cameroun. Dans le deuxième chapitre, nous développerons le cadre conceptuel qui mènera à la formulation des questions de recherche et à l'élaboration d'un devis que nous allons réaliser sur le terrain. Le chapitre trois exposera plus en détail notre méthodologie, la stratégie de recherche, l'échantillon et la cueillette des données. L'analyse et l'interprétation des résultats de notre enquête effectuée au Cameroun constitueront le quatrième chapitre qui sera suivi de la conclusion, des limites de cette recherche et de suggestions pour des avenues de recherche futures.

CHAPITRE 1 – PRÉSENTATION DE LA PROBLÉMATIQUE

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent plusieurs rôles importants dans les économies des pays développés comme dans celles des pays en développement. Elles contribuent à la création d'emploi et au produit intérieur brut des pays comme le révèlent de nombreuses études (Van Pham, Audet et St-Pierre, 2009; Fillion, 2007; Julien, 2005; Lefilleur, 2009; OCDE, 2007; Tadesse, 2009). Ainsi, une étude faite par la CNUCED¹ note que les PME représentent environ 99 % de l'ensemble des entreprises dans le monde; elles contribuent pour 50 % à la production manufacturière et à 44 % des emplois (OMC², 2005). Au Nigeria, elles correspondent approximativement à 95 % de l'activité manufacturière formelle et 70 % de l'emploi industriel (Kauffmann, 2005). Au Sénégal, elles composent 80 % à 90 % du tissu économique des entreprises et concentrent environ 30 % des emplois nationaux (Barro, 2004). Au Cameroun, elles contribuent à échelle de 19 % aux emplois nationaux après l'agriculture (voir tableau 1 ci-dessous), d'après des statistiques officielles qui ne comptabilisent pas les entreprises qui opèrent de façon informelle.

On peut s'étonner de la part relativement faible des PME dans l'emploi en Afrique, comparativement aux données reportées sur les pays développés où elles comptent pour plus de 50 %. Ces statistiques pourraient révéler l'importance du secteur informel qui est fortement dominé par des entreprises de petite taille (Kauffman, 2005; Lefilleur, 2008); cela entraîne du même coup une certaine méfiance de la part des institutions à l'égard des petites entreprises (Lefilleur, 2008).

¹ Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

² Organisation mondiale du commerce.

Tableau 1 – Part des PME dans l’emploi en Afrique

Pays	Pourcentage
Afrique du Sud	21
Burundi	20
Cameroun	19
Côte d’Ivoire	33
Kenya	38
Malawi	39
Tanzanie	32
Zambie	37
Zimbabwe	15

Source : Ayyagari *et al.*, 2007, cités dans Tadesse, 2009.

Tout en contribuant à la croissance économique, les PME jouent aussi un rôle important dans la réduction de la pauvreté (Barras et Wiedner, 2005). Dans certaines régions, elles sont considérées comme la principale source d’emploi. Nous pouvons donc comprendre l’importance que les gouvernements attachent à leur développement. D’ailleurs, pour la première fois dans l’histoire du Cameroun, les journées nationales de la PME³ ont été organisées du 20 au 22 septembre 2011 à Douala afin de sensibiliser la population sur l’importance de ces entreprises dans le développement de l’économie.

Le gouvernement camerounais a mis en place deux guichets uniques (Douala et Yaoundé) afin de simplifier les procédures de création d’entreprises ; il est devenu possible de créer son entreprise en 72 heures au Cameroun. Chaque guichet comporte en son sein un service des impôts, un service de greffes, un service de trésor et un service d’immatriculation sociale. De plus, il existe désormais des mesures fiscales visant à accorder deux ans d’exonération aux PME/PMI nouvellement créées⁴.

³ <<http://www.journees-pme.cm/>>.

⁴ <<http://www.ilo.org/public/english/region/afpro/addisababa/pdf/dws2ndbriefcameroun.pdf>>, consulté le 3 novembre 2010.

Bien qu'elles jouent un rôle capital dans l'essor des économies des pays, elles semblent rencontrer des difficultés à accéder au financement pouvant assurer leur croissance et leur développement. St-Pierre et Bahri (2000), Phung (2009) et Singock Sotong (2009) confirment que les entreprises de petite taille contrairement à leurs homologues de grande taille rencontrent des problèmes pour obtenir du financement. L'OCDE (2007) va dans le même sens en soulignant que les entreprises de moins de 20 employés ont cinq fois plus de chances de connaître un échec lors du dépôt d'une demande de financement, au cours d'une année donnée, que les entreprises de grande taille.

En Europe centrale et orientale, le manque de financement est mentionné comme l'un des principaux obstacles au développement des entreprises en activité (Delannay et Weill, 2004). On observe les mêmes phénomènes en Afrique subsaharienne, alors que les contraintes de financement ont été considérées par certaines études comme le principal obstacle au développement des PME, devant les problèmes de corruption et d'insuffisance d'infrastructures. D'ailleurs, les résultats de ces études révèlent que 80 à 90 % de ces PME rencontrent des problèmes de financement importants (AFRICAPRATICE, 2005).

L'étude sur l'offre et la demande de financement des PME sénégalaises menée par la Direction des PME au Sénégal (2010) note que l'accès au financement est un frein au développement de l'économie et à la croissance des activités des PME. L'OCDE (2007) trouve cette situation « dangereuse » puisqu'elle peut pousser les entrepreneurs à fermer leur entreprise ou à se tourner vers le financement informel. L'économie se trouve dès lors menacée puisque les taxes et les impôts ne sont plus payés, les emplois du secteur formel disparaissent au profit de ceux du secteur informel. Ce qui n'est pas sans incidence négative sur le niveau de richesse du pays.

St-Pierre (2004) souligne que les institutions financières constituent la principale source de financement externe des PME, et que ce financement est principalement un financement par emprunt (Industrie Canada, 2002; St-Pierre et Bahri, 2000; OCDE, 2007). Cette conclusion est valable dans les pays développés, mais on n'a aucune statistique pour les pays en développement. En revanche, bien que le financement par emprunt soit le plus adopté par les PME, St-Pierre (2004) affirme toutefois que ce ne sont pas toutes les entreprises qui font une demande de financement auprès d'une banque qui voient leurs demandes acceptées et conformément au montant demandé. D'après l'auteure, l'accès au financement serait contraint pour certaines PME en ce qui concerne le montant obtenu ou les exigences de crédits imposées par les banques. Il s'agit dans ce cas de rationnement de crédit.

Le rationnement de crédit se produit lorsque les dirigeants ne trouvent pas de financement pour des projets rentables (Alexandre et Buisson, 2010). D'après Stiglitz et Weiss (1981), il y a rationnement de crédit lorsque l'emprunteur n'obtient pas le crédit même s'il est prêt à accepter les conditions que lui impose le prêteur ou lorsque certains emprunts sont refusés, même si les fournisseurs de fonds disposent de suffisamment de ressources. Toujours dans le même ordre d'idées, on parle de rationnement du crédit lorsque certains emprunteurs se voient accordés des crédits tandis que d'autres n'en obtiennent pas, bien qu'ils soient disposés à payer le taux d'intérêt exigé par les prêteurs (Bester et Helmut, 1987, cités par Phung, 2009; Alexandre et Buisson, 2010), même plus élevés et /ou de fournir plus de biens en garantie (Steijvers et Voordecker, 2009; Phung, 2009; Alexandre et Buisson, 2010).

Une étude faite par Alexandre et Buisson (2010) auprès de 3957 PME françaises sur le rationnement de crédit, montre que ce sont les entreprises de petite taille et celles qui sont jeunes qui sont les plus rationnées parce qu'elles disposent de faibles ressources et n'ont pas ou peu d'actifs pouvant servir de garantie.

St-Pierre (2004) souligne que la banque peut prendre la décision de refuser d'accorder le crédit à certaines entreprises parce qu'elle ne dispose pas d'informations fiables, précises et complètes sur celles-ci. Ces informations comprenant les éléments sur l'entrepreneur, l'entreprise et son environnement devraient permettre à la banque d'apprécier le risque lors de l'évaluation de la demande de prêt. La qualité des informations présentées jouerait ainsi un rôle crucial dans la décision de la banque d'accepter ou de refuser le crédit à une entreprise. L'entrepreneur, de par sa position de pivot dans l'entreprise, dispose d'informations privilégiées sur son entreprise et sur la qualité des projets qu'il désire mettre en place, alors que ces informations sont inconnues des banquiers. Nous retrouvons ainsi un contexte d'asymétrie d'information (Stiglitz et Weiss, 1981 ; St-Pierre, 2004; Xuwei et Xiaozhuan, 2009). Alexandre et Buisson (2010) et Steijvers et Voordecker (2008) affirment qu'on parle aussi d'asymétrie d'information lorsque l'emprunteur connaît le risque attendu et le rendement de son projet, informations méconnues des bailleurs de fonds sollicités.

Un autre facteur expliquant le rationnement de crédit est le profil du propriétaire dirigeant de la PME. Généralement qualifié d'entrepreneur, celui-ci apparaît comme quelqu'un de complexe avec une personnalité unique (Gasse, 2000). Wtterwulghé (1998) le considère comme : « la base, le fondement de l'entreprise et la condition de son existence, de sa survie et de sa croissance ». Ceci est d'autant plus vrai lorsque St-Pierre (2004) affirme que l'entreprise étant le prolongement de l'entrepreneur, celle-ci est donc le reflet des caractéristiques de l'entrepreneur. Ainsi, le profil du propriétaire dirigeant est d'une importance capitale dans toute décision du banquier lors de l'octroi de crédit (Industrie Canada, 2002; Takoudjou Nimpa, 2006).

Comme les institutions financières sont les principales sources de financement externes de la PME et ne sont pas autorisées à prendre d'importants risques, elles n'accordent des crédits qu'à des emprunteurs à faible risque. Pour ce, les institutions financières doivent faire une évaluation juste de leur risque de crédit afin de garantir aux

différents épargnants la possibilité de rentrer en possession de leurs fonds dès qu'ils en font la demande. Dans ce cas, nous nous intéresserons dans cette recherche aux différents éléments pouvant influencer le responsable de crédit dans sa décision lors d'une demande de financement d'une PME.

Le cadre général dans lequel s'inscrit cette recherche est celui du problème de financement bancaire des PME camerounaises dont nous soulignerons l'importance ci-dessous.

1.1 IMPORTANCE DU PROBLÈME DE FINANCEMENT DES PME CAMEROUNAISES

Se basant sur sa longue expérience des différentes problématiques de financement auxquelles fait face l'Afrique, Sacerdoti⁵ (2009) souligne que l'accès des PME au financement y reste plus difficile que dans les autres régions du monde. Le tableau 2 ci-dessous présente les données chiffrées de la Banque Mondiale sur l'accès au crédit dans les différentes régions du monde.

Tableau 2 – L'accès au crédit dans les différentes régions du monde

Régions	Indice d'accès au crédit (min. = 0; max. = 10)
Europe de l'Est	5,74
Amérique latine et Caraïbes	4,85
Asie de l'Est et Pacifique	5,29
Asie centrale et du Sud	4,03
Afrique subsaharienne	3,46
Moyen-Orient et Afrique du Nord	3,18
OCDE	6,01

Source : Banque Mondiale, 2006.

⁵ Il a travaillé au FMI dans plusieurs postes en lien avec l'Afrique. <http://www.proparco.fr/webdav/site/proparco/shared/PORTAILS/Secteur_privé_developpement/PDF/SPD1_PDF/Sacerdoti.pdf>.

D'après la Banque Mondiale, cet indice sert à apprécier dans quelle mesure l'environnement législatif et réglementaire facilite l'activité de crédit dans chaque pays. Il prend en compte l'environnement institutionnel dans le secteur financier, la législation sur les faillites et sur l'exercice des sûretés. Cet indice s'étend de 0 à 10, où 10 indique un environnement législatif et réglementaire le mieux conçu pour favoriser l'accès au crédit. Il ressort ainsi que l'environnement législatif et réglementaire des pays de l'OCDE favorise plus l'activité de crédit dans ces pays que dans les pays de l'Afrique Subsaharienne dont fait partie le Cameroun. D'après les statistiques produites par la Banque Africaine de développement en 2008 sur les pays africains, le Cameroun présente un indice de protection des investisseurs de 4,3 sur une échelle allant de 0 à 10 où 10 signifie une meilleure protection des investisseurs⁶. Ceci reviendrait à dire que la mauvaise allocation des crédits en Afrique Subsaharienne et plus particulièrement au Cameroun serait due, en partie, à la non-protection légale des créanciers. Kichler et Haiss (2008) vont dans le même sens en affirmant qu'une bonne allocation de crédit n'est possible que lorsque les créanciers sont protégés. Et, pour rendre effectifs les droits des créanciers, l'adéquation de l'application et du respect des lois demeure un enjeu crucial.

D'après le rapport de Doing Business⁷ de 2012, l'indicateur d'obtention des prêts place le Cameroun à la 98^e place sur 183 pays. Ceci représente une progression depuis 2009 alors que le Cameroun arrivait à la 139^e place selon le même rapport bien qu'il reste en dessous de beaucoup de pays de l'Afrique subsaharienne. On constate donc que les PME camerounaises ont un problème d'obtention des prêts, mais qui s'améliore lentement.

⁶ <[http://français.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing %20business/documents/profiles/country/CMR.pdf](http://français.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/CMR.pdf)>, consulté le 10 janvier 2012.

⁷ Doing Business <<http://www.doingbusiness.org>> est un organisme de la Banque mondiale qui est chargé d'étudier la situation des PME d'un pays à un autre et de mesurer les réglementations auxquelles elles sont assujetties durant leur cycle de vie. Ses domaines d'études sont : création d'entreprise, octroi de permis de construire, recrutement de personnel, transfert de propriété, obtention de crédit, protection des investisseurs, paiement des impôts, commerce transfrontalier, exécution des contrats et fermeture d'entreprise.

Le rapport sur la compétitivité globale de l'OCDE de 2003-2004⁸ souligne que l'accès au financement pour les PME est une des causes qui explique les difficultés de la compétitivité de l'économie camerounaise. D'ailleurs, ce rapport cite une étude faite par le *Centre de recherche et étude en économie et sondage* (Cretes) en 2003 auprès de 300 PME du secteur productif au Cameroun qui a confirmé ce problème. Il souligne que les entreprises camerounaises ont des besoins croissants de financement et ont des difficultés à financer leurs besoins d'investissement. Par contre, l'étude mentionne aussi que ces entreprises ont de la facilité à trouver des crédits appropriés pour leurs besoins en fonds de roulement. Les banques n'ont aucun instrument de financement disponible à long terme et privilégient plus le financement à court terme comme les découverts bancaires. Les banques déplorent cependant le manque de garanties offertes par les PME (Ndjanyou, 2001). Elles ont des craintes à prêter aux PME compte tenu du fait que les structures de financement de l'État permettant à ces entreprises d'avoir des garanties supplémentaires en matière de crédit ont toutes disparu (Tangakou Soh, 2007). Donc, l'accès à un prêt bancaire à long terme est difficile pour les entrepreneurs.

Lors d'une étude réalisée conjointement par le Groupement Inter-patronal du Cameroun (GICAM), la Coopération Technique Allemande (GTZ) et l'Organisation Néerlandaise de Développement (SNV) en 2007 sur le climat d'affaires et des investissements au Cameroun, il en est ressorti que le financement est identifié comme l'un des problèmes qui caractérisent les PME locales. L'enquête a dégagé qu'en matière de financement des investissements, 64,16 % des répondants ont eu recours aux fonds propres comme principale source de financement, 7,7 % ont utilisé les banques et 28,14 % ont utilisé d'autres sources (micro finance, tontine, amis, etc.)⁹. Cette étude confirmerait ainsi que les banques camerounaises s'engagent très peu dans le financement des investissements des entreprises.

⁸ <<http://www.oecd.org/dataoecd/21/19/34881957.pdf>>, consulté le 04 juillet 2009.

⁹ <http://www.legicam.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=64&Itemid=92>, consulté le 23 mars 2010.

Ezé-Ezé (2001) et Ndjanyou (2001) soulignent aussi la difficulté des PME camerounaises à pouvoir accéder au financement bancaire. D'après ces auteurs, cette difficulté se justifie par l'asymétrie d'information observée entre la banque et les PME. Ceci sera développé plus en détail dans le chapitre 2.

La Commission économique pour l'Afrique (2004) cite que les PME ont un accès limité au financement parce que les banques les considèrent comme des clients à « haut risque » ayant peu ou pas de ressources à offrir comme garantie. Ceci est confirmé par Ezé-Ezé (2001), dans une étude sur la place de la structure bancaire sur le processus de financement de l'économie camerounaise, qui explique aussi l'accès limité des PME au financement par l'absence de garanties offertes par l'entrepreneur.

À la lumière des constatations précédentes, un problème reste posé, soit celui de l'accès au financement bancaire (surtout à long terme) par les PME camerounaises. Notre objectif principal de recherche est de mieux comprendre la décision d'octroi de crédit bancaire aux PME du Cameroun. Plus spécifiquement, nous voulons connaître les exigences qui sous-tendent l'octroi ou le refus d'un crédit bancaire afin de mettre en lumière les éléments déterminant l'accès aux crédits aux PME camerounaises. Ceci nous emmène à nous poser la question suivante :

Quels sont les éléments pris en compte par le banquier camerounais lors de l'évaluation d'une demande de financement d'une PME?

Pour nous permettre de comprendre, du moins en partie, les difficultés d'accès au crédit des PME du Cameroun, nous devons d'abord connaître les caractéristiques de ces entreprises ainsi que le fonctionnement des institutions bancaires. Ces thèmes constituent les deux prochaines sections qui serviront à la construction de notre cadre conceptuel.

1.2 DESCRIPTION DES SPÉCIFICITÉS DES PME

Bien que les PME soient de plus en plus reconnues comme de réels contributeurs au développement social et économique des différents pays, on ne trouve présentement aucune définition unique ou consensuelle. Les définitions varient d'un pays à un autre, et même d'une région à une autre. Afin de mieux les comprendre, nous présenterons les caractéristiques de la PME dans les pays développés (PD), dans les pays en voie de développement (PVD) et celles du Cameroun.

1.2.1 Caractéristiques des PME dans les pays en développement

On retrouve dans la littérature plusieurs définitions du concept de PME dans les PD. Certaines sont quantitatives tandis que d'autres sont qualitatives et permettent de les distinguer des grandes entreprises.

Les définitions quantitatives s'appuient le plus souvent sur les critères suivants : le nombre d'employés, l'actif total et le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le nombre d'employés diverge selon les pays; même à l'intérieur de ceux-ci et selon les programmes gouvernementaux (Julien, 2005). La taille dépend généralement de l'effectif de l'entreprise. Par exemple, pour la Commission européenne (2004)¹⁰, la catégorisation des micros, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises embauchant moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan n'excède pas 43 millions d'euros. En se situant sur le plan quantitatif définitionnel, les tableaux ci-dessous mettent en relief les éléments édifians des PME selon certains pays.

¹⁰ <<http://www.brainwin.be/fr-definition-pme-micro-petite-moyenne-entreprise.html>>, consulté le 3 juillet 2010.

Tableau 3 – Classification des entreprises selon le nombre d’employés dans quelques pays de l’OCDE

Pays	Petites firmes	Moyennes firmes	Grandes firmes
Australie	1-50	51-200	> 200
Belgique	1-50	51-200	> 250
Corée	1-50	51-300	> 300
États-Unis	1-100	25-500	> 500
France	1-50	51-250	> 250
Finlande	1-50	51-250	> 250
Japon	1-50	51-500	> 500
Norvège	1-20	21-100	> 100
Allemagne	1-50	51-500	> 500
Suisse	1-50	51-250	> 250

Source : OCDE, 2005.

Tableau 4 – Classification des entreprises selon le nombre d’employés

	Artisanales	Petites	Moyennes	Grandes
France				
Industrie	0 à 9	10 à 49	50 à 249	250 et plus
Services	0 à 4	5 à 19	20 à 199	200 et plus
Québec				
Industrie	0 à 4	5 à 49	50 à 249 (199)	250 (350) et plus
Service	0 à 4	5 à 49	20 à 99	

Source : Julien, 2005, p. 6.

La lecture de ces deux tableaux montre que la taille dépend également du secteur d’activités (industrie et services) et du tissu industriel de chaque pays. Toutefois, nous constatons que dans l’ensemble des PD, l’effectif de la PME ne dépasse pas 500 employés. Par ailleurs, Julien (2005) trouve la définition quantitative des PME limitée, car elle ne prend pas en compte les réalités structurelles et organisationnelles de ces entreprises (objectifs de l’entrepreneur, propriété de l’entreprise, etc.). Une définition qualitative est donc ajoutée afin de prendre en compte ces dimensions.

Selon le Groupe de recherche en économie et gestion des PME (GREPME, 1997), les critères de type qualitatif se subdivisent en quatre grandes catégories qui sont : l'origine ou la propriété de l'entreprise, les stratégies ou objectifs de la direction, l'évolution et le stade de développement ou d'organisation de l'entreprise, le secteur ou le type de marché. D'Ambroise (1989) utilise trois critères qualitatifs pour définir la PME :

- La part de marché de la PME dans son secteur d'activité : l'entreprise ne domine pas son secteur d'activité économique.
- Le degré d'autonomie du propriétaire dirigeant dans la prise de décision de la PME.
- La nature de la gestion : il s'agit d'une gestion plus personnalisée dans laquelle les orientations et les activités quotidiennes sont définies par un individu ou un groupe restreint d'individus.

Julien (2005) quant à lui, propose une définition qualitative de la PME en tenant compte des cinq paramètres suivants :

- La centralisation de la gestion : dans la PME, toutes les décisions ou la majorité, des décisions sont prises uniquement par le propriétaire dirigeant. C'est aussi lui qui détermine la vision de l'entreprise en fonction de ses objectifs, de ses valeurs ou de ses expériences. Bref, la gestion et la vision de l'entreprise sont concentrées entre les mains de l'entrepreneur. En effet, Julien et Marchesnay (1996) distinguent deux types d'entrepreneurs : le PIC (Pérennité, Indépendance et Croissance) et le CAP (Croissance, Autonomie et Pérennité). Le PIC privilégie avant tout la pérennité de son entreprise et manifeste une certaine aversion envers le risque. Il tient aussi à son indépendance financière et n'accepte pas de partager son entreprise ou des informations avec d'autres partenaires financiers; ce qui pourrait rendre

difficile son accès au financement. Tandis que le CAP, lui est prêt à prendre des risques ou partager des informations pour faire croître ses activités. Il peut entrer en relation d'affaires avec des partenaires financiers à condition qu'il puisse garder son autonomie de décision; dans ce cas, l'accès au financement deviendrait moins difficile. Par ailleurs, le CAP présente aussi un côté opportuniste, il est motivé par la recherche du développement de ses activités même s'il prend des risques élevés; ce qui n'arrange pas nécessairement les banquiers.

- Une faible spécialisation du travail : le propriétaire-dirigeant et les employés sont polyvalents, ils effectuent des tâches très diversifiées.
- Une stratégie intuitive ou peu formalisée : le propriétaire-dirigeant de la PME développe des stratégies de gestion tout comme le gestionnaire de la grande entreprise. Mais, dans la PME, les stratégies sont adoptées de manière tacite comparativement à la grande entreprise où elles sont formelles et explicites. Le dirigeant de la PME est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans toutefois formaliser par écrit sa stratégie.
- Un système d'information interne peu compliqué ou peu organisé : la communication orale est préférée à la communication écrite. La collecte, l'analyse et la diffusion de l'information gravitent autour du propriétaire dirigeant qui les partage de façon informelle avec ses employés. Ceci revient aussi à dire qu'il n'existe pas de procédure claire permettant de bénéficier des données crédibles. Par conséquent, le système comptable, étant un sous ensemble du système d'information d'une entreprise, peut nuire à la production d'une information financière exhaustive et fiable; laquelle est pertinente pour les banquiers.
- Un système d'organisation externe simple : les contacts d'affaires (clients, fournisseurs, partenaires et autres) sont créés ou se créent grâce aux réseaux d'information personnels de l'entrepreneur et de ses employés clés. Les

activités de veille stratégique pouvant les aider à déceler les opportunités d'affaires sont très peu développées dans la PME; ceci à cause du manque d'expérience des propriétaires-dirigeants dans leur domaine d'activité.

En plus de ces caractéristiques générales, on leur reconnaît des caractéristiques financières qui leur sont propres et uniques. Certaines de ces caractéristiques ont des conséquences sur le financement bancaire qui sont pertinentes pour notre recherche.

- La sous-capitalisation : Il s'agit d'une situation où les fonds propres représentent moins de la moitié du total du capital de l'entreprise (McMahon, 1993, cité par St-Pierre, 1999). L'auteure note que la faiblesse des fonds propres des PME est à l'origine de nombreuses conséquences négatives quant à leur accès au financement bancaire. Premièrement, la faiblesse des fonds propres limite les chances d'obtention d'un financement externe à cause du risque élevé d'insolvabilité (St-Pierre, 1999; Chanel-Raynaud et Bloy, 2001); un faible niveau de fonds propres signifie que l'entreprise a de faibles liquidités et par conséquent des capacités de remboursement limitées. Il devient donc difficile pour la PME de faire face à ses engagements à court terme. Deuxièmement, la faiblesse des fonds propres peut être interprétée comme une crainte de la part du propriétaire dirigeant de trop s'engager dans son entreprise, signal d'absence de rentabilité future (Leyland et Pyle, 1979, cités par Chanel-Raynaud et Bloy, 2001) ou de faibles perspectives intéressantes de développement.
- Les déficits de compétences en gestion financière : Ndjanyou (2001) affirme que des déficits dans la diffusion d'information financière observés dans la PME camerounaise s'expliqueraient par le manque d'expertise en finance rencontré souvent chez le propriétaire dirigeant. D'après cet auteur, les propriétaires dirigeants ne sont pas capables d'intégrer le système d'information comptable dans leur entreprise. Pourtant, les informations

financières sont essentielles pour l'analyse par les banques de la solvabilité et de la capacité de remboursement de l'entreprise (St-Pierre, 1999). Bruns et Fletcher (2008) soulignent que les informations financières permettent au banquier de mieux analyser les performances financières passées et présentes d'une entreprise et ainsi, offrir certaines indications sur ses capacités de remboursement futures.

Après avoir présenté les caractéristiques rencontrées chez les PME dans les pays développés, nous nous intéresserons à celles des PME dans les pays en voie de développement et plus particulièrement à celles du Cameroun.

1.2.2 Caractéristiques des PME camerounaises

La PME camerounaise est une composante essentielle du tissu économique du pays. Cependant, il est difficile de donner avec précision une définition qui puisse servir de standard pour les PME. Dans son rapport intitulé : "Promotion et financement des petites et moyennes entreprises (PME) nationales" le Conseil Économique et Social (C.E.S) a fait une proposition de définition de la PME comme étant : « Toute entreprise individuelle ou sociétaire, quelle que soit sa forme juridique, dont au moins 75 % du capital est détenu par les nationaux et dont les dirigeants sont camerounais ».¹¹

Selon la loi N° 2010/001 du 13 avril 2010 portant promotion des Petites et Moyenne Entreprises au Cameroun¹², les PME sont des entreprises qui emploient moins de 100 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel hors taxe n'excède pas 1 milliard de francs CFA (environ 2,21 millions dollars canadiens).

¹¹ "Promotion et financement des petites et moyennes entreprises (PME) nationales" le Conseil Économique et Social (C.E.S).

¹² <http://www.minepat.gov.cm/attachments/625_RapportBCS_2011.pdf>.

Le code des investissements¹³ quant à lui, considère comme PME, toute entreprise capable de créer des emplois permanents pour les camerounais (1 emploi par tranche de 5 millions de francs CFA d'investissement), dont le niveau d'investissement est inférieur ou égal à un milliard et demi de francs CFA (soit environ 3,32 millions de dollars canadiens) et dans laquelle les camerounais détiennent au moins 35 % du capital. Bekolo-Ebe, Touna Mama et Fouda (2006) quant à eux, définissent la PME comme toute entreprise formelle ayant moins de 100 employés, exerçant dans un cadre de travail structuré et soumis à la législation camerounaise.

Les critères considérés pour la définition de la PME au Cameroun sont ceux que l'on retrouve dans la littérature, à savoir le nombre d'employés, l'investissement et le chiffre d'affaires. Quant aux critères qualitatifs, ils concernent la forme juridique et la nationalité des dirigeants. En plus de ces éléments, nous soulignerons d'autres particularités propres aux entreprises camerounaises mais que l'on peut retrouver aussi à des degrés divers dans d'autres pays. Il s'agit de :

- La faiblesse structurelle de leurs ressources propres : les capitaux sont apportés par l'entrepreneur, la famille et les amis; ces fonds, une fois constitués, ne permettent pas avec le temps à l'entreprise de faire face à ses besoins (Bekolo-Ebe *et al.*, 2006). On se retrouve donc avec une faiblesse du haut de bilan des PME alors que ceci constitue l'un des critères d'octroi pris en compte par les banques.
- La PME camerounaise est caractérisée par l'absence ou la faiblesse d'une gestion efficace. D'après le rapport final de l'étude sur la formulation du plan directeur de développement au Cameroun, cette faiblesse de gestion défavorise ces entreprises face à l'obtention des crédits et compromet également leur croissance (Japan International Cooperation Agency, 2009). Cette faiblesse se faisant ressentir par une absence de connaissances dans les

¹³ <http://www.ccima.net/cmrcreation_fr.php?idRub=2> consulté le 27 juin 2010.

domaines de l'élaboration des plans d'affaires, du marketing et de la gestion de la production.

- Les finances du propriétaire dirigeant et celles de l'entreprise sont confondues; il est difficile de déterminer une frontière entre les actifs de l'entreprise et le patrimoine personnel du propriétaire dirigeant (Lefilleur, 2008; ONUDI, 1999). Il n'est donc pas facile pour le banquier d'apprécier la capacité de remboursement de l'emprunteur.
- Une absence ou une insuffisance d'expertise des dirigeants dans le domaine de la finance qui amènerait les PME camerounaises à produire rarement les états financiers ou, lorsqu'ils sont produits, ils seraient d'une faible fiabilité. En effet, les entreprises camerounaises font souvent trois bilans : le premier pour usage interne donnant des informations aux propriétaires ou aux actionnaires de la situation réelle de l'entreprise, le deuxième destiné aux impôts affichant une mauvaise santé de celle-ci, et le dernier pour la banque présentant une image positive d'elle (Joseph, 1998; Ndjanyou, 2001). Cette situation a un impact sur la qualité de l'information transmise aux banques et la capacité de celles-ci d'évaluer avec justesse le potentiel et le risque de l'entreprise.

Ainsi, nous constatons que les critères qualitatifs et quantitatifs sont utilisés pour définir la PME dans les PD et au Cameroun. Parmi les critères quantitatifs, la taille de l'entreprise revient le plus souvent; tandis que pour les qualitatifs, c'est la gestion de l'entreprise centralisée autour du propriétaire dirigeant.

Après avoir présenté les principales caractéristiques des PME dans les PD et des PME camerounaises, nous allons maintenant décrire le système bancaire de ce pays.

1.3 DESCRIPTION DU SYSTEME BANCAIRE AU CAMEROUN

Nous examinerons dans cette section, les éléments permettant de caractériser le système bancaire camerounais. Nous présenterons tour à tour le secteur bancaire, la restructuration du système bancaire, la situation actuelle des banques, les risques bancaires, les règles prudentielles qui régissent les activités bancaires au Cameroun et enfin le mécanisme d'évaluation de la demande de crédit des PME par la banque.

1.3.1 Le secteur bancaire camerounais

Le secteur bancaire au Cameroun est contrôlé par le Ministère de l'Économie et des Finances, du Conseil National du Crédit¹⁴, de la Banque des États de l'Afrique Centrale (BEAC)¹⁵ et de la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC)¹⁶.

Tangakou Soh (2007) classe les banques camerounaises en deux catégories :

- Les banques de dépôt ou celles dites commerciales : leurs activités sont orientées sur la réception des dépôts de la clientèle et les opérations de crédits à court et à long.
- Les banques spécialisées : il s'agit des banques de développement spécialisées dans l'octroi des crédits à moyen et à long terme. Ces banques, démantelées avec la crise qui a sévi entre 1988 et 2006 (ceci sera décrit plus bas), n'ont pas encore été remplacées (Bekolo-Ebe *et al.*, 2006).

¹⁴ Il traite les dossiers qui sont liés aux problèmes monétaires et au crédit.

¹⁵ Elle émet la monnaie de l'Afrique centrale et garantit sa stabilité. Les États membres sont le Cameroun, le Gabon, la Guinée équatoriale, le Tchad, la République centrafricaine et le Congo.

¹⁶ Elle recommande au Ministère de l'Économie et des Finance l'octroi ou le retrait des agréments bancaires. Elle s'assure aussi du respect des normes prudentielles par les banques (normes de liquidité, de solvabilité et le niveau d'endettement).

Le secteur bancaire du Cameroun est donc composé uniquement des banques commerciales qui ont pour mission de servir d'intermédiaires financiers en mobilisant les dépôts et l'épargne pour les céder à titre de prêts aux particuliers ou prêts aux entreprises. Elles sont toutes représentées au sein de l'Association Professionnelle des Établissements de Crédit du Cameroun (APECCAM). Intéressons-nous maintenant à la restructuration qu'a connue le secteur bancaire camerounais.

1.3.2 Restructuration du système bancaire

Le système bancaire camerounais dépendait, auparavant, du système bancaire français puisque le Cameroun avait été placé sous tutelle française par les Nations-Unies lors de la première guerre mondiale. Il était composé de la BEAC, de douze banques commerciales (Paribas Cam, BCCC, BIAOC, Cameroon Bank, CCEI, IBAC, SCB, SGBC, BICIC, Standard Bank, Chase Bank et Boston Bank), quatre établissements financiers spécialisés (FOGAPE, CCP, CFC et CEP), deux banques de développement (BCD et FONADER) et une société d'investissement (SNI).

Dans les années 1980, les banques camerounaises ainsi que celles de la zone CEMAC ont connu une crise sans précédent. Celle-ci se caractérisait par l'accumulation des soldes déficitaires de gestion, d'importantes créances douteuses et irrécouvrables ainsi que par une forte tension de trésorerie (Ndeffo et Ningaye, 2007), ce qui incitait la restructuration du système bancaire. Cette restructuration s'est faite en deux vagues lors des deux dernières décennies (Tangakou Soh, 2007).

- La première vague a eu lieu de 1988 à 1991 et s'est réalisée à partir de la création par décret no 89/1283 du 18 août 1989 de la Société de Recouvrement des Créances (SRC). Cette dernière avait pour mission de liquider les banques en difficulté (trop de créances douteuses) afin d'épurer les dettes vis-à-vis des épargnants. Au cours de cette restructuration, on

notait la dissolution anticipée de la Banque Paribas Cameroun, de la Banque camerounaise de Développement (BCD) et de la Banque internationale pour l'Afrique Occidentale (BIAO) respectivement le 07 septembre 1989, le 25 août 1989 et le 17 avril 1991. Le Crédit agricole du Cameroun (CAC) a été créé en 1990, en remplacement de la FONADER spécialisée dans le financement des projets en milieux ruraux et de la Caisse Commune d'Épargne et d'Investissement (CCEI) qui était la première banque à capitaux privés (Tangakou Soh, 2007). Cette première vague de la restructuration a été à l'origine de l'arrivée de la COBAC le 16 octobre 1990 dont l'une des missions consiste à veiller au respect des normes de solvabilité, de liquidité et du niveau d'endettement des banques.

- Pendant la deuxième vague allant de 1991 jusqu'en 2006, la Banque internationale pour le Commerce et l'Industrie du Cameroun (BICIC) et la Société Générale des Banques du Cameroun (SGBC) sollicitèrent de la SCR que leur restructuration soit faite. On observait aussi la libéralisation du secteur bancaire avec la création de nouvelles banques telles que Amity Bank Cameroun en 1991, Ecobank en 2001, la National Financial Credit en 2006, etc. Le réseau bancaire est devenu étroitement surveillé par la COBAC.

En résumé, la restructuration du système bancaire a causé la fermeture de toutes les banques de développement spécialisées dans le financement à moyen et long terme (FOGAPE, FONADER, BCD)¹⁷ et de certaines banques commerciales dont la santé financière était compromise; tandis que les banques commerciales qui présentaient des besoins en fonds propres ont été recapitalisées ou fusionnées (Touna Mama, 2008). Après les fusions et capitalisations de certaines banques, à quoi ressemble maintenant le paysage bancaire camerounais?

¹⁷ Fonds de Garantie aux Petites et Moyennes Entreprises (FOGAPE), Fonds National de Développement Rural (FONADER), Banque Camerounaise de Développement (BCD).

1.3.3 État de la situation actuelle des banques camerounaises

Selon la BEAC¹⁸, le Cameroun compte 13 banques commerciales en activité en juin 2011. Il s'agit de: la Banque Internationale du Cameroun pour l'Épargne et le Crédit (BICEC), du Crédit Lyonnais Cameroun S.A. (CLC), la Société Générale des Banques du Cameroun (SGBC), la Standard Chartered Bank of Cameroun (SCBC), Afriland First Bank (First Bank), Amity Bank Cameroon (Amity), Citibank Cameroon, Commercial Bank of Cameroon (CBC), Union Bank of Cameroon (UBC), Ecobank Cameroon (EBC), National Financial Credit (NFC), Union Bank for Africa (UBA) et la Banque Gabonaise pour le Financement et l'Investissement (BGFI). D'après l'article 4 du décret no 90/1469 du 09 novembre 1990 les opérations qu'elles peuvent effectuer sont :

- La commercialisation des produits d'assurance;
- La perception des fonds de la clientèle et leur gestion;
- Le financement des projets par les opérations de crédit;
- Les opérations de change;
- Le transfert des fonds entre les agents économiques;
- Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs immobilières et tout produit financier;
- Le conseil et l'assistance en matière de gestion du patrimoine;
- Le conseil et l'assistance en gestion financière et l'ingénierie financière.

Depuis la restructuration, le secteur bancaire connaît une forte croissance et une forte concentration étant donné que plus de 75 % des parts du marché national est détenu par trois banques (SGBC, Afriland et BICEC) (BEAC, 2008). Mais cette forte croissance n'est pas uniforme dans toutes leurs activités; elles sont plus orientées vers les services et les placements (Touna Mama, 2008) au détriment des autres opérations.

¹⁸ <<http://www.beac.int/index.html>>, consulté le 13 octobre 2009.

Selon le quotidien « La Nouvelle Expression » du 28 décembre 2010, l'ensemble des crédits octroyés dans le système bancaire camerounais est passé de 1348 milliards FCFA en Septembre 2009 à 1454 milliards observés en septembre 2010 ; ce qui représente une hausse de 7,9 %¹⁹. Par ailleurs les fonds collectés à la même période étaient autour de 2387 milliards de FCFA en contre 1991 2387 milliards de FCFA en septembre 2009, soit une augmentation de 19,9 %. La totalité des dépôts bancaires n'étant pas convertit en crédits, le système bancaire se trouve donc dans une situation de surliquidité.

D'après une étude statistique réalisée à l'aide du panel de 10 banques camerounaises par Robert Warda pour les exercices 2002, 2003, 2004, 2005, il ressort que la surliquidité observée dans les banques est le reflet d'un contexte risqué où l'asymétrie d'information met en péril le développement des relations et les relations existantes qu'entretient la banque et son client (Ngafi, 2007). Ce problème limite la capacité du banquier à évaluer avec justesse la qualité de l'emprunteur et sa capacité de remboursement.

1.3.4 Le fonctionnement des banques

La banque camerounaise, comme toute entreprise, est exposée à des risques dans l'exercice de ses activités. Les principaux risques d'après la COBAC sont²⁰ :

- Le risque de crédit se définit comme le risque que la contrepartie ne veuille plus ou ne soit plus capable de remplir ses obligations financières envers la banque. C'est un élément fondamental de l'activité bancaire;
- Le risque d'illiquidité lié à la capacité de la banque de ne pas honorer ses engagements;

¹⁹ <http://www.africatime.com/cameroun/nouvelle.asp?no_nouvelle=571001&no_categorie> consulté le 15 novembre 2012.

²⁰ <<http://www.beac.int/index.html>> consulté le 28 septembre 2010.

- Le risque de marché est considéré comme étant les pertes potentielles issues de la variation de la valeur des actifs financiers détenus par la banque. La valeur de ces actifs financiers varie sur le marché selon les taux, les cours de change et les cours des actions;
- Le risque opérationnel est défini comme des pertes directes ou indirectes résultant des carences ou des défaillances des procédures de l'institution, de son personnel, à des systèmes internes ou à des événements extérieurs (Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, 2006). La COBAC, quant à elle, associe ce risque à l'insuffisance de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans les systèmes d'information des opérations de la banque et plus particulièrement dans les opérations comptables.

Ces risques concernent plus la gestion interne de la banque. Afin de faciliter la gestion de ces risques et le financement et pour éviter une autre crise bancaire comme celle qui a secoué le secteur bancaire camerounais au milieu des années 80 jusqu'au début des années 90, la COBAC a mis sur pied un ensemble de règles et de normes appelées les règles prudentielles.

Les règles prudentielles servent à assurer et à contrôler la liquidité et la solvabilité des établissements de crédit à l'égard des tiers. En effet, les banques camerounaises ont l'obligation de respecter deux normes : solvabilité et liquidité (Tchakounte Ndjoka et Bitu, 2009).

Les normes de solvabilité : elles permettent aux banques de faire face à leurs engagements aux moyens de leurs fonds propres si une faillite venait à survenir. Elles comprennent :

- Le ratio de couverture des risques : la réglementation camerounaise exige que les fonds propres nets des établissements de crédit couvrent au minimum 5 % de l'ensemble de leurs concours.
- Le ratio de division des risques : son objectif est d'éviter une concentration des risques sur un petit nombre de clients. En effet, la COBAC interdit aux établissements de crédit de s'engager en faveur d'un seul client pour un montant de plus de 75 % de leurs fonds propres.
- Le ratio de couverture des immobilisations a pour but d'éviter que les établissements de crédit utilisent les fonds des déposants pour financer leurs dépenses de construction. La réglementation les oblige à financer leurs immobilisations à 100 % par leurs ressources permanentes.
- Toute prise de participation dans le capital d'une entreprise par un établissement de crédit ne peut pas dépasser 15 %.
- Les concours aux actionnaires, associés, administrateurs, dirigeants et personnels octroyés par un établissement de crédit sont limités à 15 % des fonds propres.

Les normes de liquidités garantissent aux déposants qu'ils peuvent entrer en possession de leurs fonds lorsqu'ils le désirent. Elles comprennent les ratios de liquidité et de transformation à long terme.

- Le ratio de liquidité contraint les établissements de crédit à justifier en permanence des ressources immédiatement disponibles et capables de couvrir au moins l'intégralité de leurs dettes à un mois ou plus.

- Le ratio de transformation à long terme permet d'éviter que les établissements de crédit financent des emplois longs par des ressources courtes. Les ressources à plus de 5 ans d'un établissement de crédit doivent être au moins égales à la moitié des emplois de même échéance.

Nous arrivons à la conclusion que les banques camerounaises, bien qu'elles détiennent des liquidités en abondance, prennent moins de risque et s'engagent peu dans le financement de l'économie, plus particulièrement dans le financement des projets inscrits dans le long terme. Ceci à cause, notamment, du renforcement des règles d'octroi de crédit instituées par la COBAC et de la suppression des dispositions spécifiques aux PME (Tangakou Soh, 2007).

Au chapitre suivant, nous nous attarderons à l'évaluation des demandes de crédit bancaire. Cette présentation servira à bâtir le cadre conceptuel de notre recherche pour tenter de mieux comprendre les critères influençant les banquiers lors de l'octroi du financement aux PME.

CHAPITRE 2 – ÉVALUATION DES DEMANDES DE CRÉDIT PAR LES BANQUES

La banque, pour assurer sa survie et le bon déroulement de ses activités, est amenée à apprécier le risque que présente tout demandeur de crédit. Cette étape du processus d'analyse servira d'abord à décider ou non de l'octroi d'un financement. Si le demandeur de crédit est considéré «solvable», alors la banque poursuivra son évaluation pour déterminer les conditions de financement qui seront exigées. Dans le respect des règles prudentielles, le processus vise à protéger les fonds prêtés par les banques, comme cela est dit au chapitre précédent, et non à opérer des discriminations sur la base d'autres critères dont celui de la taille. Il est donc important, pour tous les emprunteurs potentiels, de connaître ces règles et les éléments sur lesquels les banquiers fondent leur décision d'acceptation afin de voir d'abord leur admissibilité à l'octroi d'un prêt et ensuite de les aider à mettre en valeur leur demande de financement.

Pour connaître le risque attribuable à la PME qui sollicite du crédit, la banque a besoin d'informations fiables sur le client potentiel. Malheureusement, le système d'information des PME a de la difficulté à générer des informations qui pourront satisfaire les exigences des banquiers ce qui pourrait s'expliquer par une circulation plus restreinte de l'information, les lacunes en gestion financière des PME ou par la mauvaise qualité des états financiers (St-Pierre, 1999). L'une des conséquences de ce problème informationnel serait, pour les institutions bancaires, de réduire l'offre de financement aux PME par un rationnement de crédit. Cela nous amène à discuter de la production des informations par les PME et de l'évaluation des demandes de crédit.

2.1 LA PRODUCTION D'INFORMATIONS PAR LES PME

Lors de l'évaluation d'une demande de financement, le banquier a besoin des informations exhaustives, claires et vérifiables, puisque les informations fournies par l'entrepreneur doivent lui permettre d'évaluer le risque de crédit de l'entreprise (Bruns

et Fletcher, 2008; St-Pierre, 2004). Malheureusement, les PME n'ont pas toujours les compétences et connaissances nécessaires qui pourront leur permettre de tenir à jour leurs états financiers qui sont pourtant indispensables aux prêteurs (St-Pierre, 2004). Il sera question pour nous ici de parler du manque de connaissances et de compétences en gestion dans les PME et ensuite du comportement de l'entrepreneur dans la production d'informations.

2.1.1 Le manque de connaissance et de compétence en gestion dans les PME

De nombreuses PME rencontreront beaucoup de difficultés à fournir l'information attendue à cause de la faible connaissance en gestion du propriétaire dirigeant (Phung, 2009). D'ailleurs, les investisseurs refusent d'accorder du financement aux dirigeants principalement à cause de leur carence en gestion (Industrie Canada, 2002). Janssen et Wtterwulghe (1998) croient que la méfiance des banquiers face aux PME découle de leur perception de certaines carences managériales dans ces entreprises, plus précisément un manque de compétences financières et d'une incapacité à projeter l'entreprise dans l'avenir. Pour ces auteurs, le prévisionnel permet au banquier de mesurer la rentabilité future des activités de l'entreprise ainsi que ses capacités à rembourser un éventuel crédit. Ces auteurs ajoutent que cette incompétence et ce manque de connaissance en gestion du propriétaire dirigeant expliquerait aussi la présentation d'un dossier incomplet ou mal préparé (Janssen et Wtterwulghe, 1998). Or le document présenté par l'emprunteur est composé des différents éléments sur lesquels le banquier devrait s'appuyer pour analyser le risque de la PME (Andriamanohisoa, 2006). En plus des problèmes de gestion, le manque de compétence technique du propriétaire dirigeant serait aussi relié aux échecs des entreprises (Gasse et Carrier, 2004). D'après ces auteurs, l'incompétence technique du propriétaire dirigeant serait due à un manque d'expertise dans le secteur d'activité concerné.

2.1.2 Le comportement de l'entrepreneur

La place centrale qu'occupe l'entrepreneur dans l'entreprise lui permet d'avoir plus d'information sur celle-ci, qu'il ne veut pas toujours partager avec le banquier. En effet, comme le note St-Pierre (1999, p. 167) : « *l'entrepreneur hésite à dévoiler de l'information qu'il croit stratégique de peur de réduire la compétitivité de son entreprise* ». Dans un tel contexte, un conflit d'informations s'installe entre la banque et le propriétaire dirigeant, provoquant un climat de méfiance de la part du banquier. Il devient difficile pour lui de connaître avec précision si l'entreprise honorera ses engagements dans les délais fixés, sur la base des informations qu'il possède et qu'il juge incomplètes. Parker (2002), De Servigny (2006) et Stiglitz et Weiss (1981), soulignent que ce contexte informationnel caractérisé par une asymétrie provoque, chez les bailleurs de fonds, les risques suivants :

- Le risque d'anti-sélection (sélection adverse) : cela se produit lorsque le responsable de crédit disposant de peu d'informations sur l'entreprise ou ayant des informations imprécises, peut accorder le crédit à un entrepreneur plus risqué que prévu ou le refuser à celui qui est peu risqué. En effet, les propriétaires dirigeants disposent d'une information privilégiée sur le niveau de risque de leur projet qu'ils ne communiquent pas en totalité au banquier (Stiglitz et Weiss 1981). Ainsi, les institutions financières peuvent être amenées à financer les entreprises plus risquées au détriment des moins risquées ou l'inverse; ou encore les entrepreneurs les plus risqués peuvent obtenir le crédit aux mêmes conditions que ceux qui sont moins risqués. En effet, la banque ne peut exiger des taux d'intérêt supérieurs car seuls les emprunteurs les plus risqués seraient toujours candidats au prêt créant ainsi un effet de clientèle (Sami et Delorme, 2004). Par ailleurs, il pourrait arriver aussi que dans ce climat de manque de confiance, la banque préfère limiter

le montant des crédits octroyés ou exiger des emprunteurs plus d'actifs en garanties (Sami et Delorme, 2004).

- Le risque moral (aléa moral) : créée après que le crédit soit accordé, il s'agit d'une situation dans laquelle les informations détenues par le responsable de crédit ne permettent pas de s'assurer que les fonds empruntés seront utilisés à d'autres fins que celles précisées dans la demande de financement. Compte tenu de la liberté dont jouit le propriétaire dirigeant dans son entreprise, il a une grande latitude pour réaliser des objectifs personnels qui pourraient ne pas être cohérents avec des objectifs de rentabilité auxquels s'attendent les banquiers (Wtterwulghe et Jansen, 1998). D'après Petit et Singer (1985), le risque moral est plus important dans les PME bien qu'il ne soit pas facile à évaluer. Cependant, il nécessite des mécanismes de surveillance et de contrôle (St-Pierre, 2004). L'auteure entend par mécanisme de surveillance, le suivi que fait le banquier sur la manière dont le propriétaire utilise les fonds prêtés afin de connaître tout ce qui se passe au sein de l'entreprise; tandis que celui de contrôle permet au banquier de pénaliser le propriétaire dirigeant en cas de non-respect des termes du contrat de crédit. Par exemple, le banquier peut exiger de l'emprunteur des garanties supplémentaires ou une souscription à une assurance.

En somme, il ressort que la relation banque-PME est caractérisée par un contexte informationnel asymétrique. Elle limite la procédure d'analyse du banquier puisque l'indisponibilité des informations pertinentes ne lui permet pas d'apprécier avec justesse les risques de crédit. Cette dernière conduit à deux problèmes : l'anti-sélection et le risque moral. Cette situation entraînera alors des comportements «correctifs» de la part des banquiers qui sont soit le refus de financement, soit l'acceptation totale ou partielle avec des conditions de crédit relativement sévères. Dans les pays en développement, plus précisément dans le cas du Cameroun, les autorités bancaires n'ont aucune capacité de faire exercer leurs droits pour exiger le remboursement d'emprunts

en cas de défaut. Ceci à cause des lenteurs dans les procédures administratives et de la corruption au niveau des administrations publiques. C'est donc le plus souvent le refus de financement qui sera utilisé comme solution. La prochaine section discute de l'évaluation des demandes de crédit par les banques.

2.2 L'ÉVALUATION DES DEMANDES DE CRÉDIT

Chaque banque a sa manière de traiter les demandes de prêt bien que la procédure d'analyse soit en générale la même. Afin de bien comprendre le processus d'évaluation des demandes de crédit bancaire, nous décrirons de manière détaillée les principales étapes qui conduisent à la prise de décision. Le processus comprend la présentation de la demande et l'ouverture de dossier, l'étude de la demande et la décision finale.

2.2.1 La présentation de la demande de crédit et l'ouverture du dossier

La phase initiale a pour objectif de déterminer la recevabilité de la demande de prêt. Le propriétaire dirigeant fournit aux banquiers l'ensemble des informations qui serviront de support à l'analyse du risque de crédit et qui guideront le banquier dans sa prise de décision d'octroi de crédit (Page *et al.*, 1998; Manchon, 2005). Selon Rouges (2003), la demande de crédit doit contenir des informations de nature financière plus, précisément des documents prévisionnels et des informations sur l'emprunteur. Bessay (2009) ajoute à ces documents, les états financiers antérieurs de l'entreprise.

D'après une étude faite sur les pratiques bancaires dans les opérations de crédit avec les PME en Afrique de l'Ouest, Balkenhol et Lecointre (1987) notent qu'à ce niveau, les aspects formels suivants jouent un rôle important dans l'évaluation d'une demande de crédit: l'existence juridique et la forme de la société, la mise en place des états financiers, le plan d'affaires et la domiciliation du client.

2.2.2 L'étude de la demande

Dans la majorité des institutions bancaires de l'Afrique subsaharienne, les études afférentes à une demande de crédit sont d'abord faites au niveau des agences et ensuite au niveau de la direction régionale ou du siège social (Balkenhol et Lecointre, 1987). Rouges (2003) quant à elle souligne que dans la plupart des institutions financières, le banquier est généralement assisté par un comité de crédit dans la décision d'octroi de financement. Au cours de cette étape, le banquier vérifie si l'emprunteur répond aux critères établis par l'institution et détermine le niveau de risque qu'il représente (Page *et al.*, 1998), en s'appuyant sur des éléments quantitatifs et qualitatifs (Ndjanyou, 2000; Manchon, 2005). D'après ces auteurs, les éléments quantitatifs font référence aux états financiers de l'entreprise. On peut aussi ajouter aux éléments quantitatifs la durée de relations entre la banque et la PME, les garanties et la taille de l'entreprise (Phung, 2009). Tandis que les éléments qualitatifs renvoient aux caractéristiques du propriétaire dirigeant (Ndjanyou, 2000). Compte tenu du fait que notre recherche se situe dans le contexte camerounais, nous ressortirons ensuite les facteurs spécifiques au pays pouvant affecter la décision d'octroi de crédit des banques.

Les éléments quantitatifs

Les états financiers ou l'analyse financière

L'analyse des états financiers ou l'analyse financière permet au banquier d'établir les ratios qui pourront permettre de prédire les défauts de paiement de la PME (Bruns et Fletcher, 2008; Alexandre et Buisson, 2010). Pour Gasse et Carrier (2004), elle

permet de savoir si la gestion financière d'une entreprise est saine ou non. D'après ces auteurs, elle doit permettre de répondre à quatre questions :

- l'entreprise est-elle rentable? Il s'agit de connaître si l'entreprise est capable de réaliser des profits à partir de ses activités.
- L'entreprise est-elle liquide? C'est-à-dire si les fonds nécessaires sont disponibles pour que l'entreprise puisse faire face à ses obligations à court terme, et qu'elle soit capable d'affronter quelques imprévus.
- L'entreprise est-elle prospère? C'est le potentiel de croissance de l'entreprise en termes de revenus, de bénéfices ou d'actifs.
- L'entreprise est-elle stable? C'est l'équilibre de la structure financière de l'entreprise, entre les fonds investis et ceux consentis par le prêteur.

Les banques commerciales du Cameroun lors de l'étude des demandes de crédit, s'appuient sur deux critères essentiels : le fonds de roulement et le flux de liquidité future (Ndjanyou, 2001).

- ❖ Le fonds de roulement : c'est un indicateur de l'équilibre financier de l'entreprise. Il sert à estimer si l'entreprise peut faire face à ses engagements présents et futurs (Conso et Hemici, 2005). Ces auteurs notent qu'il existe deux méthodes pour calculer le fonds de roulement : l'une par le haut du bilan et l'autre par le bas du bilan.

Tableau 5 – Modes de calcul du fonds de roulement

Haut du bilan	Bas du bilan
Capitaux permanents (fonds propres et dettes à long terme) – actifs fixes (immobilisations)	Actifs circulants (d'exploitation et hors exploitation) – dettes à court terme

Ndjanyou (2001) affirme que des deux méthodes, seule l'analyse financière par le bas du bilan est utile au banquier camerounais, puisque certains fonds propres viendraient du secteur informel (tontines, entourage, etc.) et la majorité des PME camerounaises ne disposent pas d'actifs fixes à donner en garantie pour financer le long terme.

- ❖ Le flux de liquidité future : il représente la différence entre les entrées et les sorties de fonds qui pourront être générées par les activités de l'entreprise pendant la période de durée de l'emprunt. Le flux de liquidité permet d'évaluer la capacité d'un débiteur à faire face à ses dettes sans toutefois nuire à la poursuite de ses activités. L'analyse de ce flux par le banquier permet de comparer l'évolution des recettes par rapport à celle du besoin en fonds de roulement (Ndjanyou, 2001).

Malgré l'importance des états financiers, les banques émettent souvent des réserves vis-à-vis de ceux-ci, vue l'incapacité de beaucoup de PME camerounaises à fournir les états financiers suivant les normes établies par l'OHADA (Joseph, 1998). Elles pourront aussi prendre en considération la durée de leurs relations avec le propriétaire dirigeant dans l'étude de la demande de crédit.

La durée des relations

En contexte d'asymétrie d'information, la relation entre la banque et la PME permet d'améliorer l'évaluation par la banque du risque des emprunteurs et, par conséquent permet de réduire le rationnement de crédit (Joseph, 1998; Omri et Bellouma, 2008; Singock Sotong, 2009; Fall, 2011). La longévité des relations crée un climat de confiance chez le banquier; car avec le temps, il va connaître le parcours du propriétaire dirigeant et l'histoire de l'entreprise (Omri et Bellouma, 2008; Marque et Godowski, 2009). En effet, il serait plus facile au banquier à travers cette relation de

collecter plus d'informations sur la situation du propriétaire dirigeant, de connaître ses habitudes de paiement lors des crédits antérieurs et de déterminer le degré de confiance et le niveau de risque (Fall, 2011). D'ailleurs, un propriétaire qui demande le crédit pour la première fois a peu de chance de l'obtenir puisque la banque ne sait quel niveau de confiance lui accorder (Joseph, 1998).

Par ailleurs, la taille de l'entreprise est un autre élément que la banque considère dans l'évaluation du risque crédit.

La taille de l'entreprise

Bink, Ennew et Reed (1992, cités dans St-Pierre et Bahri, 2000) soulignent que la taille des PME n'a pas une incidence directe sur leurs difficultés de financement, mais qu'elle peut servir d'indicateur pour leur capacité financière et pour la disponibilité d'information. Les entreprises de petite taille souffrent généralement d'une carence au niveau des outils de gestion utilisés à cause de leurs ressources limitées (Julien, 2005). D'après les résultats des travaux de recherche de Singock Sotong (2009), il ressort que la taille de l'entreprise a une influence non négligeable sur le financement bancaire; en effet, une entreprise de grande taille augure d'une relative bonne capacité d'organisation et de gestion, de l'existence d'un capital important et donc d'un gage de solvabilité. Takoudjou Nimpa (2006) ajoute que les PME de petite taille sont susceptibles d'être rejetées lors de l'étude du dossier de crédit, puisqu'elles sont moins capables de fournir des garanties acceptables par les banques. Il existe donc un lien entre la taille de l'emprunteur et les garanties qu'il peut offrir lors d'un éventuel emprunt.

Les garanties et les cautions

Une étude menée par la Banque Mondiale sur le financement bancaire des PME dans le monde note que les banques des pays en développement exigent de plus en plus

de garanties. Elles estiment que 80 % des crédits aux PME dans ces pays sont assortis de garanties. La présence d'une garantie apparaît souvent comme une condition nécessaire à l'octroi d'un crédit (Africappractice, 2005; Singock Sotong, 2009). La garantie est demandée par les institutions bancaires, pour réduire le risque de non-remboursement et permettre au banquier de récupérer les fonds octroyés ainsi que les intérêts s'y affèrent au cas où l'entreprise éprouverait des difficultés de remboursement (Storey, 1994; Chanel-Reynaud et Bloy, 2001; Blazy et Weill, 2006; Lopez et Vilanova, 2006). La garantie aurait deux pouvoirs à savoir : un pouvoir dissuasif et un pouvoir auto-sélectif (Wamba et Tchamambe-Djine, 2002). Le pouvoir dissuasif signifie que la demande des garanties élevées par le banquier inciterait le propriétaire dirigeant à ne pas utiliser le crédit obtenu à d'autres fins, réduisant du même coup le risque moral (Wamba et Tchamambe-Djine, 2002; Omri et Bellouma, 2008; Steijvers et Voordeckers, 2009). Quant au pouvoir auto-sélectif, la garantie élevée exigée par les banques pousse uniquement les entrepreneurs les moins risqués à s'engager et les plus risqués à se retirer du processus d'octroi de crédit (Capra *et al.*, 2005; Weill et Godlewski, 2011).

Les garanties sont généralement constituées des suretés réelles et personnelles (Bekolo, 2007; Singock Sotong, 2009). Les suretés réelles comprennent l'hypothèque et le nantissement. On parle de l'hypothèque lorsque le créancier a le droit de vendre le bien immobilier de l'emprunteur si le crédit n'est pas remboursé. Tandis qu'on fait allusion au nantissement lorsque l'emprunteur remet un bien mobilier ou immobilier comme garantie de son crédit. D'après une enquête menée par le Ministère du plan et de l'investissement en 2003 auprès de 63,000 entreprises malgaches sur le financement bancaire, il en est ressorti que les banques ne prêtent qu'aux entreprises ayant une garantie sûre comme le terrain ou la maison (Phung, 2009). Lefilleur (2008) quant à lui souligne que les terrains ayant les titres fonciers représentent des bonnes garanties pour les pays de l'Afrique subsaharienne. L'OCDE (2010) ajoute que l'emprunteur qui est disposé à offrir une maison comme garantie, a une plus grande intention de rembourser le crédit.

Les résultats d'une étude menée au Cameroun sur les déterminants du crédit bancaire par Singock Sotong en 2009 stipulent que les garanties ont un grand impact sur le crédit bancaire et que les banques exigent des garanties qui couvrent généralement plus de 100 % des fonds prêtés. En cas de non remboursement du crédit, les biens donnés en garantie pourront être saisis et vendus aux enchères, parfois à perte, par les banques afin de récupérer leurs fonds (Kembou Ymele, 2005). Une autre étude menée par le Groupe d'Étude et de Recherches en Économie Appliquée (GEREA) en 1998 auprès des institutions financières camerounaises sur les pratiques de crédit a révélé la primauté des garanties dans l'appréciation des dossiers soumis au financement (Bekolo, 2007).

Par ailleurs, en plus des garanties de l'entreprise, le banquier peut demander une garantie personnelle de l'entrepreneur que l'on appelle « caution ». Celle-ci peut être exigée lorsque le risque moral est élevé et que l'entreprise ne peut présenter les garanties suffisantes (Bruns et Fletcher, 2008; Jiménez et Saurina, 2003; St-Pierre, 2004). L'entrepreneur qui met personnellement à la disposition du banquier ses biens comme garanties sera moins tenté d'utiliser les fonds empruntés à la banque à d'autres fins que celles stipulées dans le contrat de financement, puisque l'entrepreneur se dévouera plus à la réussite de son projet s'il est susceptible d'encourir une perte personnelle (Janssen et Wtterwulge, 1998). En effet, obtenir des garanties des entrepreneurs est un moyen pour les banques de réduire le risque moral.

Il ressort donc que les états financiers, la durée des relations entre la banque et la PME, les garanties et la taille des PME sont les éléments quantitatifs considérés par les banques au cours de l'évaluation des demandes de crédit. La durée des relations et la taille des PME n'ont pas un impact direct sur la décision de financement; mais, ce sont plutôt les informations générées par ces éléments qui semblent avoir un effet direct sur l'octroi de crédit.

Toutefois, l'appréciation du risque de non remboursement par la banque ne saurait être faite uniquement sur les analyses quantitatives. Elle requiert aussi les informations qualitatives, notamment les caractéristiques du propriétaire dirigeant.

Les éléments qualitatifs : les caractéristiques du propriétaire dirigeant

Plusieurs éléments sont pris en compte dans les caractéristiques du propriétaire dirigeant : l'âge, la formation, l'expérience professionnelle (Colombo et Grilli, 2005; Woywode et Lessat, 2001; Boukar, 2009) et le sexe (Boukar, 2009; Singock Sotong, 2009).

L'âge

L'âge est un élément sur lequel on peut se baser pour expliquer les comportements et les attitudes des individus, et par conséquent, il peut influencer le succès ou l'échec dans la gestion d'une entreprise. Les jeunes propriétaires dirigeants sont plus motivés par une forte croissance et par l'innovation, contrairement aux plus âgés (Woywode et Lessat, 2001). En effet, les résultats d'une étude menée par Kabacoff et Stoffey (2001) sur les différences multi générationnelles de comportement en tant que leader et leur performance individuelle montrent que les jeunes propriétaires dirigeants dont l'âge oscille entre 25 et 35 ans travaillent avec beaucoup d'énergie et d'intensité de manière à atteindre des résultats de haut niveau, ont tendance à prendre des risques, sont ouverts et s'adaptent assez facilement aux changements. D'un autre côté, les auteurs sont arrivés à la conclusion que les dirigeants plus âgés (45-55 ans) sont disciplinés, patients et ont une aversion aux risques, sont ouverts au dialogue et encouragent la participation de tous les employés, ont recours à leurs expériences passées et leurs acquis dans leur domaine pour résoudre des problèmes. Ainsi, les dirigeants âgés sont ceux qui ont une bonne performance et sont capables d'emmener l'entreprise à générer des ressources.

La formation

La formation permet à un individu d'acquérir des connaissances, des habiletés et des attitudes propres favorisant l'adaptation à son environnement socioprofessionnel ainsi que la réalisation des objectifs d'efficacité de l'organisation (Bayad *et al.*, 2006). Le niveau de formation du propriétaire dirigeant a une influence sur la réussite de l'entreprise. En effet, une formation universitaire de qualité a une conséquence sur la croissance de celle-ci (Woywode et Lessat, 2001; Colombo et Grill, 2005). Trulsson (1999, cité par la Commission Économique pour l'Afrique, 2006) affirme à travers une recherche faite en Tanzanie, en Ouganda et au Zimbabwe, que les PME les plus productives et compétitives sont celles dirigées par des entrepreneurs ayant au moins le baccalauréat. La formation aide le propriétaire dirigeant à éviter de prendre de mauvaises décisions et lui donne une prédisposition à mieux agir que celui qui n'en a pas (Boukar, 2009). Pourtant, les résultats d'une étude menée par Boukar en 2009 sur les facteurs de contingence de la croissance de 116 micro et petites entreprises de la partie septentrionale du Cameroun ont révélé qu'il n'existait pas de liens entre le niveau de formation du dirigeant et l'évolution d'une entreprise. Par ailleurs, les résultats des travaux de Singock Sotong (2009) montrent que les banques camerounaises accordent peu d'importance au niveau d'étude ou à la formation du dirigeant.

L'expérience professionnelle

L'expérience professionnelle est définie comme le travail effectué antérieurement par l'entrepreneur dans un secteur d'activités identique ou différent à celui dans lequel il exerce actuellement (Segal *et al.*, 2011). Selon ces auteurs, l'expérience professionnelle permettrait à l'entrepreneur d'accroître des compétences et favoriserait une meilleure prise de décision; surtout si cette expérience a été cumulée dans le même secteur d'activités. En plus d'accroître les compétences de l'entrepreneur, l'expérience professionnelle dans le même secteur d'activités serait un indicateur de

crédibilité de l'entrepreneur auprès des investisseurs (Pennings, Lee et Van Witteloostuijn, 1998; cités par Wasantha Sriyani, 2010).

Le sexe

Les entrepreneurs féminins sont moins favorisés dans l'obtention du financement que leurs homologues masculins à cause des caractéristiques de leur entreprise (Industrie Canada, 2004; St-Pierre *et al.*, 2011; Wold Bank, 2012). La grande majorité des entreprises appartenant aux femmes sont de petite taille (OCDE, 2000; St-Pierre *et al.*, 2011); ceci est certainement un facteur important en ce qui concerne leur capacité à obtenir un crédit bancaire, puisque les petites entreprises n'ont pas assez d'actifs à proposer comme garantie (OCDE, 2000). De plus, les entrepreneurs féminins sont plus concentrés dans les activités de services qui sont plus risquées et plus compétitives que les autres secteurs d'activités (Industrie Canada, 2004; St-Pierre *et al.*, 2011). On associe une caractéristique des entreprises dirigées par les femmes au fait que ces dernières ont moins de compétence et d'expérience administratives que les entrepreneurs masculins (St-Pierre *et al.*, 2011). Une autre caractéristique est leur sous capitalisation, disposant d'un capital de démarrage inférieur à celui des hommes (St-Pierre *et al.*, 2011). D'ailleurs elles préfèrent utiliser leurs économies personnelles plutôt que de s'adresser aux institutions financières bien qu'elles soient aussi nombreuses à obtenir le financement (Industrie Canada, 2004).

En somme, en nous référant à la littérature internationale, on voit que la banque lors de l'analyse des demandes de financement fait d'abord une étude préalable de la demande de crédit présentée avant de passer à l'étude de la demande proprement dite. Au cours de cette dernière, les analyses quantitatives et qualitatives sont prises en compte (voir tableau ci-dessous). L'analyse quantitative consiste à évaluer le fonds de roulement, le flux de liquidités de l'entreprise et les garanties; celle qualitative permet

d'apprécier les caractéristiques du propriétaire dirigeant. Une fois l'étude de ces éléments terminée, la décision d'accorder ou de refuser le crédit peut être rendue.

Tableau 6 – Les critères de décision d'octroi de crédit bancaire par quelques auteurs

Auteurs	Critères				
	Entrepreneur	États financiers	Durée des relations	Taille	Garanties
Burns et Fletcher, 2008		Prédire les défauts de paiement.			
Gasse et Carrier, 2004		Indication d'une saine gestion.			
Omri et Bellouma, 2008			Créer un climat de confiance. Réduire le rationnement de crédit.		Réduire le risque moral.
Fall, 2011			Créer un climat de confiance.		
Singock et Sotong, 2009			Climat de confiance.	Gage de solvabilité. Incapacité à donner des actifs comme garantie.	
Blazy et Weill, 2006					Réduire le risque de non-remboursement.
Colombo et Grilli, 2005	Capacité managériale. Expérience professionnelle. Compétence technique.				
Kabacoff et Stoffey, 2001	Capacité managériale.				

Les facteurs propres au contexte du Cameroun

Il existe des facteurs propres au contexte camerounais qui peuvent limiter l'obtention de financement : la faiblesse du système judiciaire, les contraintes réglementaires de la COBAC, l'environnement fiscal et la surliquidité bancaire.

Faiblesse du système judiciaire. Le système judiciaire camerounais souffre souvent du laxisme des autorités judiciaires à faire respecter les lois et règlements, d'un manque d'efficacité dans le traitement des dossiers de litiges commerciaux, avec notamment un nombre très élevé de procédures et des délais de règlements très longs (Fouda Owoundi, 2009). Ces lourdeurs rendent le pays particulièrement vulnérable à la corruption (Lefilleur, 2008). D'ailleurs dans le classement 2011 de l'ONG internationale qui œuvre dans la lutte contre la corruption des gouvernements, Transparency international²¹, le Cameroun est 134 sur 182 avec une note de 2,5 sur 10 ; où 0 indique une corruption systématique et 10 une absence de corruption. Cette ONG révèle aussi que le système judiciaire est considéré comme l'un des secteurs les plus touchés par la corruption en Afrique. Autrement dit les procédures administratives et judiciaires sont corrompues et mettent en doute la fiabilité du système judiciaire camerounais (Lefilleur, 2008).

Joseph (1998) souligne que l'inefficacité de l'appareil judiciaire du Cameroun et la lenteur des procédures de recouvrement des créances ne sont pas assez incitatifs pour encourager le développement de contrats financiers et emmènent par conséquent les banques à être très prudentes en matière de crédit. Les banques ne souhaitent pas arriver au stade de recouvrement des créances (défaut de paiement) en raison de cette faiblesse judiciaire.

²¹ <http://www.ti-cameroon.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=51&Itemid=56&lang=fr> consulté le 21 mars 2012.

Contraintes réglementaires de la COBAC. Nous avons vu dans le chapitre 1 que la COBAC dans sa mission de contrôleur et de régulateur des activités bancaires, impose aux banques des normes prudentielles. Les contraintes du respect des ratios de solvabilité et de liquidité limitent l'engagement des banques dans le financement des PME (Lefilleur, 2008). Autrement dit, en raison de ces ratios, les banques ne peuvent pas allouer aux PME toutes les ressources collectées (Joseph, 1998), ce qui est justifiable en matière de gestion des risques.

L'environnement fiscal. Les PME camerounaises évoluent dans un environnement fiscal peu propice aux affaires (Wamba et Tchamambe-Djine, 2002). En effet, selon le classement fait par « Doing Business 2012 » du Groupe de la Banque Mondiale, le Cameroun est classé 171^e sur 183 en matière de paiement des impôts; et les impôts et taxes absorbent au Cameroun 49,1 % des bénéfices bruts des entreprises. Dans un tel contexte, les PME ont tendance le plus souvent à contourner le paiement des impôts en falsifiant les données comptables, ce qui met en cause la fiabilité des informations comptables contribuant ainsi à alimenter la méfiance des banquiers à l'égard des PME et à limiter leur intérêt à les financer (Ndjanyou 2001; Lefilleur, 2008).

Surliquidité bancaire. Les banques de la zone CEMAC et en particulier celles du Cameroun détiennent des liquidités en abondance. Pour octroyer le crédit, les banques peuvent accorder soit une partie de l'épargne collectée ou soit se tourner vers la banque centrale qui est la BEAC pour se refinancer (Joseph, 1998).

Par ailleurs, l'épargne collectée est constituée essentiellement de ressources à court terme, alors que les entreprises recherchent le plus souvent le financement à long terme (Joseph, 1998). En accordant le crédit à long terme, les banques courent le risque de ne pas pouvoir faire face aux demandes de retrait imprévues de leur clientèle. D'où la détention d'une certaine quantité de liquidité par les banques.

2.2.3 La décision

Une fois l'étude de la demande faite, une décision est prise au niveau du comité de crédit. La banque peut émettre deux décisions : crédit accepté ou refusé. Dans le premier cas, cela peut être avec ou sans condition. Si le crédit est accepté sans condition, le contrat est signé et l'argent transféré sur le compte du demandeur. Dans le cas où la demande de financement est acceptée sous certaines conditions, la banque informe le demandeur des différentes conditions préalables à la signature du contrat (Bessay, 2009). Parmi ces conditions, Bessay (2009) cite entre autres: la demande de garanties supplémentaires matérielles (gage, hypothèque, etc.) ou non matérielle (assurance vie, assurance maladie, caution, etc.), un échéancier de remboursement spécifique.

Le tableau 7 ci-dessous présente ces étapes qui permettent de mieux identifier les informations nécessaires et les risques qui sont associées au dossier de demande de crédit.

Tableau 7 – Étapes de prise de décision d'octroi de crédit bancaire

Phases	Informations
Présentation de la demande et ouverture de dossier	Situation financière de l'entrepreneur. États financiers antérieurs. États financiers prévisionnels. Plan d'affaires.
Étude de la demande	La qualité des états financiers. Les garanties proposées. Profil du propriétaire dirigeant (âge, formation, sexe et expérience professionnelle). La taille de l'entreprise. La durée des relations de la banque avec la PME. Les facteurs propres au contexte du Cameroun (faiblesse du système judiciaire, fiscalité et les contraintes réglementaires de la COBAC).
Décision finale	Crédit refusé. Crédit accepté sans condition : – signature du contrat. Crédit accepté sous certaines conditions : – demande garanties supplémentaires; – échéancier spécifique de remboursement; – signature du contrat.

2.3 LE CADRE CONCEPTUEL ET LES QUESTIONS DE RECHERCHE

La présentation de la recension des écrits a permis de comprendre que les banques, afin d'éviter au maximum le risque de non remboursement de fonds, doivent faire une évaluation du risque que présente l'entreprise demandeuse. La littérature nous permet de faire ressortir les éléments sur lesquels les banques se basent pour prendre toute décision d'octroi de crédit aux PME. Cependant, le Cameroun présente des facteurs qui lui sont propres et qui peuvent affecter l'évaluation de crédit et la probabilité d'acceptation de demande de financement bancaire. Il s'agit du système financier sous-développé, du système bancaire en surliquidité, de la réglementation et de l'environnement des affaires menacé par la corruption, le caractère contraignant de la fiscalité et des lenteurs administratives (Touna Mama, 2008). Compte tenu de tout ceci, nous proposons un modèle de recherche qui nous permettra d'identifier les critères d'acceptation d'une demande de financement bancaire pour une PME du Cameroun.

*Acceptation d'une demande
de financement des PME
camerounaises*

*f = [Asymétrie de l'information, situation
financière de l'entreprise et des garanties,
durée des relations, taille de l'entreprise, profil
du propriétaire dirigeant, facteurs propres au
contexte du Cameroun]*

Le cadre conceptuel précisé, nous nous intéressons au prochain chapitre à la méthodologie qui nous permettra de réaliser notre recherche.

CHAPITRE 3 – MÉTHODOLOGIE

Dans le présent chapitre, nous allons présenter et définir la méthodologie utilisée pour cette recherche. Afin d'atteindre notre objectif de recherche qui est l'identification des éléments pris en compte par le banquier camerounais dans sa décision d'octroi de crédit aux PME, nous parlerons du type de recherche, de la population et de l'échantillonnage, de l'instrument de cueillette de données, du déroulement de l'enquête, du traitement des données et de leur analyse.

3.1 LE TYPE DE RECHERCHE

Nous avons opté pour une étude sans hypothèse à caractère exploratoire et descriptive, car nous ne cherchons pas à développer de nouvelles théories mais à identifier plutôt les critères de décision d'octroi de crédit par la banque. De plus, elle se veut inductive, car nous cherchons à travers une étude sur le terrain à ressortir une conclusion que nous pourrions généraliser par la suite à une catégorie de population cible qui partage les mêmes caractéristiques (Pettersen, 2008). Ainsi, à l'aide des résultats de notre étude, on pourrait avoir les informations plus détaillées sur les éléments sur lesquels se basent les banquiers camerounais pour octroyer le financement aux PME.

3.2 LA POPULATION ET LA MÉTHODE D'ÉCHANTILLONAGE

L'univers ou la population de cette étude est constitué de l'ensemble des institutions bancaires du Cameroun. Ces dernières comprennent uniquement les banques commerciales puisque les banques spécialisées (banques de développement, société de financement, etc.) n'existent plus depuis la crise bancaire des années 80.

Le Cameroun compte 13 banques commerciales (annexe 3) et il est opportun de mener notre recherche sur l'ensemble de cette population compte tenu de sa petite taille. L'état camerounais est actionnaire dans 4 de ces banques (BICEC, SGBC, BGFI et SCB Crédit Lyonnais). L'étude a été réalisée durant le mois de juin et juillet 2012 auprès des banques situées principalement dans la ville de Douala, étant donné qu'elle est la capitale économique du pays et que la grande partie des transactions et des activités commerciales y sont réalisées. Le nombre d'agences dans la ville varie d'une banque à une autre ; nous avons dénombré cinquante quatre (54) agences dans la ville de Douala, qui seront sollicitées pour participer à notre étude.

3.3. LE MODE ET L'INSTRUMENT DE CUEILLETTE DE DONNÉES

Nous allons opter pour un sondage pour collecter les informations auprès des banquiers. Ce mode de collecte de données permet de connaître la perception des personnes à interroger vis-à-vis d'un sujet spécifique (Pettersen, 2008). Dans notre étude, il convient de déterminer les éléments pris en compte par le banquier pour l'octroi de crédit. Ainsi, le sondage va s'appuyer sur un questionnaire auto administré destiné aux banques volontaires de notre recherche. Cette méthode est d'une grande souplesse, car elle permet de rejoindre beaucoup de répondants en peu de temps. De plus, elle permet d'aller chercher les informations confidentielles et de mesurer un grand nombre de variables et à des coûts peu élevés (Pettersen, 2008). Étant donné la petite taille de notre échantillon, la possibilité d'envoyer le questionnaire par la poste sera écartée compte tenu de la lenteur de la poste au Cameroun. Nous préférons remettre personnellement le questionnaire aux banquiers. Par cette méthode, nous pourrions au besoin, éclaircir avec eux des éléments de notre recherche et les attentes que nous avons par leur participation.

Notre questionnaire est composé en quasi-totalité des questions fermées (voir annexe 1). Ce type de questions facilite le dépouillement, la codification et le traitement

contrairement aux questions ouvertes, bien que cela réduise la quantité d'informations nouvelles que peuvent fournir les répondants.

Le questionnaire est organisé en trois parties. La première est composée de trois questions permet de recueillir les informations générales sur l'institution financière concernée ; il s'agit du nom de l'institution, de la répartition des prêts et des principaux services offerts. La deuxième partie avec cinq questions, donne des renseignements sur l'importance ou les caractéristiques des PME dans l'activité de l'institution. Plus précisément, il est question du pourcentage des PME du portefeuille clients de l'institution, du pourcentage des PME dirigées par les femmes, du type de financement accordé le plus souvent aux PME, et du pourcentage des prêts refusés pour les crédits à court, moyen et long terme. Enfin la troisième partie quant à elle, comprend quatorze questions et cherche à déterminer les critères d'octroi de crédit : il s'agit des éléments constituant le dossier de crédit, de la satisfaction accordée aux informations fournies par la PME, du type de garanties exigées, de l'importance accordée aux éléments constituant l'analyse quantitative et qualitative pour un crédit, des principales raisons évoquées pour les refus de financement, de la procédure adoptée par la banque pour annoncer un refus de financement, de la possibilité à soumettre une nouvelle demande en cas de refus du crédit et de l'importance accordée aux facteurs propres au contexte camerounais pouvant influencer la décision d'acceptation ou de refus de la demande de crédit.

3.4 LE PRÉ-TEST

Pour nous assurer de la validité du questionnaire, une première version de celui-ci a été introduite auprès de cinq chargés de la clientèle PME de cinq banques de Douala. Après examen des résultats, nous avons obtenu leurs commentaires. Ils ont dans la majorité exprimé la facilité de compréhension des instructions, des énoncés et des questions et fait des suggestions en rapport avec les questions touchant le long terme ; d'après eux, on ne peut pas parler du financement à long terme car les banques camerounaises ne disposent que des ressources à court terme provenant de l'épargne

collectée. Suite à leur intervention, nous avons procédé à la suppression de certaines questions d'investigation concernant les éléments composant les dossiers de crédit à long terme, du degré d'importance accordé aux informations lors de la décisions d'octroi de crédit à long terme, du degré de satisfaction des informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande à long terme et enfin des principales raisons évoquées par les banques pour les refus d'un crédit à long terme. Ainsi, le pré-test nous a permis de corriger et remodeler notre questionnaire afin de produire la version finale qui a été administrée sur la période de juin à juillet 2012 (voir annexe 2).

3.5 DÉFINITION OPÉRATIONNELLE DES VARIABLES UTILISÉES

Rappelons que notre recherche vise à identifier les éléments pouvant influencer les banquiers dans leur prise de décision d'octroi de crédit aux PME camerounaises. Nous allons dans les lignes qui suivent préciser la définition adoptée pour chacune des variables utilisées dans le cadre de cette recherche : il s'agit entre autres de l'asymétrie d'information, la qualité des états financiers, des garanties, de la durée des relations, de la taille de l'entreprise, du profil du propriétaire dirigeant et des facteurs propres au contexte du Cameroun.

3.5.1 L'asymétrie d'information

Les demandes de crédit déposées auprès des banques doivent être accompagnées de plusieurs informations. Afin d'évaluer l'asymétrie d'information entre les banquiers et les entreprises, nous allons demander aux agents de crédit leur degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME. Cette mesure est imparfaite puisqu'elle questionne les banquiers plutôt que les chefs d'entreprise qui fournissent l'information demandée. Nous considérons cependant qu'elle constitue une mesure adéquate pour évaluer la disponibilité et la qualité des informations transmises par les PME.

3.5.2 Le profil du propriétaire dirigeant

Pour apprécier l'impact du risque que le propriétaire dirigeant peut avoir sur les chances d'acceptation d'une demande de crédit, nous allons demander aux banquiers de préciser si les éléments du profil du propriétaire dirigeant sont utilisés pour prendre la décision de crédit. Il s'agit de : l'âge, le niveau de formation (primaire, secondaire, universitaire), l'expérience professionnelle et le sexe (féminin ou masculin).

3.5.3 Situation financière de l'entreprise

Les informations fournies par les états financiers (bilan, états financiers et flux de trésorerie) sont importantes dans l'évaluation de la capacité de remboursement de l'entreprise. Les variables identifiées pour cerner ce concept sont les fonds propres et la rentabilité des PME. Nous chercherons à connaître le niveau d'importance de la rentabilité des PME et de l'insuffisance des fonds propres dans les principales raisons évoquées par les banquiers pour les refus d'un crédit.

3.5.4 Durée de la relation

La durée de la relation du banquier avec le propriétaire dirigeant peut se mesurer à partir de la variable concernant l'antécédent de crédit.

3.5.5 Garanties

Nous avons vu plus haut que les garanties des crédits bancaires sont généralement constituées des suretés réelles et personnelles. Ainsi les variables que nous utiliserons pour cerner ce concept sont l'hypothèque, le nantissement ou la caution.

3.5.6 Taille de l'entreprise

Cette variable peut être mesurée soit par le chiffre d'affaires (montant total des ventes de biens ou services générés par les activités de l'entreprise), le nombre d'employés (nombre de personnes qui travaillent dans l'entreprise) et/ou le volume d'investissement (montant total des investissements faits dans l'entreprise).

3.5.7 Facteurs propres au contexte du Cameroun

Certains facteurs propres au contexte du Cameroun pouvant influencer la décision d'octroi de crédit des banquiers ont été mis en évidence aux chapitres précédents. Il s'agit de : la faiblesse du système judiciaire qui sera mesurée par l'inefficacité dans la résolution des litiges commerciaux et le délai des procédures de recouvrement des créances ; des contraintes réglementaires imposées par la COBAC aux banques cernées par l'imposition des ratios prudentiels.

3.6 L'ANALYSE ET LE TRAITEMENT DES DONNEES

Les données recueillies sont intégrées à un fichier Excel pour permettre leur traitement. Étant donné la petite taille de l'échantillon, nous ne pourrions procéder à une étude statistique quantitative, mais nous nous limiterons à une analyse descriptive des informations recueillies. Pour la description des résultats, nous avons utilisé l'analyse univariée (fréquence; moyennes) appliquée à chacune des variables et l'analyse bivariée.

Le prochain chapitre sera consacré à la présentation et à l'analyse des résultats de la recherche.

CHAPITRE 4 – PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

Ce chapitre est consacré aux différentes analyses de données obtenues à l'aide du questionnaire administré auprès de chargés de clientèle PME des différentes banques commerciales de la ville de Douala dont 28 ont accepté de participer à la recherche.

4.1 COLLECTE DE DONNÉES ET PARTICIPANTS À L'ÉTUDE

Après un pré-test auprès de cinq (5) gestionnaires de la clientèle des PME de différentes agences, l'enquête a été menée finalement auprès de quarante neuf (49) agences sur la période de juin à juillet 2012. Notre étude auprès des banques a été parfois laborieuse, il nous a été difficile dans un premier temps de rencontrer les agents de crédit, mais pour contourner cet obstacle, nous avons dû nous servir du réseau familial pour entrer en contact avec certains d'entre eux afin de leur expliquer notre objectif de recherche et leur soumettre le questionnaire.

Seulement vingt-trois (23) ont accepté de répondre à notre questionnaire; nous n'avons pas pu avoir des entretiens avec tous et certains parmi eux ont rempli le questionnaire sans notre soutien, ce qui peut constituer une limite à notre recherche. Quatorze (14) banques nous ont renvoyé vers leur siège social où leurs demandes de crédit PME sont acheminées pour traitement. Après plusieurs coups de fils et rendez-vous, sept (7) autres ont refusé de participer à notre étude en prétendant qu'elles n'avaient pas de temps et les cinq (5) restantes ont refusé de compléter le questionnaire parce que ce dernier demande des informations confidentielles qu'ils ne pouvaient publier ou qu'ils ne pouvaient en aucun cas divulguer car cela concernait la stratégie de financement de la banque. Cela a ramené notre taux de réponse à 42,59 %.

Ainsi, 23 banquiers ont accepté de répondre à notre questionnaire. Ce dernier, a été déposé soit par moi ou un membre de notre réseau familial au bureau des banquiers

pour qu'ils en prennent connaissance avant d'être récupéré le jour du rendez-vous fixé par ceux-ci; le délai du rendez-vous pour la plus part a été d'une semaine. Le jour du rendez-vous arrivé, certains avaient déjà complété le questionnaire tandis que d'autres l'ont fait en ma présence.

Ces agents proviennent des institutions financières suivantes : 6 agences d'Afriland First Bank, 4 agences de SGBC, 2 agences BICEC, 5 agences de ECOBANK, 1 agence de SCB, 1 agence de UBC, 1 agence de CBC, 2 agence de UBA et 1 agence d'ATLANTIC BANK; soit au total 9 des 13 banques commerciales installées au Cameroun et plus particulièrement à Douala. Nous pouvons aussi pu les regrouper par quartier : 4 à Bonanjo, 5 à Akwa, 2 à New-Bell, 2 à Deido, 1 à Bepanda, 2 à Bonapriso, 3 à Bonamoussadi, 1 à Ndog-Bong, 1 à Bonaberi et 2 à Mboppi.

Afin d'approfondir certaines données imprécises lors de la collecte, nous nous sommes rendu par la suite auprès de cinq banquiers en entretien ouvert. Ces banquiers ont été choisis parmi les institutions qui n'avaient pas participé dans notre première enquête.

On notera qu'aucune institution financière n'a précisé le pourcentage des prêts accordés aux PME exerçant dans les secteurs du commerce ou/et service, de l'agriculture ou/de l'élevage ou encore dans celui de l'industrie. D'autres informations aussi n'ont pas été fournies par les répondants, ce qui révèle une certaine méfiance à l'égard du partage de l'expérience des agents de crédit et les difficultés à conduire une recherche comme la nôtre dans ce pays, ou encore une inaccessibilité des informations par les agents de crédit. Cela constituera évidemment une importante limite à notre recherche qui sera soulignée plus tard.

Le tableau 8 présente les services offerts par les institutions financières. Nous constatons que, toutes les institutions offrent les services de perception des fonds de la

clientèle, de financement des projets par opération de crédit et de transfert des fonds entre les agents économiques. Tandis que 60 % d'elles font dans la commercialisation des produits d'assurance, de conseil et assistance en matière de gestion du patrimoine et en ingénierie financière.

Tableau 8 – Services offerts par les institutions financières

Services	Fréquences	Pourcentage
Perception des fonds de la clientèle et leur gestion	23	100
Financement des projets par les opérations de crédit	23	100
Transfert des fonds	23	100
Opérations de change	20	86,96
Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs immobilières et tout produit financier	15	65,22
Commercialisation des produits d'assurance	14	60,87
Le conseil et l'assistance en matière de gestion du patrimoine	14	60,87
Le conseil et l'assistance en gestion financière et l'ingénierie financière	14	60,87

4.2 IMPORTANCE OU CARACTÉRISTIQUES DES PME DANS LES ACTIVITÉS DE L'INSTITUTION

Compte tenu du fait que la PME camerounaise joue un rôle important dans la croissance économique du pays notamment dans la promotion de l'emploi, la banque qui est l'un des maillons essentiels de sa survie ou de son développement, reste un de ses importants partenaires. Dans cette partie, nous analyserons ici les réponses aux questions posées sur les caractéristiques des PME du portefeuille clients de nos répondants.

4.2.1 Pourcentage de PME du portefeuille clients

La quasi-totalité des institutions ayant participé à l'enquête n'ont pas mentionné le pourcentage de PME de leur portefeuille clients. Cependant 26,08 % des répondants, soit 6 sur 23 ont mentionné que les PME représentent la clientèle la plus importante de leur portefeuille clients et elles sont estimées à environ 70 % de la clientèle totale de leur institution. L'institution financière ayant obtenu le pourcentage le plus bas (30 %) des six interrogées est située à Ndogbong, un des quartiers résidentiels de la ville de Douala. Tandis que les 5 autres banques situées à Bonanjo, Akwa et Mboppi ont des taux élevés car Akwa est considéré comme le centre commercial de la ville, le quartier Mboppi quant à lui abrite l'un des plus grands marchés des commerçants grossistes du pays et Bonanjo qui est la zone périphérique d'Akwa est également le quartier administratif de Douala où sont concentrés les sièges sociaux de la plupart des banques. Ceci pourrait expliquer la présence à plus de 50 % des PME dans le portefeuille clients de ces institutions. Au regard de cela, nous pouvons conclure que les institutions financières qui desservent les quartiers résidentiels ont des particuliers comme principale clientèle contrairement aux banques des quartiers commerciaux qui côtoient beaucoup de PME. Dans un contexte de rareté de l'information publique comme celui du Cameroun, la proximité géographique s'avère une bonne chose car elle permet à la banque d'avoir un avantage informationnel. Cette proximité devrait faciliter la circulation de l'information et réduire risque s'asymétrie.

4.2.2 Pourcentage des femmes propriétaires des PME

Seulement deux répondants ont identifié le pourcentage de PME dont les femmes sont propriétaires, qui est respectivement de 5 % pour l'une et 15 % pour l'autre. Le faible nombre de femmes à la tête des entreprises est souvent dû au fait que les exigences du poste de propriétaire dirigeante nécessitent beaucoup de temps, ce qui est difficile pour la femme entrepreneure à cause de ses obligations familiales

(Takoudjou Nimpa, 2006). Ce faible taux pourrait aussi s'expliquer par le fait que les entreprises dirigées par les femmes constituent la majorité des entreprises du secteur informel en Afrique²². Pour le responsable crédit de la SCB, la non disponibilité des statistiques concernant les femmes propriétaires de PME se justifie par le fait que ce n'est pas un élément important car pour la banque, ce sont les critères objectifs qui priment.

4.2.3 Pourcentage de crédits aux PME par rapport au total des crédits de l'institution

Aucune des 23 institutions financières enquêtées n'a été capable de se prononcer sur les chiffres concernant le pourcentage de crédits accordés aux PME par rapport au total des crédits de l'institution. L'absence de ces données peut être une conséquence de la peur de divulgation des informations confidentielles sur l'institution financière par l'agent de crédit. Cette absence représente une limite à notre recherche mais ne constituera en aucun cas un frein dans l'atteinte de notre objectif.

4.2.4 Type de financement accordé le plus souvent aux PME

Comme le montre le tableau 9 ci-dessous, le crédit à court terme est le type de financement le plus accordé par toutes les institutions financières de notre enquête, suivi du crédit à moyen terme accordé par 19 des 23 institutions (soit 82,6 %). Le crédit à long terme quant à lui, n'est accordé par aucune banque. Ces données confirment ce que les agents de crédit rencontrés lors du pré-test avaient mentionné quant à l'intérêt des banques à offrir des financements de long terme, ce qui fut également souligné par Tangakou Soh (2007), Ndjanyou (2001) et Joseph (1998).

²² <[http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-documents/Note %20conceptuelle %20du %20Forum %20-fr %20_2_.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-documents/Note%20conceptuelle%20du%20Forum%20-fr%20_2_.pdf)>.

Tableau 9 – Les types de financement le plus souvent accordé aux PME

Type de crédit	Fréquence	Pourcentage
Court terme	23	100
Moyen terme	19	82,6
Long terme	0	0

4.2.5 Pourcentage de prêts refusés aux PME pour chaque catégorie de crédit

Aucune institution financière n'a été capable de fournir des données concernant le pourcentage de prêts refusés aux PME ayant déjà fait une demande de crédit à court ou moyen terme. Très peu de banques camerounaises mettent à la disposition du public le rapport de leurs activités. En effet, l'indice sur l'étendue de l'information sur le crédit qui mesure l'accessibilité et la qualité des données sur le crédit est relativement faible au Cameroun (2 sur 6; 6 étant considéré comme élevé). L'absence de données à cette question constituera une limite à notre recherche sans toutefois nous empêcher de répondre à notre problématique.

4.3 CRITERES ET PROCESSUS D'OCTROI DE CREDIT

L'une des principales préoccupations des agents de crédit est de s'assurer que le crédit octroyé sera remboursé sans faille. Pour cela, ils se basent sur une évaluation rigoureuse de l'entrepreneur, de l'entreprise et des garanties offertes avant de prendre une décision. Autrement dit, les agents de crédit doivent saisir ce qui est important à travers l'exploitation des documents et des renseignements en leur possession.

4.3.1 Éléments composant les dossiers de demandes de crédit

Les éléments composant les dossiers de demandes de crédit varient d'une institution financière à une autre. Le tableau 12 ressort les résultats concernant les éléments qui composent le dossier de demande de crédit des PME. Tous les agents de

crédit ont affirmé que le statut juridique et la forme de la société, les documents comptables, les états financiers prévisionnels et les informations personnelles du propriétaire dirigeant sont les éléments les plus dominants (100 %). En seconde position, on trouve la domiciliation bancaire (95,65 %), suivi du plan d'affaires (91,30 %).

La présence du plan d'affaires dans plus de 90% des dossiers de PME serait une exigence importante de la part des banques, alors que notre revue de la documentation révélait une absence de connaissance des entrepreneurs dans l'élaboration des plans d'affaires. Les résultats de l'enquête sur le climat des affaires au Cameroun, réalisée en 2011 auprès de 1585 entreprises formelles montrent que seulement 47 % de ces entreprises disposaient d'un plan d'affaires et n'auraient pas une bonne lisibilité sur l'avenir de leurs activités. Ceci compromettrait par conséquent leur chance d'accéder au financement, mais pas auprès de toutes les institutions. Selon l'un des responsables d'Afriland avec qui nous avons eu une entrevue directe, l'absence d'un plan d'affaires formel ne réduirait pas les chances d'obtenir le crédit pour un entrepreneur avec qui elle est déjà en affaire.

Tableau 10 – Composantes de la demande de crédit PME

Éléments	Fréquence	Pourcentage
Existence juridique et forme de la société	23	100
Documents comptables	23	100
États prévisionnels	23	100
Plan d'affaires	21	91,30
Domiciliation du client	22	95,65
Informations personnelles	23	100

4.3.2 Importance des critères lors de la décision d'octroi d'un crédit

Il est essentiel pour nous de connaître les critères déterminants lors de la décision d'octroi de crédit aux PME. L'énoncé du questionnaire demandait aux participants de classer par ordre d'importance les éléments paraissant déterminants (5 étant le degré d'importance le plus fort et 0 étant sans importance) lors d'une décision d'octroi de financement par une institution financière. Étant donné que les réponses obtenues varient d'un participant à un autre, et compte tenu que la décision se prend à partir de l'analyse d'un ensemble d'éléments, nous avons plutôt établi la liste des éléments le plus souvent mentionnés par les répondants.

Tableau 11 – Le degré d'importance accordé aux informations lors des décisions d'octroi de crédit

Critères	Degré d'importance						Score pondéré
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	
Contenu des états financiers			13	6	4		2,60
Antécédent de crédit					23		4,00
Âge de l'entreprise			2	3	18		4,08
Chiffre d'affaires				3	20		3,87
Nombre d'employés	5	1	8	9			1,91
Volume d'investissement			4	5	10	4	3,61
Garanties personnelles				2	16	5	4,13
Garanties de l'entreprise				5	9	9	4,17
Secteur d'activités			10	11	2		2,65
Projets d'expansion ou de développement (exportation, développement de marché, etc.)			4	4	11	4	3,65

Tableau 11 – Le degré d'importance accordé aux informations lors des décisions d'octroi de crédit (suite)

Critères	Degré d'importance					Score pondéré	
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)		Très forte (5)
Âge du propriétaire dirigeant			7	8	8		3,04
Sexe du propriétaire dirigeant	1	2	20				1,83
Formation scolaire du propriétaire dirigeant		5	6	7	5		2,52
Expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur					14	9	4,39
Compétence en gestion du propriétaire dirigeant				6	14	3	3,87
Fiabilité des informations transmises		1		4	10	8	4,00
Montant de la demande			4	11	5	3	3,30

Les informations recueillies sur l'entrepreneur et l'entreprise n'ont pas toutes le même degré d'importance. Les résultats de notre enquête ont révélé que l'expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur (4,39), les garanties personnelles (4,17) et celles de l'entreprise (4,13) sont les éléments les plus importants lors de la prise de décision d'octroi de crédit (voir tableau 11 ci-dessus). Le critère le moins important est le sexe du propriétaire dirigeant (1,83).

En effet, tous les gestionnaires de compte des PME enquêtés pensent que le degré d'importance accordé à l'expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur d'activité est fort ou très fort dans la décision d'octroi de crédit. Ces données tendent à supporter la thèse de Pennings, Lee et Van Witteloostuijn, (1998; cités par Wasantha Sriyani, 2010) selon laquelle l'expérience professionnelle de l'entrepreneur dans le même secteur d'activités permettrait de déterminer sa crédibilité auprès des

investisseurs. Ces résultats confirment que l'expérience de l'entrepreneur dans le secteur d'activité a un effet sur la prise de décision d'octroi de crédit.

Les garanties personnelles et de l'entreprise représentent les deuxièmes éléments importants pris en compte par les banques. Nous avons poussé notre analyse un peu plus loin afin de savoir si ces résultats étaient aussi valables pour les banques dans lesquelles l'État camerounais (tableau 12) est actionnaire et dans les banques dont les actionnaires majoritaires sont des africains (tableau 13).

Tableau 12 – Garantie de l'entreprise en fonction des banques de l'État camerounais

Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	Score pondéré
			3		5	4,14

Tableau 13 – Garantie de l'entreprise en fonction des banques africaines

Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	Score pondéré
			2	5	1	3,87

Il ressort des deux tableaux que, les banques dans lesquelles l'État est l'un des actionnaires (BICEC, SCB, SGBC et BGFI) considèrent aussi les garanties de l'entreprise forte alors que celles dans lesquelles les actionnaires majoritaires sont africains (BGFI, CBC, Ecobank et UBA) les trouvent relativement moyens. Cependant, la grande considération de la BICEC et la SGBC pour les garanties ne faciliterait par l'accès des PME au financement alors que ces deux banques, qui sont respectivement l'une des filiales des Banques Populaires et de la Société Générale de France, sont des partenaires de l'Agence Française de Développement (AFD) dans le financement des PME. En effet, d'après le journal « Investir au Cameroun »²³ du 31 janvier 2012, une

²³ <<http://www.investiraucameroun.com/banque/3101-2988-financement-des-pme-un-soutien-de-l-afd-et-la-sgbc>>.

convention a été signée entre la SGBC et l'AFD le 26 janvier 2012 ; celle-ci donne à la banque un portefeuille de 5,3 milliards FCFA pour garantir les crédits de moins de 200 millions FCFA accordés aux PME. L'un des responsables de la SGBC avec qui nous avons eu une entrevue ouverte nous a révélé que l'AFD garantie la banque à la hauteur de 50 % sur les prêts qu'elle octroie aux PME et que la banque est parfois d'accord de partager le risque de financement avec l'AFD si elle trouve que les activités de la PME pourraient être rentables même si celle-ci ne dispose pas suffisamment de garanties. Par ailleurs la BICEC quant à elle a aussi reçu de l'AFD, une dotation visant à garantir 50 % de tous les prêts que la banque accorde. Malheureusement, d'après le responsable de BICEC rencontré, les PME n'en bénéficient pas assez puisque la banque se concentre plus sur les crédits aux particuliers pour la simple raison que la majorité des salaires des fonctionnaires y sont domiciliés. Donc la SGBC apparaîtrait ici comme la banque partenaire des PME.

Le responsable d'Afriland (qui est une banque dont la majorité des actionnaires sont des hommes d'affaires camerounais) nous révèle qu'à défaut de garantie, la banque dispose d'un fonds de capital risque qu'elle utilise pour financer les activités de certaines PME qui présentent un potentiel de rentabilité dans le futur. Elle a aussi une filiale nommée MC2 qui finance quelques petites entreprises qui ne disposent pas de garanties.

Par ailleurs, contrairement à la revue de la documentation qui stipulait que les entrepreneurs féminins sont moins favorisés dans l'obtention du financement, les institutions financières enquêtées accordent un faible degré d'importance au sexe du propriétaire dirigeant lors de leur décision d'octroi de crédit. Les deux institutions financières qui s'étaient prononcées sur le pourcentage de PME dirigées par les femmes de leur portefeuille clientèle (question 4.2.2) vont dans le même sens; elles ont répondu respectivement faible et très faible. Donc, nous pouvons penser que le sexe de l'entrepreneur n'est pas un élément déterminant pris en compte lors de la décision d'octroi de crédit.

4.3.3 Degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit

Le tableau 14 résume les résultats de notre étude sur la satisfaction des banquiers concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit. L'évaluation s'effectuait à l'aide d'une échelle allant de 0 à 4, avec 4 pour extrêmement satisfait et 0 pour pas satisfait.

Nous constatons que le niveau de satisfaction des banquiers lié aux informations fournies par les PME se révèle faible, surtout pour les documents comptables (0,17) et les états financiers prévisionnels (0,39). 19 répondants sur 23 (soit 82,60 % de notre échantillon) sont insatisfaits des documents comptables présentés par les PME tandis que les 4 autres restants sont peu satisfaits. Les états financiers présentés par les entrepreneurs sont peu fiables et remettent en cause la transparence des informations comptables comme l'ont souligné Ndjanyou (2001) et Lefilleur (2008) dans le chapitre 2. Joseph (1998) va dans le même sens en confirmant que l'audit des états financiers par des commissaires aux comptes assermentés n'est pas un critère de fiabilité en raison de la corruption qui règne au Cameroun. Par conséquent, les banquiers deviennent méfiants et limitent leur intérêt à financer les PME.

Cependant, l'existence juridique et la forme de la société est la seule information sur laquelle nos agents de crédit sont satisfaits (2,30). Deux des répondants ont justifié leur satisfaction par le fait que, la majorité des entrepreneurs camerounais avant d'opter pour un choix, s'assurent auprès d'un notaire que la forme juridique retenue est celle qui convient le mieux à leur entreprise.

Tableau 14 – Degré de satisfaction des informations fournies par les PME

Informations	Degré de satisfaction					Score pondéré
	Pas satisfait (0)	Peu satisfait (1)	Satisfait (2)	Très satisfait (3)	Extrêmement satisfait (4)	
Existence juridique et la forme de la société			18	3	2	2,30
Documents comptables	19	4				0,17
États financiers prévisionnels	16	5	2			0,39
Plan d'affaires		8	14	1		1,69
Informations personnelles		5	15	3		1,76

4.3.4 Type de garantie le plus souvent exigé pour les crédits

Afin de déterminer les garanties exigées aux PME, nous avons demandé aux banquiers d'identifier le type de garanties généralement exigés.

Tableau 15 – Garanties exigées aux PME

Type de garantie	Fréquence	Pourcentage
Cautions	19	82,61
Hypothèque	18	78,26
Nantissement	10	43,48

Le tableau 15 montre les garanties généralement exigées lors de la demande de crédit. Les résultats révèlent que la caution représente la garantie la plus exigée par les banques camerounaises (82,61 %), suivie de l'hypothèque (78,26 %) et enfin du nantissement (environ 43,48 %).

D'après le responsable du département des engagements du siège de la BGFI, le premier choix du banquier est la caution. Car le nantissement est une garantie qui perd sa valeur dans le temps et les formalités pour obtenir un certificat d'inscription hypothécaire de la conservation foncière sont trop longues. Par exemple, lorsqu'un terrain est présenté comme hypothèque, la banque vérifie d'abord auprès du domaine que le titre foncier est authentique et qu'il n'est pas déjà hypothéqué ; elle fait une contre expertise du terrain par la suite par un expert immobilier agréé de la banque pour vérifier si la valeur donnée par l'emprunteur est juste. Une fois la valeur du bien immobilier déterminée, elle désigne un notaire qui se charge d'inscrire le titre à la conservation foncière. C'est ce certificat d'inscription hypothécaire qui, plus tard, pourra donner droit à la banque de saisir et de vendre aux enchères le bien en cas de non remboursement du crédit. Donc la caution est plus efficace en cas de défaut de paiement que le nantissement et l'hypothèque.

Après avoir déterminé les garanties généralement exigées par les banques camerounaises, nous avons cherché à savoir s'il y a des différences entre les banques commerciales sur la base des garanties exigées. Aucune différence notable ne ressort de ces données (voir tableau 16).

Tableau 16 – Banques en fonction des garanties exigées

Banques	Garanties exigées		
	Caution	Hypothèque	Nantissement
Afriland	5	5	5
UBC	1	1	
SGBC	3	1	2
BICEC	2	1	
CBC	1	1	
SCB crédit lyonnais	1	1	
UBA	2	2	2
Atlantic	1	1	1
Ecobank	3	5	
Total	19	18	10

4.3.5 Valeur moyenne des garanties exigées par rapport au financement octroyé

Tous les répondants ont indiqué que le ratio de la valeur des garanties exigées au financement octroyé était établi par des normes de leur institution. Des 23 institutions financières ayant participé à la recherche, seulement 12 (soit 52,17%) ont été capables de donner la valeur moyenne du ratio. La valeur des garanties est évaluée par un expert agréé avec qui la banque fait affaire. Parmi ces 12 institutions, toutes les agences d'Afriland de notre échantillon ont donné avec précision leur ratio de couverture en garantie qui est de 150% contrairement aux autres banques dont les réponses variaient d'une agence à une autre ou qui n'étaient pas trop sûres du taux. Afriland apparaît ici comme une banque qui est habituée au financement des PME.

4.3.6 Raisons évoquées pour les refus d'un crédit

Il était question, dans notre enquête, de rechercher le degré d'importance des principales causes pouvant motiver les refus d'un crédit. Nos résultats sont présentés dans le tableau 17.

Tableau 17 – Les principales raisons de refus de crédit

Critères	Degré d'importance						Score pondéré
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	
Insuffisance des garanties				1	14	8	4,30
Nombre d'années d'existence de la PME		5	3	12	3		2,56
Mauvaise rentabilité de la PME					18	5	4,87
Insuffisance des fonds propres			2	6	6	9	3,96

Tableau 17 – Les principales raisons de refus de crédit (suite)

Critères	Degré d'importance						Score pondéré
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	
Mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant				4	5	14	4,43
Faible niveau de scolarité du propriétaire dirigeant	3	18		1	1		1,08
Qualité de l'information transmise				4	19		3,82
Fiabilité de l'information	1			5	12	5	3,83
Politiques de l'Institution financière	6	6		5		6	2,21
Confiance dans le dossier transmis	9			6	4	4	2,34

Ces résultats indiquent que les causes de refus d'un financement découlent principalement de la mauvaise rentabilité de l'entreprise (4,87), du mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant (4,43) et de l'insuffisance des garanties (4,30).

Le premier déterminant de refus évoqué par les agents de crédit est la rentabilité. Cette dernière est un facteur nécessaire pour la survie et la croissance de l'entreprise et aussi un facteur de sécurité et de confiance pour les partenaires de l'entreprise. En effet, la banque, en analysant la rentabilité de la PME, cherche à s'assurer que le flux monétaire est suffisant pour permettre à l'entreprise de rembourser ses créanciers. Les cinq derniers banquiers rencontrés se disent stricts sur la rentabilité de l'entreprise peu importe la valeur des biens proposés en garantie.

À côté de la mauvaise rentabilité de la PME, le deuxième critère de refus de financement est le mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant. En effet, un mauvais antécédent de crédit emmènerait la banque à être méfiante et par conséquent à réduire les chances d'obtention de crédit. Ceci est aussi confirmé par les cinq banques rencontrées après la première collecte des données. D'après elles, la centrale des risques de la BEAC, suite à leur demande, peut leur transmettre des renseignements sur l'historique de crédit du demandeur de crédit. Cet historique dresse le portrait de l'emprunteur sur les différents crédits contractés auprès des autres banques ou sur sa capacité de remboursement. Donc un dossier de crédit avec des paiements manqués ou effectués en retard pourrait plausiblement ternir les antécédents de crédit de l'entrepreneur et par conséquent empêcher la banque de lui accorder le financement.

Les banquiers se basent sur la valeur des biens offerts en garantie pour décider s'ils acceptent ou refusent le financement. Donc il n'est pas surprenant pour nous que l'insuffisance des garanties soit une des principales raisons de refus de plusieurs demandes de crédit PME. Des 10 institutions financières ayant affirmé que les garanties de l'entreprise ou personnelles sont « extrêmement » importantes dans la prise de décision (Question 4.3.2), 3 seulement d'entre elles ont répondu que l'insuffisance des garanties est une raison « très forte » de refuser le crédit tandis que les 7 autres ont noté que c'est une raison plutôt « forte ». Il ressort une fois de plus que la présence des garanties améliore l'accès au financement bancaire.

4.3.7 Procédure pour annoncer un refus de financement

Les 23 agents de crédit enquêtés ont affirmé communiquer la décision de refus de financement lors d'une rencontre avec le demandeur. Cependant, 4 d'entre eux ont aussi mentionné qu'ils transmettent leur décision de refus par téléphone lorsqu'il s'agit d'un client avec qui elles sont en affaire depuis de longue date. Aucun banquier n'utilise la poste pour communiquer avec le demandeur.

Tableau 18 – Moyens de diffusion de l’annonce de refus

Moyens de diffusion	Fréquence	Pourcentage
Rencontre	23	100
Téléphone	4	17,39
Poste	0	0

4.3.8 Précisions sur les raisons motivant le refus

Les gestionnaires de compte des PME interrogés notent qu’ils donnent les précisions sur les raisons motivant le refus de toute demande de financement soumises à leur institution.

4.3.9 Soumission d’une nouvelle demande en cas de dossiers refusés

Après avoir donné les raisons motivant leur refus, la quasi-totalité des banques encouragent certains demandeurs à fournir quelques éléments afin de leur soumettre une nouvelle demande de financement et certaines les aider aussi à mieux monter leurs dossiers. D’ailleurs, d’après le responsable de la SGBC, une de leur agence dédiée essentiellement aux entrepreneurs a été ouverte sur le boulevard de la liberté afin d’aider les PME pour le financement.

Les éléments le plus souvent suggérés pour la correction du dossier sont : les informations supplémentaires sur l’objet du financement, le renforcement des garanties réelles et une bonne caution.

4.3.10 Degré d’importance accordé aux facteurs propres au contexte camerounais

Les résultats de notre enquête présentés dans le tableau 19 révèlent que nos répondants présentent premièrement la manipulation des états financiers (4) comme le

facteur propre au contexte camerounais le plus important pouvant influencer la décision d'octroi de crédit, suivi des ratios imposés par la COBAC (3,91).

Tableau 19 – Degré d'importance accordé aux facteurs propres au contexte du Cameroun

Facteurs	Degré d'importance						Score pondéré
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	
Ratios imposés par la COBAC			5	5	5	9	3,91
Inefficacité dans la résolution des litiges commerciaux	9	1	1	6	2	3	1,91
Manipulation des états financiers			2	3	11	7	4,00
Délai des procédures de recouvrement des créances		4	1	8	10		3,04

La manipulation des états financiers par les PME soulève dans le contexte camerounais une remise en cause de la qualité de l'information comptable utilisée par le banquier pour la prise de décision. Cette constatation rejoint l'affirmation de Joseph (1998) et Ndjanyou (2001) selon laquelle au Cameroun, le propriétaire dirigeant dresse le bilan en fonction de son usage : celui-ci peut être destiné soit au fisc, à la banque ou encore aux actionnaires de l'entreprise.

Le deuxième facteur propre auquel 14 des 23 agents de notre enquête accordent une importance ou très forte importance est lié aux ratios imposés par la COBAC. Compte tenu du fait que la COBAC a été créée en 1993, nous avons cherché à connaître si les résultats sont différents pour les banques en activité avant 1993 (Afriland, SCB Crédit Lyonnais et SGBC).

Le tableau 20 montre que les banques créées avant la COBAC (1993) accordent elles aussi la même importance aux ratios imposés par l'organisme lors de la prise de décision d'octroi du crédit. D'ailleurs, la SGBC qui est la plus ancienne des banques du Cameroun et la seule à avoir survécu aux différentes restructurations du système bancaire soutient que le non respect des ratios pourrait causer la faillite d'une banque et basculer tout le système bancaire comme ca été le cas avant les restructurations.

Tableau 20 – Banque en activité avant 1993 et importance des ratios de la COBAC

Facteurs	Degré d'importance						Score pondéré
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	
Ratios imposés par la COBAC			1	3	2	4	3,54

Nous avons essayé de voir si les résultats sur la satisfaction des facteurs propres au contexte du Cameroun sont différents pour les banques dont les actionnaires majoritaires sont des africains et pour celles dont les actionnaires majoritaires ne sont pas africains (voir tableaux 21 et 22).

Tableau 21 – Facteurs propres au contexte du Cameroun en fonction des banques à capitaux non africains

Facteurs	Degré d'importance						Score pondéré
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	
Ratios imposés par la COBAC			3	3	2	6	3,78
Inefficacité dans la résolution des litiges commerciaux	7		2	3	1	1	1,71
Manipulation des états financiers			2	2	5	5	3,92
Délai des procédures de recouvrement des créances		3	2	5	4		2,71

Tableau 22 – Facteurs propres au contexte du Cameroun en fonction des banques à capitaux africains

Facteurs	Degré d'importance						Score pondéré
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)	
Ratios imposés par la COBAC			1	2	3	3	3,77
Inefficacité dans la résolution des litiges commerciaux	2	1		3	1	2	2,66
Manipulation des états financiers			1	1	5	2	3,88
Délai des procédures de recouvrement des créances		1		3	5		3,33

Au regard des deux tableaux, il ressort que les résultats sont les mêmes que ce soit pour les banques dont le capital social est composé d'actionnaires majoritairement africains ou étrangers. Donc la manipulation des états financiers et les ratios imposés par la COBAC sont les facteurs propres auxquels les banquiers camerounais accordent de l'importance.

CONCLUSION

Le présent mémoire avait comme objectif de mieux comprendre la décision d'octroi de crédit bancaire aux PME du Cameroun. Plus précisément, cette étude avait pour but de comprendre les éléments pris en compte par le banquier lors de la décision d'octroi d'un crédit à des entreprises de petite et moyenne taille.

Pour répondre à cette problématique, nous avons dans un premier temps, identifié les spécificités des PME et du système bancaire camerounais, et avons présenté les éléments qualitatifs (l'âge, la formation, l'expérience professionnelle et le sexe du propriétaire dirigeant) et quantitatifs (les états financiers, la durée des relations entre la banque et la PME, les garanties et la taille des PME) pris en compte par les institutions financières lors de l'évaluation des demandes de crédit ainsi que quelques facteurs propres au contexte camerounais pouvant influencer la décision d'octroyer le crédit. Dans une seconde partie, grâce à notre étude réalisée auprès de 23 agents de crédit, nous avons pu déterminer les éléments pouvant influencer toute décision d'octroi de crédit.

Les résultats de notre enquête nous ont permis de constater que les PME accèdent difficilement au financement bancaire parce qu'elles ne remplissent pas toujours certains critères : l'insuffisance des garanties, la rentabilité et le mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant. Certains critères tels que le sexe et le niveau de scolarité n'ont toutefois aucune incidence sur la décision d'octroi de crédit.

La présente étude comporte des limites qu'il convient de souligner et qui peuvent constituer autant d'avenues de recherche pour ceux et celles qui poursuivront l'étude du financement bancaire des PME. Premièrement, la petitesse de l'échantillon étudié; la taille de notre échantillon ne nous permet pas d'extrapoler ou de généraliser les résultats de notre étude à l'ensemble des PME. Ceci est d'autant plus vrai que la délimitation géographique (Douala) de notre échantillon ne permet pas d'appliquer nos résultats à d'autres régions.

Deuxièmement, l'interprétation des résultats a été faite à partir des commentaires et de jugements recueillis auprès de peu de banquiers qui ont bien voulu répondre à notre questionnaire. Cette méthode d'analyse peut comporter des biais car nos résultats dépendent du seul point de vue des répondants qui étaient pour la plupart méfiants. Comme nous n'avons pas observé directement les faits, nous n'avons pas la possibilité de vérifier l'authenticité de leurs réponses. Ainsi, il est difficile d'admettre que les résultats obtenus décrivent pleinement la réalité des problèmes de financement des PME au Cameroun.

Malgré ces limitations, une autre recherche sur le même sujet pourra être faite, mais cette fois-ci, auprès des entrepreneurs. Car, elle fera ressortir une réalité que l'un et l'autre aura avantage à mieux comprendre, ou au moins à considérer.

Toutefois, cette étude peut aider les entrepreneurs camerounais à connaître les exigences des banques et leur donnera une idée des critères sur lesquels les banques s'appuient pour prendre une décision. Elle peut aussi amener les PME à multiplier les efforts en vue de donner des informations fiables et les plus précises possibles. L'identification des éléments pouvant influencer le banquier dans sa décision d'accepter ou de refuser le financement peut aussi inciter le gouvernement à mettre sur pieds des actions pouvant améliorer le financement bancaire des PME.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Africapratice. (2005). *Access to Finance : Profiles of African SMEs*, London, document de travail préparé pour Jetro, disponible sur www.africapratice.com/uploads/JETRO.pdf
- Alexandre, H. et Buisson, H. (2010). *L'impact de la crise sur le rationnement du crédit des PME françaises*. Cahier de recherche de DRM n°2010-06.
- Andriamanohiosoa, L. (2006). *Relation entre le profil du propriétaire dirigeant de l'entreprise manufacturière québécoise et ses conditions d'accès au financement bancaire*. Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en gestion des PME et de leur environnement. Université de Québec à Trois-Rivières.
- Anne Joseph (1998). Quels moyens mettre en œuvre pour faciliter l'accès des entreprises au crédit bancaire? Le cas du Cameroun. *Document de travail du dial*, DT/98/04.
- Balkenhol, B. et Lecointre, C. (1987). *Pratiques bancaires dans les opérations de crédit avec les petites et moyennes entreprises en Afrique de l'Ouest*. Document de travail no7, Service Financiers et Allègement de la Pauvreté.
- Banque Mondiale (2006). *L'évaluation du climat des investissements au Cameroun*. Banque Mondiale.
- Barras, C. et Wiedner, D. (2005). Des instruments innovants pour financer et améliorer la compétitivité des PME dans les pays en développement. *Revue de politique économique*.5-2003.
- Barro, I. (2004). *Micro finance et financement des PME et MPE*. Rapport du Ministère de la PME, de l'entrepreneuriat féminin et de la micro finance. Dakar, Sénégal.
- Bayad, M., Boughattas, Y. et Schmitt, C. (2006).Le métier de l'entrepreneur :le processus d'acquisition des compétences. *CIFEPME*. Fribourg, Suisse
- Bekolo-Ebe, B., Fouda, S.M. et Touna Mama. (2006). *Mondialisation, exclusion et développement africain : Stratégies des acteurs publics et privés*. Africaine d'édition, France.
- Bekolo, F.X. (2007). *Le financement des petites et moyennes entreprises par les établissements de micro finance: une étude empirique dans la province du Centre*. Mémoire présenté comme exigence du Diplôme d'Études Approfondies en Sciences de Gestion. Université de Yaoundé II.

- Bessay, S. (2009). Les enjeux du financement en Afrique de l'Ouest. Mémoire présenté comme exigence du MBA. Université du Québec à Montréal.
- Blazy, R. et Weill, L. (2006). Why do banks ask for collateral and which ones? *Working paper n°06-07*. Luxembourg School of Finance
- Boukar, H. (2009). Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, 237-238.
- Bruns, V. et Fletcher, M. (2008). Banks 'risk assessment of Swedish SMEs. *Venture Capital*, 10(2), 171-194.
- Capra, C.M., Fernandez, M.O. et Ramirez-Comeig, I. (2005). *Moral hazard and collateral as screening device: Empirical and experimental evidence*. Emory Economics, Department of Economics, Emory University. Atlanta
- Chanel-Reynaud, G. et Boy, É. (2001). *La banque et le risque PME*. Presses Universitaires de Lyon, France.
- Collier, P. (2009). Repenser le financement des petites entreprises en Afrique. *La Revue Proparco*, 1, 3-5.
- Colombo, M.G. et Grilli, L. (2005). Founders' human capital and the growth of new technology based firms: A competence-based view. *Research Policy*, 34, 795-816.
- Commission économique pour l'Afrique (2006). *Flux de capitaux et le financement du développement en Afrique*.
- Conso, P. et Hemici, F. (2005). *Gestion financière de l'entreprise*. 11^e édition, Dunod. Paris, France.
- D'Ambroise, G. (1989). *La PME canadienne : situation et défis*. Les presses de l'Université Laval. Québec, Canada.
- De Servigny, A. (2006). *Le risque de crédit : nouveaux enjeux bancaires*. 3^e édition, Dunod. Paris, France.
- Delannay, A.F. et Weill, L. (2004). The determinant of trade credit in transition countries. *Business and Economics*. 37, 173-193.
- Direction des Petites et Moyennes Entreprises du Sénégal (2010). *Étude sur l'offre et la demande de financement des PME du Sénégal*. Ministère des Mines, de l'Industrie, de la Transformation alimentaire des Produits agricoles et des PME du Sénégal.

- Ezé-Ezé, D. (2001). La structure bancaire dans le processus de financement de l'économie camerounaise. *Afrique et Développement*, 26, 1-26.
- Fall, F.S. (2011). La complémentarité banque/microfinance dans les économies en développement : une perspective théorique. *Revue d'économie industrielle*, 133, 31-56.
- Fillion, L, J. (2007). *Management des PME : De la création à la croissance*. ERPI, Québec.
- Fouda Owoundi, J.P. (2009). La surliquidité des banques en zone franc : comment expliquer le paradoxe de la CEMAC ? *Revue africaine de l'intégration*, 3(2).
- Gasse, Y. (2000). *Profession : entrepreneur*. Les éditions Transcontinental inc. Montréal, Canada.
- Gasse, Y. et Carrier, C. (2004). *Gérer la croissance de sa PME*. Edition de l'entrepreneur. Cap-Rouge, Canada.
- GREPME. (1997). *Les PME : Bilans et perspectives, 3^e édition*. Economica, Paris.
- Hamadou Boukar. (2009). Les facteurs de contingence de la croissance des micros et petites entreprises camerounaises. *Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, 237-238, 75-84.
- Industrie Canada (2002b). *Les lacunes dans le financement des PME : cadre d'analyse*. Gouvernement du Canada.
- Industrie Canada. (2004). *Profil de financement : L'entrepreneuriat au féminin*. Gouvernement du Canada.
- Janssen, F. et Wtterwulghe, R. (1998). *L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement bancaire des PME : État de la question*. Université Catholique de Louvain. Belgique.
- Japan International Cooperation Agency. (2009). *Étude sur la formulation du Plan Directeur de Développement des PME au Cameroun*. Unico International Corporation.
- Jiménez, G. et Saurina, J. (2003). Collateral, type of lender and relationship banking as determinants of credit risk. *Journal of Banking and Finance*, 28, 2191-2212.
- Julien, P.A. (2005). *Les PME : Bilan et Perspectives, 3^e édition*. Presses interuniversitaires. Québec, Canada.

- Julien, P.A. et Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Economica. Paris
- Kabacoff, R.I. et Stoffey, R.W. (2001). *Age differences in organizational leadership*. Paper presented at 16th annual conference of the society for industrial and organizational psychology, San Diego California.
- Kauffmann, C. (2005). Le financement des PME en Afrique. *Repères* n° 7. OCDE.
- Kembou Ymele, B. (2005). *Les garanties de crédit bancaire au Cameroun*. Mémoire présenté comme exigence du DEA. Université de Douala.
- Kichler, E. et Haiss, P. (2008). *Market structure as determinant: The case of leasing in banking industry transformation in Central and South Eastern Europe*. Presentation at the 8th Global Conference on Business & Economics, Florence, Oct.18-19,2008.
- Lefilleur, J. (2009). Financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information. *La Revue Proparco*, 1, 14-16.
- Lefilleur, J. (2008), Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique Subsaharienne? *Afrique contemporaine*, 227, 153-174.
- Lopez, F. et Vilanova, L. (2006). *Microéconomie bancaire*. Presses Universitaires de France. Paris, France.
- Manchon, É. (2005). *Analyse bancaire de l'entreprise : méthodologie*. Édition economica. Paris, France.
- Marque, I. et Godowski, C. (2009). L'intégration de la dimension qualitative dans l'évaluation du risque crédit des PME. *Revue française de gestion*, no 191/2009, 109-122. Paris, France.
- Ndeffo, L. et Ningaye, P. (2007). *Réformes financières et rentabilité du système bancaire des États de la CEMAC*. Communication présentée lors de la conférence African Economic. Addis Abeba, 15 au 17 novembre 2007.
- Ndjanyou, L. (2001). *Risques, Incertitude et, Financement bancaire de la PME camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque*. Center for Economic Research on Africa. School of Business, Montclair State University. New Jersey.
- Ngafi, O.B. (2007). *État des lieux de la micro finance et du système bancaire camerounais*. Mémoire présenté comme exigence partielle du master en gestion. Université Catholique de Mons. Belgique.

- OCDE(2002). *Formation de dirigeants de PME*. Rapport de synthèse. Les éditions OCDE. Paris, France.
- OCDE (2007). *Rapport annuel 2007*. Les éditions de l'OCDE. Paris, France.
- OCDE (2010). *Facilitating access to finance*. Les éditions de l'OCDE. Paris, France
- OMC (2005). *S'employer à faire en sorte que les petites et moyennes entreprises (PME) des membres tirent profit de l'AGCS*. Conseil du commerce des services. Session extraordinaire.
- Omri, A. et Bellouma, M. (2008). L'impact de la qualité de la relation banque-entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes. *Revue Science de Gestion*, 329, 95-102.
- ONUDI (1999). *Financement du développement des entreprises privées en Afrique*. ONUDI.
- Page, J.P., Lavallée, M. et Bourgeois. (1998). *Les aspects pratiques du financement des entreprises*. Édition Guérin. Montréal, Canada.
- Parker, S. (2002). Do banks ration credit to new businesses? And should governments intervene? *Scottish Journal of Political Economy*, 49 (2), 162-195.
- Petit, R.R et Singer, R.F.(1985). Small business finance: A research agenda. *Financial Management*, 14(3), 47-60;
- Pettersen, N. (2008). *Notes de cours en méthodologie de la recherche*. Université du Québec à Trois-Rivières.
- Phung, T.A. (2009). *Rationnement du crédit des PME : cas du Vietnam*. Avancement de thèse. Université Montpellier I.
- Programme de recherche sur le financement des PME (2009). Gouvernement du Canada, *enquête sur le financement des petites et moyennes entreprises innovatrices au Canada*.
- Rouges, V. (2003). *Gestion bancaire du risque de non-remboursement des crédits aux entreprises : Une revue de littérature*. Centre de Recherche Européen en Finance et Gestion. Université Paris IX. France.
- Sacerdoti, E. (2009). Crédit et secteur privé en Afrique : Évolution et enjeux. *La Revue Proparco*, 1, 9-11.

- Sami, H. et Delorme, A. (2004). *Diffusion d'information et risque de crédit dans les économies émergentes*. Université d'Orléans. France.
- Segal, G., Borgia, D. et Schoenfeld, J. (2011). Founder human capital and small firm performance: an empirical study of founder-managed natural food stores. *Journal of Management and Marketing Research*, 4, 1-10.
- Singock Sotong, C. (2009). *Les déterminants du crédit bancaire aux PME camerounaises*. Mémoire présenté comme exigence du Diplôme d'Études Approfondies en Sciences de Gestion. Université de Yaoundé II.
- St-Pierre, J. (1999). *Gestion financière des PME : Théories et pratiques*. Presses de l'Université du Québec. Québec, Canada.
- St-Pierre, J. (2004). *La gestion du risque : comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement*. Presses de l'Université du Québec. Québec, Canada.
- St-Pierre, J. et M. Bahri (2000). *Relations entre la prime de risque bancaire des PME et différents indicateurs de risque*. Cahier de recherche .Groupe de recherche en économie et gestion des PME (GREPME), CR-OO-18. Université du Québec à Montréal.
- St-Pierre, J., Pilaeva, K. et Julien , P.A. (2011). *Le financement de l'entrepreneuriat féminin : Synthèse des travaux récents et agenda de recherche*. Les éditions de l'OCDE. Paris, France.
- Steijvers, T. et Voordeckers, W. (2009). Collateral and credit rationing: A review of recent empirical studies as a guide for future research. *Journal of Economic Surveys*, 23, 924-946.
- Stiglitz, J. et Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 3, 349-410.
- Storey, D.J. (1994). The role of legal status in influencing bank financing and new firm growth. *Applied Economics*, 26, 129-136.
- Tadesse, A. (2009). Quelles perspectives de financement pour les PME en Afrique. *La Revue Proparco*, 1, 17-19.
- Takoudjou Nimpa, A. (2006). *Relation Banque-PME : L'impact de la gestion des données comptables dans le processus de décision d'octroi de crédit*. Mémoire présenté comme exigence du DEA. Université de Yaoundé II.

- Tangakou Soh, R. (2007). *Le système bancaire et financier du Cameroun*. ROTAS. Douala, Cameroun.
- Tchakounte Ndjoka, M. et Bitu, C.A.(2009). La reforme du système bancaire camerounais. *Revue africaine de l'intégration*, 3(2).
- Touna Mama. (2008). *L'économie camerounaise : pour un nouveau départ*. Africaine d'Édition. Douala, Cameroun.
- Van Pham, T.H., Audet, J. et St-Pierre, J. (2009). *Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans un pays en transition : le cas du Vietnam*. Communication présentée lors des 11^e journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat. INRPME-AUF-AIREPME, Trois-Rivières, 27 au 29 mai 2009.
- Wamba, H. (2001). L'impact de l'asymétrie d'information dans l'optimisation de la valeur de l'entreprise : exemple de la PME camerounaise. *SCSE*, Montréal.
- Wamba, H. et Tchamambe-Djine, L. (2002). Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME: cas du Cameroun. *Revue Internationale PME*, 15, 87-114.
- Wasantha Sriyani, G.T. (2010). *Human capital and its impact on small firm success*. University of Ruhuna, Sri Lanka.
- Weill, L. et Godlweski, C.J. (2011). Does collateral help mitigate adverse selection? A cross-country analysis. *Journal of Financial Services Research*, 40, 49-76.
- World Bank (2012). *Women, business and the law*. World Bank.
- Woywode, M. et Lessat, V. (2001). Les facteurs de succès des entreprises à croissance rapide en Allemagne. *Revue Internationale PME*, 14(3-4), 17-43.
- Witterwulghé, R. (1998). *La PME, une entreprise humaine*. DeBoeck, Université Bruxelles.
- Xuwei, H. et Xiaozhuan, L. (2009). *The causes and risk management of SMES's accounts receiving based on information asymmetry*. School of Economics & Management, Zhejiang Sci-Tech University.

ANNEXE A – LETTRE DE PRÉSENTATION ET QUESTIONNAIRE D'ENQUÊTE
INITIAL

**LE FINANCEMENT BANCAIRES DES PME CAMEROUNAISES :
CRITERES DE DECISION UTILISÉS PAR LES AGENTS DE CRÉDIT**

PAR
SYLVIE CHEMGNIE WABO

Madame, Monsieur,

Dans le cadre d'un mémoire de maîtrise mené à l'Université du Québec à Trois-Rivières, nous venons auprès de vous solliciter votre participation à notre enquête. La présente recherche, réalisée sous la direction de la professeure Mme Josée St-pierre porte sur une étude des critères de décision d'octroi de crédit bancaire aux PME camerounaises. Nous voulons comprendre comment se fait l'octroi des fonds aux PME afin éventuellement d'améliorer leurs chances d'obtenir du financement bancaire pour leurs opérations de développement et d'expansion.

Vous êtes invité à collaborer à cette étude en remplissant le questionnaire ci-joint, qui ne demandera que quelques minutes de votre temps. Le questionnaire n'exigera pas votre identité. De plus nous vous rassurons que toutes les informations recueillies seront traitées de manière strictement confidentielle. Ainsi, ma directrice et moi-même seront les seules personnes à avoir accès à ces informations. D'autre part, les questionnaires remplis seront conservés dans un lieu sécuritaire et seront détruits à la fin de cette recherche. Votre participation à cette étude est volontaire. Pour cela, vous êtes entièrement libre de refuser de participer ou de vous retirer en tout temps sans préjudice et sans explication.

Nous vous remercions à l'avance de votre précieuse collaboration, et n'hésitez pas à communiquer avec nous pour de plus amples informations concernant la présente étude.

Cette recherche est approuvée par le comité d'éthique de la recherche avec les êtres humains de l'Université du Québec à Trois-Rivières et un certificat portant le numéro CER-11-174-06-02 a été émis le 18 novembre 2011. Pour toute question ou plainte d'ordre éthique concernant cette recherche, vous devez communiquer avec la secrétaire du comité d'éthique de la recherche de l'Université du Québec à Trois-Rivières, au Décanat des études de cycles supérieures et de la recherche, par téléphone (819) 376-5011, poste 2129 ou par courriel électronique CEREH@uqtr.ca.

Sylvie Chemgnie Wabo
Étudiante au programme MBA, UQTR
Téléphone au Cameroun : 237- 70 55 63 72
Sylvie.Chemgniewabo@uqtr.ca

Josée St-Pierre, Ph.D.
Professeure de finance, UQTR
Téléphone au Québec : 819-376-5011 poste
4052
Josee.st-pierre@uqtr.ca

PREMIERE PARTIE : Renseignements sur l'institution financière

- 1.1 Nom de l'institution financière : _____
- 1.2 Indiquez en % la répartition des prêts de votre institution financière entre les secteurs d'activités suivants?
Commerce ou/et service : ____ % Agriculture ou/et élevage : ____ % Industrie : ____ %
- 1.3 Quels sont les principaux services offerts par votre institution financière?
- | | |
|--|--------------------------|
| La commercialisation des produits d'assurance | <input type="checkbox"/> |
| La perception des fonds de la clientèle et leur gestion | <input type="checkbox"/> |
| Le financement des projets par les opérations de crédit | <input type="checkbox"/> |
| Les opérations de change | <input type="checkbox"/> |
| Le transfert des fonds entre les agents économiques | <input type="checkbox"/> |
| Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs immobilières et tout produit financier | <input type="checkbox"/> |
| Le conseil et l'assistance en matière de gestion du patrimoine | <input type="checkbox"/> |
| Le conseil et l'assistance en gestion financière et l'ingénierie financière | <input type="checkbox"/> |
| Autre (veuillez préciser) : | <input type="checkbox"/> |

DEUXIEME PARTIE : Importance ou caractéristiques des PME dans les activités de l'institution

- 2.1 Quel est le pourcentage de PME de votre portefeuille clients? ____ %
- 2.2 Quel est le pourcentage de PME dirigées par des femmes? ____ %
- 2.3 Quel est le pourcentage de crédits aux PME par rapport au total des crédits de votre institution? ____ %
- 2.4 Quels types de financement accordez-vous le plus souvent aux PME (plus d'une réponse possible)?
Crédit à court terme Crédit à moyen terme Crédit à long terme
- 2.5 Quel est le pourcentage de prêts refusés aux PME pour chaque catégorie de crédit?
Crédit à court terme Crédit à moyen terme Crédit à long terme

TROISIEME PARTIE : Critères et processus d'octroi de crédit

3.1 Quels sont les éléments qui composent les dossiers de demandes de crédit à court terme des PME?

Existence juridique et la forme de la société	<input type="checkbox"/>	Plan d'affaires	<input type="checkbox"/>
Mise en place des documents comptables	<input type="checkbox"/>	Domiciliation du client	<input type="checkbox"/>
Etats financiers prévisionnels	<input type="checkbox"/>	Informations personnelles	<input type="checkbox"/>
Autre (précisez svp):			

3.2 Quel est le degré d'importance accordé aux informations suivantes lors de la décision d'octroi d'un crédit à court terme?

Informations	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Contenu des états financiers	<input type="checkbox"/>					
Antécédent de crédit	<input type="checkbox"/>					
Âge de l'entreprise	<input type="checkbox"/>					
Chiffre d'affaires	<input type="checkbox"/>					
Nombre d'employés	<input type="checkbox"/>					
Volume d'investissement	<input type="checkbox"/>					
Garanties personnelles	<input type="checkbox"/>					
Garanties de l'entreprise	<input type="checkbox"/>					
Secteur d'activités	<input type="checkbox"/>					
Projets d'expansion ou de développement (exportation, développement de marché, etc.)	<input type="checkbox"/>					
Age du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Sexe du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Formation scolaire du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur	<input type="checkbox"/>					
Compétence en gestion du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Fiabilité des informations transmises	<input type="checkbox"/>					
Montant de la demande	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp) :						

3.3 Quel est le degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit à court terme?

Informations	Degré de satisfaction				
	Pas satisfait (0)	Peu satisfait (1)	Satisfait (2)	Très satisfait (3)	Extrêmement satisfait (4)
Existence juridique et la forme de la société	<input type="checkbox"/>				
Documents comptables	<input type="checkbox"/>				
Etats financiers prévisionnels	<input type="checkbox"/>				
Plan d'affaires	<input type="checkbox"/>				
Informations personnelles	<input type="checkbox"/>				

3.4 Quel type de garanties exigez-vous le plus souvent pour les crédits à court terme?
 Le nantissement L'hypothèque La caution

Autre (précisez svp) : _____

3.5 Quelle est la valeur moyenne des garanties exigées par rapport au financement octroyé (la valeur de la garantie divisée par la valeur du financement octroyé)?
 _____ FCFA

3.5.1 Est-ce votre institution applique certaines normes concernant ce ratio? Oui Non

3.6 Quelles sont les principales raisons évoquées pour les refus d'un crédit à court terme?

	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Insuffisance des garanties	<input type="checkbox"/>					
Nombre d'années d'existence de la PME	<input type="checkbox"/>					
Rentabilité de la PME	<input type="checkbox"/>					
Insuffisance des fonds propres	<input type="checkbox"/>					
Mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Faible niveau scolaire du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Qualité de l'information transmise	<input type="checkbox"/>					
Fiabilité de l'information	<input type="checkbox"/>					
Politiques de l'Institution financière	<input type="checkbox"/>					
Confiance dans le dossier transmis	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp) : _____						

3.7 Quels sont les éléments qui composent les dossiers de demandes de crédit à long terme des PME?

Existence juridique et la forme de la société Plan d'affaires

Mise en place des documents comptables Domiciliation du client

États financiers prévisionnels Informations personnelles

Autre (précisez svp) : _____

3.8 Quel est le degré d'importance accordé aux informations suivantes lors de la décision d'octroi d'un crédit à long terme?

Informations	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Contenu des états financiers	<input type="checkbox"/>					
Antécédent de crédit	<input type="checkbox"/>					
Âge de l'entreprise	<input type="checkbox"/>					
Chiffre d'affaires	<input type="checkbox"/>					
Nombre d'employés	<input type="checkbox"/>					
Volume d'investissement	<input type="checkbox"/>					
Garanties personnelles	<input type="checkbox"/>					
Garanties de l'entreprise	<input type="checkbox"/>					
Secteur d'activités	<input type="checkbox"/>					
Projets d'expansion ou de développement (exportation, développement de marché, etc.)	<input type="checkbox"/>					
Age du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Sexe du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Formation scolaire du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur	<input type="checkbox"/>					
Compétence en gestion du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Fiabilité des informations transmises	<input type="checkbox"/>					
Montant de la demande	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp) :						

3.9 Quel est le degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit à long terme?

Informations	Degré de satisfaction				
	Pas satisfait (0)	Peu satisfait (1)	Satisfait (2)	Très satisfait (3)	Extrêmement satisfait (4)
Existence juridique et la forme de la société	<input type="checkbox"/>				
Documents comptables	<input type="checkbox"/>				
États financiers prévisionnels	<input type="checkbox"/>				
Plan d'affaires	<input type="checkbox"/>				
Informations personnelles	<input type="checkbox"/>				

3.10 Quelles sont les principales raisons évoquées pour les refus d'un crédit à long terme?

	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Insuffisance des garanties	<input type="checkbox"/>					
Nombre d'année d'existence de la PME	<input type="checkbox"/>					
Rentabilité de la PME	<input type="checkbox"/>					
Insuffisance des fonds propres	<input type="checkbox"/>					
Mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Faible niveau scolaire du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Qualité de l'information transmise	<input type="checkbox"/>					
Fiabilité de l'information	<input type="checkbox"/>					
Politiques de l'Institution financière	<input type="checkbox"/>					
Confiance dans le dossier transmis	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp) :						

3.11 Quelle est la procédure pour annoncer un refus de financement?

- La décision est transmise par la poste La décision est transmise lors d'une rencontre avec le demandeur
- La décision est transmise par téléphone Autre (précisez svp): _____

3.12 Les raisons motivant le refus sont-elles communiquées au demandeur?

Oui Non

3.13 Est-ce que certains dossiers refusés sont invités à soumettre une nouvelle demande? Oui Non

3.13.1 Si oui, quel sont le plus souvent les éléments suggérés pour la correction du dossier?

3.14 Quel est le degré d'importance accordé aux facteurs propres au contexte camerounais pouvant influencer la décision d'acceptation de la demande de crédit?

	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Ratios imposés par la COBAC	<input type="checkbox"/>					
Inefficacité dans la résolution des litiges commerciaux	<input type="checkbox"/>					
Manipulation des états financiers	<input type="checkbox"/>					
Délai des procédures de recouvrement des créances	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp)						

Nous tenons à vous remercier pour votre précieuse collaboration à cette enquête!

ANNEXE B – QUESTIONNAIRE FINAL

PREMIERE PARTIE : Renseignements sur l'institution financière

- 1.1 Nom de l'institution financière : _____
- 1.2 Indiquez en % la répartition des prêts de votre institution financière entre les secteurs d'activités suivants?
Commerce ou/et service : ____ % Agriculture ou/et élevage : ____ % Industrie : ____ %
- 1.3 Quels sont les principaux services offerts par votre institution financière?
- | | |
|--|--------------------------|
| La commercialisation des produits d'assurance | <input type="checkbox"/> |
| La perception des fonds de la clientèle et leur gestion | <input type="checkbox"/> |
| Le financement des projets par les opérations de crédit | <input type="checkbox"/> |
| Les opérations de change | <input type="checkbox"/> |
| Le transfert des fonds entre les agents économiques | <input type="checkbox"/> |
| Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs immobilières et tout produit financier | <input type="checkbox"/> |
| Le conseil et l'assistance en matière de gestion du patrimoine | <input type="checkbox"/> |
| Le conseil et l'assistance en gestion financière et l'ingénierie financière | <input type="checkbox"/> |
| Autre (veuillez préciser) : | <input type="checkbox"/> |

DEUXIEME PARTIE : Importance ou caractéristiques des PME dans les activités de l'institution

- 2.1 Quel est le pourcentage de PME de votre portefeuille clients? ____ %
- 2.2 Quel est le pourcentage de PME dirigées par des femmes? ____ %
- 2.3 Quel est le pourcentage de crédits aux PME par rapport au total des crédits de votre institution? ____ %
- 2.4 Quels types de financement accordez-vous le plus souvent aux PME (plus d'une réponse possible)?
Crédit à court terme Crédit à moyen terme Crédit à long terme
- 2.5 Quel est le pourcentage de prêts refusés aux PME pour chaque catégorie de crédit?
Crédit à court terme ____ % Crédit à moyen terme ____ % Crédit à long terme ____ %

TROISIEME PARTIE : Critères et processus d'octroi de crédit

3.1 Quels sont les éléments qui composent les dossiers de demandes de crédit des PME?

Existence juridique et la forme de la société	<input type="checkbox"/>	Plan d'affaires	<input type="checkbox"/>
Mise en place des documents comptables	<input type="checkbox"/>	Domiciliation du client	<input type="checkbox"/>
Etats financiers prévisionnels	<input type="checkbox"/>	Informations personnelles	<input type="checkbox"/>
Autre (précisez svp):			

3.2 Quel est le degré d'importance accordé aux informations suivantes lors de la décision d'octroi d'un crédit?

Informations	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Contenu des états financiers	<input type="checkbox"/>					
Antécédent de crédit	<input type="checkbox"/>					
Âge de l'entreprise	<input type="checkbox"/>					
Chiffre d'affaires	<input type="checkbox"/>					
Nombre d'employés	<input type="checkbox"/>					
Volume d'investissement	<input type="checkbox"/>					
Garanties personnelles	<input type="checkbox"/>					
Garanties de l'entreprise	<input type="checkbox"/>					
Secteur d'activités	<input type="checkbox"/>					
Projets d'expansion ou de développement (exportation, développement de marché, etc.)	<input type="checkbox"/>					
Age du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Sexe du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Formation scolaire du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Expérience du propriétaire dirigeant dans le secteur	<input type="checkbox"/>					
Compétence en gestion du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Fiabilité des informations transmises	<input type="checkbox"/>					
Montant de la demande	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp) :						

3.3 Quel est le degré de satisfaction concernant les informations fournies par les PME dans le cadre d'une demande de crédit?

Informations	Degré de satisfaction				
	Pas satisfait (0)	Peu satisfait (1)	Satisfait (2)	Très satisfait (3)	Extrêmement satisfait (4)
Existence juridique et la forme de la société	<input type="checkbox"/>				
Documents comptables	<input type="checkbox"/>				
États financiers prévisionnels	<input type="checkbox"/>				
Plan d'affaires	<input type="checkbox"/>				
Informations personnelles	<input type="checkbox"/>				

3.4 Quel type de garanties exigez-vous le plus souvent pour les crédits?

Le nantissement L'hypothèque La caution

Autre (précisez svp) :

3.5 Quelle est la valeur moyenne des garanties exigées par rapport au financement octroyé (la valeur de la garantie divisée par la valeur du financement octroyé)?

FCFA

3.5.1 Est-ce votre institution applique certaines normes concernant ce ratio? Oui Non

3.6 Quelles sont les principales raisons évoquées pour les refus d'un crédit?

	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Insuffisance des garanties	<input type="checkbox"/>					
Nombre d'années d'existence de la PME	<input type="checkbox"/>					
Rentabilité de la PME	<input type="checkbox"/>					
Insuffisance des fonds propres	<input type="checkbox"/>					
Mauvais antécédent de crédit du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Faible niveau scolaire du propriétaire dirigeant	<input type="checkbox"/>					
Qualité de l'information transmise	<input type="checkbox"/>					
Fiabilité de l'information	<input type="checkbox"/>					
Politiques de l'Institution financière	<input type="checkbox"/>					
Confiance dans le dossier transmis	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp) :						

- 3.7 Quelle est la procédure pour annoncer un refus de financement?
- La décision est transmise par la poste La décision est transmise lors d'une rencontre avec le demandeur
- La décision est transmise par téléphone Autre (précisez svp): _____

- 3.8 Les raisons motivant le refus sont-elles communiquées au demandeur?
Oui Non

- 3.9 Est-ce que certains dossiers refusés sont invités à soumettre une nouvelle demande?
Oui Non

3.9.1 Si oui, quel sont le plus souvent les éléments suggérés pour la correction du dossier?

- 3.10 Quel est le degré d'importance accordé aux facteurs propres au contexte camerounais pouvant influencer la décision d'acceptation de la demande de crédit?

	Degré d'importance					
	Aucune (0)	Très faible (1)	Faible (2)	Moyenne (3)	Forte (4)	Très forte (5)
Ratios imposés par la COBAC	<input type="checkbox"/>					
Inefficacité dans la résolution des litiges commerciaux	<input type="checkbox"/>					
Disponibilité des ressources à court terme	<input type="checkbox"/>					
Manipulation des états financiers	<input type="checkbox"/>					
Délai des procédures de recouvrement des créances	<input type="checkbox"/>					
Autres (précisez svp)						

Nous tenons à vous remercier pour votre précieuse collaboration à cette enquête!

ANNEXE C – IDENTIFICATION DES BANQUES DE LA VILLE DE DOUALA

Identification des banques de la ville de Douala

Nom de la banque	Adresse du siège et n° de téléphone	Date de création	Nombre d'agences à Douala	Répartition du capital
Afriland First Bank	BP : 11834 Yaoundé Tél. : 22 23 30 68	1988	08	Actionnaires privés camerounais 40,54% Actionnaires étrangers 59,46%
Atlantic Bank	BP : 2933 Douala Tel : 3342 10 72	2009	05	Atlantic Financial Group 54,5% Actionnaires privés nationaux 11,1% Financial Risk International 18% Garantie Mutuelle des Cadres 7,3% Entreprise national 9,1%
BICEC	BP : 1925 Douala Tel : 33 42 85 76	1997	07	SIBP 52,47% État du Cameroun 17,50% Actionnaires privés camerounais 7,50% SFI 7,25% Proparco 7,25% Collaborateurs BICEC 5% DZ bank 1,50% Instituto central 1,50% Autres 0,03%
BGFI		2011	02	BGFI Bank 74,90% Etat camerounais 20% Activa Assurances 1,80% Actionnaires privés nationaux 3,30%
Citibank Cameroon	BP : 4571 Douala Tek : 33 42 42 72	1998	01	Groupe Citi 100%
CBC	BP:4004 Douala Tel: 33 42 02 02	1997	01	Actionnaires privés camerounais 71,94% Actionnaires étrangers 28,06%

Identification des banques de la ville de Douala (suite)

Nom de la banque	Adresse du siège et n° de téléphone	Date de création	Nombre d'agences à Douala	Répartition du capital
Crédit lyonnais Cameroun		1989	02	Etat camerounais 35% Crédit Lyonnais 65%
Ecobank	BP : 582 Douala Tel : 33 43 82 50	2001	10	Groupe Ecobank 79,60% Actionnaires privés nationaux 13,95% AXA assurance 2% La citoyenne Assurances 2% Activa assurances 1,65% All life assurances 0,80%
NFC	BP : 6578 Yaounde Tel :22 20 28 23	1989	01	Actionnaires privés camerounais 100%
SGBC	BP : 4042 Douala Tel : 33 42 70 10	1949	09	Etat Cameroun 25,6% Société Générale de France 58,1% AGF Assurance Cameroun 16,3%
Standard Chartered	BP 1784 Douala Tel: 33 43 52 00	1986	01	Groupe Standard Chartered Bank 100%
UBA		2004	03	UBA GROUP 100%
UBC	BP: 110 Bamenda Tel: 33 36 23 14	1999	04	Oceanic Bank International 54% Actionnaires privés camerounais 9% CAMCCUL LTD 21% Credit Union 16%