

Le rôle du capital social en matière d'octroi de crédits bancaires aux PME

Une étude à partir de l'expérience camerounaise

Social capital in bank loan agreements to SMEs

Evidence from Cameroon

El papel del capital social en lo tocante al otorgamiento de créditos bancarios a las PyME

Un estudio a partir de la experiencia camerunesa

Henri Wamba and Edson Niyonsaba Sebigunda

Volume 27, Number 2, 2014

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1026067ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1026067ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Editions EMS – In Quarto SARL

ISSN

0776-5436 (print)

1918-9699 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Wamba, H. & Niyonsaba Sebigunda, E. (2014). Le rôle du capital social en matière d'octroi de crédits bancaires aux PME : une étude à partir de l'expérience camerounaise. *Revue internationale P.M.E.*, 27(2), 39–62. <https://doi.org/10.7202/1026067ar>

Article abstract

Perceived as one of the main constraints to growth and development, access to credit remains an up to date issue in the design of policies aiming at the promotion and framing of SMEs. Often, SMEs are not only characterized by a flawed management process, sometimes they are incapable to provide elements of collaterals fitting the requirements of banks. Social capital is more and more referred to as an instrument likely to reduce the transaction costs of banks in their monitoring process over their clients and, consequently it is seen as having a high potential of lessening the disadvantages associated to informational asymmetries. Therefore, building on a context of high information asymmetries, this study examines the aptitude of social capital to facilitate access to banking credit for Cameroonian SMEs. Based on a sample of 413 SMEs, a multinomial Logit model confirms a positive and significant effect of the index of social capital in the explanation of access to credit, irrespective of the term of the credit. Globally, the aptitude of social capital to ease the constraint of access to credit passes through the fact that, for the bankers, it serves as a factor that reduces the degree of opacity in the management of SMEs.

Le rôle du capital social en matière d'octroi de crédits bancaires aux PME : une étude à partir de l'expérience camerounaise

Henri WAMBA

Henri Wamba est professeur des Universités et directeur du Laboratoire en économie appliquée et de gestion des organisations (LAREGO). Il est aussi chef de département des sciences de gestion et doyen de la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Yaoundé 2.

*Université de Yaoundé 2
Faculté des sciences économiques et de gestion (FSEG)
BP 1365 - Yaoundé, Cameroun
h_wamba@yahoo.fr*

Edson NIYONSABA SEBIGUNDA

Edson Niyonsaba Sebigunda est doctorant en sciences de gestion à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Yaoundé 2 et chercheur au Centre d'études et de recherche en économie et gestion (CEREG).

*Université de Yaoundé 2
Faculté des sciences économiques et de gestion (FSEG)
CEREG
BP 8309 - YAOUNDÉ, Cameroun
nedson10@yahoo.fr*

RÉSUMÉ

Perçu comme une des contraintes majeures au développement et à la croissance, l'accès au crédit bancaire demeure une question d'actualité dans la formulation des politiques de promotion et d'encadrement de la PME. En effet, non seulement la PME est souvent caractérisée par une certaine nébulosité dans sa gestion, mais elle est aussi parfois incapable de présenter des éléments de garantie exigés par les banques. Le capital social est de plus en plus évoqué comme un instrument à même de réduire les coûts de transaction des banques dans la surveillance de leurs clients et, par conséquent, devrait amoindrir les désavantages de l'asymétrie d'information. Ainsi, en se situant dans un environnement caractérisé par de fortes asymétries d'information à l'instar de l'Afrique, cette étude examine l'aptitude du capital social à faciliter l'accès au crédit bancaire de la PME camerounaise. Les tests empiriques effectués à partir du modèle Logit multinomial sur la base d'un échantillon de 413 PME, font ressortir un effet positif et significatif de l'indice du capital social sur l'octroi du crédit bancaire, quel que soit le terme. Globalement, l'aptitude du capital social à faciliter l'accès au crédit bancaire passe par la réduction du degré d'opacité de la PME aux yeux du banquier.

MOTS CLÉS

Asymétrie d'information. Capital social. Financement bancaire. PME camerounaises

Social capital in bank loan agreements to SMEs : evidence from Cameroon

ABSTRACT

Perceived as one of the main constraints to growth and development, access to credit remains an up to date issue in the design of policies aiming at the promotion and framing of SMEs. Often, SMEs are not only characterized by a flawed management process, sometimes they are incapable to provide elements of collaterals fitting the requirements of banks. Social capital is more and more referred to as an instrument likely to reduce the transaction costs of banks in their monitoring process over their clients and, consequently it is seen as having a high potential of lessening the disadvantages associated to informational asymmetries. Therefore, building on a context of high information asymmetries, this study examines the aptitude of social capital to facilitate access to banking credit for Cameroonian SMEs. Based on a sample of 413 SMEs, a multinomial Logit model confirms a positive and significant effect of the index of social capital in the explanation of access to credit, irrespective of the term of the credit. Globally, the aptitude of social capital to ease the constraint of access to credit passes through the fact that, for the bankers, it serves as a factor that reduces the degree of opacity in the management of SMEs.

KEYWORDS

Information asymmetric. Social capital. Bank financing. Cameroonian SMEs

El papel del capital social en lo tocante al otorgamiento de créditos bancarios a las PyME : un estudio a partir de la experiencia camerunesa

RESUMEN

Percibida como una de las mayores coacciones al desarrollo y al crecimiento, el acceso al crédito bancario queda un asunto de actualidad en la formulación de las políticas de promoción y de encuadramiento de la pequeña y de media empresa (PyME). En efecto, no sólo la PyME es a menudo caracterizada por una cierta nebulosidad en su gestión, pero a veces es también incapaz presentar elementos de garantía exigidos por las bancas. El capital social es cada vez más presentado como un instrumento capaz de disminuir los costes de transacción de las bancas en la vigilancia de sus clientes y, por consiguiente, debería aminorar las desventajas situándose en un entorno caracterizado por fuertes asimetrías de información a ejemplo de África, este estudio examina la aptitud del capital social en facilitar el acceso al crédito bancario de la pequeña y de media empresa camerunesa. Las pruebas empíricas realizadas a partir del modelo Logit multinomial en la base de una muestra de 413 PyME, se destacan un efecto positivo y significativo del índice del capital social en el acceso al crédito bancario cual que sea el término. Globalmente, la aptitud del capital social en facilitar el acceso al crédito bancario pasa por la reducción del grado de opacidad de la PyME a la mirada del banquero.

PALABRAS CLAVE

Asimetría de información. Capital social. Financiación bancaria. Pequeñas y medias empresas camerunesas

INTRODUCTION

En Afrique, il est de plus en plus admis que l'accès au crédit bancaire par les entreprises constitue l'un des principaux obstacles à l'entrepreneuriat. En effet, du fait de l'opacité qui caractérise leur gestion tout comme l'insuffisance et la qualité de l'information sur leurs activités, les PME sont les plus touchées par cette contrainte de crédit (Banque mondiale, 2006 ; Africappractice, 2005 ; Fonds monétaire international, 2004 ; Wamba et Tchamambé-Djine, 2002). Dans le cadre général d'une enquête menée en vue de déterminer les problèmes spécifiques aux PME, une étude commanditée par le ministère camerounais des PME en 2009 indique que près de 77,1 % des PME connaissent des problèmes d'accès au financement bancaire¹. L'indice d'accès au crédit² y est évalué à 2,625 contre 7,875 pour l'Afrique du Sud, en tête du classement pour l'Afrique subsaharienne (Sacerdoti, 2009). Selon les rapports *Doing Business* (2009, 2010), les entreprises camerounaises sont passées de la 131^e position en 2009 à la 135^e en 2010 en ce qui concerne l'obtention des prêts. Cet environnement serait à la base de la mortalité précoce des entreprises, l'âge moyen de dépôt de bilan étant de 3,2 ans.

Depuis les travaux de Stiglitz et Weiss (1981) portant sur l'asymétrie d'information entre banquier et emprunteur, plusieurs auteurs ont appréhendé la question de financement bancaire sous différents angles et les thèmes généralement explorés sont : opacité de la gestion (Berger et Udell, 1998 ; Berger, Klapper et Udell, 2001), coûts de transaction relatifs au contrat de crédit (Duan, Han et Yang, 2009 ; Hans-Joachim, 2003), échéance du crédit et incertitude de remboursement (Steijvers, 2008), etc. En dépit de l'affluence des travaux sur cette thématique, la question de financement bancaire des PME demeure une préoccupation majeure pour les banquiers, les entrepreneurs, les décideurs et les chercheurs.

Cependant, depuis près de deux décennies, le capital social est évoqué comme une des solutions à cette contrainte de crédit (Nahapiet et Ghoshal, 1998). Défini comme tout aspect de structure sociale qui crée de la valeur et facilite les actions des individus composant cette structure (Coleman, 1990), le capital social comprend les ressources acquises à travers les relations, les associations, les réseaux tels que la confiance, la logique de réciprocité, de coordination et de coopération aux avantages mutuels (Chou, 2006). Envisagé dans sa dimension plus élargie, le capital social va au-delà du « capital social financier ». Ainsi défini, le capital social est supposé réduire le degré d'asymétrie d'information sur le marché de crédit. De ce point de vue, il est facile de comprendre que le capital social accroît les chances de la PME d'accéder au crédit bancaire nécessaire à son plan de développement (Bjørnskov, 2006 ; Wei-Ping Wu et Choi, 2004 ; Guiso, Sapienza et Zingales, 2004 ; Tyler, Mayank et Pradeep, 2002 ; Uzzi, 1999 ; Nugent, 1993 ; etc.).

1 MINPMEESA (2009, janvier). *Étude sur la formulation du plan directeur (M/P) pour le développement des petites et moyennes entreprises en République du Cameroun* (rapport final). Japon, Agence japonaise de coopération internationale.

2 L'indice d'accès au crédit (*Getting credit*) développé par la Banque mondiale permet d'évaluer dans quelle mesure l'environnement législatif et réglementaire favorise l'activité de crédit dans chaque pays. Cet indice prend en compte l'environnement institutionnel relatif à la circulation de l'information dans le secteur financier, la législation sur les faillites et sur l'exercice des sûretés. Elle est mesurée sur une échelle ordinale allant de 0 à 10.

La théorie du capital social connaît néanmoins très peu de vérifications empiriques dans le contexte des pays africains en général et camerounais en particulier. Ainsi, la présente étude a pour objectif d'examiner le rôle du capital social dans la réduction de l'asymétrie d'information entre la banque et la PME, facilitant ainsi l'accès au crédit par cette dernière.

Notre article s'articule autour de trois points. Après avoir présenté la littérature relative à l'imperfection du marché de crédit et le capital social comme facteur de gestion de l'incertitude (section 1), nous procéderons à l'analyse méthodologique portant essentiellement sur la définition des variables et la spécification du modèle utilisé (section 2), et enfin, les résultats empiriques relatifs à l'aptitude du capital social comme catalyseur de l'accès au crédit bancaire des PME camerounaises seront discutés (section 3).

I. REVUE DE LA LITTÉRATURE

Dans la littérature récente sur l'entrepreneuriat, le capital social est évoqué comme le facteur apte à réduire les coûts de transaction des banques dans la surveillance de leurs clients et partant, devrait atténuer les effets pervers de l'asymétrie d'information.

Après avoir rappelé le problème d'asymétrie d'information lié au contrat de crédit, la présente section clarifiera le concept de capital social et son aptitude à rendre fluide le marché de crédit.

1.1. Asymétrie d'information et coûts de transaction liés au contrat de crédit

Le contrat entre créancier et débiteur constitue le second niveau d'analyse de la relation d'agence telle que présentée dans les travaux de Jensen et Meckling (1976). En effet, l'incongruiété des arguments de fonctions objectives des parties au contrat de crédit accroît le risque de survenance des problèmes d'aléa moral (Darrough et Stoughton, 1986 ; Chan et Thakor, 1987) et de sélection adverse (Stiglitz et Weiss, 1981) préjudiciables au créancier. Alors que le phénomène de sélection adverse provient de l'impossibilité pour les banques de distinguer, à projet équivalent, les bons emprunteurs (ceux qui vont pouvoir rembourser), des « mauvais » sur le marché bancaire, l'aléa moral quant à lui est une situation où les termes du contrat sont détournés *ex post* par l'emprunteur ; on parle alors d'« action cachée ».

Ces deux situations sont la conséquence de l'opportunisme contractuel en présence d'asymétrie d'information. À ce sujet, Pettit et Singer (1985) voient les problèmes d'asymétrie d'information comme déterminants majeurs des coûts de financement, lesquels prennent de l'ampleur lorsqu'il s'agit des PME (Berger et Udell, 1998).

D'après Duan, Han et Yang (2009), l'octroi des crédits aux PME entraîne d'importants coûts de transaction pour la banque. Ces coûts peuvent être situés en amont et en aval de la signature du contrat (Williamson, 1985) et varient en fonction de la nature de ce dernier. En effet, les demandes de crédits des PME sont soumises à des procédures compliquées

alors qu'elles ne représentent que 0,5 % de celles des grandes entreprises. En Chine par exemple, la banque met cinq fois plus de temps à analyser la demande de crédit d'une PME par rapport à une grande entreprise plus crédible. En présence de fortes contraintes de compétition et de maximisation de profit, les banques financent difficilement les PME. Par ailleurs, les mêmes auteurs (Duan, Han et Yang, 2009) montrent que le financement des PME est caractérisé par une forte asymétrie d'information, l'absence des garanties solides, l'information comptable moins fiable et le risque élevé des activités. Pour toutes ces raisons et bien d'autres encore (sous-capitalisation due au manque de financement, mauvaise gestion, inadéquation avec le marché, mauvaise qualité, etc.), 23,7 % des PME déposent le bilan deux ans après leur création et près de 52,7 % disparaissent du marché au bout de quatre ans. Même si ces résultats fort discutables ne sauraient être généralisés, étant donné que le processus de transition de la Chine vers une économie capitaliste est en cours, ils montrent néanmoins la particularité du financement bancaire des PME par rapport à celui des grandes entreprises.

L'incertitude liée au contrat de crédit nécessite de mettre en place des modes de sélection des clients afin d'identifier le risque et d'atténuer le problème d'anti sélection. Dans cette optique, des mécanismes incitatifs sont envisagés pour amoindrir les problèmes relatifs à l'aléa moral. La signalisation et le rationnement par les prix (taux d'intérêt et/ou la garantie) constituent les deux principaux modes de sélection utilisés par les banques. En effet, les termes des contrats de crédit déterminent les comportements des entreprises en matière de choix d'un niveau de risque et engendrent une auto sélection (Bester, 1985). Les contrats révélateurs les plus usuels reposent sur la fixation du niveau de taux d'intérêt et des garanties (Besanko et Thakor, 1987). Suivant ces modèles, une entreprise plus risquée se verra appliquer un taux d'intérêt plus élevé et/ou une garantie plus importante. L'entreprise, quant à elle, a intérêt à signaler la qualité de son projet pour réduire sa probabilité de rationnement (Stiglitz et Weiss, 1981). À cet égard, la structure financière (Ross, 1977), la structure de propriété (Leland et Pyle, 1977), la politique de distribution de dividendes (Kalay, 1980), la garantie (Bester, 1985 ; Besanko et Thakor, 1987 ; Boot, Thakor et Udell, 1991) et même la réputation (Haubrich, 1989 ; Sharpe, 1990) jouent le rôle de signal. Sur le registre des mécanismes incitatifs, les clauses du contrat et les modes de contrôle sont de nature à engendrer la discipline du débiteur.

Toutefois, non seulement il existe une incertitude irréductible sur la seule base de contrats incitatifs compte tenu de l'incomplétude liée aux contrats de crédits, il importe de relever aussi que ces mécanismes sont rarement fonctionnels pour les PME. Ainsi, l'incertitude résiduelle ne peut être atténuée que grâce à l'instauration d'une relation financière fondée sur la durée (St-Pierre et Bahri, 2011 ; Boot, 2000 ; Longhofer et Santos, 2000 ; Bhattacharya et Chiesa, 1995 ; Diamond, 1984). Cependant, une relation très étroite entre la banque et ses clients peut s'avérer préjudiciable pour ces derniers. En effet, travailler avec une seule banque peut constituer un risque pour la PME : la banque pourrait abuser du pouvoir qu'elle a, en exploitant l'information privée qu'elle détient sur son client³. Le client captif se voit alors appliquer des conditions de crédits non concurrentielles (Greenbaum,

3 Le risque pour l'entreprise est le non-renouvellement de ses conditions d'accès au crédit dans le futur, ou encore la rupture abusive de la relation financière (Berger et Udell, 1995).

Kanatas et Venezia, 1989 ; Sharpe, 1990 ; Rajan, 1992). Les travaux de Degryse et Van Cayseele (2000) et Weinstein et Yafeh (1998) mettant en évidence une corrélation positive entre la durée de la relation bancaire et le taux d'intérêt de crédit demandé confirment bien cette thèse. Perçue comme solution à ce problème, la multibancarité engendre hélas de nouveaux coûts. Il s'agit de coûts de duplication de l'information pour le client (Diamond 1984 ; Fama, 1985) et d'affaiblissement de la disponibilité du crédit bancaire (Onghena et Smith, 2000). En définitive, si la condition de durée de la relation banque-entreprise semble nécessaire, celle-ci n'est pas suffisante. En soi, la relation de long terme n'exclut ni le conflit, ni l'opportunisme. Tout dépend du degré de confiance liant les parties au contrat. La confiance entre l'entrepreneur et son banquier est de nature à atténuer le déficit d'informations dont souffrent leurs relations (Levratto, Barthelemy, Delhom, Filippi et Maherault, 2002). Cette notion de confiance (Simon, 2007) renvoie à la théorie du capital social (Bourdieu, Boltanski et De Saint-Martin, 1973 ; Bourdieu, 1980 ; Coleman, 1990 ; Putnam, 1995) que nous présenterons dans le paragraphe suivant.

1.2. Capital social et gestion de l'incertitude liée au contrat de crédit

Les recherches récentes sur la théorie du capital social, notamment en finance, mettent en évidence l'importance du capital social dans la facilitation de l'accès au crédit bancaire (Bjørnskov, 2006 ; Wei-Ping Wu et Choi, 2004 ; Guiso, Sapienza et Zingales, 2004 ; Tyler, Mayank et Pradeep, 2002 ; Uzzi, 1999 ; Nugent, 1993). Le concept de capital social a connu son affinement avec les travaux de Bourdieu, Boltanski et De Saint-Martin (1973) et Bourdieu (1980). Relancé à la fin des années quatre-vingt par Coleman (1990) et au cœur des débats politiques dans les années 90 sous l'impulsion de Putnam (1993, 1995), le capital social, concept devenu usuel, est désormais perçu comme un ensemble de relations sociales mutuellement avantageuses. Il facilite les actions au sein d'un groupe (association, réseau, etc.) en passant par la coordination et la coopération et est entretenu par la confiance (Chou, 2006 ; Coleman, 1990).

Les travaux de Nahapiet et Ghoshal (1998) permettent de mettre en évidence le caractère tridimensionnel du capital social. Pour ces auteurs, le capital social comprend une dimension structurelle, relationnelle et cognitive. Cette typologie permet d'avoir une définition plus intégrative qui appréhende cette notion au moyen des types de liens et des ressources que procurent ces liens. La théorie des liens sociaux de Granovetter (1973) ramène ces trois dimensions du capital social en « liens forts » (*strong ties*) qui ont trait aux interactions sociales intragroupes et en « liens faibles » (*weak ties*) relatifs aux interactions sociales intergroupes. Woolcock (1999) quant à lui distingue trois formes de liens essentiels : les liens d'attachement entre membres d'une même famille ou d'un même groupe ethnique (*bonding*), les liens d'acointance avec les amis éloignés, notamment les collègues (*bridging*) et enfin, les liens de contact entre les différentes couches sociales auxquelles accèdent différents groupes dans la hiérarchie des pouvoirs, des positions sociales et des richesses (*linking*). Au regard de ces trois types, le capital social est une notion polysémique. Une approche intégrative est donc privilégiée dans cette recherche.

La proposition centrale de la théorie du capital social repose sur l'argument selon lequel les réseaux de relations sociales constituent une ressource précieuse pour la conduite des

affaires. Ils facilitent l'action économique et permettent aux entrepreneurs d'élargir leurs champs d'action, d'économiser leurs moyens, d'accéder aux ressources et opportunités exclusives (Nahapiet et Ghoshal, 1998).

En effet, on pense que le capital social réduit la probabilité de survenance d'asymétrie d'information ainsi que les coûts de transaction liés au comportement opportuniste des contractants sur le marché du crédit. Plusieurs travaux montrent que les réseaux associatifs procurent à leurs membres les avantages financiers, dont l'accès au crédit (Fukuyama, 1995 ; Putnam, 1993). Par ailleurs, les modèles théoriques montrent que l'homogénéité de membres des groupes d'emprunteurs est avantageuse en ce sens qu'elle permet de réduire les asymétries informationnelles et rend efficace l'emploi des sanctions sociales contre le défaut de paiement (Besley et Coate, 1995 ; Devereux et Fische, 1993 ; Stiglitz, 1990). Même si d'autres auteurs comme Sharma et Zeller (1997) relativisent l'impact de cette homogénéité, l'effet positif des réseaux sur l'accès au crédit n'est pas complètement nié, notamment en matière de conditions de prêt (Lehmann et Neuberger, 2001 ; Fafchamps, 1999 ; Uzzi, 1997). Dans le même ordre d'idées, les relations interpersonnelles entre le banquier et l'entrepreneur ont des effets positifs sur les conditions de crédit. Grâce à la confiance instaurée et au partage de l'information, celles-ci permettent de réduire d'une part le taux débiteur et/ou la garantie demandée par la banque et, d'autre part, le risque de détournement des fonds par l'emprunteur vers des projets autres que le projet initial.

En étudiant la régularité de crédit, Ferray (1999) montre que les conseillers bancaires intègrent les réseaux sociaux pour établir des liens de confiance. La présence dans ces réseaux autorise l'accès à des informations auxquelles il est impossible d'accéder dans le cadre de relations purement professionnelles, pour évaluer avec davantage de pertinence les risques associés au prêt afin d'optimiser la décision d'accord de crédit. Grâce à ces relations, le degré d'opacité sur le marché de crédit est donc minimisé. Le capital social permettrait de minimiser particulièrement le risque de crédit dans un environnement à faible dispositif institutionnel de régulation. En effet, dans la plupart des pays en développement, la protection des investisseurs est peu fiable. L'exécution des contrats dans cet environnement occasionne des coûts importants face aux instances judiciaires peu crédibles et des institutions de régulation rigides. Dans ce cadre, la confiance est envisagée comme une alternative crédible. Ce qui rejoint l'un des éléments fondamentaux de la tradition africaine où l'accord de crédit est particulièrement basé sur la confiance, devoir moral ou psychologique axé sur des liens étroits de famille, d'amitié et/ou d'appartenance à un groupe solidaire (tontine, association, caste/clan, etc.).

Le Cameroun, avec plus de 240 tribus et dont la configuration géographique, économique et culturelle symbolise l'Afrique en miniature, ne laisse aucun doute sur la nécessité d'une approche de contingence. À travers les pratiques managériales hétérogènes (Brasseur, 2008), les facteurs ethniques peuvent influencer l'allocation du crédit de plusieurs manières (positivement ou négativement), notamment à travers la propension à des discriminations, les préjugés, les difficultés de communication relatives aux barrières culturelles, les discriminations statistiques et les effets des réseaux. Toutefois, ces exemples ne diminuent pas le potentiel qu'a par ailleurs le capital social de générer des avantages pour tous les membres de la société ou la plupart d'entre eux. Les avantages qu'apportent la plupart des types de liens sociaux ont en général beaucoup plus de poids que leurs inconvénients. Ainsi, les travaux d'Omenguele et Mazra (2012), Kobou, Ngoa Tabi et Mougou Mbenda (2010) et Kamdem et

Fouda Ongodo (2004) montrent que les facteurs ethniques au Cameroun sont perceptibles à travers les réseaux socioculturels et influencent significativement le financement des entrepreneurs. Ces réseaux permettraient à leurs membres d'accéder à l'information spécifique, aux opportunités et diverses ressources par voie de recommandation ou de parrainage grâce à un membre du réseau hautement placé dans l'administration publique. Dans le même ordre d'idées, certains responsables de PME, organisés en réseaux d'associations, notamment les tontines, se constituent en groupes de pression pour soutenir la candidature d'un de leurs membres à l'accès au crédit bancaire, moyennant une caution solidaire. Ainsi, il est aisé de comprendre que le capital social faciliterait l'accès au crédit bancaire de la PME en palliant à son déficit informationnel.

De tout ce qui précède, un certain nombre d'hypothèses méritent d'être formulées et dont les éléments de vérification permettront de mieux comprendre l'impact du capital social sur la décision d'octroi de crédit.

Hypothèse 1 : L'opacité de la PME aux yeux du banquier amoindrit la probabilité d'accès au crédit quel que soit le terme.

Hypothèse 2 : Le capital social de la PME apparaît comme un stimulateur d'accès au crédit en situation d'asymétrie d'information.

La section suivante présentera la démarche méthodologique suivie pour vérifier ces hypothèses.

2. MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

Cette section présente les variables de l'étude, les données empiriques ainsi que les outils économétriques employés.

2.1. Définition des variables et source des données

La variable expliquée « accès au crédit bancaire » est une variable qualitative polytomique à trois modalités.

$$ACB \equiv \begin{cases} NACB : \text{Non accès au crédit bancaire ;} \\ ACBCT : \text{Accès au crédit bancaire à court terme ; échéance } \leq 1\text{an ;} \\ ACBLMT : \text{Accès au crédit bancaire à moyen et long terme ; échéance } > 1\text{an.} \end{cases}$$

Chaque individu (PME) de l'échantillon est classé dans l'une de ces trois modalités en se référant à la dernière demande de crédit adressée à une institution bancaire avant la date de l'enquête en 2009⁴. La base des données de l'enquête fournit une seule forme de crédit par PME pouvant être classée dans l'une de ces trois modalités. Trois groupes de variables exogènes sont par ailleurs retenus.

4 MINPMEESA, *op.cit.*

Le premier groupe concerne les variables caractéristiques du degré d'opacité de la PME supposées être à l'origine de la survenance des problèmes d'asymétrie d'information (Berger, Klapper et Udell, 2001). Il s'agit de :

- **L'inverse de la taille de la PME.** Plus une entreprise est grande, plus ses actions sont de grande envergure et donc faciles à observer pour un investisseur extérieur. L'information la concernant est ainsi plus disponible, compte tenu des exigences de la gestion qu'implique la taille (Apilado et Millington, 1992). De plus, une entreprise de taille importante génère des projets plus grands nécessitant des crédits importants. Cela permet aux prêteurs, à travers des frais et autres intérêts facturés, d'amortir leurs coûts d'information (McKillop et Hutchinson, 1994). La taille de l'entreprise peut être mesurée par le chiffre d'affaires, l'actif du bilan, l'effectif de la main-d'œuvre, etc. Très souvent, il est fait recours à l'importance de la main-d'œuvre employée, du fait des problèmes de comparabilité que posent les autres critères (Audet, St-Pierre et Pham, 2009) ;
- **la qualité des livres comptables** constitue une source importante de l'information pour les partenaires externes de l'entreprise et spécialement les banquiers (Berger et Udell, 1998 ; Wamba et Tchamanbé-Djine, 2002). Audet, St-Pierre et Pham (2009) montrent que la qualité des états financiers (régularité, conformité, etc.) facilite l'accès des PME au crédit bancaire en réduisant leur opacité aux yeux des banquiers ;
- **le profil de la personne établissant les livres comptables** permet également d'apprécier la qualité des documents comptables produits par l'entreprise (Audet, St-Pierre et Pham, 2009). La qualité des documents comptables est douteuse lorsque l'entreprise n'a pas un personnel qualifié qui s'occupe de la tenue de la comptabilité. Cette qualité s'améliore avec le recours à la sous-traitance du service de comptabilité auprès des prestataires professionnels et est présumée satisfaisante lorsque l'entreprise a un comptable qualifié ;
- **le secteur d'activité** permet de renseigner sur le degré d'opacité de la PME en passant par la spécificité des actifs à financer. Ainsi, les PME œuvrant dans les services sont caractérisées par une forte opacité par rapport aux autres secteurs (industrie et commerce). Plus les actifs sont spécifiques, plus les banques ont des résistances à financer le projet du fait de l'intangibilité des actifs et de la difficulté que ces derniers soient redéployés ou transférés pour un autre usage dans le processus de production (Hwang, 2006) ;
- **l'inverse de l'âge de la PME.** L'âge de la PME permet d'évaluer les demandes de fonds dans le passé ainsi que l'historique d'affaires de l'entreprise. Il témoigne de la capacité qu'a eue cette dernière à surmonter les difficultés (Tyler, Mayank et Pradeep, 2002 ; Zambaldi, Aranha, Lopes et Politi, 2011). L'âge apparaît alors comme vecteur de la réputation de l'entreprise. Ainsi, les entreprises plus jeunes seraient plus opaques et partant, les plus exposés aux problèmes d'accès au crédit bancaire.

Le deuxième groupe est relatif aux variables caractéristiques du capital social, étant entendu que celles-ci sont choisies différemment selon que l'étude porte sur les ménages ou les entreprises (Guiso, Sapienza et Zingales, 2004 ; Tyler, Mayank et Pradeep, 2002). Les cinq variables suivantes sont ainsi retenues :

- **de l'appartenance à des réseaux d'affaires et associations.** Comme l'illustrent divers travaux théoriques et empiriques, les réseaux facilitent la circulation de l'information, procurent aux banquiers des garanties personnelles plus solides, exercent des mécanismes

internes de contrôle et de sanction aux membres, etc. (Kim, Surroca et Tribó, 2008 ; Biggs et Shah, 2006 ; Tyler, Mayank et Pradeep, 2002 ; Biggs, Raturi et Srivastava, 2002 ; Uzzi, 1999 ; Fafchamps, 1999 ; Fukuyama, 1995 ; etc.). Tous ces avantages sont susceptibles de faciliter l'accès au crédit bancaire ;

- **du soutien des autorités administratives.** Les liens de l'entrepreneur avec les autorités gouvernementales font partie intégrante de la dimension verticale du capital social (Rajan et Zingales, 1995 ; Nugent, 1993). Dans un contexte de stabilité et où les autorités gouvernementales sont crédibles, leurs recommandations peuvent appuyer efficacement une demande de crédit auprès d'une banque. En revanche, dans un contexte d'instabilité, cela peut être perçu comme une pression faite sur la banque et les résultats dépendraient du degré de résistance du banquier vis-à-vis de cette pression ;
- **du niveau du capital humain des employés.** Le capital humain des employés a un impact non négligeable aussi bien sur la performance de l'entreprise (Carol-Anne Ho et Mitchell, 2003) que sur sa crédibilité auprès de ses partenaires financiers (Montgomery, Terry et Syed, 2005). En effet, plus élevé est le niveau de formation des employés, plus ces derniers ont davantage de contacts avec les partenaires externes de l'entreprise. C'est ainsi qu'il est possible que les employés de l'entreprise aient partagé la formation avec leurs homologues travaillant au sein des institutions financières. Le capital humain est donc à la fois source et facteur du capital social ;
- **du poids de la main-d'œuvre familiale dans le personnel.** La famille est l'une des principales sources du capital social. Une main-d'œuvre essentiellement familiale peut conduire à une meilleure performance (moins de conflits d'agence entre parties prenantes) comme c'est le cas dans l'entreprise japonaise (Bhappu, 2000). Ajoutée aux privilèges liés à l'appartenance ethnique, la présomption de cette performance peut procurer des avantages à l'entreprise créancière sur le marché du crédit (Bjørnskov, 2006) ;
- **de la relation entretenue par la PME et les institutions financières.** Les relations interpersonnelles entre le banquier et l'entrepreneur ont des effets positifs sur les conditions de crédit. Ces relations peuvent résulter des transactions passées reçues ou des contacts personnels. Ces liens accroissent la confiance entre parties contractantes et sont de nature à faciliter l'accès au crédit bancaire (Wei-Ping Wu et Choi, 2004 ; Lehmann et Neuberger, 2001 ; Uzzi, 1997, 1999 ; Fafchamps, 1999).

Enfin, les variables de contrôle qui constituent le troisième groupe portent sur les autres aspects susceptibles d'affecter la décision d'octroi de crédit. À ce titre, nous avons retenu les variables relatives au risque financier (Behr et Güttler, 2007 ; St-Pierre, 1999 ; Myers, 1984 ; Leland et Pyle, 1977 ; Ross, 1977) mesuré par le levier financier de la dette (appréciable par le rapport des dettes financières aux fonds propres) ; au risque opérationnel représenté par la nature du projet à financer (Audet, St-Pierre et Pham, 2009), la formation des employés par l'entreprise (Abeysekera et Guthrie, 2004) et la stabilité du personnel dans l'entreprise (Kuang-Hsun, Yen-Tzu, Charlotte et Binshan, 2010). Par ailleurs, à défaut des données portant sur la variation du chiffre d'affaires, le risque commercial est saisi par la part de marché de la PME (Levratto, 1990), la nature des activités (Apilado et Millington, 1992) et les activités d'exportation (Audet, St-Pierre et Pham, 2009). Enfin, le risque de la gouvernance de la PME est capté par la variable « séparation de l'organe de gestion de celle de propriété » pour tenir compte de la relation d'agence gestionnaire-actionnaire (Jensen et Meckling, 1976) qui,

dans certains cas, peut rendre les clauses du contrat du crédit restrictives et coûteuses (Fama et Jensen, 1983).

Les variables mesurant le degré d'opacité et le capital social de la PME seront synthétisés respectivement par un indice du degré d'opacité (IDO) et l'indice du capital social (ICS). Le tableau 1 résume toutes les variables de l'étude et leurs mesures.

TABLEAU 1. MESURE DES VARIABLES DE L'ÉTUDE

Variabiles	Facteurs et mesures d'items
Indice du Degré d'Opacité (IDO)	<i>L'établissement des états financiers par l'entreprise « EEF » :</i> 1 : états établis régulièrement et certifiés ; 2 : états établis occasionnellement et 3 : états non établis.
	<i>Profil de la personne établissant les états financiers « PEEF » :</i> 1 : comptable de l'entreprise ; 2 : un prestataire (cabinet d'expertise) et 3 : une tierce personne sans compétences.
	<i>Inverse de la taille de l'entreprise « INVTEE » :</i> (total des employés) ⁻¹ <i>Inverse de l'âge de l'entreprise « INVAE » :</i> (âge de l'entreprise) ⁻¹ <i>Secteur d'activité « SA » :</i> 1 : industrie ; 2 : commerce et 3 : services.
Indice du Capital Social (ICS)	<i>Ratio des employés membres de la famille « REMF » :</i> (employés membres de la famille/total des employés) <i>L'appartenance de la PME aux réseaux et/ou associations « AR » :</i> 1 si oui et 0 si non.
	<i>Avoir des liens directs avec les institutions financières « LIF » :</i> 1 si oui et 0 si non.
	<i>Type du capital humain prédominant « NCHP » :</i> 1 : la majorité des employés est sans niveau de formation ; 2 : la majorité a le niveau primaire ; 3 : secondaire et 4 supérieur. <i>Soutien des autorités gouvernementales « SAG » :</i> 1 si oui et 0 si non.
Variables de Contrôle (VC)	<i>Le levier financier de la dette « LF » :</i> (dettes financières/fonds propres).
	<i>Motif de la demande du crédit « MDC » :</i> 1 : investissement et 0 si non (cycle d'exploitation).
	<i>Formation des travailleurs « FT » :</i> 1 : offre des stages de formation au personnel et 0 si non.
	<i>Ancienneté des travailleurs « AT » :</i> 1 : [0,2 ans [; 2 : [2 ans, 5 ans [; 3 : [5 ans, 10 ans [et 4 : [10 ans, +¥ [
	<i>Part de marché de l'entreprise « PM » :</i> % de part de marché dans la région d'implantation.
	<i>Nature des activités « NA » :</i> 1 : biens industriels durables et/ou services ; 2 : textiles et 3 : produits alimentaires et/ou chimiques. <i>Exportation « EX » :</i> 1 si oui et 0 si non. <i>Séparation Gestion-Propriété « SGP » :</i> 1 si oui et 0 si non.

Les données empiriques sont issues de l'enquête à coupe transversale commanditée par le ministère camerounais des PME, de l'Économie sociale et de l'Artisanat et portent sur 413 PME œuvrant au Cameroun⁵. La méthode de sondage par quota était alors mise à contribution. Pour ce faire, le secteur d'activités, la taille et la localisation géographique de la PME servaient de base de stratification. L'échantillonnage, réparti par secteurs d'activités, se présente ainsi qu'il suit : 59,32 % pour le secteur industriel, 24,21 % pour le secteur commercial et 16,46 % pour le secteur des services⁶.

Douala et Yaoundé étant les deux plus grandes métropoles commerciales du pays, un grand nombre d'entreprises y ont été enquêtées soit respectivement 59 % et 21 % ; les 20 % restantes ayant été identifiées dans les huit autres régions du Cameroun (Adamaoua, est, extrême-nord, nord, nord-ouest, sud-ouest, sud, et ouest).

Les variables d'opacité et du capital social de la PME seront introduites dans le modèle sous forme d'indices calculés selon la méthodologie de Nagar et Basu (2002). L'indice à calculer a l'avantage de résumer plusieurs variables en une nouvelle variable, tout en évaluant la contribution positive ou négative de chaque variable initiale dans l'indice. Reprise récemment par les travaux de Correia, Amaral et Louvet (2009), la méthodologie de construction de l'indice du degré d'opacité et du capital social consiste en une moyenne proportionnelle de toutes les composantes obtenues dans l'analyse en composantes principales, où les poids découlent de leurs variances. Cette méthode transforme la matrice des données, avec les observations de indicateurs, en composantes principales orthogonales, de telle sorte que la première composante ait le maximum de variances possibles (Krishnakumar et Nagar, 2008). Ainsi, l'expression finale de l'indice est donnée par :

$$I = \frac{\lambda_1 PC_1 + \dots + \lambda_k PC_k}{\lambda_1 + \dots + \lambda_k} \Rightarrow I = \frac{\sum \lambda_k \alpha_{k1}}{\sum \lambda_k} x_1 + \dots + \frac{\sum \lambda_k \alpha_{kk}}{\sum \lambda_k} x_k \quad (1)$$

Dans (1), λ_k représente la $\kappa^{\text{ième}}$ valeur propre issue de la matrice de corrélation des κ variables composites de l'indice (x_k) et α_k le vecteur propre correspondant. PC_1 et PC_k désignent respectivement la première et la $\kappa^{\text{ième}}$ composante principale. La prise en compte de toutes les composantes dans l'indice permet, non seulement de saisir la variation totale de toutes les variables, mais aussi d'exprimer l'indice de ces dernières. Ainsi, le coefficient de x_k donné par « $\frac{\sum \lambda_k \alpha_{kk}}{\sum \lambda_k}$ » permet de saisir la pondération de la variable dans x_k l'indice I. Il suffit de diviser le coefficient de chaque variable par le total de tous les coefficients et exprimer le résultat en pourcentage, de telle sorte que le total revienne à 100 %. Par ailleurs, la matrice de corrélation des variables est ajustée selon la méthodologie de Kolenikov et Angeles (2004) appropriée à l'application de l'analyse en composantes principales sur les variables discrètes.

5 MINPMEESA, *op. cit.*

6 Pour plus d'informations sur la méthodologie de l'enquête, se référer au rapport final du MINPMEESA (2009, janvier). Récupéré le 11 mai 2014 du site : <http://camerounenmarche.com/download/?lang=fr&strMode=get Doc&id=22>.

2.2. Outils et techniques d'analyse

La modélisation de l'accès au crédit peut se faire au moyen de différentes techniques économétriques selon la nature de la variable expliquée. Cette dernière étant qualitative et polytomique dans le cas d'espèce, l'étude s'appuie alors sur le modèle Logit multinomial (McFadden, 1968 ; Theil, 1969). En effet, les problèmes d'asymétrie d'information se posent différemment selon les échéances de crédit (Steijvers, 2008 ; Atanasova et Wilson, 2004). Autrement dit, l'avantage que présente ce modèle est qu'il permet de relever simultanément les déterminants d'accès au crédit bancaire, compte tenu des différentes échéances.

Le modèle Logit multinomial (LM) d'accès au crédit bancaire à estimer est tel qu'on observe η individus (PME), répartis en J catégories disjointes (catégories des crédits bancaires reçus). La probabilité de la $x^{i\text{ème}}$ PME d'accéder à une catégorie j de crédit [$P(j|x_i)$] dépend des κ variables explicatives représentées par le vecteur x_{ik} . Cette probabilité est donnée par l'expression suivante :

$$P(j|x_i) = \frac{\exp(X_i\beta_j)}{1 + \sum_{h=1}^{J-1} \exp(X_i\beta_h)}, \text{ avec } j = 1, 2, \dots, J - 1. \quad (2)$$

Où $j = J$ est la catégorie de référence, β le vecteur $(K + 1) \times j - 1$ de paramètres à estimer et $x_i = (1 \ x_{i1} \ x_{i2} \dots \ x_{i\kappa})$ est le vecteur (ligne) des variables explicatives du modèle⁷.

Par rapport aux prévisions théoriques et empiriques, le capital social facilite l'accès au crédit bancaire en passant par la réduction du degré d'opacité de la PME aux yeux du banquier. Dans le but de rendre compte de ces deux effets, l'expression (2) sera estimée en deux étapes suivantes :

- Dans un premier temps, il sera question d'expliquer la probabilité d'accès au crédit bancaire par l'indice du degré d'opacité (IDO), l'indice du capital social (ICS) et autres variables de contrôle à partir du modèle (I) suivant :

$$p_i = f \overset{(-)}{(+)}(IDO, ICS, \text{Variables de contrôle}) : \text{Modèle I} \quad (3)$$

- Par la suite, les variables IDO et ICS de l'équation (3) seront remplacées par une nouvelle variable constituée de leur produit (IDO x ICS). Ceci étant, l'expression (3) devient :

$$p_i = f \overset{(+)}{((+)}(IDO \times ICS), \text{Variables de contrôle}) : \text{Modèle II} \quad (4)$$

Le produit (IDO x ICS) nous permettra d'obtenir le résultat combiné de deux variables à effets opposés. En fait, si la dérivée partielle de la probabilité d'accès au crédit bancaire par rapport au produit (IDO x ICS) est positive ($\partial p_i / \partial (IDO \times ICS) > 0$), cela signifie que le capital social est de nature à contrarier l'effet négatif de l'opacité de la PME et, du coup, facilite son accès au crédit bancaire.

⁷ Ainsi, le vecteur x_i des variables explicatives dans l'expression (2) devient : $x_i = (IDO, ICS, VC)$ avec IDO l'indice du degré d'opacité, ICS celui du capital social et VC le vecteur de différentes variables de contrôle (voir tableau 1).

3. RÉSULTATS DE L'ÉTUDE

Nous présenterons les statistiques descriptives des données avant de passer à l'interprétation et à la discussion des résultats. Toutes les analyses ont été effectuées à l'aide du logiciel Stata 12.0.

3.1. Statistiques descriptives des données et tests préliminaires

Ce paragraphe présente les statistiques descriptives des variables de l'étude et examine la nature de liaison entre elles à travers la matrice des coefficients de corrélation partielle. Le tableau 2 présente les statistiques descriptives des différentes variables.

TABLEAU 2. STATISTIQUES DESCRIPTIVES DES DONNÉES

Variab ⁸	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Accès au crédit bancaire (ACB)	413	1,709	0,817	1	3
Indice du degré d'opacité (IDO)	413	0,405	0,175	0	1
Indice du capital social (ICS)	413	0,372	0,193	0	1
Effet combiné opacité-capital social (IDO*ICS)	413	0,146	0,097	0	0,608
Levier financier de la dette (LF)	413	0,016	0,046	0	0,452
Motif de la demande du crédit (MDC)	413	0,535	0,499	0	1
Formation des travailleurs (FT)	413	0,736	0,441	0	1
Ancienneté des travailleurs (AT)	413	2,199	1,049	1	4
Part de marché de l'entreprise (PM)	413	25,350	39,350	0	100
Nature d'activités (NA)	413	1,402	0,564	1	3
Exportation (EX)	413	0,136	0,343	0	1
Séparation gestion-propriété (SGP)	413	0,370	0,484	0	1

Légende : Obs. : observations ; Mean : moyenne ; Std. Dev. : écart-type ; Min. : minimum et Max. : maximum.

Il convient de rappeler que l'indice du degré d'opacité (IDO) et celui du capital social (ICS) ont été construits à partir des différents indicateurs. Les équations ci-dessous renseignent sur leur construction :

$$IDO = 0,099 * EEF + 0,235 * PEEF + 0,186 * TEE_{INV} + 0,212 * AE_{INV} + 0,270 * S$$

(+9,91 %) (+23,47 %) (+18,58 %) (+21,12 %) (+26,92 %)

$$ICS = 0,076 * REMF + 0,148 * AR + 0,314 * LIF + 0,223 * NCHP + 0,185 * SAG$$

(+8,02 %) (+15,62 %) (+33,22 %) (+23,58 %) (+19,56 %)

8 Voir la définition des variables dans le tableau 1.

On remarque qu'en ce qui concerne l'opacité de la PME, la spécificité des actifs représentée par le secteur d'activité (SA) vient en premier lieu comme facteur d'asymétrie d'information (26,92 %). Ensuite suivent le profil de la personne établissant les états financiers (PEEF) à hauteur de 23,47 % et la qualité des livres comptables (EEF) au bas de l'échelle (9,91 %). Quant à la dotation en capital social, la relation PME-banque s'impose avec 33,22 % comme facteur générateur de confiance. Ensuite, viennent successivement le niveau du capital humain au sein de la PME (23,58 %), le soutien des autorités gouvernementales (19,56 %), l'appartenance au réseau d'affaires (15,62 %) et l'importance de la main-d'œuvre familiale dans la PME (8,02 %). Le tableau 3 présente la matrice de corrélation partielle des différentes variables de l'étude.

TABLEAU 3. MATRICE DE CORRÉLATION PARTIELLE DES VARIABLES DE L'ÉTUDE

	ACB	IDO	ICS	IDO*ICS	LF	MDC	FT	AT	PM	NA	EX	SGP
ACB	1,00											
IDO	-0,33*	1,00										
ICS	0,51*	-0,15*	1,00									
IDO*ICS	0,17*	0,54*	0,68*	1,00								
LF	-0,02	0,08	0,05	0,10*	1,00							
MDC	0,09	-0,08	0,03	-0,06	0,08	1,00						
FT	0,10	-0,08	0,12*	0,02	0,06	0,06	1,00					
AT	0,12*	-0,27*	0,17*	-0,05	-0,08	-0,02	0,13*	1,00				
PM	0,09	-0,21*	-0,12*	-0,25*	0,01	0,09	-0,02	-0,12*	1,00			
NA	-0,08	0,04	-0,20*	-0,11*	-0,07	0,02	-0,04	0,00	0,05	1,00		
EX	0,24*	-0,31*	0,10*	-0,14*	-0,07	0,04	0,09	0,09	0,09	-0,12*	1,00	
SGP	-0,29*	0,26*	-0,37*	-0,15*	-0,02	0,07	-0,06	-0,08	0,09	0,14*	-0,13*	1,00

Test de multicolinéarité : Modèle I : Mean (1/VIF) = 87,92 % et Modèle II : Mean (1/VIF) = 93,84 %

Légende : * signification des coefficients de corrélation au seuil de 5 %.

Contrairement à l'ICS, les résultats du tableau 3 montrent que l'IDO est négativement corrélié à l'accès au crédit bancaire. Logiquement, la liaison entre ICS et IDO est négative, les deux étant d'effets opposés.

La matrice de corrélation nous permet également d'examiner la question de multicolinéarité entre variables. Globalement, les résultats des tests statistiques conduisent au rejet de l'hypothèse de multicolinéarité. Dans ce sens, le test VIF⁹ indique qu'en moyenne 87,92 % et 93,84 % de la variance de chaque variable explicative sont indépendants des autres variables exogènes, respectivement dans les modèles logistique multinomial (LM) I et II. Les résultats des estimations économétriques de ces modèles sont présentés dans le paragraphe suivant.

9 Variance inflation factor.

3.2. Présentation et discussion des résultats

Le tableau 4 présente les principaux résultats des modèles LM I et II. À côté du coefficient de chaque variable explicative (β), le tableau affiche l'effet marginal (dy/dx) correspondant afin de quantifier l'amplitude de la variation de la variable expliquée.

Les résultats du test d'IIA¹⁰ (Cheng et Scott Long, 2007 ; McFadden, 1987 ; Hausman et McFadden, 1984) dans les modèles I et II montrent que les conditions soumises à l'accord du crédit bancaire à long et à moyen termes sont plus contraignantes et sont significativement différentes de celles relatives au crédit à court terme. Par ailleurs, le test de Wald (Cheng et Scott Long, 2007) portant sur la nullité des coefficients et de McFadden (1987) relatif à la qualité globale du modèle LM sont significatifs (tableau 4). Les deux modèles (I et II) permettent donc de classer correctement les PME dans leurs catégories d'obtention de crédit bancaire.

Grâce au premier modèle, on se rend compte que l'opacité de la PME camerounaise limite son accès au crédit bancaire quel que soit le terme. La première hypothèse du travail est donc confirmée. En effet, la variation de 1 % de l'indice du degré d'opacité (IDO) détériore de 25 % la probabilité moyenne prédite d'accès au crédit bancaire de court terme et de 50 % celle de long et moyen termes. Une PME qui ne fournit pas assez d'informations fiables à un banquier (EEF), ne disposant pas d'un personnel qualifié au poste de comptable (PEEF), de petite taille (TEE), relativement jeune (AE) et œuvrant dans le secteur d'activités spécifiques (SA) a moins de chance d'accéder au crédit bancaire au regard de son risque de remboursement élevé. Au regard de la pondération des variables relatives à l'information comptable dans l'IDO (9,91 % + 23,47 % = 33,48 %), il est fortement recommandé aux PME camerounaises d'améliorer la qualité de leur information comptable afin d'augmenter leur chance d'accès au financement bancaire. Les politiques de croissance et pérennisation de l'activité seront également bénéfiques. Ces résultats rejoignant ceux d'Audet, St-Pierre et Pham (2009), Steijvers (2008), Berger et Udell (1998) et Apilado et Millington (1992) nous permettent de répondre à la première préoccupation de l'étude selon laquelle plus la PME est opaque, moindre est sa probabilité d'accéder au crédit bancaire. Par ailleurs, l'écart entre les deux effets marginaux (de 0,25 à 0,50) montre que le financement à long et à moyen termes est astreint à plus d'exigences que le financement à court terme.

La seconde hypothèse du travail selon laquelle le capital social de la PME est un stimulateur d'accès au crédit en situation d'asymétrie d'information est également confirmée. En effet, quel que soit le terme du crédit, le capital social améliore significativement les chances de la PME d'accéder au crédit bancaire. Ainsi, la relation PME-banque (LIF), le niveau du capital humain (NCHP), le soutien des autorités (SAG), l'appartenance aux réseaux (AR) et le recours à la main-d'œuvre familiale (REMF) contribuent à la création d'un climat de confiance bénéfique à la PME camerounaise dans sa quête des moyens financiers. Ces résultats corroborent plusieurs travaux théoriques et empiriques mettant en exergue les vertus du capital social comme catalyseur d'accès au crédit bancaire (Bjørnskov, 2006 ; Wei-Ping Wu et Choi, 2004 ; Guiso, Sapienza et Zingales, 2004 ; Tyler, Mayank et Pradeep, 2002 ; Uzzi, 1999 ; Nugent, 1993).

10 *Independence from irrelevant alternatives.*

TABLEAU 4. RÉSULTATS DES MODÈLES LM I ET II D'ACCÈS AU CRÉDIT BANCAIRE

Variables	Modèle I				Modèle II			
	β_i	ACB _{CT} dy/dx	β_i	ACB _{L&MT} dy/dx	β_i	ACB _{CT} dy/dx	β_i	ACB _{L&MT} dy/dx
<i>Variabes de l'étude</i>								
Indice du degré d'opacité (IDO)	-2,23** (0,88)	-0,25 (0,17)	-4,28*** (1,14)	-0,50 (0,14)	-	-	-	-
Indice du capital social (ICS)	7,12*** (0,96)	1,07 (0,17)	7,83*** (1,03)	0,76 (0,13)	-	-	-	-
Effets combinés opacité -capital social (IDO*ICS)	-	-	-	-	6,74*** 1,47	1,00 (0,25)	6,21*** (1,60)	0,61 (0,21)
<i>Variabes de contrôle</i>								
Lever financier de la dette (LF)	-1,65 (2,80)	-0,24 (0,53)	-2,03 (3,66)	-0,21 (0,48)	-1,44 2,70	-0,14 (0,51)	-2,75 (3,85)	-0,34 (0,56)
Motif de la demande du crédit (MDC)	-0,22 (0,28)	-0,06 (0,05)	0,33 (0,32)	0,06 (0,04)	0,01 0,25	-0,03 (0,05)	0,64** (0,29)	0,10 (0,04)
Formation des travailleurs (FT)	0,27 (0,31)	0,04 (0,06)	0,21 (0,37)	0,02 (0,05)	0,24 0,29	0,03 (0,05)	0,35 (0,34)	0,04 (0,04)
Ancienneté des travailleurs (AT)	-0,20 (0,14)	-0,04 (0,03)	-0,04 (0,15)	0,00 (0,02)	0,09 0,13	0,02 (0,11)	0,29** (0,13)	0,04 (0,02)
Part de marché de l'entreprise (PM)	0,01 (0,00)	0,00 (0,00)	0,01* (0,00)	0,00 (0,00)	0,01** 0,00	0,00 (0,00)	0,01*** (0,00)	0,00 (0,00)
Nature d'activités (NA)	-0,20 (0,26)	-0,06 (0,05)	0,43 (0,29)	0,07 (0,04)	-0,33 0,23	0,07 (0,04)	0,10 (0,26)	0,03 (0,04)
Exportation (EX)	-0,81 (0,51)	-0,18 (0,06)	0,81* (0,42)	0,18 (0,08)	-0,21 0,48	-0,13 (0,06)	1,49*** (0,37)	0,31 (0,08)
Séparation gestion-propriété (SGP)	0,44 (0,31)	0,13 (0,06)	-0,91** (0,40)	-0,14 (0,04)	-0,31 0,26	0,02 (0,05)	-1,79*** (0,36)	-0,23 (0,04)
Constante	-1,92** (0,81)	-	-3,11*** (0,93)	-	-1,67*** 0,58	-	-3,15*** (0,69)	-
Probabilité moyenne prédite d'ACB	0,28		0,17		0,26		0,18	
.n	413				413			
.Ll	-320,37				-366,99			
.df_m	20				18			
.Chi2	205,27				112,01			
.Pseudo R ²	0,2426				0,1324			
.Test de Wald (nullité des paramètres estimés)	Prob > chi2 (20) = 0,0000				Prob > chi2 (63) = 0,0000			
.Test d'IIA de Hausman (H ₀ : au moins deux modalités prises par la variable expliquée peuvent être fusionnées)	Prob > chi2 = 0,0000 (Ho : rejected)				Prob > chi2 = 0,0000 (Ho : rejected)			

Légende : * p<.1 ; ** p<.05 ; *** p<.01 et (...) écart-type. β_i désigne le coefficient de chaque variable et dy/dx son effet marginal. NABC : (non-accès au crédit bancaire) est la modalité de référence des deux modèles LM.

Les résultats du modèle (II) montrent que l'effet combiné opacité-capital social sur la probabilité d'accès au crédit bancaire est positif ($\partial p_i / \partial (\text{IDO} \times \text{ICS}) > 0$). L'effet négatif de l'opacité est complètement absorbé par le capital social. Cependant, l'effet marginal du capital social passe de +76 % à +61 % pour ce qui est de l'accès au crédit bancaire à long et à moyen termes, illustrant ainsi de fortes contraintes d'accès au crédit bancaire pour ces périodes par rapport au court terme. En effet, dans un environnement où l'âge moyen de fermeture d'entreprise (faillite) est de 3 ans, il va de soi que les opérations à terme nécessitent des clauses particulières et une prime de risque conséquente. Globalement, l'impact positif du capital social sur l'accès au crédit bancaire passe par la réduction du degré d'opacité de la PME aux yeux du banquier.

En tout état de cause et à l'actif des variables de contrôle, le motif de demande du crédit (MDC), la stabilité des employés (AT) qui est source du capital humain spécifique, la compétitivité de la PME à travers sa part de marché (PM) et l'activité d'exportation (EX) améliorent la probabilité d'accès au crédit bancaire à long et moyen termes. En revanche, la séparation gestion-propriété (SGP) détériore de 23 % la probabilité moyenne d'accès au crédit bancaire à long et moyen termes. Comme le soulignent les travaux de Fama et Jensen (1983), l'anticipation d'un conflit d'agence interne à l'entreprise par le banquier peut se traduire par des clauses d'accord de crédit restrictives.

CONCLUSION

L'objectif de cet article était d'examiner l'aptitude du capital social à réduire l'asymétrie d'information entre la banque et la PME, facilitant ainsi l'accès au crédit par cette dernière. À partir d'un échantillon de 413 PME camerounaises, l'étude a montré que le capital social est un excellent catalyseur d'accès au crédit bancaire lorsque les conditions bancaires classiques ne s'avèrent pas suffisantes. L'effet positif du capital social sur l'accès au crédit bancaire passe par la réduction du degré d'opacité de la PME aux yeux de son banquier et l'établissement d'un lien de confiance entre la PME et ce dernier.

En fonction de l'environnement socioculturel, des solutions endogènes liées au capital social sont souvent envisagées. Vues sous cet angle, quelques politiques managériales émergent de nos résultats dans le contexte africain et plus particulièrement camerounais. Pour améliorer leur crédibilité aux yeux des banquiers, outre les informations de nature comptable produites de manière régulière, les PME camerounaises, pour la plupart, ont trouvé une stratégie palliative de séduction. Celle-ci consiste à s'organiser en réseaux et associations au sein desquels les membres se structurent pour soutenir un membre qui sollicite un crédit auprès d'une banque ; se constituant ainsi en caution solidaire. Le rôle de « gendarme » n'est plus dévolu au seul banquier, les autres membres du réseau constituent un groupe de pression psychologique fort sur le membre bénéficiaire du crédit tenu de respecter ses engagements pour ne pas discréditer le groupe, car une défaillance de sa part compromettrait les chances d'obtention de crédits des autres membres du groupe qui en exprimeraient le besoin. Au regard de la plus forte pondération des relations interpersonnelles PME-banque (LIF), les PME gagneront en améliorant leur communication avec les banques. Le succès des premiers contrats de financement ouvrirait ainsi de nouvelles perspectives de financement et ceci à des conditions avantageuses.

Par ailleurs, un accompagnement en matière de formation des dirigeants des PME camerounaises est nécessaire afin de consolider les avantages liés aux réseaux d'affaires dans la fourniture des garanties solidaires ; ce qui renforcerait leurs pouvoirs de négociation dans la relation banque-client. Le recours à un personnel qualifié et la mise en place d'un système de gestion transparent seraient également bénéfiques pour la PME.

Sans prétendre avoir épuisé tous les aspects liés au concept de capital social, l'étude constitue néanmoins un apport important dans la réflexion sur les réformes institutionnelles utiles à la création d'un environnement propice au développement de l'entrepreneuriat au Cameroun. Ceci étant, les recherches ultérieures, à partir des résultats actuels, pourraient approfondir l'aspect capital social pour ce qui est de son impact sur le coût de la dette.

RÉFÉRENCES

- ABEYSEKERA, A. et GUTHRIEB, J. (2004). Human capital reporting in a developing nation. *The British Accounting Review*, 36(3), 251-268.
- AFRICAPRACTICE (2005). *Access to finance : profiles of african MSEs* (document de travail préparé par Jetro, Londres). Récupéré le 11 mai 2014 sur le site : http://www.proparco.fr/lang/en/Accueil_PROPARCO/Publications-Proparco/secteur-privé-et-développement/Resourcess/issue-12-resourcess.
- APILADO, V. et MILLINGTON, J. (1992). Restrictive loan covenants and risk adjustment, in small business lending. *Journal of Small Business Management*, 30(1), 38-48.
- ATANASOVA, C.V. et WILSON, N. (2004). Disequilibrium in the UK corporate loan market. *Journal of Banking and Finance*, 28(3), 595-614.
- AUDET, J., ST-PIERRE, J. et PHAM, T.H.V. (2009, mai). La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé. *11^e Journées scientifiques du Réseau entrepreneuriat*. Université du Québec à Trois-Rivières, Canada.
- BANQUE MONDIALE (2006). *Making finance work for Africa*. Washington, Banque mondiale.
- BANQUE MONDIALE ET LA SOCIÉTÉ FINANCIÈRE INTERNATIONALE (2009, 2010). *Doing business : comparaison des réglementations dans 181 pays*, 6^e édition. Washington, D.C., États-Unis.
- BEHR, P. et GÜTTLER, A. (2007). Credit risk assessment and relationship lending : an empirical analysis of german small and medium-sized enterprises. *Journal of Small Business Management*, 45(2), 194-214.
- BERGER, A., KLAPPER, L.F. et UDELL, G.F. (2001). The ability of banks to lend to informationally opaque small business. *Journal of Banking and Finance*, 25(12), 2127-2167.
- BERGER, A. et UDELL, G.F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *Journal of business*, 68(3), 351-381.
- BERGER, A. et UDELL, G.F. (1998). The economics of small business finance : the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22(8), 613-673.
- BESANKO, D. et THAKOR, A.V. (1987). Collateral and rationing : sorting equilibria in monopolistic and competitive credit markets. *International Economic Review*, 28(3), 671-689.
- BESLEY, T. et COATE, S. (1995). Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of Development Economics*, 46(1), 1-18.

- BESTER, H. (1985). Screening vs rationing in credit markets with imperfect information. *American Economic Review*, 75(4), 850-855.
- BHAPPU, A.D. (2000). The Japanese family : an institutional logic for Japanese corporate networks and Japanese management. *Academy of Management Review*, 25(2), 409-415.
- BHATTACHARYA, S. et CHIESA, G. (1995). Proprietary information, financial intermediation and research incentives. *Journal of Financial Intermediation*, 4(4), 328-357.
- BIGGS, T., RATURI, M. et SRIVASTAVA, P. (2002). Ethnic networks and access to credit : evidence from the manufacturing sector in Kenya. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 49(4), 473-486.
- BIGGS, T. et SHAH, M.K. (2006). African small and medium enterprises, networks, and manufacturing performance. *World Bank Policy Research Working Paper*, (3855). Washington, D.C., États-Unis, Banque mondiale.
- BJØRNSKOV, C. (2006). The multiple facets of social capital. *European Journal of Political Economy*, 22(1), 22-40.
- BOOT, A. (2000). Relationship banking : what do we know ? *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 7-25.
- BOOT, A., THAKOR, A.W. et UDELL, G.F. (1991). Secured lending and default risk : equilibrium analysis, policy implications and empirical results. *Economic Journal*, 101(406), 458-472.
- BOURDIEU, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31(31), 2-3.
- BOURDIEU, P., BOLTANSKI, L. et DE SAINT-MARTIN, M. (1973). Les stratégies de reconversion. *Social Science Information*, 12(5), 61-113.
- BRASSEUR, M. (2008). Le rôle des stéréotypes dans le management de la diversité culturelle : cas de l'Afrique. *Revue des sciences de gestion*, 2(230), 61-67.
- CAROL-ANNE HO, S. et MITCHELL, W. (2003). International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources. *The International Journal of Accounting*, 38(4), 465-491.
- CHAN, Y.S. et THAKOR, A.V. (1987). Collateral and competitive equilibrium with moral hazard and private information. *Journal of Finance*, 42(2), 345-363.
- CHENG, S. et SCOTT LONG, J. (2007). Testing for IIA in the multinomial Logit model. *Sociological Methods and Research*, 35(4), 538-600.
- CHOU, K. (2006). Three simple models of social capital and economic growth. *Journal of Socio-Economics*, 35(5), 889-912.
- COLEMAN, J. (1990). *Foundation of social theory*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- CORREIA, L.F., AMARAL, H.F. et LOUVET, P. (2009, mai). Un indice de gouvernance pour les entreprises au Brésil. 5^e Colloque de l'IFBAE. Grenoble, France.
- DARROUGH, M.N. et STOUGHTON, N.M. (1986). Moral hazard and adverse selection : the question of financial structure. *Journal of Finance*, 41(2), 501-513.
- DEGRYSE, H. et VAN CAYSELE, P. (2000). Relationship lending within a bank-based system : evidence from European small business data. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 90-109.

- DEVEREUX, J. et FISHE, R. (1993). Economic analysis of group lending programs in developing countries. *Developing Economies*, 31(1), 102-121.
- DIAMOND, D.W. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *Review of Economic Studies*, 51(2), 393-414.
- DUAN, H., HAN, X. et YANG, H. (2009). An analyses of causes for SMEs financing difficulty. *International Journal of Business and Management*, 4(6), 74-75.
- FAFCHAMPS, M. (1999). Ethnicity and credit in African manufacturing. *Journal of Development Economics*, 61(1), 205-235.
- FAMA, E. (1985). What's different about banks ? *Journal of Monetary Economics*, 15(1), 29-40.
- FAMA, E. et JENSEN, M. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of Law Economics*, 26(2), 301-325.
- FERRAY, M. (1999). Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit. *Revue française de sociologie*, 40(3), 559-586.
- FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (2004). *Republic of Mozambique : financial system stability assessment including report on the observance of standards and codes on the following topics : banking supervision, payment systems, and anti-money laundering and combating the financing of terrorism* (IMF country report 04/52). Washington, D.C., États-Unis, FMI.
- FUKUYAMA, F. (1995). *Trust : the social values and the creation of prosperity*. New York, The Free Press.
- GRANOVETTER, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(3), 1360-1380.
- GREENBAUM, S.I., KANATAS, G. et VENEZIA, I. (1989). Equilibrium loan price under the bankclient relationship. *Journal of Banking and Finance*, 13(2), 221-235.
- GUIISO, L., SAPIENZA, P. et ZINGALES, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94(3), 526-556.
- HANS-JOACHIM, G. (2003). Transaction costs in finance and inventory research. *International Journal Production Economics*, 81-82(11), 341-350.
- HAUBRICH, J.G. (1989). Financial intermediation, delegated monitoring and long term relationships. *Journal of Banking and Finance*, 13(1), 9-20.
- HAUSMAN, J. et MCFADDEN, D. (1984). Specification tests for the multinomial Logit model. *Econometrica*, 52(5), 1219-1240.
- HWANG, P. (2006). Asset specificity and the fear of exploitation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60(3), 423-438.
- JENSEN, M.C. et MECKLING, W.H. (1976). Theory of the firm : managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 163-182.
- KALAY, A. (1980). Signaling information content and the reluctance to cut dividends. *Journal of Financial and Quantitative analysis*, 15(4), 855-869.
- KAMDEM, E. et FOUDA ONGODO, M. (2004, octobre). Faits et méfaits de l'ethnicité dans les pratiques managériales au Cameroun. Dans les *Actes du Colloque international organisé par la CIDEGEF et le CEMADIMO*. Beyrouth, Liban.
- KIM, M., SURROCA, J. et TRIBÓ, J.A. (2008). *The effect of social capital on financial capital*. Récupéré le 11 mai 2014 sur le site : <http://ssrn.com/abstract=1343863>.

- KOBU, G., NGOA TABI, H. et MOUNGOU MBENDA, S.P. (2010). L'efficacité du financement des micros et petites entreprises dans la lutte contre la pauvreté au Cameroun. *Économie Appliquée*, 63(1), 135-162.
- KOLENIKOV, S. et ANGELES, G. (2004, octobre). *The use of discrete data in PCA : theory, simulations, and applications to socioeconomic indices* (working paper). University of North Carolina, Chapel Hill, États-Unis.
- KRISHNAKUMAR, J. et NAGAR, A.L. (2008). On exact statistical properties of multidimensional indices based on principal components, factor analysis, MIMIC and structural equation models. *Social Indicators Research*, 86(3), 481-496.
- KUANG-HSUN, S., YEN-TZU, L., CHARLOTTE, J. et BINSHAN, L. (2010). The indicators of human capital for financial institutions. *Expert Systems with Applications*, 37(2), 1503-1509.
- LEHMANN, E. et NEUBERGER, D. (2001). Do lending relationships matter ? : evidence from bank survey data in Germany. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 45(4), 339-359.
- LELAND, H. et PYLE, D. (1977). Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation. *Journal of Finance*, 32(2), 371-384.
- LEVRATTO, N. (1990). Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites de la coopération. *Revue internationale PME*, 3(2), 192-213.
- LEVRATTO, N., BARTHELEMY, S., DELHOM, M., FILIPPI, J.B. et MAHERAULT, L. (2002). *Conditions de l'élaboration d'une base de données qualitatives sur les entreprises aux fins d'une intermédiation informationnelle : réponse à la consultation du secrétariat d'État aux PME, au commerce, à l'artisanat, aux professions libérales et à la consommation*. Paris, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.
- LONGHOFER, S.D. et SANTOS, J.A. (2000). The importance of bank seniority for relationship lending. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 57-89.
- McFADDEN, D. (1968). *The revealed preferences of a government bureaucracy, economic growth project* (technical report n° 17). Berkeley, Californie, États-Unis, University of California.
- McFADDEN, D. (1987). Regression based specification tests for the multinomial Logit model. *Journal of Econometrics*, 34(1-2), 63-82.
- McKILLOP, D.G. et HUTCHINSON, R.W. (1994). Small businesses and bank financing. *Applied Financial Economics*, 4(1), 69-73.
- MINPMEESA (2009, janvier). *Étude sur la formulation du plan directeur (M/P) pour le développement des petites et moyennes entreprises en République du Cameroun* (rapport final). Japon, Agence japonaise de coopération internationale.
- MONTGOMERY, M., TERRY, J. et SYED, F. (2005). What kind of capital do you need to start a business : financial or human ? *Quarterly Review of Economics and Finance*, 45(1), 103-122.
- MYERS, S. (1984). The capital structure puzzle. *Journal of Finance*, 39(3), 575-592.
- NAGAR, A.L. et BASU, S.R. (2002). Weighting socio-economic indicators of human development : a latent variable approach. Dans A. Ullah, A. Wan et A. Chaturvedi (dir.), *Handbook of applied econometrics and statistical inference* (p. 609-642). New York, Marcel Dekker.
- NAHAPIET, J. et GHOSHAL, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242-266.

- NUGENT, J.B. (1993). Between state, market and households : a neoinstitutional analyses of local organizations and institutions. *World Development*, 21(4), 623-631.
- OMENGUELE, R.G. et MAZRA, M. (2012). The determinants of trade credit demand : an empirical study from cameroonian firms. *International Journal of Business and Management*, 7(17), 43-59.
- ONGENA, S. et SMITH, D. (2000). What determines the number of bank relationships ? Crosscountry evidence. *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 26-56.
- PETTIT, R.R. et SINGER, R.F. (1985). Small business finance : a research agenda. *Financial Management*, 14(3), 47-60.
- PUTNAM, R.D. (1993). *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*. Princeton, Princeton University Press.
- PUTNAM, R.D. (1995). Bowling alone : America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
- RAJAN, R.G. (1992). Insiders and outsiders : the choice between informed and arm's length debt. *Journal of Finance*, 47(4), 1367-1400.
- RAJAN, R.G. et ZINGALES, L. (1995). What do we know about capital structure ? Some evidence from international data. *Journal of Finance*, 50(5), 1421-1460.
- ROSS, S. (1977). The determinants of financial structure : the incentive signaling approach. *Bell Journal of Economics*, 5(1), 23-40.
- SACERDOTI, E. (2009). Crédit et secteur privé en Afrique : évolution et enjeux. *La revue de Proparco*, (1), 9-13.
- SHARMA, M. et ZELLER, M. (1997). Repayment performance in group-based credit programs in Bangladesh : an empirical analysis. *World Development*, 25(10), 1731-1742.
- SHARPE, S. (1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts : a stylized model of customer relationships. *Journal of Finance*, 45(4), 1069-1086.
- SIMON, N. (2007). La confiance dans tous ses états. *Revue française de gestion*, 33(175), 83-94.
- STEIJVERS, T. (2008). *Existence of credit rationing for SMEs in the belgian corporate bank loan market* (working paper). Récupéré le 11 mai 2014 sur le site du Social Science Research Network (SSRN) : <http://ssrn.com/abstract=495162>.
- STIGLITZ, J. (1990). Peer monitoring and credit markets. *World Bank Economic Review*, 4(3), 351-366.
- STIGLITZ, J. et WEISS, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- ST-PIERRE, J. (1999). *La gestion financière des PME. Théories et pratiques*. Québec, Presses de l'Université du Québec.
- ST-PIERRE, J. et BAHRI, M. (2011). The determinants of risk premium : the case of bank lines of credit granted to SMEs. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16(4), 459-476.
- THEIL, H. (1969). A multinomial extension of the linear Logit model. *International Economic Review*, 10(3), 251-259.
- TYLER, B., MAYANK, R. et PRADEEP, S. (2002). Ethnic networks and access to credit : evidence from the manufacturing sector in Kenya. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 49(4), 473-486.

- UZZI, B. (1997). Social structure and competition in inter-firm networks : the paradox of Embeddedness. *Administration Science Quarterly*, 42(1), 35-67.
- UZZI, B. (1999). Embeddedness in the making of financial capital : how social relations and networks benefit firms seeking financing. *American Sociological Review*, 64(4), 481-505.
- WAMBA, H. et TCHAMANBÉ-DJINE, L. (2002). Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun. *Revue internationale PME*, 15(1), 87-114.
- WEINSTEIN, D.E. et YAFEH, Y. (1998). On the costs of a bank-centered financial system : evidence from the changing main bank relations in Japan. *The Journal of Finance*, 53(2), 635-672.
- WILLIAMSON, O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism : firms, markets and relational contracting*. New York, The Free Press.
- WOOLCOCK, M. (1999, avril). *Social capital : the state of the nation* (rapport présenté à un séminaire multidisciplinaire sur *social capital : global and local perspectives*). Helsinki, Finlande.
- WU, W. et CHOI, W.L. (2004). Transaction cost, social capital and firm's synergy creation in chinese business networks : an integrative approach. *Asia Pacific Journal of Management*, 21(3), 325-343.
- ZAMBALDI, F., ARANHA, F., LOPES, H. et POLITI, R. (2011). Credit granting to small firms : a Brazilian case. *Journal of Business Research*, 30(3), 309-315.