



## Les déterminants de la relation banque/PME dans les pays d'Afrique subsaharienne : une application au contexte camerounais

**DEFFO Serge Raoul**

Doctorant en Comptabilité et Finance des Organisations

Membre du LAREMA/Université de Dschang

Cameroun

**NYASSEU Emma Joachim**

Docteur Ph.D en Comptabilité et Finance des Organisations

Membre du LAREMA/Université de Dschang

Cameroun

**ATYI OYAME James Ludovick**

Doctorant en Comptabilité et Finance des Organisations

Membre du LAREMA et du LADOP/Université de Dschang

Cameroun

**Résumé:** Ces dernières années, les mutations observées dans le secteur bancaire en Afrique ne sont pas neutres. Elles soulèvent la problématique de la relation banque/entreprise, qui est au centre de la présente recherche. L'objectif de cette étude vise à identifier les déterminants de la relation banque-PME qui motivent les décisions de financement au contexte camerounais. A travers l'approche qualitative, nous avons effectué des entretiens semi-directifs avec 12 dirigeants de banque (directeur généraux et chefs d'agence). L'exploitation de ces données nous a permis d'identifier dans cette relation, des déterminants liés à l'offre de crédit (le degré de la relation, la stabilité de l'entreprise dans son activité, la considération du client, la durée de la relation, la garantie ou sûreté réelle, l'ancienneté du dirigeant ou de l'entrepreneur à la tête de l'entreprise et le respect de l'échéance de remboursement des crédits antérieurs), d'une part, et ceux liés à la demande de crédit (la fréquence d'obtention du crédit par le passé, la dépendance au crédit, la sollicitation du crédit et l'âge de l'emprunteur), d'autre part.

**Mots-clés:** banque, petites et moyennes entreprises, Cameroun.

**Digital Object Identifier (DOI):** <https://doi.org/10.5281/zenodo.8381207>

**Published in:** Volume 2 Issue 5



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

## 1. Introduction

De nos jours, la compréhension de la relation banque-PME fait couler beaucoup d'encre dans la littérature. Toutefois, cette relation a considérablement évolué en passant d'une perspective transactionnelle à une approche relationnelle à laquelle s'ajoute une analyse dynamique à travers le concept d'engagement (Mbida, 2000). Selon Rivaud-Danset (1990), la relation banque-PME est une convention qui pour être établie, exige l'adhésion de chacune des parties. Dans les pays industrialisés, les économies émergentes et celles en développement, les Petites et Moyennes Entreprises (PME) sont une source de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité essentielle. Cette forme d'organisation représente dans les pays de l'OCDE en moyenne 95 et 99% de l'ensemble des entreprises et crée 60 à 70% d'emplois. Selon le dernier Recensement Général des Entreprises au Cameroun, (RGE, 2018), les PME représentent plus de 98% des entreprises.

Leur poids dans le tissu économique du Cameroun est d'une importance indéniable. Elles sont plus représentées dans les villes de Douala et Yaoundé, principaux pôles économiques. Nonobstant l'importance socio-économique de ces entreprises, elles font généralement face à des difficultés lorsqu'il s'agit de satisfaire leurs besoins de financement. Feudjo et Mballa (2016), apportent une justification à cette situation en précisant que le doute porté sur la qualité des informations comptables que produisent ces entreprises augmente le risque de crédit et dénature la confiance à leur accorder par les banques. Ce comportement spécifique à la plupart des PME rend davantage difficile leur financement et conduit les banques à adopter un comportement prudent se traduisant fréquemment par des effets d'éviction de ces firmes des circuits classiques de financement (Djoutsa et al, 2000).

Pour autant, on ne saurait éclairer en totalité l'épineux problème de rationnement de crédit aux entreprises de petites et moyennes tailles sans ressortir les déterminants sur lesquels se fonde leur relation. Plusieurs auteurs s'y étant intéressés au contexte camerounais (Ndjanyou, 2001 ; Djoutsa et al. 2017 ; Feudjo et al. 2020), ont relevé le caractère douteux de la production de ces données objectives. C'est pourquoi, en complément de ces informations, le banquier s'intéresse à des données subjectives. Pour ces auteurs (McClelland, 1961 ; Gartner, 1988 ; Cooper, 1993 ; Saporta, 1994), ces données subjectives sont liées d'une part à la relation avec l'entreprise et d'autre part, à la personnalité du dirigeant. Relativement à ces faits susmentionnés, deux réflexions sont généralement débattues : l'une prône l'importance

que joue la relation banque-entreprise dans le processus décisionnel de la banque en évoquant entre autres la réputation (Maurel, 2012).

La seconde quant à elle met en évidence la volonté des entreprises elles-mêmes de nouer des relations financières avec ces banques. Nous avons observé que dans la littérature sur la question dans notre contexte, certains auteurs à l'instar de (Mbida, 2000), se penchent majoritairement sur le contenu de cette relation en référence aux facteurs explicatifs trouvés ailleurs. Dès lors, à notre connaissance, aucun article dans la littérature n'est parvenu à montrer de façon claire, les déterminants de la relation banque-PME. Cet article s'interroge donc sur les facteurs déterminants de la relation banque-PME qui motivent les décisions de financement en contexte du Cameroun. L'objectif de cette étude vise à identifier les facteurs déterminants de la relation banque-PME qui motivent les décisions de financement.

L'intérêt de cette étude se justifie par la forte asymétrie d'information existant entre les producteurs (PME) et les utilisateurs de l'information comptable et financière (banques), car pour ces derniers, l'information comptable ne permet pas réellement d'apprécier le risque réel de ces l'entreprises. Ce papier trouve son originalité dans la prise en compte des déterminants de la relation banque-PME qui motivent les décisions de financement comme un élément réducteur des problèmes d'asymétrie d'information, souvent négligé par la littérature en gestion. Ainsi, ces déterminants pourraient jouer un rôle de substitut aux données formelles comptables dans l'établissement d'une relation de confiance entre les banques et les PME. L'atteinte de l'objectif de cette étude passe par son organisation en trois parties à présenter notamment le cadre conceptuel de l'étude, la méthodologie de recherche et les principaux résultats obtenus.

## **2. Cadre conceptuel de l'étude**

Cette partie fait le contour de la littérature sur les déterminants de la relation banque-PME (2.1), ainsi que sur les théories de gouvernance mettant en œuvre cette relation (2.2.).

### **2.1. Contour de la littérature sur la relation banque-PME**

La littérature sur les questions de relation banque-PME met généralement en exergue deux principales approches à savoir : l'approche relationnelle et celle de la dépendance. Ainsi, l'approche relationnelle au sens de Mac Neil (1978), s'inscrit dans la théorie de l'échange. Cette approche se construit à partir des attentes mutuelles et du degré d'implication de chacun

des acteurs suivant un canevas au cours duquel des normes relationnelles se développent. Selon cet auteur, la relation banque-PME repose sur la durée mais aussi, sur les codes de conduite qui se construisent au cours de l'échange et qui agissent en tant que mécanismes de gouvernance. Dans leur étude, Dwyer et al. (1987) mettent en évidence les déterminants de la relation banque-PME et l'institution du mariage en intégrant la confiance mutuelle.

Dans cette perspective, l'échange relationnel qui s'inscrit sur le long terme se caractérise par la réduction des comportements opportunistes des deux acteurs (Wang et Wei, 2007). Ce comportement opportuniste des PME s'explique par le fait que les fonds propres mobilisés par ces entreprises constituent leur principale source de financement, mais il s'avère que ces fonds sont généralement insuffisants pour entretenir leur croissance. Les dirigeants des PME sont donc contraints de rechercher les capitaux externes nécessaires pour assurer le développement de leur entité. Compte tenu des risques liés à leurs activités, il s'avère que l'accès à l'emprunt bancaire n'est pas toujours aisé pour les PME (Ndjanyou, 2001 ; Schwarz, 2011).

Pour la littérature financière au sens de Williamson (1986), de Marque et Godowski (2009), les difficultés de financement des PME proviennent de l'exigence bancaire de quantification du risque du fait du phénomène d'asymétrie d'information qui prévaut sur le marché de crédit. En effet, cette information asymétrique, inhérente à toute PME par rapport à ses parties prenantes, n'est pas sans conséquence sur leurs accès aux capitaux externes. De ce fait, la relation banque-PME est appréhendée par plusieurs travaux comme une relation de dépendance car aucune des parties prenantes ne saurait se développer en autarcie. Chaque acteur a à cet effet, la possibilité d'agir de manière zélée (Pfeffer et Salancik, 1978).

Dans l'analyse du processus de décision des acteurs, la théorie de la dépendance des ressources se pointe sur l'importance des variables explicatives. Elle montre que les entreprises étant dans l'incapacité de s'autofinancer, sollicitent la banque pour répondre à leurs besoins. Cependant dans la relation banque-PME, il est nécessaire de ressortir les configurations de la relation symétrique à celle d'asymétrique. Dans la même lancée, Buchanan (1992) montre que dans la relation symétrique, le niveau de considération entre les deux acteurs est comparable. Par contre, Kumar et al. (1996) soulignent que la relation asymétrique se définit par des considérations distinctes.

Par ailleurs, plusieurs auteurs (Anderson et Weitz, 1989 ; McDonald, 1999) relèvent que la relation banque-entreprise pourrait entraîner des partenariats contreproductifs moins coopératifs et plus conflictuels en raison des tentatives d'abus de l'un ou de l'autre. Selon Provan et Gassenheimer (1994), une relation asymétrique ne conduit pas nécessairement à un mauvais échange des acteurs. De ce fait, le vocabulaire qui traduit le plus cette relation est : « méfiance, crainte et risque » (Maque 2007). Contrairement aux avis des précédents auteurs, Caniels et Gelderman (2007) soulignent qu'elle peut aussi favoriser une meilleure coordination des échanges sans nuire au fort engagement des deux acteurs dans la relation. Mais, ces différentes approches proposées nécessitent des stratégies de gouvernance qu'il convient de mettre vedette.

## **2.2.La relation banque-PME à la lumière des théories de gouvernance**

Les entraves à l'opportunisme des acteurs peuvent être sensiblement réduites par un climat de confiance entre les deux parties (Lehman et Neuberger, 2001). En effet, la confiance renvoie aux qualités personnelles des acteurs notamment leur honnêteté et leur sincérité (Kumar et al., 1996), auxquelles s'ajoutent leurs fiabilité et intégrité (Morgan et Hunt, 1994). L'existence de la confiance diminue le déficit d'informations dont souffrent parfois les deux parties (Levratto et al. 2002). Cependant, lorsque l'interaction devient un enjeu important et spécifique, la confiance n'est plus une condition suffisante pour l'envie des acteurs à s'engager (Granovetter, 1992). En effet, deux théories s'y consacrent : la théorie de l'agence et la théorie de l'échange relationnel. Jensen et Meckling (1976) soulignent que le contrat est en mesure de créer des conditions nécessaires et suffisantes à l'émergence et à la stabilité de la coopération des deux parties. Cela s'applique en situation de divergence d'intérêts et de partage des risques entre la banque et l'entreprise d'une part, et d'asymétrie informationnelle d'autre part.

Dans cette lancée, les mécanismes de régulation sociaux et implicites se développent tout au long du processus de la relation banque-entreprise et permettent la coordination des échanges entre les deux acteurs (Mbida, 2020). En effet, la théorie de l'échange relationnel favorise ainsi le contact (Bikourane, 2008) et soutient une meilleure socialisation des parties (Nooteboom, 1993). Brown et al. (2000) mettent en évidence les normes relationnelles que sont la solidarité, le partage de l'information, l'harmonisation des conflits ceci en vue d'une meilleure relation banque-entreprise. Donada et Nogatchewsky (2008) retiennent une approche intégrative de gouvernance. Par ailleurs, Beaujolin-Bellet et Nogatchewsky (2005)

relèvent des divergences lorsqu'il s'agit de la substituabilité des approches formelles ou informelles. Par contre l'étude de Nogatchewsky (2004) montre que ces concepts formels et informels sont complémentaires pour créer un climat de confiance mutuelle. Dans le même ordre d'idée, Lefaix-Durand et al. (2006) soulignent que ces deux approches se complètent ou se substituent selon le stade de développement du processus relationnel et l'évolution des conditions d'échange entre les deux parties. Au regard du cadre conceptuel sous-jacent, on suppose qu'il existe une meilleure analyse de la relation banque-entreprises à partir des facteurs tant objectifs que subjectifs mis en évidence dans les travaux de Mbida (2018). Bien qu'il soit difficile d'arriver à un consensus sur la RBE, la partie empirique qui suit vise à vérifier ce cadre conceptuel.

### **3. Cadre méthodologique**

L'approche méthodologique nous permettant d'atteindre notre objectif est le qualitatif. Il s'agit d'un ensemble de techniques d'investigation qui donne un aperçu du comportement et des perceptions des personnes et permet d'étudier leurs opinions sur un sujet particulier (Isabelle et al., 2008). Elle se repose sur la procédure de constitution de l'échantillon, le mode de collecte et d'analyse des données qu'il convient de présenter la spécificité dans le cadre de cette étude.

#### **3.1.Mode de constitution de l'échantillon**

Notre étude porte sur un ensemble de banque au Cameroun ayant dans leur portefeuille client des PME demandeuses de crédit sur la période 2017/2021. Ces banques disposent dans leur portefeuille de PME, environ 1300 emprunteurs actifs répartis dans plusieurs régions du pays. Elles ont mis à notre disposition et dans la stricte confidentialité, les dossiers de PME ayant sollicité un crédit sur la période indiquée ci-dessus et les décisions prises à l'issue de leurs études. Après exploitation de ces dossiers, nous avons constaté qu'en moyenne seule 25% des PME demandeuses de crédit en bénéficiaient. Cependant, 75% de demande font l'objet de refus. Ainsi, pour comprendre ce qui explique ce phénomène aussi bien complexe dans la relation banque-PME, il a été important pour nous de passer des entretiens avec les responsables de ces banques. Il s'agit principalement des Directeurs Généraux (DG) d'une part, et des chefs d'agence d'autre part. Les données collectées auprès de ces derniers feront l'objet d'une analyse et interprétation.

### 3.2. Collecte et analyse des données

Pour donner plus de pertinence à nos résultats, nous avons effectué des entretiens semi-directifs avec 7 directeurs généraux et 5 chefs d'agence des banques retenues pour l'étude. Pour ce faire, nous nous sommes servis d'un guide d'entretien. Après avoir collectée les données, nous avons procédé à la construction des verbatim. Par la suite, nous nous sommes servis du logiciel Nvivo 10 pour l'analyse de ces données avant de procéder à leur interprétation.

### 4. Présentation et discussion des résultats

Avant de présenter les résultats, il importe de rappeler que l'étude documentaire nous a permis de constater la forte réticence des banques à octroyer du crédit aux PME au vu des 25% représentant le pourcentage des PME demandeuses de crédit qui en bénéficient réellement. Comme nous l'avons précisé plus haut dans la méthodologie, nous avons effectués des entretiens avec les responsables des banques, pour appréhender les déterminants de leur relation avec les PME dans la décision d'octroi de crédit. Ainsi, le tableau ci-dessous présente les caractéristiques des interviewés.

**Tableau 1 : caractéristiques des interviewés**

Cas	Âge du répondant	Fonction	Niveau d'étude	Formation	Sexe	Années d'expérience
B1	51 ans	Directeur Général	Licence	Comptable	Masculin	27 ans
B10	55 ans	Directeur Général	Master	Comptable	Masculin	22 ans
B11	45 ans	Chef d'Agence	Master	Comptable	Masculin	16 ans
B12	52 ans	Directeur Général	Master	Financier	Feminin	28 ans
B2	56 ans	Directeur Général	Master	Financier	Masculin	30 ans
B3	48 ans	Directeur Général	Master	Comptable	Masculin	17 ans
B4	48 ans	Chef d'Agence	Master	Financier	Feminin	16 ans
B5	46 ans	Directeur Général	Licence	Financier	Masculin	15 ans
B6	39 ans	Chef d'Agence	Master	Comptable	Feminin	13 ans
B7	60 ans	Directeur Général	Master	Comptable	Masculin	32 ans
B8	57 ans	Chef d'Agence	Licence	Financier	Masculin	28 ans
B9	48 ans	Chef d'Agence	Licence	Financier	Feminin	19 ans

Nous constatons à la lecture de ce tableau que notre échantillon est bel et bien constitué des directeurs de banque d'une part, et des chefs d'agence d'autre part. Notre choix

se justifie par le fait que ces derniers sont en majorité impliqués dans les prises de décision stratégique.

Nous constatons aussi que l'âge des interviewés varie entre 39 ans et 60 ans, pour une moyenne de 50,42 ans. De même, il s'observe que l'expérience professionnelle varie entre 13 ans et 32 ans, soit une moyenne de 21.92 ans. Ces résultats suggèrent que l'âge des interviewés couplé à leurs années d'expérience, traduit à suffisance la pertinence des réponses à nos interrogations.

Quand au genre, ces résultats démontrent également que les répondants sont aussi bien de sexe masculin que féminin et ont une formation de comptable pour les uns, et financier pour les autres.

A l'issue des entretiens et après analyse des résultats, il ressort que les déterminants de la relation banque/PME sont de deux ordres à savoir : ceux liés à l'offre de crédit et ceux liés à la demande de crédit.

#### 4.1. Les déterminants de la relation banque/PME liés à l'offre de crédit

Dans la relation banque/PME au Cameroun, les déterminants liés à l'offre de crédit sont de plusieurs ordres et sont présentés au travers de la figure ci-dessous.

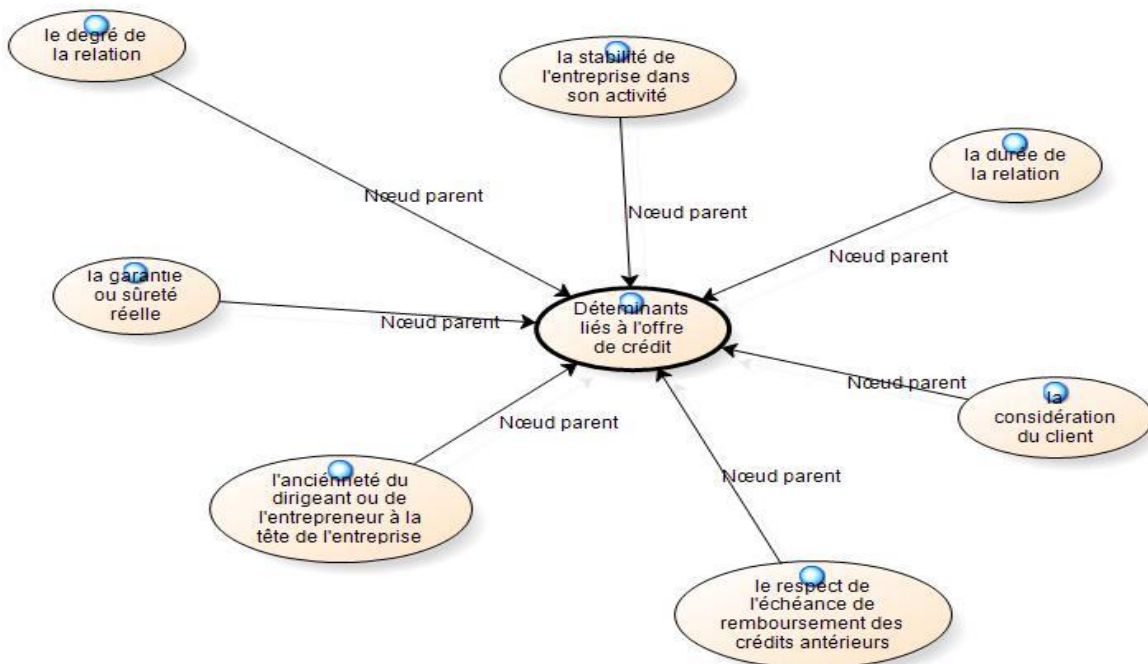


Figure 1 : déterminants de la relation banque/PME liés à l'offre de crédit



A la lecture de cette figure, nous constatons qu'il existe dans la relation banque/PME, une panoplie de déterminants lié à l'offre de crédit. Il s'agit entre autres : du degré de la relation, de la stabilité de l'entreprise dans son activité, la considération du client, la durée de la relation, la garantie ou sûreté réelle, l'ancienneté du dirigeant ou de l'entrepreneur à la tête de l'entreprise et le respect de l'échéance de remboursement des crédits antérieurs.

Notons que l'ensemble des banques de notre étude entretiennent des relations avec les PME. Toutefois, le degré de relation évoqué par nos répondants est celui lié à la relation qui existe entre la banque et le dirigeant de la PME. Sur la question, un directeur de la B3 martèle que « *nous entretenons des relations des relations avec les dirigeants des PME clientes, toutefois, les relations avec ces dirigeants n'ont pas la intensité. Le degré de la relation avec un dirigeant est un facteur déterminant dans la décision d'octroi de crédit* ». Cette variable a été testée dans une étude menée par Mbida (2020) sur la relation banque/entreprise, et les résultats montrent que la décision d'octroi de crédit aux entreprises est fonction du degré de la relation vis-à-vis du dirigeant de l'entreprise.

Par ailleurs, la durée de la relation identifiée comme déterminant de la relation banque/PME dans notre étude, est contraire au résultat de Djoutsa et al. (2018), dans leur étude sur l'importance des dimensions temporelles de la relation banque/PME sur les décisions d'octroi de crédit bancaire dans un contexte d'asymétrie d'information. Ces auteurs trouvent que la durée de la relation banque/PME a une influence plutôt non significative sur la probabilité d'octroi de crédit bancaire.

Toutefois, ces auteurs trouvent aussi que l'ancienneté du dirigeant au sein de l'entreprise, la stabilité de l'entreprise dans son activité, la fréquence d'octroi de crédit par le passé et le respect de l'échéancier de remboursement des crédits antérieur ont un lien significatif avec l'octroi de crédit. Le culte du secret développé par les dirigeants de PME, contraint ces derniers à ne pas communiquer des informations fidèles sur leur gestion. Mais, donné que l'information permet à son utilisateur de réduire les incertitudes, elle mérite d'être fiable, claire, sincère et pertinente. Leur manipulation par les dirigeants des PME sème le doute sur leur fiabilité et constitue de ce fait un obstacle majeur dans les financements bancaires.

Cependant, les banques vont exiger à ces dernières dans leur dossier de demande de crédit, des garanties. L'ensemble de nos interviewés n'ont pas manqué de citer la garantie comme déterminant de la relation banque/PME dans les décisions d'octroi de crédit. Sur la question, nos répondants avancent que : pour B4, B6, B8, B12 « *les états financiers que nous soumettent les PME dans leur dossier de demande de crédit sont pour la plupart tints d'irrégularités, par conséquent, nous leur exigeons des garanties* ».

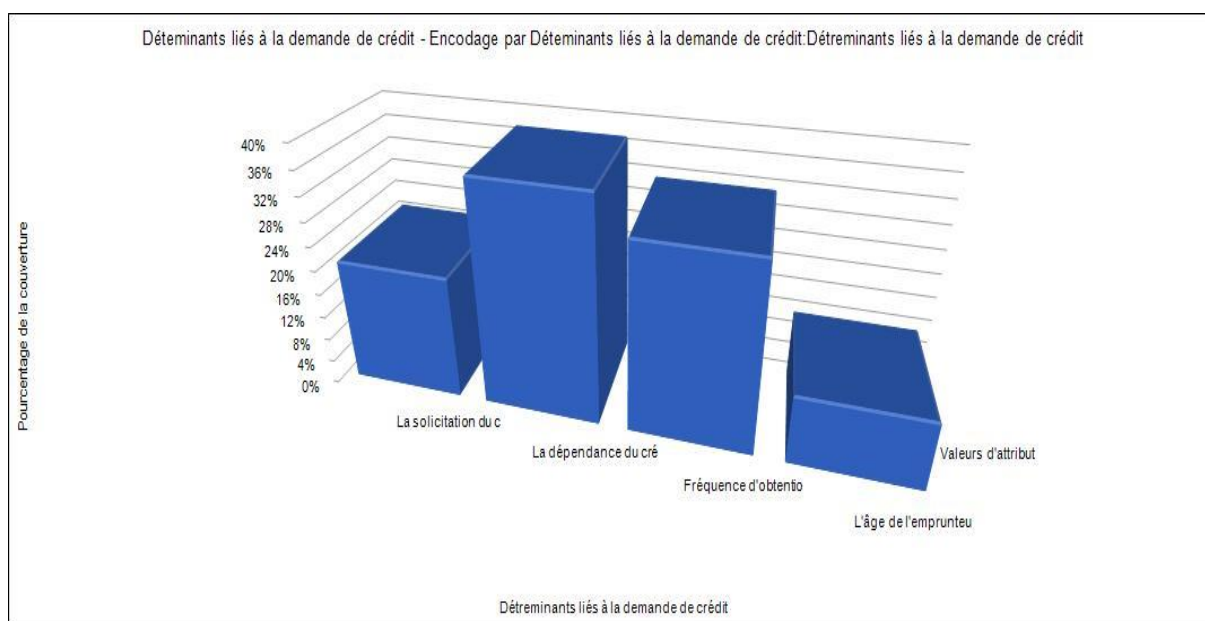
Pour ces banques, la garantie constitue un levier d'incitation des entreprises, à faire face à leurs engagements à l'échéance. Les dirigeants des banques B10, B11, B1 et B7 martèlent que « *les informations mises à notre disposition par les PME sont pleines de subjectivité et nous exposent aux risques de non remboursement. Par conséquent, nous exigeons à ces entreprises des garanties réelles* ».

L'ensemble de ces déterminants liés à l'offre de crédit sont encore qualifiés de déterminants endogènes de la relation banque/PME. Par contre, ceux liés à la demande sont qualifiés de déterminants exogènes.

#### 4.2. Les déterminants de la relation banque/PME liés à la demande de crédit

Le financement bancaire des PME exige la fourniture d'un certain nombre d'informations. Mais, certaines considérations dans la relation permettent à ces entreprises de bénéficier du financement bancaire. Ceux liés à la demande de crédit sont contenues dans le graphique ci-dessous.

**Graphique 1 : déterminants de la relation banque/PME liés à la demande de crédit**



A la lecture de ce graphique, il ressort que les déterminants de la relation banque/PME liés à la demande de crédit sont entre autres : la fréquence d'obtention du crédit par le passé, la dépendance au crédit, la sollicitation du crédit et l'âge de l'emprunteur. Selon certains interviewés dont leurs arguments représentent 11,45% du pourcentage de couverture, l'âge du dirigeant d'entreprise est un facteur déterminant dans les décisions d'octroi de crédit. Pour ces derniers, plus le dirigeant est jeune, plus ses chances d'accéder au crédit bancaire s'amenuisent, en particulier si ce dernier a moins de 25 ans. C'est ce qui ressort des extraits des répondants B3, B9 et B5 « *l'âge du dirigeant demandeur de crédit a un impact sur nos décisions en ce sens qu'un dirigeant moins âgé ne développe pas encore des aptitudes de responsable et donc le risque de détournement de l'objet du prêt est élevé* ». Ce résultat corrobore celui de Djoutsa et al. (2018), qui montrent que dans la relation banque/PME, il existe un lien significatif entre l'âge du dirigeant et la décision d'octroi de crédit.

Confronté à la faiblesse de leurs capacités d'autofinancement, les Petites et Moyennes Entreprises (PME), s'orientent davantage vers les banques pour contracter des crédits. C'est ce qui explique la forte dépendance des PME à l'égard des banques. La dépendance au crédit constitue un déterminant majeur lié à la demande de crédit et représente 37,23% du poids des arguments. La sollicitation du crédit comme facteur déterminant de la relation banque/PME représente 20,74% du poids des arguments. Ce résultat rejoint celui de Mbida (2020), qui montre que la sollicitation et la dépendance au crédit influencent significativement les décisions d'octroi de crédit des banques. Certains répondants B12, B8, B1, B7, B10 et B4 avancent que « *la sollicitation du crédit et la dépendance des PME au crédit sont des leviers déterminants dans les décisions d'octroi des crédits* ». De même, la fréquence d'obtention de crédit par le passé est un indicateur de prise de décision par les banques. Pour ces derniers, une entreprise qui présente une fréquence d'obtention élevée, témoigne de son caractère sérieux.

## **Conclusion**

Dans les pays développés et émergents, les Petites et Moyennes Entreprises (PME) forment l'armature de l'économie. Quel que soit leur milieu d'implantation, elles sont considérées comme une source essentielle de croissance économique. Au delà de leur potentiel à créer de la richesse, elles se heurtent à des difficultés dès qu'il s'agit de trouver des fonds pour financer leur activité. La présente étude a eu pour ambition d'identifier les facteurs

déterminants de la relation banque-PME qui motivent les décisions de financement en contexte du Cameroun. Pour atteindre cet objectif, nous avons opté pour une approche qualitative. A cet effet, nous avons effectué des entretiens semi-directifs avec les dirigeants dans banques retenues pour l'étude. Les données obtenues ont été analysées avec le logiciel Nvivo 10. L'analyse de ces données nous ont conduit aux résultats selon lesquels, les déterminants de la relation banque/PME en contexte du Cameroun sont aussi bien liés à l'offre de crédit (déterminants endogènes), qu'à la demande de crédit (déterminants exogènes). Comme déterminants endogènes, nous avons : le degré de la relation, la stabilité de l'entreprise dans son activité, la considération du client, la durée de la relation, la garantie ou sûreté réelle, l'ancienneté du dirigeant ou de l'entrepreneur à la tête de l'entreprise et le respect de l'échéance de remboursement des crédits antérieurs. Cependant, comme déterminants exogènes, nous avons identifié : la fréquence d'obtention du crédit par le passé, la dépendance au crédit, la sollicitation du crédit et l'âge de l'emprunteur.

### **Bibliographie**

- [1] **Bikourane S (2008)**. Les facteurs explicatifs de la relation banque-entreprise : cas des grandes entreprises non marocaines non cotées, thèse de doctorat, université Montesquieu-Bordeaux IV.
- [2] **Cooper A., (1993)**. « Challenges in predicting new firm performance », *Journal of Business Venturing*, 1993, Vol. 8, n° 3, p. 241-253.
- [3] **Djoutsa Wamba L., Braune E., Hikkerova L., Sahut J.M., (2017)**. « Indebtedness of young companies : the effects on their survival », *Entrepreneurship & Regional Development*, 2017, Vol. 29, n°1-2, p. 174-196.
- [4] **Gartner W.B., (1988)**. « Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question », *American Journal of Small Business*, 1988. Vol.12, n°4, p. 11-31.
- [5] **Kumar N. (1996)**. « The Power of Trust in Manufacturer-Retailer Relationships », *Harvard Business Review*, p. 92-106.
- [6] **Lehmann E et Neuberger D. (2001)**. « Do lending relationship matter? Evidence from Bank survey data in Germany », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 45, p. 339- 359.
- [7] **Levratto (2002)**. « L'intermédiation informationnelle : un dispositif au service de la pérennité des petites entreprises », *Techniques Financières et Développement*, vol. 68, p. 13-25.

- [8] **Maurel C. (2012).** « Les indicateurs de performance financière sont-ils vraiment les principaux critères d’octroi de financement bancaire pour les PME ? », 11<sup>ème</sup> Congrès International Francophone en entrepreneuriat et PME, Lille, France, 2012.
- [9] **Mbida J. A.C. (2018).** La relation des banques avec les entreprises non financières au Cameroun : à la recherche des fondements, thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Yaoundé II, 342 pages.
- [10] **Mbida J. C. (2020).** « Relation banque-entreprise : Vers une meilleure analyse des fondements par des variables explicatives », *Revue Internationale des Sciences de Gestion* « Volume 3 : Numéro 4 » pp : 354 - 377.
- [11] **Mc Clelland D., (1961).** *The Achieving Society*, Van Nostrand. Princeton NJ, 1961.
- [12] **Morgan R. et Hunt S. (1994).** « The commitment-trust theory of relationship marketing », *Journal of Marketing*, vol. 58, n° 3, p. 20-38.
- [13] **Ndjanyou L. (2001).** Risque, « Incertitude et Financement bancaire de la PME camerounaise : l’exigence d’une analyse spécifique du risqué », *Document of Center for Economic Research on Africa (CERAF)*, Montclair State University, Upper Montclair, New Jersey 07043, 2001
- [14] **Ndjanyou L. Risque, (2001).** « Incertitude et Financement bancaire de la PME camerounaise : l’exigence d’une analyse spécifique du risqué », *Document of Center for Economic Research on Africa (CERAF)*, Montclair State University, Upper Montclair, New Jersey 07043, 2001.
- [15] **Nooteboom B. (1993).** « An analysis of specificity in transaction cost economics », *Organization Studies*, vol. 14, n° 3, p. 443-451.
- [16] **Rivaud-Danset D. (1990).** « La relation banque-entreprise : une approche comparée », *Revue d’économie financière*, mars, n° 16.
- [17] **Saporta B., (1994).** « La création d’entreprises : enjeux et perspectives », *Revue Française de Gestion*, 1994, n°101, p. 74-86.
- [18] **Schwarz S., (2011).** « Les difficultés des Entrepreneurs pour accéder au crédit en République Démocratique du Congo ». *KfW Bankengruppe*, 2011.
- [19] **Schwarz S., (2011).** « Les difficultés des Entrepreneurs pour accéder au crédit en République Démocratique du Congo ». *KfW Bankengruppe*, 2011.
- [20] **Williamson S.D., (1986).** « Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit rationing », *Journal of Monetary Economics*, 1986, n° 18, p. 159-179.