

**LA RELATION BANQUE-PME : DES LIMITES DES  
PRECEPTES THEORIQUES A LA PROPOSITION DE  
NOUVELLES PERSPECTIVES D'ANALYSE**

**THE RELATION BANK – SME : THE LIMITATIONS OF  
THEORETICAL RULES TO NEW PERCEPTIVE  
PROPOSITIONS ANALYSIS**

**NGONDI ATANGANA Denise Michèle**

Enseignant chercheur

Faculté de Sciences Economiques et de Gestion Appliquée (FSEGA)

Université de Douala

Laboratoire d'Economie et Management Appliqué (LEMA)

Cameroun

[atanganadenise@yahoo.fr](mailto:atanganadenise@yahoo.fr)

**Date de soumission :** 15/05/2020

**Date d'acceptation :** 30/07/2020

**Pour citer cet article :**

NGONDI ATANGANA D.M (2020) « La relation Banque-PME : des limites des préceptes théoriques à la proposition de nouvelles perspectives d'analyse », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 3 : Numéro 2 » pp : 729 -

## Résumé

Face à la persistance des controverses sur l'étude de la relation Banque – PME, le présent article a pour objectif de proposer de nouvelles voies d'analyse. En effet, La relation Banque-PME entendu comme la relation de crédit entre ces deux acteurs, associe des acteurs ayant des intérêts différents. D'un point de vue managérial, la prise en compte de ces nouvelles orientations lors des travaux futurs pourrait contribuer à promouvoir de nouvelles stratégies de conciliation en faveur de cet échange. Pour mener à bien notre objectif, nous nous appuyons sur une lecture narrative de la littérature dans une démarche menée en deux temps. Il s'agit d'abord, de présenter les préceptes de la théorie de l'agence et celle du contrat social, théories majeures dans l'étude de ladite relation, ensuite de mettre en évidence leurs limites ontologiques et méthodologiques afin de proposer de nouveaux cadres d'analyse. Il apparaît ainsi que, la prise en compte simultanée des intérêts et de la nature de chaque acteur de la relation, d'une part, et le recours à une approche qualitative, axée sur leur point de vue, pourrait enrichir les analyses. Les limites du travail et les perspectives futures sont soulignées.

## Mots clés :

Relation Banque-PME ; ontologie ; méthodologie ; agence ; contrat social.

## Abstract

Due to the tenacity of controversery on the studies of banks relations-SME, the present article has is aimed at proposing new analystical measures. It's uphold from a narrative lecture of literature in a double enquiry. All this is first of all, to present the principles the theories of the agence and also, that of the social contracty, the major theories of the said relation, then tto highligh the ontoligical and methodological limitations in order to propose analystical elements. It equally appears that, the simultaneous care on thee interest and the relationship natye of each actor will be taken note of on one part, and on tne other, an appeal to a qualitive approach. The limitations of this works and some upcoming perspectives are highlighted.

## KeyWords:

Banks relations – SME ; ontology ; methodology ; agency ; social contract.

## **Introduction**

La PME et la Banque évoluent suivant une logique similaire, celle de la maximisation. La différence réside cependant dans l'objet à maximiser. Pour la banque, tout particulièrement secondaire, il s'agit de maximiser la richesse des actionnaires, au sens de l'approche shareholders (Friedman, 1972). En revanche, pour la PME, en général dirigée par son propriétaire, l'objectif est de maximiser la satisfaction de son utilité (Levy - Tadjine et Chebil, 2010). La relation Banque - PME met donc en relation deux acteurs aux intérêts divergents et ayant des spécificités propres (Gardes et Maque, 2012).

Les spécificités de la PME sont de deux types : l'une interne issue de sa nature (Julien 2008), et l'autre externe, du fait de sa réputation souvent jugée «négative» auprès des banques. Celle-ci résulte selon Lamarque (2002), d'une fragilité perçue de sa structure. Pour la banque, sa spécificité est relative à sa fonction de production de l'information et de gestion de risques (Gurley et al, 1960). Ainsi, la relation qui s'établit entre la banque et la PME peut se définir comme la rencontre à titre répétitif d'un intermédiaire financier, et d'un chercheur de financements car les besoins de ce dernier restent quasi-permanents. Cette relation est généralement analysée dans la littérature à partir des théories de l'agence (Jensen et Meckling, 1976) et du contrat social (Macneil, 1984). Mais à ce jour, la mobilisation de ces deux théories majeures sur la compréhension de la relation Banque - PME continue à susciter des controverses.

Dans ce travail, nous soutenons que des limites ontologique et méthodologique insuffisamment pris en compte dans les travaux antérieurs sont en partie la source d'absence de consensus entre la Banque et la PME. Nous développons cet argument sur la base d'une lecture narrative des travaux de recherche antérieurs.

En effet, il apparaît à partir de la lecture de ces travaux que toute l'attention portée à l'étude de la relation Banque - PME naît de l'importance des flux financiers qui s'échangent (ou devraient s'échanger) entre ces deux acteurs. La réflexion des chercheurs est alors focalisée sur le rationnement de crédit dont les premières victimes sont les PME (Cieply et Grondin, 1999). Cette position découle des asymétries d'informations qui empêchent la banque d'évaluer correctement le risque de défaillance des PME (Stiglitz et Weiss, 1981). Cette méfiance dans la relation débouche sur la mise en œuvre de stratégies d'optimisation par la banque, les stratégies de signalisation par la PME et le recours à des sources alternatives au financement bancaire. Ces dernières sont coûteuses pour la PME et source de pertes de revenu pour la banque. L'exclusion d'une large frange des structures productives du financement

bancaire classique demeure de ce fait, un problème récurrent tant au niveau théorique que managérial.

L'argument développé dans ce travail pour justifier le caractère permanent de cette situation, est qu'il existe tant au niveau ontologique que méthodologique, des limites qui mènent vers une vision étriquée ne permettant pas de bien comprendre la relation Banque - PME. Celles-ci concernent les deux théories sur lesquelles s'appuient les plupart des travaux : la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1986), et celle du contrat social (MacNeil, 1984).

L'ontologie désigne une science qui traite des représentations de l'existant. Ce dernier peut être un objet, un phénomène susceptible de prendre différentes modalités. Selon Teil (2011), le choix ontologique dans un travail de recherche précise la modalité particulière d'existence ou de représentation de l'objet d'étude. La première modalité est celle qui tend à automatiser l'objet d'étude qui acquiert alors un sens commun, et la seconde, est celle qui tend à accorder une essence particulière d'existence de l'objet différente du sens commun (Teil, 2011). La variété des modalités ontologiques d'existence des objets conduit les chercheurs à prendre des précautions méthodologiques pour ne pas s'imposer une objectivité inadéquate (Teil, 2011; Rappin, 2011). La recherche ne peut se faire de la même façon dans tous les domaines sans tenir compte des particularités de l'objet d'étude et la reconnaissance de la spécificité et la complexité de l'objet pourrait aboutir à des approches méthodologiques originales (St Pierre et Schmitt, 2011).

Selon Piaget, la méthodologie désigne l'étude de la constitution des connaissances (1967). Jardat (2011) ajoute qu'elle est l'ensemble des méthodes et techniques employées par ceux qui ont pour ambition de produire de la connaissance dans un domaine scientifique précis. Elle représente le chemin par lequel le chercheur aboutit à la production d'une connaissance. Pour ce qui est de l'ensemble des thématiques de recherches développées autour de la PME et de son interaction avec différents stakeholders, les travaux s'inscrivent implicitement dans une posture positiviste de séparabilité entre le chercheur et l'objet d'étude (St Pierre et Schmitt, 2011). Cette distance entre le chercheur et les praticiens qui évoluent au sein des PME est préconisée afin de ne pas biaiser les résultats : c'est un principe méthodologique directement hérité des sciences économiques. De l'avis de plusieurs auteurs, c'est ce principe d'objectivité qu'il convient de dépasser, afin d'évoluer vers une méthodologie plus productive (St-Pierre et Fourcade, 2009 ; Avenier et Schmitt, 2009; Schmitt, 2004).

De ce constat, découle la question centrale suivante: « Quelles modifications apportées à l'analyse du fonctionnement de la relation Banque - PME, compte tenu des limites ontologique et méthodologique des développements antérieurs? »

Pour répondre à notre question nous procédons par une lecture narrative des travaux antérieurs. Notre travail comporte deux axes principaux. Dans un premier, nous présentons les préceptes fondamentaux des deux théories majeures relatives au fonctionnement de la relation Banque – PME. Dans un second temps, nous mettons en évidence leurs limites ontologique et méthodologique, afin de proposer une réflexion permettant de réorienter les recherches vers d'autres perspectives. L'objectif *in fine*, est d'apporter une nouvelle approche pour la compréhension de ladite relation.

## **1. Les théories majeures relatives à l'étude de la relation Banque – PME: une présentation de leurs préceptes fondamentaux**

Deux principales théories sont au cœur de l'analyse de la relation Banque – PME. Chacune d'elles se fondent sur une conception spécifique ontologique des liens. La première et la plus ancienne est la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976) dont l'analyse est d'essence transactionnelle. La seconde est la théorie du contrat social (Macneil, 1980). Celle-ci considère le caractère relationnel de l'échange. Ce sont leurs principes fondamentaux qui vont être tour à tour exposés.

### **1.1. Les préceptes de la théorie d'agence : entre incertitude et opportunisme**

Le point central de l'analyse est la relation de crédit qu'entretiennent la Banque et la PME. Aussi, la définition de la relation tire largement ses fondements des caractéristiques de leur rapport de financement (Smondel, 2015). Celui-ci s'inscrit dans une relation d'agence, c'est-à-dire, de type « principal – agent ». Il s'agit en principe d'une relation de long terme, qui se compose d'une succession de transactions de court terme pouvant, source de comportements opportunistes (Williamson, 1971 ; Jost, 2004).

#### **1.1.1. La conception de l'échange : une succession de transactions à court terme**

Dans la relation de crédit, la PME externalise sa fonction de financement dans le cadre d'une transaction avec la banque. La théorie de l'agence considère alors l'approche transactionnelle comme un contrat spécifique à la transaction dont le facteur principal est le prix (Jost, 2004). Cette conception rejoint celle de la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1985): la transaction est unique et toute l'information est synthétisée dans le prix. Cet échange est très souvent considéré, mais à tort, comme une relation de court terme. Or certains travaux,

notamment en marketing, nous enseignent qu'une relation transactionnelle peut s'étendre dans la durée (Prim Allaz, 2000), et de ce fait ne plus être vue comme du court terme. En cas de persistance ou de poursuite de la relation, l'échange est perçu comme une succession de transactions indépendantes sur le long terme.

En effet, la PME pour bénéficier d'une relation de crédit ouvre un compte courant à la banque et y dépose ses fonds, dans une optique de long terme. La banque de son côté, inscrit son fonctionnement dans la durée. Elle déploie pour cela des stratégies lui permettant de disposer des relations de long terme avec ses clients. Il est admis que la conquête de nouveaux clients coûte plus cher que d'en garder. La PME sauf en cas de défaillance est appelée à perdurer, donc à figurer dans les comptes de la banque sur une longue période. La demande de crédit qui s'en suit, répond en général à un besoin de financement qui aura tendance à se renouveler dans le temps. Mais Williamson (1985) constate, tout au long de ces transactions répétées, que les différents protagonistes développent des comportements opportunistes.

### **1.1.2. L'opportunisme comme comportement des acteurs participant à la relation de crédit**

Les comportements opportunistes des acteurs constituent le second pilier introduit dans l'analyse de la relation Banque – PME vue sous l'angle de la théorie de l'agence. Ces comportements résultent selon Williamson (1985) de la rationalité limitée des agents économiques et de l'incomplétude des contrats dans lesquels ils sont engagés. L'opportunisme est au centre de la relation de financement et est adopté par chacune des parties.

L'opportunisme est l'attitude qui consiste à tirer parti des circonstances sans tenir compte des principes moraux (Williamson, 1985). Prim Allaz (2000) reconnaît que l'opportunisme est adopté plus par prudence que par fraude. Pour cet auteur, c'est en situation de difficultés financières que le problème d'opportunisme se manifeste. Il serait une réaction face à l'incertitude de chaque acteur et se manifeste par la sélection adverse et l'aléa moral.

#### **❖ L'opportunisme de la PME: entre aléa moral et sélection adverse**

La thèse de l'opportunisme de la PME trouve son origine, d'une part, dans le contexte informationnel qui rend difficile l'évaluation du risque et, d'autre part, dans la rationalité limitée des agents économiques qui empêche l'établissement de contrats complets (Voordeckers et Steijvers, 2006). Il existe des nombreuses incertitudes que la banque ne peut cerner avec exactitude. L'incertitude du projet d'investissement, de la capacité à mettre en œuvre la réussite du projet, associée à une incertitude sur les conditions qui prévaudront

durant l'exécution du contrat rend impossible la détermination de toutes les probabilités et favorisent l'opportunisme de la PME (Smondel, 2011). Cet opportunisme engendre des risques dans la relation, et fait naître pour la banque un risque de non-remboursement (Stiglitz et Weiss, 1981; Williamson, 1986; Thakor, 2005). L'analyse de la relation de financement de la PME sous l'angle combiné de l'asymétrie d'information, de l'opportunisme et du conflit d'intérêts aboutit à deux formes d'opportunisme :

- l'opportunisme précontractuel, lorsque la PME détient des informations privées non accessibles à la banque. Le partage inéquitable du savoir concernant le risque de défaillance relatif aux crédits pose le problème de l'identification des bons emprunteurs et fait naître un problème d'anti sélection (Voordeckers et Steijvers, 2006).
- l'opportunisme post-contractuel, lorsque les actions mises en œuvre par la PME ne peuvent être discernées. Il se manifeste à travers le concept d'aléa moral qui conduit à mettre l'accent sur les comportements stratégiques résultant de l'opacité de certaines actions et se traduisant par le non-respect des engagements. Durant la relation de crédit, la banque peut se trouver par manque d'information, dans l'impossibilité de vérifier exactement les efforts fournis par la PME. Dans ce cas, le risque d'aléa moral résulte soit de la possibilité pour l'entreprise de détourner les fonds prêtés à des fins plus risquées que prévus, soit au travers du détournement par le dirigeant d'une partie des gains liés à l'investissement (Stiglitz et Weiss, 1981; Williamson, 1986; Thakor, 2005).

Ces deux types d'opportunisme s'accompagnent généralement d'asymétries d'information volontairement entretenue par le propriétaire-dirigeant de la PME (Voordeckers et Steijvers, 2006). Cependant, il n'est pas le seul à adopter une telle posture. D'autres travaux présentent également des situations d'opportunisme entretenues par la banque (Franks et Sussman 2001, Vilanova 2002).

❖ L'opportunisme de la banque : le privilège du créancier

L'opportunisme bancaire émerge de l'avantage informationnel de la banque concernant la PME (Vilanova, 2002). La banque en effet, détient des fonds convoités par la PME. De ce fait, cette dernière est disposée à fournir en quantité et en qualité des informations sensibles à la banque. Cet opportunisme engendre pour l'entreprise le risque de maintien de ses conditions d'accès au crédit dans le futur, ou encore la rupture abusive de la relation de crédit (Vilanova, 2002). Les attributs du contrat de crédit peuvent en effet encourager des comportements d'opportunisme bancaire. Mais ceux-ci peuvent directement affecter non

seulement l'entreprise, mais également les autres parties prenantes de la PME (Vilanova, 2002). Cependant, les garanties et le statut prioritaire de sa créance permettent à la banque d'obtenir une renégociation favorable des termes contractuels en cas de difficultés financières, la plupart du temps au détriment des fournisseurs (Park, 2000).

En outre, la position privilégiée en cas de faillite du débiteur, peut encourager les banques à liquider des entreprises potentiellement viables (Franks et Sussman, 2001; Park, 2000). Ainsi, Franks et Sussman (2001) montrent à partir d'une étude sur un échantillon de PME, que les banques ont tendance à réduire le montant de leurs prêts lorsqu'une entreprise connaît des difficultés, alors même que les fournisseurs augmentent leur soutien à cette entreprise. L'information privée recueillie sur l'emprunteur, si elle permet à la banque de renforcer la maîtrise des risques inhérents à toute opération de crédit, a pour effet indirect, d'accroître l'asymétrie d'information entre les autres créanciers de la PME (Vilanova, 2002). De ce fait, la banque qui entretient des relations privilégiées avec l'entreprise peut exploiter son monopole informationnel uniquement à son profit, au détriment de l'emprunteur.

L'opportunisme de la banque peut également se traduire par l'expropriation des partenaires commerciaux de l'entreprise. De nombreux travaux (Vilanova, 2002; Berger et Udell, 2002; Berger et al. 2001) soulignent qu'une banque informée, en accord avec un emprunteur en difficulté, peut être incitée à envoyer un signal trompeur sur la situation financière de l'entreprise avec pour objectif de détourner une partie de la richesse destinée des fournisseurs ou des clients. D'un point de vue théorique, les PME semblent être plus exposées que les grandes entreprises aux problèmes de « hold-up » (Berger, Udell 2002; Berger et al. 2001).

L'analyse de la relation Banque – PME sous le prisme de la théorie de l'agence a permis de mettre en évidence différents phénomènes qu'engendre la relation de crédit, à savoir: l'opportunisme de la PME, l'opportunisme de la banque et leur corollaire le rationnement de crédit. Mais cette conceptualisation quoique riche (Maque, 2008), demeure assez incomplète (Foliard, 2012; Smondel, 2011). Une lecture alternative proposée par la théorie du contrat social (Macneil, 1980) est progressivement apparue comme une clé de lecture différente dans l'analyse de la relation. La théorie du contrat social remet en cause l'idée selon laquelle une relation peut être totalement décrite, formalisée, anticipée et contractualisée. Elle prône plutôt une vision différente de celle de la théorie de l'agence (Ambroise, Maque et Prim Allaz, 2013).

## **1.2. Les préceptes de la théorie du contrat social au sein de la relation Banque – PME**

La théorie du contrat social propose une autre lecture ontologique de la relation Banque - PME. Les travaux d'Ambroise, Maque et Prim Allaz (2013) montrent la pertinence de la théorie du contrat social, comme cadre d'analyse des mécanismes de gouvernance des échanges Banque - PME. Cette théorie, élaborée par Macneil (1978) aborde ladite relation et sa coordination comme un phénomène bilatéral dans lequel les ajustements sont récurrents. Ces ajustements reposent sur des normes de comportements partagés. Celles-ci permettent de trouver des solutions non prévues dans le contrat initial. Elles représentent des comportements acceptables partagés par les acteurs d'un système d'échanges en contexte d'incertitudes, ayant la force d'une obligation.

Contrairement à la théorie de l'agence, la théorie du contrat social ne se focalise pas uniquement sur la transaction. Il n'est également plus question des comportements isolés de chaque acteur, mais plutôt la manière dont les parties souhaitent gérer leur relation (Gardès et Maque, 2012). Ainsi, en fonction du degré d'ajustement possible des clauses qui encadrent la relation, cette conception propose deux autres modes de gestion de la relation Banque – PME : l'approche relationnelle et l'approche partenariale.

### **1.2.1. L'approche relationnelle selon la théorie du contrat social**

L'approche relationnelle ajoute à la vision transactionnelle une dimension affective. La relation apparaît basée sur la volonté des deux parties à coopérer pour un approfondissement de la relation (Bikourane, Lamarque et Maque; 2008). L'échange est considéré comme reposant sur la satisfaction, la confiance, la relation interpersonnelle et l'engagement. Cette approche suppose que les parties sont incapables de définir avec précision tous les termes importants du contrat: elle intègre l'hypothèse de l'incomplétude des contrats (Ambroise, Maque et Prim Allaz, 2013) à cause de la rationalité limitée des acteurs. Elle se caractérise par de fortes relations personnelles. La composante relationnelle recouvre ici un élément temporel où les actions passées ont une influence sur les actions présentes et sur les actions futures. Dans ce prisme de lecture, l'unité d'analyse est la relation et les éléments de satisfaction personnelle non-économique sont privilégiés (Ambroise, Maque et Prim Allaz, 2013).

La relation de financement s'appréhende alors à travers la dynamique des comportements et des interactions sociales adoptée par les acteurs. La communication est au cœur de ce processus (Boot, 2000). Ainsi, les réseaux d'échanges favorisent un processus d'ajustement mutuel continu des perspectives. Mais, les compromis entre les participants sont nécessaires



pour induire la sécurité des anticipations et une participation volontaire proactive. L'analyse centrée sur la gestion relationnelle des échanges bancaires et la pratique relationnelle des PME exclut l'opportunisme (Persais, 2004). Les observations empiriques de cette conception mettent en évidence des expériences d'interaction. Le savoir produit par ces interactions sociales permet la construction d'une compétence relationnelle chez les deux acteurs (Gardes et Machat, 2011). Selon Persais (2004), la compétence relationnelle représente la capacité d'une entreprise à tisser et à entretenir un lien positif et durable avec un acteur clé de l'environnement reposant sur le savoir, le savoir-faire et le savoir-être. Il s'agit donc d'une ressource immatérielle au sens de la théorie des ressources (Barney, 1995).

Cette autre conception de l'intermédiation financière conduit à considérer la banque comme un prêteur relationnel, notamment vis-à-vis de la PME (Boot, 2000). Deux arguments sont à l'origine de celle-ci : la durée et l'intensité des relations permettent à la banque d'obtenir une connaissance plus précise de la situation du débiteur et ainsi limiter les comportements opportunistes de l'emprunteur (Gardes et Maque, 2012). Ce dernier bénéficie en retour d'un accès plus facile au crédit via des conditions de garanties exigées.

Mais, cette lecture positive du modèle relationnel est elle aussi, de plus en plus contestée. Les critiques les plus récentes insistent sur une idée simple : l'existence de relations bancaires étroites renforce singulièrement le pouvoir de négociation de la banque par rapport aux autres parties prenantes (autres créanciers de la PME) et augmente de fait le risque d'opportunisme de cette dernière. Face à ces limites, une autre perspective de l'échange a émergé : l'approche partenariale (Bikourane, Lamarque et Maque, 2008).

### **1.2.2. La conception partenariale, un prolongement de l'approche relationnelle**

L'approche partenariale ne remet pas en cause l'approche relationnelle de long terme, mais la prolonge plutôt. Celle-ci conçoit la relation comme un processus d'interaction sociale volontaire, permettant la construction d'un partenariat. L'essor de l'approche partenariale est une conséquence non seulement de l'environnement des affaires des pays industrialisés, mais surtout des réformes de Bâle 3. L'autorité de contrôle prudentiel y étant favorable, il s'agit pour les banques de procéder à une forme de désintermédiation. Pour cela, les banques vont dorénavant participer au financement de l'entreprise, non plus en mobilisant leur bilan, mais en se limitant à un rôle d'arrangeur. Sous l'impulsion des institutions de tutelle, les banques se prêtent à la vulgarisation d'autres modes de financement moins consommateurs de capitaux économiques pour elles comme l'affacturage, la titrisation entre autres. Cette stratégie fait suites aux réformes de Bâle 3 et au climat d'incertitude qui règne sur les marchés.

Cependant, certains travaux tels que ceux réalisés en France notamment par Le Foll (2016), montrent que l'approche partenariale s'avère plus laborieuse à mettre en œuvre pour les entreprises non cotées qui se financent exclusivement par le crédit bancaire que pour les entreprises cotées en bourse. Tel est le cas de la plupart des PME. Par conséquent, le passage du modèle relationnel au modèle partenarial leur est plus difficile (Le Foll, 2016).

Ainsi, trois grilles proposent des cadres d'analyse de la relation Banque – PME: les approches transactionnelle, relationnelle et partenariale. Les développements relatifs à l'approche transactionnelle mise en avant par la théorie de l'agence se focalisent généralement sur l'hypothèse d'opportunisme qui la rend problématique. Les approches relationnelle et partenariale soutenues par la théorie du contrat social préconisent un apprentissage mutuel et un développement de la confiance entre les acteurs de la relation. Cependant, celles-ci ne paraissent pas suffisantes. Ces insuffisances nous incitent davantage à interroger les manquements des développements théoriques qui ont émergés sur la base de ces deux cadres théoriques.

## **2. Des limites des cadres théoriques existants aux propositions de nouvelles perspectives d'analyse de la relation Banque – PME**

La controverse qui persiste entre les développements issus des théories majeures et les faits portant sur la relation Banque - PME peut paraître comme des limites dans leur mobilisation. Deux aspects ont à cet effet été soulevés : l'ontologie et la méthodologie (Schmitt et Filion, 2009). Les choix opérés au niveau de ces deux aspects orientent de manière générale les travaux menés vers des résultats inadaptés à la réalité de la relation Banque – PME. Nous présentons successivement les limites avant de proposer de nouvelles perspectives.

### **2.1. Les limites ontologiques des travaux antérieurs**

Malgré leur nombre et leur préoccupation de recherche, une caractéristique commune semble cependant guider l'ensemble de ces travaux (Ngondi, 2019): une lecture ontologique unidimensionnelle de la relation, c'est-à-dire de l'objet à l'étude. En effet, il apparaît que dans leur majorité, lesdits travaux étudient le fonctionnement de la relation Banque - PME en mettant l'accent soit sur la position de la banque, soit sur la vision de la PME dans une optique de court terme ou de long terme.

#### **2.1.1. Une analyse menée de manière parcellaire**

Les travaux relatifs à la relation Banque - PME évoluent selon deux axes centraux: ceux qui mettent l'accent sur la position de la banque et ceux qui privilégie la PME. Cette distinction

met en exergue l'aspect parcellaire des recherches: chacune des analyses considère chaque acteur séparément, elle ne peut de ce fait que mener vers des résultats partiels et des solutions inconsistantes.

Ainsi, les travaux menés du point de vue de la banque mobilisent généralement la théorie de l'agence. Ils mettent l'accent sur les intérêts de cette dernière, considérée comme le principal qui met ses fonds à disposition d'un agent, la PME, pour en tirer une rémunération. Les enseignements tirés de ces analyses mettent un accent particulier sur la «protection» quasi exclusive du mandant qu'est la banque (Smondel, 2011; Foliard, 2008; Maque, 2007). Elles tiennent également compte de certains éléments dits subjectifs dans l'évaluation des dossiers de crédits en intégrant des critères liés à la personnalité de l'entrepreneur au côté des informations financières dite objectives (Smondel, 2011; Levy - Tadjine et Chebil, 2010). Mais, ces palliatifs ne sont qu'un complément non substantiel des approches traditionnelles d'évaluation de la capacité de remboursement basée sur les documents financiers que de nombreuse banque continue à privilégier de manière exclusive. Guidée par les principes de la théorie de l'agence, la banque élabore des stratégies de contrôle lui permettant de limiter l'opportunisme de «l'agent PME». Privilégiant la seule position de la banque, ces stratégies à l'attention n'intègrent nullement les intérêts la PME (Smondel, 2011; Levy - Tadjine et Chebil, 2010).

En revanche, les travaux menés du point de vue de la PME mobilisent aussi bien la théorie de l'agence que celle du contrat social. Prenant appui sur les théories du signal comme fondement des hypothèses, ils aboutissent à des conclusions beaucoup plus avantageuses pour la PME. Les stratégies mobilisées par la PME portent essentiellement sur les pratiques de signalisation. Celles-ci lui permettent d'apparaître plus crédible auprès de la banque (Ross, 2000; Diamond, 1984; Leland et Pyle, 1977).

Ainsi, sur l'étude d'un même problème que constitue la relation Banque - PME, la mobilisation des cadres théoriques aux positionnements ontologiques différents, conduit à des résultats différents. Pour Schmitt et Filion (2009), le problème pourrait résider dans le fait que ces cadres ainsi que les développements qui ont suivis, ont été élaborés suivant une représentation ontologique du réel unique<sup>1</sup>. En outre, bien que basées sur des préceptes distincts, ces analyses occultent une double réalité. D'une part, le financement bancaire constitue avant tout une relation d'échange entre deux acteurs aux caractéristiques

---

1 Le réel unique est une représentation de la réalité en tant que donnée indépendante de l'observateur et antérieure à l'observation (Girod-Séville et Perret, 1999 ; Glasersfeld, 2000).

spécifiques. D'autre part, la réalisation des intérêts de l'un, dépend de la prise en compte de ceux de l'autre partenaire, d'autre part. Ainsi comme le postule la théorie de l'intendance, chaque acteur est à la fois principal et agent dans la relation (Donaldson et Davis, 1991). De ce fait, une lecture combinant de manière simultanée les spécificités de chaque acteur, pourrait s'avérer plus pertinente.

### 2.1.2. Choix de l'horizon temporel : long terme versus court terme

Notre lecture ontologique des travaux a montré que ceux-ci reposent sur un choix *a priori*: accent sur la PME ou sur la banque. Un second choix apparaît également dans lesdites réflexions: l'orientation «long terme» opposée à l'orientation «court terme» de l'horizon retenu. Ce positionnement introduit *de facto*, une distinction entre l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle. Ces différents cadres d'analyse expliquent largement les résultats souvent contradictoires et la persistance des controverses dans la littérature.

Ainsi, les recherches axées sur l'aspect long terme de la relation, ont abouti à deux constats majeurs sur le plan pratique : l'un concerne la banque et l'autre porte sur le coût du crédit aux entreprises. Pour la banque, la question est de savoir si l'existence de relations de long terme améliore ou non son efficacité. A cette interrogation, les travaux de Berger et al. (2005) et Eber (2001) soutiennent cette stratégie, tandis que ceux de Berlin et Mester (1998) concluent sur un effet inverse<sup>2</sup>.

Ces auteurs partent de l'idée que le rôle majeur des relations de long terme est de garantir aux emprunteurs un lissage des taux d'intérêt : *the inefficient pricing hypothesis*. Partant de cette hypothèse, ils soutiennent que, les banques qui privilégient les relations de long terme sont moins efficaces et connaissent de ce fait, des profits plus faibles. Leur recherche, qui porte sur les données de banques américaines, montrent que les profits sont significativement plus faibles pour les banques offrant à leurs clients des taux d'intérêts avantageux. Sur la base de cet enseignement, ils en déduisent que la relation de long n'est pas efficace pour la banque. En conséquence, il serait préférable pour cette dernière de fonctionner sur la base de contrats de court terme.

Au niveau des recherches sur les entreprises, des contradictions similaires relatives à l'effet des relations de long terme sur le coût du crédit sont observées. Pour certains, les relations de long terme conduisent à une baisse du coût de crédit en faveur de l'entreprise. Cette influence a notamment été mise en évidence dans le cadre des études sur les PME par Foglia et al.

<sup>2</sup> Les travaux de Berlin et Mester (1998) apportent cependant un éclairage face à cette contradiction : la méthodologie mobilisée dans les recherches serait la source de contradiction. La méthode de lissage des taux d'intérêt en faveur de l'entreprise dans le cadre de la relation bancaire de long terme est mise en cause

(1999), Blackwell et Winters (1997), Berger et Udell (1995) et Boot et Thakor (1994). Pour d'autres, ces relations, génèrent des rentes informationnelles (premier effet) qui engendrent une hausse du coût du crédit (second effet). L'opportunisme de la banque en est à l'origine (Degryse et Van Cayseele, 2000 ; Weinstein et Yafeh, 1998; Sharpe, 1990). Autrement dit, lorsque le premier effet domine le second, le coût de crédit est décroissant tout au long de la relation, et donc favorable à la PME. Lorsque c'est le second effet qui domine le premier, les taux sur le crédit présentent une structure ascendante, défavorable pour la PME.

Les préceptes théoriques et les résultats des travaux empiriques paraissent contradictoires suite à l'analyse de la littérature. L'une des raisons majeures pourrait être le caractère unidimensionnel des voies empruntées dans les différentes analyses : focalisation exclusive sur l'un des acteurs et choix entre le long et le court terme dans la réflexion. A ces limites ontologiques, se greffent également d'autres, plutôt méthodologiques.

## **2.2. Les limites méthodologiques des travaux antérieurs**

Deux principales limites méthodologiques émergent de la lecture des recherches antérieures sur la relation banque – PME: la prééminence de l'approche quantitative et les «proxy» utilisés pour opérationnaliser certains éléments de l'échange.

### **2.2.1. La prééminence de l'approche quantitative dans les analyses**

L'approche quantitative constitue la méthode dominante mobilisée dans les travaux relatifs à la relation Banque - PME (Smondel, 2011). Cette approche adossée à une logique déductive est empruntée aussi bien par ceux qui se focalisent sur la banque que pour ceux qui privilégient la PME. Ce choix est maintenu quelque soit l'horizon temporel retenu (long ou court terme).

L'élaboration des hypothèses est à la base de la mise en œuvre de cette réflexion, qui s'appuie soit sur des données primaires, soit sur des données secondaires. Dans le premier cas, la collecte se fait à partir de questionnaires. Dans le second, les données sont recueillies auprès des banques, des institutions internationales comme le Fond Monétaire International, la Banque Mondiale ou des agences de régulation de l'activité bancaire.

Cette forme de lecture des événements constitue le socle de la quasi-totalité des connaissances disponibles sur la relation Banque-PME. Or, comme le notent Foliard (2008), Gardes et Maque (2002), il serait judicieux de compléter ces analyses par des réflexions complémentaires reposant sur des approches qualitatives et davantage inductive. L'idéal serait que ces analyses s'inspirent de l'expérience de la vie quotidienne et du sens commun qu'elle essaie de systématiser (Nguyen Duy et Luckerloff, 2007).



### **2.2.2. L'opérationnalisation des concepts de la relation Banque-PME et ses limites**

Dans la grande majorité des cas, la qualité de la relation de long terme est mesurée par la durée de la relation. Ce proxy est toutefois limité car il réduit la relation de long terme à sa durée et ne tient pas compte de son intensité, note Eber (2001). La conséquence directe est que l'opérationnalisation du concept de relation de long terme est limitée à l'aspect quantitatif.

En outre, la plupart des études sur la banque, qu'elles soient quantitatives ou qualitatives, se focalise sur le point de vue du gestionnaire de comptes ou chargé d'affaires. Ce dernier est de ce fait considéré comme le décideur final dans la décision de l'octroi de crédit à une entreprise. Or les informations recueillies sur le fonctionnement de la banque sont totalement différentes : le gestionnaire de comptes n'intervient pas dans ce processus de financements. Il s'agit d'une décision à la fois longue et complexe faisant intervenir plusieurs acteurs (Ngondi, 2019).

### **2.2.3. Les restrictions dans le caractère dynamique de la relation de long terme**

Le caractère dynamique de la relation de long terme entre la banque et la PME apparaît comme une réalité absente dans les choix méthodologiques opérés. Or, comme le souligne Eber (2001), la dynamique de cette relation nécessite l'utilisation des modèles multipériodiques. Mais dans la plupart des cas, la structure temporelle des modèles mobilisés ne tient compte que de deux périodes ( $t=1$  et  $t=2$ ). Les travaux de Leland et Pyle (1977), Chang (1990) et Diamond (1999 et 1984) illustrent ces choix.

Afin d'analyser les caractéristiques des financements longs, Chang (1990) considère un seul projet d'investissement et obtient un résidu informationnel entre l'emprunt et le remboursement. A partir de ce résidu, il détermine les caractéristiques du contrat optimal pour le financement de projet de long terme. Il existe donc une différence entre les modèles analysant le financement de deux projets successifs de court terme et ceux étudiant le financement d'un projet unique de long terme (Eber, 2001).

Les insuffisances des réponses apportées sur la base de ces choix méthodologiques poussent à conclure que la méthode hypothético-déductive présente des limites pour comprendre la relation Banque-PME. Cette dernière est désormais limitée pour une progression dans la compréhension de la relation Banque - PME. La réalité de cet échange est plus complexe. Elle nécessite de ce fait, l'introduction ou le recours à d'autres aspects de la relation dans les travaux futurs afin de parvenir à des éclairages complémentaires.



### **2.3. Vers de nouvelles perspectives relatives à l'analyse de la relation Banque – PME**

A la notion de réel unique, Schmitt et Fillion (2009) opposent celle de réel expérimenté. Cette autre conception du réel pourrait favoriser l'observation de la réalité à partir de perspectives méthodologiques novatrices et complémentaires.

En se référant au paradigme épistémologique constructiviste radical, Schmitt et Fillion (2009) s'intéressent aux représentations pour aborder le réel expérimenté et à d'autres aspects encore peu envisagés dans la recherche en relative à la PME. Il ne s'agit plus de se focaliser sur l'entrepreneur, mais plutôt de considérer ses relations avec les autres dans un contexte d'interdépendance (Julien et Schmitt, 2009). Les perspectives nouvelles que nous proposons, afin d'améliorer les résultats des recherches sur la relation Banque – PME, sont d'ordres ontologique et méthodologique.

#### **2.3.1. L'orientation ontologique: de la rigueur dans la définition du phénomène à l'étude**

Le questionnement ontologique précède généralement le questionnement méthodologique dans une recherche scientifique (Teil, 2016). Rappelons que l'ontologie est l'étude de ce qui est, elle précise la nature de la réalité. Pour tenir compte de la nature de la réalité, il est important dans un premier temps de porter plus d'attention sur la clarification de l'objet étudié : la banque, la PME ou la relation. Cette précaution permet de bien cerner l'objectif de la recherche et ainsi éviter des interprétations qui sont éloignées de ce qui est observé.

Ainsi l'étude de la relation Banque - PME, présente des spécificités qui diffèrent de celles de du financement d'une entreprise par la banque ou celles de la demande d'un crédit. Mais, la littérature insiste généralement sur ces deux dernières conceptions pour en déduire des conclusions sur la relation. Or, celle-ci constitue plutôt un autre phénomène et doit être de fait saisi en tant que tel. Ce n'est plus uniquement le point de vue de la banque ou celui de la PME qu'il convient de considérer, mais plutôt, les acteurs engagés dans une relation dynamique, leurs comportements, leurs interactions dans une perspective qui intègre à la fois les court, moyen et long termes.

Dans cette optique, il n'est plus question d'étudier isolément l'un ou l'autre des acteurs par rapport à ses intérêts, plutôt de considérer la relation qui s'est nouée ou va se faire et dans laquelle, les deux partenaires (la PME et la banque), doivent de manière simultanée tirer profit.

Il apparaît ainsi qu'une bonne assise ontologique du phénomène à l'étude dans la relation banque – PME, pourrait conduire vers une réduction des différentes controverses relevées et mener vers une meilleure connaissance du phénomène. La mise en œuvre de ces considérations ontologiques a naturellement des répercussions sur le plan méthodologique. Selon Schmitt et Filion (2009), la recherche sur les PME et TPE s'est plutôt penchée sur l'analyse a posteriori. Dans le cas de la relation Banque – PME, qu'il s'agisse des développements fondés suivant le cadre de la relation d'agence, ou encore ceux qui tiennent en compte la théorie du contrat social, ces travaux sont centrée sur une posture le plus souvent positiviste. Pour Schmitt et Filion (2009), la représentation ontologique basée sur le réel unique conduit à une prédominance des approches quantitatives qui s'inscrivent implicitement dans une hypothèse positiviste de séparabilité entre l'observateur et l'objet d'étude (Avenier et Schmitt, 2009). Cette posture ontologique du réel unique a conditionné la façon de concevoir la recherche et les méthodes mobilisées.

Schmitt et Fillion (2009) proposent l'introduction des notions de situation entrepreneuriale et de représentation entrepreneuriale. Ce sont des concepts qui évoquent la prise en compte de circonstances liées aux situations. Il est donc nécessaire de renouveler l'angle d'attaque des activités entrepreneuriales en prenant en considération les situations, notamment la part prise par l'environnement et sa perception par l'entrepreneur.

### **2.3.2. Vers une nouvelle perspective méthodologique pour l'analyse du fonctionnement de la relation Banque - PME**

Considérer la relation comme objet de l'étude mène vers la nécessité d'adopter une méthodologie appropriée pour saisir le phénomène. Cette adaptation est d'autant plus nécessaire en contexte PME. En effet, sa complexité en tant qu'objet de recherche et son hétérogénéité nécessitent bien souvent des approches méthodologiques originales si l'on souhaite améliorer notre compréhension (St Pierre et Schmitt, 2011) et rendre plus pertinent notre analyse.

### **2.3.3. La prise en compte de la spécificité de la PME d'un point de vue méthodologique**

Organisation centrée sur son propriétaire-dirigeant (Julien et St-Pierre, 2009), la PME pose des nombreux défis aux chercheurs habitués à évoluer dans le paradigme positiviste fortement axé sur l'analyse quantitative. La difficulté à accéder aux informations relatives à la PME, la diversité des contextes et des activités dans lesquelles elle s'insère, nécessite des compléments d'informations qualitatives aux seules données financières afin de mieux cerner la complexité

de sa nature. La relation qu'elle entretient avec la banque contribue à l'accroître. Ces différentes observations invitent le chercheur en finance à se rapprocher de son objet d'étude plutôt que de l'observer à distance et d'utiliser des approches de recherche particulières pour appréhender leur réalité. Gibb (2000) souligne à cet effet que le rapprochement des chercheurs vers la PME est nécessaire pour mieux comprendre ces organisations, leur réalité et la manière de les étudier.

Par ailleurs, les données quantitatives qui constituent généralement l'information clé des chercheurs doivent être analysées avec prudence. Il est en effet couramment admis que le chef d'entreprise ne prend pas toujours ses décisions dans un but de maximisation du profit. Le recueil de données à partir des démarches qualitatives peut mener vers la découverte de solutions plus probantes, spécifiques à l'entité PME et aux relations qu'elle entretient avec la banque. Ainsi, la posture épistémologique interprétativiste a notamment été préconisée par Maque (2008) et Gardes et Maque (2012). L'objectif de cette orientation est de faire émerger une vision nouvelle et plus réaliste de la relation de crédit entre la PME et la banque. Avenier et Schmitt (2007) insistent sur la nécessité de construire premièrement des savoirs locaux en relation avec les attentes des dirigeants de PME avant de pouvoir aspirer à certaines généralités. Or, cette construction passe par le développement de méthodologies qui favorisent le lien entre chercheurs et praticiens.

La méthodologie de la théorie ancrée (MTE) permet de s'inscrire dans cette évolution. De plus en plus, elle est sollicitée pour des études en sciences de gestion, notamment en marketing et en GRH. Dérivée notamment des travaux de Strauss et Corbin (1998,1994), la MTE est un processus itératif de recherche qualitatif. Il est constitué de multiples « allers-retours » entre les phases d'observations, d'analyses et de théorisation. C'est une démarche inductive par laquelle l'immersion dans les données empiriques sert de point de départ au développement d'une théorie sur un phénomène (Guillemette, 2006). Le chercheur commence par une collecte de données de terrain et l'analyse immédiatement de manière théorisante. Lorsque, après plusieurs épisodes d'alternance et d'interaction entre la collecte et l'analyse des données, la théorie semble suffisamment fondée et développée à partir des données empiriques, le chercheur se réfère alors aux travaux scientifiques pour y puiser des idées à confronter à la théorie émergente et à intégrer dans le développement théorique final.

Le recours à la MTE se justifie généralement dans les cas de contradictions entre théories autour d'une question de recherche, les contradictions entre théorie et pratique à propos d'un phénomène, la nécessité d'éclairage d'un phénomène dont les explications demeurent

insatisfaisantes, le comportement des acteurs dans un cadre particulier, l'absence de théorie relative à un phénomène.

Dans le cas de la relation Banque - PME, il s'agit d'un cas de contradiction entre la théorie et la pratique. Il nécessite de ce fait des approches plus novatrices dans l'étude non pas de la banque ou de la PME, mais plutôt de leur relation à travers le vécu des acteurs impliqués. Peu présente en finance, la MTE peut ainsi être d'un apport majeur dans les recherches sur de nombreuses questions non résolues dans le domaine.

### **Conclusion**

Le fonctionnement de la relation Banque - PME continue de susciter beaucoup de controverses malgré la pluralité des travaux menés. Le cadre théorique généralement retenu pour mener ces analyses se réfère soit à la théorie d'agence, soit à la théorie du contrat social. La diversité des stratégies auxquels ces travaux aboutissent, suite à leur mise en application, ne semble pas améliorer la qualité de cette relation. Ce constat nous conduit à poser la question : «Quelles modifications apportées à l'analyse du fonctionnement de la relation Banque - PME, compte tenu des limites ontologique et méthodologique des développements antérieurs? ».

Les limites mises en évidence relèvent à la fois des aspects ontologique et méthodologique. A la lecture des travaux antérieurs, il apparaît que les choix ontologiques conduisent principalement à la focalisation des études sur un seul partenaire et l'inadéquation des variables utilisées pour l'opérationnaliser.

En effet, la majorité de ces travaux restreint l'objet de l'analyse de la relation Banque-PME soit au point de vue de la banque, soit au point de vue de la PME. Cette analyse quasiment partielle éloigne le chercheur du cœur du phénomène : la relation elle-même qui porte sur l'échange entre ces deux acteurs. Cette représentation ontologique basée sur le réel unique conduit à une prédominance des approches quantitatives qui s'inscrivent implicitement dans une hypothèse positiviste de séparabilité entre l'observateur et l'objet d'étude (Avenier et Schmitt, 2009). En effet, la posture retenue en général est positiviste suivant une logique déductive. Cette approche restreint considérablement les perspectives d'analyse de la relation Banque – PME.

Pour y remédier, nous proposons des perspectives d'analyses différentes qui pourraient mener à une compréhension différente de la relation Banque-PME. Ces perspectives portent

principalement sur la clarification de l'objet de recherche et la mobilisation d'une approche qualitative suivant une logique inductive.

Il serait important dans un premier temps de porter plus d'attention à la clarification de l'objet étudié. Cette précaution permet d'insister sur la relation comme objet d'étude afin de bien cerner l'objectif de la recherche. Considérer la relation comme objet de l'étude mène vers la nécessité d'adopter une méthodologie appropriée pour saisir le phénomène. Cette adaptation est nécessaire en contexte PME. En effet, sa complexité en tant qu'objet de recherche et son hétérogénéité nécessitent bien souvent des approches méthodologiques originales si l'on souhaite améliorer notre compréhension et rendre plus pertinent l'analyse (St Pierre et Schmitt, 2011).

A cet effet, la mobilisation d'approches qualitatives suivant une logique inductive, telle que la Méthode de la Théorie Enracinée (MTE) de Strauss et Corbin (1998 et 1994), pourrait mener vers de nouveaux éclairages. Cette mise en œuvre de la MTE peut également constituer une limite. Compte tenu du fait que la descente du chercheur sur le terrain et l'analyse des données sont simultanées, il est de ce fait difficile de faire ressortir, durant la restitution des résultats, les différentes orientations imposées par cette méthodologie novatrice en finance.

La prise en compte de ses nouvelles perspectives pourrait conduire à de nouveaux éclairages dans la compréhension de la relation Banque-PME. Il serait pertinent sur ces bases de reconsidérer la question de la source du conflit entre ces deux acteurs et d'aboutir à de nouvelles stratégies qui intègrent simultanément leur point de vue respectif.

### **Bibliographie:**

Ambroise L., Maque I., Prim-Allaz I. (2013), Gestion des relations Banque-PME: Les apports de la théorie du contrat social , *Revue Internationale P.M.E*, n. 262, pp 37–58.

Baas T., Schrooten M. (2006), Relationship banking and SMEs: a theoretical analysis, *Small Business Economic*, Vol.27 (2 – 3), pp. 127-137.

Berger A., Udell G.F., (2002), Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure, *Economic Journal*, vol. 112, pp. 32-53.

Berger A., Miller N., Petersen M., Rajan R., Stein J., (2005), Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks, *Journal of Financial Economics*, vol. LXXVI, pp. 237-269.

Berlin M., Mester L., (1999), Deposits and Relationship Lending, *Review of Financial Studies*, 12, pp. 579-607.

- Bikourane S., Lamarque E. et Maque I. (2008), La Relation Banque- Entreprise: Etat des lieux et perspective. In: Lamarque Eric (coord). Le management de la banque: risques, relation client, organization. Paris: Pearson Education France, pp 111-131.
- Boot A., (2000), Relationship banking: what do we know? *Journal of financial intermediation*, vol 9, pp 7-25.
- Cieply S., Grondin M., (1999), Expertise et contrôle des risques PME par le chargé de clientèle entreprises : une alternative au rationnement, *Revue d'économie financière*, n°54, Le financement des PME. pp. 59-78.
- De Vauplane H., (2014), Désintermédiation bancaire: c'est parti, *Option Finance*, 1252, pp 30-31
- Donaldson L., Davis J., (1991), Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholders returns, *Australian Journal of Management*, Vol. 16, pp 877-883.
- Eber N., (2001), Les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, *Revue d'économie politique*, vol. 111, pp 195 – 246.
- Foliard S., (2011), L'entrepreneur et le banquier: la première impression et ses conséquences sur la décision de financer, *Revue internationale P.M.E.* pp 173-197.
- Gardès N., Machat K., (2011), L'enjeu du financement relationnel dans l'appréciation du risque de défaillance de la PME, *Revue du Financier*, mai-juin, n° 189, pp 65-89.
- Gardès N., Maque I., (2012), La compétence relationnelle de l'entreprise: Une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise, *Revue Internationale P.M.E.* n°252, pp129–157.
- Giacomin O., Janssen F., (2009), Les methodologies quantitative dans la recherche francophone en entrepreneuriat et en gestion des PME, *Revue Management et Avenir*, num 30, pp 258 – 272.
- Girod-Séville M., Perret V., (1999), Fondements épistémologiques de la recherche , in R.A. Thiétart et coll., Méthodes de recherche en management, Paris, Dunod, pp. 13-33.
- Glaserfeld E. von (2000), « La construction de la connaissance », dans P. Watzlawick et Giorgio Narbonne (dir), Stratégie de la thérapie brève, Seuil, Paris, pp. 34-48.
- Gurley J., Shaw E., (1960), Money in a theory of finance, Brooking Institute, New York
- Jardat R., (2011), Comment étudier le matériau de gestion ? Propositions méthodologiques, *Revue Management et Avenir*, 2011/3 num 43, pp 318-353.
- Jensen M. C., Meckling W. H., (1976), « Theory of the firm: managerial behavior, Agency Cost, and Ownership structure », *Journal of Financial Economics*.

Julien, P.-A. (2008), Trente ans de théorie sur les PME: de L'approche économique à la complexité, *Revue Internationale PME*, 21(2), 119-144.

Le Foll S. (2016), La relation bancaire de proximité: une étude en contexte coopérative, *XXV Conférence Internationale de Management Stratégique*.

Lamarque E., (2002), Pour une approche organisationnelle de la Relation Banque- Entreprise, *Revue Sciences de gestion*, num 34.

Macneil I.R. (1980), *The new social contract: an inquiry into modern contractual relations*, Londres, Yale University Press, 164 p.

Maque I., (2007), *Les relations bancaires d'une entreprise: fonctionnement et organisation. une application à la PME*, Thèse de doctorat en sciences de gestion soutenue à l'Université Montesquieu, Bordeaux 4.

Nguyen Duy V., Luckerloff J., (2007), Constructivisme / Positionnisme : où en sommes nous avec cette opposition ? *Recherches Qualitatives*, hors série, num 5, pp. 4-17.

Ngondi Atangana D.M. (2019), *Relecture de la relation Banque – PME: de la divergence du risque perçu aux mécanismes de conciliation*, Thèse de Doctorat en Sciences de gestion soutenue à l'université de Douala.

Prim Allaz I., (2000), *Les ruptures de relations de long terme entre organizations: Contribution à l'étude des déterminants. Une application aux relations Banque – PME*, Thèse de Doctorat en sciences de gestion soutenue à l'université de Paris IX Dauphine.

Smondel A. (2011), *Comment les banques octroient les crédits aux PME?*, thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Paris Dauphine, Ecole doctorale de Dauphine.

Schmitt C., Filion L.J. (2009), Le réel expérimenté pour explorer la TPE: apports conceptuels et méthodologiques, *Revue Management et Avenir*, 2009/10, num 30, pp 207-226.

St Pierre J., Schmitt C. (2011), Rapprocher chercheurs et Praticiens pour le développements de connaissances scientifiques: l'exemple d'une recherche en PME, *Revue Management et Avenir*, 2011/3 num 43, pp 392-409.

Williamson O. E.,(1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market and Relational contracting*; The Free Press, a Division of Macmillan, Inc.