

PME et Réduction des asymétries d'information : l'apport de la théorie des signaux

SMEs and the reduction of information asymmetries: the contribution of signal theory

Amadou HAIDARA, (*Docteur en Sciences de Gestion*)

*Faculté des sciences Economiques et de Gestion
Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali.*

Boubacary CISSE, (*Professeur habilité*)

*Institut Universitaire de Gestion
Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali.*

Zakari Yaou KAKA, (*Professeur Titulaire*)

*Faculté des sciences Economiques et de Gestion
Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako, Mali.*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Campus Universitaire de Badalabougou Téléphone : 00223 20237044/20237041
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	HAIDARA, A., CISSE, B., & KAKA, Z. Y. (2023). PME et Réduction des asymétries d'information : l'apport de la théorie des signaux. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(1-2), 23-39. https://doi.org/10.5281/zenodo.7582352
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: December, 20 2022

Published online: January 31, 2023

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 4, Issue 1-2 (2023)

PME et Réduction des asymétries d'information : l'apport de la théorie des signaux

Résumé

Les PME sont reconnues comme la catégorie d'entreprises la plus importante dans nos tissus économiques. Ces entreprises connaissent couramment des difficultés d'accès au financement formel. On considère, en effet, qu'elles sont caractérisées par une forte asymétrie d'information affectant ainsi leur relation avec leur principal pourvoyeur de ressources externes, les banques. Cet article a pour objectif d'analyser les mécanismes de résolutions des asymétries d'information sous l'angle de la théorie du signal. Il s'agit, en effet, d'apprécier les efforts de signalisation des PME à travers les variables suivantes : apport personnel du propriétaire, endettement, garanties, dividendes versés, durée de la relation clientèle, du profil de l'entrepreneur, capital social, et distance. À partir de données d'enquêtes par questionnaire auprès de 217 PME maliennes et de l'utilisation d'un modèle logistique binaire, nos résultats montrent que cinq (5) signaux sont significatifs dans le traitement des asymétries d'informations par les PME maliennes. Il s'agit de l'apport personnel de l'entrepreneur, des dividendes versés, de la durée de la relation clientèle, du profil de l'entrepreneur, et du capital social. Ces résultats suggèrent une réduction du degré d'opacité informationnelle des PME à l'égard des banques en présence de ces signaux.

Mots clés : Asymétries d'information, Signaux, PME, Banque, Mali.

Classification JEL: G32, G35

Type de l'article : article empirique

Abstract

SMEs are recognized as the most important business category in our economic fabric. These companies commonly experience difficulties in accessing formal financing. Indeed, they are considered to be characterised by a strong asymmetry of information affecting their relationship with their main provider of external resources, the banks. The objective of this article is to analyse the mechanisms of resolution of information asymmetries from the point of view of signal theory. In fact, it is a question of assessing the signalling efforts of SMEs through the following variables: personal contribution of the owner, debt, guarantees, dividends paid, duration of the customer relationship, the profile of the entrepreneur, share capital, and distance. Based on questionnaire survey data from 217 Malian SMEs and the use of a binary logistics model, our results show that five (5) signals are significant in the treatment of information asymmetries by Malian SMEs. These are the personal contribution of the entrepreneur, the dividends paid, the duration of the customer relationship, the entrepreneur's profile, and the share capital. These results suggest a reduction in the degree of informational opacity of SMEs towards banks in the presence of these signals.

Keywords: Information asymmetries, Signals, SMEs, Banking, Mali.

JEL Classification: G32, G35

Paper type: empirical article

1. Introduction

Les PME se caractérisent en général par une forte opacité informationnelle qui amenuise leur chance d'accès aux crédits bancaires¹. En effet, l'activité des banques est fortement tributaire de l'information et les PME sont potentiellement plus risquées que les grandes entreprises dès lors que la qualité des informations fournies est prise en compte. À ce propos, une enquête réalisée en 2014 par la BCEAO auprès des banques de l'UEMOA en vue de déterminer les obstacles rencontrés par les PME² révèle que 97,3% des banques dénoncent la qualité de l'information disponible sur les PME. D'autre part, outre leur faiblesse en gestion qui les empêche de comprendre le rôle stratégique de l'information pour le banquier, certains entrepreneurs ne partagent pas l'information qu'ils détiennent pour des raisons fiscales ou concurrentielles (St-Pierre et Bhari, 2003 ; St-Pierre, 2018).

Ainsi, ne pouvant pas observer certaines informations pertinentes avant l'octroi de crédit et ne pouvant pas contrôler parfaitement les comportements des emprunteurs après l'octroi de crédit, les banques utilisent différents mécanismes (contrôle, rationnement, clauses restrictives, etc.) pour faire face à l'opacité informationnelle des emprunteurs. De nombreux travaux théoriques confirment l'utilisation de ces mécanismes par les banques (Cieply et Grondin, 1999 ; Cieply, 2014). Suivant la théorie de l'agence, ces mécanismes ont pour objectif d'empêcher l'agent, c'est-à-dire les emprunteurs, d'avoir un comportement susceptible de léser les intérêts du principal, les banques (Jensen et Meckling, 1976 ; Fama 1980). À l'inverse, la théorie du signal suggère que les emprunteurs ayant des projets prometteurs peuvent contourner les difficultés engendrées par l'information asymétrique en adoptant les techniques de signalisation (Ross, 1977 ; Leland et Pyle, 1977). Cela revient à transmettre l'information aux banques à travers une variable financière ou non financière qui signale indirectement la qualité de l'entité et celle de ses décideurs (Cherif, 1999 ; Wamba et Tchamanbè-Djiné, 2002).

Notre recherche se focalise sur ce dernier cadre théorique afin d'analyser la pertinence de certains signaux à réduire les risques d'asymétrie d'information des PME au Mali. Les signaux analysés se rapportent à l'apport personnel de l'emprunteur, à l'endettement, à la politique de dividendes, aux garanties, à la durée de la relation de crédit, au profil du propriétaire, au capital social et à la distance géographique entre prêteurs et emprunteurs. Nous postulons, dans ce cadre, que ces signaux contribuent à la réduction de l'opacité informationnelle des PME maliennes. Cela se traduit sur le plan empirique par une relation négative entre la variable de signalisation et le risque d'asymétrie d'information de la PME. En d'autres termes, le risque d'asymétrie de la PME diminue en présence de ces variables de signalisations. L'importance de cette recherche tient à une meilleure compréhension des mécanismes de signalisation dans les PME au regard aux contraintes informationnelles qui pèsent sur elles.

Dans les prochaines sections, nous présenterons nos hypothèses et une revue de la littérature afférentes à la contribution des signaux cités haut dans la limitation des asymétries d'information entre banque et entreprise, nous suivrons par la présentation de la méthodologie adoptée, nous terminerons par l'analyse des résultats ainsi que la conclusion.

¹ Par exemple, l'observation et le contrôle de l'information financière sont plus aisées dans les grandes entreprises pour le banquier, puisque, celui-ci peut disposer de l'information fournie par la presse spécialisée ou de rapports des commissaires aux comptes qui font souvent défaut dans les PME (Chebil et Levy-Tadjine, 2009).

² Cette enquête considère comme PME, une entreprise non financière, autonome, productrice de biens et/ou services marchands, immatriculée au RCCM et dont le chiffre d'affaires HT annuel n'excède pas un (1) milliard de FCFA. Ces entités sont ainsi estimées entre 80% et 95%, selon les pays, de l'ensemble des entreprises.

2. Revue de littérature et développement des hypothèses

Après avoir défini le concept d'asymétrie d'information qui sous-entend cette étude, nous présenterons successivement des différents signaux financiers susceptibles de réduire les problèmes d'asymétries d'informations ainsi nos hypothèses de recherche.

2.1. Asymétries d'information

De nombreux travaux et modèles reposent sur le postulat de l'existence d'une information asymétrique entre les agents économiques d'un marché (Arrow, 1963 ; Akerlof, 1970 ; Jensen et Meckling, 1976 ; Stiglitz et Weiss, 1981 ; etc.). Le postulat de base commune à ces travaux est que les marchés sont imparfaits dans la réalité, c'est-à-dire, que certains agents du marché disposent d'informations pertinentes que d'autres n'ont pas. En outre, les agents étant opportunistes par nature, les mieux informés tenteront de profiter de l'imperfection de l'information. Dans le cadre particulier du marché de crédit, l'asymétrie d'information supposerait que les entreprises possèdent plus d'informations que les créanciers sur leur propre risque (Stiglitz et Weiss, 1981 ; Fraser et *al.*, 2001 ; Levratto, 2002) ou que certaines informations pertinentes pour l'analyse du risque de ces entreprises, et en particulier les clients PME, sont incomplètes, absentes ou non fiables (Wamba et Tchamanbé-Djiné, 2002 ; St-Pierre, 2018). En présence d'asymétrie d'information, les créanciers font face à des risques de sélection adverse et d'aléa moral des emprunteurs (Akerlof, 1970 ; Stiglitz et Weiss, 1981). De nombreux travaux prédisent que ces risques peuvent être réduits par des efforts de signalisation de la part des emprunteurs (Wamba et Tchamanbé-Djiné, 2002). Les signaux financiers couramment analysés se rapportent à l'engagement personnel des emprunteurs dans le projet, le niveau d'endettement, la politique de dividendes de l'entreprise, et les garanties (Ross, 1977 ; Leland et Pyle, 1977 ; Bhattacharya, 1980 ; Bester, 1985 ; etc.). Les prochaines lignes serviront à présenter quelques travaux afférents à ces signaux ainsi qu'à définir nos hypothèses de recherche.

2.2. Asymétrie d'information et apport de l'emprunteur

L'apport de l'emprunteur désigne la proportion des capitaux investis par l'emprunteur dans le projet à financer, ou dans d'autres contextes, la part de capital détenue par les dirigeants. Leland et Pyle (1977) font partie des premiers auteurs à s'intéresser à ce signal. Ces derniers supposent que les emprunteurs potentiels cherchent à financer des projets dont ils sont les seuls à connaître la qualité. Leland et Pyle suggèrent alors aux emprunteurs d'investir une part de leur richesse personnelle dans le projet. Plus cette part du capital investi par l'emprunteur dans son projet est importante, plus ce projet est de bonne qualité. Dès lors, les emprunteurs qui ont de meilleurs projets d'investissement doivent alors le signaler aux banques en apportant une partie du montant à investir. Ce signal est coûteux, car les emprunteurs de qualité faible ne peuvent pas adopter un tel comportement sinon ils risquent de perdre leurs fonds investis. Sur le plan empirique, Leland et Pyle constatent, une relation positive et significative entre la valeur de la firme et la proportion de capital investi par les dirigeants dans leurs projets. Ils soutiennent, donc, qu'en présence d'asymétries d'information, l'implication des dirigeants dans le projet à financer peut servir de signal aux éventuels investisseurs externes. Keasy et McGuinness (1992) ont trouvé que la part du capital détenu par les dirigeants de PME constitue un signal de la santé future de son entreprise (Belletante et Levratto, 1995). De plus, Wamba et Tchamanbé-Djiné (2002) ont montré que l'apport personnel du promoteur est un signal déterminant pour le banquier. Cet apport traduit, en effet, la confiance que l'entrepreneur porte à son projet, et augmente donc ses chances d'obtention du crédit bancaire.

H1 : le risque d'asymétrie d'information diminue en présence du signal de l'apport personnel de l'entrepreneur.

2.3. Asymétrie d'information et endettement :

Avec particulièrement les travaux de Ross (1977), l'endettement devient un moyen de signalisation de la valeur d'une firme. Ross, montre que la valeur de la firme s'accroît avec le levier financier, contredisant ainsi la conclusion de la neutralité de la structure financière sur la valeur de la firme de Modigliani et Miller (1958). En ce sens, Ross suggère de considérer l'endettement comme un signal positif, notamment pour les firmes performantes. Seules ces dernières firmes peuvent supporter un endettement important et les charges financières y affrontent. Selon Ross, une firme qui est capable de supporter un niveau d'endettement élevé montre que ces résultats futurs sont importants et certains. Ainsi, les potentiels prêteurs pourraient utiliser l'endettement³ pour distinguer les bonnes et les mauvaises firmes.

Flannery (1986) a soutenu, qu'en présence de marché imparfait, que le choix de la maturité de la dette envoie un signal aux investisseurs externes. En empruntant à court terme, l'entreprise signale sa qualité (non risquée) dans la mesure où elle accepte le refinancement de ses opportunités d'investissement de long terme par des crédits de courts termes. De ce fait, elle encourt un risque de faillite en cas de non-refinancement de la dette à l'échéance. Aussi, si l'on considère que la dette à court terme est plus coûteuse en raison des coûts de refinancement, les entreprises qui optent pour cette échéance de financement signalent ainsi leur qualité au marché. Dans le même ordre d'idées, Goswami, Noe et Rebello (1995) estiment que l'échéance choisie pour la dette dépend de l'asymétrie d'information liée au projet à financer. Un projet sollicitant un emprunt à courte échéance présente moins d'asymétrie d'information par rapport à celui qui nécessite un emprunt de long terme.

Le crédit fournisseur est mis en avant dans le modèle de Biais et Gollier (1997) comme moyen de signalisation de la qualité de l'entreprise⁴. Suivant leur analyse, le crédit commercial peut atténuer le problème de sélection adverse en utilisant dans la relation de prêt les informations détenues par les fournisseurs sur leurs clients. Selon ces auteurs, les entreprises sans relation avec les banques ont davantage intérêt à recourir au crédit commercial pour se signaler à d'éventuels futurs prêteurs externes. Ce signal est coûteux, car seules les entreprises solvables peuvent bénéficier continuellement du crédit fournisseur.

H2 : le signal de l'endettement permet de diminuer le risque d'asymétrie d'information des PME.

2.4. Asymétrie d'information et signal par les dividendes

La politique de dividende consiste à décider du montant des bénéfices à répartir aux actionnaires-propriétaires (St-Pierre, 2018). Toutefois, lorsque les politiques d'investissement et de financement sont connues, cette politique consiste à l'arbitrage entre la rétention de bénéfices d'une part et le versement de liquidités aux actionnaires d'autre part.

Dans un cadre d'asymétrie d'information, les modèles de signalisation par les dividendes, comme ceux de Bhattacharya (1980) et de Kalay (1980), illustrent comment les dividendes sont susceptibles d'informer les investisseurs sur la qualité des firmes cotées (Albouy, 2010)⁵. Ces modèles montrent que les annonces de dividendes des dirigeants, mieux informés que

³ Toutefois, l'endettement des PME est essentiellement dominé par des crédits de court terme (St-Pierre, 2018).

⁴ Alphonse, Ducret et Séverin (2004) ont validé cette analyse théorique de Biais et Gollier (1997). À partir des données provenant d'un échantillon de 654 entreprises américaines et recueillies auprès des fournisseurs de services de financement aux entreprises, ils ont découvert que le volume total des prêts produit un effet négatif sur l'utilisation du crédit commercial, tandis que le volume des comptes créditeurs produit un effet positif sur l'accès aux prêts bancaires (Chandler, 2009).

⁵ Albouy note aussi que de nombreuses études empiriques réalisées sur différents marchés montrent la pertinence des modèles de signalisation par dividendes. Ces études concluent que, d'une part, les investisseurs corrigent leurs anticipations et réévaluent significativement les titres des sociétés dès que celles-ci annoncent leur dividende ; d'autre part, le niveau des bénéfices futurs est un déterminant du montant des dividendes.

quiconque sur les potentialités et sur les perspectives d'avenir de leurs entreprises, permettent aux investisseurs d'anticiper la valeur de la firme.

Sur les marchés financiers, le rôle informationnel des dividendes tient donc du fait que le dividende renseigne sur le futur et la performance de la grande firme. En effet, au sein de ces firmes, la politique de dividende a pour objectif de rémunérer les actionnaires actuels et potentiels pour leur investissement dans la firme. De ce fait, un versement régulier et important de dividendes est perçu par ces investisseurs comme un signal positif qui ne peuvent être assurés à long terme que par les firmes performantes. En revanche, dans les PME, la politique de dividende peut ne pas jouer nécessairement le rôle de signal que lui associent les marchés financiers (St-Pierre, 2018). En effet, le propriétaire d'une PME peut s'octroyer une part importante, sous forme de salaires ou de dividendes, les résultats de son entreprise, ou encore, étant donné son accès difficile au financement externe, le propriétaire peut décider de réinvestir les résultats obtenus afin de soutenir la croissance de son entreprise ou augmenter ses capacités d'obtention de financement auprès des banques.

La particularité de la politique de dividendes des PME incite donc à recourir à une mesure indirecte afin d'apprécier son apport de signalisation. En effet, la distribution de dividendes repose fondamentalement sur les résultats de l'entreprise et un résultat positif signalerait que celle-ci est potentiellement performante.

H3 : le signal émis par les résultats positifs de la PME permet de diminuer le risque d'asymétrie d'information.

2.5. Asymétrie d'information et signal par les garanties

L'apport de la garantie dans la limitation des problèmes d'asymétrie d'information a été souligné par de nombreux travaux. En effet, d'après Grossman (1981), les « bonnes entreprises » utilisent tous les moyens possibles pour se signaler auprès des investisseurs et pour se distinguer des autres en acceptant de fournir des garanties de qualité. Dans ce sens, la caution personnelle constitue une véritable garantie de qualité pour la banque. Notamment, lorsque le risque moral est élevé, l'entrepreneur qui engage personnellement ses actifs ou ses liquidités sera plus enclin à respecter les termes du contrat d'emprunt. Suivant Bester (1985) dans un contexte d'asymétrie d'information, la garantie signale la qualité de l'emprunteur. En effet, les entreprises de bonne qualité ont tendance à opter pour un contrat de dette ayant un taux d'intérêt relativement faible, mais exigeant des garanties relativement élevées. De même, les études de Wamba et Tchamanbé-Djiné (2002) ont montré que la valeur de la garantie est un signal déterminant pour banquier dans l'appréciation de la qualité d'une PME. En effet, la probabilité élevée de perdre des garanties importantes en cas de non-réussite du projet incite l'entrepreneur à respecter les raisons pour lesquelles les fonds ont été sollicités auprès des bailleurs de fonds. Les prêteurs, de leur côté, sont plus réceptifs aux entreprises offrant plus de garanties, leur permettant ainsi d'atténuer le risque de sélection adverse.

H4 : le risque d'asymétrie d'information est moins élevé lorsque la PME se signale par des garanties.

2.6. Asymétrie d'information et signal par la durée de relation de crédit :

Selon Eber (2001), les relations entre les banques et leurs clients s'inscrivent très généralement dans la durée. On parle alors de « relations de long terme ou relations de clientèle ». Ces relations permettent aux bons clients de se forger une bonne réputation, ce qui peut faciliter leur accès aux services bancaires, mais aussi réduire les coûts de ces services. Dans le même ordre d'idées, Wamba et Tchamanbé (2002) soutiennent que la durée de la relation signale la qualité de l'emprunteur en termes de réputation. Cette dernière est établie à partir de l'observation du comportement de l'emprunteur dans le temps. Le comportement antérieur de l'emprunteur est censé indiquer son comportement d'aujourd'hui et celui du futur. Ce qui laisse entendre que la

réputation soit fondée sur le principe de l'antériorité des dettes. Celui-ci suppose que l'obtention de nouvelles dettes soit conditionnée au paiement régulier des dettes antérieures contractées par l'emprunteur. Ainsi, dans l'hypothèse où la réputation ne constitue pas une préoccupation essentielle pour l'emprunteur, on observera probablement une incohérence dans ses engagements antérieurs. Sur cette base, leur étude empirique révèle que l'acquisition d'une réputation de qualité à travers la durée, et appréhendée par la régularité dans le remboursement des prêts antérieurs est un signal déterminant pour les banques camerounaises dans leur octroi de crédits aux PME.

Par ailleurs, de nombreux auteurs considèrent que la durée de la relation signale la qualité de l'emprunteur à travers les informations spécifiques ou privées qu'elle permette de générer sur un emprunteur (Berger et Udell, 1998 ; Nakamura, 1999 ; Stein, 2002 ; Petersen et Rajan, 1994, etc.). Ces informations recueillies dans le temps sont différentes de celles disponibles au grand public. En outre, ces informations sont essentiellement de nature qualitative et subjective, et particulièrement collectée dans le cas de financement de petites structures qui ne sont pas toujours en mesure de produire de l'information quantitative nécessaire à la décision de crédit. Ainsi, comprend-on que les prêteurs en situation d'asymétrie d'information aient plus de possibilités de se faire révéler des informations privées⁶ à mesure qu'ils passent du temps avec leurs emprunteurs.

H5 : le signal envoyé par la durée de la relation clientèle permet de réduire le risque d'asymétrie d'information des PME.

2.7. Asymétrie d'information et signal du profil du propriétaire :

De nombreux auteurs attirent l'attention sur le rôle central du propriétaire-dirigeant au sein des PME. On rapporte que le dirigeant de PME est le principal actionnaire de son entreprise et qu'il est impliqué dans tous aspects de la gestion son entreprise (Julien et Marchesnay, 1988 ; Julien 1990 ; Ngongang, 2007 ; etc.). Aussi, Niyungeko (1993) note que le devenir d'une PME dépend en grande partie de son dirigeant. En d'autres termes, une bonne connaissance de la PME nécessite une bonne connaissance de son dirigeant. Dès lors, on peut admettre que les caractéristiques propres du propriétaire sont susceptibles d'influencer le fonctionnement et les résultats de son entreprise (Niyungeko, 1993 ; Chapellier, 1997 ; St-Pierre, 2018).

La littérature a démontré que certaines des caractéristiques personnelles du propriétaire dirigeant (le statut, le niveau d'éducation, l'expérience et les antécédents familiaux) sont reliées aux pratiques de gestion qu'il utilise ainsi qu'aux résultats organisationnels (Niyungeko, 1993). Dans leur synthèse de travaux sur l'influence des caractéristiques du dirigeant PME, Ang, Cole et Lawson (2010) notent que les dirigeants les plus âgés prennent moins de risque par rapport aux plus jeunes. De plus, les dirigeants ayant une formation élevée utilisent des outils et pratiques de gestion. Ils sont les mieux informés des difficultés que peut présenter une information imparfaite. Enfin, les dirigeants plus confiants dans leurs projets ont tendance à sous-évaluer les risques que ceux-ci induisent.

Pour les prêteurs, la connaissance des caractéristiques personnelles du propriétaire permet de mieux définir le type de dirigeant et/ou PME en face. Notamment, lorsque les demandes de crédits sont importantes, la prise en compte des caractéristiques des emprunteurs devient

⁶ Néanmoins de nombreux auteurs avancent que ces informations privées confèrent une rente informationnelle à la banque sur le long terme (Nakamura, 1999). En effet, la banque qui entretient une relation de clientèle durable avec un emprunteur dispose sur ce dernier d'informations inaccessibles aux autres banques. Cette situation peut inciter la banque partenaire à tarifier l'emprunteur au-delà du risque réel de celui-ci, et d'autre part, empêche l'emprunteur de changer de banque partenaire en cas de désaccord avec cette dernière. Un tel changement pourra, en effet, être interprétée par les autres banques comme un signe de difficulté financière de l'emprunteur que la banque partenaire ne peut plus assumer.

primordiale. Pour ces prêteurs, l'information envoyée par les caractéristiques du propriétaire peut s'interpréter sous différents angles (performance, maîtrise des activités, meilleure organisation, attitude face au risque, vision ou stratégie de l'organisation, etc.).

H6 : le signal du profil du propriétaire principal permet d'atténuer le risque d'asymétrie d'information des PME.

2.8. Asymétrie d'information et signal par le capital social :

Le capital social est relatif aux ressources acquises à travers les relations, les associations ou réseaux est supposés réduire le degré d'asymétrie d'information sur le marché de crédit (Wamba H, 2013 ; Wamba H. et Niyonsaba, 2014)⁷.

Le rôle informationnel du capital social dans la relation de financement a été souligné par de nombreux auteurs. À titre d'exemples, Ferrary (1999) rapporte que les informations relatives à certains clients sont souvent obtenues par le banquier à travers des rencontres amicales ou familiales. En outre, le banquier accorde un crédit non pas pour satisfaire un client avec lequel il entretient des relations amicales, mais parce que leur amitié lui a permis d'obtenir suffisamment d'informations pour lever le risque d'aléa moral lié à un emprunteur.

Selon Paturel et al. (2010), face à l'opacité des PME, le banquier exploite, le plus souvent, son capital social pour combler son déficit informationnel. Il utilise ainsi sa connaissance de l'environnement de la PME et ses relations personnelles pour apporter des informations supplémentaires à son évaluation de la qualité de la PME.

Gharsalli (2015) avance que les banquiers utilisent trois types de réseaux pour collecter des informations privées et spécifiques sur les emprunteurs : le réseau social (ami, connaissance du client), le réseau professionnel (ancien client, expert-comptable, collaborateurs), le réseau institutionnel (chambre de commerce). Gharsalli soutient, à la suite d'autres auteurs comme Uzzi (1999), Ferrary (1999) ainsi que Le et Nguyen (2009), que ces réseaux favorisent une meilleure connaissance de l'entreprise et de ses spécificités. En particulier, les banquiers affirment que les informations obtenues via les réseaux professionnels et institutionnels sont plus crédibles que celles obtenues à travers la famille ou les proches du client (réseau social).

H7 : le signal envoyé par le capital social favorise l'accès aux informations et, par conséquent, réduit le risque d'asymétrie d'information des PME.

2.9. Le signal de la distance emprunteur-prêteur :

La littérature bancaire permet d'identifier deux grands canaux par lesquels la proximité géographique (distance emprunteur-prêteur) affecte les décisions de prêts (Argawal et Hauswald, 2010). Le premier canal soutient que la distance favorise la collecte d'informations *soft*. En effet, selon Petersen et Rajan (2002), les informations sur les petites entreprises sont considérées comme *soft*⁸ et doivent être collectées par les prêteurs au fil du temps. Les prêteurs à proximité qui collectent ces informations *soft* ont un avantage informationnel sur des concurrents plus éloignés. Le deuxième canal soutient que la distance favorise la diminution des coûts de transports encourus par les demandeurs de prêt et les banques. En effet, les banques peuvent engager d'importants frais de transport lors des recherches d'information sur les emprunteurs potentiels et le suivi de leurs prêts (Sussman et Zeira, 1995). Ainsi, ces modèles

⁷ Ces auteurs rapportent que 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 (Nahapiet et Ghosal, 1998 ; Brurt, 1992) et permettant aux entrepreneurs d'élargir leur champ d'action, d'économiser leurs moyens et d'accéder à des ressources et opportunités exclusive (Aldric et Elam, 1995).

⁸ Selon Godbillon et Godlewski (2005), l'information *soft*, contrairement à l'information *hard*, est de nature subjective et qualitative, communiquée le plus souvent sous forme de textes (opinions, idées, rumeurs, déclarations sur les plans futurs, etc.).

basés sur les coûts de transports prédisent que tous les emprunteurs réputés solvables sont susceptibles d'obtenir le crédit lorsqu'ils sont situés à proximité de la banque.

Selon Carling et Lundberg (2005) la proximité géographique pourrait impliquer que la banque a une bonne connaissance du marché local sur lequel agit une entreprise emprunteuse potentielle. Cela peut aussi impliquer que la banque en sait davantage sur la capacité de l'entreprise à effectuer un investissement, sur son conseil d'administration, sur son capital humain, etc. Dans leur article, les auteurs examinent la capacité de la distance géographique en tant que prédicateurs de la probabilité de défaut d'un prêt. Ils établissent une relation théorique entre le système de notation interne de la banque et la distance géographique ainsi qu'une relation théorique entre le taux de défaut observé et la distance. Ces relations théoriques suggèrent que la probabilité d'obtenir un prêt diminue avec l'augmentation de distance géographique et que la banque rejette les demandes de prêts dont la notation est faible⁹.

Degryse et Ongena (2005) étudient l'effet sur les conditions de prêt de la distance géographique. Ils trouvent, à l'aide des données de prêts consentis aux entreprises par une grande banque belge, que les taux de prêt diminuent avec la distance entre l'entreprise et le prêteur et augmentent avec la distance entre l'entreprise et les banques concurrentes. Pour ces auteurs, les taux de prêt reflètent à la fois les frais de transports et d'informations. Ces résultats de Degryse et Ongena (2005) sont confirmés empiriquement par Argawal et Hauswald (2010) sur données d'entreprises américaines. Concernant le rôle de la distance dans la décision de prêt d'une banque, ces auteurs affirment que, plus une entreprise est située près d'une banque, plus sa probabilité d'obtenir un prêt est élevée. Cependant, une fois que la cote de crédit interne de la banque (*proxy* des informations privées) est incluse dans l'analyse, les effets de distance deviennent statistiquement insignifiants.

H8 : la proximité géographique favorise la collecte d'informations et le contrôle des prêts, par conséquent, diminue le risque d'asymétrie d'information des PME.

3. Méthodologie de recherche

La méthodologie adoptée dans le cadre de cette étude se rapporte aux données utilisées, à la description des variables et enfin à la spécification du modèle d'analyse de données. Les données mobilisées pour la présente étude proviennent de plusieurs sources¹⁰. Ces dernières ont permis de constituer une liste de 348 entreprises. Parmi ces entreprises, nous avons identifié celles qui sont toujours en activité dans la capitale¹¹, et qui répondent à la définition des PME¹². Ces différents critères d'exigibilité à l'étude ont conduit à une liste réduite de 254 PME. Puis nous avons mené une enquête par questionnaire auprès de ces PME afin de collecter les données¹³. Le nombre de questionnaires exploitable s'établit à 217 PME soit un taux de réponse de près de 85%.

⁹ Cependant, le test empirique de ces deux relations sur données de prêts aux petites entreprises suédoises montre que la distance n'est pas un déterminant significatif de la probabilité de défaut d'un prêt. Carling et Lundberg (2005) affirment, comme le soulignent Petersen et Rajan (2002), que la distance est devenue moins utile en raison de l'utilisation croissante des technologies de l'information dans les décisions d'attribution des prêts.

¹⁰ Direction Nationale des PME du Mali (DNPME), Organisation Patronale des Entreprises de Construction du Mali (OPECOM), Organisation Patronale des industriels (OPI), Syndicat Patronal des boulangers du Mali (SPBM), Union Nationale des Opérateurs Miniers du Mali (UNOMIN), Fédération Nationale des Entreprises de Services (FNES).

¹¹ La capitale regroupe en effet l'essentiel, près de 80%, des entreprises du Mali.

¹² Est considérée comme PME, une entreprise non financière, autonome, productrice de biens et/ou services marchands, immatriculée au RCCM et dont le chiffre d'affaires HT annuel n'excède pas un (1) milliard de FCFA (BCEAO, 2014).

¹³ Le processus de collectes des données a été confié à un cabinet d'enquêtes. Cinq enquêteurs ont été mobilisés à cet effet pendant un mois et demi c'est-à-dire allant de novembre 2019 à mi-décembre 2019.

3.1. Opérationnalisation des variables :

L'opérationnalisation des variables (dépendante et indépendantes) de notre étude a été guidée principalement par la littérature théorique et empirique. Compte tenu des informations disponibles, nous avons dû recourir à des mesures indirectes comme indicateurs de certaines variables. En rapport avec les travaux de Van Pham, Audet et St-Pierre (2009), l'existence d'un risque d'asymétries d'information, variable dépendante de cette étude, est mesurée par 0 si la PME présente des documents comptables certifiés et/ou conformes au système comptable en vigueur (*SYSCOHADA*) et mesurée par 1 dans le cas contraire.

Les mesures des variables de signalisation sont consignées dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1: Synthèses de l'opérationnalisation des signaux

Signaux	Variables et Mesures	Quelques auteurs de référence
APE	- TAL : Log (nombre de salariés) ; - SJU : = à 1 si (SA ou SARL) et 0 sinon.	Leland et Pyle (1977) ; Vigneron (2008) ; Ziane (2004) ; Wamba. H (2013)
END	- MTD : Log (crédit obtenu) ; - MAD : Binaire = à 1 si crédit à CT et 0 pour crédit à MLT ; - FRS : Binaire = à 1 si part sup. ou égale à 24% ¹⁴ et 0 sinon.	Ross (1977) ; Biais et Gollier (1997) ; Burkart et Ellingsen (2004) ; St-Pierre (2018) ; Phung (2009) ; Smondel (2011)
DIV	Binaire = à 1 si l'évolution des résultats au cours des trois dernières années est en hausse et 0 si baisse ou stable.	Bhattacharay (1979 ;1980) ; Kalay, (1980) ; Lintner (1956) ; St-Pierre (2018)
GAR	- GAP : = 1 si la PME a fourni une garantie personnelle et 0 sinon. - VGP : = 1 si la valeur de la garantie personnelle est supérieure au montant du prêt obtenu par la PME, et 0 sinon.	Ziane (2004) ; Vigneron (2008) ; St-Pierre (2008) ; Phung (2009) ; Boussaada Rim (2012) ;
DUR	Binaire = 1 si durée de la relation est ≥ à 7 ans et = 0 si durée < à 7 ans.	Petersen et Rajan (2002) ; Phung (2009) ; Boussaada (2012) ; Ziane (2004) ; Vigneron (2008) ; Vazquez et Federico (2015) ; Molou et <i>al.</i> (2018)
PPP	- GEN : 1= Homme, 0 = Femme ; - AGE : 1 = âge ≥ à 44 ans ¹⁵ , 0 = sinon. - NIE : Aucun = 1, Primaire = 2, Secondaire = 4, Supérieur = 4 ; - GST : 1 = Gest. ; 0 = Non Gest. - DIR : 1 si le propriétaire principal gère la PME et 0 sinon. - CPT : si le propriétaire principal gère la comptabilité de la PME et 0 sinon.	Chapellier (1997) ; Ngongang, (2005) ; Pham et St-Pierre (2009) ; Phung (2009) ; Kay Ondel'ansek (2010) ; Edson et <i>al.</i> (2012) ; Thili (2012) ; Hamidou (2014) ; Ndjambou et Sassine (2014) ; Diallo et Thiongane (2018) ;
CSO	- MRS : 1= Oui, 0= Non ; - LPB : 1= Oui, 0= Non ; - LHB :1= Oui, 0= Non ; - LOE : Oui, 0= Non ; - LPG : Oui, 0= Non.	Uzzi (1999) ; Fafchamps (2000) ; Kim et <i>al.</i> (2008) ; Van Pham et St-Pierre (2009) ; Van Pham (2010) ; Feudjo et Tchankam (2012) ; Wamba H et Niyonsaba S (2014) ; Kenfact (2016)

¹⁴ Représente la durée moyenne de la relation dans notre échantillon.

¹⁵ Représente l'âge moyen des propriétaires de notre échantillon.

DIS	1= [0 -5 km ; 2= [5-10 km ; 3= ≥ à 10 km	Petersen et Rajan (2002) ; Carling et Lundberg (2005) ; Uchiada et al. (2007) ; Phung (2009) ; Agarwald et Hauswald (2010) ; Molou, et al. (2018)
------------	--	---

Source : Auteurs, à partir de revue de littérature

3.2. Modèle d'analyse :

Pour tester l'effet des signaux sur le risque d'asymétrie d'information, nous recourons principalement à un modèle de régression logistique. Celui-ci est, en effet, approprié lorsque la variable dépendante est de nature qualitative (binaire ou à choix multiples). Les variables indépendantes peuvent, par contre, être de nature quantitatives ou qualitatives (Gavard-Perret et al. 2018). Le modèle à estimer se présente alors :

$$\text{Logit} (RAI) = \alpha_0 + \alpha_1 APE_i + \alpha_2 END_i + \alpha_3 DIV_i + \alpha_4 GAR_i + \alpha_5 DUR_i + \alpha_6 PPP_i + \alpha_7 CSO_i + \alpha_8 DIS_i + \varepsilon_i$$

Notre démarche de régression logistique se décompose en deux principales étapes. Dans un premier temps, nous avons mené des tests de régressions logistiques simples afin de tester la significativité individuelle de chaque variable de signalisation. Dans un second temps, les variables individuelles qui influencent significativement la variable dépendante (risque d'asymétrie d'information) ont été sélectionnées pour être régressées ensemble afin de déterminer un seul modèle estimé global ne contenant que de variables indépendantes statistiquement significatives. Pour ce faire, les méthodes de régressions logistiques multiples descendantes et ascendantes de sélection de variables ont été adoptées (Desjardins, 2005).

4. Résultats et discussions

Le tableau 2 présente les résultats des régressions logistiques simples entre les variables de signalisation pris isolément et le risque d'asymétrie d'information. Le modèle étant binaire, seuls les signes des coefficients et les « odds ratio » (rapport de chance) sont directement interprétables. Les signes des coefficients indiquent si les variables de signalisation associées influencent positivement ou négativement la probabilité de l'existence d'un risque d'asymétrie d'information.

Les résultats des régressions logistiques simples entre les variables de signalisation pris isolément et le risque d'asymétrie d'information sont consignés dans le tableau 3. Ces résultats montrent la significativité statistique individuelle des signaux suivants : **APE** (*TAL, SJU*), **END** (*MTD, FRS*), **DIV**, **GAR** (*VGP*), **DUR**, **PPP** (*GEN, AGE, GST, CTP*), et **CSO** (*MRS, LHB*).

Ces différentes variables de signalisation financières ont ensuite été régressées ensemble en adoptant les méthodes de sélection des variables « descendante » et « ascendante ». Les résultats des tests fournis par ces deux méthodes sont similaires. Ils mettent en évidence cinq signaux statistiquement significatifs (voir tableau 3) : l'apport de personnel de l'entrepreneur (**APE**), les dividendes (**DIV**), la durée de la relation (**DUR**), le profil de l'entrepreneur (**PPP**) et le capital social (**CSO**).

Tableau 2: Résultats des régressions simples de l'effet signaux (pris isolement) sur le risque d'asymétrie d'information

SIGNAUX		Coefficients (λ) et Odds-Ratio E (λ)	P-value des λ
APE	TAL	-0,745*** (0,475)	0,000
	SJU (Réf. EI/SNC/GIE) - SARL/SA	-1,343*** (0,261)	0,000
END	MTD	-0,420*** (0,657)	0,000
	MAD (Réf. DMCT) - DCT	0,012 (1,012)	0,975
	FRS (Réf. < à 24%) - $\geq$ à 24%	0,664** (1,942)	0,033
DIV	(Réf. Baisse ou Stable) - Hausse	-0,487* (0,614)	0,093
GAR	GAP (Réf. Non) - Oui	-0,477 (0,621)	0,219
	VGP (Réf. $\leq$ au prêt) - > au prêt	-0,705** (0,494)	0,038
DUR	(Réf. < à 7 ans) - $\geq$ à 7 ans	-1,465*** (0,231)	0,000
PPP	GEN (Réf. Femme) - Homme	1,182*** (3,262)	0,005
	AGE (Réf. < à 44 ans) - $\geq$ à 44 ans	-1,264*** (0,282)	0,000
	NIE (Réf. Aucun) - Primaire	0,174 (1,190)	0,801
	- Secondaire	0,273 (1,314)	0,660
	- Supérieur	-0,449 (0,638)	0,426
	GST (Réf. Non) - Oui	-0,931*** (0,394)	0,008
	DIR (Réf. Non) - Oui	-0,134 (0,875)	0,685
	CTP (Réf. Oui) - Non	-1,468*** (0,230)	0,000
	MRS (Réf. Non) - Oui	-1,191*** (0,304)	0,001
CSO	LPB (Réf. Non) - Oui	-0,113 (0,894)	0,725
	LHB (Réf. Non) - Oui	-0,731** (0,481)	0,019
	LOE (Réf. Non) - Oui	-0,155 (0,856)	0,593
	LPG (Réf. Non) - Oui	-0,470 (0,625)	0,179
	(Réf. < à 5 km) - [5-10 [- 10 km et plus	-0,148 (0,862) -0,172 (0,842)	0,721 0,591

***, **, * : significativité aux seuils respectifs de 1%, 5% et 10%. Réf. : modalité de référence

Source : Auteurs, à partir de SPSS 20.

Tableau 3: Résultats des régressions logit multiples

Signaux	Méthode ascendante		Méthode descendante	
	α et $[E(\alpha)]$	p-value de α	α et $[E(\alpha)]$	p-value de α
<u>APP :</u>				
<i>SJU</i>	-0,894 (0,409)	0,017	-0,881 (0,414)	0,016
<i>TAL</i>	-0,434 (0,649)	0,056	-0,408 (0,665)	0,070
<u>DIV</u>	-1,040 (0,354)	0,005	-----	-----
<u>DUR</u>	-1,134 (0,322)	0,002	-0,879 (0,415)	0,013
<u>PPP :</u>				
<i>GES</i>	-1,176 (0,308)	0,005	-1,014 (0,363)	0,013
<i>CPT</i>	-1,009 (0,365)	0,037	-0,964 (0,381)	0,042
<i>AGE</i>	-1,309 (0,270)	0,001	-1,123 (0,325)	0,002
<u>CSO :</u>				
<i>MRS</i>	-----	-----	-0,747 (0,474)	0,090
Constante	5,062 (157,92)	0,000	4,733 (113,53)	0,000
Obs.	217		217	
Khi-deux	75,436 (0,000)		70,155 (0,000)	
-2log-vraiss.	200,347		205,628	
% bonne Class.	79,7%		78,8%	

Source auteurs, à partir de SPSS 20.

Nos résultats montrent que l'apport personnel de l'emprunteur permet d'atténuer le risque d'asymétrie d'information des PME. Ces résultats sous-entendent, en effet, sous-entend que les grandes PME, de même que celles ayant la forme d'une SA/SARL, sont les plus aptes à fournir des informations et les plus aptes à investir plus de fonds propres dans un projet. Nos résultats rejoignent ainsi les travaux de Leland et Pyle (1977) et ceux de Wamba et Tchamanbé-Djiné (2002). De plus, nos résultats confirment le rôle informationnel des dividendes (Battacharya, 1980 ; Kalay, 1980 ; Albouy, 2010), celui de renseigner sur le futur et la performance de la firme. Cependant, la non-pertinence de la politique de dividendes en matière de signalisation de la performance des PME a été soulignée par certains travaux antérieurs. Notamment, Wamba H et Tchamanbé-Djiné (2002) ont soutenu que la politique de dividendes des PME, mesurée par la régularité des dividendes versés aux propriétaires, n'est pas un signal déterminant dans la décision de crédit du banquier camerounais.

La contribution du signal envoyé par le profil du propriétaire principal dans la réduction des asymétries d'information des PME s'opère à travers les variables de signalisation GES, CPT et AGE. Ce qui suggère qu'un propriétaire de PME qui a une formation de base de gestionnaire (GES) a plus de chance pour réduire les problèmes de production d'informations financières liées à son activité. De même, le fait que le propriétaire de la PME ne soit pas le comptable de son entreprise (CPT) permet de limiter les problèmes de manipulation et de diffusion de fausses informations financières. Enfin, un propriétaire âgé (AGE) a plus de chance de limiter les problèmes d'informations financières qu'un propriétaire jeune. Nos résultats corroborent ainsi partiellement la synthèse des travaux réalisés sur l'influence des caractéristiques du dirigeant PME par Ang, Cole et Lawson (2010).

Le rôle informationnel du capital social tient du fait que celui-ci puisse être utilisé par le dirigeant comme un moyen de signalisation de sa qualité à travers, notamment, son

appartenance à un réseau d'affaires. Nos résultats confirment cette assertion et confortent les prédictions de nombreux travaux antérieurs selon lesquels l'appartenance des PME à des réseaux professionnels favorisent une meilleure connaissance de l'entreprise et l'obtention d'informations plus crédibles que celles obtenues à travers les réseaux sociaux (Aydi 2003, Ferrary 2003, Wamba H et Nigansoba, 2014). On peut, en effet, considérer que le capital social mis en avant par la méthode descendante est utilisé par les banques pour s'informer sur les bénéfices approximatifs susceptibles d'être générés par les propriétaires opaques. En particulier, Ferrary (2003) va plus loin en soutenant que la décision de la banque n'est pas liée à ses relations personnelles (parentés, amitiés) avec un client, mais que cette décision dépend du fait que lesdites relations ont permis au banquier d'obtenir suffisamment d'informations pour évaluer le risque moral du client. Nous pensons que cette remarque de Ferrary donne en effet, une explication à la non signification des autres variables de signalisation du capital social à savoir l'existence de liens personnels entre le propriétaire de la PME et son banquier, entre le propriétaire et un haut responsable de sa banque, entre le propriétaire et un important opérateur économique enfin entre le propriétaire et un membre du gouvernement de son pays.

Par ailleurs, les sous-hypothèses relatives à l'influence négative de l'endettement et des garanties sur le risque d'asymétrie d'information des PME maliennes étudiées ne sont pas confirmées. En d'autres termes ni le montant de la dette (*MTD*), ni l'importance des dettes fournisseurs (*FRS*) encore moins la maturité de la dette (*MAD*) ne constituent des signaux déterminants pour atténuer les asymétries d'informations des PME maliennes échantillonnées. Ces résultats relâchent les conclusions des travaux de Ross (1977), de Biais et Gollier, 1997, et de Goswami, Noe et Rebello (1995). Aussi, nos résultats empiriques ne permettent pas de confirmer le rôle de signalisation des garanties prôné par certains travaux comme ceux de Bester (1985), Chan et Kanatas (1985), Wamba et Tchamanbé-Djiné (2002) ; et nous incitent à pencher en faveur des travaux empiriques de Berger et Udell (1998) selon lesquels l'hypothèse de signal de la garantie n'est validée que pour les entreprises ne développant pas de forte relation avec leur banque. De même, Manave et Padilla (2001) arguent que la garantie ne permet pas à la banque de lever l'asymétrie d'information liée à la qualité de l'emprunteur, mais plutôt permet à la banque de mieux contrôler l'emprunteur.

5. Conclusion

Considérant les enseignements de la théorie du signal, la situation d'asymétrie d'information qui caractérise la relation banque-entreprise peut être atténuée par des efforts de signalisation de la part des entrepreneurs. Dans ce papier, nous avons examiné la pertinence des certains signaux non financiers (apport personnel de l'emprunteur, endettement, dividendes, garanties, durée de la relation de clientèle, profil et capital social de l'entrepreneur, et la distance géographique) à limiter le risque d'asymétrie d'information des PME au Mali. Les tests obtenus à l'aide des méthodes de régressions logistiques ascendantes et descendante sur un échantillon de PME maliennes montrent la pertinence de cinq signaux : apport personnel de l'emprunteur, dividendes, durée de la relation de clientèle, profil de du propriétaire principal, et capital social de l'entrepreneur. En particulier, nos résultats ne confirment aucune modalité de la distance qui sépare la banque de l'entreprise en tant que signal déterminant. Ainsi, comme le soulignent Petersen et Rajan (2002), l'utilisation des technologies de la communication et de l'information par le marché du crédit rend moins significatif l'apport de signalisation de la distance dans la levée des asymétries d'information.

Les recherches ultérieures doivent vérifier s'il est possible de confirmer les signaux étudiés dans ce papier dans d'autres contextes institutionnels en utilisant éventuellement des échantillons plus larges ou d'autres méthodes de collectes et de traitements de données. Dans cette perspective, il serait utile de recourir à des mesures plus pointues pour approximer les

signaux retenus, ou en intégrant dans les analyses d'autres éléments susceptibles d'amplifier ou d'influer l'effet des signaux sur le risque d'asymétrie d'information (nature du financement, le type de projet à financer, le caractère familial ou non de la PME, secteur d'activité, etc.).

Références:

- (1). Akerlof, G.A. (1970). « The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *Quarterly Journal of Economics*, pp.488-500.
- (2). Albouy, M. (2010), « La politique de dividende permet-elle de discipliner les dirigeants ? », *Cahier de Recherche du CERAG*, n°10.
- (3). Aydi, G. (2003), « Capital social entrepreneurial, performance de l'entreprise et accès aux ressources externes », *XII^{ème} Conférence de l'AIMS*, Carthage, Tunisie, 3-6 juin, 22p.
- (4). Baguma M-R., et Habiba D., (2017), « Capital social et accès au crédit bancaire par les PME de la ville Bukavu », *Annales de l'UNIGOM*, Vol.2, n°1, pp.81-110.
- (5). Belletante, B., et Levratto, N. (1995), « Finance et PME : Quels champs pour quels enjeux ? », *Revue Internationale PME*, vol.8, n°3-4.
- (6). Berger, A., and Udell, G. (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*, vol. 22, pp. 613-673.
- (7). Besanko, D., and Thakor, A.V. (1987). « Collateral and Rationing: Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets », *International Economic Review*, vol. 28, n°3, p. 671-689.
- (8). Bester, H. (1985). « Screening versus Rationing in Credit Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, vol. 75, p. 850-855.
- (9). Bhattacharya, S. (1980). « Nondissipative signaling structures and dividend policy », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 95, n° 1, p. 1-24.
- (10). Biais, B., and Gollier, C. (1997). « Trade credit and credit rationing », *Review of Financial Studies*, vol. 10, p. 903-937.
- (11). Binks, M., Ennew C., and Reed, G. (1992), « Information asymmetries and the provision of finance to small firms », *International Small Business Journal*, vol. 1, p. 35-46.
- (12). Carling, K., and Lundberg, S. (2005), « Asymmetric Information and Geographical Distance: an Empirical Assesment of Geographical Credit Rationing », *Journal of Economics and Business*, vol.57, pp. 39-59.
- (13). Chapellier, P. (1997), « Profils de dirigeants et données comptables de gestion en PME », *Revue internationale PME*, vol. 10, n° 1, p. 9-41.
- (14). Chebil, A., et Levy-Tadjine, T. (2009), « Décision de credit bancaire et diversité des critères d'évaluation par le banquier », Working Papers hal-00847575, HAL
- (15). Cieply, S. (2014). « Les banquiers rationnent-ils plus le crédit aux entreprises ? : Résultats d'une enquête régionale », *Revue d'économie financière*, n°116, p. 317-332.
- (16). Cieply, S., et Grondin, M. (1999). « Expertise et contrôle des risques PME par le chargé de clientèle entreprise : une alternative au rationnement », *Revue d'économie financière*, n°54, p.59-78.
- (17). Degryse, H., and Ongena, S. (2005), « Geographical Distance, Lending Relationships and Competition », *Journal of Finance*, 62, pp. 235-270.
- (18). Eber, N. (2001), « Les relations bancaires de long terme : une revue de la littérature », *Revue d'économie politique*, vol.111, p. 195-246.

- (19). Ferrary, M. (1999), « Confiance et accumulation de capital social dans la régulation des activités de crédit », *Revue Française de Sociologie*, 40(3), 559-586.
- (20). Flannery, M-J. (1986). « Asymmetric Information and Risky Debt Maturity Choice », *Journal of the American Finance Association*, vol.41, n°1, p.19-37.
- (21). Fraser, D.R, Gup, B.E., and Kolari, J.W. (2001), *Commercial banking. The management of risk*, South-Western College Publishing.
- (22). Gavard-Perret, M-L., Gotteland, D., Haon, C. et Jolibert, A. (2018). *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion : Réussir son mémoire ou sa thèse*, Pearson Education France. 3^e éd., 344p.
- (23). Gharsalli, M. (2015), « Liens sociaux et financement bancaire : le cas des PME », *Neuvième Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation sous le thème "Entrepreneuriat responsable : pratiques et enjeux théoriques"*, Nantes, France, mai, p.1-19.
- (24). Godbillon-C-B., et Godlewski, J.C. (2005), « Gestion du Risque de Crédit dans la Banque : Information hard, Information Soft et Manipulation », *Laboratoire de Recherche et Gestion et Économie*, Université Robert Schuman de Strasbourg III, 30p.
- (25). Goswami, G., Noe, T., and Rebello, M. (1995). « Debt financing under asymmetric information », *Journal of the American Finance Association*, vol.50, n°2, p.633-659.
- (26). Grossman, S J. (1981). « The Informational Role of Warranties and Private Disclosure about Product Quality », *Journal of Law and Economics*, vol. 24, n° 3, pp. 461-483.
- (27). Kalay, A. (1980). « Signaling, information content and the reluctance to cut dividends », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 15, n° 4, pp. 855-869.
- (28). Lefilleur, J. (2009), « Financer les PME dans un contexte d'asymétrie d'information », *Revue de Proparco- Secteur Privé et Développement*, mai 2009.
- (29). Leland, H., and Pyle, D. (1977), « Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation », *Journal of Finance*, vol. 32, n°2, pp.371-387.
- (30). Liberti J.M., and Petersen M.A. (2018), « Information Hard and Soft », *The Review of Corporate Finance Studies*, vol. 8, Issue 1, March 2019, pp. 1-41.
- (31). Nakamura, J-L. (1999), « La relation banque – PME », *Revue d'Économie Financière*, n°54, p. 39-58.
- (32). Ngongang, D. (2005), « Pratiques comptables, système d'information et performance des PME camerounaises », *Revue Sciences de Gestion*, n°216, p. 59-70.
- (33). Petersen, M., and Rajan, R. (2002), « Does Distance Geography Still Mater? The Information Revolution in Small Business Lending », *Journal of Finance*, 57(6), p. 2533-2570.
- (34). Petersen, P., and Rajan, R. (1994), « The benefits of lending relationship: Evidence from small business data », *The Journal of Finance*, vol. 49, n° 1, p. 3-37.
- (35). Ross, S.A. (1977). « The determination of financial structure: the incentive-signalling approach », *Bell journal of Economics*, vol.1, n°8p.23-40.
- (36). Sharpe, S A. (1990), « Asymetric Information, Bank Lending, Implicit Contract: A Stylized Model of Customer Relationships », *Journal of Finance*, vol.45, n°4, p. 1069-1087.
- (37). Stein, J.C. (2002), « Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms », *The Journal of Finance*, vol. 57, pp. 1891-1921.
- (38). Stiglitz, J-E. & Wta, A. (1981). « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, vol. 71, n° 3, p. 394-410.
- (39). St-Pierre, J. (2018). *Gestion Financière des PME: théories et pratiques*, Presse Universitaire du Québec. La première édition du livre date de 1999.
- (40). St-Pierre, J., et Bahri, M. (2003), « Relations entre la prime de risque bancaire des PME et les composantes de leur risque global ». ASAC, Halifax, Nouvelle-Écosse, Canada.

- (41). Van Pham, Thi-H., Audet, J., et St-Pierre, J. (2009). « Les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME dans un pays en transition : le cas du Vietnam », *Actes de colloque : la vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé*, 11^e journée scientifique du Réseau entreprenariat.
- (42). Wamba, H. (2013). « Capital social et accès des PME africaines au crédit bancaire : le cas du Cameroun », *Revue des Sciences de Gestion*, vol.1, n°259-260, p.53-68.
- (43). Wamba, H., et Niyonsaba, S.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 PME*, 27(2), 39-62.
- (44). Wamba, H., et Tchamanbe- Djine L. (2002), « Information financière et politique d'offre de crédits bancaires aux PME : Cas du Cameroun », *Revue Internationale PME*, vol. 15, n° 01, pp. 119-145.