

**ROLE DES MODALITES D'OCTROI DE CREDIT DES
BANQUES ISLAMIKES A L'ACCES AU FINANCEMENT DES
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME) AU MALI :
CAS DE CORIS BARAKA**

**ROLE OF CREDIT PROVIDING TERMS OF ISLAMIC BANKS
IN ACCESS TO FINANCING FOR SMALL AND MEDIUM
ENTERPRISES (SMEs) IN MALI: CASE OF CORIS BARAKA**

KAKA Zakari

Professeur Titulaire CAMES

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG)

Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB)

Centre Universitaire de Recherches Economique et Sociale (Mali)

zakari_yaou@yahoo.fr

BOLY Oumar

Docteur en Sciences de Gestion

Institut Zayed

Centre Universitaire de Recherches Economique et Sociale (Mali)

bolli10@yahoo.fr

KAMISSOKO Boubacar

Maître Assistant CAMES

Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FSEG)

Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB)

Centre Universitaire de Recherches Economique et Sociale (Mali)

Boubacarkamissoko897@gmail.com

Date de soumission : 25/10/2023

Date d'acceptation : 17/12/2023

Pour citer cet article :

KAKA Z. & al. (2024) «ROLE DES MODALITES D'OCTROI DE CREDIT DES BANQUES ISLAMIKES A L'ACCES AU FINANCEMENT DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME) AU MALI : CAS DE CORIS BARAKA», Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 7 : Numéro 1 » pp : 461 - 484

RESUME

L'objectif de ce travail est de comprendre le rôle des modalités d'octroi de crédit de Coris Baraka à l'accès au financement des petites et moyennes entreprises (PME) au Mali.

Pour se faire, nous avons opté pour une approche qualitative inductive. Ainsi, nous avons utilisé la technique d'échantillonnage non probabiliste avec la technique du choix raisonné et de convenance. A cet effet, 5 cadres de Coris Baraka et 8 clients ont été interrogés.

Nous avons traité les données par les analyses de discours et de contenu thématique selon la vision de Paillé et Mucchielli (2021) appuyée par celle de Thiétart (2014).

Les résultats révèlent que les modalités de financement de Coris Baraka améliorent les conditions d'accès à leur crédit par les PME maliennes. Le financement par Coris Baraka est l'une des solutions pour aider les PME maliennes dans leur développement. L'étude met en exergue la prise en compte des réalités des PME par Coris Baraka pour un meilleur octroi des crédits à ces PME.

Mots clés : Finance islamique, Modalités d'octroi de crédit, Accès au financement, PME, financement participatif.

Abstract

The objective of this work is to understand the role of Coris Baraka's credit granting modalities in access to financing for small and medium-sized enterprises (SMEs) in Mali.

To do this, we opted for an inductive qualitative approach. Thus, we used the non-probability sampling technique with the technique of reasoned choice and convenience. To this end, 5 Coris Baraka executives and 8 clients were interviewed.

We processed the data through discourse and thematic content analyzes according to the vision of Paillé and Mucchielli (2021) supported by that of Thiétart (2014).

The results reveal that Coris Baraka's financing methods improve the conditions of access to their credit by Malian SMEs. Financing by Coris Baraka is one of the solutions to help Malian SMEs in their development. The study highlights the consideration of the realities of SMEs by Coris Baraka for better granting of credit to these SMEs.

Keywords: Islamic finance, Credit granting methods, Access to financing, SMEs, participatory financing.

INTRODUCTION

De nos jours, la problématique de financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) est une réalité toujours l'actualité (Lassassi et Menna, 2020). Dans ce sillage, Stiglitz & Weiss (1981) avancent qu'il existe une probabilité plus forte pour les petites firmes d'être rationnées sur le marché du crédit. Ainsi, selon Hefnaoui et Ben Darkawi (2020), d'un point de vue pratique, les PME souffrent d'une insuffisance de liquidité plus importante que les grandes entreprises (Fazzari et al, 1988). Cela est dû aux contraintes de financement qui sont plus nombreuses et plus connexes que celles des grandes entreprises.

Malgré leur poids dans les économies africaines et en dépit de leur rôle moteur en termes de développement économique, les PME ont un accès très limité au marché des financements (Lefilleur, 2008). Cela s'explique d'une part par le faible taux de pénétration bancaire qui s'élève qu'à 32 % du PIB ; d'autre part, ce sont principalement les grandes entreprises qui bénéficient de la majorité des financements. Ainsi, l'obstacle majeur de ces entreprises reste toujours l'insuffisance des sources de financement, le crédit bancaire classique ne permet pas de couvrir tous les besoins et demeure très faible. En effet, les institutions travaillent avec vigilance et considèrent les PME très risqués, tandis que les établissements de microcrédit n'ont pas assez de fonds pour répondre aux besoins croissants des PME. En outre le financement des entreprises est conditionné par la présentation de garanties jugées parfois trop contraignantes.

Au Mali, les PME représentent plus de 80% des entreprises résidentes au Mali (Niang, 2019 ; Instat, 2019). Cependant, 90% des PME maliennes en moyenne disparaissent 5 ans après leur création (Niang 2007, INSAT, 2017). Cela s'explique par de nombreuses contraintes qui sont : problème de qualification, mauvaise qualité des emplois, l'insuffisance de capacités humaines, la concurrence des entreprises informelles, la lenteur dans les procédures administratives et de dédouanements.

Depuis les années 1990, la finance islamique s'est développée au Pakistan et en Egypte (Eyih et Bouchetara, 2021 ; Arroudj, 2022). De 1998 à 2005 les banques islamiques ont vu leurs actifs croître de 110 % contre 5 % pour les banques conventionnelles (Khan, 2010).

Le financement des banques conventionnelles est sur l'octroi des crédits et une absence du risque du cote de la banque. Ainsi, les musulmans qui refusent l'intérêt usuraire et dans les pays islamiques les banques islamiques sont développées pour financer cette catégorie de personne, elles

utilisent le concept de « partage de risque » qui découle du principe des 3P (Partage des Pertes et Profits). Globalement, on peut retenir que les banques islamiques utilisent 4 principaux modes de financement pour éviter l'intérêt usuraire : les contrats de Mourabaha (vente avec marge), d'Ijara (location), d'Istisna (contrat d'entreprise) et de Salam (avance de trésorerie) font partie des types de financements par la dette des BIs, constituant le cycle d'exploitation de celles-ci (Gueranger, 2009, Olson & Zoubi, 2017 ; Ngandop, 2021). Les contrats de Moudaraba et Moucharaka font partie des financements en capital (Equity financing) qu'on retrouve dans le cycle d'investissement, car ils engagent des investissements lourds sur une longue période. Cette finance islamique n'a vu le jour au Mali dans le domaine bancaire qu'en 2017 avec l'ouverture de Coris Baraka. Par conséquent, il n'existe pas des études scientifiques sur ce sujet au Mali dans le contexte bancaire.

CORIS BANK INTERNATIONAL, un groupe géré par une holding à Ouagadougou a une base solide, créée en 2008 et occupe la deuxième place au Burkina Faso. Elle ouvre ses portes au Mali en 2014, elle propose des financements adaptés aux besoins des acteurs qui respectent du droit et de la jurisprudence islamique, communément appelés Charia ou loi islamique.

Elle est une finance éthique, participative, non spéculative. C'est un modèle financier basé sur cinq principes dont trois interdictions et deux obligations :

- l'interdiction du Riba (usure) ;
- l'interdiction du Gharar (spéculation) et du Maysir (incertitude) ;
- l'interdiction de financer des secteurs illicites ;
- l'obligation de partage des profits et des pertes et enfin ;
- le principe de l'adossement des investissements à des actifs tangibles, d'où on dit qu'elle finance l'économie réelle.

Dans le but de mener à bien cette recherche, nous formulons la question principale suivante :

Comment les modalités de financement de Coris Baraka influencent-elles les conditions d'accès des PME maliennes à leur crédit ?

L'objectif principal de ce travail est de comprendre et d'expliquer le lien entre les modalités de financement de Coris Baraka et les conditions d'accès des PME à ses crédits.

Le principal intérêt théorique va aider à comprendre les théories liées à la finance islamique et la littérature existante sur l'apport des finances islamiques dans le financement des PME.

Sur le plan méthodologique, nous allons contribuer modestement à la valorisation de l'analyse de contenu selon la vision Paillé (2021) et Thiétart (2014). Il est intéressant dans une recherche de mixer les logiques des auteurs séminaux. Dans le cadre managérial, pour Coris Bank, cette recherche peut aider à mieux comprendre ses clients et à prendre des dispositions pour améliorer son existant.

1.Cadre théorique

Nous aborderons les fondements conceptuels des modalités d'octroi de crédit de banques islamiques et des conditions d'accès au financement des PME avant de voir le lien entre les 2 concepts.

1.1. Financement des banques islamiques

Les institutions financières islamiques sont des sociétés d'intermédiation qui cherchent à canaliser les fonds des agents économiques excédentaires pour satisfaire les besoins des agents économiques déficitaires, dont les transactions sont régies par la loi musulman (Charia).

Les institutions financières ne se résument pas uniquement aux banques islamiques même si elles représentent environ 70% des IFI. Elle est une industrie. Elles sont caractérisées par les banques islamiques. Faisant partie plus largement de l'industrie financière islamique, la banque islamique a enregistré un progrès considérable, en devenant une véritable industrie multinationale implantée dans la majorité des pays.

La banque islamique, est une institution dont l'activité principale est l'intermédiation financière au sens sus développer, qui reçoit des dépôts et mène toutes les activités bancaires à l'exception de l'opération de prêt et d'emprunt à intérêt, celles-ci fonctionnent dans l'esprit de réaliser des profits dans le respect de la chariah, tout en reconnaissant le caractère incertain de l'issue des opérations financées (MOKHEFI. A, 2011). Selon Aajly et al., (2021), la finance islamique est un moyen pour financer l'économie à l'aide des produits compatibles à la charia s'impliquant directement dans le développement économique et qui suivent le droit islamique des contrats.

La finance islamique pourrait être définie comme étant des services financiers et opérations de financement principalement mis en œuvre pour se conformer aux principes de la Charia. Cette définition va au-delà de l'assimilation de la finance islamique aux financements « sans intérêt » car

elle implique que la finance islamique vise une distribution égale et équitable des ressources ainsi qu'une équité dans la répartition des risques (CDVM, 2011).

Les produits de banque islamique sont : Murabaha, Mucharaka, Mudarabah et Ijara

Dans le cadre de la Murabaha, la banque acquiert un bien sous la demande de son client, auquel elle le revend à un prix préfixé au niveau du contrat majoré d'une marge bénéficiaire (Zins, 2018). En effet et comme précisé par la définition, ce contrat entraîne des frais supplémentaires supportés par le client.

En ce qui concerne la Mucharaka, elle peut être définie comme étant « un contrat entre deux parties (ou plus) pour le financement d'un projet dont les pertes ou les profits sont distribués au prorata des contributions respectives au capital (Elmelki, 2011 ; Morjane, 2019). Ce contrat est basé sur la moralité et le degré d'engagement du client, la relation de confiance et la rentabilité du projet ou de l'activité financée.

Quant, la Mudarabah, elle constitue une sorte d'association entre Rabal Mal (le financier) et le Moudharib (l'entrepreneur). Le profit est donc réparti proportionnellement entre les deux parties comme prévu au niveau du contrat, tandis que la perte est supportée uniquement par Rab al Mal (Saadallah, 1996 ; Dinar et Joudar, 2019).

Enfin, l'Ijara désigne le crédit-bail. Ainsi que la possibilité d'une vente à crédit portant sur les services accomplis par un équipement. Dans certains cas, il peut s'agir d'une location avec option d'achat du bien loué à la fin de la durée de location, cette forme de Ijarah est désignée par Ijarah-wa-iqtinâ (Saadallah, 1996)

1.2. Fondements Conceptuels A L'accès Aux Crédits

Un bon accès des entreprises aux financements bancaires est un enjeu majeur pour une économie (Benhami et al, 2017). En effet, d'éventuelles restrictions du crédit sont à même de limiter la création et le développement des entreprises et peuvent constituer un risque important pour la croissance et l'emploi.

Selon Bouyakoub (2000) « *Le crédit en économie, terme désignant des transactions en nature ou en espèces effectuées en contrepartie d'une promesse de remboursement dans un délai généralement convenu par avance* ».

Le crédit est une opération fondée sur la confiance. Il vient d'un mot latin (crédit vient de mot latin « crēdenca » qui signifie « croire ») car le prêteur doit attendre l'exécution de la prestation que

l'emprunteur devra réaliser. Dans certain cas, des garanties sont demandées à l'emprunteur pour accroître la confiance qui peut lui être accordée (caution, nantissement, hypothèque...).

Selon Walras (1999) et Fraselle et Bayot (2004), l'octroi du crédit, d'un point de vue économique, les éléments permettant de circonscrire le crédit sont au nombre de quatre :

- le temps : il sépare la prestation du créditeur, immédiate, de celle du crédité, qui est différée ; ce décalage dans le temps suppose que le créditeur fasse confiance au crédité ;
- La confiance : elle est donc un élément essentiel du contrat de crédit qui revêt dès lors un caractère *intuitu personae* en ce sens que le principe et les modalités de ce crédit seront définis en fonction de la situation personnelle du crédité et des garanties de remboursement que celui-ci est à même d'offrir au créditeur ;
- Le risque : en dépit de toutes les garanties fournies, il n'est toutefois jamais nul ;
- L'absence de spéculation : elle résulte de la réglementation des taux d'intérêt et de l'interdiction de l'usure.

1.3. Lien entre le financement de banque islamique et accès au crédit

Avant de voir le lien entre ces 2 concepts, nous détaillons quelques théories qui y sont relatives.

Parmi ces théories, il y'a la théorie du signal, la théorie du financement hiérarchique, la théorie du compromis

La théorie du signal développée par Spence(1973) peut également expliquer le poids de l'endettement dans le passif de certaines entreprises. Cette théorie suppose que les agents internes à l'entreprise, plus informés que les agents externes que sont principalement les banques dans le cas des PME, ont intérêt à transmettre une partie de l'information à ces derniers par l'intermédiaire d'un signal afin d'accéder à la dette (Adair et Adaskou, 2011).

Selon la théorie du compromis ou Trade off Theory (TOT) de Myers (1984), la structure financière optimale est le résultat d'un compromis entre les bénéfices (avantages fiscaux et autres) et les coûts (coûts de la dette et de la détresse financière) de l'endettement. Ainsi, les charges fiscales qui sont liées à l'endettement sont déductibles (Modigliani et Miller, 1963), il va s'ensuivre une réduction du coût global des ressources financières utilisées par l'entreprise.

En ce qui concerne la théorie d'asymétrie développée par Akerlof (1940), les problèmes y liés à ont permis la mobilisation d'une panoplie de travaux académique. Ces dits problèmes tendant à apparaître dès lors qu'on fait face à des parties contractantes et n'étant pas au même niveau

d'information. Dans le contexte des banques islamiques, la théorie d'agence, nous montre que l'existence de cette asymétrie d'information entre les actionnaires, déposants et dirigeants mènent à des conflits d'intérêt, voire à des coûts d'agences.

Les modalités de d'octroi de crédit des banques islamiques aux PME ou à toute autre entité sont fondamentalement fonction du respect des principes de la finance islamique. Le financement des PME à travers les institutions bancaires islamiques est aujourd'hui sans évidence (Diagne et Fall 2009). Leurs spécificités leur permettent de se caractériser des autres institutions qui sont appelée conventionnelles. Ainsi, les principes charia'iques mis en avant ont tendance à instaurer des modalités propres aux banques islamiques qui leur permettent d'ouvrir l'accès au financement aux PME.

2. Démarche méthodologique

En vue de mener à bien notre recherche, dans le but d'atteindre nos résultats, notre choix méthodologique s'inscrit dans une démarche qualitative. Ainsi, selon Paillé (2019) et Dumez (2020), l'analyse qualitative peut être définie comme « une démarche discursive de contextualisation, d'explicitation ou de théorisation d'expériences vécues, de phénomènes observés ». Elle permet essentiellement de faire apparaître des dimensions qui ne sont pas directement cernées par les approches quantitatives.

2.1 Échantillonnage et collecte des données

Pour la collecte des données, nous avons opté pour un échantillonnage non probabiliste avec des techniques de convenance et de choix raisonné. A cet effet, 5 cadres et 8 clients ont été choisis. L'observation et l'entretien semi-directif ont été les techniques privilégiées pour la collecte des données primaires. Ils nous ont permis d'analyser quelques situations et d'enquêter au travers de questions marquées par le « comment » et le « pourquoi » afin d'obtenir des narratifs sur la configuration de la taquinerie de cousinage et son utilisation par les vendeurs pour combler les attentes des clients. Les entretiens ont été réalisés d'avril à mai 2023.

Dans notre cas, nous avons effectué l'entretien confirmatoire avec 13 personnes dont 8 commerçants et 5 cadres de la banque islamique (Voir Tableau Numéro 8).

En somme, nous avons réalisé 15 entretiens pour une durée de 667 minutes soit 51,30 minutes par entretien.

Tableau 1 : Synthèse des entretiens des cadres de Coris Baraka

Interviewés	Poste	Nombre d'entretien	Durée
Cadre	Directrice	1	61
Cadre	Chargé de clientèle	1	77
Cadre	Chargé des entreprises	1	41
Cadre	Chargé des particuliers	1	30
Cadre	Chargé d'exploitation	1	83
9Total		5	292

Source : Nous-mêmes

Tableau 2 : Synthèse des entretiens avec les PME

Interviewés	Entreprise	Nombre d'entretien	Durée
Client	Maiga Service	1	43
Client	Hongo boutique	1	30
Client	Elle vente sarl	1	33
Client	GKL sarl	1	35
Client	Habi sarl	1	67
Client	Bah Corp	1	37
Client	Santa Commerce	1	95
Client	Boulangerie Douk	1	35
Total		8	375

Source : Nous-mêmes

2.2 Outils et techniques d'analyse

Nous avons analysé les données grâce à une analyse de contenu thématique (Paillé et Muchielli, 2021).

Le codage est le découpage du corpus grâce aux unités d'analyse choisies afin de constituer les catégories voire rubriques (Thiétart, *opcit*). Notre codage a été effectué à postériori dans une logique de thématisation (catégorisation séquencée). Nos dictionnaires de thèmes sont composés de trois colonnes à savoir : la colonne consacrée à la catégorie, une colonne consacrée aux thèmes et la dernière aux fréquences d'apparitions. Avant de procéder à l'identification des thèmes, des catégories et des rubriques, nous avons affecté un code à chaque interviewé.

Tableau 3: Affectation de codes des agents interviewés

Entreprise	Interviewés	Code
Coris Bank « Coris AlBaraka »	Directrice	D1
Coris Bank « Coris AlBaraka »	Chargé de clientèle	D2
Coris Bank « Coris AlBaraka »	Chargé des entreprises	D3
Coris Bank « Coris AlBaraka »	Chargé des particuliers	D4
Coris Bank « Coris AlBaraka »	Chargé d'exploitation	D5
Maiga Service	Client	C1
Hongo boutique	Client	C2
Elle vente sarl	Client	C3
GKL sarl	Client	C4
Habi sarl	Client	C5
Bah Corp	Client	C6
Santa Commerce	Client	C7
Boulangerie Douk	Client	C8

Source : Nous-même

Après avoir extrait les thèmes, nous avons procédé à leur rapprochement afin d'identifier les catégories. Dans ce cas, nous avons essayé de faire une analyse horizontale et verticale des thèmes en rapprochant leur sens.

Pour obtenir les rubriques nous avons procédé à un rapprochement des catégories. Ainsi nous avons analysé les différentes catégories et celles qui peuvent être regroupées en fonction des concepts de notre recherche.

Nos données ont été analysées qualitativement (Thiétart et al, 2014, pp.559-561 ; Bardin, 2013).

Les analyses qualitatives ont permis d'interpréter l'agencement de ces unités en les replaçant dans un contexte plus global. Son objectif a été d'apprécier l'importance des thèmes dans le discours plutôt que de les mesurer.

Tableau 4 : Dictionnaire des thèmes

RUBRIQUES	Catégories	THEMES
Modalités d'octroi de crédit	Participation directe à un projet d'investissement	Financement de stock (Commerce)
		Construction de locaux
	Financement participatif	Contrat de participation actif (musharaka)
		Contrat de participation actif (mudaraba)
	Normes de financement de la participation	Interdits
		Prise en compte de la charia

	Vente à terme	Contrat préliminaire
		Contrat définitif
		Assurances de responsabilité
		Dommages ouvrages
L'accès au financement des PME	Remboursement	Capacité de remboursement
		Mode de recouvrement
		Echéances de remboursement
	La production de documents comptables fiables	Documents administratifs
		Documents comptables
	Garanties	En numéraire
		En nature

Source : Nous-mêmes

3. Résultats

3.1. Analyse des modalités de la banque islamique

A l'issue de l'analyse des thèmes et de leurs catégories, nous avons identifiés quatre (4) modalités à savoir Participation directe à un projet d'investissement, Financement participatif, Normes de financement de la participation et la Vente à terme.

3.1.1. Participation directe à un projet d'investissement

Quant à la participation directe à un projet d'investissement, c'est lorsqu'une société fait appel à des investisseurs extérieurs pour financer son capital. Cette méthode particulièrement appréciée par les entreprises qui peinent à obtenir des crédits auprès des institutions financières, compte tenu du risque important que représente leur activité. L'investissement de la prise de participation dans une entreprise peut concerner tout épargnant. Cela peut être un client, un fournisseur, un business, un gel.

L'investissement direct est un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie (investisseur direct) afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise (l'entreprise d'investissement direct) qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investissement direct. Le principal objectif de l'investissement est d'exercer une certaine influence sur la gestion de l'entreprise ou des entreprises d'investissements directs, qu'il dispose ou non d'un intérêt de contrôle « *il peut y avoir des cas où un investisseur non résident ou des investisseurs agissant collectivement, acquiert une entreprise résidente à des fins de dénombrement et de restructuration des actifs puis de revente de l'entité* » **Code D1**

« On a la possibilité d'aider les gens ici et même leur dire ce qu'il faut faire. Par exemple les clients nouvellement venus qui ont besoin de financement, on les oriente et leur explique ce qu'il faut faire ou non » Code D3

3.1.2. Financement participatif

Au cours de nos enquêtes, un autre financement participatif apparaît tout à fait utile pour les interviewés.

Ce type de financement est un échange de fonds entre individus en dehors des circuits financiers institutionnels, afin de financer un projet via une plateforme en ligne. Il offre la possibilité de redonner du sens à son argent autour de l'intérêt général. Ce financement permet de récolter des apports financiers venant d'un grand nombre de particuliers ou d'entreprises.

Ce mode de financement fait intervenir de nombreuses personnes pour investir dans un projet de création ou de développement d'entreprise.

Selon un agent *« chaque investisseur acquiert une part dans le dit projet et a donc droit à des contreparties financiers en cas de réussite de celui-ci » Code D4*

Dans certains cas *« des récompenses peuvent tout de même leur être accordées, mais il s'agit là d'une somme très symbolique, juste en guise de gratification pour leur participation » Code D2*

3.1.3. Normes de financement de la participation

Quant aux normes de financement de la participation, elles reposent sur lesquelles les banques islamiques concentrent l'essentiel de leurs travaux en matière de stabilité financière ont trait d'une part aux systèmes de paiement et de règlement et d'autre part, à la surveillance prudentielle.

« Je ne m'attarderai pas sur le premier point aujourd'hui mais insisterai en revanche sur la nécessité d'un dispositif de surveillance prudentielle sans cesse plus efficace ». Code A 8

« Les principales formes de financement direct dans les IFI sont les prêts, les prises de participation et les garanties » Code D4

3.1.4. Existence de la vente à terme

Quant à la catégorie de vente à terme, elle consiste pour un propriétaire à vendre son bien immobilier en percevant dans un premier temps une partie du prix du vente comptant, le reste via le versement de mensualités.

La vente à terme (article 16 du code civil) est définie comme un contrat de vente spécifique suivant lequel un vendeur cède son bien à un acquéreur moyennant le placement d'une somme au comptant, puis des versements sur une durée prévue à l'avance (généralement de 10 à 20 ans). « *le bien peut être soit cédé, soit occupé* » Code D5

Selon un interviewé « l'acquéreur pourra y habiter directement ou non » Code D3 .

Selon un autre interviewé « le contrat de vente à terme doit être conclu par acte authentique, donc devant un notaire » Code D5.

« Le contrat prévoit le montant et la périodicité des versements, seules ses modalités sont différées dans le temps » Code D2

3.2.L'analyse des conditions d'accès de leur crédit par les Petites et Moyennes Entreprises

Un bon accès des entreprises aux financements bancaires est un enjeu majeur pour une économie. En effet, d'éventuelles restrictions du crédit sont à même de limiter la création et le développement des entreprises et peuvent constituer un risque important pour la croissance et l'emploi. Il revêt à ce titre un enjeu politique important et fait l'objet d'une attention particulière dès lors qu'une baisse des crédits octroyés est constatée.

Selon nos enquêtes, les conditions d'accès de leur crédit par les Petites et Moyennes Entreprises sont : Remboursement, La production de documents comptables fiables et Garanties.

3.2.1.Analyse de remboursement des PME

Quant au remboursement, c'est un terme courant, particulièrement utilisé au quotidien. Cette demande de remboursement permet au créancier d'obtenir le paiement de sa créance par son débiteur.

« Dans notre banque islamique, le remboursement se fait à travers les coordonnées du demandeur, du destinataire, l'objet de la demande et le délai du remboursement » Code D3.

Le remboursement du microcrédit permet de renouveler l'encours des fonds prêtables en garantissant une sécurité financière. De ce fait, la régularité des remboursements des microcrédits de la part des emprunteurs, sans risque d'impayé, est un indicateur de performance en matière de remboursement de la part de l'institution créditrice (A. N. Honlonkou, 2002). Cet indicateur

(rapport entre montant des remboursements sur l'encours de crédit) est multidimensionnel dans le cas où elle permet d'atteindre les objectifs financiers et sociaux.

Selon un interviewé « *le remboursement se fait à trois niveaux (échéances) soit le remboursement par virement bancaire* » Code A9

« *Le remboursement à la caisse consiste pour le client à se présenter au guichet de la banque pour le remboursement, ce dernier se munit de son livret d'épargne et la somme à verser (espèce ou chèque) qu'il remet à l'agent du guichet* » Code A2

« *Le remboursement sur le terrain s'explique dans le cas du prêt ordinaire, le prêt fixe ou ponctuel peut être recouvré sur le terrain par les agents de recouvrement et suit les mêmes procédures que le prêt ordinaire, à la différence que ceci se fait mensuellement* » Code A1

3.2.2. Analyse des documents comptables fiables

La production des documents comptables fiables et garanties pris dans l'ensemble, les interviewés ont donné des réponses favorables quant à l'existence des différents thèmes abordés au sein des PME et des IFI relatif à la production des documents comptables fiables. La lecture du tableau confirme nos propos et à travers l'affirmation d'un certain nombre de verbatim pour illustration.

« *En ce qui concerne le document administratif, tout écrit administratif doit obéir aux principes, que sont le respect de la hiérarchie, la responsabilité, l'objectivité, la courtoisie, la prudence, la précision, l'efficacité, la dignité et l'homogénéité du style* » Code A7

La banque islamique exige de tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui doit, en principe, fournir des renseignements sur les aspects : financier, économique, commercial, technique et organisationnel. Comme les dossiers présentés renferment rarement tous ces éléments, les banques islamiques se sont dotées de départements d'étude de projets et de suivi.

« *Pour les documents comptables, les employés sont les plus concernés car la production de nouveau documents demande de leur montrer donc leur former souvent il faut des formations* »

Code A11

Les documents comptables jouent un rôle important au sein d'une banque et d'une entreprise peu importe sa forme juridique. Ils donnent non seulement les moyens de mieux apprécier la santé financière de la banque, mais également d'établir des prévisions plus précises. Selon un interviewé « les banques islamiques sont tenues de respecter des règles de forme qui s'appliquent à ces documents » Code A3.

3.2.3. Analyse des garanties

La garantie désigne ce qui constitue une assurance de la valeur de quelque chose. Le dépôt de garantie est une somme d'argent (ou en nature) que le locataire doit verser au bailleur dès la signature du bail.

Le dépôt de garantie est une condition nécessaire pour bénéficier le crédit dans les institutions financières. Ces garanties peuvent être de différentes formes soit en numéraire soit en nature.

Les propos de l'un de nos interviewés confirment ce résultat. *« Oui, souvent, j'ai rencontré des difficultés. En termes de garantie, les conditions d'octroi sont souvent compliquées. Dans un pays pauvre comme le Mali, si les conditions d'octroi de crédit sont compliquées, les pauvres ne pourront pas faire d'affaire. »* Code C5

Dépôt de garantie en nature : représente tout objet de valeur remis pour garantir une dette. Il peut être un terrain, de l'or, véhicule etc...

Par contre le dépôt de garantie en nature désigne la mise à disposition de la monnaie dans le but de garantir une dette. Il peut être en espèce, par virement etc...

Dans le cadre d'un prêt de Morabaha, il est fréquent que des garanties soient exigées sous forme d'hypothèques, d'aval, de nantissement et surtout de tierce détention, etc. pour couvrir le risque encouru au niveau de l'achat-revente avec marge brute, car le client est obligé de rembourser le principal et une partie du profit fixé d'un commun accord, conformément aux termes du contrat de financement.

« Problème de garantie, si elle n'est pas solide, la banque ne finance pas. Comment faire pour que les petits commerçants puissent être financés ? Aucune idée, mais ce qui constant, les PME ne seront pas financées s'ils n'ont pas une garantie réelle. » Code C5

Les contrats Moudaraba et Musharaka montrent une forme de confiance envers le client et une volonté de couvrir le risque avec lui. Ceci présente une garantie morale qui demeure la meilleure des garanties puisqu'elle pose les fondations de la relation qui lie désormais la banque à son client. Selon un agent de la banque interviewé *« la qualité ; la gestion et le contrôle sont les principales garanties »* Code D4

Néanmoins, Coris Baraka se protège des asymétries informationnelles par des mécanismes participatifs dont l'utilisation des moyens de contrôle et de surveillance afin de réduire le risque de perte de son capital investi (Toumi, 2011).

Quant à la garantie personnelle conférée au membre de contrôle ne signifie pas une immunité absolue. Toute infraction aux textes qui soit explicitement indiqués dans la charia et tout manquement aux obligations ou aux efforts nécessaires pour mener les investigations, expose la nécessité des documents fiables et garanties.

3.3. Rôle de financement de Coris Baraka dans l'accès de financement des PME

En effet, dans la Moucharaka, il y a une association entre Coris Baraka et un entrepreneur ou une société qui participent conjointement au financement d'un projet ou d'une opération et assument mutuellement le risque en proportion de leur participation. La Moucharaka se présente ainsi comme un mode de financement adapté aux opérations de création et de développement des entreprises.

« Notre collaboration avec Coris Baraka nous a permis d'accéder au financement plus facilement. La banque est devenue un actionnaire dans notre projet en apportant le financement nécessaire pour la réalisation de notre projet. » Code C8

« La banque joue un rôle capital dans notre accessibilité au financement, elle met à notre disposition le financement nécessaire. » Code C4

« Depuis que je travaille avec cette banque je n'ai vraiment pas de problème en ce qui concerne l'accès au financement pour mes activités. » Code C1

Dans le cas de Moudharaba, il existe un partenariat entre Coris Baraka, qui fournit le capital et ses entrepreneurs, qui fournissent l'expertise et le savoir-faire. La responsabilité de la gestion de l'activité repose entièrement sur l'entrepreneur. Les bénéfices du projet sont partagés entre les deux parties en vertu d'un ratio préétabli. Dans le cas de perte, cette dernière est supportée par la banque et l'entrepreneur ne perd que son travail. S'il y a eu négligence de gestion par l'entrepreneur, la perte est supportée par les deux parties. Dans ce type de contrat financier, la rémunération de l'entrepreneur dépend directement du rendement de son projet d'investissement, ce qui l'incite à gérer au mieux les fonds qui lui sont confiés et à réduire la prise de risque excessive dans les choix d'investissement.

« Oui, la banque a beaucoup contribué à mon accès au financement, elle participe pleinement à mon commerce. Elle achète les marchandises pour moi et met à ma disposition le moyen matériels et financiers. » Code C7

« Pour mener à bien mon activité j'étais dans le besoin de financement. La banque, mon partenaire m'a alors fait une proposition : réaliser mes actions à travers l'aménagement de ma place, la mise

à ma disposition le fonds de commerce. Ce mode de financement est une bonne manière d'accéder au financement. » Code C2

Selon les dires d'un responsable de la banque interviewé : *« On a la possibilité d'aider les gens ici et même leur dire ce qu'il faut faire. Par exemple les clients nouvellement venus qui ont besoin de financement, on les oriente et leur explique ce qu'il faut faire ou non » Code D3*

Nous rappelons nos objectifs initialement formulés en objectif principal et spécifiques : L'objectif principal de ce travail est de comprendre et d'expliquer le lien entre les modalités de financement de Coris Baraka et les conditions d'accès des PME à ses crédits.

4. Discussion et Implications managériales

4.1. Discussion

Il ressort de nos résultats le financement participatif par Coris Baraka.

La Moucharaka est un contrat de participation authentique qui revêt à une immense importance chez les juristes contemporains. Tout d'abord, le mot Moucharaka vient du mot arabe Shirkah qui signifie association ou participation (Bendjilali, 1992), dont laquelle deux ou plusieurs partenaires contribuent au financement d'un projet toutes en partageant les profits et en ayant la même responsabilité dont la gestion du projet ainsi que les mêmes droits et obligations. La Moucharaka revêt au prophète lorsque Al Ansar et Al Muhajirin ont bâtis des partenariats sous forme Moucharaka, Mouzaraa et Mousaqat. Selon les juristes, la classification différente en arabe se réfère aux diverses activités telles que la muzaraa en agriculture, la musaqat en jardinage et la Moucharaka en commerce. En outre, le contrat Moucharaka est un mode de financement participatif établi sur une logique de solidarité entre l'entrepreneur et la banque, la chose qui aide à la réalisation des objectifs de la croissance économique et de la création de la richesse (Al-Jarhi et Iqbal, 2002).

Nos résultats mettent en exergue l'utilisation de financement sans intérêt (Riba).

Dans le cadre d'un prêt de Morabaha, il est fréquent que des garanties soient exigées sous formes d'hypothèque, d'aval, de nantissement et surtout, de tierce détention, etc. pour couvrir le risque encouru au niveau de l'achat - revente avec marge brute, car le client est obligé de rembourser le principal et une partie du profit fixé d'un commun accord dans le contrat de financement.

Le partage des pertes et des profits Le partage des pertes et des profits fait partie des principes de base des affaires islamiques. La logique derrière ce partage des pertes et des profits (PPP) est la

suivante : un contrat ne peut pas être constitué de telle sorte que toutes ses clauses soient au bénéfice d'une seule partie prenante du contrat (Anas, 2011).

La présence d'un actif sous-jacent L'autre principe de base des affaires islamiques est le suivant : les opérations de financement doivent nécessairement être liées à un actif sous-jacent. Alors que dans le système financier conventionnel les banques et institutions financières utilisent l'argent comme moyen d'échange permettant de créer de la valeur, la finance islamique considère que l'argent ne peut en soi pas constituer l'objet d'un échange (Jouaber-Snoussi, 2012).

L'interdiction du Riba Le mot « Riba » provient du verbe arabe « Raba » qui signifie littéralement «[...] augmenter et faire accroître une chose à partir d'elle-même ». Les juristes musulmans le définissent comme « tout avantage ou surplus perçu par l'un des contractants sans aucune contrepartie acceptable et légitime du point de vue du droit musulman. ». Généralement le Riba est assimilé à l'intérêt mais en réalité sa portée est beaucoup plus étendue. En effet, l'intérêt se définit comme étant la « somme que le débiteur paie au créancier en rémunération de l'usage de l'argent prêté⁹ ». Néanmoins si l'on se réfère à la définition du Riba, on se rend compte qu'il englobe un panel beaucoup plus important d'activités puisqu'il interdit tout enrichissement sans contrepartie (Guéranger, 2009), et plus précisément tout «[...] profit ou gain illicite découlant d'une inéquivalence dans la contre-valeur des prestations réciproques au cours de l'échange de deux ou plusieurs biens de la même espèce, du même genre et régis par la même cause efficiente».

L'interdiction du Qimar (Hasard) et du Maysir (Spéculation) Ces deux notions sont étroitement liées à celle du Gharar.

4.2. Implications managériales

Pour accéder aux crédits des banques, les PME doivent respecter un certain nombre de règles :

La viabilité du marché des PME, aussi pour les institutions financières islamiques, peut être analysée selon trois pôles :

-Les investissements : La banque islamique exige de tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui doit, en principe, fournir des renseignements sur les aspects : financier, économique, commercial, technique et organisationnel. Comme les dossiers présentés renferment rarement tous ces éléments, les banques islamiques se sont dotées de départements d'étude de projets et de suivi. Il est entendu que le niveau très faible des comptes des investissements fait que la banque islamique est obligée d'utiliser un modèle approprié

(généralement le Modaraba) pour l'évaluation du dossier, ce qui a l'avantage de réduire les faux frais qui viennent s'ajouter au crédit accordé. Dans ce cas, la banque se charge du financement total de l'investissement, mais est propriétaire du capital investi; ce type de financement convient parfaitement aux PME qui démarrent pour obtenir les fonds nécessaires à la mise en place de l'investissement.

-La rentabilité : Au niveau des banques islamiques, ce qui importe le plus, c'est la rentabilité de la PME à financer dans la mesure où la rémunération de la banque dépend de cette rentabilité. Ce partage des profits entre la PME et la banque s'explique par le fait que le bénéfice n'est que le fruit de deux éléments intimement liés : le travail et le capital.

-Les risques : C'est dans un environnement financier hostile et défavorable à tous les égards que se posent les problèmes d'accès des PME au crédit bancaire. Tant que la situation du système bancaire n'est pas assainie, l'octroi de crédits à des PME sera de plus en plus difficile car le risque encouru est très élevé. A titre d'exemple, une enquête réalisée par la BCEAO révèle que 25% des affaires contentieuses du portefeuille des banques concernent des PME et le risque d'impayés à leur attribuer est de 2 à 2,5 fois plus élevé que pour les autres catégories d'entreprises. (Ibrahima BA, 2006).

Conclusion

Nous avons travaillé sur le rôle de l'octroi de banque islamique dans l'accès de financement des PME. Coris Baraka est une banque qui s'engage à appliquer les principes de la charia dans toutes ses transactions bancaires et d'investissement, et ce à travers l'application de la notion d'intermédiation financière sur le principe du partage des bénéfices ou des pertes.

Coris Baraka utilise les financements participatifs et non participatifs. La participation consiste à prendre part au capital d'une entreprise de production en tant qu'associée aussi bien dans l'investissement que dans la gestion. Le financement participatif peut s'exercer sous trois formes : le partage des pertes et des profits avec ou sans participation à la gestion, le partage des profits et le partage du produit sans participation à la gestion.

Sur le plan théorique, à travers notre recherche, nous avons cerné le lien entre les deux concepts. Notre principale contribution est d'avoir étudié le rôle de la finance islamique dans l'accès de financement des PME dans le contexte malien.

Sur le plan méthodologique, nous avons apporté également notre modeste contribution pour mieux valoriser l'analyse de contenu selon la vision Paillé (2021) et Jourdan et Jolibert (2021). Il est intéressant dans une recherche de mixer les logiques des auteurs séminaux.

Sur le plan managérial, les résultats de cette recherche pourront être utilisés par Coris Bank.

Si notre recherche présente des contributions théoriques, méthodologiques et managériales, il **sied** de mentionner qu'elle comporte des limites. La principale limite reside que c'est une étude de cas et les résultats ne peuvent pas être généralisés.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUE

- ADAIR, P. & ADASKOU, M. (2011). Théories financières et endettement des PME en France : une analyse en panel. *Revue internationale P.M.E.*, 24(3-4), 137–171. <https://doi.org/10.7202/1013665ar>
- BELGACEM B (2017), « style de leadership transformationnel et performance financière : le rôle de la responsabilité sociale des entreprises », *Revue Recherches en sciences de gestion, Management*, n°119, p.123 à 147.
- BERGER, A., FRAME S., MILLER, N., Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 2005 vol ; 37, n° 37,p. 191- 222.
- BERGER, A.N., UDELL, G.F., 2002. Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organisational structure. *Econ. J.* 112, F32–F53.
- BOOT, A.W.A., THAKOR, A.V., 1994. Moral hazard and secured lending in an infinitely repeated credit market Game. *Int. Econ. Rev.* 35, 899–920.
- BOUHELAL FATIMA, Dr. KERBOUCHE MOHAMMED (2015), «la qualité de leader et son impact sur l'efficacité organisationnelle » *European Scientific Journal August édition vol.11, No.23*, p.420 à 441.
- Bouyakoub.F «l'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Alger 2000, page234
- BRUNELLE (2018), « personnalité et leadership : est-ce que le modèle GREAT EIGHT permet de prédire le leadership des gestionnaires? », *Revue québécoise de psychologie*, Vol .39, N°1, pp81 à 204.
- DINAR B & JOUDAR.F (2020) « L'imposition des produits islamiques : Un enjeu majeur », *RevueInternationale des Sciences de Gestion « Numéro 6 / Volume 3 : numéro 1 »* pp : 263 – 284
- DOUMBIA, S., Surliquidité bancaire et « sous-financement de l'économie ». Une analyse du paradoxe de l'UEMOA, *Revue Tiers Monde* 2011/1 (n°205), p. 151-170. DOI 10.3917/rtm.205.0151.
- FALL, F. S. ET DIAGNE A., 2009, L'articulation banques et institutions microfinance : une réponse aux besoins de financement des PME face aux défis de la mondialisation, Actes du colloque des 11ièmes journées scientifiques de l'AUF, AIREPME.
- GASSE Y. (1989), « L'utilisation de diverses techniques et pratiques de gestion dans les PME », *Revue Internationale de Gestion des PME*, Vol. 4, N° 1, p.3-11.
- GAUDET M C, TREMBLAY M (2012), « les oublies du leadership : comprendre l'effet des leaderships de structure et de considération sur la rétention et la performance discrétionnaire des ressources humaines », Vol.02, N°2.
- GAVARD-PERRET M-L, GOTTELLAND.D, HAON .C et JOLIBERT.A (2012), p.281
- Genivière, Causse-Broquet. 2012. *La Finance Islamique*. Edited by Point Delta. Beyrouth

- GERVAIS M. (1978), pour une théorie de l'organisation PME, *Revue Française de Gestion*, Mars-Avril, management et avenir, Vol.7, N°81.
- GUERANGER, F., (2009), *Finance islamique : une illustration de la finance éthique*, Paris : édition DUNOD, 272 p.
- HABIB, A. (2014). "Islamic Banking and Shari'ah Compliance: A Product Development Perspective". *Journal of Islamic Finance*, 3(2), pp 15–29.
- HABIB, A., (2011), "Maqasid al-Shari'ah and Islamic financial products: A framework for assessment", *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 3(1), pp 149-160.
- HAMZA, F., (2007), *Ingénierie Financière : GESTION DE PORTEFEUILLE*, Rabat : Top Press, 2ème édition, 232 p.
- HANIF, Muhammad., & IQBAL, Abdullah Muhammad., (2010), "Islamic financing and business framework: A survey". *European Journal of Social Sciences*, Volume 15(N°4), pp 475-489.
- Harris, M., & Raviv, A. (1990). Capital Structure and the Informational Role of Debt. *American Finance Association*, 45(2), 321–349
- HASSOUT, H. et AAJLY, A., (2020), « Les déterminants de l'évaluation et de la gestion des risques dans les banques islamiques ». *International Journal of Business and Technology Studies and Research*, 2 (2), p. 13 pages
- HATCH, M.J ; CUNLIFFE, AF. (2009), *théorie des organisations de l'intérêt de perspectives multiples*, Bruxelles, de Boeck Universite,437p.
- HUGON, PH., (1996b), « Innovations dans les sphères financières informelles et semi formelles en Afrique subsaharienne » *Mondes en développements*, Tome 24 : 94–17.
- HUGON, PH., (2007), « Rentabilité du secteur bancaire et défaillances du financement du développement. Le cas de la CEMAC », *Revue Tiers Monde*, n° 192, octobre-décembre.
- HUTCHINSON, P. (1999). Small enterprise : finance , ownership and control. *OJMR*, 1(3), 343–365.
- IQBAL, M. and Molyneux, P. (2005). *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance, and Prospects*. Palgrave Macmillan, Houndmills: New York.
- Iqbal, Z. (1997). Islamic Financial System. *Finance and Development* 34(2): 42-45.
- IQBAL, Z., (1997), "Islamic Financial Systems". *Finance & Development*, pp 42–45
- IVANAJ V et GÉHIN S (1997), « Les valeurs du dirigeant et la croissance de la PME », *Revue internationale P.M.E*, vol.10, N° 3-4, p 82 à 108.

- JAFFAR, M. A., & Musa, R. (2014). Determinants of Attitude towards Islamic Financing among Halalcertified Micro and SMEs: A Preliminary Investigation. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 130, 135–144
- JARROSSON B. (2004), 100 ans de Management : Un siècle de management à travers les écrits, Paris ,2ième édition, Dunod.
- JENSEN, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow , corporate finance , and takeovers. *American Economic Review Papers and Proceedings* 323-9, 11–16
- JENSEN, M. C., & MECKLING, W. H. (1976). Theory of the Firm : Managerial Behavior , Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- JOUABER-SNOUSSI, K., (2012), La finance islamique, Paris: La Découverte, 128 p.
- KAUFFMANN, C., « Les financements des PME en Afrique, Centre de développement de l’OCDE », Repères n° 7, 2005.
- KYEONG, P.R., PIAO, S. Z. and NAM, D., (2012), «A Comparative Study between the Islamic and Conventional Banking Systems and Its Implications». *Scholarly Journal of Business Administration*, 2 (5), pp 48-54.
- LABELLE J et PHILIPPE J (2018), « leadership transformationnel des directeurs d’école et communauté d’apprentissage professionnelle.
- LEFILLEUR, J., « Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? », *Afrique contemporaine* 2008/3 (n° 227), p. 153-174. DOI 10.3917/afco.227.0153
- LEHMANN E. AND D. NEUBERGER, “Do lending relationships matter? : Evidence from Bank Survey Data in Germany”, (2001), Working Paper.
- LELART M., 2005, De la finance informelle à la microfinance, AUF et éditions des archives contemporaines, Paris.
- Maysami, R. and Williams, J. (2006). Evidence on the Relationship between Takaful Insurance and Fundamental Perception of Islamic Principles. *Applied Financial Economics Letters* 2(4): 229-232.
- MODIGLIANI, F., & MILLER, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investmient. *The American Economic Review*, 48(3), 261–297.
- MYERS, S. C., & MAJLUF, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221.
- PAILLE, P., MUCCHIELLI, A. (2021). *L’analyse qualitative en sciences humaines etsociales* (2^{EME} ED.). Paris : Armand Colin., p.166

- SENE.B et THIAM.I., 2015, La relation entre finance et croissance revisitée dans les pays de l'Afrique subsaharienne : banques versus marchés financiers.
- SHABAN, M., DUYGUN, M., ANWAR, M., AKBAR, B., 2014. Diversification and banks' willingness to lend to small businesses: evidence from Islamic and conventional banks in Indonesia. *J. Econ. Behav. Organ.* 103, S39–S55.
- SIDDIQI, M. N. (2006), “Islamic banking and finance in theory and practice: A survey of state of the art”. *Islamic Economic Studies*, 13 (2), pp 2-48. o Livre
- STIGLITZ, J., WEISS, A, (1981), Credit rationing in markets with imperfect information, *The American Economic Review*, 71 (3), 393-410.
- Sundararajan, V. and Errico, L. (2002) Islamic Financial Institutions and Products in the Global Financial
- *The American Economic Review*, June, p. 393-409.
- TOUMI K. (2022), Réflexions théoriques autour de la gouvernance Shariah'ique dans les banques Islamiques *Recherches et Applications en Finance Islamique*, Volume 6, Numéro 2, pages : 238-252.
- WAMBA H.et TCHAMAMBE D.L., 2002, Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun, *Revue Internationale PME*, vol.15, n°1, pp. 87- 115.
- WANDA, R., « Risques, comportements bancaires et déterminants de la surliquidité », *La Revue des Sciences de Gestion* 2007/6 (n°228), p. 93-102. DOI 10.3917/rsg.228.0093.
- Williamson, O. E. (1988). Corporate finance and corporate governance. *J. of Finance*, 43(3), 567–591.