



Capital Social et Création d'Entreprises au Cameroun

Par

Ngoa Tabi Henri, Ongono Patrice & Kouty Manfred ¹

Centre d'Etudes et de Recherche en Economie et Gestion

Université de Yaoundé II

Yaoundé, Cameroun

Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 23/12

Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires
(FR-CIEA)

www.trustafrica.org/icbe

Dakar, Juin 2012

¹ Contact : ngoahenri@yahoo.fr, ongonopatrick@yahoo.fr, koutymanfred@yahoo.fr

Résumé

L'objectif de ce travail est de questionner l'influence du capital social de l'entrepreneur sur un certain nombre d'éléments déterminants de la création d'entreprises au Cameroun. De manière précise, il s'agit d'évaluer l'impact des relations sociales (familiales, amicales et professionnelles) de l'entrepreneur, sur sa capacité à surmonter les contraintes administratives, de financements, et d'équipements rencontrées lors de la création de son entreprise. En utilisant les données d'une enquête effectuée par le Centre d'Etudes et de Recherche en Economie et Gestion (CEREG) de l'Université de Yaoundé II auprès de 300 PME en 2011, les résultats obtenus par estimation de modèles probit et logit, montrent que l'impact du capital social sur l'élimination de ces contraintes est mitigé. Aussi bien les liens forts (relations familiales) que les liens faibles (relations amicales et professionnelles) réduisent de manière significative les contraintes administratives. Cependant, seuls les liens faibles (relations professionnelles en particulier) réduisent de manière significative les contraintes de financement. Quant aux contraintes d'équipement, ni les liens forts, ni les liens faibles n'ont d'impact significatif. Les jeunes promoteurs d'entreprises camerounais devraient donc diversifier leurs réseaux de relations. Aussi, compte tenu de l'importance des relations professionnelles, les initiatives visant à regrouper les entrepreneurs en associations devraient être encouragées et soutenues par les pouvoirs publics.

Mots clés : Capital social, création d'entreprises, liens forts, liens faibles, entrepreneuriat

Table des matières

Résumé	2
Table des matières	3
1. Introduction.....	4
2. Revue de la littérature	7
3. Données et Méthodologie	10
4. Les résultats	12
5. Conclusion et Recommandations.....	14
Annexes.....	16
Références Bibliographiques.....	17

1. Introduction

A la suite des travaux de Birch (1979) sur les sources d'emplois aux Etats-Unis, la création d'entreprises (première approximation de l'entrepreneuriat) a été reconnue comme le moteur du développement économique et social à travers le monde. Etant la principale source de création de nouveaux emplois, et le principal stimulant de la croissance économique, la création de nouvelles entreprises serait un moyen efficace de lutte contre le chômage et de réduction de la pauvreté dans les pays en développement (Batjargal & Liu, 2002 ; Carre & Thurik, 2005; Audretsch *et al.*, 2007). En effet, les nouvelles entreprises permettent non seulement d'améliorer la compétitivité des entreprises anciennes, mais aussi, de mieux s'adapter aux changements économiques et aux mutations structurelles imposées par la mondialisation (Audretsch, 2002). Les statistiques sur la création d'entreprises sont donc perçues comme un des indices les plus marquants du dynamisme économique d'une région ou d'un pays (Verstraete & Saporta, 2006). Ce dynamisme reconnu aux nouvelles entreprises, repose en grande partie sur celui des Petites et des Moyennes Entreprises (PME), dont la contribution à la création d'emplois nets et à l'innovation, est beaucoup plus perceptible que celle des grandes entreprises (Industrie Canada, 2002).

Une analyse pertinente du processus entrepreneurial devrait donc mettre un accent particulier sur les facteurs déterminants de la création des PME. Dans le contexte des pays en développement, ces PME sont en général des entreprises individuelles ou familiales, dont les dirigeants-proprétaires prennent leurs décisions d'affaires dans des réseaux sociaux (Greve & Salaff, 2003). Les relations sociales dont dispose l'entrepreneur, sont donc utilisés d'une part, pour s'adapter à l'environnement lorsque l'entreprise est déjà créée, d'autre part, pour surmonter les obstacles auxquels l'entrepreneur peut être confrontée au moment de la mise sur pied de son projet (Gasse & D'Amours, 2000 ; Diochon *et al.*, 2001 ; Aldrich & Zimmer, 1986 ; Aldrich *et al.*, 1991 ; Cooper *et al.*, 1995 ; Hansen, 1995 ; Young, 1998 ; Anderson & Miller, 2002).

Ainsi, les relations amicales, familiales et professionnelles que l'entrepreneur noue avec les autres membres de la société, peuvent être au même titre que le capital humain, valorisées à toutes les étapes du processus entrepreneurial, c'est-à-dire pour créer de nouvelles entreprises préalablement inexistantes, garantir leurs performances, et assurer leur pérennité (Julien & Cadieux, 2010). Les relations qu'un individu entretient avec les autres membres de la société constituent donc pour ce dernier, une sorte de *capital social*. La théorie du capital social met

en évidence la capacité qu'ont les acteurs d'extraire des bénéfices et des ressources des réseaux sociaux auxquels ils appartiennent (Portes, 1998). L'étude du capital social s'intéresse donc d'une part à l'analyse des relations sociales, et d'autre part, aux ressources qui peuvent être mobilisées par l'intermédiaire de ces relations (Kim & Aldrich, 2005 ; Godechot & Mariot, 2003 ; Favreau, 2008 ; Boutillier & Uzunidis, 2006). Ces relations sociales qui se développent au sein de la famille, de la communauté d'appartenance, et d'autres types d'organisations sociales, sont utilisés pour suppléer les effets du capital humain, de l'expérience, du capital physique et du capital financier. Le capital social peut donc permettre d'expliquer les différences de revenus entre individus d'une part, et les performances économiques des firmes, des régions et des nations d'autre part (Granovetter, 1973 ; Burt, 1992 ; Jacobs, 1961 ; Baker, 1990 ; Bourdieu, 1983 ; Coleman, 1988 ; 1990 ; Loury, 1987 ; Putnam, 1993, 1995).

Même si la plupart des auteurs s'accordent sur le fait que le capital social constitue une ressource productive au même titre que le capital physique ou le capital humain, il reste un phénomène multidimensionnel qu'il convient de circonscrire pour opérationnaliser une recherche (Nahapiet & Ghoshal, 1998 ; Tsai & Ghoshal, 1998).² Dans le cadre de ce travail, nous abordons le capital social sous l'angle de sa dimension structurelle. Quant à l'entrepreneuriat, il est abordé ici sous l'angle de la création de nouvelles entreprises préalablement inexistantes. Selon Davidsson & Honig (2003), à la phase de création d'une entreprise, le capital social de l'entrepreneur peut faciliter soit la découverte des opportunités d'affaires, soit alors la mobilisation des ressources et des autres facteurs nécessaires au démarrage effectif d'une entreprise. Dans cette étude, nous nous intéressons en particulier aux financements, aux équipements, et aux procédures administratives.

La prise en compte du capital social dans l'entrepreneuriat semble beaucoup plus pertinente dans les pays africains. Dans cette région en effet, le système socio-culturel est beaucoup plus collectiviste/communautariste que le système socio-culturel occidental individualiste (Tadjine *et al.*, 2004). Malheureusement, la difficulté à intégrer ce collectivisme dans l'entreprise

² Nahapiet & Ghoshal (1998) font une distinction entre le capital social structurel, le capital social relationnel, et le capital social cognitif. *La dimension structurelle* met en évidence le fait qu'un individu puisse utiliser ses contacts personnels pour accéder à des emplois, obtenir des informations, ou accéder à des ressources spécifiques. *La dimension relationnelle* du capital social quant à elle, fait référence aux atouts que peut véhiculer l'appartenance à un réseau social. Le principal atout mentionné dans la littérature (Barney & Hansen, 1994 ; Gambetta, 1988 ; Uzzi, 1996) est la confiance. La dernière dimension du capital social qui est *la dimension cognitive* fait référence à l'idéologie qui facilite la compréhension commune d'un objectif collectif. Cette compréhension commune d'un but collectif est perçue comme une ressource. C'est ce que Coleman (1990) qualifie de « Public good aspect of social capital ».

africaine constitue pour certains, le principal obstacle à la création d'un esprit d'entreprise (Ponson, 1990). Il faudrait donc que l'entreprise africaine soit recréée en y important *de facto* la solidarité sociale. De l'avis de plusieurs chercheurs, c'est cette solidarité sociale qui expliquerait la performance, l'efficacité et le dynamisme des entreprises du peuple bamiléké implanté dans les hauts plateaux de l'Ouest Cameroun (Brenner *et al.*, 1990 ; Warnier, 1995 ; Kamdem, 2002). L'expérience camerounaise constitue donc parmi les pays d'Afrique francophone, un cas particulier et intéressant d'analyse des effets du capital social sur la création d'entreprises,³ d'autant plus que la facilitation de la création de nouvelles entreprises est au centre des préoccupations des autorités qui ont fait de l'éclosion des PME/PMI un instrument central de leur stratégie de développement (DSCE, 2009).

Cependant, malgré les efforts appréciables visant à réduire les délais de création des entreprises, de nombreux obstacles à la fois institutionnels, environnementaux et techniques, continuent à entraver l'éclosion réelle des PME au Cameroun. Parmi les obstacles les plus cités par les entrepreneurs, on peut relever par ordre d'importance : la fiscalité, la corruption, l'accès au crédit, les formalités administratives, la concurrence déloyale, les infrastructures, et le coût de financement du crédit (INS, 2010). Face à l'inefficacité des politiques publiques à trouver des solutions efficaces et durables à ces obstacles, les petits entrepreneurs camerounais empruntent des stratégies qui reposent généralement sur le capital social très développé dans le pays (Kamdem, 2002). Cette étude se propose donc de questionner l'influence du capital social sur l'élimination des contraintes administratives, de financement, et d'équipements que rencontrent les créateurs d'entreprises au Cameroun.

La suite du travail s'organise autour de quatre principales sections. La section 2 fait une brève revue de la littérature, la section 3 présente les données et la méthodologie, la section 4 est consacrée aux résultats, et la section 5 conclue l'étude.

³ Pour une analyse plus approfondie de l'entrepreneuriat au Cameroun, voir les publications de Finifter & Verna (2011), Tsafack-Nanfosso (2010), Tsapi (2007), Nkakleu (2007), Kamdem (2011).

2. Revue de la littérature

Les premiers travaux ayant étudié la relation entre le capital social et l'entrepreneuriat sont l'œuvre de Granoveter (1973) et de Birley (1985). En adoptant une approche structurelle, les deux auteurs montrent comment l'entrepreneur utilise les réseaux sociaux pour bénéficier des conseils et des ressources nécessaires au démarrage et à la performance de l'entreprise. Ces auteurs montrent que l'entrepreneur recourt à différents contacts et ressources lors des différentes étapes du processus de création de l'entreprise. Plus précisément, Wilken (1979) distingue trois phases dans le processus de création de l'entreprise: la motivation ou phase au cours de laquelle l'entrepreneur discute son idée initiale et développe son *business concept* ; la planification qui correspond à la recherche des ressources par l'entrepreneur ; et enfin, l'établissement ou le lancement de l'activité. L'influence du capital social devrait donc être analysée à ces différentes phases du processus de création.

Bien que les effets bénéfiques du capital social pour la création d'entreprises soient de plus en plus établis, la compréhension du processus qui permet à l'entrepreneur de reconnaître ou d'exploiter des opportunités d'affaires est encore limitée (Kim & Aldrich, 2005 ; Davidsson & Honig, 2003). Apportant des éléments de réponse à cette préoccupation, Liao & Welsch (2003) soulignent qu'un niveau élevé de capital social assiste l'entrepreneur dans la mobilisation du capital physique et humain de l'entreprise, l'obtention de l'information pertinente, et la connaissance des clients potentiels. Selon Aldrich & Martinez (2001), les ressources requises pour la création d'une nouvelle firme viable sont constituées du capital humain, du capital financier et du capital social. Pour ces auteurs, c'est le capital social qui permet aux entrepreneurs d'acquérir les autres ressources qu'ils ne possèdent pas. Dans une étude portant sur 380 nouvelles entreprises Davidsson & Honig (2003) trouvent que l'appartenance à un réseau d'affaires a un impact positif sur l'avancement du processus de démarrage et la rentabilité des entreprises. L'importance du capital social pour la création de nouvelles entreprises semble donc évidente.

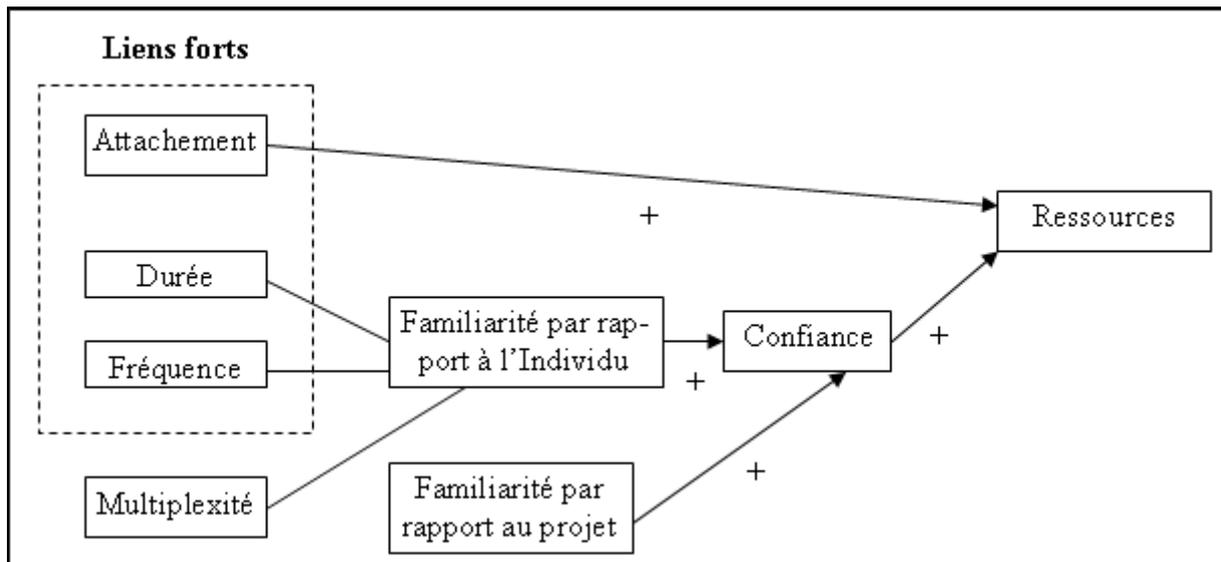
Cette importance du capital social a également été mise en évidence dans la création des firmes à très haute technologie. Ce type d'entreprise démarre rarement par l'action d'individus isolés. Elles impliquent la combinaison des équipes d'individus hautement compétents, avec des compétences techniques et managériales avérées (Aldrich; 1999 ; Oakey; 2003). Pour Alvarez & Busenitz (2001), c'est dans cet ensemble complexe

d'individus et de ressources que les opportunités sont transformées en innovation et de manière ultime en succès d'affaires.

En s'appuyant sur les analyses précédentes, Chollet (2002) va raffiner la construction théorique de la relation capital social - entrepreneuriat. Pour ce dernier, tout au long du processus de création d'entreprises, l'entrepreneur a besoin de deux types de ressources : (i) des ressources informationnelles, qui participent à l'identification de l'opportunité entrepreneuriale (idée sur le produit, information sur les procédés de fabrication etc.) ; (ii) des ressources risquées, au sens où elles impliquent une prise de risque pour les membres du réseau qui les fournissent (financement, équipements, main d'œuvre, première commande etc.). Concernant le premier type de ressources, l'auteur aboutit à trois conclusions. La première est que plus grande est la taille du réseau relationnel, plus grand est l'accès aux informations utiles à la création de l'entreprise. La seconde montre que plus grande est la diversité du réseau relationnel, plus grand est l'accès à l'information utile à la création. La troisième conclusion enfin est que plus grande est la proportion des liens faibles, plus grand est l'accès aux informations utiles à la création d'entreprise.

Pour ce qui est du second type de ressources, les liens forts jouent un rôle important, du fait qu'ils peuvent en partie réduire le problème de confiance, soit en offrant la possibilité d'inférer la confiance (familiarité), soit en rendant celle-ci moins nécessaire (attachement). Les liens forts sont constitués de trois éléments à savoir : l'attachement, la durée, et la fréquence. Les deux derniers combinés à la multiplicité (c'est-à-dire une relation personnelle servant à plusieurs types d'échanges) caractérisent la familiarité. La relation de familiarité permet au membre du réseau relationnel de connaître les attitudes et les valeurs de l'entrepreneur potentiel. Plus grande est la familiarité (avec l'entrepreneur ou le projet), plus grande est la confiance à l'entrepreneur, et plus probable est la mobilisation des ressources risquées (Figure 1).

Figure 1: Nature des liens et acquisition des ressources risquées par l'entreprise



Source : Chollet (2002)

L'attachement est basé sur l'affection, c'est-à-dire la motivation à traiter positivement l'autre, ou tout au moins à ne rien faire à l'autre qui puisse lui nuire (Krackhardt, 1992). Cette affection crée un attachement à la relation, qui incite l'individu à se mobiliser pour l'entrepreneur. Il est à distinguer de la familiarité. Dans le cas de la familiarité, la force du lien est associée à une possibilité d'inférer la confiance, au fait de connaître suffisamment l'entrepreneur pour estimer qu'on bénéficiera bel et bien de la transaction. Dans le cas de l'attachement à la relation, l'objectif final n'est pas le résultat de la transaction, mais la bonne continuation de la relation humaine. Le problème de confiance ne se pose plus. Bref, plus grand est l'attachement à la relation, plus probable est l'acquisition des ressources risquées.

Sur le plan empirique, très peu de travaux se sont intéressés à l'étude de la relation qui lie le capital social à la création d'entreprises. D'après Krackhardt (1992), les entrepreneurs utilisent la famille et d'autres liens forts pour avoir des ressources utiles pour la création d'entreprises. A la base de ces liens forts il y a la notion de confiance. En effet, une connaissance très longue (plusieurs années) est à l'origine d'une confiance qui s'est établie entre les individus. Hills *et al.* (1997) ont transposé à l'entrepreneuriat l'hypothèse de Granovetter (1973). Ils montrent que les entrepreneurs qui ont un réseau étendu, en termes de taille, identifient sensiblement plus d'opportunités que les entrepreneurs isolés. Dans leur étude cherchant à expliquer le nombre d'opportunités identifiées (c'est à dire qui pourraient donner lieu selon l'interrogé à une nouvelle création d'entreprises) par la structure du réseau relationnel, Singh *et al.* (1999) analysent un échantillon de 256 dirigeants d'entreprises de

moins de trois ans. Les auteurs trouvent que la taille du réseau a un impact significatif sur la capacité à identifier des opportunités.

3. Données et Méthodologie

Les données utilisées dans cette étude proviennent d'une enquête réalisée en 2011 par le Centre d'Etudes et de Recherche en Economie et Gestion (CEREG) de l'université de Yaoundé II, auprès de 300 Petites et Moyennes Entreprises (PME) au Cameroun. Sur la base d'un questionnaire qui leur a été administré, les entrepreneurs de cet échantillon ont mentionné un certain nombre d'obstacles qu'ils ont rencontré lors de la création de leurs entreprises. Les obstacles les plus cités sont les contraintes administratives, les contraintes de financement, et les contraintes d'équipement. Il s'agit donc pour nous ici de voir si les relations sociales dont dispose l'entrepreneur peuvent affecter la probabilité d'être confronté à ces différents obstacles. Le tableau de l'annexe 1 montre en effet que la proportion des entrepreneurs qui fait face à ces différents obstacles est plus élevée lorsque l'entrepreneur ne fait pas recours à son capital social. Si l'on s'en tient à ces statistiques, on pourrait conclure que les trois variables de mesure du capital social (relations familiales, relations professionnelles, et relations amicales) permettent d'éliminer à la fois les contraintes administratives, financières et d'équipement. Bien qu'intéressante, cette simple analyse statistique est cependant limitée puisqu'il existe d'autres facteurs susceptibles d'expliquer ces contraintes. Il convient donc de procéder à une analyse de causalité.

Dans cette analyse de causalité, la variable que nous cherchons à expliquer (la variable dépendante) est la contrainte à laquelle l'entrepreneur a été confronté lors de la création de son entreprise. Les différentes contraintes que nous avons identifiées sont définies de manière qualitative. En d'autres termes, on attribuera la valeur 1 à la contrainte j ($j=1, 2, 3$), lorsque l'entrepreneur i l'a mentionnée comme ayant été un obstacle à la création de son entreprise. La variable dépendante étant ainsi dichotomique, il s'agit alors de spécifier un modèle permettant d'expliquer la probabilité qu'un entrepreneur i quelconque soit confronté à la contrainte j conditionnellement à un certain nombre de variables explicatives au rang desquelles figurent les relations sociales de l'entrepreneur.

Si on note X le vecteur des variables explicatives, et C_j , la contrainte de type j , on peut définir pour chaque contrainte, un modèle dans lequel celle-ci est expliquée par les variables

contenues dans le vecteur X . Puisque la variable dépendante est binaire, pour la contrainte C_j , nous allons tout simplement calculer son espérance conditionnelle qui est donnée par :

$$E(C_j|X) = 0 \cdot P(C_j = 0|X) + 1 \cdot P(C_j = 1|X) = P(C_j = 1|X) \quad (1)$$

En d'autres termes, on s'intéresse à la probabilité que la contrainte j prenne la valeur 1 étant donnée le vecteur de variables explicatives. On peut donc écrire : $P(C_j = 1) = F(Xb)$ où F est la fonction de répartition d'une loi de probabilité quelconque, et b un vecteur de paramètres associés aux variables explicatives contenues dans le vecteur X . Si nous considérons que F désigne la fonction de répartition de loi logistique, nous estimons un modèle logit, et si F désigne la fonction de répartition de la loi normale, nous pouvons estimer un modèle probit. Dans les estimations, nous retiendrons le modèle qui aboutit aux meilleurs résultats.

Les variables explicatives qui rentrent dans le vecteur X sont les suivantes. Le capital social que nous mesurons à l'aide de trois indicateurs permettant de capter séparément les relations professionnelles (**CSP**), les relations amicales (**CSA**), et les relations familiales (**CSF**). Chacune de ces variables est définie binaire et prend la valeur 1 si l'individu a eu recours au type de relations correspondantes, et 0 sinon. Les autres variables explicatives sont : le niveau d'éducation de l'entrepreneur au moment de la création (**EDUC**), son âge (**AGE**), son expérience dans une autre entreprise (**EXP**), le secteur d'activité (**SECT**), le sexe de l'entrepreneur (**SEX**), l'esprit d'entreprise (**ESP**), et l'effectif nécessaire pour le démarrage des activités (**EFF**). Pour parvenir aux résultats, nous allons donc estimer séparément les trois équations suivantes :

$$C_1 = a_0 + a_1CSF + a_2CSA + a_3CSP + a_4SECT + a_5EDUC + a_6AGE + a_7EXP + a_8SEX + a_9ESP + a_{10}EFF + e \quad (2)$$

$$C_2 = a_0 + a_1CSF + a_2CSA + a_3CSP + a_4SECT + a_5EDUC + a_6AGE + a_7EXP + a_8SEX + a_9ESP + a_{10}EFF + e \quad (3)$$

$$C_3 = a_0 + a_1CSF + a_2CSA + a_3CSP + a_4SECT + a_5EDUC + a_6AGE + a_7EXP + a_8SEX + a_9ESP + a_{10}EFF + e \quad (4)$$

Dans l'équation 2, ce sont les contraintes administratives qui sont utilisées comme variable dépendante. Dans l'équation 3, la variable dépendante représente les contraintes de financement, et dans l'équation 3 enfin, la variable dépendante représente les contraintes d'équipement. La prochaine section est consacrée à la présentation et à l'analyse des résultats de ces trois estimations.

4. Les résultats

Nous allons présenter les résultats de nos estimations en fonction du type de contrainte. Nous présentons d'abord les résultats de l'estimation de l'équation 2, ensuite, ceux de l'estimation de l'équation 3, et enfin, les résultats de l'estimation de l'équation 4.

L'importance des liens forts et des liens faibles pour l'élimination des contraintes administratives

Les résultats de l'estimation de l'équation 2 sont résumés dans le tableau 1. Ils montrent que le recours au capital social est déterminant pour l'élimination des obstacles administratifs. Aussi bien les relations familiales que les relations amicales et professionnelles ont un impact significatif sur les contraintes administratives. Ainsi, lorsqu'on passe d'un entrepreneur qui ne fait pas recours aux relations amicales à un entrepreneur qui use de ses relations amicales au moment de la création de son entreprise, la probabilité d'être confronté à des contraintes administratives diminue de 0,33. Ce résultat est identique lorsqu'il s'agit des relations professionnelles. Pour les relations familiales, cette probabilité diminue de 0,23. On peut conclure qu'aussi bien les liens forts (relations familiales) que les liens faibles (relation professionnelles et amicales), sont déterminants dans l'élimination des obstacles administratifs liés à la création des entreprises au Cameroun. Un entrepreneur qui s'engage à créer une entreprise gagnerait donc à diversifier ses relations pour éviter d'être confronté aux obstacles administratifs.

Tableau 1 : Résultats de l'estimation logit de l'équation 1

<i>Variables</i>	<i>Effets marginaux</i>	<i>Ecart type</i>	<i>Probabilité</i>
<i>CSF</i>	-0,2382914**	0,11375	0,036
<i>CSA</i>	-0,3342818***	0,09469	0,000
<i>CSP</i>	-0,3352194**	0,13663	0,014
<i>SECTP</i>	0,0273977	0,07774	0,725
<i>SECTS</i>	-0,0837775	0,06491	0,197
<i>SEX</i>	-0,1589625	0,11203	0,156
<i>AGE</i>	0,0017732	0,02295	0,938
<i>EDUC</i>	-0,06595	0,0655	0,314
<i>EFF</i>	-0,0012808	0,0033	0,698
<i>ESP</i>	-0,0018737	0,05916	0,975
<i>AGE²</i>	-0,0000179	0,0003	0,952
<i>EXP</i>	0,1453517**	0,05922	0,014
<i>Nombre d'observations : 207</i>			

(**), (***) Significatif au seuil de 5%, 1%

Les résultats révèlent également que le coefficient associé à l'expérience de l'entrepreneur est négatif et significatif. Ce qui veut dire que les entrepreneurs qui ont au moins une année d'expérience professionnelle dans une autre entreprise, rencontrent moins d'obstacles administratifs lorsqu'ils décident de créer leurs propres entreprises.

L'importance des liens faibles pour l'élimination des contraintes de financement

Les résultats de l'estimation de l'équation 3 sont résumés dans le tableau 2 ci-après. Ils indiquent que l'impact du capital social sur les contraintes de financement n'est plus le même que celui observé sur les contraintes administratives. Ici, seules les relations professionnelles ont un impact significatif sur les contraintes de financement. Le signe du coefficient associé à cette variable montre que lorsque l'on passe d'un entrepreneur qui ne fait pas usage des relations professionnelles pour de la mobilisation des fonds nécessaires au démarrage, à un entrepreneur qui fait recours à ce type de relations, la probabilité de faire face à des contraintes de financement diminue de 0,19. Compte tenu de la difficulté à accéder aux financements bancaires, le regroupement des entrepreneurs en associations pourrait donc constituer un moyen efficace de financement des entreprises au Cameroun. Ce type de regroupement mérite donc d'être encouragé et soutenu par les pouvoirs publics.

Tableau 2 : Résultats de l'estimation logit de l'équation 2

<i>Variables</i>	<i>Effets marginaux</i>	<i>Ecart type</i>	<i>Probabilité</i>
<i>CSF</i>	0,0049667	0,0724	0,945
<i>CSA</i>	-0,0040183	0,06435	0,950
<i>CSP</i>	-0,1919678***	0,05583	0,001
<i>SECTP</i>	0,0023109	0,07177	0,974
<i>SECTS</i>	0,0411258	0,07116	0,563
<i>SEX</i>	-0,0151947	0,08212	0,853
<i>AGE</i>	-0,0158159	0,02194	0,471
<i>EDUC</i>	0,0329132	0,05881	0,576
<i>EFF</i>	-0,0101686	0,00738	0,168
<i>ESP</i>	-0,0144994	0,05466	0,791
<i>AGE²</i>	0,000177	0,00029	0,548
<i>EXP</i>	-0,0510431	0,0606	0,400
<i>Nombre d'observations : 207</i>			

(***) Significatif au seuil de 1%

L'inefficacité du capital social pour l'élimination des contraintes d'équipement

La dernière estimation, celle de l'équation 4, est résumée dans le tableau 3. Les résultats indiquent qu'aucune variable de mesure du capital social n'a d'impact significatif sur les contraintes d'équipement. On peut tout de même noter que l'impact du coefficient associé aux relations familiales est négatif, traduisant le fait que le recours à ce type de relations diminue la probabilité de faire face aux contraintes d'équipement. Parmi les autres variables explicatives que nous avons incluses, seule l'appartenance au secteur secondaire a un impact significatif sur les contraintes d'équipement au seuil de 10%. Lorsqu'on quitte d'un employé qui n'est pas dans le secteur secondaire à un employé qui se trouve dans le secteur secondaire, la probabilité d'être confronté à des problèmes d'équipement augmente de 0,64. Ce résultat est compréhensible puisque le secteur secondaire utilise beaucoup plus d'équipement à haute intensité capitalistique. Ces équipements sont plus coûteux et par conséquent difficile à acquérir.

Tableau 3 : Résultats de l'estimation probit de l'équation 4

<i>Variables</i>	<i>Effets marginaux</i>	<i>Ecart type</i>	<i>Probabilité</i>
<i>CSF</i>	-0,0180947	0,0253	0,474
<i>CSA</i>	0,0174938	0,03149	0,579
<i>CSP</i>	0,0061594	0,03149	0,579
<i>SECTP</i>	0,0245088	0,04444	0,561
<i>SECTS</i>	0,6497171*	0,3803723	0,088
<i>SEX</i>	0,0060418	0,03235	0,852
<i>AGE</i>	0,0011197	0,00841	0,894
<i>EDUC</i>	0,0159098	0,02366	0,501
<i>EFF</i>	-0,0018386	0,00331	0,579
<i>ESP</i>	-0,0203336	0,02288	0,374
<i>AGE²</i>	7,69e-06	0,00011	0,943
<i>EXP</i>	-0,0222613	0,02895	0,442
<i>Nombre d'observations : 207</i>			

(*) Significatif au seuil de 10%

5. Conclusion et Recommandations

Cette étude avait pour objectif d'évaluer l'influence du capital social des entrepreneurs sur les obstacles qu'ils rencontrent à la création de leurs entreprises. Nous nous sommes servis de la base de données CERECS du Centre d'Etudes et de recherche en Economie et Gestion de l'université de Yaoundé, et les résultats auxquels nous sommes parvenus en estimation des

modèles logit et probit sont les suivants. Le capital social a une influence mitigée sur les obstacles que rencontrent les créateurs d'entreprises au Cameroun. Pour les contraintes administratives, aussi bien les liens forts (relations familiales) que les liens faibles (relations amicales et professionnelles) sont des facteurs déterminants. Ils réduisent la probabilité d'être confronté à des obstacles administratifs au moment de la création de l'entreprise. Pour les contraintes de financement, seules les liens faibles et en particulier les relations professionnelles sont un élément déterminant. Enfin, le capital social n'est pas une variable efficace pour l'élimination des contraintes d'équipement. Ces résultats confirment le fait que l'entrepreneuriat est un phénomène social, et donc, que les créateurs d'entreprises ne devraient pas fonctionner de manière isoler. Dans cette perspective, les initiatives visant à regrouper les entrepreneurs en associations devraient être fortement encouragées et soutenues par les pouvoirs publics.

Annexes

Annexe 1 : Statistiques sur les obstacles rencontrés à la création de l'entreprise selon le secteur d'activité

<i>Type de contrainte</i>	<i>Secteur d'activité</i>					
	<i>Primaire</i>		<i>Secondaire</i>		<i>Tertiaire</i>	
	<i>fréquence</i>	<i>(%)</i>	<i>fréquence</i>	<i>(%)</i>	<i>fréquence</i>	<i>(%)</i>
<i>Procédures Adm.</i>	14	41,18	13	36,11	33	42,86
<i>Financement</i>	13	38,24	15	41,67	33	42,86
<i>Equipements</i>	3	8,82%	4	11,11	4	5,19
<i>Personnel qualifié</i>	1	2,94	2	5,56	2	2,60

Source : Données de l'enquête CEREG (2009)

Annexe 2 : Statistiques sur la proportion des entrepreneurs faisant face aux contraintes en fonction du type de relation utilisé à la création de l'entreprise

<i>Type de contraintes</i>	<i>Type de relation</i>					
	<i>Familiales</i>		<i>Amicales</i>		<i>Professionnelles</i>	
	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>
<i>administratives</i>	76,67%	23,33%	76,67%	23,33%	96,67%	3,33%
<i>Financement</i>	67,53%	32,47%	75,32%	24,68%	93,51%	6,49%
<i>Equipement</i>	65,85%	34,15%	87,8%	12,2%	97,56%	2,44%

Source : Données de l'enquête du CEREG

Références Bibliographiques

- Aldrich, H.E. (1999), *Organisations Evolving*, London UK: Sage Publications.
- Aldrich, H.E., & Martinez, M.A., (2001), "Many are Called, but Few are Chosen: an Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41-56.
- Alvarez, S.A., & Busenitz, L.W., (2001), "The Entrepreneurship of Resource-based Theory", *Journal of Management*, 27(6): 755-775.
- Angeon, V., & Callois, J.M., (2004), "De l'importance des facteurs sociaux dans le développement", Premières journées du développement du GRES, *Le concept de développement en débat*, Université Montesquieu-Bordeaux IV, 16-17 septembre.
- Audretsch, D.B., Grilo, I., & A.R. Thuri, A.R., (2007), "Explaining entrepreneurship and the role of policy: a framework", in Audretsch, D.B., Grilo, I., & Thurik, A.R., (eds) *Handbook of entrepreneurship research policy*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, US: Edward Elgar Publishing Limited.
- Batjargal, B., & Liu, M.M., (2002), *Entrepreneurs' Access to Private Equity in China: The Role of Social Capital*, William Davidson Working Paper Number 453.
- Birch, D.L., (1979), *The Job Generation Process*, Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Birley S., (1985), "The Role of Networks in the Entrepreneurial Process", *Journal of Business Venturing*, 1(1): 107-117.
- Bourdieu P., (1980), "Le Capital Social", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31 : 2-3.
- Bourdieu, P., Boltanski, L., & de Saint-Martin, M., (1973), "Les stratégies de reconversion", *Social Science Information*, 12 : 61-113.
- Boutillier, S., & UZUNIDIS, D., (1994), *Entrepreneur et Innovation en Grèce*, Paris : l'Harmattan.
- Brenner, G.A., Fouda, H., & Toulouse, J.M. (1990), "Les Tontines et la Création d'Entreprises au Cameroun", in J. Libbey Eurotext (ed), *L'entrepreneuriat Francophone*, Paris, AUPELF-UREF : 97-105.
- Bygrave, W.D., & Hofer, C.W., (1991), "Theorizing about Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2): 13-22.
- Carre, M. & Thurik, R., (2005), "Understanding the Role of Entrepreneurship for Economic Growth", Centre for Advanced Small Business Economics, Rotterdam School of Economics, Erasmus University.
- Chollet, B. (2002), "L'analyse des Réseaux Sociaux : Quelles Implications pour le Champ de l'Entrepreneuriat", *6ème Congrès International Francophone sur la PME*, HEC Montréal, Actes sur CD-ROM.
- Coleman, J. S., (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 34 supplément: S95-S120.
- Coleman, J. S., (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge Mass: Belknap.
- Davidsson, P., & Honig, B., (2003), "The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing* 18(3): 301-331.
- DSCE, (2009), *Document de Stratégie pour le Croissance et l'Emploi*, Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du territoire, Yaoundé.
- Favreau, L., (2008), *Entreprises Collectives, Les Enjeux Sociopolitiques et Territoriaux de la Coopération et de l'Economie Sociale*, Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Gasse, Y., & D'Amours, A., (2000), *Profession : Entrepreneur*, Montréal : Les Éditions Transcontinentales.

- Godechot, O., & Mariot, N., (2003), *Les Deux Formes de Capital social*, Document de Travail No. 17, Groupe de Recherche sur Interdisciplinaire sur les Organisations et le Travail.
- Granovetter, M., (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360-1380.
- Granovetter, M., (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91 (3): 481-510.
- Greve, A. & Salaff, J.W., (2003), "Social Networks and Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*,
- Hills, E.G., Lumpkin, G.T., & Singh, P.R., (1997), "Opportunity Recognition: Perceptions and Behaviours of Entrepreneurs", *Frontiers of Entrepreneurship Research*: 203-218.
- Industrie Canada, (2002), *Bulletin trimestriel sur la Petite Entreprise*, Vol. 4, No. 2, octobre.
- INS, (2009), *Recensement Général des Entreprises en 2009*, Institut Nationale de la Statistique, Yaoundé.
- Julien, P.A., (2000), *L'entrepreneuriat au Québec*, Québec : Les Éditions de la Fondation de l'Entrepreneurship.
- Kamdem, E., (2002), *Management et inter-culturalité en Afrique, Expérience camerounaise*, Paris : L'Harmattan.
- Kim, P.H., & Aldrich, H.E., (2005), "Social Capital and Entrepreneurship", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 1(2).
- Krackhardt, D., (1992), "The Strenght of Strong Ties: the Importance of *Philos* in Organizations", In Nohria, N., & Eccles, R.G., (éds), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, Boston, Harvard Business School Press: 216-139.
- Liao, J., & Welsch, H.,(2003), "Social Capital and Entrepreneurial Growth Aspiration; a Comparison of Technology and Non-Technology Based Nascent Entrepreneurs", *Journal of High Technology Management Research*, 14: 149-170.
- Oakey, R., (2003), "Technical Entrepreneurship in High Technology Small Firms: Some Observations on the Implications for Management", *Technovation*, 23(8): 679-688.
- Ponson, B., (1990), "Individualisme ou Communauté : Quelques Implications Managériales pour l'Entreprise en Afrique", in J. Libbey Eurotext (ed), *L'entrepreneuriat Francophone*, Paris, AUPELF-UREF : 15-25.
- Putnam, R.D., (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R.D., (1995), "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6(1):65-78.
- Singh, R.P., Hills, G.E., Hybels, R.C., & Lumpkin, G.T., (1999), "Opportunity Recognition trough Social Network Characteristics of Entrepreneurs", *Frontiers of entrepreneurship research*: 228-241.
- Starr, J.A. & Macmillan, I.C., (1990), "Resource Cooptation via Social Contracting : Resource Acquisition Strategies for New Ventures", *Strategic Management Journal*, 11: 79-92.
- Verstraete, T., & Saporta, B., (2006), *Création d'Entreprises et Entrepreneuriat*, Paris : Les éditions de l'ADREG.
- Young, N. (1998), "The Structure and Substance of African American Entrepreneurial Networks: Some Preliminary Findings". In Reynolds, P.D., Bygrave, W.D., Carter, N.M., Manigart, S., Mason, C.M., Meyer, G.D., Shaver, K.G. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Massachusetts, USA: Bobson College: 118-131.