

## **LES PME CAMEROUNAISES FACE AUX DIFFICULTES DE FINANCEMENT: L'APPORT DE LA MULTIBANCARITE**

### **THE CAMEROUNIAN SMES FACING FINANCING DIFFICULTIES: THE CONTRIBUTION OF MULTIBANCARITY**

**WAMBA Henri**

Professeur Titulaire

Agrégé en Sciences de gestion

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Université de Dschang - Cameroun

**h\_wamba@yahoo.fr**

**FOTSO Bernard**

Doctorant en Sciences de Gestion

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

Université de Yaoundé - Cameroun

**fotsobernardo@yahoo.fr**

**KENNGNI FOMO Gildas Alex**

Docteur en Sciences de Gestion

Faculty of Economics and Management Sciences

University of Bamenda – Cameroon

**galexfomo@yahoo.fr**

**Date de soumission :** 23/05/2022

**Date d'acceptation :** 11/10/2022

**Pour citer cet article:**

WAMBA H. & al. (2022) «LES PME CAMEROUNAISES FACE AUX DIFFICULTES DE FINANCEMENT: L'APPORT DE LA MULTIBANCARITE», Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5 : Numéro 4» pp : 190 - 215

## Résumé

L'objectif de cet article est de cerner l'apport de la multibancarité sur le financement des PME camerounaises. Pour y parvenir, une enquête a été réalisée auprès de 180 PME choisies de manière raisonnée et réparties sur le territoire camerounais. Les tableaux croisés, le test de khi 2 et la régression logistique ont été mis en place et à l'issue des analyses, il ressort que le nombre de relations bancaires et le nombre de produits bancaires influencent positivement et significativement la probabilité d'accès des PME au financement bancaire. Par contre, le niveau de concurrence interbancaire influence négativement les chances d'obtention de crédit bancaire. Ce constat est contraire à la littérature et peut se justifier par le fait que la forte concurrence entraîne plutôt un climat de méfiance à l'égard des PME qui sollicitent un financement pour leurs activités. Ces résultats fort révélateurs en contexte camerounais, s'inscrivent dans la même logique que ceux de (Degryse et Van Cayseele, 2000 ; Wamba et Niyonsaba, 2014 ; Akinsola et Ikhide, 2019) et infirment les préconisations des théoriciens de l'intermédiation financière pour qui, la relation monobancaire est l'option idéale pour l'obtention d'un crédit bancaire à moindre coût.

**Mots clés :** Multibancarité ; cout de crédit ; produits bancaires ; concurrence interbancaire; PME.

## Abstract

The objective of this article is to identify the contribution of multi-banking on the financing of Cameroonian SMEs. To achieve this, a survey was conducted among 180 SMEs chosen in a reasoned way and distributed in Cameroon. The cross tables, the chi 2 test and the logistic regression have been set up and at the end of the analyses, it appears that, the number of banking relationships and the number of banking products positively and significantly influence the probability of access of SMEs to bank financing. On the other hand, the level of interbank competition negatively influences the chances of obtaining bank credit. This finding is contrary to the literature and can be justified by the fact that strong competition rather leads to a climate of mistrust towards SMEs seeking financing for their activities. These very revealing results in the Cameroonian context are in line with those of (Degryse and Van Cayseele, 2000; Wamba and Niyonsaba, 2014; Akinsola and Ikhide, 2019) and invalidate the recommendations of financial intermediation theorists for which, the single-bank relationship is the ideal option for obtaining bank credit at a lower cost.

**Keywords:** Multibanking; cost of credit; banking products; interbank competition; SME.

## **Introduction**

Les Petites et moyennes entreprises (désormais PME) présentent un enjeu vital pour la croissance et le développement économique des pays. Ces entités représentent 99,8% de l'ensemble des entreprises dans l'Union Européenne, réalisent plus de 57 % de la valeur ajoutée et emploient environ 67,1% des effectifs occupés (Rim, 2012). Cette même tendance est observée dans les pays africains. Selon Quartey et al. (2017), les PME constituent plus de 90 % des entreprises, créent près de 60 % des emplois du secteur formel et contribuent en moyenne pour 40 % du produit intérieur brut (PIB) en Afrique. Malgré le dynamisme de ces entités, ces dernières font face à des sérieux problèmes de financement qui entravent leur croissance et pourtant elles entretiennent des interactions permanentes avec les institutions financière (Matumueni, 2022).

Conscient du fait que ce manque de financement, le gouvernement depuis plusieurs années, a mis en place une série de mesures à savoir, la création d'un ministère en charge des PME abrégé MINPMEESA, à côté du Ministère des mines, de l'industrie et du développement technologique (MINMIDT). Ces institutions ont pour rôle principal d'élaborer, de mettre en œuvre et d'évaluer la politique du gouvernement en matière de développement des PME et des industries en valorisant les ressources naturelles, les mines du pays et le développement technologique dans les différents secteurs de l'économie nationale. Aussi, l'on note la création d'autres structures comme l'Agence de Promotion des Investissements (API) en 2005, l'Agence pour la promotion des PME en 2013 et la Banque Nationale des PME en 2015.

Diverses associations professionnelles dont le Groupement Inter patronal du Cameroun (GICAM), le Syndicat des Industriels du Cameroun (SYNDUSTRICAM), l'Association Interprofessionnelle pour Agro-industries du Cameroun (AGROCOM), Entreprises du Cameroun (E-CAM) ont également vu le jour. Leur objectif est d'accompagner les PME dans leur gestion quotidienne et faciliter leur accès au financement à long terme. Toutefois, les effets positifs attendus sont lents à se faire sentir. En effet, selon l'enquête réalisée par le MINPMEESA en 2009, près de 77,1 % des PME camerounaises souffrent du déficit de financement bancaire. Dans le même sens, le travail réalisé par la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC, 2010) montre qu'entre janvier 2009 et avril 2010, aucune banque camerounaise n'a accordé plus de 5% de crédit à long terme aux entreprises. Aussi, le rapport Doing Business dévoile que le classement du Cameroun sur le plan de la facilitation

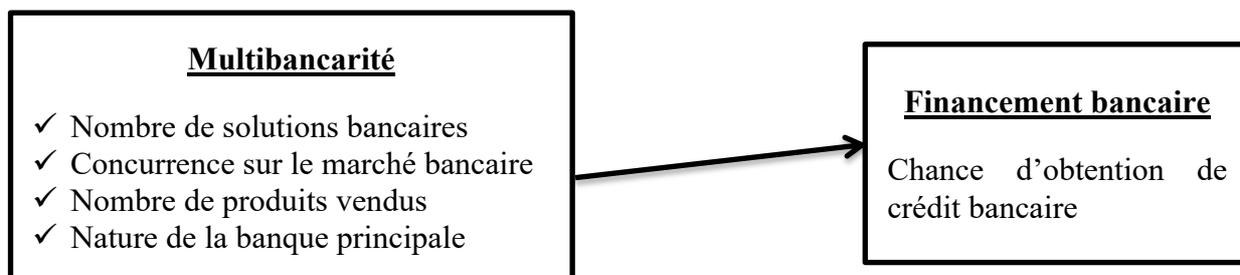
de l'accès au crédit s'est dégradé. Le Cameroun passe du 68ème rang sur 190 pays en 2017, au 73ème rang en 2018 (World Bank, 2019).

Parmi les causes de ce manque de financement, l'on peut noter les risques de défauts associés à l'activité des PME, l'inexistence des instruments financiers, le faible niveau de développement de notre système financier et l'absence d'un marché financier dynamique (Wanda, 2007). D'autres travaux relèvent également la crise de confiance qui prévaut entre les banques et les PME sur le marché de crédit. Cette dernière est liée à une asymétrie d'information dans la relation banque-entreprise et à l'insuffisance des garanties proposées par l'entreprise, ce qui limite donc l'obtention des crédits par ces PME (Koumetio, 2016).

Une des solutions avancées dans la littérature permettant de réduire le déficit informationnel des PME, est celle d'établir une relation intense et durable avec une seule banque. Ce financement monobancaire permettrait à la banque de détenir un avantage informationnel quantitatif résultant de sa manière de gérer les coûts de contrôle (Diamond, 1984). En effet, la capacité de la banque à exploiter de nombreuses économies d'échelle dans la production et le traitement de l'information ne fait que témoigner de son savoir dans le financement des entreprises. Ce savoir bancaire est prépondérant en raison de l'avantage informationnel qualitatif de la banque. Cette dernière dispose de sources d'informations particulières liées à sa relation avec l'entreprise. Ces informations dépendent de l'étendue, la durée et la proximité géographique de la relation banque-entreprise.

Dans la littérature, le financement monobancaire permet à la banque de bien connaître l'entreprise et ce faisant, de réduire les problèmes informationnels. Ainsi, la banque est plus encline à faciliter un accès au capital permettant d'ajuster les taux d'intérêt à la qualité réelle de la firme et de demander moins de garanties. Toutefois, la plupart des petites et moyennes entreprises s'adressent à plus d'une banque pour financer leur investissement et leur exploitation. Ce choix de financement connu sous le nom de multibancarité présente un atout important pour les banques et pour les entreprises. Toutefois, la contribution de ce mode de financement sur les conditions de crédit reste très mitigée au sein de la littérature. En effet, pendant que certains travaux soulignent la primauté de la monobancarité, en la présentant comme un mode optimal en termes de coûts d'intermédiation, d'autres travaux par contre, la présente comme une option présentant des limites dans la durée en mettant en avant la multibancarité comme une solution contre le hold-up bancaire lors d'une relation banque-

entreprise exclusive puisque la banque, dans ce cas, exploite une rente informationnelle importante. Aussi, bon nombre de travaux dans la littérature se sont toujours placés du côté de la banque pour analyser la relation de crédit entre la banque et la PME (Wamba et Niyonsaba, 2014; Ouedraogo, 2007). Les développements se font en oubliant que cette analyse peut aussi s'effectuer en se situant du côté de la PME. Par ailleurs au plan empirique, on observe que la plupart des travaux ne considèrent pas le caractère hétérogène des PME étudiées. Notre article cherche donc à intégrer ces insuffisances en essayant de dissocier au plan descriptif les entreprises étudiées (PE et ME) et mettre en exergue l'apport de la multibancarité sur les conditions de crédit aux PME. Ainsi cette article s'attèle à répondre à la question de savoir : *quel est l'effet de la multibancarité sur les chances d'obtention et le cout de crédit bancaire aux PME camerounaises ?* Cette problématique est expliquée par le modèle conceptuel ci-après.



L'objectif de notre article est de cerner l'apport de la multibancarité sur financement des PME au Cameroun. L'atteinte de cet objectif s'est faite à partir d'un échantillon de 180 PME Camerounaises, choisies de façon raisonnée dans les régions du centre et du Littoral, et à l'aide des tableaux croisés et de la régression logistique. Il ressort des analyses que le nombre de relations bancaires et de services bancaires influencent positivement et significativement les chances d'accès au financement dans les PME au Cameroun. Par contre, le niveau de concurrence interbancaire influence négativement au seuil de 10%, les chances d'obtention de crédit bancaire.

Avant de présenter et expliquer les résultats obtenus (3), nous présenterons d'abord les fondements théoriques et les canaux de transmission entre la multibancarité et les facilités d'accès au financement dans les PME (1), puis le protocole méthodologique de l'étude (2).

## **1. Multibanking et coût du crédit : un lien au cœur des débats non tranchés de la littérature**

Dans la littérature, la multiplication des relations bancaires est évoquée comme une stratégie permettant aux entreprises de se protéger de l'écrémage d'informations par la banque. La multiplication des partenaires financiers accroît le niveau de concurrence. Dans ce cadre, chacun bénéficie d'une information privilégiée, ce qui réduit le problème de Hold-up informationnel. Avec le financement multibancaire, le monopole informationnel de la banque principale est atténué. En effet, cette dernière est moins tentée d'extraire une rente informationnelle afin de préserver une certaine part de marché, d'autant plus que cette stratégie est à l'origine d'une forte concurrence sur le marché du crédit. Pour limiter le risque de collecte d'informations, Rajan (1992) propose de fusionner le financement bancaire avec le financement de marché. Partant du constat que seules les banques bénéficient d'informations privilégiées, la multibancarité constitue l'un des meilleurs moyens pour maintenir la concurrence entre les banques et de permettre à l'entreprise de bénéficier de taux d'intérêt compétitifs. Selon von Thadden (1998), plus cette concurrence entre banques et PME est intense, plus les coûts de financement de l'entreprise sont faibles. Cette perception ne fait pas l'unanimité dans la littérature, notamment lorsque l'on associe multibancarité et réduction de l'asymétrie d'information et rationnement du crédit.

### **1.1. Le lien entre la multibancarité et la réduction de l'asymétrie d'information**

Le lien entre la multibancarité et la réduction de l'asymétrie d'information recouvre une double dimension d'évaluation et d'appréciation des risques des entreprises: le risque de perturbation financière et le risque de perte de compétitivité, auxquels les PME sont généralement confrontées en situation de crise. Les imperfections informationnelles sont au cœur de l'activité des établissements bancaires. Cette situation génère de l'opportunisme de la part des PME, lorsque ces dernières préfèrent cacher des actions et/ou des informations qu'elles jugent nuisibles (Anti-Selection, Akerlof, 1984). Pour les banquiers, la qualité des informations produites par les PME est au centre de la décision d'octroi de crédit. L'échange inégal des connaissances sur le risque de crédit rend problématique l'identification des PME crédibles (Stiglitz et Weiss, 1981). La banque ne pouvant fixer un taux d'intérêt correspondant au risque réel du projet à financer, la banque applique un taux d'intérêt qui reflète la solvabilité moyenne des emprunteurs.

Une telle pratique a alors pour effet de pénaliser les individus dont le projet est à faible risque qui devront payer une prime de risque supérieure à leur risque réel et à l'inverse de profiter aux agents porteurs de projets à risque. Cette situation produit un phénomène d'anti sélection. Du fait de leur opacité informationnelle, les PME sont les principales victimes du rationnement du crédit en période de crise financière.

Bien que les asymétries d'information et la non-transférabilité des actifs présentent un risque d'opportunisme pour la banque, le statut privilégié du créancier par rapport au débiteur et les caractéristiques des PME créent une situation risquée pour les PME. L'opacité de l'information rend plus difficile le financement de marché. Cette absence d'alternative est généralement une situation de dépendance traditionnelle par l'obligation de rester dans la relation. Leur survie dépend donc du soutien financier de leur partenaire bancaire, leur autofinancement n'étant pas suffisant pour assurer leur croissance.

Lorsque l'entreprise s'engage dans une relation exclusive de long terme avec sa banque, elle bénéficie d'un traitement particulier (Cerqueiro et al., 2011), et le problème d'asymétrie d'information (Petersen et Rajan, 1994), est réduit. Par contre, travailler avec une seule banque accroît la dépendance de la PME et crée un risque de hold-up. En effet, l'asymétrie d'information entre les différents créanciers permet à la banque de pratiquer des taux d'intérêt plus élevés que ne le justifie la situation objective de l'entreprise. Les PME sont d'autant plus exposées à la congestion que la qualité des données comptables les concernant est mauvaise. En effet, l'entreprise se trouve dans une situation de dépendance car elle n'a pas d'alternative. Ainsi, en suivant cette logique, l'hypothèse suivante peut être formulée:

**Hypothèse 1 : Plus la PME fait appel à de multiples partenaires financiers, plus elle a de chances d'obtenir un prêt bancaire.**

### **1.2. La relation entre multibancarité et rationnement du crédit**

La multibancarité a suscité plusieurs débats théoriques quant à son efficacité, ses motivations et son intérêt dans le financement des PME (Tlili 2012). L'avantage de cette stratégie réside essentiellement dans le maintien de la concurrence entre les banques, ce qui permet de bénéficier de conditions plus avantageuses (Detragiache et al., 2000). Aussi, elle constitue une assurance contre le risque de perdre une relation bancaire exclusive, en particulier lorsque les

banques sont soumises à des chocs de liquidité exogènes (Detragiache et al., 1997). Cela évite donc aux entreprises les plus opaques le rationnement du crédit.

Les travaux d'Aya et Mouldi, (2012) ont pu établir une relation positive significative entre le nombre de relations bancaires et les fonds disponibles. Mais le choix de la multibancarité ne peut s'expliquer uniquement par la volonté d'éviter le rationnement du crédit en maintenant le pouvoir du monopole bancaire. C'est aussi un choix stratégique pour améliorer les conditions du crédit sollicité (Badredinne, 2011). C'est un outil de comparaison très utile et efficace (Gardes et Machat, 2012), qui facilite la négociation. Cela se traduit par la possibilité de choisir ce que la PME acquiert lorsqu'elle met en concurrence des partenaires financiers. Chaque banque est sélectionnée en fonction de la meilleure contribution pour l'entreprise. Le multibancarité permet de construire une base de connaissance du fonctionnement des acteurs bancaires et d'acquérir des compétences techniques spécifiques pour communiquer avec les partenaires financiers (Gardes et Maque, 2012). La multibancarité constitue une assurance contre le rationnement du crédit dans la mesure où elle permet d'accroître la compétence technique dans les opérations bancaires et améliore la capacité de négociation de l'entreprise. Cependant, la relation entre le multibanking et le soutien financier reste au centre de nombreux débats. Les travaux d'Aya et Mouldi (2012) montrent que le pouvoir de négociation est plus élevé pour les PME qui entretiennent des relations exclusives. En Italie, le principal déterminant des taux d'intérêt est la proximité des relations banque-entreprise (D'Auria et al., 1999). Ce qui influe sur le coût du crédit, ce ne sont pas tant les multiples possibilités de sources de financement, et donc le nombre de partenaires financiers, mais les engagements réciproques qui résultent de liens étroits, et d'investissements relationnels tissés dans le temps. La multibancarité apparaît donc ici comme un élément défavorable au soutien financier. Dans la même logique, Petersen et Rajan (1994) soulignent également les effets négatifs du multi-bancaire et estiment que les entreprises utilisant cette stratégie sont victimes d'un prix plus élevé et d'un crédit moins disponible. En diversifiant leurs contacts financiers, ces entreprises répartissent leurs opérations entre différents partenaires. Cependant, le portefeuille de produits et services d'un client est un facteur clé dans la détermination de la rentabilité d'un client. Ainsi, être en contact avec une banque pour acheter plusieurs produits et services financiers peut augmenter la probabilité qu'une entreprise obtienne un prêt. Cela montre que le pouvoir de négociation réside davantage dans le « poids » du client, entendu comme un portefeuille de différents instruments financiers détenus par le client, plutôt que

dans la multibancarité. Il existe donc d'autres facteurs qui expliquent le pouvoir de négociation des conditions de crédit ou de financement (taux d'intérêt requis et garanties). Les facteurs inhérents à une relation commerciale et les caractéristiques de cette relation peuvent affecter les conditions et la disponibilité du crédit.

Pour élargir le débat, Santikian (2014) intègre la dynamique et les coûts globaux dans l'analyse de la décision de financement. Pour l'auteur, la relation de crédit ne peut être appréhendée sans considérer la relation d'affaires dans son ensemble. Cela rend l'analyse de la couverture plus complexe. Car tant que la banque n'est qu'un simple intermédiaire de crédit, la banque et l'entreprise n'interagissent que dans un domaine d'activité qui est le crédit. Le pouvoir relatif des partenaires individuels dépend essentiellement de l'asymétrie d'information entre le prêteur et l'emprunteur.

De nos jours, l'accroissement des activités hors prêt et leur importance en termes de rentabilité pour la banque cèdent le pas à une autre logique. Le multi-équipement peut donner à l'emprunteur un pouvoir de négociation avec la banque. Santikian (2014) trouve une relation significativement négative entre le taux d'intérêt et la rentabilité de la relation hors crédit. La politique de crédit de la banque est donc déterminée par un contexte global qui suit une logique de maximisation du profit et prend en compte l'ensemble des services qu'une banque peut vendre à son emprunteur. Une entreprise qui choisit de placer l'intégralité de sa trésorerie auprès d'un seul partenaire financier peut donc bénéficier d'un traitement préférentiel. Compte tenu de ces considérations, nous proposons l'hypothèse suivante :

**Hypothèse 2 : La multibancarité réduit le coût de l'emprunt et entraîne des gains de productivité pour les banques et les PME**

## **2. La démarche méthodologique de l'étude**

Ce paragraphe a pour objectif de présenter la procédure d'échantillonnage, de collecte des données, le modèle d'analyse et de mesure des variables ainsi que les outils statistiques d'analyse des données.

### **2.1- Procédure d'échantillonnage et source de données**

Avant de présenter les différentes sources de données (b), nous déroulerons d'abord la démarche ayant permis l'obtention de l'échantillon final de l'étude (a).

### **2.1.1- Échantillonnage**

L'échantillon de notre étude a été obtenu en exploitant la liste des PME identifiées par l'INS lors du second Recensement Général des Entreprises (RGE-2) de 2016 et déployant leurs activités sur le territoire national.

### **2.1.2. Sources de données de l'étude**

Les données sont collectées grâce à deux sources: les entretiens et le questionnaire administrés aux promoteurs des PME. L'enquête effectuée a permis de collecter les données sur les caractéristiques des PME, les informations relatives aux caractéristiques du crédit, aux coûts du crédit et aux exigences des banques en matière de garantie. Les questions relatives aux difficultés et raisons de l'octroi de crédit. Les DSF des PME sur les différents exercices comptables ont permis la collecte des données quantitatives (principalement les indicateurs sur le montant du crédit accordé) des PME. Ces dernières ont servi de référence pour celles collectées dans le questionnaire. Nous avons consulté également les documents disponibles à la Bibliothèque de la Direction nationale de la BEAC/CAMEROUN. Cela nous a permis d'examiner l'impact global sur les choix financiers de l'entreprise d'une collaboration avec une banque offrant un financement relationnel, puis d'approfondir la question en étudiant les interactions existantes entre les différentes solutions disponibles aux créanciers pour gérer les problèmes d'asymétries d'informations auxquels ils sont confrontés dans ce contexte.

À partir des informations collectées, via les questionnaires et l'entretien, nous avons pu capter les variables devant entrer dans les modèles de notre étude.

## **2.2- Les variables de l'étude et spécification du modèle d'analyse**

Comme nous l'avons décrit dans la première section, cette étude a pour objet de cerner l'apport de la multibancarité dans l'amélioration des conditions de crédit aux PME camerounaises. A cet effet, une démarche hypothético-déductive a été adoptée. Cette méthode exige généralement de tester les postulats théoriques et de construire un modèle théorique de recherche à partir de la littérature existante. En souscrivant à cette démarche, et au regard de la nature des variables de l'étude, le modèle de régression logistique (ou modèle Logit) nous a permis de tester la validité des hypothèses assignées à cette recherche. Ainsi, les équations de ce modèle linéaire se présentent comme suit :

L'information sur le coût du crédit est définie par la variable « Coût crédit bancaire » qui prend la valeur 1 si la PME a régulièrement accès au crédit bancaire à un coût acceptable et 0 dans le cas contraire

Ainsi, pour une PME donnée notée  $PME_i$  avec  $i$  un entier, l'on a

$$\text{Cout\_credit}_i = \begin{cases} 1 & \text{si la } PME_i \text{ trouve le coût d'accès au crédit bancaire faible} \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Telle que présentée, cette variable « accès au financement à un taux faible » est susceptible d'être influencée par les variables exogènes ou explicatives définies dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 1 : Description des variables liées à la multibancarité et signes attendus**

Variabiles	codification	Modalités de réponses	Signe attendu des coefficients
Variables explicatives			
Nombre de solutions bancaires	Multibancarité	0= non 1=oui	+ : L'accès au financement augmente avec le nombre de solutions bancaires
Concurrence sur le marché bancaire	Niv_concurrence_marche_bancaire	0= Taux d'intérêt élevé 1=Taux d'intérêt bas	- : L'accès au financement augmente lorsque le taux d'intérêt est bas
Nombre de produits vendus	Nbre_prod_vendus_par_banq	1 à 3	+ : L'accès au financement augmente avec le nombre de produits vendus par la banque
Nature de la banque principale	Nature_banq_princi	0=Internationale 1=Nationale	+ : L'accès au financement est facilité lorsque la banque appartient à un groupe national
Variables de contrôle			
Taille	Taille_entrepi	1= 1 à 5 pers. 2=6 à 21 pers. 3=21 à 100 pers. 4=plus de 100 pers.	+ : L'accès au financement augmente avec l'effectif du personnel
Secteur d'activité	sect_activité	0=production 1=service	+ : L'accès au financement est plus facile dans le secteur des services
Structure de propriété	struct_de_propriété	0=Non concentrée 1=Concentrée	+ : L'accès au financement augmente lorsque la structure de propriété de l'entreprise est concentrée
Appartenance à un groupe	Appartenan_groupe	0=non 1=oui	+ : L'accès au financement augmente lorsque l'entreprise appartient à un groupe

**Source : Auteurs à partir de la littérature**

Ainsi, une PME a accès au financement sollicité lorsqu'elle remplit certaines caractéristiques. Son analyse du coût de crédit dépend des conditions imposées par la structure de financement

sur ces caractéristiques. En notant  $Cout\_credit_i^*$  l'utilité potentielle obtenue par la PME  $i$  dans son processus d'analyse du coût du crédit et  $Coût\_credit_i$  l'utilité effectivement obtenue alors :

$$Cout\_credit_i = \begin{cases} Cout\_credit_i^* & \text{si } Cout\_credit_i^* > 0 \\ 0 & \text{sinon} \end{cases} \quad (E_{2-A})$$

$$Cout\_credit_i^* = x_i' \beta + \varepsilon_i$$

Avec

- $x_i'$  : le vecteur de variables explicatives (il s'agit des facteurs influençant l'accès au financement);
- $\beta$  : le vecteur des paramètres ;
- $\varepsilon_i$  : le terme des erreurs  $\sim N(0, \sigma)$ .

On estime sur la totalité de l'échantillon, la probabilité d'avoir  $Acces\_finan\_solti_i^* > 0$  .

Pour cela, il suffit d'estimer le modèle Logit suivant :

$$Cout\_credit_i = \begin{cases} 1 & \text{si } Cout\_credit_i^* > 0 \\ 0 & \text{sinon} \end{cases} \quad (E_{3-A})$$

$$Cout\_credit_i^* = x_i' \beta + \xi_i$$

$$P(Cout\_credit_i = 1) = \frac{e^{x_i' \frac{\beta}{\sigma}}}{1 + e^{x_i' \frac{\beta}{\sigma}}}$$

$x_i'$ =[Multibancarité, Niv\_concurrence\_marche\_bancaire, Nbre\_prod\_vendus\_par\_banq, Nature\_banq\_princi, Taille\_entrepri, sect\_activite, struct\_de\_proprie, Appartenan\_groupe.]

Une fois, les informations collectées, le modèle et les mesures des variables définies, le logiciel SPSS nous a permis de procéder aux analyses descriptives et la régression logistique a été utilisée pour tester la validité de nos hypothèses. Les résultats de ces analyses sont présentés dans le paragraphe ci-dessous.

### 3. Présentation des résultats de la relation entre la Multibancarité et l'obtention de crédit bancaire par les PME camerounaises

Le paragraphe ci-dessus nous a permis à nouveau de passer en revue notre design de recherche et renoué avec la méthodologie utilisée pour la validité de nos hypothèses. Ce dernier paragraphe se chargera de l'analyse et de l'interprétation des résultats. Ainsi, les

statistiques descriptives sur variables de l'échantillon seront présentées et les résultats de l'analyse économétrique suivront.

### 3.1. Quelques statistiques descriptives sur les variables de l'échantillon

Ces statistiques concernent d'une part l'état des relations entre les entreprises et les banques/EMF et d'autre part les principales motivations des PME à développer le relationnel bancaire et à s'engager dans plusieurs relations avec leurs partenaires financiers. Se référant aux 180 entreprises de notre échantillon, le tableau ci-dessous présente les différentes perceptions des responsables sur ces aspects.

**Tableau 2 : État des relations entre les entreprises et les banques**

Items	Modalités de réponses	Nombre	Pourcentage de l'échantillon
A ce jour, avec combien de banques êtes-vous en relation d'affaire ?	Une	32	17,78
	Deux	83	46,11
	Plus de Deux	51	28,33
	Pas en relation d'affaires avec les banques	14	7,78
	Total	180	100,00
Avec de combien de banques entretenez-vous les relations de crédit ?	1	90	50,00
	2	61	33,89
	3	15	8,33
	Ne recourt pas au crédit auprès des banques	14	7,78
	Total	180	100,00
Avantages de la monobancarité	Fidélisation des clients	3	1,67
	Facilitation d'obtention de crédit	6	3,33
	Amélioration de la confiance envers la banque	12	6,67
	Satisfaction	3	1,67
	Pas d'avis/non concernés	156	86,67
	Total	180	100,00
Inconvénients multibancarité	Méfiance	2	1,11
	Diversité des produits et services bancaires	5	2,78
	Non-respect de certains engagements	5	2,78
	Pression au remboursement	15	8,33
	Trop de charges bancaires	27	15,00
	Baisse relative du taux d'intérêt	2	1,11
	Accès aux informations des autres banques	2	1,11

	Dépendance financière	3	1,67
	Pas d'avis/non concernés	119	66,11
	Total	180	100,00

**Source : Auteurs à partir des investigations empiriques**

De l'analyse du tableau ci-dessus, il ressort globalement que 166 PME (soit 92,22% d'entreprises) recourent aux banques pour financer une partie ou l'ensemble de leurs activités. Ces dernières ont fourni l'information sur le nombre de banques avec lesquelles elles sont en relation d'affaire. Ainsi, le tableau montre que 17,78% de l'échantillon global, entretiennent des relations d'affaires avec une seule banque (monobancarité). Par contre 74,44% des entreprises collaborent avec au moins deux banques (soit 46,11% avec deux banques et 28,33% avec trois banques). Toutes ces entreprises qui sont en relation d'affaires avec les banques entretiennent des relations de crédit avec elles. D'autres par contre (soit 7,78%) n'entretiennent aucune relation de crédit avec leur banque.

Relativement aux motivations du choix du nombre de relations bancaires, il ressort que pour les 90 entreprises échantillonnées (50% de l'échantillon) qui entretiennent des relations de crédit avec une seule banque, l'amélioration de la confiance envers la banque est le principal objectif recherché, suivi de la facilitation de l'obtention de crédit et enfin la satisfaction du client ou la fidélisation du client. Toutefois, il faut noter que plus de 86,67% n'ont pas donné leur avis sur les raisons ou avantages qu'ils tirent en traitant avec une seule banque.

Concernant les inconvénients notés par les responsables des PME de l'échantillon en ce qui concerne l'engagement dans plus d'une relation (inconvénients de la multibancarité), seuls 61 responsables, soit 33,89% se sont manifestés en ce qui concerne les inconvénients liés à cette pratique. Ainsi, le principal inconvénient relevé est le *volume élevé des charges bancaires* (15%) et la *forte pression liée au remboursement du crédit* (8,33%), de même 65,70% d'établissements financiers trouvent que la mutibancarité a une influence négative sur le financement de leur client. Le tableau ci-dessous présente les principaux avantages tirés par les responsables des PME concernant la multibancarité.

**Tableau 3 : Principales motivations du financement relationnel des PME en relation avec au moins deux banques/EMF**

Items	Modalités de réponses	Nombre	Pourcentage de l'échantillon
Pourquoi avez-vous décidé d'engager cette 2 <sup>ème</sup> relation ?			
<i>Le taux d'intérêt moyen est bas</i>	NON	80	44,44
	OUI	51	28,33
	Non concerné/aucun avis	49	27,22
	Total	180	100,00
<i>Augmente le taux d'intérêt</i>	NON	126	70,00
	OUI	5	2,78
	Non concerné/aucun avis	49	27,22
	Total	180	100,00
<i>Facilite l'accès au crédit</i>	NON	49	27,22
	OUI	82	45,56
	Non concerné/aucun avis	49	27,22
	Total	180	100,00
<i>Réduit l'accès auprès de la banque principale</i>	NON	85	47,22
	OUI	46	25,56
	Non concerné/aucun avis	49	27,22
	Total	180	100,00
Quelles conséquences cette multibancarité a sur votre relation avec votre banque principale ?			0,00
<i>Aucun</i>	NON	109	60,56
	OUI	24	13,33
	Non concerné/aucun avis	47	26,11
	Total	180	100,00
<i>Le taux d'intérêt moyen est bas</i>	NON	75	41,67
	OUI	34	18,89
	Non concerné/aucun avis	71	39,44
	Total	180	100,00
<i>Augmente le taux d'intérêt</i>	NON	105	58,33
	OUI	3	1,67
	Non concerné/aucun avis	72	40,00
	Total	180	100,00
<i>Facilite l'accès au crédit (volume)</i>	NON	63	35,00
	OUI	46	25,56
	Non concerné/aucun avis	71	39,44
	Total	180	100,00
<i>Réduit l'accès auprès de la banque principale</i>	NON	54	30,00
	OUI	54	30,00
	Non concerné/aucun avis	72	40,00
	Total	180	100,00
Pensez-vous que votre banque principale est au courant de cette relation avec une autre banque?	NON	70	38,68
	OUI	110	61,32
	Total	180	100,00

Source : Auteurs

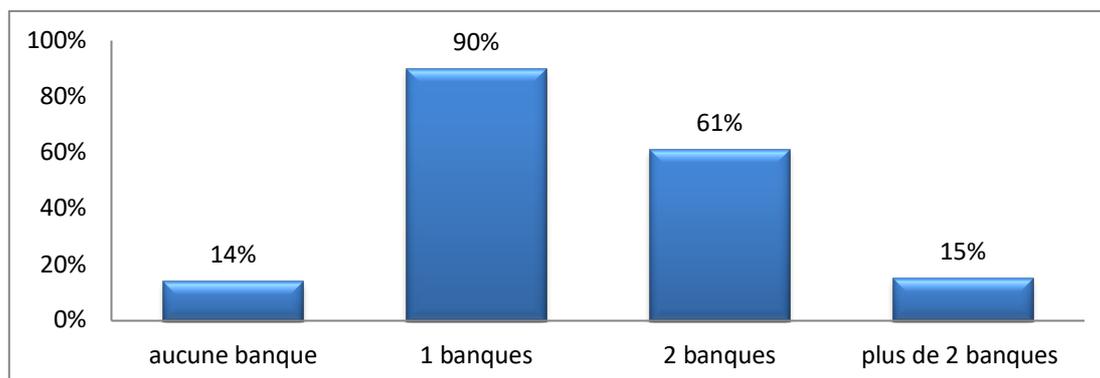
Le tableau ci-dessus présente la distribution des opinions des différents responsables des PME sur la propension à la multibancarité. À cet effet, de son exploitation, l'on constate que sur les 32 entreprises en relation d'affaires avec une seule banque, 15 (soit 46,88%) sont favorables à une relation avec une autre banque, soit 8,33% de l'échantillon global. La principale raison de cet engagement est l'augmentation d'opportunités (taux d'intérêt plus bas, autres services). Elles espèrent qu'en multipliant le nombre de banques, elles auraient plus d'opportunités et de facilités.

D'autres questions ont été également posées aux responsables pour avoir leur perception, sur les raisons qui les ont motivés à engager des relations avec d'autres banques et leurs conséquences sur la relation avec la première banque. De ce questionnaire, 131 soit 72,64% de l'échantillon global, ont donné la raison de la décision d'engager une deuxième relation avec une autre banque. Il en ressort que la facilité d'accès au crédit est la principale motivation avec 45,56% de déclarations ; suivi du niveau de taux d'intérêt de crédit qui est relativement bas en général dans la deuxième banque/EMF (28,33%); et l'inaccessibilité ou l'accès réduit à la banque principale (25,56%).

Cependant, la multibancarité a également des conséquences sur la relation avec leur banque principale. Sur les 131 entreprises en relation d'affaires avec au moins deux banques, les informations sur les conséquences de cette autre relation avec leur banque initiale ont été fournies. Dès lors, 30% de l'échantillon global déclarent qu'il y a une réduction de l'accès au crédit auprès de la banque principale ; 25,56% estiment une baisse du volume de flux de financement avec la banque principale ; 18,89% estiment qu'il y a une amélioration de leurs affaires avec la banque principale (baisse du taux de crédit) ; et 13,33% trouvent qu'il n'y a aucune conséquence. Il est à noter que des informations collectées auprès des établissements financiers, 94,30% de ces établissements déclarent exiger certaines informations pertinentes du client lorsque ce dernier engage une relation avec une nouvelle banque.

Par ailleurs, 61,32% de l'ensemble des responsables pensent que lorsqu'une entreprise engage une relation avec une nouvelle banque, la banque principale est au courant et cela peut réduire ses possibilités auprès de la banque principale. Cette assertion n'est pas valide pour toutes les catégories d'entreprises. Le tableau suivant décrit la multibancarité des entreprises de l'échantillon selon qu'elles sont PE ou ME.

**Figure 1 : Appréciation du degré de multibancarité des entreprises de l'échantillon**



**Source : Auteurs**

L'analyse de la figure ci-dessus montre que, en dépit du fait que 90% des entreprises de l'échantillon se financent auprès d'une seule banque, l'on note par ailleurs que, la proportion des entreprises se finançant auprès de plus d'une banque reste très élevée (soit 61% auprès de deux banques et 15% au-delà de deux banques). Cette forte propension des entreprises de l'échantillon à se financer auprès de plusieurs banques peut s'expliquer par le fait que le multicanal bancaire permet à l'entreprise de se financer au moindre coût en confrontant les conditions offertes par les banques pour un montant de crédit déterminé. Il permet aussi d'avoir la possibilité de cumuler un certain montant de crédit supérieur à celui qu'elles pouvaient obtenir auprès d'une seule banque et enfin de bénéficier d'une qualité de service variable.

**Tableau 4 : Appréciation de la multibancarité des entreprises de l'échantillon selon les catégories**

			Auprès de combien de banque entretenez-vous les relations de crédit ?				Total
			Aucune banque	Une banque	Deux banques	Trois banques	
Catégorie entreprise	Petite Entreprise	Effectif	9	70	44	8	131
		%	6,87	53,44	72,13	6,11	100,00
	Moyenne Entreprise	Effectif	5	20	17	7	49
		%	10,20	40,82	27,87	14,29	100,00
Total		Effectif	14	90	61	15	180
		%	7,78	50,00	33,89	8,33	100,00

**Source : Auteurs**

L'analyse du tableau ci-dessus montre que 50% des entreprises de l'échantillon se financent auprès d'une seule banque, 33,89% auprès de deux banques et 8,33% auprès de 3 banques. Toutefois la proportion des PE monobancaires et multibancaires reste plus élevée que celle des ME. À titre illustratif, 53,44% des PE se financent auprès d'une seule banque contre 40,82% des ME qui entretiennent des relations de crédit auprès d'un seul partenaire financier. De même, 72,13% de PE se financent auprès de deux banques contre seulement 27,87% ME qui se financent auprès de deux banques. À la suite de ces analyses, nous avons poussé l'analyse beaucoup plus loin pour savoir la durée passée dans une relation monobancaire et multi bancaire. Les statistiques sont présentées dans le tableau ci-dessous.

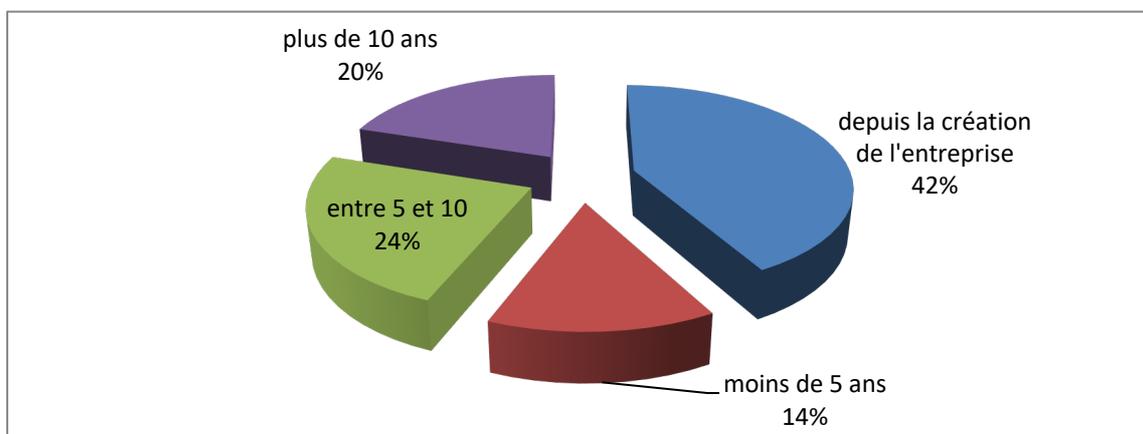
### **Analyse de la durée du relationnel bancaire des PME de l'échantillon**

La durée de la relation est considérée comme l'un des plus importants indices qui mesurent la force de la relation. La durée de la relation peut affecter les prix des crédits et leur disponibilité. En effet, la variation de la durée de la relation affecte le taux d'intérêt, la disponibilité et même les termes du contrat de crédit.

À mesure que la durée de la relation banque et l'entreprise augmente, la probabilité que l'entreprise se voit refuser un crédit par la banque avec laquelle elle travaille habituellement diminue. Ce constat est confirmé par de nombreux auteurs qui ont souligné les bénéfices associés à l'existence d'une relation bancaire de long terme.

Les entreprises camerounaises établissent une relation qui s'inscrit dans la durée avec leurs banques, c'est ce qui ressort à la lecture du graphique suivant :

**Figure 2 : Appréciation des PME de l'échantillon suivant la durée de la relation entretenue avec sa banque**



Source : Auteurs

De l'analyse du graphique ci-dessus, il ressort que plus de 42% des entreprises de l'échantillon sont en relation avec leur banque principale depuis leur création. De même, 14% ont moins de 5 ans avec leur banque tandis que 24% ont entre 5 et 10 ans et 20% ont plus de 10 ans avec leur banque. Ceci témoigne de l'importance qu'accordent les PME de l'échantillon au relationnel bancaire. L'analyse faite auprès des entreprises enquêtées montre qu'une relation durable avec la banque permet à l'entreprise de se financer à un coût raisonnable, elle permet aussi de diminuer la probabilité d'avoir à fournir des garanties et d'améliorer la confiance du banquier à l'égard de l'entreprise.

Le tableau ci-dessous présente également quelques statistiques sur la multibancaire des entreprises de l'échantillon.

**Tableau 5 : Distribution de l'échantillon suivant la durée passée dans une relation multibancaire**

Si plus d'une banque, depuis combien de temps (en année) avez-vous engagé une relation avec la 2 <sup>e</sup> banque ?					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	0	2	0,9	1,4	1,4
	1	15	8,5	12,7	14,1
	2	29	16,0	23,9	38,0
	3	34	18,9	28,2	66,2
	4	5	2,8	4,2	70,4
	5	17	9,4	14,1	84,5
	6	3	1,9	2,8	87,3

	7	2	0,9	1,4	88,7
	10	7	3,8	5,6	94,4
	11	2	0,9	1,4	95,8
	15	2	0,9	1,4	97,2
	20	2	0,9	1,4	98,6
	50	2	0,9	1,4	100,0
	Total	121	67,0	100,0	
Manquant	Système	59	33,0		
Total		180	100,0		

Source : Auteurs

Le tableau ci-dessus présente la durée passée par les entreprises de l'échantillon dans une seconde relation. Son exploitation montre que la multibancarité des PME camerounaises est relativement jeune. En effet, la durée la plus élevée passée par les entreprises de l'échantillon dans une relation multi bancaire est de 3 ans (18,9% de l'échantillon). L'on note également que la proportion des entreprises ayant fait 2 et 5 ans dans une relation multibancaire reste élevée et respectivement de 16% et 17%. Très peu d'entreprises ont plus de 10 ans d'âge dans une relation multibancaire.

À la suite de notre travail nous avons apprécié l'effet de la multibancarité sur les conditions et cout de crédit sollicité par les PME de l'échantillon. Le paragraphe ci-dessous s'attèle à présenter les résultats.

### 3.2. Présentation des résultats de l'analyse économétrique

Les statistiques ainsi présentées sont limitées pour qu'on se prononce sur l'effet de la multibancarité sur les coûts du crédit bancaire. Ainsi, pour conclure sur l'effectivité de cette relation, et que soit confirmé ou infirmé les tendances observées ci-dessus, le modèle de régression logistique a été mis en place. Les résultats sont consignés dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 6 : du lien entre la multibancarité et l'accès au financement bancaire : résultat de la régression logistique**

```
Iteration 0: log likelihood = -73.454732
Iteration 1: log likelihood = -63.64783
Iteration 2: log likelihood = -63.615175
Iteration 3: log likelihood = -63.61515
Iteration 4: log likelihood = -63.61515
```

Logistic regression	Number of obs	=	180
	LR chi2(10)	=	19.68
	Prob > chi2	=	0.0000
Log likelihood = -63.61515	Pseudo R2	=	0.4340

Acces_fina~ e	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Multibancat	.1710768	.463171	0.37	0.012	-1.078875 1.7367216
Niv concurre~ e	-.1083637	.5813417	-0.19	0.052	-1.247772 1.031045
Taille ent~i 2	.6361781	.2643059	2.41	0.016	.118148 1.154208
3	1.290957	0.5342503	2.42	0.016	.2438457 2.338069
4	-.232321	.5614849	-0.41	0.679	-1.332811 .8681693
sect activ~e struct de ~e	-.8522034	.68961	-1.24	0.217	-2.203814 .4994075
Catego ent~i _cons	.4989936	1.069716	0.47	0.641	-1.597611 2.595599
	-.8581037	.9579856	-0.90	0.370	-2.735721 1.019513
	.7546781	.7456971	1.01	0.032	-.7068615 2.216218
	.0275045	.5943985	0.05	0.963	-1.137495 1.192504
	-.785286	1.132179	-0.69	0.488	-3.0004315 1.433743

**Source : Auteurs à partir des investigations empiriques**

D’après le tableau ci-dessus, l’on constate que le nombre de relations bancaires, le niveau de concurrence interbancaire, le nombre de produits bancaires, la nature de la banque principale et la structure de propriété de la PME influencent significativement les chances d’obtention de crédit par les PME au Cameroun.

**3.3. Discussion des résultats**

Le tableau 6 ci-dessus, montre qu’il existe une relation positive et significative entre le nombre de relations bancaires et la réduction du rationnement de crédit aux PME. Ce résultat est significatif au seuil de 5% avec un coefficient de signe positif (.1710768) ce qui signifie qu’il y a une forte probabilité pour que l’entreprise obtienne du crédit bancaire lorsque le nombre de partenaires financiers augmente.

De même, le tableau ci-dessus, montre que le niveau de concurrence interbancaire sur le marché influence négativement et significativement les chances d’obtention de crédit bancaire. Cette variable est significative au seuil de 10% avec un coefficient de signe négatif (-.1083637). Ce résultat signifie qu’il y a une forte probabilité que la PME camerounaise se voit rationné au fur et à mesure que le niveau de concurrence augmente dans le marché bancaire. Ce constat est contraire à la littérature et peut se justifier par le fait que la forte concurrence entraîne plutôt un climat de méfiance à l’égard des PME qui sollicitent un financement pour leurs activités.

En ce qui concerne le nombre de produits bancaires, le tableau montre que cette variable est statistiquement significative au seuil 5%. En effet, l’on constate que la valeur des coefficients

associés à cette variable est de signe positif et est égale à (.6361781), ce qui signifie que la probabilité pour une entreprise d'obtenir le financement sollicité s'accroît avec le nombre de services et de facilités offertes par la banque. Ce résultat rejoint les travaux de Tlili (2012).

Relativement à la nature de la banque principale, elle est également significative au seuil de 5%, Avec un coefficient de signe positif (.6361781). Ce résultat signifie que la probabilité d'obtention du crédit sollicité augmente lorsque la principale banque est une banque locale. Ce résultat s'inscrit dans la même logique que celui trouvé par Vigneron, (2009), Kengni et al. (2021). le financement relationnel est une stratégie permettant de réduire les différents coûts liés au financement des PME. Cette stratégie réduit l'écart informationnel entre créancier et le dirigeant (Jensen, 1986) et permet d'alléger par conséquent les coûts d'agence entre les deux partenaires. En outre, le financement relationnel conduit à une plus grande flexibilité dans le refinancement et à une diminution des coûts de contrôle grâce à la confiance établie entre les agents. Dans le cadre de notre travail, nous constatons que seule les banques dont le capital est majoritairement détenu par les camerounais (banques locales), accordent cette flexibilité aux PME.

En outre, le tableau ci-dessus montre que la relation entre la structure de propriété de la PME et l'accès au crédit bancaire est positive et significative au seuil de 5% avec un coefficient de signe positif (soit 0.7546781). Ce constat signifie qu'on peut affirmer avec 95 % de chance que plus la structure de propriété de la PME est concentrée, moins elle présente les chances d'être rationnée par le marché bancaire. Ce résultat s'inscrit dans la logique de la théorie positive de l'agence pour qui « plus le capital est dispersé, plus les coûts d'agence sont élevés, plus l'écart par rapport à l'objectif de maximisation de la valeur dans l'entreprise est élevé » et rejoint les travaux de Stein (2002). En effet, l'auteur explique dans son modèle que, la capacité des banques à gérer un certain type d'information dépend de leurs structures. Ainsi, il précise que les banques décentralisées ont une meilleure prédisposition à collecter et utiliser les informations de type « soft ». En conséquence, elles seront plus à même d'engager un financement relationnel avec les PME. Le processus de financement est facilité pour les PME dans les structures dispersées.

## Conclusion

La présente étude a eu pour ambition d'analyser l'effet de la multibancarité sur les conditions de crédit bancaire aux PME camerounaises. En effet, plusieurs études se sont proposées d'étudier les relations bancaires des entreprises et plus particulièrement, le nombre de banques des entreprises en lien avec les conditions de crédit et ce, dans différents pays. Les résultats de ces études restent non tranchés. Pendant que les théoriciens de l'intermédiation financière (Diamond, 1984 ; Fama, 1985), prônent le développement d'une relation monobancaire comme stratégie permettant de résoudre les problèmes informationnels et de faciliter l'accès au financement à un coût réduit, les résultats des différents travaux réalisés dans différents contextes soulignent plutôt la primauté des relations multibancaires comme solution à l'obtention d'un crédit bancaire à moindre coût. Cette divergence observée entre les théories d'intermédiation financière et les résultats des principales études empiriques nous ont poussé à nous questionner sur la nature de la relation entre la multibancarité et les coûts de crédit en contexte camerounais. Ainsi, plusieurs items ont été développés pour apprécier la multibancarité et, à partir des tris à plat, les tableaux croisés et les tests empiriques effectués auprès de 180 PME (dont 131 PE et 49 ME) choisies de façon raisonnée dans les villes de Douala, Yaoundé et Bafoussam, nous avons pu montrer que la multibancarité accroît les chances de financement des PME en contexte camerounais. En effet, parmi les items permettant d'apprécier ce mode de financement, les résultats révèlent avec une marge d'erreur de 5%, que la probabilité pour que l'entreprise obtienne du crédit bancaire augmente lorsque le nombre de partenaires financiers s'accroît. De même, les résultats montrent que le niveau de concurrence interbancaire sur le marché influence négativement avec une marge d'erreur de 10%, les chances d'obtention de crédit bancaire. Ce constat a permis d'infirmer notre seconde hypothèse et peut se justifier par le fait que la forte concurrence entraîne plutôt un climat de méfiance à l'égard des PME qui sollicitent un financement pour leurs activités.

En termes de recommandations managériales, nos résultats peuvent permettre aux gestionnaires d'entreprises, notamment des PME, de mettre un accent sur la multiplication de leurs partenaires financiers pour accroître leurs chances de financement auprès des banques. Ils permettent de montrer aux promoteurs des PME que la problématique de leur financement n'est pas seulement fondée sur la recherche de la rationalité en termes d'évaluation de risques et des garanties.

Au-delà de la modeste contribution de notre étude, elle peut aussi être entachée de quelques

limites conjoncturelles et méthodologiques. Sur le plan conjoncturel, on peut relever la faible transparence observée des répondants lors de l'enquête, laquelle a dû affecter la fiabilité des informations recueillies et limiter la portée de nos résultats. Sur le plan méthodologique, la faible taille de l'échantillon et sa limitation géographique à trois villes seulement a certainement réduit la robustesse des résultats obtenus.

Ces limites peuvent donc constituer nos axes de contribution future. Une étude sur un échantillon plus large et réparti sur toute l'étendue du territoire national serait plus intéressante. De même, les futurs travaux sur le financement des PME camerounaises devraient aussi mettre l'accent sur l'apport du système financier dans le financement des PME en contexte camerounais.

## BIBLIOGRAPHIE

AGARWAL, S. ET HAUSWALD, R. (2010), “Distance and private information in lending”, *The Review of Financial Studies*, 23, pp.2757-2788.

AKERLOF G. (1970), “The market for « Lemons »: quality, uncertainty and the market mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), pp.488- 500.

ALEXANDRE ET BUISSON (2014), « l’impact de la crise de 2008 sur le rationnement du crédit des PME Françaises », *Revue Internationale PME*, vol 27, N° 2, pp. 95-113.

ANG J.S. (1991), “Small business uniqueness and the theory of financial management”, *The Journal of Small Business Finance*, 1, pp.1-13.

AYA R . MOULDI D. ET HAKIMI A. (2012), “Financial Constraints, Information Asymmetry and Tunisian Firm Investment”, *Journal of Applied Finance and Banking*, vol 2, issue 4,7

BOOT A. (2000), “Relationship lending: What Do We Know?”, *Journal of Financial Intermediation*, 9, 7, pp.25-321

CERQUEIRO G., DEGRYSE H. et ONGENA S. (2011), « Rules versus Discretion in Loan Rate Setting », *Journal of Financial Intermediation* , vol. 20, n° 4, p. 503–529

D’AURIA C., FOGLIA A. ET MARULLO-REEDTZ P. (1999), “Bank interest rates and credit relationships in Italy”, *Journal of Banking and Finance*, 23, pp.1067-1093.

DE BODT E., LOBEZ F., STATNIK J.C. (2005), “Credit rationing, customer relationship, and the number of banks: an empirical analysis”, *European Financial Management*, 11, pp.195-228.

DEGRYSE H. ET ONGENA S. (2001), “Bank relationships and firm profitability”, *Financial Management*, 30, pp.9-34.

DEGRYSE H. ET ONGENA S. (2005), “Distance, lending relationships and competition”, *Journal of Finance*, 60, pp.231-266.

DEGRYSE H. ET VAN CAYSEELE P. (2000), Relationships lending within a bank-based system: evidence from European small business data, *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, pp.90-109.

DETRAGIACHE E., GARELLA ET GUIISO P. (2000), “ Multiple versus single banking relationships theory and evidence”, *Journal of Finance*, 55, pp.1133-1161.

DIAMOND D. (1984), “Financial intermediation and delegated monitoring”, *Review of Economic studies*, 51, pp.393- 414.

FAMA E. (1985), “What’s Different about Banks?”, *Journal of Monetary Economics*, 15, 29-39.

GREENBAUM S., KANATAS G. ET VENEZIA I. (1989), “Equilibrium loan pricing under the bankclient relationship”, *Journal of Banking and Finance*, 13, pp. 221- 235.

MATUMUENI NSONA J. (2022), “credit risk assessment of commercial banks in the democratic republic of congo”, *revue du controle, de la comptabilité et de l’audit*, vol 6,N°2, pp. 155-177.

PETERSEN M., (2004), *Information: Hardand Soft, Mineo, Kellogg Scool of Management*, Northwestern University.

PICCHIOTTINO, (2019), « Quelles sont les causes de défaut des PME en Afrique subsaharienne ?, *la Revue de proparco*, pp.16-19.

RAJAN R. (1992), “Insiders and outsiders: The choice between informed and Arm’s length debt”, *Journal of Finance*, 47, pp.1367-1400.

SHARPE S.A. (1990), “Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: A stylized model of customer relationship”, *Journal of Finance*, 45 (4), pp.1069-1087.

VON THADDEN. E. (1994), “Optimal Liquidity Provision and Dynamic Incentive Compability”, Mimeo, University of Basle, Switzerland.

WAMBA H. (2003), *Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : Le cas du Cameroun* », *Revue des Sciences de Gestion*, n° 259-260, pp.53-65.

WAMBA H. ET NIYONSABA E. (2014), « le rôle du capital social en matière d’octroi de crédits bancaires aux PME », *Revue Internationale de la PME*, Volume 27, N°2, pp.38-62.

WAMBA H. ET TCHAMANBE-DJINE L. (2002), « Information financière et politique d’offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun », *Revue internationale PME*, 15 (1), pp.87-114.

WANDA R. (2007), « Risque, comportement bancaires et déterminants de la surliquidité », *Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion des entreprises*, N° 228, pp.93-102.

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.