

# **L'importance des dimensions temporelles de la relation banque-PME sur la décision d'octroi de crédit bancaire dans un contexte d'asymétrie d'information**

Léopold DJOUTSA WAMBA

FSEG, University of Dschang, Cameroon

Jean-Michel SAHUT

IDRAC Business School, France

## **Résumé**

Suite aux crises, les banques deviennent plus prudentes quant aux informations comptables et financières fournies par les PME pour justifier leur demande de crédit. Or dans les pays africains, l'information comptable ne permet pas réellement d'apprécier le risque de crédit réel de ces firmes. Il en résulte une forte asymétrie d'information impactant la relation de confiance entre ces PME et leur banque. En pratique, on constate souvent que la nature et la durée de la relation entre une banque et une PME sert à palier à cette asymétrie informationnelle devenant ainsi un médiateur de la confiance entre une PME et sa banque.

Dans cette perspective, cette recherche vise à vérifier s'il existe un lien entre la durée de la relation banque-PME et la décision d'octroi de crédit bancaire, à partir de l'étude de 262 dossiers de demande de crédit de PME d'une banque camerounaise. Les résultats empiriques montrent un effet significatif de l'effet « temps » sur la probabilité d'accès au crédit par les PME. Cette probabilité est d'autant plus faible lorsque le dirigeant est jeune et inexpérimenté, et d'autant plus élevée lorsque l'entreprise est stable dans son activité, a toujours respecté ses échéances de remboursement et lorsque la durée de la relation banque-PME dépasse une certaine durée permettant d'établir un climat de confiance dans cette relation.

**Mots clés :** temps, relation banque-PME, octroi de crédit, asymétrie de l'information, confiance

## Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement (Douzounet et Yogo, 2012). Dans les pays de l'OCDE, cette forme d'organisation représente entre 95 et 99% de l'effectif des entreprises selon le pays et assure entre 60 et 70 % de la création d'emplois<sup>1</sup>. Au Cameroun, on recense d'après les données de l'Institut National des Statistiques (INS, 2009), 93 969 entreprises de cette catégorie, réparties dans la majorité de cas entre les grandes métropoles de Douala (35,1%) et Yaoundé (23,9%). Malgré l'importance socio-économique de ces firmes, elles se heurtent généralement à des difficultés dès qu'il s'agit de satisfaire leurs besoins de financement. Les résultats des travaux de Schwarz (2011) apportent une justification à cette situation en indiquant que leurs pratiques et systèmes de gestion sont parfois rudimentaires et ne satisfont pas les exigences des institutions financières. Ces caractéristiques spécifiques à la plupart des PME rendent leur financement encore plus difficile et conduisent les banques à adopter un comportement prudent se traduisant fréquemment par des effets d'éviction de ces firmes des circuits classiques de financement.

Pour autant, on ne pourra éclairer totalement la problématique du financement des PME dans les pays émergents, ni aider leur dirigeant à optimiser leurs chances d'obtenir un crédit bancaire sans identifier les facteurs sur lesquels se fonde le banquier pour prendre sa décision. Une partie de la littérature a mis en évidence le manque de données objectives de l'entreprise, notamment comptables, et les asymétries d'information qui en résultent. Dans le contexte des PME et plus particulièrement au Cameroun, plusieurs auteurs ont souligné le caractère fantaisiste de la production de ces données objectives (Ndjanyou, 2001 ; Djoutsa Wamba et al., 2017). C'est pourquoi en complément de ces informations souvent opaques, le banquier s'intéresse à des données subjectives liées à la personnalité du dirigeant (McClelland, 1961; Gartner, 1988; Cooper, 1993; Saporta, 1994), ou encore à sa relation avec l'entreprise. Certains praticiens prônent l'importance que joue la relation banque-entreprise dans le processus décisionnel du banquier mais, à notre connaissance, aucun article dans la littérature n'est parvenu à exprimer de façon explicite le contenu de cette relation et l'impact de sa durée. Beaucoup de chercheurs évoquent la réputation et l'image (Eber, 2001; Ciepły et Grondin, 2000; Nekhili et Derbel, 2007; Maurel, 2012), mais très peu se sont intéressés à la dimension temporelle, bien que Santomaro (1984) cité par Eber (2001), dans sa revue de la littérature sur les banques ait noté que « les considérations inter temporelles sont rarement explicitement modélisées, malgré le fait que la littérature institutionnelle passe la plupart de son temps à discuter de tels problèmes ». Cet article s'interroge donc sur *la prise en compte par le banquier des dimensions temporelles dans sa relation avec les PME, et la manière dont elle pourrait influencer sa décision de financement dans le contexte d'un pays en développement, le Cameroun.*

L'intérêt de ce terrain d'étude se justifie par la forte asymétrie d'information existant entre les producteurs (les PME) et les utilisateurs de l'information comptable et financière (les banques) car dans ce pays, l'information comptable ne permet pas réellement d'apprécier le risque de crédit réel de l'entreprise (Djoutsa Wamba et al., 2017). L'originalité de cet article repose donc sur la prise en compte de l'effet temporel comme un élément réducteur des problèmes d'asymétrie informationnelle dans la relation banque-entreprise négligée par la littérature en gestion. Compte tenu de cette spécificité, cette étude ambitionne de vérifier l'existence d'un lien présumé entre l'effet du « temps » dans la relation banque-PME et la

---

<sup>1</sup> <http://www.banquemondiale.org/fr/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

décision d'octroi de crédits bancaires aux PME camerounaises. Ainsi, cette relation temporelle pourrait jouer un rôle de substitut aux données formelles comptables dans l'établissement d'une relation de confiance entre les banques et les PME. Pour atteindre cet objectif, notre recherche est organisée en trois parties. Nous présentons d'abord le cadre théorique de l'étude, ensuite la méthodologie de recherche empirique et enfin nos analyses des principaux résultats obtenus.

## **1. Cadre théorique de l'étude et hypothèses de la recherche**

Il est question dans cette section d'analyser les asymétries d'information qui sous-tendent le rationnement des PME en crédit bancaire, puis l'impact de la relation bancaire sur ces asymétries afin d'en déduire nos hypothèses de recherche.

### **1.1. Le rationnement des PME en crédit bancaire : une explication par l'asymétrie d'information**

Les fonds propres mobilisés par les PME constituent leur principale source de financement; mais, il s'avère que ces fonds sont généralement insuffisants pour entretenir leur croissance. Le dirigeant de PME est donc contraint de rechercher à l'extérieur les capitaux nécessaires pour assurer le développement de sa firme. Compte tenu des risques inhérent à leurs activités (Schwarz, 2011 ; Ndjanyou, 2001), il se trouve que l'accès à l'emprunt bancaire n'est pas toujours aisé pour les PME.

Selon Maque (2007), le vocabulaire qui revient le plus souvent à l'évocation par les banquiers de ce type de financement est : « méfiance, crainte, incompréhension, risque ».

Pour la littérature financière, les difficultés de financement des PME proviennent de l'exigence bancaire de quantification du risque du fait du phénomène d'asymétrie d'information qui prévaut sur le marché de crédits (Williamson, 1986 ; Maque et Godowski, 2009). Cette information asymétrique, inhérente à toute PME par rapport à ses parties prenantes, n'est pas sans conséquences sur leur accès aux capitaux externes. Pour Stiglitz et Weiss (1981), il existe deux sources d'asymétrie informationnelle qui limitent le financement externe des entreprises :

- le risque associé au projet à financer ; car lors de la négociation d'un contrat de financement, l'une des parties peut être mieux informée que l'autre. En particulier, le dirigeant de PME qui recherche des capitaux extérieurs est mieux informé des caractéristiques du projet à financer que le banquier qu'il sollicite. De plus, le banquier ne dispose que de très peu d'informations sur ses capacités managériales ou les opportunités d'investissement de sa firme. Ce phénomène qualifié de sélection adverse (Akerlof, 1971) traduit la difficulté pour les prêteurs à discriminer efficacement les différents projets de financement,
- le risque de substitution des actifs ; l'incertitude associée au contrat de dette porte, aussi bien sur la qualité de la demande que sur le comportement du demandeur de prêt. Ainsi par exemple, le dirigeant de PME peut engager des dépenses inutiles ou développer un projet plus risqué que celui ayant été à la base de l'obtention du crédit. Cela expose les créanciers au risque de substitution des actifs mis en évidence par Jensen et Meckling (1976). Cette situation qualifiée d'aléa moral par Stiglitz et Weiss (1981), naît de l'asymétrie d'information propre au contrat lorsque le prêteur (l'agent) ne peut contrôler les agissements du dirigeant (le mandant).

A ces deux sources d'asymétrie informationnelle limitant l'accès aux financements extérieurs relevées par Stiglitz et Weiss (1981), s'ajoute le risque de non remboursement lorsque

l'insuffisance de garanties offertes par la PME accroît le risque de contrepartie pour la banque (Schich, 2017). Le banquier va donc chercher à mettre en œuvre des stratégies de minimisation de ces différents risques afin d'assurer le financement des PME.

## **1.2. La prise en compte de la temporalité comme moyen de réduction de l'asymétrie d'information**

Les travaux de Godham et al. (2007) montrent que le processus d'attribution de crédit comprend plusieurs phases dont la plus importante en termes de quantification du risque du client est l'analyse de son dossier de crédit. Dans la même perspective, Paraque (1998) établit que l'appréciation des critères d'éligibilité des entreprises au crédit bancaire est une étape cruciale dans leur prise de décision. Pour Levratto (1996), la présence de l'incertitude et de l'aléa moral trouble la relation entre un emprunteur potentiel et un prêteur car elle empêche ce dernier de procéder à une évaluation correcte du risque.

D'après Bruns et Fletcher (2008), les banques cherchent à réduire le niveau d'asymétrie d'information par l'analyse de plusieurs éléments dont la performance financière, et la structure de propriété de ces entreprises. Ainsi, la pratique du rationnement du crédit s'exerce prioritairement à l'encontre des PME ne parvenant pas à instaurer un mode de communication satisfaisant de leurs informations comptables et financières. Il en résulte selon Stiglitz et Weiss (1986) que l'aversion vis à vis de cette catégorie de clients ne peut être réduite, même lorsque la banque exige un grand nombre de garanties et instaure une stratégie de taux d'intérêt différenciés en fonction du risque perçu.

Compte tenu de l'incomplétude de l'information relative aux emprunteurs surtout dans le contexte de pays émergents, le banquier va chercher à mieux connaître la véritable nature de l'emprunteur au fil du temps. Dans ce processus temporel, la banque procède à l'évaluation du risque de défaut de chaque emprunteur à partir de la seule observation d'un ensemble de ses caractéristiques ou d'événements, mais surtout indépendamment des déclarations de l'emprunteur. L'accumulation d'informations et l'apprentissage jouent alors une fonction essentielle dans le processus décisionnel d'octroi de crédit aux PME.

L'existence d'une relation banque-PME durable et la prise en compte de ses déterminants permettent de réduire l'asymétrie d'information causant le rationnement du crédit et donc facilitent le financement bancaire de PME réputées fragiles et incapables de fournir une information financière fiable (Cieply et Grondin, 2000). Le problème consiste alors à identifier ces déterminants.

## **1.3. Formulation des hypothèses**

Le cadre théorique de cette étude s'appuie sur une synthèse de la littérature empirique sur les déterminants de l'octroi de crédit bancaire aux PME dans un contexte de manque d'informations comptables sur ces firmes. Nous avons relevé six déterminants relatifs au dirigeant ou à la relation bancaire tels que l'ancienneté de la PME dans son secteur d'activité, l'âge et l'expérience professionnelle du dirigeant à la tête de la PME, la durée de la relation banque-PME, la fréquence de demande et d'octroi de crédit, ainsi que le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieurs (Nekhili et Derbel, 2007).

De nombreuses firmes sont caractérisées par l'instabilité de leur secteur d'activité. L'une des causes de cette instabilité est la brièveté du cycle de vie du produit. Pour Schwarz (2011), avec la prédominance de l'instabilité dans la production ou dans la commercialisation, il est difficile de trouver une activité qui ait une durée de vie supérieure à un an et demi. Alors que les banquiers considèrent cette durée comme un révélateur de la stabilité de la firme. Ainsi, le fait pour une PME de ne pas pouvoir dépasser ce cap d'un an et demi dans l'exercice de leur activité limite leur accès au financement. D'ailleurs, dans une étude empirique sur la relation entre les PME et les institutions de microcrédit (IMF) au Cameroun, Um-Ngouem et Ekonke (2013) montrent que la durée de la PME dans son activité est un facteur important de la décision d'octroi de crédit. Plus cette durée est longue, plus l'accès au crédit est facile. De même, les travaux de Takoudjou Nimpa, Djoutsa Wamba et Somo Kamgaing (2013), portant sur un échantillon de 102 chargés de la clientèle PME dans des banques camerounaises, fournissent une preuve supplémentaire de l'effet significatif de l'expérience de l'entreprise dans son secteur d'activité sur la probabilité d'obtenir un crédit. Suite à ces travaux, nous pouvons déduire l'hypothèse suivante :

*H<sub>1</sub> : La stabilité de l'entreprise dans son activité a un effet significatif sur la décision de financement bancaire.*

Par ailleurs, la littérature stipule que l'expérience professionnelle du dirigeant ou de l'entrepreneur pourrait avoir une influence sur la décision d'accord du crédit (Belas et al., 2018). Les entretiens menés par Chebil et Levy Tadjine (2010) auprès de banques tunisiennes et ceux menés par Um-Ngouem et Ekonke (2013) auprès des IMF au Cameroun, indiquent que l'expérience professionnelle du dirigeant est l'un des éléments pris en considération au même titre que le secteur d'activité, le marché de l'entreprise, et les aspects financiers du projet (montant de l'apport personnel de l'entrepreneur, le budget prévisionnel, le plan de financement, les garanties et le patrimoine de l'entrepreneur). Reinke (1998), dans le même ordre d'idée, trouve dans son enquête en Afrique du Sud que l'expérience dans l'activité ou dans le secteur joue en la faveur de l'emprunteur. A contrario, il est logique de prévoir un accès plus difficile au financement pour les emprunteurs sans expérience. Suite aux conclusions de ces études, nous pouvons déduire l'hypothèse suivante :

*H<sub>2</sub> : L'ancienneté du dirigeant ou de l'entrepreneur à la tête de l'entreprise a une influence significative sur la décision de financement bancaire.*

D'après la littérature, les relations de long terme réduisent les incertitudes pesant sur les entreprises et contribuent ainsi à leur stabilité financière. C'est pourquoi les modèles de rationnement montrent que les entreprises les moins rationnées sont celles ayant engagé des relations de long terme avec leur banque (Eber, 2001). Dans la même perspective, Takoudjou Nimpa, Djoutsa Wamba et Somo Kamgaing (2013) sur les PME au Cameroun, Petersen et Rajan (1994) sur les PME américaines et Harhoff et Körting (1998) sur les PME allemandes, montrent que l'accès au crédit est d'autant plus facile que la durée de la relation banque-entreprise est longue. Contrairement à ces trois études, Cole (1998) trouve que la durée de la relation n'est pas un facteur explicatif de la disponibilité du crédit. De même, Angelini, Di Salvo et Ferri (1998) quant à eux, identifient que la longueur de la relation n'a plus d'effet sur la disponibilité du crédit après la première année. Nous en déduisons l'hypothèse suivante :

*H<sub>3</sub> : La durée de la relation banque-entreprise a un effet significatif sur la décision de financement bancaire.*

L'étude du dossier de crédit par la banque se fonde sur l'évaluation de la capacité d'endettement et de remboursement du client, et donc sur l'analyse du passé de la PME candidate au financement. Selon Diamond (1991), un emprunteur sera considéré comme étant

d'autant plus fiable que ses dettes passées ont été remboursées. Cela souligne, une fois de plus, l'importance de la relation et de la connaissance de l'emprunteur par la banque dans l'octroi futur de crédit. Cette connaissance permet au prêteur d'apprécier le risque de crédit, non seulement à partir du risque inhérent au projet, mais également du risque induit par les comportements passés de l'emprunteur (Mc Guinness et al., 2018). A partir d'un échantillon de 122 IMF camerounaises, Djoutsa Wamba et Takoudjou Nimpa (2014), montrent que la fréquence de remboursement a un effet important sur la décision d'octroi de crédit aux petites et micro entreprises. Le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieurs joue ainsi un rôle important sur la disponibilité du crédit. Il est appréhendé par le banquier comme un signal prédictif du comportement futur de la PME.

Le niveau d'endettement et le respect de l'échéancier de remboursement apparaissent ainsi comme des facteurs déterminant dans la décision de financement bancaire (Um-Ngouem et Ekonke, 2013). Il ressort de ces analyses les hypothèses suivantes :

*H<sub>4</sub>: La fréquence d'obtention de crédit par le passé a une influence sur la décision de financement bancaire ;*

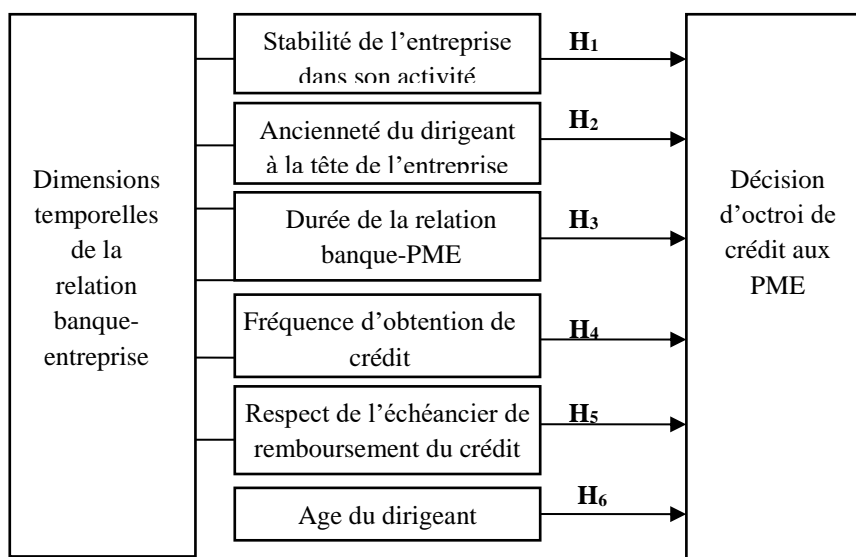
*H<sub>5</sub>: Le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieurs a un lien significatif sur la décision de financement bancaire.*

L'âge du dirigeant de la PME apparaît également comme critère important dans la décision de financement de la PME par le banquier dans plusieurs études. C'est un critère lié aux facteurs socioculturels (Ngobo et Capiez, 2004). Plus particulièrement, Reinke (1998) indique que les jeunes sont perçus comme des emprunteurs à très haut risque et qu'ils accèdent plus difficilement au financement. D'après l'étude d'Um-Ngouem et Ekonke (2013) sur un échantillon d'IMF au Cameroun, il s'avère que plus de 50,3% des chargés de la clientèle retiennent ce critère dans leur décision d'octroi de crédit. Ainsi, plus l'entrepreneur est âgé, plus il a une forte propension à rembourser ses crédits. Sur la base de ces résultats empiriques, nous pouvons déduire l'hypothèse suivante :

*H<sub>6</sub>: l'âge de l'emprunteur (dirigeant) a une influence significative sur la décision de financement bancaire*

Le cadre conceptuel de cette étude peut se résumer schématiquement comme suit :

**Figure 1 : Cadre conceptuel de l'étude**



Au regard des développements présentés ci-dessus et du cadre conceptuel sous-jacent, on suppose qu'il existe une relation entre les dimensions temporelles de la relation banque-PME et la décision d'octroi de crédit; bien qu'il soit difficile d'arriver à un consensus sur le sens de la relation pour les différentes dimensions. Notre étude empirique sur un échantillon de PME camerounaises ayant sollicité un crédit bancaire vise, dans les parties suivantes, à vérifier ce cadre conceptuel.

## 2. Cadre méthodologique

Cette partie se décline en deux sections majeures. Nous décrivons tout d'abord la procédure de constitution de l'échantillon et de collecte des données, puis la construction du modèle théorique de recherche ainsi que la mesure des variables.

### 2.1. Echantillon et collecte des données

L'étude porte sur un ensemble de PME ayant fait une demande de crédit dans une banque camerounaise qui a souhaité conserver l'anonymat. Début 2017, cette banque disposait dans son portefeuille de PME d'environ 1500 emprunteurs actifs répartis dans plusieurs régions du pays. Cette banque nous a donné un accès confidentiel à 262 dossiers de PME ayant sollicité un crédit sur la période juin-décembre 2016, et que la banque a instruit.

A partir de l'exploitation de cette base de données, nous avons pu obtenir des informations très détaillées sur :

- l'entreprise (année de création, type et la taille de l'activité exercée, capital, effectif, durée de la relation banque-entreprise, statut juridique...) et son dirigeant (âge, ancienneté à la direction de son entreprise...);
- les crédits obtenus précédemment (objet, montant, taux, durée, date de déblocage, montant remboursé et éventuellement capital restant dû, garanties apportées);
- les états financiers (bilan, compte de résultat, tableau financier des ressources et emplois appelé TAFIRE) ;
- la durée et les antécédents de la relation banque-entreprise,
- la demande de crédit en cours (objet, montant, taux, durée, garanties sollicités, etc.).

L'examen de l'ensemble de ces données va nous permettre d'identifier l'influence de la dimension temporelle de la relation banque-PME sur la décision d'octroyer ou non le crédit.

### 2.2. Modèle théorique de l'étude et opérationnalisation des variables

En considérant que les caractéristiques de la relation banque-PME liées au temps peuvent avoir une influence sur la décision d'octroi de crédit, nous avons construit le modèle économétrique suivant (où la décision de financement de la PME est représentée par la variable binaire FINPME) :

$$FINPME = \alpha_0 + \alpha_1 AGE_{DIR} + \alpha_2 STAB_{ACT} + \alpha_3 ANC_{DIR} + \alpha_4 DUR_{REL} + \alpha_5 FREQ_{OBT} + \alpha_6 RESP_{ECH} + \varepsilon$$

Le tableau ci-après présente une synthèse de l'opérationnalisation des variables de ce modèle.

**Tableau 1 : Définitions et mesures des variables du modèle**

Variables	Indicateurs de mesure	Noms	Modalités	Auteurs de référence
<b>Dimension temporelle » de la relation banque-PME</b>	- Age du dirigeant	AGE <sub>DIR</sub>	1 si AGE <sub>DIR</sub> < 25 ans 2 si 25 ≤ AGE <sub>DIR</sub> < 35ans 3 si 35 ≤ AGE <sub>DIR</sub> < 45 4 si AGE <sub>DIR</sub> ≥ 45 ans	Um-Ngouem et Ekonne (2013), Ngobo et Capiez (2004)
	- Stabilité de la PME dans son activité	STAB <sub>ACT</sub>	1=Stable, si la PME a plus d'un an et demi d'ancienneté dans son activité principale 0 sinon	Schwarz (2011), Um-Ngouem et Ekonne (2013), Takoudjou Nimpa et al. (2013)
	- Ancienneté du dirigeant à la tête de l'entreprise	ANC <sub>DIR</sub>	1 si ANC <sub>DIR</sub> < 3 ans 2 si 3 ≤ ANC <sub>DIR</sub> < 5 ans 3 si ANC <sub>DIR</sub> ≥ 5 ans	Chebil et Levy Tadjine (2010), Um-Ngouem et Ekonne (2013)
	- Duré de la relation banque-PME	DUR <sub>REL</sub>	1 si DUR <sub>REL</sub> < 1 an 2 si 1 ≤ DUR <sub>REL</sub> < 3 ans 3 si 3 ≤ DUR <sub>REL</sub> < 5 ans 4 si DUR <sub>REL</sub> > 5 ans	Eber (2001), Petersen et Rajan (1994), Harhoff et Körting (1998), Weinstein et Yafet (1998), Cole (1998), Angelini et al. (1998)
	- Obtention du crédit suite à une demande	FREQ <sub>OBT</sub>	1 si toujours 0 sinon	Djoutsa Wamba et al. (2014), Um-Ngouem et Ekonne (2013)
	- Respect des échéances de remboursement	RESP <sub>ECH</sub>	1 si toujours 0 sinon	Diamond (1991), Djoutsa Wamba et al. (2014)
<b>Financement bancaire de la PME</b>	Décision de financement de la PME	FINPME	1 si oui 0 sinon	Petersen et Rajan, (1994), Harhoff et Körting (1998), Weinstein et Yafet (1998)

### 3. Résultats et discussion

Nous présentons tout d'abord les résultats des analyses descriptives, puis les résultats des analyses explicatives. Les analyses univariées s'appuient sur les tests de corrélation de Kendall. Pour l'estimation de notre modèle, nous avons utilisé la régression logistique car elle permet d'expliquer une variable dépendante et de nature binaire (FINPME), en fonction de plusieurs autres variables dites explicatives.

#### 3.1. Résultats des analyses descriptives

L'analyse descriptive des caractéristiques des PME ayant exprimé un besoin de financement bancaire nous indique que leur domaine d'activités est plutôt varié : 31,6% sont spécialisées dans le commerce de détail, 11,8% dans la restauration, 16,2% dans les prestations de services, 6,6% dans l'agro-alimentaire, 22,1% dans la petite industrie et 11,8% dans la quincaillerie et la brocante. On note que 58,8% sont restées stable dans leur activité principale pendant plus d'un an et demi. Ici, l'activité principale fait référence à la vente d'un produit ou service particulier. Ces PME sont localisées pour 17,6% à Yaoundé, 18,4% à Douala, 15,4% à Bafoussam et 48,8% dans des villes secondaires du Cameroun. L'effectif de ces entreprises



est également varié : 31,6% ont moins de 20 employés, 27,9% entre 20 et 30 employés, 33,8% entre 31 et 50 employés et seulement 6,6% ont plus de 50 employés. Le critère « chiffre d'affaires » indique que près de 50% des PME sollicitant un crédit ont un chiffre d'affaires de moins de 20 millions CFA (environ 30 500 €<sup>2</sup>), 25,1% un chiffre d'affaires variant entre 20 et 40 millions CFA, 16% un chiffre d'affaires variant entre 40 et 70 millions CFA et seulement 14% ont un chiffre d'affaires au-delà de 70 millions CFA (environ 106 700 €).

Concernant l'analyse des caractéristiques du dirigeant, il ressort que 10,3% ont au plus 25 ans, 44,1% ont entre 25 et 35 ans, 39% ont entre 35 et 45 ans et seulement 6,6% ont plus de 45 ans. 38,5% ont une ancienneté de moins de 5 ans à la tête de leur entreprise, 27,9% ont une ancienneté comprise entre 5 et 10 ans et 33,8% ont passé plus de 10 ans à la tête de leur entreprise. De plus, la banque de notre étude entretient des relations d'affaires depuis moins d'un an pour 25,7% des PME; entre 1 et 3 ans pour 36% des PME, et depuis plus de 3 ans pour 38,2% des PME.

Concernant les antécédents relationnels les PME de la cohorte analysée et cette banque, notre analyse révèle que 52,2% des PME sollicitant un crédit l'ont toujours obtenu. De plus, 42,6% des PME respectent toujours leur échéancier de remboursement, contre 57,4% des PME qui ont rencontré des difficultés de remboursement lors d'un emprunt contracté auprès de cette banque. En revanche, seules 46% ayant sollicité un crédit durant le deuxième semestre 2016 ont obtenu un accord de financement de la banque, contre 54% qui ont été rationnées. Outre la dégradation de la situation économique en 2016<sup>3</sup> préjudiciable au financement bancaire des PME (Akinsola et Ikhide, 2019), notre étude vise à mieux comprendre pourquoi certaines PME bénéficient de crédit bancaire et d'autres pas.

### **3.2. Résultats de la régression logistique**

L'examen de la littérature a montré que la prise en compte de la dimension temporelle dans la relation banque-PME peut influencer la probabilité qu'une PME obtienne un crédit. Plusieurs éléments caractérisant cette temporalité ont été pris en compte : l'âge du dirigeant, l'ancienneté du dirigeant à la tête de son entreprise, la stabilité de l'entreprise dans son domaine d'activité, la fréquence de demande et d'obtention de crédits par le passé, la fréquence de remboursement des crédits antérieurs et la durée de la relation banque-PME. Afin de vérifier l'existence d'un éventuel lien entre ces différentes variables et la probabilité d'accès au crédit bancaire par une PME, nous procédons à des analyses bivariées, puis à une régression logistique.

Le but des analyses de corrélation est d'examiner les relations bivariées entre la variable dépendante et les variables indépendantes, et de déceler d'éventuels problèmes de multicollinéarité entre les variables indépendantes. Le tableau 2 ci-dessous présente la matrice de corrélation entre les différentes variables de l'étude. Cette matrice de corrélation est établie selon la méthode du tau-b de Kendall compte tenue de la nature de nos variables.

---

<sup>2</sup> Taux de change au 15 février 2018, <https://www.mataf.net/fr/conversion/monnaie-EUR-XOF>

<sup>3</sup> Le PIB a reculé de 32,05 millions USD en 2014 à 24,2 millions USD en 2016 (source WorldBank, <https://www.worldbank.org/en/country/cameroon>)

**Tableau 2 : La matrice de corrélations entre les variables**

	AGE <sub>DIR</sub>	STAB <sub>ACT</sub>	ANC <sub>DIR</sub>	DUR <sub>REL</sub>	FREQ <sub>OBT</sub>	RESP <sub>ECH</sub>	FINPME
AGE <sub>DIR</sub>	1,000	0,275*	0,350**	0,072*	0,102*	0,348**	0,255*
STAB <sub>ACT</sub>		1,000	0,224*	0,130	0,067*	0,359**	0,208**
ANC <sub>DIR</sub>			1,000	0,020	0,199**	0,258	0,372**
DUR <sub>REL</sub>				1,000	0,046**	0,059*	0,107
FREQ <sub>OBT</sub>					1,000	0,207**	0,186*
RESP <sub>ECH</sub>						1,000	0,493**
FINPME							1,000

Note : \*\*, \* indiquent un coefficient significatif au seuil respectif de 1% et 5%.

On remarque tout d'abord que l'effet « temps » dans la relation banque-PME, et plus particulièrement l'âge du dirigeant, son ancienneté comme dirigeant au sein de l'entreprise, la stabilité de l'entreprise dans son domaine d'activité, la fréquence d'octroi de crédit par le passé et le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieurs ont un lien significatif avec l'octroi d'un nouveau crédit. Ces résultats confortent les hypothèses H1, H2, H4, H5 et H6 que nous avons formulées. Par ailleurs, la durée de la relation banque-PME a une influence plutôt non significative sur la probabilité d'octroi de crédit bancaire. Toutefois, des relations peuvent être masquées par des effets de seuil. En particulier, si l'importance de la durée de la relation devient un critère d'octroi de crédit seulement après plusieurs années.

En ce qui concerne l'autocorrélation entre les différentes variables explicatives, nous pouvons dégager certaines relations intéressantes. Il s'agit par exemple du lien d'une part entre l'ancienneté du dirigeant à la tête de l'entreprise et son âge, et d'autre part avec la stabilité de l'entreprise dans son domaine d'activité. On remarque également que le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieurs est lié à l'âge du dirigeant, la stabilité de l'entreprise dans son domaine d'activité et la fréquence d'octroi de crédits par le passé, alors que l'ancienneté du dirigeant à son poste ne semble pas jouer de rôle. Un certain style de management de type « conservateur » (stabilité de l'entreprise et de ses relations bancaires) serait donc un garant du respect de l'échéancier d'un crédit bancaire.

Malgré ces autocorrélations, aucun problème sévère de multicolinéarité entre ces différentes variables indépendantes n'est décelé dans la mesure où les coefficients de corrélation sont relativement faibles (généralement inférieurs à 0,4). Il est à noter que selon Gujarati (2004), 0,8 est le seuil au-delà duquel l'on peut soupçonner un problème sérieux de multicolinéarité.

Dans le tableau 3, les résultats liés à la spécification et à la robustesse de la régression logistique révèlent que le modèle est globalement très significatif ( $R^2$  de Cox & Snell = 0,635 et le  $R^2$  de Nagelkerke = 0,854). La variable représentant les facteurs non spécifiés (Constante) a une valeur négative et significative au seuil de 10%. De plus, la statistique de Khi-deux atteste que la spécification du modèle est significative au seuil de 1%. On note également cinq variables significatives. On en conclut selon le  $R^2$  de Nagelkerke (qui est une version améliorée du  $R^2$  de Cox & Snell) que la prise en compte de la dimension temporelle dans la relation banque-PME explique à 85,4% la probabilité d'octroi de crédit aux PME au Cameroun.

**Tableau 3 : Estimation logit du modèle théorique de l'étude**

	A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
<b>AGE<sub>DIR</sub></b>			<b>11,431</b>	<b>3</b>	<b>0,031**</b>	
AGE <sub>DIR</sub> < 25 ans	-4,265	1,908	9,984	1	0,025**	0,014
25 ≤ AGE <sub>DIR</sub> < 35 ans	-2,560	1,332	7,694	1	0,055*	0,077
35 ≤ AGE <sub>DIR</sub> < 45	1,933	1,354	3,040	1	0,153	6,911
AGE <sub>DIR</sub> ≥ 45 ans	Réf.	-	-	-	-	-
<b>STAB<sub>ACT</sub></b>	<b>2,785</b>	<b>1,159</b>	<b>8,776</b>	<b>1</b>	<b>0,046**</b>	<b>16,199</b>
<b>ANC<sub>DIR</sub></b>			<b>9,452</b>	<b>2</b>	<b>0,100*</b>	
ANC <sub>DIR</sub> < 3 ans	-2,357	1,178	8,001	1	0,045**	0,095
3 ≤ ANC <sub>DIR</sub> < 5 ans	0,372	1,003	0,137	1	0,711	0,690
ANC <sub>DIR</sub> ≥ 5 ans	Réf.	-	-	-	-	-
<b>DUR<sub>REL</sub></b>			<b>11,925</b>	<b>3</b>	<b>0,094*</b>	
DUR <sub>REL</sub> < 1 an	-0,299	1,187	1,064	1	0,801	0,741
1 ≤ DUR <sub>REL</sub> < 3 ans	1,858	0,974	6,642	1	0,106*	6,411
3 ≤ DUR <sub>REL</sub> < 5 ans	1,257	0,763	10,317	1	0,041**	6,003
DUR <sub>REL</sub> > 5 ans	Réf.	-	-	-	-	-
<b>RESP<sub>ECH</sub></b>	<b>2,509</b>	<b>0,902</b>	<b>9,736</b>	<b>1</b>	<b>0,005***</b>	<b>12,296</b>
<b>FREQ<sub>OBT</sub></b>	<b>1,011</b>	<b>0,881</b>	<b>1,319</b>	<b>1</b>	<b>0,251</b>	<b>0,364</b>
Constante	-2,286	1,498	2,328	1	0,127	0,102
-2log-vraisemblance	47,896					
R-deux de Cox & Snell	0,635					
R-deux de Nagelkerke	0,854					
Khi-deux	137,066***	ddl=10	P=000			

\*\*\*, \*\*, \* : Significatif au seuil respectif de 99% ; 95% et 90%

D'après la significativité des coefficients de Wald, ce tableau montre que les dimensions temporelles de la relation banque-PME à travers l'âge du dirigeant et son ancienneté à la tête de son entreprise, la stabilité de l'entreprise dans son domaine d'activité, le respect des échéances de remboursement des crédits antérieurs et la durée de la relation banque-PME sont des variables qui influencent significativement la décision d'octroi de crédit aux PME.

Il ressort de ces résultats que l'âge du dirigeant (AGE<sub>DIR</sub>) a une influence négative sur la probabilité d'octroi de crédit bancaire. Plus le dirigeant est jeune, plus ses chances d'accéder au crédit bancaire s'amenuisent, en particulier si ce dernier a moins de 25 ans. Ces résultats, conformes à ceux de Reinke (1998), insinuent que les jeunes sont des emprunteurs à très haut risque et que cette catégorie de dirigeant a un accès plus difficile au crédit.

La stabilité de l'entreprise dans son domaine d'activité (STAB<sub>ACT</sub>) caractérise les entreprises compétitives car dans le cas contraire, elles changent d'activité ou disparaissent (Schwarz, 2011). Cette étude souligne que ce facteur influence positivement et significativement au seuil de 5% la probabilité de financement de la PME par la banque. En dépassant le cap d'un an et demi, correspondant à l'exigence minimale des banquiers mis en exergue par Schwarz (2011), les PME camerounaises acquièrent de l'expérience dans leur activité, et accèdent plus facilement au crédit bancaire. Ces résultats confirment ceux de Um-Ngouem et Ekonke (2013) qui montrent que la durée de vie de l'activité principale de la PME est un facteur d'éligibilité au crédit bancaire.

En ce qui concerne l'ancienneté du dirigeant à la tête de l'entreprise (ANC<sub>DIR</sub>), les résultats montrent que ce facteur a un impact significatif sur la probabilité d'accès des PME au crédit bancaire. Cette probabilité est faible si le dirigeant a consacré moins de 3 ans à la tête de son entreprise actuelle. Il faut que le dirigeant soit en place depuis plus de 5 ans pour percevoir un

impact positif de cette ancienneté sur l'octroi de crédit. Dans le même sillage que Reinke (1998), il est logique de penser que l'expérience dans l'activité ou dans le secteur joue aussi en la faveur de l'emprunteur et donc de prévoir un plus faible taux d'accès au financement pour les emprunteurs sans expérience.

L'étude révèle en ce qui concerne la durée de la relation banque-PME ( $DUR_{REL}$ ) que ce facteur a une influence significative sur la disponibilité du crédit bancaire. Plus cette durée est longue, plus la PME a de forte chance d'accéder au crédit bancaire. Cette probabilité est d'autant plus élevée si cette durée dépasse 3 ans. Ces résultats vont dans le même sens que ceux de Petersen et Rajan (1994) sur les PME américaines et de Harhoff et Körting (1998) sur les PME allemandes. Cependant, ces résultats sont contradictoires à ceux de Weinstein et Yafet (1998) pour des entreprises japonaises, ou encore de Cole (1998) et d'Angelini et al. (1998).

Le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieurs ( $RESP_{ECH}$ ) est un facteur important de par sa significativité dans la décision d'octroi de nouveaux crédits par le banquier. Plus l'échéancier de remboursement est respecté, plus l'emprunteur aura davantage les chances d'accéder à nouveau au crédit bancaire. Ce résultat soutient l'argument de Diamond (1991) selon lequel un emprunteur sera considéré comme étant d'autant plus fiable que ses dettes passées ont été remboursées. La fréquence d'obtention de crédit à chaque demande ( $FREQ_{OBT}$ ) n'a pas produit de relations statistiques significatives. Le respect des échéances semble plus important car il caractérise la santé financière actuelle d'une firme ayant un crédit en cours et non sa santé financière passée.

Le tableau n° 4 ci-dessous présente la synthèse des résultats de cette étude. D'après ce tableau, on remarque que les résultats obtenus dans cette étude permettent de valider cinq hypothèses sur les six formulées. Globalement, ces résultats montrent que la probabilité qu'une PME accède au crédit bancaire peut être expliquée en partie par la prise en compte des dimensions temporelles de sa relation avec sa banque.

**Tableau n° 4 : Synthèse des résultats de l'étude**

Hypothèses testées	Signe de l'influence		Validation de l'hypothèse
	Attendu	Observé	
<i>H<sub>1</sub> : La stabilité de l'entreprise dans son activité a un effet significatif sur la décision de financement bancaire.</i>	+/-	+ S	Oui
<i>H<sub>2</sub> : L'ancienneté du dirigeant ou de l'entrepreneur à la tête de l'entreprise a une influence significative sur la décision de financement bancaire.</i>	+/-	- S	Oui
<i>H<sub>3</sub> : La durée de la relation banque-entreprise a un effet significatif sur la décision de financement bancaire.</i>	+/-	+ S	Oui
<i>H<sub>4</sub> : La fréquence d'obtention de crédit a une influence sur la décision de financement bancaire</i>	+/-	-NS	Non
<i>H<sub>5</sub> : Le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieurs a un lien positif sur la décision de financement bancaire.</i>	+/-	+ S	Oui
<i>H<sub>6</sub> : l'âge de l'emprunteur (dirigeant) a une influence significative sur la décision de financement bancaire</i>	+/-	- S	Oui

**Note : S** : Significatif ; **NS** : Non significatif

## **Conclusion**

Les PME forment l'armature de toutes les économies développées et émergentes. Elles sont considérées comme une source essentielle de croissance économique quel que soit leur milieu d'implantation. Au-delà de leur potentiel à créer de la richesse, elles se heurtent à des difficultés dès qu'il s'agit de trouver des moyens de financement. La présente étude a eu pour ambition de vérifier l'existence d'un lien présumé entre les dimensions temporelles de la relation banque-PME et la décision d'octroi de crédits bancaires aux PME camerounaises. Nous avons, à cet effet, intégré comme dimension temporelle l'âge du dirigeant et son ancienneté à la tête de son entreprise, la stabilité de l'entreprise dans son domaine d'activité, la fréquence de demande et d'obtention des crédits antérieurs, la fréquence de remboursement des crédits antérieurs et la durée de la relation banque-PME.

L'exploitation de la base de données d'une banque camerounaise nous a permis de collecter les informations sur un échantillon de 262 PME ayant réalisé au cours de la période juin-décembre 2016 une demande de crédit que cette banque a instruit. Les résultats de l'estimation, par régression logistique, mettent en évidence un effet significatif des dimensions temporelles de la relation banque-PME sur la probabilité d'accès au crédit par les PME au Cameroun. Cette probabilité est d'autant plus faible lorsque le dirigeant est jeune et inexpérimenté et d'autant plus élevée lorsque l'entreprise est stable dans son activité, a toujours respecté les échéances de remboursement et lorsque la durée de la relation dépasse 3 ans.

La faible taille de l'échantillon et le fait d'avoir appuyé notre analyse sur les données d'une seule banque limitent la généralisation des résultats. Aussi, le fait que les variables prises en compte dans ces dimensions expliquent à plus de 85% en moyenne, la décision d'octroi de crédit bancaire aux PME camerounaises est à prendre avec beaucoup de précaution car, ces résultats sont propres à notre contexte, qui est bien différent de celui des pays où la majorité d'entreprises font appel à l'épargne publique et où l'information comptable et financière est moins opaque.

## Bibliographie

- Akinsola F., Ikhide S., “Bank Lending to Small and Medium Scale Enterprises (SMES) and Business Cycle in South Africa after the Global Financial Crisis”, *The Journal of Developing Areas*, 2019, Vol. 53, n°1, p. 79–94.
- Angelini P., Di Salvo G., Andferrir., “Availability and Cost of Crédit for Small Businesses: Customer Relationships and Credit Cooperative”, *Journal of Banking and Finance*, 1998, n°22, p. 925-954.
- Belas J., Smrcka L., Gavurova B., Dvorsky J., “The impact of social and economic factors in the credit risk management of SME”, *Technological and Economic Development of Economy*, 2018, Vol. 24, n°3, p.1215-1230.
- Bruns V., Fletcher M., “Banks’ risk assessment of Swedish SMEs”, *Venture Capital*, 2008, Vol. 10, n°2, p. 171-194.
- Chebil A., Levy-Tadjine T., « Décision d’octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d’évaluation par le banquier », *Documents en ligne*. Récupéré le 23 juillet 2013 du site de l'auteur : [halshs.archives-ouvertes.fr/view\\_by\\_stamp.php?](http://halshs.archives-ouvertes.fr/view_by_stamp.php?), 2010.
- Cieply S., Grondinm, « L'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle PME », 5ème Congrès International Francophone sur la PME, Lille, France, 2000.
- Cole R., “The Importance of Relationships to the Availability of Credit”, *Journal of Banking and Finance*, 1998, n°22, p. 959-977.
- Cooper A., “Challenges in predicting new firm performance”, *Journal of Business Venturing*, 1993, Vol. 8, n° 3, p. 241-253.
- Djoutsa Wamba L., Takoudjou Nimpa A., Bikay Bi Batoum J., « La contribution des Institutions de Microfinance au financement de la Micro et Petites Entreprises en zone urbaine au Cameroun », *Revue Economie et Gestion des Organisations*, 2014, Vol. 1, n°1, p. 165-186.
- Djoutsa Wamba L., Braune E., Hikkerova L., Sahut J.M., “Indebtedness of young companies: the effects on their survival”, *Entrepreneurship & Regional Development*, 2017, Vol. 29, n°1-2, p. 174-196.
- Douzounet M., Yogo T., « Capital Social et Survie des Entreprises au Cameroun », *Rapport de Recherche du FR-CIEA*, n° 26/12, Juin, 2012.
- Eber N., « Les relations bancaires de long terme : une revue de la littérature », *Revue d'économie politique*, 2001, Vol. 111, n°2, p. 195-246.
- Fong G., Vasicek O.A., ”A Multidimensional Framework for Risk Analysis”, *Financial Analysts Journal*, 1997, Vol. 53, n°4, p. 51-58
- Gartner W.B., “Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question”, *American Journal of Small Business*, 1988. Vol.12, n°4, p. 11-31.
- Godham Y., Gueyiej.P., Siala M.K., « La décision de crédit : procédure et comparaison de la performance des quatre modèles de prévision et d’insolvabilité », *Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, 2007, Vol. 42, n°224/225, p.177-183.
- Gujarati D.N., *Basic econometrics*, 4th ed., New York, USA: Tata McGraw-Hill Companies. 2004.
- Harhoff D., Korking T., ”Lending relationship in Germany – Empirical evidence from survey data”.*Journal of Banking & Finance*, 1998, Vol. 22, n°10/11, p.1317-1353.
- INS, « Recensement Général des Entreprises 2009 ». *Document de Synthèse*, Institut National de la Statistique du Cameroun, 2009.

- Jensen M., Meckling W., “Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, 1976, Vol. 3, n°4, p. 163-182.
- Levratto N., « Poids des asymétries informationnelles et de l'aléa de moralité dans les relations entre banques et PME », 3ème Congrès International Francophone sur les PME, Trois-Rivières, Québec, Canada, 1996.
- Maque I., « Les relations bancaires d'une entreprise: fonctionnement et organisation- Une application à la PME, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion non, Université Bordeaux IV, 2007.
- Maque I., Godowski C., « L'intégration de la dimension qualitative dans l'évaluation du risque crédit des PME », *Revue Française de Gestion*, 2009, n°191, p. 110-122.
- Maurel C. « Les indicateurs de performance financière sont-ils vraiment les principaux critères d'octroi de financement bancaire pour les PME ? », 11<sup>ème</sup> Congrès International Francophone en entrepreneuriat et PME, Lille, France, 2012.
- McClelland D., *The Achieving Society*, Van Nostrand.Princeton NJ, 1961.
- Mc Guinness G., Hogan T., Powell R., “European trade credit use and SME survival”. *Journal of Corporate Finance*, 2018. N° 49, p. 81–103.
- Ndjanyou L. Risque, “Incertitude et Financement bancaire de la PME camerounaise : l'exigence d'une analyse spécifique du risque”, *Document of Center for Economic Research on Africa (CERAF)*, Montclair State University, Upper Montclair, New Jersey 07043, 2001.
- Nekhili M., Derbel M., « L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes », *Revue Internationale PME*, 2007, Vol. 20, n°3-4, p. 191-218.
- Ngobo P., Capiez A. « Structure du capital et performance de l'entreprise : le rôle modérateur des différences culturelles nationales », Communication à la 13e conférence de l'AIMS, Normandie, Vallée de seine, 2, 3 et 4 juin, 2004.
- Paranque B., « Les PMI ont-elles encore besoin des Banques ? » *L'observatoire des entreprises de la banque de France*, février, 1998, p. 11-22.
- Petersen M.A., Rajan R.G., « The benefit of lending relationships: evidence from small business data », *Journal of Finance*, 1994, Vol. XLIX, n°1, p. 3-37.
- Pieron H., « Les Problèmes psycho-physiologiques de la perception du temps », In: *L'année psychologique*, 1923, n°24, p. 1-25.
- Reinke J., “How to lend like mad and make a profit: A microcredit paradigm versus the start-up fund in South Africa”, *Journal of Development Studies*, 1998, Vol. 34, n°3, p. 44–61.
- Santomera A., “Modeling the Banking Firm: A Survey”, *Journal of Money, Credit, and Banking*, 1984, n°16, p. 576-602.
- Saporta B., « La création d'entreprises : enjeux et perspectives », *Revue Française de Gestion*, 1994, n°101, p. 74-86.
- Schich S., « Les garanties publiques du crédit aux PME sont-elles efficaces ? Les enseignements d'une enquête officielle internationale », *Revue d'Économie Financière*, 3rd trimestre, 2017, Vol. 127, p. 59-80.
- Schwarz S., « Les difficultés des Entrepreneurs pour accéder au crédit en République Démocratique du Congo ». *KfW Bankengruppe*, 2011.
- Stiglitz J.E., Weiss A., “Credit rationing in markets with imperfect information”, *American Economic Review*, 1981, Vol. 71, n°3, p. 393-410.
- Stiglitz J.E., Weiss A., “Credit rationing and collateral”, In *J. Edwards et alii (eds). Recent Developments in Corporate Finance*, Cambridge University Press, 1986.

Takoudjou Nimpa A., Djoutsa Wamba L., Simo Kamgaing B., “The Implications of the Accounting Data Management on the Exercise of Loans Discretion by Banks in Cameroon: Case of Small and Medium Size Enterprises”, *African Journal of Social Sciences*, 2013, Vol. 3, n°3, p. 18-28.

Um-Ngouem M.T., Ekonne E.A., « Facteurs d'éligibilité des Très Petites Entreprises (TPE) au crédit des Etablissements de Microfinance (EMF) au Cameroun : une étude exploratoire », Communication aux Vème journées internationales de la microfinance, Université d'Orléans, 11, 12 et 13 septembre, 2013.

Weinstein D., Yafeh Y., “On the Cost of a Bank-Centred Financial System : Evidence from changing Main Bank Relations”, *Japan, Journal of Finance*, 1998, n°53, p. 635-672.

Williamson S.D., “Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit rationing”, *Journal of Monetary Economics*, 1986, n° 18, p. 159-179.