

## **EFFET DE LA FORMALISATION SUR LA PERFORMANCE DES PME AU CAMEROUN**

**Par**

**Yves Patrice ETOGO NYAGA**

**Enseignant-chercheur à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion  
de l'Université de Ngaoundéré – Cameroun.**

### **Résumé**

L'objectif de cette étude est d'analyser l'effet de la formalisation sur la performance des PME au Cameroun. L'on fait usage d'une analyse statistique et du modèle de régression multiple. L'analyse statistique montre que le fait pour une entreprise d'être formalisée accroît sa probabilité d'améliorer sa performance, puisque ladite probabilité passe de 6,03/10 quand elle est informelle à 7,09/10 quand elle appartient au secteur formel. L'influence positive de la formalisation sur la performance est par ailleurs confirmée par l'analyse économétrique.

**Mots clés :** Formalisation ; PME ; Performance.

**Classification JEL :** E26 ; L25 ; L26.

### **Abstract:**

The objective of this study is to analyse the effect of formalization on the performance of SMEs in Cameroon. Statistical analysis and the multiple regression model are used. Statistical analysis shows that the fact that a company is formalized increases its probability of improving its performance, since this probability increases from 6.03/10 when it is informal to 7.09/10 when it belongs to the formal sector. Besides, the positive influence of formalization on performance is confirmed by econometric analysis.

Keywords: Formalization ; SMEs; Performance.

**JEL Classification:** E26 ; L25 ; L26.

## **1. Introduction**

Les PME<sup>1</sup> (Petites et Moyennes Entreprises) jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale. Les PME formelles contribueraient à hauteur de 45 % à l'emploi total et jusqu'à 33% au revenu national des économies émergentes, et ces chiffres sont revus à la hausse si l'on prend en compte les PME informelles<sup>2</sup> (OIT, 2016). Au niveau du Cameroun en particulier, depuis la crise économique survenue au milieu des années 80, c'est davantage les PME informelles qui ont considérablement gagné du terrain dans l'économie où elles occupent une place prépondérante avec près de 90 % de la population active et une contribution à hauteur de 57,6% du Produit Intérieur Brut (Van Doorn et Tall, 2017).

Cependant, au Cameroun comme ailleurs, l'appréciation que l'on fait du secteur informel est somme toute ambiguë, puisque malgré son grand apport en termes d'emplois et de revenus, ce secteur est considéré comme ayant un impact plutôt négatif sur le climat socio-économique (Van Doorn et Tall, op. cit). En l'occurrence, la prépondérance de l'économie informelle engendre un déficit d'emploi décent, cause une perte des revenus fiscaux domestiques, et au niveau de l'entreprise elle-même, limite les opportunités de croissance. C'est au niveau de ce dernier point relatif à l'impact sur l'entreprise informelle elle-même, qu'apparaît une certaine équivoque.

En effet, en dépit du poids et de l'importance de ce secteur dans l'économie des pays d'Afrique subsaharienne, certains auteurs considèrent que l'analyse de la relation entre productivité et secteur informel indique que les activités informelles sont moins productives

---

<sup>1</sup> Bien qu'il n'existe pas de définition universelle de la PME (Petites et Moyennes Entreprises), certaines caractéristiques sont généralement admises pour ce type d'entreprises : une petite taille ; une forte proximité des acteurs dans un réseau régional ; un système d'information interne simple et de plus en plus formalisé ; une capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché ; une proximité entre patron et employés, qui se traduit par une structure plate et des niveaux hiérarchiques réduits.

Dans la présente étude, une définition des PME dérivée de la loi N° 2010/001 du 13 avril 2010 portant promotion des PME au Cameroun sera adoptée. Ladite définition est basée sur deux principaux critères : la PME camerounaise sera considérée comme une entreprise, employant moins de 100 personnes, et ayant un capital social de moins d'un milliard de francs CFA (1 euro = 655,957 francs CFA).

<sup>2</sup> Dans le présent article, la définition d'une entreprise informelle utilisée a été fixée par l'Instruction n°011/CAB/PM du Premier Ministre du 18 mars 2010, Relative aux formalités administratives de création des entreprises au Cameroun. Ainsi, la formalité est dépendante de la conformité avec l'administration fiscale (1), avec le régime de sécurité sociale (2) et avec l'administration judiciaire (3). S'y ajoute la tenue d'une comptabilité formelle (4) comme défini par l'Institut National de la Statistique. De ce fait, est considérée comme informelle, toute entreprise manquant à au moins l'une de ses quatre critères. Mais en général, la présence d'une comptabilité formelle qui sert principalement aux Déclarations Statistiques et Fiscales, est un signe de la formalisation de l'entreprise.

que celles du secteur formel (Chameni Nembua et Fomba Kamga, 2015). Ici, l'équivoque réside dans le fait que, malgré la faiblesse de leur performance en général et de leur productivité en particulier, les entreprises informelles ne se transforment pas rapidement en entreprises formelles en grandissant (La Porta et Shleifer, 2011), alors que le statut d'entreprise formelle leur permettrait théoriquement d'améliorer leur performance. Aussi, McKenzie et al (2009) montrent qu'en faisant une analyse coût-bénéfice de la formalisation, les entreprises informelles perçoivent moins les avantages d'être formelles car le coût de la réglementation excède les bénéfices, en particulier dans un contexte où l'on observe une faiblesse des institutions publiques. Ainsi, il devient difficile dans ce type de contexte précédemment précisé, de spécifier avec exactitude, toutes choses étant égales par ailleurs, le type d'entreprise formelle ou informelle qui aura de meilleures performances, puisque les entreprises informelles continuent à trouver un certain intérêt à ne pas se formaliser à l'issue de l'analyse coût-bénéfice évoquée plus haut.

L'objectif du présent article est d'analyser l'effet de la formalisation sur la performance de la PME. Une telle analyse revêt plus d'un intérêt. En premier lieu, le présent article constitue une contribution à une meilleure appréhension de la relation qui existe entre la formalisation et la performance des PME dans les PVD en général et au Cameroun en particulier. Or au Cameroun, comme souligné plus haut, ce type d'entreprise représente près de 90 % de la population active et une contribution à hauteur de 57,6% du Produit Intérieur Brut (Van Doorn et Tall, 2017). Ainsi, le présent papier procède de la recherche des voies et moyens de mieux maîtriser et mieux capitaliser le potentiel de création de revenus, de croissance et d'emplois dont sont pourvues les PME, surtout dans les PVD où sévit une grande pauvreté. En second lieu, selon le Doing Business<sup>3</sup> 2019 (World Bank, 2019), en matière d'environnement des affaires, le Cameroun présente plutôt un mauvais visage avec un classement général au 166<sup>ème</sup> rang sur 190 pays et un recul de 3 places par rapport à l'année précédente 2018. Or ledit environnement touche aux facteurs de formalisation des entreprises car il crée un cadre favorable qui incite les firmes à investir, à créer des emplois et à croître.

---

<sup>3</sup> Selon ONU (2014), le Doing Business s'intéresse à plusieurs dimensions importantes du cadre réglementaire applicable aux entreprises locales. Il présente des évaluations chiffrées des réglementations applicables aux petites et moyennes entreprises locales dans dix (10) domaines, à savoir la création d'entreprises, l'obtention de permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention de crédit, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité.

Le présent papier est une contribution à une meilleure appréhension des conditions qui peuvent permettre à terme d'améliorer le climat des affaires au Cameroun et ainsi de mieux saisir les opportunités de création de richesse que pourrait induire une telle amélioration.

Par la suite, le présent article va s'attarder successivement sur les présentations de la revue de la littérature, de l'approche méthodologique, des résultats et de la conclusion.

## **2. Revue de la littérature**

Dans leur grande majorité, les recherches tendent à prédire plutôt de meilleures performances des entreprises formelles, par rapport à celles qui sont informelles. C'est ainsi qu'un premier groupe de travaux analyse les effets de la formalisation (ou de la non formalisation) sur la performance des entreprises en faisant référence à la taille de l'entreprise qui est généralement faible pour les entreprises informelles. Dans ce cadre, Chameni Nembua et FombaKamga (2015) établissent à partir des données de l'INS (Institut National et de la Statistique du Cameroun) que 90% des entreprises ont moins de 5 employés, étant entendu que le secteur informel constitue également 90% des entreprises. Aussi, la taille assez petite des entreprises pose le problème de croissance à long terme, dans la mesure où il existe une corrélation positive entre la taille des entreprises et les activités d'exportation ainsi que la productivité (Rankin et al, 2006). En particulier, les petites entreprises sont généralement moins productives que les grandes. Au problème de la forte concentration des micros et petites entreprises, s'ajoute celui de la très faible croissance des entreprises, qui fait qu'il est difficile pour les micro entreprises et les petites entreprises de devenir de moyennes entreprises et, pour ces dernières, de grandes entreprises (Parker, 2009).

De même, l'impact de la formalisation des entreprises sur leur performance et sur leur productivité a également fait l'objet d'autres recherches qui insistent en particulier sur l'analyse des écarts de productivité entre entreprises du secteur informel et entreprises du secteur formel. C'est le cas entre autres des études de La Porta et Schleifer (2011) et de Taymaz (2009). Ces auteurs trouvent à chaque fois des écarts en faveur des entreprises formelles dans le cadre respectivement d'une étude sur 24 pays africains et d'une étude sur des entreprises turques.

Dans une approche différente, des recherches mettent en relation la réglementation, la formalisation et la performance des entreprises. Une réglementation exagérée et démesurée est notamment considérée comme : un facteur explicatif de l’informalité au niveau des entreprises (Dabla- Norris et Inchauste, 2008), mais aussi un élément générateur de barrières à l’entrée (Klapper et al., 2006 ; Djankov, 2009). L’impact final de cette réglementation et de l’informalité qu’elle génère va dépendre du degré de force ou de faiblesse des institutions. Dans un contexte d’institutions faibles et notamment en Bolivie, les entreprises informelles tendent à conserver leur statut, puisque comme relevé plus haut, en faisant une analyse coût-bénéfice, elles trouvent en fin de compte que le coût de la réglementation excède les bénéfices (McKenzie et al, 2009).

Un autre cas d’institutions faibles est abordé par Gauthier et Gersovitz (1997) sur des données camerounaises. Ces auteurs trouvent que les entreprises domestiques qui sont souvent plus petites, parviennent à augmenter leur performance à travers l’évasion fiscale, alors que les entreprises moyennes vont supporter un grand fardeau fiscal relativement à leur vente, car elles ne peuvent échapper facilement aux taxes. En revanche, dans un contexte où les institutions sont moins faibles, l’on observe un effet statistiquement significatif et positif entre les coûts d’entrée et la croissance de la productivité (Djankov, 2009).

### **3. Cadre méthodologique.**

Il comprend la méthode d’évaluation (3.1) et la présentation des données (3.2).

#### **3.1. Méthode d’évaluation.**

Elle inclut la construction d’un indicateur composite de performance globale (3.1.1) et l’analyse statistique et économétrique (3.1.2).

##### ***3.1.1. La construction d’un indicateur composite de performance globale :***

Toute entreprise soumise à une concurrence se doit d’obtenir de bons résultats sur plusieurs plans, et dans ce contexte, l’usage d’indicateurs de performance multicritère devient indispensable (Kaplan et Norton, 1996). Carrière (1999) affirme que la performance n’est rien

d'autre que l'évolution de l'entreprise ou son agrandissement, c'est-à-dire, la croissance de ses activités. Ainsi, dans ce cadre où les variables de performance sont diverses<sup>4</sup>, et dans le souci de saisir le sens global de l'évolution des activités de l'entreprise, l'on recourt à l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM). L'objectif est alors de construire un indicateur composite, qui va pour chaque entreprise, révéler son niveau de performance globale (c'est-à-dire l'évolution globale des différentes variables de performance), étant donné la performance obtenue pour ces différentes variables. Ces variables à partir desquelles l'indicateur de performance globale de l'entreprise est construit sont les évolutions : du chiffre d'affaires, de la clientèle, du bénéfice net après impôt, du capital, du nombre de salariés, de la productivité (les résultats par rapport aux moyens mis en jeu), de l'investissement, de l'innovation (celle des produits ou alors celle des procédés). Cette démarche a été inspirée d'autres travaux à l'exemple de celui de Mayegle et Ngo Omam (2015).

Ainsi, l'indicateur de performance économique globale aura la forme suivante :

$$IPG = \sum_{k=1}^8 (N_k)(P_k)(1)$$

- *IPG* est l'indicateur de performance économique globale,
- $N_k$  est la valeur numérique affectée à la modalité considérée<sup>5</sup> ;
- chaque variable  $k$  correspond à une des variables de performance déjà évoquées à savoir par exemple, le chiffre d'affaires, le bénéfice net, ...
- $P_k$  est le poids de la variable  $k$  dans le calcul de l'indicateur de performance économique globale et est issu de l'ACM.

L'indice de performance ainsi construit présente plusieurs avantages. Au-delà du fait que comme souligné plus haut, il permet de tenir compte du fait que l'entreprise se doit être performante dans plusieurs domaines dans un milieu concurrentiel, il permet par là même de ne pas se limiter à une analyse de la performance sur un plan unique mais plutôt de toucher à

---

<sup>4</sup> Des précisions sont données plus bas à ce sujet.

<sup>5</sup> La valeur 1 correspond à la modalité "en baisse", la valeur 2 correspond à la modalité "stable" et la valeur 3 correspond à la modalité "en hausse".

plusieurs domaines de façon concurrente. En outre, il permet de fédérer des résultats provenant d'entreprises qui évoluent dans des secteurs divers et variés.

Il est à noter que par construction, l'indice de performance obtenu a des valeurs situées dans l'intervalle  $[1 ; 3]$ , puisque comme souligné plus haut, les différentes modalités des variables combinées pour la construction sont codées 1, 2 ou 3 et que cet indice de performance globale est en quelque sorte une moyenne pondérée des différentes modalités.

### ***3.1.2. L'analyse statistique et économétrique.***

L'on procèdera tour à tour à :

- l'étude statistique de l'état de l'indicateur de performance globale des PME en fonction du statut d'entreprise du secteur formel ou non. Ainsi, ladite étude est effectuée à l'aide d'un tableau croisé qui combine les deux variables « Indicateur de Performance Globale » et « Formalisation<sup>6</sup> ». De même, la variable « Indicateur de Performance Globale » notée ici IPG est utilisée sous une forme catégorisée, c'est-à-dire que les différentes valeurs de l'indicateur sont scindées selon les classes suivantes : classe 1, intitulée « IPG en baisse » pour  $1 \leq IPG < 2$  ; classe 2 intitulée « IPG stable » pour  $IPG = 2$  ; et classe 3 intitulée « IPG en hausse » pour  $2 < IPG \leq 3$  ;
- l'analyse économétrique qui est basée sur un modèle de régression qui se fonde sur l'approche de Grinyer et al. (1988) laquelle inclut un certain nombre de variables explicatives de la performance des entreprises.

On a donc :

$$IPG_i = f(X_i) \quad (1)$$

Où les  $X_i$  sont les variables explicatives de l'IPG (Indicateur de Performance Globale) de l'entreprise  $i$ . Parmi ces variables, la variable d'intérêt est évidemment, la

---

<sup>6</sup> Des précisions au sujet de ladite variable sont fournies dans la partie réservée à la présentation des données.



variable « Formalisation »<sup>7</sup>. Le modèle (1) ci-dessus est estimé par la méthode des MCO (Moindres Carrés Ordinaires).

### 3.2. Les données.

Les données sont issues d'une enquête réalisée en 2012 en collaboration avec le Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires de Trust Africa. Ladite enquête a été relative à l'influence du genre des managers sur la performance de leur PME et a été menée dans les villes de Douala et Yaoundé.

Selon INS<sup>8</sup> (2010), le RGE (Recensement Général des Entreprises) de 2009 a révélé que 60% des entreprises camerounaises se retrouvent dans ces villes citées plus haut. Donc, Douala et Yaoundé donnent une idée assez conséquente du paysage des entreprises dans le pays.

S'il est vrai que l'on peut tirer un échantillon représentatif par diverses méthodes, le choix final d'une méthode est fonction non seulement du budget à mettre en œuvre mais aussi de la précision des résultats attendus. Ainsi, compte tenu du budget à allouer à l'enquête, la taille de l'échantillon a été fixée à 850 entreprises. De même, le RGE a révélé que 35, 1% des entreprises camerounaises sont concentrées à Douala contre 23, 9% à Yaoundé. De ce fait, en répartissant l'échantillon au prorata des valeurs précédentes, et après y avoir inclus une marge d'erreurs pour les questionnaires mal remplis ou incomplets, mais également après l'épuration de la base, l'on a obtenu un échantillon final qui se répartit comme indiqué dans le tableau 1 :

**Tableau 1 : Structure de l'échantillon.**

	Nombre d'entreprises	Pourcentage
<b>Douala</b>	503	57,22%
<b>Yaoundé</b>	376	42,78%
<b>Total</b>	879	100%

Tel que signalé plus haut, les variables de performance auxquelles l'on s'est intéressé concernent notamment le chiffre d'affaires, la clientèle (part de marché), le bénéfice net après

<sup>7</sup> Comme souligné plus haut, plus de précisions sur cette variable, et sur les autres d'ailleurs, sont fournies par la suite dans la partie réservée à la présentation des données.

<sup>8</sup> INS est l'abréviation d'Institut National de la Statistique du Cameroun.

impôt,...(Voir le tableau 2 pour plus de détails). Pour capter lesdites variables, l'on a eu recours à des questions fermées avec échelle de Likert à trois niveaux de gradation. Par exemple, l'on a eu à demander au dirigeant de donner l'évolution du chiffre d'affaires au cours des trois dernières années<sup>9</sup>. Les réponses possibles étaient : 1 – en baisse ; 2 – stable ; 3 – en hausse. Comme souligné plus haut, cette approche aura permis de fédérer et de rendre comparables des entreprises qui évoluent dans des secteurs différents.

**Tableau 2 : Les variables utilisées.**

Variables	Définitions
<b>Caractéristiques de formation du dirigeant</b>	
Années d'expérience du dirigeant (EXPER) <sup>10</sup>	Indique le nombre d'années d'expérience du dirigeant
Niveau d'instruction (INSTRU)	Indique le niveau d'instruction du dirigeant. Cette variable est codée : 1 = Sans Niveau ; 2 = Primaire ; 3 = Secondaire 1er Cycle ; 4 = Secondaire 2ème Cycle ; 5 = Supérieur
Formation complémentaire (COMPL)	Indique si le dirigeant a suivi ou pas une formation complémentaire. (ex : Informatique, comptabilité, gestion,...). Cette variable est codée : 1 = Oui ; 0 = Non
<b>Caractéristiques de performance de l'entreprise</b>	
Evolution d'éléments <sup>11</sup> de performance de l'entreprise au cours des trois dernières années.	Indique l'évolution des éléments de performance de l'entreprise au cours des trois dernières années. Cette variable est codée : 1 = En baisse ; 2 = Stable ; 3 = En hausse.
<b>Autres caractéristiques de l'entreprise</b>	
Zone d'enquête	Indique la zone d'enquête. Cette variable est codée : 1 = Yaoundé ; 2 = Douala
Age de l'entreprise (AGE)	Indique l'âge de l'entreprise
Type de propriété (PROPRI)	Indique si la propriété de l'entreprise est collective

<sup>9</sup> La période d'existence minimale de trois ans est requise pour s'assurer que la société n'est pas éphémère et que l'on peut ainsi se baser sur ses données pour saisir le fonctionnement dans le secteur d'activité considéré.

<sup>10</sup> Pour une variable, la mention entre parenthèses représente à chaque fois la notation retenue pour la variable considérée.

<sup>11</sup> A titre de rappel, les éléments de performance dont l'évolution est saisie sont notamment : le chiffre d'affaires ; la clientèle (part de marché) ; le bénéfice net après impôt ; le capital ; le nombre de salariés ; la productivité (les résultats par rapport aux moyens mis en jeux) ; l'investissement ; l'innovation (que ce soit celle des produits ou alors celle des procédés). L'usage desdits éléments notamment dans la construction de l'indicateur de performance global est expliqué en annexe.

	ou individuelle. Cette variable est codée : 1 = collective ; 0 = individuelle
Accès au financement (FINANCE)	Indique si l'entreprise a accès au financement par exemple si elle bénéficie d'une facilité de découvert ou d'un encours de crédit. Cette variable est codée : 1 = oui ; 0 = non
Formalisation <sup>12</sup> (FORM)	Indique si l'entreprise est du secteur formel ou non : 1 = oui ; 0 = non
Marché principal (MARCHE)	Indique si le marché principal d'écoulement du produit de l'entreprise est national et international ou alors exclusivement national. Cette variable est codée : 1 = national et international ; 0 = exclusivement national.
Technologie internationalement répandue (TECHNO)	Indique si l'entreprise fait usage d'une technologie internationalement répandue. Cette variable est codée : 1 = oui ; 0 = non

Tableau 3 : Quelques statistiques sur les variables utilisées.

Variables	MODE (MEDIANE) <sup>13</sup>
<b>Caractéristiques socio- démographiques et opinion du manager.</b>	
Années d'expérience du dirigeant	15, 09 (6, 401)
Niveau d'instruction	2 (2)
Formation complémentaire	1 (1)
<b>Autres caractéristiques de l'entreprise</b>	
Age de l'entreprise	14, 96 (6, 030)
Type de propriété	0 (0)
Facilité de découvert ou encours de crédit	1 (1)
Formalisation	0 (0)
Marché principal	0 (0)
Technologie internationalement répandue	1 (1)

#### 4. Résultats et interprétations

<sup>12</sup> Au-delà de la définition du secteur formel donnée plus haut, à titre de rappel, de façon générale, la présence d'une comptabilité formelle qui sert principalement aux Déclarations Statistiques et Fiscales, est un signe de la formalisation de l'entreprise.

<sup>13</sup> Cependant pour le nombre d'années d'expérience du dirigeant et l'âge de l'entreprise, au lieu du mode (et de la médiane entre parenthèse), l'on donne plutôt la moyenne (et l'écart-type entre parenthèse).

En rapport avec la méthodologie présentée plus haut, l'on procèdera à la présentation des résultats de l'analyse statistique (4.1) d'une part et de l'analyse économétrique d'autre part (4.2).

#### 4.1. L'analyse statistique

Elle a donné les résultats du tableau 4:

**Tableau 4 : Etat de l'indicateur de performance en fonction du statut d'entreprise du secteur formel ou non :**

		Entreprise du secteur formel		Total
		Non	Oui	
Indicateur	En baisse	39,70%	29,10%	36,30%
	Stable	00,00%	00,00%	00,00%
	En hausse	60,30%	70,90%	63,70%
Total		100,00%	100,00%	100,00 %

Le tableau 4 permet d'observer que 70,90% des PME qui relèvent du secteur formel voient leur performance croître. En outre, 60,30% des PME qui ne relèvent pas de ce secteur améliorent également leur performance. L'on peut ainsi constater que le fait pour l'entreprise d'appartenir au secteur formel permet d'améliorer sa performance avec une probabilité de pratiquement 7,09/10 alors que si ladite entreprise est plutôt du secteur informel, elle ne peut améliorer sa performance qu'avec une probabilité d'environ 6,03/10. De ce fait, le fait pour une entreprise d'appartenir au secteur formel accroît sa probabilité d'améliorer sa performance, puisque ladite probabilité passe d'environ 6,03/10 quand elle est informelle à 7,09/10 quand elle appartient au secteur formel. Ceci vient appuyer les résultats de La Porta et Schleifer (2011), qui trouvent que le fait d'être formalisées permet aux entreprises d'avoir de meilleures performances.

#### 4.2. L'analyse économétrique

Les résultats de l'estimation du modèle (1) présenté plus haut sont ceux du tableau 7.

Ainsi, en se basant sur le signe des coefficients, le tableau 7 montre que la variable d'intérêt à savoir la « formalisation » (FORM), a un effet positif et significatif sur l'indicateur de performance. Il s'agit en quelque sorte d'une confirmation des résultats trouvés plus haut à travers l'analyse statistique.

**Tableau 7 : Résultats de l'estimation du modèle (1) :**

<b>Variables</b>	<b>Coefficient.</b>	<b>Ecart-type</b>
AGE	0,0175***	0,0027
PROPRI	0,0412***	0,0145
FINANCE	0,0212	0,0136
FORM	0,0283**	0,0143
MARCHE	0,0616***	0,0139
TECHNO	0,0530***	0,0148
INSTRU	0,0277***	0,0062
COMPL	0,0871***	0,0135
EXPER	0,0069***	0,0025
Constante	1,5629***	0,0223
<b>Prob&gt; F 0.0000</b>	<b>R<sup>2</sup> ajusté 0.4875</b>	

*Source* : Calculs de l'auteur

*Note 1*:\*, \*\*, \*\*\* indiquent respectivement les significativités à 10%, 5%, 1%.

*Note 2* : Variable dépendante : Indicateur de Performance Globale.

Ce résultat appelle plus que jamais les autorités institutionnelles à améliorer sans cesse l'environnement des affaires et à faciliter notamment la formalisation des entreprises. En effet, au-delà du fait que le Doing Business 2019 fait état d'une mauvaise qualité de l'environnement des affaires au Cameroun, les formalités administratives occupent la 2<sup>nd</sup> place dans le classement des obstacles à l'entrepreneuriat selon les chefs d'entreprise avec 34,10% des opinions, derrière la fiscalité qui représente 53, 50% des opinions (INS, 2018). Or, ces deux obstacles (fiscalité et formalités administratives) rentrent bien dans le champ des obstacles à la formalisation. La fiscalité en particulier pèse davantage sur les entreprises formalisées car comme le soulignent plus haut Gauthier et Gersovitz (1997) dans le contexte camerounais où les institutions sont plutôt faibles avec un grand taux de corruption, les entreprises domestiques qui sont souvent plus petites (et informelles) parviennent à augmenter leur performance à travers l'évasion fiscale, alors que les entreprises moyennes (qui sont

davantage formalisées) vont supporter un grand fardeau fiscal relativement à leur vente, car elles ne peuvent échapper facilement aux taxes.

Du reste, en dehors de l'accès au financement (FINANCE), les autres variables du modèle ont des effets positifs et significatifs sur la performance. Cette situation est à la mesure de celle observée dans d'autres études relativement aux effets sur la performance de variables telles que la formation du manager (La coursière et al. (2005), le type de propriété (Rankin et al., 2006) ou encore l'accès au marché des exportations (Söderling, 2000).

## **5. Conclusion**

Cette recherche a étudié l'effet de la formalisation sur la performance des PME au Cameroun. L'on a eu recours à une analyse statistique et au modèle de régression multiple. Les travaux font ressortir la réalité selon laquelle, le fait pour une entreprise d'être formalisée accroît sa probabilité d'améliorer sa performance, puisque ladite probabilité passe de 6,03/10 quand elle est informelle à 7,09/10 quand elle appartient au secteur formel. L'influence positive de la formalisation est par ailleurs confirmée par l'analyse économétrique.

Au demeurant, le rôle crucial joué par les PME pour la survie dans les PVD, suggère au vue de la situation décrite, que les autorités institutionnelles redoublent d'efforts pour améliorer l'environnement des affaires (tant décrié) du pays en général, et favoriser la formalisation des entreprises en particulier.

## **Références bibliographiques**

Carriere, J.-B. (1999). La vision stratégique en contexte de PME : cadre théorique et étude empirique. *Revue Internationale de PME*, 3(3-4), 301-325.

Chameni Nembua, C. et FombaKamga, B. (2015). Rapport General de l'étude Sur Les Déterminants de la Performance des Entreprises En Afrique Sub Saharienne Francophone : Cas du Cameroun, de la Cote D'ivoire et du Sénégal : Rapport du Cameroun. Centre de Recherche Pour le Développement International.

- Dabla-Norris, E. et Inchauste, G. (2008). Informality and regulations: What drives the growth of firms? IMF Staff Papers, 55(1), 50-82.
- Djankov, S. (2009). The regulation of entry: A survey. The World Bank Research Observer, 24(2), 183-203.
- Gauthier, B. et Gersovitz, M. (1997). Revenue erosion through exemption and evasion in Cameroon, 1993. Journal of Public economics, 64(3), 407-424.
- Grinyer, P.H.; McKiernan, P. and M. Yasai-Ardekani (1988). Market, organizational and managerial correlates of economic performance in the U.K. electrical engineering industry. Strategic Management Journal, 9, 297-318.
- INS (2010). Principaux résultats du Recensement Général des Entreprises de 2009. INS, Yaoundé.
- INS (2018). Deuxième Recensement General des Entreprises en 2016 (Rge-2), Rapport principal. INS, Yaoundé.
- Kaplan, R. S. et Norton D. P. (1996). The balanced Scorecard. Harvard business School Press.
- Klapper, L., Laeven, L. et Rajan, R. (2006). Barriers to entrepreneurship. Journal of Financial Economics, 82(3), 591-629
- La Porta, R. et Shleifer, A. (2011). The Unofficial Economy in Africa, NBER Working Paper Series, 16821 (n.p).
- Lacoursière, R., Fabi, B., St-Pierre, J. and Arcand, M. (2005). Effets de certaines pratiques de GRH sur la performance de PME manufacturières : vérification de l'approche universaliste. Revue internationale PME, 18(2), 43-73
- Mayegle, F.-X. et Ngo Omam, F. D. (2015). Capital Social du Dirigeant et Performance des Entreprises : une Etude Quantitative Auprès des PME du Cameroun. Management & Avenir, 1(75), 35-54.
- McKenzie, D., Loayza, J., Velasco, J. et Sakho, Y. S. (2009). Increasing formality and productivity of bolivian firms. The World Bank, 1818 H Street NW, Washington DC.
- OIT (2016). La formalisation des PME dans les chaînes d'approvisionnement en Amérique latine : quel rôle jouent les entreprises multinationales ? Note de synthèse thématique – La formalisation des entreprises. Organisation Internationale du Travail, Genève, Suisse.
- Parker, S.C. (2009). The Economics of Entrepreneurship. Cambridge University Press.

- Rankin, N., Söderbom, M. et Teal, F. (2006). Exporting from manufacturing firms in subsaharanafrica. *Journal of African Economies*, 15(4), 671-687.
- Söderling, L. (2000). Dynamics of export performance, productivity and real effective exchange rate in manufacturing: The case of Cameroon. *Journal of African Economies*, 9(4), 411-429.
- Taymaz, E. (2009). Informality and Productivity: Productivity Differentials between Formal and Informal Firms in Turkey. ERC-Economic Research Center, Middle East Technical University (0901) (n.p).
- Van Doorn, J. et Tall, A. (2017). Diagnostic sur la Formalisation des Entreprises et de leurs Travailleurs au Cameroun. OrganisationInternationale du Travail, Genève, Suisse,
- World Bank (2019). Doing Business 2019 : Training for Reform. A World Bank Group Flagship Report. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 1818 H Street NW, Washington DC.