

Relation d'engagement, risque et stratégies commerciales de la banque : une étude empirique sur des données de PME marocaines

Relationship lending, risk and bank business strategies: an empirical study of Moroccan SMEs

Relación de préstamo, riesgo y estrategias comerciales del banco: un estudio empírico de las PyME marroquíes

Abdelati Hakmaoui and Hafssa Yerro

Volume 35, Number 3-4, 2022

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1095589ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1095589ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Editions EMS – In Quarto SARL

ISSN

0776-5436 (print)

1918-9699 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Hakmaoui, A. & Yerro, H. (2022). Relation d'engagement, risque et stratégies commerciales de la banque : une étude empirique sur des données de PME marocaines. *Revue internationale P.M.E.*, 35(3-4), 202–219. <https://doi.org/10.7202/1095589ar>

Article abstract

The objective in this paper is to investigate the commercial strategies of credit availability that Moroccan banks adopt to deal with the different types of SMEs risk in a relationship lending. Based on contractual data from a sample of 512 SMEs, empirical tests using a logit model allowed us to conclude that accelerated disengagement is triggered for SMEs with higher risk, shorter duration of the relationship lending and those who have more than one partner bank. Moroccan banks prefer friendly solutions by consolidating all the credits or by granting medium – and long-term restructuring credit in the perspective of favorable risk evolution for this category of SMEs. However, for low-risk SMEs, banks' commercial strategy varies from maintaining lines of credit to renewing and increasing these lines, especially when the duration of the relationship lending is long and the number of banks is reduced to a single bank or a main bank. The longer the duration of the lending relationship and the greater commitment reciprocity, the more credit availability is made for those low-risk SMEs.

Relation d'engagement, risque et stratégies commerciales de la banque : une étude empirique sur des données de PME marocaines

Abdelati HAKMAOUI

Abdelati Hakmaoui est professeur à l'Université Hassan II, à Casablanca. Il a été vice-doyen chargé de la recherche. Il a une longue expérience professionnelle dans la finance. Il est l'auteur de plusieurs articles dans des revues internationales comme Journal of Business Research, Technological forecasting & Social Change, International Journal of Business Performance Management et International Journal of Computational Economics and Econometrics.

*Université Hassan II
BP 2634, route des Chaux-et-Ciments-Beausite
CASABLANCA, Maroc
abdelati.hakmaoui@univh2c.ma*

Hafssa YERROU

Hafssa Yerrou est professeure à l'Université Hassan II, à Casablanca. Elle est auteure et coauteure de plusieurs articles dans des revues internationales. Ses projets de recherche portent sur la finance de marché.

*Université Hassan II
Km 9, route El-Jadida, BP 8110 Oasis
CASABLANCA, Maroc
hafssa.yerrou@univh2c.ma*

RÉSUMÉ

L'objectif de cette recherche consiste à étudier la décision commerciale en termes de disponibilité du crédit prise par les banques marocaines face à des PME présentant des niveaux de risque différents dans le cadre d'une relation d'engagement. En utilisant des données contractuelles sur un échantillon de 512 PME, les tests Logit réalisés nous ont permis de conclure qu'un désengagement accéléré se produit pour les PME à haut risque, qui ont plus d'une banque partenaire et une durée de la relation d'engagement moins longue. La banque marocaine, en accordant des crédits à moyen et long terme à des PME à haut risque, préfère des solutions amicales en consolidant ses engagements ou en accordant des crédits de restructuration dans la perspective d'une évolution favorable du risque de cette catégorie de PME. Pour les PME à bas risque, la stratégie commerciale de la banque favorise le renouvellement avec augmentation des lignes de crédit, particulièrement lorsque la durée de la relation d'engagement est longue et le nombre de banques réduit à une seule banque ou à une banque principale. Plus la durée de la relation et la réciprocity de l'engagement sont élevées, plus la disponibilité du crédit augmente pour les PME avec ce profil de risque.

MOTS-CLÉS

Stratégie commerciale. Disponibilité du crédit. Relation d'engagement. Marché du crédit. PME

Relationship lending, risk and bank business strategies: an empirical study of Moroccan SMEs

ABSTRACT

The objective in this paper is to investigate the commercial strategies of credit availability that Moroccan banks adopt to deal with the different types of SMEs risk in a relationship lending. Based on contractual data from a sample of 512 SMEs, empirical tests using a logit model allowed us to conclude that accelerated disengagement is triggered for SMEs with higher risk, shorter duration of the relationship lending and those who have more than one partner bank. Moroccan banks prefer friendly solutions by consolidating all the credits or by granting medium – and long-term restructuring credit in the perspective of favorable risk evolution for this category of SMEs. However, for low-risk SMEs, banks' commercial strategy varies from maintaining

lines of credit to renewing and increasing these lines, especially when the duration of the relationship lending is long and the number of banks is reduced to a single bank or a main bank. The longer the duration of the lending relationship and the greater commitment reciprocity, the more credit availability is made for those low-risk SMEs.

KEYWORDS

Business strategy, Credit availability, Relationship lending, Credit market, SMEs

Relación de préstamo, riesgo y estrategias comerciales del banco: un estudio empírico de las PyME marroquíes

RESUMEN

El objetivo principal de este artículo es investigar las estrategias comerciales de la disponibilidad de crédito que adoptan los bancos marroquíes para tratar los diferentes riesgos en una relación de préstamo a las PyME. A partir de los datos de los contractuales de una muestra de 512 PyME, las pruebas empíricas mediante un modelo logit nos permitieron concluir que la desvinculación acelerada se desencadena para las PyME con alto riesgo, menor duración de la relación de compromiso y más de un banco asociado. Los bancos marroquíes prefieren soluciones amistosas consolidando sus compromisos o concediendo créditos de reestructuración a medio y largo plazo en la perspectiva de una evolución favorable del riesgo para esta categoría de PyME. Sin embargo, en el caso de las PyME de bajo riesgo, la estrategia de los bancos varía desde el mantenimiento de las líneas de crédito hasta la renovación y el aumento de esas líneas, especialmente cuando la duración de la relación de préstamo es larga y el número de bancos se reduce a un solo banco o a un banco principal. Cuanto más larga sea la duración de la relación de préstamo y mayor sea la reciprocidad del compromiso, mayor será la disponibilidad de crédito.

PALABRAS CLAVE

Estrategia comercial, Disponibilidad de crédito, Relación de préstamo, Mercado de crédito, PyME

INTRODUCTION

La relation d'engagement, ou convention de financement à long terme, continue de faire l'objet d'un intéressant débat depuis des décennies. Cette relation de crédit peut être considérée comme le processus d'acquisition d'informations privées par la banque à travers des contrats de crédit répétitifs et des différentes interactions personnelles avec l'emprunteur durant une longue période (Angori, Aristei et Gallo, 2020). Vu l'évolution du contexte et de l'environnement du crédit, ces relations d'engagement continuent de susciter un vif intérêt sur les déterminants d'accès au crédit, en termes de disponibilité, des petites et moyennes entreprises (PME) (Angori, Aristei et Gallo, 2019) dont les structures informationnelles sont opaques¹ (Cenni, Monferrà, Salotti, Sangiorgi et Torluccio, 2015). Une grande partie de cette littérature a d'abord souligné la pertinence de ces relations d'engagement dans les économies qui sont caractérisées par la dominance du financement intermédié (comme c'est le cas de l'économie marocaine). Ensuite, elle a généralement reconnu les avantages de cette relation pour les emprunteurs en termes de taux d'intérêt appliqués, de garanties exigées et surtout de disponibilité du crédit (Petersen et Rajan, 1994 ; Allen et Gale, 1999 ; Elsas et Krahnén, 1998 ; D'Auria, Foglia et Reedtz, 1999 ; Boot, 2000 ; Bharath, Dahiya, Saunders et Srinivasan, 2011 ; Cenni *et al.*, 2015 ; Kysucky et Norden, 2016 ; Cole, Dietrich et Frost, 2019).

Différentes études sur les relations d'engagement mettent généralement en évidence le flux d'information et de connaissances générées par une relation de crédit plus étroite, collaborative et répétée avec les PME (Cotugno, Stefanelli et Torluccio, 2013 ; Fiordelisi, Monferra et Sampagnaro, 2013). Ces informations dites *soft* peuvent améliorer l'efficacité des contrats de crédit et affecter les conditions d'accès de ces PME au financement bancaire. Canales et Nanda (2012), Uchida, Udell et Yamori (2012) et Bartoli, Ferri, Murro et Rotondi (2013), par exemple, suggèrent que les grandes banques décentralisées sont capables de générer des informations privées extrêmement

¹ L'opacité informationnelle désigne la non-transparence de la structure informationnelle de la PME. Lorsque la banque ne peut pas accéder à des informations privées et réelles relatives à la PME pour évaluer le risque de défaut éventuel, généralement, elle sera plus réticente pour autoriser l'accès au crédit. C'est ce que la littérature explique à travers « *the conventional wisdom* » (Du, Bian et Gan, 2017). Lorsque les banques de taille moyenne ou faible financent les PME dans le cadre d'une relation d'engagement, elles contournent le problème de l'opacité informationnelle en produisant des informations dites *soft* (Berger et Udell, 2006).

importantes à inclure dans le processus de décision de crédit. Cependant, il n'y a pas de consensus sur les effets en termes de disponibilité du crédit d'une relation d'engagement entre une banque et les PME². En effet, plusieurs travaux ont souligné les effets positifs de ce type de financement relationnel pour les deux parties suite à la réduction des asymétries d'information (Kysucky et Norden, 2016). En revanche, le revers de ce type de financement réside dans la situation de capture informationnelle et ses effets négatifs en termes de conditions d'accès au crédit. C'est ainsi que la littérature empirique, en ce qui concerne les relations d'engagement, affiche des conclusions divergentes selon les pays sur les effets de ces relations d'engagement (Boot et Thakor, 1994 ; Petersen et Rajan, 1994 ; Berger et Udell, 1995 ; Elsas, 2005 ; Chakraborty et Hu, 2006 ; Brick et Palia, 2007 ; Puri, Rocholl et Steffen, 2011 ; Behr, Entzian et Güttler, 2011 ; Bartoli *et al.*, 2013 ; Gobbi et Sette, 2014 ; Stein, 2014 ; Beck, Degryse, De Haas et Van Horen, 2018 ; Chandra et Setia-Atmaja, 2020). Cette hétérogénéité des résultats empiriques peut s'expliquer par la taille ou la sélection de l'échantillon, les définitions et la mesure des variables et/ou la nature des données (Kysucky et Norden, 2016). Différents travaux empiriques ont essayé d'apporter des éléments de réponse par rapport à l'impact du modèle de financement d'engagement sur la disponibilité du crédit (Berger et Udell, 1998 ; Berger, Klapper et Udell, 2001 ; Flanner, Kwan et Nimalendran, 2004 ; Hernandez-Canovas et Koeter-Kant, 2008 ; Berger, Goulding et Rice, 2014 ; Tran, Hassan et Houston, 2019). Néanmoins, à notre connaissance, peu de travaux ont tenté de comprendre les stratégies commerciales des banques en termes de disponibilité du crédit en tenant compte du risque de défaut des PME (Adair et Fredj, 2013).

Dans cette perspective, cette recherche tente de combler cet écart et d'apporter des éléments de réponse à la question suivante : quelles stratégies commerciales, en termes de disponibilité du crédit, les banques marocaines développent-elles dans le cadre d'une relation d'engagement vis-à-vis des PME qui présentent des niveaux de risque différents ?

Notre contribution dans le cadre de cette recherche peut être considérée à plusieurs niveaux : premièrement, c'est le premier travail de recherche de ce genre réalisé au niveau du marché de crédit marocain, qui est considéré comme le plus dense en Afrique du Nord et de l'Ouest et l'un des plus performants à l'échelle du continent africain (Banque européenne d'investissement, 2020). Deuxièmement, même au niveau international, la majorité des études publiées depuis les travaux pionniers de Petersen et Rajan (1994) et Berger et Udell (1998) n'ont pas pu mobiliser des données contractuelles. D'ailleurs, l'hétérogénéité des résultats des travaux empiriques par rapport à l'impact positif ou négatif de la relation d'engagement sur les conditions d'accès au crédit (taux, disponibilité, collatéral) justifie, selon Kysucky et Norden (2016), le recours plutôt à ces données contractuelles, qui reflètent le point de vue de la banque. C'est l'un des points forts de ce travail. Nous abordons notre étude empirique à l'aide d'une base de données contractuelles d'un échantillon de 512 PME d'une grande banque marocaine. L'utilisation de cette base de données confidentielles, composée à partir des dossiers de crédit, des bilans et de tous les autres documents contractuels (notamment toutes les informations *soft* générées par la banque lors de sa relation avec les PME) est de nature à conforter nos résultats empiriques.

Le recours à une base de données contractuelles privée reflétant le point de vue du banquier, qui gère une relation de crédit, est à même de produire, à notre sens, des résultats empiriques plus probants qui vont enrichir la littérature existante. Dans la majorité des travaux antérieurs, le risque a souvent été mesuré par des *proxys* ; or, s'agissant d'une variable centrale dans la relation de crédit, la pertinence de sa mesure est importante. La connaissance, *a priori*, du risque des PME telle qu'a été appréciée par le banquier lui-même, nous permet d'avancer que les résultats empiriques de cette recherche reflètent mieux la réalité du financement des PME dans le cadre d'une relation d'engagement dans le marché de crédit marocain.

Une autre contribution de ce travail de recherche réside dans le fait de raisonner en termes de stratégie commerciale de la banque, allant du renforcement de la relation au retrait. À notre connaissance, très peu de travaux ont emprunté cette conception. Enfin, plusieurs implications pratiques ont été suggérées afin de pallier à la difficulté d'accès au financement des PME en favorisant un cadre institutionnel et un environnement informationnel à même de minimiser les effets négatifs de la relation d'engagement et de converger vers le modèle de financement alternatif (*transactional-based system*) pour faciliter l'accès au crédit d'un nombre élevé de PME. Des suggestions

2 En analysant les avantages du financement bancaire relationnel sur les conditions de crédit dans différents pays, Kysucky et Norden (2016) démontrent, à travers une méta-analyse, que sur un échantillon de 101 analyses empiriques, 35 % montrent un effet bénéfique du financement relationnel bancaire pour l'emprunteur, 21 % un effet négatif et 44 % une absence de résultat.

ont été également proposées pour les dirigeants des PME afin de tirer profit du modèle de la relation d'engagement actuel compte tenu, d'une part, de leur profil de risque et, d'autre part, du comportement stratégique de la banque.

La suite de cet article est organisée comme suit : la première section réalise une revue de la littérature. Dans une deuxième section, nous présentons les données et la méthodologie de cette recherche. Une discussion des principaux résultats obtenus fait l'objet de la troisième section. Enfin, la dernière section conclut le manuscrit et présente certaines implications d'ordre pratique.

I. RELATIONS D'ENGAGEMENT : REVUE DE LA LITTÉRATURE

Une importante littérature a été développée depuis les travaux pionniers d'Akerlof (1970), Rothschild et Stiglitz (1976) mettant en évidence les imperfections du marché de crédit entre les bailleurs de fonds et les demandeurs de financement. C'est d'ailleurs l'une des principales causes de la difficulté d'accès des PME au financement bancaire. Les banques, dans ce contexte, gèrent ces imperfections en développant des stratégies commerciales et en adoptant des modèles de convention de crédit afin d'éviter le risque de défaut (Niinimäki, 2015 ; Djoutsa Wamba, Sahut et Teulon, 2018). La littérature distingue deux types de financement : le financement transactionnel (*transaction-based lending*) et la relation d'engagement (*relationship lending*) (Berger et Udell, 2006 ; Kysucky et Norden, 2016 ; Song et Zhang, 2018). Le premier modèle de financement passe par l'utilisation de l'information publiquement disponible et basée sur des critères objectifs (Berger et Udell, 2006 ; Kysucky et Norden, 2016) tandis que le second modèle privilégie un processus de collecte d'informations privées durant toute la relation de crédit en multipliant les rencontres avec les dirigeants de la firme et en saisissant toute sorte d'information issue de son environnement (Boot, 2000 ; Berger et Udell, 2002). Généralement, le choix de ce dernier modèle est adapté à la relation de crédit avec les PME caractérisées par des structures informationnelles opaques (Berger et Udell, 2006 ; Berger, 2015).

Les banques jouent un rôle important dans le financement de l'activité économique dans le cas de l'économie marocaine. Ainsi, pour pallier aux différents problèmes d'ordre informationnel, les banques optent plutôt pour une relation d'engagement. En effet, afin de faire face à l'opacité informationnelle qui caractérise les PME, la banque tente d'insérer la relation de crédit dans une relation d'engagement qui permet de produire, dans le temps, des informations privées ou *soft* à même de mieux apprécier en permanence le risque de défaut des PME (Rajan, 1992 ; Berger et Udell, 2002 ; Fiordelisi, Monferra et Sampagnaro, 2013 ; Gambacorta, 2016 ; Duqi, Tomaselli et Torluccio, 2017 ; Song et Zhang, 2018). Dans leur évaluation de ce risque de défaut, les banques prennent en considération une panoplie de critères couvrant tout l'environnement interne et externe de la PME. La notion de risque, dont il est question dans cette recherche, est le risque de défaut de la PME provoquant le non-remboursement du crédit.

L'analyse des décisions de crédit prises par les banques est effectuée en référence aux hypothèses de comportement des emprunteurs. Pour faire face à l'asymétrie d'information et à l'opacité informationnelle des PME, la banque doit mieux interpréter la qualité du signal des PME de profil risque faible souhaitant se distinguer des autres entreprises de moins bonne qualité et doit donc réagir par une stratégie adaptée. Dans ces conditions, les conventions d'engagement constituent pour les banques une stratégie incontournable face aux PME. Bien entendu, ces informations privées sont qualitatives, contextuelles, des fois invérifiables (Liberti et Peterson, 2018) et surtout présentant un caractère subjectif difficile à interpréter et à intégrer dans le processus de prise de décision de crédit (Vashishtha, 2019). Rajan (1992), Schenone (2010) et Vashishtha (2019) soulignent qu'en adoptant ce modèle de financement, le banquier devrait être en mesure de développer un arsenal de connaissances sur ces clients PME en termes d'intégrité, de qualité de management et de *leadership* et, enfin, tout autre aspect pertinent à même de filtrer et classer les PME selon leur profil de risque. À titre d'exemple, Belas, Smrcka, Gavurova et Dvorsky (2018) soulignent l'effet que pourrait avoir l'expérience professionnelle du dirigeant sur la décision de crédit.

La littérature autour des relations d'engagement reflète des divergences sur leurs effets bénéfiques aussi bien pour les banques que pour les PME. Sharpe (1990) et Diamond (1984) parlent justement des coûts que peuvent supporter les deux parties. Concernant la PME, les avantages comprennent généralement une meilleure disponibilité du crédit (Petersen et Rajan, 1994 ; Harhoff et Korting, 1998 ; Weinstein et Yafeh, 1998 ; Angelini, Di Salvo et Ferri, 1998 ; Cardonne *et al.*, 2005), moins de garanties exigées et des meilleures conditions de prêt (Petersen et Rajan, 1994 ; Berger et Udell, 2006 ; Bharath *et al.*, 2011). Włodarczyk, Szturo, Ionescu, Firoiu et Pirvu (2018) concluent que lorsque la PME polonaise a une relation moins stable avec sa banque et présente un faible niveau de profitabilité, l'accès au crédit, en termes de disponibilité, devient limité. Kremp et Sevestre (2013) et Ciepły (2014) ont

confirmé, dans le cadre du marché de crédit français, le faible recours au rationnement lorsque la durée de la relation est longue. Boot et Thakor (1994) ont démontré que le coût de la dette diminue dans le temps grâce au bon signalement de la firme. D'autres travaux empiriques ont également confirmé cet effet relatif à la réduction du taux d'intérêt (Diamond, 1984 ; Sharpe, 1990 ; Berger et Udell, 1995 ; Degryse et Van Cayseele, 2000 ; Brick et Palia, 2005 ; Chandera et Setia-Atmaja, 2020).

Les effets négatifs d'une relation d'engagement banque-firme sont principalement de deux catégories : la capture budgétaire (*creditor capturing*) ou la capture du débiteur (*the lock-in situation ou hold-up problem*) (Ono et Uesugi, 2009 ; Bolton, Freixas, Gambacorta et Mistrulli, 2016 ; Stein, 2014 ; Duqi, Tomaselli et Torluccio, 2017). La capture budgétaire survient lorsque la PME, en situation de difficulté financière, sollicite un financement particulier de sa banque. Cette dernière répond par un autre type de financement, visant plutôt à éviter un risque potentiel anticipé. C'est le cas également lorsque le projet de la PME devient risqué, la banque préfère accorder à l'entreprise d'autres prêts, notamment de restructuration ou de consolidation dans l'espoir d'éviter la faillite de l'entreprise (Elsas et Krahn, 1998). Étant donné que la menace de mettre fin au prêt n'est souvent pas crédible dans une relation à long terme, la PME peut se comporter de manière opportuniste ex ante, par exemple en prenant plus de risques, qui ne peuvent être anticipés par la banque (Dewatripont et Maskin, 1995 ; Boot, 2000 ; Detragiache, Paolo et Luigi, 2000 ; Lehmann et Neuberger, 2001). Plus la PME a besoin d'un crédit élevé, plus elle risque d'être capturée et ainsi plus la banque emploie des ressources spécifiques (Gambini et Zazzaro, 2013) pour faire face au risque de défaut anticipé.

La capture du débiteur ou *hold-up* peut être la résultante d'une relation de long terme avec la PME. La banque accumule, à travers cette relation d'engagement, des informations précieuses et privées sur la PME. Une longue durée de la relation amplifie cet avantage informationnel : c'est ce qu'on appelle dans la littérature la capture informationnelle. La PME peut subir les effets négatifs de cette capture, surtout si elle entretient des relations exclusives avec une banque principale. Le coût de solliciter une autre banque (appelé *switching cost*) devient élevé (Ioannidou et Ongena, 2010). La banque peut profiter de cette situation, dans le cadre d'une relation d'engagement, pour générer des rentes de monopole en appliquant des conditions de crédit défavorables pour les PME (Stein, 2014 ; Hanley et Crook, 2005). À titre d'exemple, les travaux de Sharpe (1990), Rajan (1992), Von Thadden (2004) et Ioannidou et Ongena (2010) démontrent que les banques appliquent des taux d'intérêt plus élevés en situation de *hold-up*. Dans un marché de crédit très compétitif et dans le but d'attirer le maximum de PME de bonne « qualité », les banques appliquent des conditions très attractives d'accès au crédit au début de la relation d'engagement (Peterson et Rajan, 1994) pour ensuite appliquer des conditions moins avantageuses pour la PME (taux d'intérêt plus élevés, garanties plus importantes et maturité plus courte) lorsque la capture est assurée (Degryse et Ongena, 2005). Cependant, plus la PME multiplie ses relations bancaires pour se prémunir contre cette capture informationnelle, plus elle évite d'être enfermée dans la relation de crédit (Ongena et Smith, 2000). De cette façon, ces PME peuvent être amenées à renoncer à une source de crédit fiable (et essayer de nouer une nouvelle relation avec une autre banque partenaire) afin de limiter les effets négatifs de la capture informationnelle (Rajan, 1992 ; Von Thadden, 2004). En outre, les prêts multiples peuvent réduire le risque qu'un projet rentable soit résilié prématurément et éviter ainsi un éventuel rationnement de crédit (Detragiache, Paolo et Luigi, 2000).

Degryse et Ongena (2005) et Kysucky et Norden (2016) avancent que les prêteurs doivent être conscients qu'un emprunteur peut être incité à cacher des informations sur son risque réel de défaut pour obtenir de meilleures conditions que celles méritées. Alternativement, l'emprunteur pourrait pratiquer l'aléa moral s'il prévoit que, pour certaines raisons, le prêteur ne peut interrompre le crédit ou n'augmentera pas les coûts du crédit. Ce comportement augmentera les coûts de surveillance pour la banque.

Love et Peria (2015) concluent qu'une faible compétition entre les banques affecte négativement l'accès au crédit des PME. D'autres travaux ont essayé de comprendre comment la gouvernance au niveau national impacte la disponibilité du crédit pour les PME (Beck *et al.*, 2018 ; Love et Peria, 2015). Ces travaux ont conclu que les PME, se situant dans des pays ayant une bonne gouvernance, ont plus de possibilités d'accès au crédit lorsqu'elles en ont besoin. L'accès au crédit est, par contre, plus difficile pour les PME appartenant à des pays dont la gouvernance est plutôt critiquable.

Plusieurs travaux ont étudié les stratégies de la banque en termes de disponibilité du crédit dans le cadre d'une relation d'engagement (Berger et Udell, 1995 ; Harhoff et Korting, 1998 ; Petersen et Rajan, 1994 ; Cenni *et al.*, 2015). En effet, dans le cadre d'une relation d'engagement, la qualité de la relation banque-PME affecte la stratégie bancaire en matière de disponibilité du crédit (Murro et Peruzzi, 2022). Cependant, à notre connaissance, peu de

travaux ont examiné ces différentes stratégies allant du maintien et du renforcement de la relation au désengagement total. La disponibilité des données contractuelles peut être considérée comme une contrainte majeure.

Nous pouvons déduire de cette revue de la littérature que la banque, dans le cadre d'une relation d'engagement, essaie d'abord d'identifier le profil de risque de la PME. Elle peut ensuite adopter une stratégie commerciale différente en termes de disponibilité du crédit en fonction de ce risque. Deux principales hypothèses méritent d'être formulées :

- hypothèse 1 : la caractéristique de la relation d'engagement a un impact négatif sur la stratégie commerciale de la banque en termes de disponibilité du crédit pour les PME à haut risque ;
- hypothèse 2 : la caractéristique de la relation d'engagement a un impact positif sur la stratégie commerciale de la banque en termes de disponibilité du crédit pour les PME à bas risque.

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

2. DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Nous avons collecté les données auprès d'une grande banque privée au Maroc³. Elles ont été recueillies, en présence des conseillers de clientèle des entreprises, auprès d'un grand centre d'affaires de la banque situé dans la plus importante zone industrielle de la capitale économique du royaume (Casablanca). Les dossiers ont été codifiés pour garder l'anonymat des PME⁴.

Certains peuvent supposer que les résultats peuvent être influencés par la culture de la banque. Néanmoins, la spécificité du marché marocain (économie d'endettement caractérisée par une prédominance du système bancaire) et la structure du tissu économique du pays, où la grande majorité sont des PME, implique une forte concurrence sur le marché. Cette situation laisse présager que les banques pourraient avoir une logique et une stratégie commerciale assez semblables en termes de disponibilité du crédit⁵.

Pour atteindre l'objectif de cette étude, nous devons disposer de toutes les données de prêt ainsi que les données comptables et financières de toutes les PME composant notre échantillon sur une période d'au moins trois années successives. Ainsi, les données recueillies contiennent les conditions contractuelles, les caractéristiques des PME et toutes les informations spécifiques produites par la banque et pertinentes pour les décisions de prêt telles que : les différentes lignes de crédit, les conditions des crédits, le nombre de banques partenaires, la notation de risque interne de la banque, le volume du chiffre d'affaires domicilié à la banque. Nous avons eu également accès aux dossiers de crédit.

Après avoir supprimé les valeurs manquantes et les données incomplètes de l'échantillon initial, l'échantillon final comprend 512 PME non financières. Les états financiers et comptables collectés datent de 2015, 2016 et 2017. Nous

3 L'accès aux données de cette banque a été rendu possible grâce à la présence d'une convention entre la banque en question et la faculté de l'Université Hassan II de Casablanca.

4 Notre démarche est similaire à celle d'Agarwal et Hauswald (2010) qui ont utilisé une base de données d'une grande banque américaine et de Vigneron (2009) qui a travaillé sur une base de données provenant des dossiers de crédit des PME de la direction régionale Nord-Pas-de-Calais, Picardie, Normandie de la banque de BNP Paribas.

5 Le secteur bancaire marocain est l'un des plus développés d'Afrique et connaît une forte croissance. Il enregistre une bonne pénétration avec un taux de bancarisation de 70 %, toutes catégories confondues. Ce secteur est composé de 91 établissements de crédit et assimilés. Selon un rapport de la Banque européenne d'investissement (BEI) publié en 2020, le réseau bancaire marocain est l'un des plus denses sur le continent africain avec 6 503 agences. Le secteur bancaire marocain continue de jouer un rôle crucial dans le financement de l'économie marocaine. En effet, à titre d'exemple, à la fin 2015, l'encours des crédits à l'économie s'est établi à 786 milliards de dirhams, 870 milliards dirhams en 2018 et 917,85 milliards de dirhams selon le dernier rapport disponible de la Bank Al-Maghrib (banque centrale marocaine) de 2019. Le rapport de la BEI (2020) confirme cette prédominance du secteur bancaire : le crédit accordé au secteur privé au Maroc représente plus de 80 % du PIB, qui est estimé à 1 151 milliards de dirhams en 2019.

avons distingué deux sous échantillons en fonction de leur cotation risque par la banque⁶ : 320 PME qualifiées de risque élevé et 192 PME qualifiées de risque moins élevé ou de « bon » risque.

Dans le but d'obtenir plus de pertinence dans l'interprétation des résultats obtenus, nous avons utilisé une triangulation grâce à des entretiens informels avec des cadres et directeurs afin de comprendre certaines données et d'avoir le point de vue de la banque. Les interprétations finales des résultats empiriques ont pris en considération cette démarche.

2.1. Les variables

Notre étude présente la relation de crédit dans sa globalité et propose ainsi plusieurs indicateurs de mesure de l'intensité de la relation d'engagement. Les informations dont nous disposons reflètent donc plus précisément le point de vue de la banque. Nous connaissons, à partir de ce point de vue, un certain nombre d'indicateurs sur le risque, le niveau d'engagement, les conditions de crédit et, encore mieux, les décisions stratégiques de la banque par rapport à la disponibilité du crédit, c'est-à-dire, sa décision de se désengager, diminuer, stabiliser ou augmenter ses engagements dans le futur.

2.1.1. LES VARIABLES INDÉPENDANTES

En nous inspirant de la revue de la littérature, nous pouvons distinguer cinq caractéristiques principales captant la relation d'engagement. Il s'agit de la durée de la relation, la nature des crédits financés, le nombre de banques partenaires et la notion de banque principale, le flux de transactions domiciliées à la banque et la réciprocité de l'engagement. De ces différentes caractéristiques, nous pouvons déduire les variables indépendantes suivantes :

- la durée de la relation, notée (*Durée*) ;
- la nature des crédits financés, qui peuvent être des crédits de fonctionnement par décaissement, appelés aussi crédits à court terme (*CC*), ou des crédits à moyen et long terme finançant des projets d'investissement (*CMLT*) ;
- la banque universelle, lorsque la banque répond positivement à tous les besoins de financement de la PME (*CC* et *CMLT*), notée *Bq_Univ* ;
- le rapport des engagements de la banque par rapport au total des engagements de tous les autres créanciers (variable notée *G*) ;
- le nombre de banques partenaires, noté *Nb_Bq* ;
- le nombre de banques partenaires, noté *Nb_Bq x* (avec $x = 2$ ou $x = 3$)⁷ si la PME a respectivement deux ou trois banques ;
- le flux de transactions domiciliées à la banque par la PME, noté (*Mvt*) ;
- la banque principale, lorsque l'essentiel du *Mvt* (70 %) est confié à une seule banque, notée *Bq-Princ* ;
- la réciprocité de l'engagement, notée *Re_Eng*.

2.1.2. LA VARIABLE DÉPENDANTE : LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE LA BANQUE (*S_COMM*)

La variable stratégie commerciale (*S_Comm*) indique si la banque, en fonction du profil risque de chaque PME, doit consolider ses rapports avec cette PME. En effet, si cette dernière présente un risque faible, la banque a le

6 Les modèles de notation interne de la banque en question font ressortir une cotation selon le risque de défaillance (et en conséquence de défaut) des entreprises (grandes ou PME) selon une notation interne allant de 1 à 7 respectivement : 1 (excellent risque) ; 2 (très bon risque) ; 3 (bon risque) ; 4 (risque moyen) ; 5 (risque sensible) ; 6 (risque non acceptable et préoccupant) et 7 (risque douteux). Avec l'aide des conseillers de clientèle entreprise, nous avons considéré que les PME à bas risque sont celles ayant une cotation 1, 2 et 3. Les cotations 4, 5, 6 et 7 ont été considérées comme haut risque.

7 Nous supposons que lorsque la PME dispose de deux banques partenaires, le flux des transactions est partagé à hauteur de 50 % chacune. De même, lorsque la PME a trois banques partenaires, le flux des transactions est partagé à hauteur de 33 % entre les trois banques.

choix soit de stabiliser, soit d'augmenter ses engagements. Si, par contre, la PME présente un risque élevé, alors la banque peut soit stabiliser, soit réduire ses engagements. La réduction des engagements peut être envisagée dans une perspective de se désengager progressivement de cette affaire.

Nous distinguons les deux variables suivantes : S_Comm1 qui exprime la stratégie commerciale de la banque dans le cas où la PME serait un haut risque ; S_Comm2 indique la stratégie commerciale de la banque dans le cas où la PME serait un bas risque. La variable S_Comm1 prend la valeur 1 si la banque décide de se retirer. Dans ce cas, le refus de crédit est total. Si elle décide de stabiliser ou réduire ses engagements avec la firme, S_Comm1 prend la valeur zéro. L'accès au crédit est partiel. De même, la variable S_Comm2 prend la valeur 1 si la banque décide d'augmenter ses engagements avec la PME à risque faible. Dans ce cas, les lignes de crédit sont renouvelées avec une possibilité d'augmentation. La variable prend la valeur 0 si la banque décide de stabiliser ses engagements.

Ces deux variables mettent en évidence les décisions stratégiques en termes de disponibilité du crédit de la banque vis-à-vis des PME :

- la variable S_Comm1 décrit le comportement de la banque d'un refus de crédit modéré à un refus de crédit total avec perspective de désengagement ;
- la variable S_Comm2 décrit le passage d'une stratégie active d'augmentation des lignes de crédit à une stratégie de défiance (maintien ou stabilisation des lignes de crédit).

Ainsi la variable S_Comm1 caractérise le refus du crédit. La variable S_Comm2 caractérise la possibilité de renouvellement du crédit. En somme, ces deux variables caractérisent la stratégie commerciale en termes de disponibilité du crédit selon le risque (haut ou bas) de la PME.

Le tableau 1 synthétise l'ensemble de ces variables explicatives et les variables dépendantes.

TABLEAU 1. SYNTHÈSE DES VARIABLES

Variables	Définition	Mesure	Références
Durée	Durée de la relation d'engagement entre la banque et la PME	Nombre d'années de relation entre la banque et la PME	Ogura, 2010
Mvt	La part des transactions domiciliée à la banque par rapport au volume total du chiffre d'affaires de la PME	Chiffre d'affaires confié à la banque/Chiffre d'affaires de la PME	Adapté de Ogura, 2010 ; Presbitero et Zazzaro, 2011 ; Memmel, Schmieder et Stein, 2007
Re_Eng	La part du chiffre d'affaires déposée à la banque par rapport au volume des engagements de la banque auprès de la PME	Mvt /Total des engagements de la banque	Adapté de Ogura, 2010 ; Presbitero et Zazzaro, 2011 ; Memmel, Schmieder et Stein, 2007
CC	Les crédits par caisse mis en place en faveur de la PME	Total des crédits à court terme/ Total des crédits financés par la banque	Bodenhorn, 2003 ; Statnik, Dereeper et Lobez, 2015
CMLT	Les crédits à moyen et à long terme pour le financement des projets d'investissement mis en place en faveur de la PME	Total des crédits à moyen et long terme/Total des crédits financés par la banque	Bodenhorn, 2003 ; Statnik, Dereeper et Lobez, 2015
Bq_Univ	Banque universelle : lorsque la banque répond à tous les besoins (CC et CMLT) de la PME	Dummy : prend la valeur 1 si $CC+CMLT > 98\%$; 0 sinon	Degryse et Van Cayseele, 2000 ; Lehmann et Neuberger, 2001 ; Degryse et Ongena, 2005
Nb_Bq1	La PME a une seule banque partenaire	Dummy : prend la valeur 1 si le nombre de banques est de 1 ; 0 sinon	Bonfim, Dai et Franco, 2009 ; Montoriol-Garriga, 2005

Variables	Définition	Mesure	Références
Bq-Princ	Banque principale : la PME entretient des relations avec deux ou plusieurs banques	Dummy : prend la valeur 1 si la banque reçoit la majorité du courant d'affaires de la firme en contrepartie des lignes mises en place ; 0 sinon	Elsas, 2005 ; Degryse et Ongena, 2007
Nb_Bq2	Deux banques partenaires	Dummy : prend la valeur 1 si <i>Mvt</i> est supérieur à 50 % ; 0 sinon	Bonfim, Dai et Franco, 2009 ; Montoriol-Garriga, 2005
Bq_Bq3	Trois banques partenaires	Dummy : prend la valeur 1 si <i>Mvt</i> est supérieur à 33 % ; 0 sinon	Bonfim, Dai et Franco, 2009 ; Montoriol-Garriga, 2005
G	Cette variable compare le volume total des engagements de la banque par rapport aux autres créanciers	C'est le volume des crédits engagés par la banque rapporté au total des crédits de la PME (tous créanciers confondus)	Ogura, 2010 ; Presbitero et Zazzaro, 2011 ; Memmel, Schmieder et Stein, 2007
S_Comm1	La stratégie commerciale de la banque vis-à-vis de la PME cotée à haut risque	Dummy : prend la valeur 1 si la banque décide de se retirer (rationnement total) ; 0 sinon (stabilisation ou rationnement partiel des concours bancaires)	Adapté de Vigneron, 2009
S_Comm2	La stratégie commerciale de la banque vis-à-vis de la PME cotée à bas risque	Dummy : prend la valeur 1 si la banque décide d'augmenter les lignes de crédit ; 0 sinon (maintien des lignes de crédit)	Adapté de Vigneron, 2009

2.2. Le modèle empirique

Pour estimer la relation entre les caractéristiques des relations d'engagement et la décision stratégique de la banque en termes de disponibilité du crédit, nous retenons les modèles suivants :

- $S_Comm1 = \alpha + \beta1.Durée + \beta2.Mvt + \beta3.Re_Eng + \beta4.CC + \beta5.CMLT + \beta6.Bq_Univ ;$
 $+ \beta7.Bq_Princ + \beta8.Nb_Bq1 + \beta9.Nb_Bq2 + \beta10.Bq_Nq3 + \beta11.G + \varepsilon \quad (1) ;$
- $S_Comm2 = \alpha + \beta1.Durée + \beta2.Mvt + \beta3.Re_Eng + \beta4.CC + \beta5.CMLT + \beta6.Bq_Univ ;$
 $+ \beta7.Bq_Princ + \beta8.Nb_Bq1 + \beta9.Nb_Bq2 + \beta10.Bq_Nq3 + \beta11.G + \varepsilon \quad (2).$

Les modèles de régression logistique *Logit* et *Probit* sont adaptés aux cas d'une variable dépendante binaire. Nous optons pour l'utilisation du modèle *Logit* compte tenu de la facilité d'interprétation des paramètres associés aux variables explicatives de la fonction logistique *Logit* et la simple utilisation de la fonction de répartition dans la loi logistique, contrairement au modèle *Probit* (Ben Ayad et Zouari, 2014). La régression logistique ne présuppose pas les conditions de normalité des variables (Howell, 1998).

Deux étapes composent notre démarche. Dans un premier temps, nous réalisons un premier test économétrique (Modèle 1), sur l'échantillon des PME cotées à haut risque.

3. INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS ET DISCUSSION

Les statistiques descriptives des différentes variables sont synthétisées dans le tableau 2.

TABLEAU 2. STATISTIQUES DESCRIPTIVES

Variable	Mean	Std. Dev	Min	Max
Durée	11,365	7,693	3	35
Nb_Bq1	0,1403	0,3504	0	1
Nb_Bq2	0,5263	0,5037	0	1
Nb_Bq3	0,1403	0,3504	0	1
Mvt	0,6506	0,3449	0,1979	0,9371
Re_Eng	3,8223	3,953	0,3135	20,1409
CC	0,4982	0,2585	0	1
CMLT	0,729	0,1658	0	0,6756
Bq_Univ	0,8771	0,3311	0	1
Bq_princ	0,7719	0,4233	0	1
G	0,5864	0,189	0,2055	1
S_Comm1	0,5614	0,5006	0	1
S_Comm2	0,3488	0,4822	0	1

La qualité des modèles estimés est satisfaisante avec des chi-2 (équivalent au test de Fisher dans la régression linéaire) significatifs et des pseudo R^2 compris entre 0,2 et 0,4, ce qui selon Mcfaden constitue un bon ajustement des modèles⁸. Le test VIF⁹ pour les deux modèles indique qu'en moyenne 79,52 % et 71,13 % de la variance de chaque variable explicative sont indépendants des autres variables exogènes, respectivement pour les modèles logistiques (1) et (2). Ce résultat nous amène à rejeter l'hypothèse de multicollinéarité.

Nous allons à présent interpréter les principaux résultats par rapport aux différentes caractéristiques de la relation d'engagement.

Les résultats présentés au tableau 3 font ressortir que la durée de la relation d'engagement a un impact sur la stratégie commerciale de la banque pour les PME à haut risque (avec un coefficient négatif et significatif au seuil de 1 %). Autrement dit, une firme cotée à haut risque n'aura pas intérêt à nouer une relation de longue durée avec la banque puisque cette dernière va s'apercevoir de la nature de ce risque et déclencher en conséquence une stratégie commerciale de désengagement. Ce résultat a été également confirmé par Bloch, Bourdieu, Collin Sedillo et Longueville (1995) sur la base d'une analyse quantitative de 30 dossiers bancaires. Ces auteurs confirment également que la durée de la relation a une importance dans les décisions de désengagement des banques envers les PME à haut risque. De même, Molkhou (1999), sur la base d'un échantillon de 105 entreprises françaises, confirme également que la durée de la relation a un impact négatif sur la stratégie commerciale de la banque envers les entreprises cotées défavorablement. Adair et Fredj (2013) concluent, sur la base d'un panel de 1 275 PME tunisiennes, que plus de 80 % sont rationnées compte tenu le niveau élevé de risque qu'elles présentent. Ils concluent également que la disponibilité du crédit est conditionnée par une garantie réelle.

8 Cette règle a été indiquée dans l'article de Mcfaden (1977, p. 35). Récupéré le 22 février 2021 sur le site : <https://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/d04/d0474.pdf>. Cette règle a été également citée par Louvière, Hensher et Swait (2000, p. 55) et par Lee (2013, p. 2029).

9 *Variance inflation factor*.

Par contre, une PME cotée à bas risque peut développer une relation longue avec la banque et bénéficier ainsi des conditions de prêt, en termes de disponibilité du crédit, plus avantageuses. Les résultats confirment que la variable durée de la relation d'engagement a un impact positif sur la stratégie commerciale de la banque envers les PME cotées à bas risque (avec un coefficient positif et significatif au seuil de 5 %). Ce résultat confirme un certain nombre de travaux empiriques, qui ont démontré qu'il y a un impact négatif sur le coût du crédit, positif sur le montant du crédit accordé et négatif sur le montant des garanties. Ceci est expliqué par le fait que la banque bénéficie d'informations *soft* et de meilleure qualité sur l'entreprise, caractérisée par une forte opacité au départ de la relation. Ainsi, elle est en mesure de mieux filtrer les emprunteurs à faible risque¹⁰. Les firmes ayant une durée de relation longue ont plus de chance d'avoir une disponibilité du crédit plus importante (Kysucky et Norden, 2016). Djoutsa Wamba, Sahut et Teulon (2018), sur un échantillon de 262 PME, confirment l'effet de la dimension temporelle sur la décision de crédit, en ce sens que l'accès au crédit est plus important pour celles qui entretiennent une durée plus longue avec leur banque et *vice-versa*.

Les crédits à moyen et long terme (*CMLT*) sont considérés comme des engagements bancaires risqués. Ainsi, tout un dossier d'investissement d'une PME doit être minutieusement examiné. On peut facilement déduire, à partir du concept de « *conventional wisdom* », qu'en principe la banque accorde plutôt des crédits à court terme renouvelables par exercice comptable à des PME à haut risque et elle n'accorde les *CMLT* qu'à des firmes à bas risque. Les résultats infirment cette logique puisque le coefficient associé à la variable *CMLT*, pour les PME cotées à haut risque, est positif et significatif au seuil de 5 %. Molkhou (1999), sur des données françaises, conclut au même résultat. L'explication que l'on peut fournir est la suivante : la banque, en décidant de se retirer d'une affaire, met en place généralement des crédits de consolidation ou de restructuration qui s'étalent sur le moyen et long terme. La banque, en optant pour cette décision, préfère tout de même un arrangement amical avec la PME que de s'engager dans un processus de recouvrement judiciaire très long et incertain. Selon Guiso et Minetti (2010), les banques empêchent les entreprises en difficulté (cotées à haut risque) de faire défaut afin de prendre possession de leurs actifs pendant le processus de restructuration de la dette. C'est pourquoi les entreprises ayant des actifs redéployables et à valeur intrinsèque élevée cherchent à emprunter auprès des banques de manière très fragmentée et, ainsi, elles ont moins de chance de subir une réduction de l'offre de crédit.

Par ailleurs, on peut avancer que lorsqu'une entreprise continue à financer une PME en difficulté, elle espère tirer profit de cette opération. La réponse est probablement négative puisque la promesse que la PME soit loyale n'est pas crédible *ex post*. Elle sera tentée de nouer des relations avec d'autres banques, qui lui proposeront la même offre, et d'éviter ainsi le risque de refus de crédit partiel ou total. Sous cet effet de la multibancarisation, la banque verra son pouvoir et sa rente informationnelle réduits.

Le coefficient associé au nombre de banques (*Nb_Bq2*), pour les PME cotées à haut risque, est positif et significatif au seuil de 0,1 %. Le nombre de banques a donc une influence sur la décision commerciale de la banque pour ce profil de risque de la firme. Ainsi, pour les PME cotées à haut risque, plus le nombre de banques augmente, plus la banque accélère la stratégie commerciale de désengagement. Molkhou (1999), sur des données françaises, Petersen et Rajan (1994), sur des données américaines, et Hernandez-Canovas et Martinez-Solano (2006), sur des données espagnoles, concluent aux mêmes résultats.

Quant à la variable *G*, qui mesure le rapport des engagements de la banque par rapport aux engagements de tous les autres créanciers, les résultats confirment une relation négative et significative au seuil de 4,9 % pour les PME à haut risque. Ainsi, il existe une dépendance négative entre le poids des engagements de la banque dans le financement de l'ensemble des crédits et la stratégie commerciale de la banque envers les PME cotées à haut risque et à l'égard desquelles elle a décidé de se désengager. Autrement dit, pour une entreprise jugée à risque élevé par la banque, plus la part des engagements de la banque est faible comparativement à tous les autres créanciers, plus elle adopte une stratégie commerciale de désengagement. Un résultat comparable est obtenu par Angori, Aristei et Gallo (2020). Ainsi, ces auteurs confirment que la disponibilité du crédit diminue lorsque la part de la dette détenue par la banque principale est inférieure à 15 %. Ce résultat est cohérent avec le résultat de la variable *CMLT* pour les firmes à haut risque. Lorsque les engagements bancaires sont élevés (lignes de crédit importantes), la banque cherche à consolider l'ensemble des lignes en un crédit à moyen et long terme tout en envisageant un désengagement limitant ainsi son exposition au risque de défaut.

10 Voir les travaux de Petersen et Rajan (1994) ; Berger et Udell (1995) ; Harhoff et Korting (1998) ; Bodenhorn (2003) ; Brick et Palia (2007) ; Bartoli *et al.* (2013).

En revanche, pour les PME à bas risque, les coefficients associés au nombre de banques (Nb_Bq1 et Nb_Bq2) sont négatifs et significatifs respectivement au seuil de 2 % et 3 %. Un résultat similaire a été confirmé par Angori, Aristei et Gallo (2020). Plus précisément, les PME à bas risque, qui entretiennent des relations d'engagement avec une banque principale, auront plus de possibilités d'accès au crédit. Angelini, Di Salvo et Ferri (1998), Hernández-Canovas et Martínez-Solano (2007) et Bharath *et al.* (2011) concluent que plus la relation d'engagement est forte avec une banque principale, plus cela réduit la probabilité du rationnement. Bris et Welch (2005) avancent que les firmes de bonne qualité (cotées à bas risque) choisissent un nombre réduit de banques partenaires afin de signaler leur capacité d'éviter la faillite et aussi vu que la concentration des sources de financement leur procure un important pouvoir de négociation. Dewatripont et Maskin (1995) et Gobbi et Sette (2014) constatent que la présence d'un nombre élevé de banques partenaires complique l'accès au crédit et rend le prêt moins rentable, ce qui dissuade les banques de faire des dispositions supplémentaires de crédit *a priori* jugées inefficaces. Cenni *et al.* (2015) concluent que pour les PME, il est préférable, dans le cadre d'une relation d'engagement, d'avoir un nombre réduit de banques partenaires. *A contrario*, plusieurs travaux ont démontré qu'une firme, cotée à bas risque, diversifie ses sources de financement pour échapper au problème de la capture informationnelle (Rajan, 1992).

Concernant la variable relative à la réciprocité de l'engagement, les résultats confirment un impact positif et significatif au seuil de 5 % pour les PME cotées à bas risque. De même, le coefficient associé à la variable Mvt est positif et significatif au seuil de 3 %. Ces deux résultats peuvent s'expliquer par le fait que plus la PME confie un flux important de son chiffre d'affaires (Mvt) à la banque, plus la banque adopte une stratégie commerciale favorisant plus de disponibilité du crédit pour les PME cotées à bas risque. Un tel résultat a été également obtenu par Molkhov (1999) sur des données françaises et par Chakraborty et Hu (2006) sur des données américaines. Hubert et Schäfer (2002) soulignent qu'une concentration de la dette auprès d'un principal banquier contribue à intensifier le problème de la capture informationnelle. Par contre, d'autres banques peuvent interpréter la concentration excessive de la dette auprès de la banque principale comme un signal négatif sur la solvabilité de l'entreprise, rendant ainsi ces banques concurrentes moins disposées à accorder des crédits (Dewatripont et Maskin, 1995).

Le tableau 3 synthétise l'ensemble des résultats des modèles *Logit*.

TABLEAU 3. SYNTHÈSE DES RÉSULTATS DES MODÈLES *LOGIT*

Variables/Modèles	S_Comm1		S_Comm2	
	z	P[Z >z]	z	P[Z >z]
D	-1,606	0,001	0,260	0,048
Nb_Bq1	0,561	0,572	-1,118	0,019
Nb_Bq2	1,623	0,001	-0,081	0,029
Nb_Bq3	0,347	0,923	-0,337	0,741
Mvt	0,097	0,934	0,074	0,031
Re_Eng	-0,972	0,331	1,748	0,052
CC	-0,547	0,587	-0,161	0,875
CMLT	1,542	0,052	-0,075	0,943
G	-1,882	0,049	0,446	0,654
Bq_Princ	-0,435	0,661	-0,040	0,960
Bq_Univ	-0,218	0,833	0,121	0,872
Pseudo R ²		0,3410		0,2911
Chi-2 (ddl)		28,225 (11)		19,754 (11)
		(0,0021)		(0,0075)
Observations		320		192
% de bon classement		92		85

CONCLUSION

Au terme de cette recherche, première à notre connaissance au niveau de marché de crédit marocain, nous pouvons confirmer que la banque marocaine adopte différentes stratégies commerciales, en termes de disponibilité du crédit, pour faire face aux types de risque des PME dans le cadre d'une relation d'engagement. Ainsi, les résultats empiriques confirment l'effet de la durée de la relation sur cette stratégie. En effet, pour les PME cotées à risque élevé, la durée de la relation d'engagement a un impact sur la stratégie commerciale de la banque dans le sens où cette dernière opte pour un désengagement total aussi longtemps que le niveau du risque encouru est élevé. Plus le nombre de banques de ces PME à haut risque est élevé, plus la banque principale adopte une stratégie de retrait. Dans un marché de crédit compétitif, non seulement la concurrence est forte autour des PME qualifiées de « bons » risques, mais aussi les banques tentent de se désengager vis-à-vis des PME à risque élevé et qui ont plus qu'une banque partenaire. Ce constat a été confirmé à travers le test de la variable qui capte l'évolution des engagements de la banque comparé avec le total des engagements de tous les créanciers. Ainsi, pour une entreprise jugée à haut risque par la banque, plus la part des engagements de la banque est faible comparativement à tous les autres créanciers, plus elle opte pour une stratégie commerciale de désengagement accéléré.

Pour les PME en difficulté financière, la banque, en anticipant la perte éventuelle des fonds prêtés, accorde soit des crédits de restructuration lorsque les perspectives sont jugées bonnes¹¹, soit des crédits de consolidation dans le cas contraire (des projets dont la durée de vie est jugée très courte). La banque préfère des issues commerciales amicales lorsque le risque de la PME est douteux plutôt que le recours à des procédures judiciaires longues et incertaines.

En revanche, plus une PME, cotée à bas risque, est engagée dans le temps avec sa banque, plus elle bénéficie de conditions plus avantageuses d'accès aux crédits. Un nombre de banques réduit milite pour une meilleure disponibilité du crédit et *vice-versa*. La banque tente d'intéresser ces PME par ces conditions de crédit étant donné qu'elle est la banque principale. Les tests empiriques confirment l'importance des variables relatives à la réciprocité de l'engagement et le mouvement confié pour les PME cotées à bas risque. Plus une firme domicilie une part importante de son chiffre d'affaires à la banque principale, comparé aux crédits mis en place en sa faveur, plus elle bénéficie d'une meilleure disponibilité du crédit.

Cette recherche, même si basée exclusivement sur des données contractuelles, offre des perspectives de recherche à même de combler certaines limites, notamment, en termes de taille de l'échantillon, de qualité du client de la banque, etc. Il serait intéressant d'introduire d'autres variables que la disponibilité du crédit (taux d'intérêt, garanties et maturité) pour capter toutes les dimensions de la stratégie bancaire. D'autres variables de contrôle peuvent être considérées comme la rentabilité, la qualité du management et la nature de la relation personnelle entretenue avec les dirigeants de la banque. Une étude distinguant la qualité du client de la banque (particulier ou *corporate*) ou portant plus spécifiquement sur les grandes entreprises apporterait sans doute d'autres résultats empiriques permettant de mieux comprendre les stratégies bancaires en matière de disponibilité du crédit dans le cadre des relations d'engagement.

Enfin, un certain nombre d'implications managériales peuvent être avancées par rapport aux résultats de cette étude, et ce à trois niveaux.

Pour les décideurs (pouvoirs publics), il y a lieu de penser à créer des structures régionales de collecte d'informations qualitatives et quantitatives sur les PME des différents secteurs d'activité. Au Maroc, cette mission peut être réalisée à travers les centres régionaux d'investissement (CRI), à l'instar de l'Office marocain de propriété industrielle et commerciale (OMPIC) qui, depuis plus d'une décennie, a permis aux banques d'accéder aux bilans fiscaux de toutes les entreprises marocaines. La mise en place d'une telle infrastructure accessible aux banques pourrait avoir un avantage considérable pour faciliter l'accès au crédit pour ces PME (comme cela a été proposé par Beck *et al.*, 2018). Le développement de ces structures pourrait également favoriser le financement transactionnel (*transaction-based system*) étant donné que la banque aurait accès à des informations pertinentes sur le profil de risque de la PME. L'État devrait profiter de cette ère technologique pour pousser les banques à passer d'un *soft-information system* à un *hard-information system* (*hardening soft information*). L'objectif est de pouvoir converger vers ce modèle alternatif qui permet d'éviter les contraintes du modèle d'engagement et procure

11 Autrement dit, le risque pourrait évoluer vers des zones tolérables.

des avantages en termes de temps et de coût et avec des possibilités importantes pour financer un nombre plus élevé de PME (Cenni *et al.*, 2015). Enfin, une réglementation limitant certaines stratégies bancaires en termes de rupture abusive, soutien abusif ou favorisant la capture informationnelle pourrait être envisagée pour limiter le pouvoir de la banque au détriment des PME.

Lorsqu'une banque abuse de certaines situations de monopole informationnel dans le cadre d'une relation d'engagement, cela pourrait nuire à son image et à sa réputation (Sharpe, 1990). Une telle stratégie est risquée compte tenu du fait que l'information circule entre les PME et elle peut provoquer une perte de clientèle. Ainsi, la banque doit repenser sa stratégie commerciale en optimisant entre les éventuelles pertes en termes d'image et de clientèle et les avantages recueillis de sa rente de monopole.

Les résultats empiriques peuvent également avoir des implications pour les PME. Les dirigeants doivent prendre conscience de la compétence de la banque à produire des informations pertinentes sur leur entreprise, d'autant plus si la relation de crédit s'inscrit dans le temps. Ainsi, lorsque le risque est élevé, la PME n'a pas intérêt à diversifier le nombre de banques partenaires, sinon elle favorise un désengagement accéléré. Une banque face à un engagement risqué tente toujours des possibilités de redressement et de restructuration afin de limiter son exposition au risque. De même pour les PME, qualifiées de bas risque, la réduction du nombre de banques, la domiciliation de flux importants de chiffre d'affaires à la banque comparé aux concours bancaires mis en place, militent pour une meilleure disponibilité du crédit.

RÉFÉRENCES

- ADAIR, P. et FREDJ, F. (2013). Le financement des PME en Tunisie : dépendance à l'égard des banques et rationnement du crédit. *Revue internationale PME*, 26(3-4), 117-138.
- AGARWAL, S. et HAUSWALD, R. (2010). Distance and private information in lending. *Review of Financial Studies*, 23(7), 2757-2788.
- AKERLOF, G.A. (1970). The market for lemons : quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- ANGELINI, P., DI SALVO, R. et FERRI, G. (1998). Availability and cost of credit for small businesses : customer relationships and credit cooperatives. *Journal of Banking & Finance*, 22, 925-954.
- ANGORI, G., ARISTEI, D. et GALLO, M. (2019). Lending technologies, banking relationships, and firms' access to credit in Italy : the role of firm size. *Applied Economics*, 51(58), 6139-6170.
- ANGORI, G., ARISTEI, D. et GALLO, M. (2020). Banking relationships, firm-size heterogeneity and access to credit : evidence from European firms. *Finance Research Letters*, 33, 101-231.
- BANQUE EUROPÉENNE D'INVESTISSEMENT (2020). *Le secteur bancaire en Afrique : financer la transformation sur fond d'incertitude* (publication du département analyses économiques). Luxembourg, Luxembourg, Banque européenne d'investissement.
- BARTOLI, F., FERRI, G., MURRO, P. et ROTONDI, Z. (2013). SME financing and the choice of lending technology in Italy : complementarity or substitutability ? *Journal of Banking and Finance*, 37(12), 5476-5485.
- BECK, T., DEGRYSE, H., DE HAAS, R. et VAN HOREN, N. (2018). When arm's length is too far : relationship banking over the credit cycle. *Journal of Financial Economics*, 127, 174-196.
- BEHR, P., ENTZIAN, A. et GUTTLER, A. (2011). How do lending relationships affect access to credit and loan conditions in microlending ? *Journal of Banking and Finance*, 35(8), 2169-2178.
- BELAS, J., SMRCKA, L., GAVUROVA, B. et DVORSKY, J. (2018). The impact of social and economic factors in the credit risk management of SME. *Technological and Economic Development of Economy*, 24(3), 1215-1230.
- BERGER, A.N. (2015). Small business lending by banks : lending technologies and the effects of banking industry consolidation and technological change. Dans A.N. Berger, P. Molyneux et J.O.S. Wilson (dir.), *The Oxford handbook of banking* (p. 292-311). Oxford, Royaume-Uni, Oxford University Press.
- BERGER, A.N., KLAPPER, L.F. et UDELL, G.F. (2001). The ability of banks to lend to informationally opaque small businesses. *Journal of Banking & Finance*, 25(12), 2127-2167.
- BERGER, A.N. et UDELL, G.F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *Journal of Business*, 68(3), 351-381.

- BERGER, A.N. et UDELL, G.F. (1998). The economics of small business finance : the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22(6), 613-673.
- BERGER, A.N. et UDELL, G.F. (2002). Small business credit availability and relationship lending : the importance of bank organisational structure. *Economic Journal*, 112(477), 32-53.
- BERGER, A.N. et UDELL, G.F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 2945-2966.
- BHARATH, S.T., DAHIYA, S., SAUNDERS, A. et SRINIVASAN, A. (2011). Lending relationships and loan contract terms. *Review of Financial Studies*, 24(4), 1141-1203.
- BLOCH, L., BOURDIEU, J., COLLIN SEDILLO, B. et LONGUEVILLE, G. (1995). Du défaut de paiement au dépôt de bilan : les banquiers face aux PME en difficulté. *Revue d'économie financière*, 32, 229-251.
- BODENHORN, H. (2003). Short-term loans and long-term relationships : relationship lending in early America. *Journal of Money, Credit and Banking*, 35, 485-505.
- BOLTON, P., FREIXAS, X., GAMBACORTA, L. et MISTRULLI, P.E. (2016). Relationship and transaction lending in a crisis. *Review of Financial Studies*, 29(10), 2643-2676.
- BONFIM, D., DAI, Q. et FRANCO, F. (2009). The number of bank relationships, borrowing costs and bank competition (working paper series). Lisbonne, Portugal, Banque du Portugal.
- BOOT, A.W. (2000). Relationship banking : what do we know ? *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 7-25.
- BOOT, A.W. et THAKOR, A.V. (1994). Moral hazard and secured lending in an infinitely repeated credit market game. *International Economic Review*, 35(4), 899-920.
- BRICK, I. et PALIA, D. (2007). Evidence of jointness in the terms of relationship lending. *Journal of Financial Intermediation*, 16(3), 452-476.
- CANALES, R. et NANDA, R. (2012). A darker side to decentralized banks : market power and credit rationing in SME lending. *Journal of Financial Economics*, 105(2), 353-366.
- CENNI, S., MONFERRÀ, S., SALOTTI, V., SANGIORGI, M. et TORLUCCIO, G. (2015). Credit rationing and relationship lending. Des firm size matter. *Journal of Banking & Finance*, 53, 249-265.
- CHAKRABORTY, A. et HU, C.X. (2006). Lending relationships in line-of-credit and nonline of credit loans : evidence from collateral use in small business. *Journal of Financial Intermediation*, 15(1), 86-107.
- CHANDERA, Y. et SETIA-ATMAJA, L. (2020). Lending relationships, credit ratings and bank loan spreads : evidence from Indonesian listed companies. *International Journal of Managerial Finance*, 16(4), 455-479.
- CIEPLY, S. (2014). Les banquiers rationnent-ils plus le crédit aux entreprises ? Résultats d'une enquête régionale. *Revue d'économie financière*, 116(4), 317-332.
- COLE, R.A., DIETRICH, A. et FROST, T. (2019). SME credit availability around the world : evidence from the world bank's enterprise surveys. *Midwest Finance Association 2013 Annual Meeting Paper*. Récupéré le 15 août sur le site : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2043624.
- COTUGNO, M., STEFANELLI, V. et TORLUCCIO, G. (2013). Relationship lending, default rate and loan portfolio quality. *Applied Financial Economics*, 23(7), 573-587.
- D'AURIA, C., FOGLIA, A. et REEDTZ, P.A. (1999). Bank interest rates and credit relationships in Italy. *Journal of Banking and Finance*, 23(7), 1067-1093.
- DEGRYSE, H. et ONGENA, S. (2005). Distance, lending relationships, and competition. *The Journal of Finance*, 60, 231-266.
- DETRAGIACHE, E., PAOLO, G. et LUIGI, G. (2000). Multiple versus single banking relationships : theory and evidence. *Journal of Finance*, 55(3), 1133-1161.
- DEWATRIPONT, M. et MASKIN, E. (1995). Credit and efficiency in centralized and decentralized economies. *Review of Economic Studies*, 62(4), 541-555.
- DGRYSE, H. et VAN CAYSEELE, P. (2000). Relationship lending within a bank-based system : evidence from European small business data. *Journal of Financial Intermediation*, 9, 90-109.
- DIAMOND, D.W. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *Review of Economic Studies*, 51(3), 393-414.

- DJOUTSA WAMBA, L. SAHUT, J.M. et TEULON, F. (2018). L'importance des dimensions temporelles de la relation banque-PME sur la décision d'octroi de crédit bancaire dans un contexte d'asymétrie d'information. *Gestion* 2000, 35, 77-95.
- DU, J., BIAN, C. et GAN, C. (2017). Bank competition, government intervention and SME debt financing. *China Finance Review International*, 7(4), 478-492.
- DUQI, A., TOMASELLI, A. et TORLUCCIO, G. (2017). Is relationship lending still a mixed blessing ? A review of advantages and disadvantages for lenders and borrowers. *Journal of Economic Surveys*. Récupéré le 15 août sur le site : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/joes.12251>.
- ELSAS, R. (2005). Empirical determinants of relationships lending. *Journal of Financial Intermediation*, 14(1), 32-57.
- ELSAS, R. et KRAHNEN, J.P. (1998). Is relationship lending special ? Evidence from credit-file data in Germany. *Journal of Banking and Finance*, 22(10), 1283-1316.
- FIORDELISI, F., MONFERRA, S. et SAMPAGNARO, G. (2013). Relationship lending and credit quality. *Journal of Financial Services Research*, 46(3), 295-315.
- FLANNERY, M.J., KWAN, S.H. et NIMALENDRAN, M. (2004). Market evidence on the opaqueness of banking firms' assets. *Journal of Financial Economics*, 71(3), 419-460.
- GAMBACORTA, L. (2016). Relationship and transaction lending : new evidence and perspectives. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(1), 70-75.
- GAMBINI, A. et ZAZZARO, A. (2013). Long-lasting bank relationships and growth of firms. *Small Business Economics*, 40(4), 977-1007.
- GOBBI, G. et SETTE, E. (2014). Do firms benefit from concentrating their borrowing ? Evidence from the great recession. *Review of Finance*, 18(2), 527-560.
- GUIO, L. et MINETTI, R. (2010). The structure of multiple credit relationships : evidence from US firms. *Journal of Money, Credit and Banking*, 42(6), 1037-1071.
- HAKMAOUI, A. (2009). *La relation conflictuelle et asymétrique entre prêteur et emprunteur : analyse en termes de jeu, contrat et confiance* (thèse de doctorat en sciences de gestion non publiée). Marrakech, Maroc, Université Cadi Ayyad.
- HANLEY, A. et CROOK, J. (2005). The role of private knowledge in reducing the information wedge : a research note. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(1-2), 415-433.
- HARHOFF, D. et KORTING, T. (1998). Lending relationships in Germany. Empirical evidence from survey data. *Journal of Banking and Finance*, 22(10-11), 1317-1353.
- HERNANDEZ-CANOVAS, G. et MARTINEZ-SOLANO, P. (2006). Banking relationships : effects on debt terms for small Spanish firms. *Journal of Small Business Management*, 44(3), 315-333.
- HERNANDEZ-CANOVAS, G. et KOETER-KANT, J. (2008). Debt maturity and relationship lending : an analysis of European SMEs. *International Small Business Journal*, 26(5), 595-617.
- HOWELL, C.D. (1998). *Méthodes statistiques en sciences humaines*. Québec, Éditions De Boeck.
- HUBERT, F. et SCHÄFER, D. (2002). Coordination failure with multiple-source lending : the cost of protection against a powerful lender. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 158(2), 256-275.
- IOANNIDOU, V. et ONGENA, S. (2010). Time for a change : loan conditions and bank behaviour when firms switch banks. *Journal of Finance*, 65(5), 1847-1877.
- KREMP, E. et SEVESTRE, P. (2013). Did the crisis induce credit rationing for French SMEs ? *Journal of Banking & Finance*, 37(10), 3757-3772.
- KYSUCKY, V. et NORDEN, L. (2016). The benefits of relationship lending in a cross-country context : a meta-analysis. *Management Science*, 62(1), 90-110.
- LEE, D. (2013). A comparison of choice-based landscape preference models between british and korean visitors to national parks. *Life Science Journal*, 10(2), 2028-2036.
- LEHMANN, E. et NEUBERGER, D. (2001). Do lending relationships matter ? Evidence from bank survey data in Germany. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45(4), 339-359.
- LIBERTI, J.M. et PETERSEN, M.A. (2018). Information : hard and soft. *The Review of Corporate Finance Studies*, 8(1), 1-41.
- LOUVIÈRE, J.J., HENSHER, A.D. et SWAIT, D.J. (2000). *Stated choice methods*. New York, Cambridge University Press.

LOVE, I. et PERIA, M. (2015). How bank competition affects firms' access to finance. *World Bank Economic Review*, 29(3), 413-448.

MEMMEL, C., SCHMIEDER, C. et STEIN, I. (2007). *Relationship lending : empirical evidence for Germany* (bundesbank series 2, discussion paper). Récupéré le 14 septembre 2022 sur le site : <https://ssrn.com/abstract=2794000> ou <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2794000>.

MOLKHOV, V. (1999). *Le crédit et les relations entre les banques et les PME* (thèse de doctorat en sciences économiques). Aix-Marseille II, France, Université de la Méditerranée.

MONTORIOL-GARRIGA, J. (2005). *Relationship lending : does the number of banks matter ? Evidence from the US* (papier de travail). Récupéré le 14 septembre 2022 sur le site : <https://ssrn.com/abstract=676707>.

MURRO, P. et PERUZZI, V. (2022). Relationship lending and the use of trade credit : the role of relational capital and private information. *Small Business Economics*, (53), 327-360.

NIINIMAKI, J.-P. (2015). The optimal allocation of alternative collateral assets between different loans. *North American Journal of Economics and Finance*, 34, 22-41.

OGURA, Y. (2010). Interbank competition and information production : evidence from the interest rate difference. *Journal of Financial Intermediation*, 19(2), 279-304.

ONGENA, S. et SMITH, D.C. (2000). Bank relationships : a review. Dans S.A. Zenios et P. Harker (dir.), *Performance of financial institutions* (p. 221-258). Cambridge, Royaume-Uni, Cambridge University Press.

ONO, A. et UESUGI, I. (2009). Role of collateral and personal guarantees in relationship lending : evidence from Japan's SME loan market. *Journal of Money and Banking*, 41(5), 935-960.

PETERSEN, M.A. et RAJAN, R.G. (1994). The benefits of firm creditor relationships : evidence from small business data. *Journal of Finance*, 49, 3-37.

PRESBITERO, A. et ZAZZARO, A. (2011). Competition and relationship lending : friends or foes ? *Journal of Financial Intermediation*, 20, 387-413.

RAJAN, R.G. (1992). Insiders and outsiders : the choice between informed and arm's length debt. *Journal of Finance*, 47(4), 1367-1400.

RAPPORT BANK AL-MAGHRIB (2019). www.bkam.ma. Raba, Maroc.

ROTHSCHILD, M. et STIGLITZ, J. (1976). Equilibrium in competitive insurance markets : an essay on the economics of imperfect information. *Quarterly Journal of Economics*, 90(4), 629-649.

SCHENONE, C. (2010). Lending relationships and information rents : do banks exploit their information advantages ? *The Review of Financial Studies*, 23(3), 1149-1199.

SHARPE, S.A. (1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts : a stylized model of customer relationships. *Journal of Finance*, 45(4), 1069-1087.

SONG, Z.-L. et ZHANG, X.-M. (2018). Lending technology and credit risk under different types of loans to SMEs : evidence from China. *International Review of Economics & Finance*, (57), 43-69.

STATNIK, J.C., DEREPPER, S. et LOBEZ, F. (2015). *The benefits of bank firm relationships when credit is unconstrained : the case of French SMEs*. Récupéré le 14 septembre 2022 sur le site : <https://ssrn.com/abstract=2597801>.

STEIN, I. (2014). The price impact of lending relationships. *German Economic Review*, 16(3), 367-389.

TRAN, D.V., HASSAN, M.K. et HOUSTON, R. (2019). Activity strategies, information asymmetry and bank opacity. *Economic Modelling*. Récupéré le 15 août 2022 sur le site : <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0264999318312732>.

UCHIDA, H., UDELL, G.F. et YAMORI, N. (2012). Loan officers and relationship lending to SMEs. *Journal of Financial Intermediation*, 21(1), 97-122.

VASHISHTHA, R. (2019). Discussion of making sense of soft information : interpretation bias and loan quality. *Journal of Accounting and Economics*. Récupéré le 15 août 2022 sur le site : <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0165410119300345?via%3Dihub>.

VIGNERON, L. (2009). *Conditions de financement de la PME et relations bancaires*. Sciences de l'homme et société. Lille, Université Droit et Santé.

VON THADDEN, E.-L. (2004). Asymmetric information, bank lending and implicit contracts : the winner's curse. *Finance Research Letters*, 1(1), 11-23.

WEINSTEIN, D.E. et YAFEH, Y. (1998). On the costs of a bank-centered financial system : evidence from the changing main bank relations in Japan. *Journal of Finance*, 53(2), 635-672.

WŁODARCZYK, B., SZTURO, M., IONESCU, G., FIROIU, D. et PIRVU, R. (2018). The impact of credit availability on small and medium companies. *Entrepreneurship and Sustainability Issues, Entrepreneurship and Sustainability Center*, 5(3), 565-580.