

À la recherche des facteurs explicatifs de la confiance dans la relation banque-PME en contexte camerounais

Looking for the explanatory factors of trust in the banking-SME relationship in the Cameroon context

Aliou DEWA

Doctorant en Sciences de Gestion

Université de Ngaoundéré – Cameroun

Membre de l'équipe de recherche sur la compétitivité des organisations africaines

Amiraliou2017@gmail.com

Tchouante Njampou Naomie Gaëlle, Ph.D

Université de Dschang - Cameroun

Centre d'Etude et de Recherche en Management et en Economie (CERME)

MAWA Eliane Joelle, Ph.D

Université de Ngaoundéré – Cameroun

Membre de l'équipe de recherche sur la compétitivité des organisations africaines

majoliane@yahoo.fr

MFOUAPON Georges Kriyoss, Ph.D

Agrégé des Universités en Sciences de Gestion

Université de Ngaoundéré - Cameroun

Coordonnateur de l'équipe de Recherche sur la Compétitivité des Organisations Africaines

gkriyossmfouapon@yahoo.fr

Date de soumission : 10/07/2020

Date d'acceptation : 15/08/2020

Pour citer cet article :

DEWA A. & al. (2020) « À la recherche des facteurs explicatifs de la confiance dans la relation banque-PME en contexte camerounais », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 1 : Numéro 2» pp : 107 - 129

Résumé

Cette recherche vise à identifier les facteurs explicatifs de la confiance dans la relation banque-PME. Pour traiter cette problématique, nous avons adopté une approche qualitative dans la phase exploratoire de l'étude, et une approche quantitative dans la phase de confirmation. Les résultats de l'analyse portant sur un échantillon de cinquante PME clientes de cinq banques montrent que la confiance dans la relation banque-PME dépend des caractéristiques des PME et de leur dirigeant-proprétaire. En montrant que certaines de ces caractéristiques effritent la confiance, les résultats obtenus mettent en exergue les leviers sur lesquels les entrepreneurs peuvent s'appuyer pour construire la confiance dans leur relation avec leur banquier.

Mots clés :

Financement, Banque, PME, Entrepreneur, Confiance.

Abstract

This research aims to identify the explanatory factors of trust in the bank-SME relationship. To address this issue, we have adopted a qualitative approach in the exploratory phase of the study, and a quantitative approach in the confirmation phase. The results of the analysis of a sample of fifty SME customers from five banks show that trust in the bank-SME relationship depends on the characteristics of SMEs and their manager-owner. By showing that some of these characteristics erode trust, the results highlight the levers that entrepreneurs can leverage to build trust in their relationship with their banker.

Keywords:

Financing, Bank, SMEs, Entrepreneur, Trust.

Introduction

Créer sa propre entreprise et trouver des financements pour sa croissance et son développement est un défi. En tant que PME, collaborer avec le banquier et gagner sa confiance dans le processus de demande et d'octroi de crédit est un autre challenge que les petits et moyens entrepreneurs doivent relever dans le contexte du Cameroun. À l'instar de la crise financière de 2008 et des contraintes écologiques, la crise sanitaire due au *coronavirus (covid 19)* a provoqué la crise économique actuelle marquée par la forte *récession* de l'économie réelle. Elle sévit avec effet indélébile dans tous les secteurs de la vie économique et sociopolitique et va accroître la vulnérabilité des banques et du système financier sans distinction de contexte. Au Cameroun, les PME, du fait des fragilités diverses et surtout du manque ou de l'insuffisance des garanties exigées par les banques dans le processus de demande et d'octroi de crédit, sont déjà vulnérables et discriminées. Cette pandémie de *covid-19* va également aggraver ces fragilités des PME et les distancier davantage du système bancaire. Le fameux paradoxe de la « surliquidité des banques et du rationnement de crédit aux PME » est l'un des indicateurs saillants de ces dysfonctionnements observés dans le processus de demande et d'obtention de crédit par les PME. La relation banque-PME, dans ce processus, dans le contexte singulier du Cameroun, se présente donc comme un véritable objet instructeur de connaissances.

En fait, le tissu économique du Cameroun est structuré autour des petites et moyennes entreprises. En termes de représentativité, ces PME représentent 99% des entreprises recensées au Cameroun en 2018 (INS, 2018). D'après notre enquête exploratoire auprès des banques, 40% seulement de ces PME arrivent à lever des financements auprès des banques. Cette restriction du financement bancaire a créé un climat de discrimination à l'égard des PME ne disposant parfois des garanties physiques exigées. Cette discrimination des PME dans le financement des entreprises, au regard de leur poids dans l'économie en générale, interpelle la communauté scientifique nationale. Cette problématique du financement des PME, dans le cas singulier du Cameroun et surtout celle relative à la restriction des crédits, a déjà été abordée sous l'angle des facteurs matériels, économiques et financiers et sous l'angle des réseaux relationnels (Ndjanyou, 2001 ; Wamba & Tchamanbé-Djiné, 2002 ; Wanda, 2007 ; Feudjo & Tchankam, 2012 ; Koumetio, 2016). Malgré leur fiabilité et leur pertinence, les résultats de ces travaux n'ont pas apporté une solution recette à cette problématique. De nos jours, cette problématique persiste et résiste aux résultats des travaux antérieurs. Il est aussi trivial que les relations d'échanges impliquent des rapports de pouvoir et d'influence, et

exigent une foi en soi, une foi partagée, une conviction réciproque entre acteurs partenaires ou non partenaires. Comme l'indiquent Feudjo & Tchankam (2012), les banques n'accordent en général de crédits qu'aux personnes ou aux entreprises en qui elles ont un minimum de confiance ou envers lesquelles elles ont un devoir psychologique ou moral. Landa (1993) relève dans les pays en développement que l'on n'accepte d'entretenir des relations d'affaires ou commerciales qu'avec des gens à qui on fait confiance. Ce facteur non économique et financier est d'une utilité capitale dans les affaires et a été établi dans le contexte africain (Koumetio, 2016). Même s'il est vrai qu'une relation telle que celle qu'entretient la PME et sa banque est une relation entachée d'aléas moraux, de ruse et de tricherie, il n'en demeure pas moins vrai que la confiance puisse y être mobilisée à travers des clés spécifiques. La prise en compte de ce facteur non économique pourrait permettre de mieux comprendre la relation banque-PME dans le contexte du Cameroun. Aussi, le rôle que joue la confiance dans les échanges intra et inter-organisationnels (Coleman, 1990 ; Deutsch, 1958; Luhmann, 2006; Mothe, 2000 ; Rotter, 1980 ; Williamson, 1985 ; Zucker, 1986) commande de l'étudier en profondeur afin de déterminer les éléments qui constituent son socle.

Le *covid-19* a, par exemple, poussé les banques au Cameroun à envisager des mesures permettant de soutenir les PME afin d'éviter une paralysie des activités économiques en générale et celles des PME en particulier. On peut citer, parmi ces mesures : (1) la poursuite du refinancement des PME, (2) la renégociation des échéances de remboursement des dettes des entreprises, (3) la suppression des pénalités et des coûts de report des délais de crédits, etc. Il y va de soi que l'effectivité et l'efficacité de ces mesures seront fonction du climat de confiance entre chaque banque et sa clientèle. À notre évaluation, presque aucune étude récente n'a traité de cette problématique dans le processus d'octroi de crédit aux PME par les banques au Cameroun. Pour y apporter une contribution, nous proposons dans cet article d'identifier les clés hard et soft de la confiance qui peuvent permettre à chaque PME de capter l'attention de sa banque et de décrocher un financement. Dès lors, peut-on nous poser la question de recherche suivante : la confiance du banquier vis-à-vis du dirigeant-propriétaire d'une PME favorise-t-elle l'octroi d'un crédit bancaire à ce dernier ? Pour structurer la réponse à ce questionnement, nous organisons la communication autour de trois sections suivantes : la revue de littérature et les hypothèses de la recherche (1) ; la méthodologie d'investigation (2), les résultats obtenus et leurs discussions (3).

1. Revue de littérature et hypothèses de recherche

L'analyse de la relation de confiance entre banque et PME nécessite qu'on élucide d'une part l'ambiguïté et la polysémie des concepts de confiance et de financement dans la relation banque-PME et d'autre part, la confiance des partenaires (banques) et l'obtention de financement des PME dans le contexte du Cameroun.

1.1. Ambiguïté et polysémie des concepts de confiance et de financement

Dans cette partie, la confiance et le financement sont étudiés dans un premier point. Dans un second, les liens qui existent entre confiance et financement dans la relation banque-PME sont analysés.

1.1.1 La confiance : une question de regard

La question de confiance est à l'heure actuelle un sujet de recherche extrêmement fécond pour les gestionnaires et les dirigeants d'entreprises (Amara & Biétry, 2011). Longtemps utilisé en sociologie et en psychologie (Deutsch, 1958), le concept de confiance est diffusé à l'ensemble des disciplines rattachées aux sciences humaines pour devenir aujourd'hui un aspect incontournable des problématiques inter-organisationnelles (Bidault & Jarillo, 1995 ; Sako, 1998 ; Simon, 2007). Cette notion « floue » ou « ambiguë » (Bornarel, 2004) est un moyen d'économie de contrôle des entreprises. Pour Fukuyama (1994), tout comme Charreaux (1998), la confiance représente les attentes qui se constituent à l'intérieur d'une communauté régie par un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes habituellement partagées de la part des autres membres de cette communauté. Lewicki & al. (1998) affirment que les antécédents de la confiance et ceux de la méfiance existent simultanément et c'est la bonne volonté de l'acteur qui définit son choix. Cependant, les recherches récentes s'intéressent plus aux comportements des acteurs qu'à leurs intentions qui s'avèrent être un paramètre assez délicat à identifier et à conceptualiser.

Intuitivement la confiance est une question essentielle car le risque d'opportunisme est constamment présent dans l'ensemble des partenariats qu'impliquent les relations d'affaires (Usinier & Roger, 1999). Dans la même logique, les travaux de Gurviez & Korchia (2002) révèlent que la confiance est une variable psychologique qui reflète un ensemble de présomptions accumulées quant à la crédibilité, l'intégrité et la bienveillance du prestataire ou du membre de la communauté. Très tôt, Arrow (1974) qualifiait déjà cette confiance de loyauté et de lubrifiant dans une relation d'affaires entre partenaires. Ainsi, la confiance existe lorsqu'un individu, un groupe ou une organisation peut compter sur un devoir accepté volontairement par un autre individu, groupe ou organisation ; ce devoir étant de reconnaître

et de protéger les droits et les intérêts de tous ceux engagés dans un effort conjoint ou dans un échange économique (Hosmer, 1995). En d'autres termes, la confiance est une certitude que les autres agiront dans le sens de nos intérêts, en dépit des motivations économiques qui les inciteraient à se comporter autrement (Granovetter, 2002). Dans les travaux de Rotter (1980) et Cook & Wall (1980), les germes de cette approche y sont présents. À ce titre, la confiance est vue comme l'attente sociale généralisée d'un individu ou d'un groupe vis-à-vis du fait que l'on peut s'en remettre à la parole, la promesse verbale ou écrite d'un autre individu ou d'un autre groupe. C'est également une volonté d'attribuer de bonnes intentions aux autres individus et de s'en remettre à leur parole et leurs actions. C'est la raison pour laquelle McAllister (1995) estime que la confiance est un état dans lequel une personne agit volontairement en se basant sur la parole, les actions et les décisions d'une autre personne. Ainsi définie, la confiance est susceptible de nourrir la relation entre promoteur de PME et banquier et favoriser le financement bancaire.

1.1.2 Le financement bancaire : de quoi parle-on ?

En finance, l'un des facteurs déterminants pour l'émergence de l'entreprise est sa capacité à accéder au crédit de manière à adapter la dimension de ses activités aux besoins réels du marché (Nkanene, & al., 2018). Dans la plupart des pays d'Afrique, l'accès au crédit bancaire constitue l'un des obstacles majeurs à l'entrepreneuriat. Pourtant, le financement est l'une des conditions clé de la réussite d'un projet ou d'un investissement pour toute entreprise. Et les établissements bancaires sont parmi les principaux partenaires financiers des entrepreneurs. Ils interviennent pour soulager la trésorerie à travers les mécanismes d'escompte d'effets de commerce et de découverts bancaires. Les grandes entreprises ont une facilité dans l'obtention des financements car, elles remplissent les conditions exigées par les banques. Par contre, plusieurs travaux montrent que les PME sont pour la plupart de temps exclues des financements bancaires (Dewatripont, 2014), à cause du non-respect des exigences et des conditions bancaires.

Toute entreprise recourt à deux types de financement : interne et externe. Le financement interne couvre l'autofinancement de l'entreprise à travers ses surplus de revenus tandis que celui externe intègre en premier lieu le financement bancaire, et en second lieu l'ouverture du capital aux nouveaux actionnaires via la technique d'émission d'actions nouvelles. De façon isolée, il est reconnu que la banque et le système financier interviennent à tous les moments clés du cycle de vie de l'entreprise pour la soutenir en période de détresse financière ou alors pour l'aider à soutenir sa compétition et assoir son développement.

Parlant spécifiquement des banques, pour financer un projet d'investissement d'une entreprise, elles procèdent à un diagnostic financier approfondi afin d'estimer son risque et sa rentabilité. Conjointement à ces indicateurs très chers aux acteurs financiers et à la finance, l'accumulation par la PME d'un fonds propre non sinistré et important joue sur le score à partir duquel on décide de l'octroi ou non du crédit à un demandeur. Aussi ce score peut faire naître un « zèle de confiance calculé » et alléger les conditions de tarification du crédit.

Toutefois, les dépôts de bilan par nombre d'entreprise qui ont séduit les banquiers avec des états financiers taillés à la mesure des attentes des banquiers, les limites du *scoring* qui se sont manifestées par son incapacité à discriminer les bons et les mauvais demandeurs de crédits (Stiglitz & Weiss, 1981), et l'insolvabilité de nombre d'entreprises présentant des bons risques financiers et de bon indice de rentabilité des capitaux ont peu à peu conduit les parties prenantes au contrat de prêt à inventer un nouvel modèle de contrat d'endettement bancaire basé sur la confiance. C'est la raison pour laquelle il convient d'étudier théoriquement les effets de la confiance du banquier sur l'obtention du crédit par la PME.

1.2. Les PME Camerounaises à l'épreuve de l'obtention du crédit bancaire : apport théorique de la confiance

Au Cameroun, les travaux de Ndjanyou (2001), Wamba & Tchamanbé-Djiné (2002), ont mis en évidence les difficultés rencontrées par les PME pour obtenir un financement, notamment, l'insatisfaction des PME dans leur relation avec les banques, le risque élevé et la qualité de gestion interne et de l'information. Dans cet univers de complexités, certains PME parviennent, mais à une fréquence assez faible, à se faire financer par les banques et d'autres pas. Il devient évident que les différences de confiance de la banque vis-à-vis d'une PME augmente ou diminue la propension des banques à soutenir l'exploitation et l'investissement des entreprises. Pour comprendre comment lire cette confiance, les variables propres aux dirigeants –propriétaires de PME et les caractéristiques de leurs entreprises peuvent favoriser cette grille de compréhension.

1.2.1. De la personnalité du dirigeant-proprétaire à la confiance du banquier à une PME

Les clés de construction de la confiance du banquier issues de l'entrepreneur sont constituées des caractéristiques personnelles de l'entrepreneur de la PME. De ce point de vue, dans ses travaux de recherche, Stein (2002) relève avec acuité l'importance des caractéristiques personnelles du dirigeant d'une entreprise et affirme qu'elles influencent considérablement le processus de prise de décision lié à la recherche des financements. Dans la même logique, à

partir d'une étude menée sur les propriétaires dirigeants des entreprises au Cameroun, Ngantchou (2013) montre que le niveau de développement moral façonne le profil éthique des entrepreneurs. Par ailleurs les résultats de notre étude exploratoire montrent bien que la moralité des entrepreneurs est l'un des critères le plus suivi par le banquier tel que l'affirme le deuxième banquier des cas expérimentaux « ...*Nous apprécions leur moralité sur un certain nombre de critères notamment le respect de leurs engagements vis-à-vis de nous...La majorité des promoteurs qui obtiennent du crédit chez nous sont des hommes de parole. Ils font tout pour être justes, véridiques et transparents...* »

Dans le même ordre d'idées, les résultats des travaux de Bird & al. (2012) montrent qu'un comportement honnête et sincère du dirigeant augmenté des compétences requises permet de consolider la relation entre les parties prenantes dans un contrat. Les critères qualitatifs jouent un rôle plus important dans le cas des PME (Allen & Douglas, 2004). Allant dans la même logique, le un autre participant à notre étude exploratoire révèle que « ...*La bonne foi du promoteur et son honnêteté sont les éléments sur lesquels l'on se base pour financer ces PME...* ». Par ailleurs, Foliard (2011) relève que la bonne moralité de l'entrepreneur est une clé lui permettant d'obtenir des financements auprès des banquiers car ne disposant que de peu d'informations concrètes sur lesquelles bâtir sa décision, le banquier va rechercher les éléments, y compris les plus subjectifs, de nature à le renseigner sur la capacité de son interlocuteur à tenir ses engagements et à rembourser les crédits contractés.

Sur un échantillon de 413 PME, Wamba & Niyonsaba (2014) relèvent que dans un environnement à faible dispositif institutionnel de régulation et où la protection des investisseurs est peu faible, seule 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 et le respect de la parole donnée. Au terme de ce qui précède, nous présumons que :

H1. La moralité perçue de l'entrepreneur influence positivement la confiance du banquier dans le financement de la PME.

1.2.2. Quand la confiance du banquier vis-à-vis d'une PME se construit sur l'indice de performance financière

La performance financière d'une entreprise est un indicateur discriminant de l'octroi ou non du crédit bancaire. Plus elle est élevée, plus la probabilité d'une PME à lever le financement bancaire tendra vers l'unité. Certes, dans la pratique comme dans la théorie, les avis restent

partager sur la capacité de cet indicateur à servir du seuil cible d'obtention du crédit bancaire. Pour preuve, à partir d'une étude réalisée par Wynant & Hatch (1991) sur un échantillon de 1539 dossiers de prêts accordés par les banques à des petites entreprises canadiennes, ces auteurs montrent que les garanties insuffisantes (50,5%) et la faible performance financière (43,2%) justifient les rejets des dossiers de demande de financement de ces entreprises par les banques. Même si la performance financière est en deuxième position des facteurs explicatifs du refus d'un crédit bancaire aux PME, il reste tout de même paradoxale de remarquer qu'une fois le crédit octroyé, il améliore significativement les indicateurs de performance dans les pays de l'Europe de l'Est (Jõeveer & *al.*, 2006 ; Sabarwal & Terrell, 2009 ; Silivestru, 2012). Dans les PME à forte croissance dirigées par les femmes dans les pays de l'Amérique Latine, cette croissance s'augmente du fait de l'endettement (Sabarwal & Terrell, 2009). En analysant ces crédits suivant la logique d'utilisation, les auteurs établissent, dans divers contextes économiques, qu'ils influencent positivement la performance globale (Bancel, 1997) et financière de l'entreprise (Mourgues, 1994). Ces résultats contrastent avec les conclusions des travaux réalisés en contexte camerounais par Tioumagneng (2011).

Dans le cas de notre étude, cette performance financière est considérée comme une clé de confiance du banquier. Lors de notre étude exploratoire, l'un des collaborateurs à la recherche interviewé dans le deuxième cas affirme que « ...*Le niveau d'activité de la PME nous intéresse nous banquiers, à savoir une PME qui gagne des parts de marché est plus favorable à l'obtention de crédit que celle qui est statique...Les perspectives de la PME constituent également une clé favorisant l'octroi de crédit...* ». Fort de ce qui précède, nous formulons l'hypothèse suivante :

H2. La performance financière de la PME influence positivement le niveau de confiance du banquier à son endroit.

2. Méthodologie d'investigation

Dans cet article, nous avons adopté une démarche méthodologique mixte conduite en deux temps : l'approche qualitative exploratoire et l'approche quantitative confirmatoire.

2.1. L'approche exploratoire qualitative

Dans cette approche, nous avons conduit une étude exploratoire sur le rôle de la confiance en matière de financement auprès de 5 banques en activité dans les régions du Nord, du Centre et du Littoral du Cameroun. L'objectif étant de mieux capter et comprendre la perception des banquiers sur la confiance et le poids qu'ils accordent à ce concept en matière d'octroi de

financement aux PME de leur localité. Sur la base des données collectées par un guide d'entretien administré de façon semi-directive, les premiers résultats issus de l'analyse thématique de contenu montre globalement que la confiance est un des critères importants de discrimination des demandeurs de crédit dans la population de PME. Elle n'est pas une donnée figée mais un construit permanent qui dépend des facteurs hard et soft. Ces facteurs évoluent en fonction de la PME et de l'entrepreneur-dirigeant de l'entreprise. Le tableau ci-dessous récapitule ces principaux facteurs.

Tableau N°1 : Les clés de construction de la confiance du banquier

	Clés ''Soft'' de confiance	Clés ''Hard'' de confiance
Entrepreneur-dirigeant de PME	➤ Bienveillance ➤ Bon sens ➤ Communication ➤ Crédibilité ➤ Engagement dans la relation ➤ Fidélité ➤ Honnêteté ➤ Religiosité ➤ Sincérité ➤ Moralité ➤ L'image de l'entrepreneur ➤ L'expérience de l'entrepreneur	➤ Capitaux propres ➤ Garanties apportées
PME	➤ Part de marché de la PME ➤ Solvabilité de la PME	➤ Chiffre d'affaires pour 3 ans ➤ Perspective de la PME

« Source : Auteurs »

De ces résultats exploratoires, il se dégage qu'en contexte camerounais, la confiance est l'un des critères discriminants de l'offre de crédit. Ces résultats solidifient la seconde hypothèse de notre recherche et rendent probante la proposition de recherche selon laquelle la performance financière de la PME influence positivement le niveau de confiance du banquier dans le processus d'octroi de crédit aux PME. En plus de cette proposition, ces résultats exploratoires autorisent également à envisager que la personnalité perçue de l'entrepreneur-dirigeant est un input de la confiance dans le processus d'octroi de crédit aux PME par les banques au Cameroun.

2.2. L'approche quantitative : échantillon et mesures

2.2.1. Échantillon d'étude

Dans la phase de l'étude quantitative confirmatoire, un questionnaire est rédigé et envoyé sous pli fermé par cinq banques à douze de leurs clients ayant bénéficié de « crédit de confiance ». Au total, soixante (60) questionnaires ont été administrés et en retour nous avons collecté auprès des banques cinquante (50) questionnaires exploitables retournés par les dirigeants des PME. Cet échantillon qui représente plus de 80% des entreprises ayant reçu de

la part de leur banque un de nos questionnaires sont installées dans les capitales économiques et politiques du Cameroun et dans la région du Nord à Garoua.

2.2.2. Mesures et contrôle des qualités psychométriques des items de mesure des variables d'étude

Les variables d'analyse contenues dans les hypothèses de recherche ont fait l'objet d'une opérationnalisation et d'une analyse confirmatoire. Le tableau ci-dessous indique comment la confiance, la moralité et la performance financière sont mesurées. Comme on peut l'observer du tableau 2 ci-dessous, la mesure des deux variables explicatives de la confiance découle des travaux antérieurs effectués aussi bien en contexte camerounais qu'ailleurs. Par contre, la mesure de la confiance découle de l'adaptation des échelles généralement utilisées en matière de financement bancaire. Cette adaptation s'est fortement appuyée sur les résultats de l'étude qualitative exploratoire.

Tableau N°2 : mesure des variables

Hypothèses	Variables explicatives	Modalités des variables	Variable expliquée	Modalités de Variable
H1	Moralité de l'entrepreneur (Allen & Douglas, 2004 ; Foliard, 2011 ; Bird & al., 2012)	- Ma bonne conduite - Mon honnêteté - Ma bienveillance - Mon engagement dans la relation - Ma sincérité - Ma religiosité - Mon expérience - Mon image d'entrepreneur	Confiance du banquier (Arrow, 1974 ; Rotter, 1980 ; Hosmer, 1995 ; Usinier & Roger, 1999; Wamba & Niyonsaba, 2014)	Variable binaire directement mesurée
H2	La performance financière de la PME (Wynant & Hatch, 1991; Jõeveer et al., 2006 ; Sabarwal & Terrell, 2009 ; Silivestru, 2012)	- Le volume de mes capitaux propres - La solvabilité de mon entreprise - Le projet de mon entreprise - Le secteur d'activité de mon entreprise - La logistique de mon entreprise - Les parts de marché de mon entreprise - Les perspectives de mon entreprise		

		- Le montant de crédit que je demande - Les garanties que j'apporte - Les états financiers de mon entreprise		
--	--	--	--	--

« Source : Auteurs »

Une fois ces mesures effectuées et les données collectées par un questionnaire, elles ont fait l'objet d'une codification, d'un dépouillement et d'une analyse en composantes principales.

Les résultats résumés dans le tableau 3 montrent que la « moralité de l'entrepreneur » est un concept bidimensionnel dont les principales sont « la personnalité de l'entrepreneur de la PME » et la « détermination de l'entrepreneur de la PME ». Comme on peut l'observer de ce tableau, ces deux facteurs qui restituent 81,135% de la variance expliquée ont une bonne cohérence interne. À ce sujet, les différents alphas de Cronbach sont supérieurs au minimum recommandé par la plupart des auteurs et l'analyse factorielle réalisée est pertinente étant donné que l'indice KMO est de 0,728 et les différentes valeurs propres supérieures à l'unité.

Tableau N°3 : Analyse factorielle confirmatoire de la moralité de l'entrepreneur

Items	F1	F2	Communalités
Ma bonne conduite	0,868		0,922
Mon image d'entrepreneur	0,819		0,882
Mon expérience	0,802		0,850
Mon honnêteté	0,790		0,834
Ma sincérité	0,729		0,830
Ma religiosité		0,822	0,823
Mon Engagement		0,806	0,817
Valeurs propres	4,007	1,672	
Pourcentage de variance expliqué	50,449	30,686	
Pourcentage de variance expliqué cumulé	50,449	81,135	
Alpha de Cronbach	0,871	0,873	

« Source : Auteurs »

L'analyse factorielle de la performance financière a révélé que ce concept est bidimensionnel. Sur les dix items de mesure de départ, neuf ont eu des *loading* bien corrélés avec les deux axes factoriels obtenus. Leurs valeurs propres sont fortes et le pourcentage de variance cumulé est supérieur à 90%. De plus, pour chacun des deux axes factoriels de la performance, il existe une excellente cohérence interne entre les différents items de mesure. L'analyse de valeur des différents *loading* nous a permis de baptiser le premier axe factoriel « la performance actuelle basée sur les ressources propres de la PME ». De même, le second facteur est qualifié de « la performance à venir basée sur le cap fixé par la PME ». Du reste, le

tableau 4 présente la synthèse des résultats issus de l'analyse en composantes principales de ce concept.

Tableau N°4 : ACP de la performance de la PME

Items	F1	F2	Communalités
Montant du crédit demandé	0,877		0,916
Volume des capitaux	0,852		0,898
Parts de marché de l'entreprise	0,803		0,888
Logistique de l'entreprise	0,756		0,885
Garanties apportées	0,741		0,869
Mode d'organisation de l'entreprise		0,847	0,852
Projet de l'entreprise		0,828	0,850
Perspectives de l'entreprise		0,791	0,800
Qualité du dossier de demande du crédit		0,776	0,601
Valeurs propres	3,872	3,443	
Pourcentage de variance expliqué	43,021	38,255	
Pourcentage de variance expliqué cumulé	43,021	81,276	
Alpha de Cronbach	0,843	0,903	

« Source : Auteurs »

Enfin, la variable à expliquer de notre étude est la confiance dans le processus d'octroi de crédit. Nous avons utilisé la méthode proposée par Aranha, et *al.* (2011) pour la mesurer. Techniquement, elle est considérée comme une variable binaire qui prend la valeur nulle en cas d'absence de confiance et unitaire lorsqu'il y a confiance. Cette absence ou présence de confiance se caractérise soit par l'octroi du crédit, soit par le refus de l'octroi de crédit par les banques aux PME.

3. Les résultats de l'étude

Compte tenu de la nature des données qui viennent d'être décrites et du sens de la formulation des deux hypothèses de recherche émises, nous avons élaboré deux modèles de régression linéaire multiple qui visent à expliquer la confiance dans le processus d'octroi du crédit aux PME par la banque. Le premier modèle montre que la confiance est une fonction linéaire des deux dimensions de la moralité et le second modèle montre que les dimensions de la performance déterminent la confiance.

3.1. La moralité et la confiance dans le processus d'octroi de crédit bancaire aux PME

Les résultats de l'analyse en composantes principales de la moralité de l'entrepreneur ont montré que ce concept est multidimensionnel avec comme principaux axes « la personnalité

de l'entrepreneur » et « la détermination de l'entrepreneur ». L'intégration de ces axes dans le premier modèle explicatif de la confiance a permis d'obtenir les résultats suivants :

Tableau N°5 : Modèle explicatif de la confiance par les facteurs de la moralité

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T de Student	Signification
		B	Erreur Standard	Beta		
1	(Constante)	2,820	0,045		62,128	0,000
	<i>La personnalité de l'entrepreneur</i>	0,142	0,046	0,367	3,103	0,003
	<i>La détermination de l'entrepreneur</i>	-0,178	0,046	-0,458	-3,875	0,000
R= 0,586 R ² =0,344 R ² ajusté= 0,316 ddl= 2 et 47 F=12,320 p=0,000						

« Source : Auteurs »

Les différentes statistiques montrent que le modèle obtenu est robuste pour expliquer la confiance par la moralité de l'entrepreneur. Cette robustesse est très significative puisque le coefficient de F de Fischer (12,320) est de 0,01 (1%<0,000). Avec 2 et 47 degrés de liberté, une bonne proportion (31,6%) de la variance de la confiance du banquier en matière d'octroi de crédit aux PME s'explique significativement par la personnalité de l'entrepreneur et sa détermination. L'examen des coefficients standardisés bêta montre toutefois que la détermination de l'entrepreneur émousse plutôt cette confiance alors que la personnalité de l'entrepreneur l'amplifie. Même si les signes des coefficients de régression sont contradictoires et divergent un tout petit peu du sens contenu dans la première hypothèse de recherche, les résultats obtenus permettent de confirmer l'existence d'une moyenne association entre les variables explicatives et la confiance d'une part et de déclarer l'hypothèse en question comme validée. Bien que ces résultats découlent du contexte camerounais, il convient de remarquer que les leçons qui y découlent soutiennent les travaux de Kohlberg (1981) et de Bird, & al. (2012).

3.2. La performance actuelle et à venir sont-elles source de confiance dans l'octroi de crédit ?

Les statistiques contenues dans le tableau 6 ci-dessous montrent que ce deuxième modèle de régression linéaire est significatif au seuil de 1% avec un F de Fischer de 19,326 pour expliquer la confiance dans le processus d'octroi de crédit aux PME par les banques. Comme on peut l'observer dans ce tableau, la valeur du coefficient R montre qu'il existe une forte corrélation linéaire entre les variables explicatives et la variable à expliquer.

Tableau N°6 : Performance financière de la PME et confiance du banquier

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T de Student	Signification
		B	Erreur Standard	Beta		
1	(Constant)	1,160	0,040		29,284	0,000
	<i>La performance actuelle</i>	-0,245	0,040	-0,662	-6,123	0,000
	<i>La performance à venir</i>	0,043	0,040	0,116	1,077	0,287
R= 0,672 R ² =0,451 R ² ajusté= 0,428 ddl = 2 et 49 F=19,326 p=0,000						

« Source : Auteurs »

Comme précédemment, à la lecture des différents coefficients de régression, il se dégage que la performance actuelle de la PME détruit très significativement la confiance alors que la performance à venir la construit. Ces deux facteurs expliquent significativement 42,8% de la variance de cette confiance du banquier en matière d'octroi de crédit aux PME. En présageant une bonne qualité de l'ajustement effectuée, ces résultats sont conformes à ceux obtenus par Ghazlene (2016).

3.3. Discussions des résultats

D'une façon générale, les résultats obtenus soutiennent les premiers résultats issus de notre étude qualitative exploratoire ainsi que l'ensemble des propositions de recherche faites. Ils montrent que la confiance dans le processus d'octroi de crédit aux PME par les banques commerciales n'est pas une donnée figée mais un construit dynamique. Elle reste très sensible aux critères non financiers et économiques comme la moralité de l'entrepreneur et la performance actuelle et à venir. Si les performances que les PME présentent au travers de leurs états financiers contenus dans les dossiers de demande de financement bancaire est souvent utile pour évaluer le risque de l'entreprise et déterminer le score de financement bancaire, l'on découvre que dans le processus de construction de la confiance dans le contrat de crédit, la performance affichée par les PME au Cameroun émoussent plutôt la confiance. Comme les résultats obtenus l'indiquent, les banquiers sont plus séduits par la performance à venir. Cette dernière est un input indispensable à la construction de la confiance du banquier qui se nourrit de la personnalité de l'entrepreneur bâtit sur sa bonne conduite des affaires, son image perçue, son honnêteté et sa sincérité. En confirmant les travaux qui ont empiriquement examiné le rôle de la personnalité de l'entrepreneur (Baum & Locke, 2004 ; Wincent & Westerbert, 2005) et de la performance de son entreprise (Yasuda, 2005 ; Thronhill, 2006 ; Wolff & Pett, 2006) en matière de financement bancaire et donc de la confiance, nos résultats présentent quelques spécificités :

- la première spécificité de ces résultats est que si les enseignements jusqu'ici reçus montrent que pour augmenter le niveau de confiance du banquier et l'amener à financer le projet d'une entreprise en générale, et d'une PME en particulier, le dirigeant doit présenter un dossier financier taillé aux attentes des banquiers, il semble que cette condition de rentabilité et de risque actuels est certes nécessaire mais pas suffisante en contexte camerounais. L'une des clés suffisantes de construction de cette confiance est la performance et le risque à venir bien présents dans les items constitutifs de la performance à venir de la PME ;
- la deuxième spécificité des résultats réside dans le fait que le banquier ne peut faire confiance à une PME et à son dirigeant sur la base de son engagement dans l'entreprise ainsi que ses pratiques religieuses. Contrairement aux supposées vertus de la religion en management et de ses perspectives (Honoré et *al.*, 2019), les pratiques religieuses du dirigeant-proprétaire et de son engagement perçu dans les affaires seraient plutôt considérés du milieu bancaire comme des signaux asymétriques qui sont plutôt négativement interprétés des banquiers. Toute chose qui réduit également la confiance et diminue la propension des banquiers à financer les PME. Cependant la personnalité de l'entrepreneur qui est l'une des dimensions de la moralité se révèle comme un véritable vecteur de la confiance des banquiers ;
- la troisième spécificité qui découle de cette recherche est que la personnalité de l'entrepreneur est un indicateur de discrimination de bons et de mauvais entrepreneurs demandeurs de crédit bancaire. Dans la même perspective les banquiers se forgeraient plus sur la performance à venir pour distinguer les bonnes PME des mauvaises. Les bonnes étant celles qui inspirent confiance et suscitent le financement bancaire.

Revenant aux travaux antérieurs, si Morgan & Hunt (1994) prouvaient que l'engagement est un facteur clé de la relation entre PME et banque, nos résultats ne permettent à l'état actuel de l'infirmer. Ils montrent plutôt qu'il détériore la confiance en matière de financement bancaire aux PME sans pour autant indiquer les conditions dans lesquelles cet engagement la détruit. À ce niveau d'analyse, la prise en compte du deuxième axe factoriel de la moralité de l'entrepreneur permet de présumer que ces résultats auraient subi l'effet des items contenus dans cet axe factoriel. Ce qui nous autorise à relativiser nos propos et à considérer qu'il existerait des conditions dans lesquelles l'engagement augmenterait ou diminuerait la confiance des banquiers en matière de financement. Cette conclusion donne du sens aux

résultats des travaux antérieurs (Gartner, 1988 ; Stevenson, & al., 1994 ; Déry & Toulouse, 1995 ; Teyssier, 2010).

Conclusion

L'objectif de cet article était d'identifier les clés de construction de la confiance dans la relation banque-PME et d'analyser leur influence sur la confiance du banquier. Pour atteindre cet objectif, nous avons opté pour une approche méthodologique mixte conduite en deux phases. À la première, une étude qualitative exploratoire conduite auprès de cinq banques commerciales a permis de comprendre le poids accordé par le banquier en matière de financement des PME. Les résultats exploratoires obtenus ont mis en exergue le rôle déterminant et même imposant de la confiance en matière de financement. Ce phénomène étant avéré comme une réalité managériale en milieu bancaire au Cameroun, nous avons procédé à la deuxième phase à une étude quantitative confirmatoire. L'objectif étant d'analyser, du point de vue des propriétaires-dirigeants de PME clientes des banques auprès desquelles l'étude exploratoire a été conduite, les vecteurs de la confiance du banquier. Dans cette perspective les vecteurs propres aux dirigeants-propriétaires et les facteurs liés aux PME constituent les principaux axes analysés. Les résultats montrent que la moralité de l'entrepreneur et la performance de la PME privilégiées dans ces axes contiennent en elles-mêmes et à la fois des vecteurs positifs et négatifs de la confiance des banquiers.

Si cette étude permet d'augmenter notre niveau de connaissance sur la problématique traitée dans cette communication, elle reste cependant sujette à plusieurs critiques. La première est liée à la mesure de la confiance du banquier. Bien qu'ayant adopté une méthode utilisée par d'autres auteurs pour la mesurer, on se demande s'il n'aurait pas été opportun de construire une échelle de mesure de confiance ou un indice de confiance compte tenu de l'étude exploratoire effectuée. La deuxième limite a trait à l'étroitesse des angles d'analyse de la confiance et la troisième à l'approche économétrique utilisée pour l'étude d'un tel phénomène.

Bien que ces limites n'entravent nullement la pertinence de l'ensemble de nos démarches et de nos résultats, elles offrent des perspectives pour nos recherches. Ces dernières pourront être engagées pour construire le score de confiance dans le processus d'octroi de crédit aux PME par les banques en vue d'initier une recherche quantitative ouverte à d'autres facteurs que ceux étudiés dans cette recherche. Aussi, devons-nous indiquer, à ce niveau, que si cette étude a des limites, elle présente également des intérêts scientifiques et managériaux.

Du point de vue scientifique, cette étude a l'intérêt d'approcher la problématique du financement bancaire sous l'angle de la confiance. Bien que ne cherchant pas à établir d'éventuelle régularité entre la confiance et le financement qui semble triviale, elle se cristallise par son ouverture à la compréhension et à l'explication de ce phénomène dans la relation entre PME et banque. En montrant que la confiance est un phénomène réel et plus qu'un slogan et une parole en milieux des affaires, cette recherche montre qu'elle a des éléments explicatifs à trouver dans les caractéristiques de la PME et de son promoteur. La découverte de ces éléments de construction pourrait à terme favoriser la modélisation de la confiance des banquiers et de leur appropriation par les dirigeants d'entreprise.

Du point de vue managérial, cette recherche a l'avantage de révéler aux dirigeants d'entreprises que la confiance est devenue dans un contexte de crise multiple la clé principale de financement bancaire. Dans un contexte où la production et la diffusion des états financiers dépendent de son utilisateur, les managers gagneraient à bâtir les perspectives de développement de leur entreprise de façon lisible, visible, compréhensive et fiable et de développer des comportements d'intégrité et d'honnêteté dans les affaires. De cette façon, ces résultats signent le retour imposant de la moralisation des affaires comme gage du succès et de progrès dans les relations PME-banques.

BIBLIOGRAPHIE

- Allen F. & Douglas G. (2004), Financial Intermediaries and Markets, *Journal of Econometric Society*, 72 (4), 1023-1061.
- Amara M. Z. & Bietry F. (2010), Le développement de l'implication organisationnelle par la confiance : application au contexte tunisien, in Tidjani & E. Kamdem (coord.), *Gérer les ressources humaines en Afrique : entre processus sociaux et pratiques organisationnelles*, Caen, Édition EMS, 279-302.
- Aranha F., Lopes H., Politi R. & Zambaldi F. (2011), Credit granting to small firms: a Brazilian case, *Journal of Business Research*, 3 (30), 309-315.
- Armendariz De Aghion B. & Gollier C. (2000), Peer group formation in an adverse selection model, *The Economic journal*, 110 (465), 632-643.
- Arrow K. (1974), *The Limits of Organisation*, New York, Norton et Company.
- Azjen I. (1991), The theory of planned behavior, *Organizational and Human Decision Process*, [*Organizational Behavior and Human Decision Processes*](#), 50 (2), 179-211.
- Bancel F. (1997), *La gouvernance des entreprises*, Editions ECONOMICA, Paris.
- Baum J. R. & Locke E. A. (2004), The relationship of entrepreneurial traits, skill and motivation to subsequent venture growth, *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598.
- Bester H. (1985), Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, 75 (4), 850-855.
- Bester H. (1987), The Role of Collateral in Credit Markets with Imperfect Information, *European Economic Review*, 31 (4), 887-899.
- Bidault F. & Jarillo J. (1995), La confiance dans les transactions économiques, In Bidault F., Gomez P. Y. et Marion G. (coord.), *Confiance, entreprise et société*, 109-123, Paris, Éditions ESKA.
- Bird B., Schjoedt L. & Baum R. (2012), Editor's Introduction. Entrepreneurs' Behavior: Elucidation and Measurement, *Entrepreneurship: Theory and practice*, 36 (5), 889-913.
- Bjørnskov C. (2006), The multiple facets of social capital, *European Journal of Political Economy*, 22 (1), 22-40.
- Bornarel F. (2004), La confiance comme mode de contrôle social l'exemple des cabinets de conseil, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Paris XII Val de Marne, Institut de Recherche en Gestion.

- Charreaux G. (1998), Le rôle de la confiance dans le système de gouvernance des entreprises, in Aubert F. et Sylvestre J.P. (coord.) *Confiance et rationalité*, 81-97, Inra Editions.
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press.
- Cook J. et Wall T. (1980), New work attitude measures of trust, organizational and personal need non-fulfilment, *Journal of Occupational Psychology*, 53 (1), 39-52.
- Déry R. et Toulouse J.M. (1996), Social structuration of the field of entrepreneurship: a case study, *Revue Canadienne des Sciences Administratives*, 13 (4), 285-305
- Deutsch M. (1958), Trust and suspicion, *Journal of Conflict Resolution*, 2 (4), 265-279.
- Dewatripont M. (2014), European Banking: Bail out, Bail-in and State Aid Control, *International Journal of Industrial Organization*, 34 (2), 41-58.
- Diamond D. W.(1991),Debt Maturity Structure and Liquidity Risk, *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (3), 709-737
- Feudjo J. R. et Tchankam J. P. (2012), Les déterminants de la structure financière : comment expliquer le paradoxe de l'insolvabilité et de l'endettement des PMI au Cameroun ? *Revue internationale PME*, 2. (25), 99-128.
- Foliard S. (2011), L'entrepreneur et le banquier : la première impression et ses conséquences sur la décision de financer, *Revue Internationale P.M.E*, 24(4),173-197.
- Fukuyama F. (1994), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press.
- Gartner W.B. (1988), Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question, *American Journal of Small Business*, 12 (4), 11-32.
- Germain C. (2005), Une typologie des tableaux de bord implantés dans les petites et moyennes entreprises, *Finance Contrôle Stratégie*, 8(3), 125-143.
- Ghozlene O. (2016), Contribution à l'étude des déterminants de la performance de l'entreprise : impact de la création de valeur pour le client sur la performance des entreprises hôtelières en Tunisie, Thèse de doctorat en Sciences de gestion, Université de Nice.
- Granovetter M. (2002), A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In Mauro F. et al. (coord.), *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, 35-59, New York, Russell Sage Foundation.
- Gurvies P. et Korchia M. (2002), Proposition d'une échelle multidimensionnelle de la confiance dans la marque, *Recherche et Applications en Marketing*, 17 (3), 41-62.
- Hamelin A. (2010), *Contrôle, financement et croissance des PME*, Thèse de doctorat en gestion, Université de Strasbourg, France.

- Hosmer L. (1995), Trust: The Connecting Link Between Organizational Theory and Philosophical Ethics, *Academy of Management Review*, 20 (2), 379-403
- INS (2018), Recensement général des entreprises : rapport préliminaire principaux résultats, Yaoundé, Janvier.
- Jõeveer K., Pissarides F. & Svejnar J. (2006), Bank Lending and Performance of Micro, Small and Medium Sized Enterprises (MSMEs): Evidence from Bulgaria, Georgia, Russia and Ukraine, Working Paper Japan Europe Development Fund.
- Koumetio F. (2016), L'obtention du crédit bancaire par les PME au Cameroun, *Afrique et développement*, 41 (1), 121-158.
- Lewicki R., Mc Allister D. & Bies R. (1998), Trust and Distrust: New Relationships and Realities, *Academy of Management Review*, 23 (3), 438-458.
- Luhmann N. (2006), *La confiance. Un mécanisme de réduction de la complexité sociale*, Paris, Économica.
- Marion A. et Faverjon C. (2016), La demande de capitaux propres des PME en croissance : impératif financier ou volonté stratégique ? *Revue Internationale P.M.E.*, 29 (1), 71-100.
- McAllister D. (1995), Affect and Cognition Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations, *Academy of Management Journal*, 38 (1), 24-59
- Morgan R. et Hunt S. (1994), The commitment-trust theory of relationship marketing, *Journal of Marketing*, 58, 20-38.
- Mothe C. (2000), La confiance au sein de coopérations Inter-firmes : une étude de cas, AIMS
- Mourgues N. (1994), *Le choix des investissements dans l'entreprise*, Édition Economica.
- Ndjanyou L. (2001), Risque, incertitude et financement bancaire des PME Camerounaises : l'exigence d'une logique spécifique de l'analyse du risque.
- Ngantchou A. (2013), L'influence du profil éthique du propriétaire-dirigeant sur le contenu informatif des nombres comptables, *Revue Internationale P.M.E.*, 26 (2), 7-131.
- Nkanene Molou L., Ndjambou R. et Sangue Fotso R. (2018), Accès au crédit bancaire par le financement de proximité : Cas des PME Camerounaises, *Management et Sciences Sociales*, (25), 130-145.
- Rotter J.B. (1980), Interpersonal trust, trust worthiness, and gullibility, *American Psychologist*, 35 (1), 1-7.
- Sabarwal S. et Terrell K. (2009), Access to credit and performance of female entrepreneurs in Latin America, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 29(18),

- Sako M. (1998), Does trust improve business performance? In Lane C. et Backmann R. (coord.) *Trust within and between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*, 88-117, Oxford: Oxford University Press.
- Silivestru A.R. (2012), Bank loans and small firm financing in Romania, *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 14 (1), 178-189.
- Simon E. (2007), La confiance dans tous ses états, *Revue Française de gestion*, 33 (175), 83-94.
- Stein J. (2002), Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms, *The journal of finance*, (5), 1891-1921.
- Stevenson H.H., Roberts M.J. et Grousbek H.I. (1994), *New Business Ventures and the Entrepreneur*, Richard D. Irwin, Inc., 4ème édition.
- Stiglitz J. et Weiss A. (1981), Credit rationing in markets with imperfect information, *American Economic Review*, 71 (3) 393-410.
- Teyssier C. (2010), L'influence des caractéristiques du dirigeant et de l'équipe dirigeant sur le management financier de la PME en hyper-croissance : une approche par études de cas, 10e CIFEPME, Bordeaux.
- Tioumagneng A. (2011), Maturité des crédits bancaires et performance des entreprises : cas du Cameroun, *Revue Mondes en développement*, 39(153), 71-86.
- Usinier J-C. et Roger P. (1999), Confiance et performance : le couple franco-allemand au sein de l'Europe, *Finance Contrôle Stratégie*, 2 (1), 91-116.
- Wamba H. et Tchamanbé-Djiné L. (2002), Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun, *Revue internationale P.M.E.*, 15 (1), 87-114.
- 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 P.M.E.*, 27 (2), 39-62.
- Wanda R. (2007). Risques, comportements bancaires et déterminants de la surliquidité, *Revue des Sciences de Gestion*, 6 (228), 93-102.
- Williamson O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*, The Free Press, A Division of Macmillan, Inc. Paris, Inter Édition.

- Wincent J. et Westerberg M. (2005), Personal traits of CEOs, inter-firm networking and entrepreneurship in their firms: Investigating strategic SME network participants, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 10 (3), 271-284.
- Wolff J.A. et Pett T.L. (2006), Small-firm performance: Modeling the role of product and process improvements, *Journal of Small Business Management*, 44 (2) 268-284.
- Wynant L. et Hatch J. (1991), *Banks and Small Business Borrowers*. London, Canada, The Western University School.
- Yasuda T. (2005), Firm growth, size, age and behavior in Japanese manufacturing, *Small Business Economics*, 24 (1), 1-15.
- Zaheer A., McEvily B. et Perrone V. (1998), Does trust matter? Exploring the effects of inter organizational and interpersonal trust on performance, *Organization Science*, 9(2), 141-159.
- Zucker L.G. (1986), Production of trust: Institutional sources of economic structure, In M. Staw M. et Cummings L.L. (Coord.), *Research in organizational behavior*, 53-111, Greenwich, JAI Press.