

L'influence de l'intensité de la relation bancaire sur le rationnement du crédit des PME au Sénégal

The influence of banking relationship intensity on credit rationing for SMEs in Senegal

Mouhamadou DIA, (Docteur en sciences de gestion)
Groupe Supdeco Dakar ; Sénégal

Adresse de correspondance :	Supdeco Dakar 7, Avenue du Président Maky Sall , BP 21354, Dakar, Sénégal Téléphone + 221 33 849 69 19
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	DIA, M. (2025). The influence of banking relationship intensity on credit rationing for SMEs in Senegal. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(4), 465–476. https://doi.org/10.5281/zenodo.15226438
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 03 /2025

Accepted: 04/ 2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME
ISSN: 2658-8455
Volume 6, Issue 04 (2025)

L'influence de l'intensité de la relation bancaire sur le rationnement du crédit des PME au Sénégal

Résumé

L'objet de cet article est d'étudier l'impact de l'intensité de la relation bancaire sur le rationnement du crédit des PME. Dans la littérature, deux types d'approches permettent d'expliquer la relation de financement bancaire : l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle. Dans notre étude, nous avons privilégié l'approche relationnelle comme possibilité de réduire les contraintes liées à l'accès au financement bancaire des PME. Pour répondre aux hypothèses théoriques formulées dans notre étude, nous avons réalisé des tests économétriques portant sur un échantillon de 152 PME sénégalaises. Nos résultats montrent que le fait de travailler dans la durée avec une banque particulière permet à la PME d'accéder plus facilement au crédit. Le fait de travailler avec une banque de petite taille permet également à la PME d'accéder plus facilement au crédit. Cependant la multibancarisation ne favorise pas à l'accès au crédit.

Mots clés : PME, asymétrie d'information, relation banque-entreprise, rationnement de crédit, information soft.

Classification JEL : G21 ; G32

Type de l'article : Recherche empirique

Abstract

The purpose of this article is to study the impact of the intensity of the banking relationship on the credit rationing of SMEs. In the literature, two types of approaches explain the bank financing relationship: the transactional approach and the relational approach. In our study, we favored the relational approach as a possibility of reducing the constraints linked to access to bank financing for SMEs. To respond to the theoretical hypotheses formulated in our study, we conducted econometric tests on a sample of 152 Senegalese SMEs. Our results show that the fact of working overtime with a particular bank allows the SME to have easier access to credit. Working with a small bank also gives the SME easier access to credit. However, multi-banking does not promote access to credit.

Keywords: SMEs, information asymmetry, bank-company relationship, credit rationing, soft information.

JEL Classification: G21; G32

Paper type: Empirical research

1. Introduction

Les PME représentent 80 à 90% du tissu des entreprises au Sénégal, conscients de leur rôle dans l'économie l'État sénégalais¹ et la BCEAO² ont pris des mesures pour appuyer leur développement. Malgré ces mesures, les PME contribuent seulement à 36% dans le PIB du Sénégal (ANSD, 2019). Il faut noter que le financement constitue un obstacle majeur à leur développement. Le financement des PME est insuffisamment assuré par le secteur bancaire malgré le développement du réseau bancaire. En effet, selon Diop (2019), seuls 33,95 % des PME ont accès au crédit bancaire. Le faible accès des PME sénégalaises aux crédits bancaires s'explique entre autres par : leur difficulté à fournir des informations crédibles, leur manque de formalisation, leur risque élevé qui poussent les banques à exiger par conséquent des niveaux de garantie importants (Cali et al, 2020). Force est de constater que malgré les mesures prises par l'État sénégalais et la BCEAO, l'accès au financement bancaire des PME est toujours difficile. Ce qui nous amène à nous intéresser à d'autres mécanismes permettant de limiter les problèmes d'asymétrie d'information qui prévalent entre les banquiers et les PME. En effet, les contraintes liées au financement bancaire des PME sénégalaises ne pouvant pas être réglées seulement par l'approche transactionnelle, nous allons privilégier l'approche relationnelle comme la possibilité de réduire ces contraintes. Dans la littérature, deux types d'approches permettent d'expliquer la relation de financement bancaire : l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle. Dans l'approche transactionnelle, on considère la relation de financement comme une transaction limitée dans le temps et basée sur la notion de contrat alors que Berger et Udell (2006) définissent le financement relationnel comme l'expression de la capacité des établissements de crédit à éliminer partiellement les asymétries d'information en créant de l'information qualitative (soft) à partir des interactions multiples établies avec l'entreprise. Dans la littérature (Petersen et Rajan, 1994, Ziane, 2009, Tlili (2012), Coffinet et Nicolas (2023)), l'intensité de la relation bancaire est mesurée par : la durée de la relation et son degré d'exclusivité. La durée de la relation entre une banque et une entreprise correspond au délai écoulé entre la date de début de leurs interactions et celle de prélèvement des données alors que son degré d'exclusivité est mesuré au travers du nombre de banques avec lequel travaille habituellement l'entreprise. Ces mesures s'expliquent par le fait que les partenaires ont d'autant plus de possibilités de se révéler des informations privées à mesure qu'ils passent du temps ensemble et qu'ils se consacrent exclusivement l'un à l'autre (Vigneron, 2009). Beaucoup de travaux à la suite de Petersen et Rajan (1994), aux États-Unis, mettent en évidence dans leur grande majorité une réduction des difficultés d'accès au financement bancaire pour les PME avec l'instauration d'une relation de long terme avec une banque privilégiée. Ce résultat a été vérifié pour de nombreux pays (Angelini, Di Salvo et Ferri, 1998 pour l'Italie ; Harhoff et Korting, 1998 ; Elsas et Krahn, 1998 ; Lehman et Neuberger, 2001 pour l'Allemagne ; De Bodt, Lobez et Statnik, 2005 pour la Belgique ; Ziane, 2003, Vigneron, 2009, Tlili 2012 pour la France ; Ameziane et al, 2017, Issami M. et Semlali S. (2019), pour le Maroc, Ngongang, 2015 pour le Cameroun, Madouche et al, 2017 pour l'Algérie). Il faut également noter que les banques de petite taille du fait de leur organisation sont plus proches de leurs clients et sont donc plus aptes à produire l'information qualitative qui caractérise le financement relationnel. Ainsi, Vigneron (2009) relève que les entreprises ayant choisies une banque principale décentralisée, plus à même de fournir un financement relationnel sont moins

¹ Avec notamment la création, en 2001 de l'ADEPME, le bureau de mise en niveau, l'adoption d'une Charte des PME en 2003, la création d'instruments de financement des PME : le FONGIP, le FONSIS et la BNDE.

² La BCEAO, pour favoriser le financement des PME, a mis en place en 2015, un dispositif comportant quatre principaux axes, à savoir la promotion des PME, l'amélioration de l'encadrement de ces entreprises, le refinancement des créances bancaires sur les PME et la diversification des instruments financiers adaptés pour leur financement.

fréquemment rationnées que leurs homologues ayant choisi les banques de grande taille. La problématique du financement des PME au Sénégal nous amène à formuler notre question centrale suivante :

Quelle est l'influence de l'intensité de la relation bancaire sur le rationnement du crédit des PME ?

- Les questions spécifiques suivantes sont formulées en partant de la question centrale :
- Les PME travaillant avec un nombre plus réduit de banques sont-elles moins rationnées que les autres ?
- Les PME travaillant depuis plus longtemps avec une banque particulière sont-elles moins rationnées que les autres ?
- Les PME travaillant avec une banque de petite taille sont-elles moins rationnées que les autres ?

Notre étude présente un intérêt sur le plan théorique comme sur le plan pratique. Sur le plan théorique notre étude va enrichir la littérature existante sur la problématique de la relation banque-entreprise. Sur le plan pratique, nous estimons que cette étude peut permettre aux dirigeants des PME de mieux comprendre la relation qui les lie avec leurs banques. Ceci devrait leur permettre de mieux choisir leur nombre de banques, leur type de banque principale, ainsi que le type de relation avec cette dernière afin d'accroître leurs chances d'obtenir les crédits demandés. Pour atteindre notre objectif de recherche, nous adoptons une démarche hypothético-déductive.

2. Revue de la littérature

L'asymétrie d'information rend problématique la relation banque-entreprise. L'asymétrie d'information caractérise une situation dans laquelle une des parties d'une relation dispose d'informations pertinentes que l'autre partie ignore. Les banques peuvent utiliser deux approches pour limiter les problèmes d'asymétrie d'information : l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle. Dans notre étude, nous allons plutôt nous focaliser sur l'approche relationnelle comme moyen de réduction de l'asymétrie d'information.

2.1 Les problèmes informationnels entre prêteurs et emprunteurs

Les PME sont dépendantes des banques pour leur financement externe du fait de leurs difficultés d'accéder aux marchés boursiers, mais aussi du fait de la faiblesse de leurs fonds propres. Ainsi, plusieurs travaux appréhendent la relation banque-entreprise comme une relation de dépendance, car aucun des acteurs ne saurait se développer en autarcie (Mbida, 2020). Cependant, les PME du fait de leur opacité informationnelle éprouvent des difficultés pour accéder aux crédits bancaires, car les problèmes d'asymétrie d'information peuvent conduire à l'apparition de contraintes financières. En effet, la banque peut préférer ne pas financer la PME plutôt que d'ajuster le taux d'intérêt ou les autres éléments du contrat de crédit (Cieply, 2018). Pour résoudre les problèmes informationnels, la banque peut acquérir deux types d'informations : de l'information hard (quantitative), en externe, par le biais de l'information publique (ratios, rating, score . . .), et de l'information soft (qualitative), en interne, par le biais de la relation de clientèle (confiance, perception, jugement, opinion). Cela suppose deux méthodes d'attribution des prêts : l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle. Dans l'approche transactionnelle, la décision d'octroi du crédit se fonde sur les informations hard issues des documents comptables de l'entreprise. L'approche transactionnelle est expliquée par la théorie des transactions, car elle privilégie l'analyse de la relation banque-entreprise par le biais des facteurs objectifs (taux d'intérêt, garantis), au regard d'un continuum banque entreprise (Mbida, 2020). À l'inverse du contrat transactionnel, le contrat relationnel (ou social) rajoute la dimension affective et met l'accent sur la satisfaction, la confiance, la relation interpersonnelle et l'engagement (Gardés et al, 2009). Contrairement à

la théorie de l'agence, la théorie du contrat social ne se focalise pas uniquement sur la transaction ; Il n'est également plus question des comportements isolés de chaque acteur, mais plutôt la manière dont les parties souhaitent gérer leur relation (Ngondi Antagana, 2020). Ainsi, l'approche relationnelle prend également en compte les informations soft issues des interactions entre la banque et l'entreprise. Ce type de prêt s'appuie ainsi, sur les expériences passées notamment l'historique du crédit (Mbamou et Eloundou, 2024), mais également sur la confiance découlant des interactions avec le prêteur (Coffinet et Nicolas 2023). En effet, selon toujours Coffinet et Nicolas (2023), plus la durée d'une relation bancaire s'allonge, plus la banque a la possibilité d'observer, d'acquérir et d'utiliser les informations privées concernant son client et peut donc octroyer plus facilement des crédits à la PME.

2.2 L'impact de l'intensité de la relation bancaire sur le rationnement du crédit

L'un des moyens de limiter le rationnement du crédit des PME est de mettre en place une relation durable. En effet, selon la théorie bancaire classique, la relation de clientèle permet à la banque d'accumuler des informations sur la qualité des entreprises, et donc de réduire la sélection adverse et l'aléa moral. Une relation bancaire privilégiée facilite l'accès au crédit en réduisant l'incertitude sur le risque de non-remboursement et les coûts de contrôle bancaire (Coffinet et Nicolas, 2023). Il faut noter aussi que l'intérêt du financement relationnel et tous les bénéfices qui ont été mis en avant se fondent sur le fait que la durée de la relation permet de générer la confiance (Gardès et al, 2009). Cette confiance générée par la relation bancaire facilite à la PME l'accès aux financements bancaires.

Beaucoup d'études empiriques ont montré que le financement relationnel permet de réduire le rationnement de crédit dont souffrent les PME. En effet, elles montrent que les PME qui travaillent dans la durée avec une banque particulière obtiennent plus facilement du crédit (Petersen et Rajan, 1994 pour les États-Unis ; vigneron, 2009, Tlili, 2012 pour la France, Ameziane et al, 2017, Issami M. et Semlali S., 2019, pour le Maroc, Ngongang, 2015, Flore et Omenguele, 2019 pour le Cameroun, Madouche et al, 2017 pour l'Algérie.). Ces résultats nous amènent à formuler l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : *Les PME qui travaillent dans la durée avec une banque particulière sont moins rationnées que les autres.*

L'entreprise a le choix entre deux types stratégiques relationnelles : l'une, mono relationnelle où l'entreprise travaille exclusivement avec une seule banque ; l'autre, multi relationnelle où l'entreprise diversifie ses sources de financement bancaires, on parle alors de multibancairisation. Le choix du type de financement relationnel de type monobancaire est expliqué par l'hypothèse de « banque unique- firme opaque » (Berger et al. 2001) qui montre qu'une entreprise petite et jeune a besoin des services relationnels d'une banque pour pouvoir financer ses besoins. Ces services ne sont assurés qu'au travers d'une relation exclusive et au fur et à mesure que l'entreprise croît et vieillit, elle devient moins opaque et son besoin en monitoring diminue et elle pourra diversifier ses relations bancaires. Ainsi, une PME aura tendance à concentrer sa dette auprès d'une ou de deux banques, avec lesquelles elle entretient une relation intense lui procurant un financement de type relationnel (Chehade, 2007). Nous constatons que la plupart des études montrent que le fait de travailler avec un nombre réduit de banques permet à la PME d'accéder plus facilement aux crédits bancaires (Petersen et Rajan, 1994), Tlili (2012), Ameziane et al. (2017)). Ces résultats nous amènent à formuler l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2 : *Les PME travaillant avec un nombre plus réduit de banques sont moins rationnées que les autres.*

Les banques de petite taille sont plus capables à fournir un financement relationnel, car l'information soft qui caractérise ce type de financement est difficile à faire circuler au sein des

différents niveaux hiérarchiques des banques (vigneron, 2009). Les grandes banques qui sont très hiérarchisées auront donc plus de difficultés à offrir un financement relationnel contrairement aux banques de petite taille. Les banques de petite taille qui sont plus décentralisées que les grandes peuvent donc mieux limiter l'asymétrie d'information en utilisant l'information soft récoltée tout au long de la relation de crédit en plus des informations hard issues des états financiers. Ce qui devrait permettre aux PME d'accéder plus facilement aux crédits bancaires. Des études empiriques permettent de confirmer ces conclusions (Vigneron 2009; Madouche, 2017, Wamba et al. 2022). Nous formulons à partir de ces considérations notre troisième hypothèse.

Hypothèse 3 : *Les PME travaillant avec une banque principale de petite taille sont moins rationnées que les autres.*

3. Méthodologie

Nous allons présenter les données de notre étude, ainsi que le modèle économétrique.

3.1 Présentation des données

Pour répondre à nos questions de recherche, nous avons suivi une démarche hypothético-déductive. Ce qui nous a amenés à recueillir des données par enquête. Notre population mère n'englobe pas toutes les PME, mais seulement, celles qui ont un prêt au niveau des banques. Nous avons tiré 200 PME à partir de la base des PME dénommée : Centre Unique de Collecte de l'Information « CUCI³ ». Cependant, pour des raisons de commodité, nous avons décidé de ne travailler qu'avec les entreprises se situant dans la région de Dakar. Ainsi, les entreprises qui n'ont pas de prêt, les entreprises qui ont été tirées en premier lieu, mais se trouvant en dehors de notre zone d'étude, ont été changées et remplacées par d'autres entreprises du même secteur et de la même taille. Notre échantillon final est de 152 entreprises, soit un taux de retour de 76 %.

3.2 Modèle économétrique et mesure des variables

Nous allons d'abord présenter le modèle ensuite sur les variables de l'étude.

$$y_i = Prob \left(Rat = \frac{1}{x_i} \right) = \frac{e^{\beta' x_i}}{1 + e^{\beta' x_i}}$$

Pour mesurer l'impact du financement relationnel sur la disponibilité du crédit, nous adoptons un modèle logistique. Le modèle économétrique se présente comme suit :

$$\beta_i = \alpha + \beta_1 Opacité + \beta_2 Risque\ de\ défaut + \beta_3 Banque\ principale + \beta_4 Facteurs\ de\ contrôle + \mathcal{E}$$

Tableau 1 : Résumé des variables de la régression

Nom de la Variable	Définition	Mesure	Signe prévu
Variable expliquée			
RAT	Rationnement en crédit	= 0 si obtention de tous les financements bancaires désirés = 1 autrement	
Variables explicatives			
Opacité			
Taille	Nombre d'employés de l'entreprise	0=1 à 20 employés; 1= 21 à 250 employés	-
AGE	Age de l'entreprise	1= 1 à 5 ans ; 2= 6 à 10 ans ; 3= 11 à 20 ans; 4= 21 à 50 ans ; 5= 51 et plus	-

³ Elle regroupe essentiellement les PME qui ont délibérément accepté de présenter leurs informations économiques et financières annuelles à l'agence nationale de la statistique et de la démographie (ANSD).

Risque de défaut			
END	Endettement de l'entreprise	1= Très faible; 2= Faible; 3= Elevé; 4= Très élevé	+
PERF	Performance économique et financière	0 = Pas satisfait, 1 = Satisfait,	-
Banque principale			
DUREE	Durée de la relation avec la banque principale	1 = - 2 ans, 2 = entre 2 et 5 ans, 3 = entre 5 et 10 ans, 4 = plus de 10 ans	-
NBANQ	Nombre de banques	1 à 9	+
TYPEBQ	Type de banque principale	0 = grande banque commerciale ⁴ ; 1 = petite banque commerciale	-
IMPFIN	L'importance du financement procuré par la banque principale	1 = - 25 %, 2 = 25-50 %, 3 = 50-75 %, 4 = > 75 %	-
TAUX	Taux d'intérêt	taux d'intérêt du dernier crédit	+
GAR	Pourcentage du crédit bancaire garanti	1= moins de 25%, 2.=entre 25 et 50% 3=entre 50 et 100%, 4 = Plus de 100%	+
Contrôle			
STATUT	Forme juridique	= 1 lorsque l'entreprise a la forme d'une société anonyme = 0 autrement	-
ACTP	Part des fonds propres détenus par l'actionnaire principal	1 = - 25 %, 2 = 25-50 %, 3 = 50-75 %, 4 = > 75 %	-

Source : Compilé par l'auteur

4. Résultats

Dans cette étude, nous avons conduit une investigation empirique portant sur l'impact de l'intensité de la relation bancaire sur le rationnement du crédit des PME sénégalaises. Pour mettre en évidence les grandes différences existantes entre les entreprises rationnées et celles qui obtiennent tous les financements désirés, nous avons utilisé une régression logistique. Nous allons d'abord présenter nos résultats descriptifs avant de présenter ceux de la régression.

4.1 Résultats descriptifs

L'analyse des résultats obtenus nous permet de voir que pour l'ensemble des 152 entreprises de notre échantillon, le nombre moyen de relations bancaires s'établit à 2,53 et le nombre maximal de relations bancaire est de 9. Ces résultats confirment le choix de la multibancarité des PME sénégalaises à l'instar de leurs homologues étrangères. En effet, en France par exemple, les PME nouent en moyenne des relations avec trois banques (Tlili, 2012), 2,4 en Belgique (De Bodt et al. ,2002), 3 aux États unis (Cole ,1998), La stratégie des entreprises de disposer de plusieurs banques, c'est-à-dire, la multibancarité permet aux PME de diversifier leurs sources de financement. En effet, une PME rationnée par une banque, car considérée comme risquée peut être financée par une autre banque qui la considère comme moins risquée. La multibancarité permet également à la PME de limiter le risque de hold-up informationnel. Les

⁴ En nous basant sur le rapport de la commission bancaire de 2023, nous avons ressorti un groupe de trois grandes banques composées de la CBAO, la SGS et ECOBANK.

résultats montrent également que seuls 16,45% des PME de notre échantillon travaillent avec une banque de petite taille et que 41,45% n'obtiennent pas tous les financements désirés. Le taux d'intérêt minimum est de 6% et le taux d'intérêt maximum est de 14%. Le taux d'intérêt moyen s'établit à 10,03%. Par rapport à la forme juridique, les sociétés anonymes représentent 26,31% de notre échantillon. Les grandes entreprises représentent 41,45% de notre échantillon et les entreprises performantes 52,67%.

Tableau 2 : Résultats descriptifs

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
nbanc	152	2.526316	1.539534	1	9
typbanc	152	.1644737	.3719303	0	1
impfin	152	3.421053	.7850112	1	4
duree	152	2.953947	.8939741	1	4
rat	152	.4144737	.4942595	0	1
gar	150	2.32	.7625461	1	4
taux	152	10.02632	2.204593	6	14
perf	150	.5266667	.500961	0	1
nivend	151	2.251656	.634755	1	4
sect	152	2.684211	1.176036	1	4
statut	152	.2631579	.4418031	0	1
taille	152	.4144737	.4942595	0	1
age	152	2.532895	1.022384	1	5

Source : Compilé par l'auteur

4.2 Résultats de la régression

La régression logistique propose de tester un modèle de régression dont la variable dépendante est dichotomique. Les résultats de la régression logistique sont affichés au tableau suivant.

Tableau 3 : Résultats de la régression du rationnement du crédit

rat	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
nbanc	-.009863	.2410386	-0.04	0.967	-.48229 .4625641
typbanc	-2.100063**	.8237913	-2.55	0.011	-3.714664 -.4854614
impfin	.0085891	.3863712	0.02	0.982	-.7486845 .7658627
duree	-1.17331***	.3967148	-2.96	0.003	-1.950857 -.3957633
gar	1.32959***	.4477911	2.97	0.003	.4519358 2.207245
taux	.2142363 **	.0954862	2.24	0.025	.0270867 .4013859
perf	-2.302083***	.5830513	-3.95	0.000	-3.444842 -1.159323
nivend	1.335619***	.4974228	2.69	0.007	.360688 2.31055
sect	-.5281313*	.2967016	-1.78	0.075	-1.109656 .0533932
statut	-2.269837***	.8502702	-2.67	0.008	-3.936336 -.6033382
taille	.4697227	.7010102	0.67	0.503	-.9042319 1.843677
age	-.6121134*	.3258129	-1.88	0.060	-1.250695 .0264682
_cons	-.4676931	2.580635	-0.18	0.856	-5.525644 4.590258

Les astérisques portés en vis-à-vis des coefficients correspondent au seuil de significativité suivants : *** = significatif à 1% ; ** = significatif à 5% ; * = significatif à 10%

Source : Compilé par l'auteur

Nous nous sommes, d'abord, intéressés à la relation entre l'opacité des entreprises et le rationnement de crédit. Cette opacité est étudiée à travers deux variables : la taille et l'âge de l'entreprise. Nous constatons que la variable taille n'est pas significative, et le signe négatif du coefficient ne va pas dans le sens de notre intuition. Il faut cependant noter que l'effet mesuré semble capté par l'appartenance sectorielle et le statut juridique des entreprises puisque lorsque l'on sort de l'équation ces deux variables, celle de la taille devient significative au seuil de 10%.

Ceci s'explique par le fait que nous avons pris comme références le secteur de l'industrie pour la variable secteur d'activité et la forme juridique SA pour la variable STATUT. Les SA et les entreprises industrielles présentent en moyenne une taille plus importante.

La variable, âge, est significative au seuil de 10% et influence négativement le rationnement du crédit, ce qui confirme les résultats de Riding et al (1995). Ce résultat montre que les entreprises jeunes ont plus de difficultés d'accéder au crédit comparé aux entreprises matures, du fait qu'elles n'ont pas encore noué une relation solide avec la banque principale en l'absence d'historique de crédit. Nous constatons, aussi, que la variable durée, considérée comme une mesure de l'intensité de la relation de clientèle, influence le rationnement du crédit. En effet, cette variable est significative au seuil de 1% et elle est liée négativement au rationnement de crédit. Les banques vont donc atténuer l'opacité informationnelle des PME par la recherche d'information soft dans le long terme et ainsi limiter leur rationnement en crédit. De nombreuses études empiriques confirment l'action positive de la durée de la relation sur l'accès au crédit bancaire des PME ; et ce, pour de nombreux pays (Petersen et Rajan, 1994 ; Ziane, 2009 ; Ameziane et al, 2017, Ngongang, 2015, Madouche et al, 2017). Ce résultat confirme notre hypothèse H1 selon laquelle « : Les PME qui travaillent dans la durée avec une banque particulière sont moins rationnées que les autres ».

La variable nombre de banques, qui est aussi un déterminant de l'intensité de la relation bancaire, n'est pas significative et le signe négatif du coefficient ne va pas dans le sens de notre intuition. Notre hypothèse H2 selon laquelle : « Les PME travaillant avec un nombre plus réduit de banques sont moins rationnées que les autres » est rejetée. Dans la littérature, l'intensité de la relation bancaire est mesurée par la durée et son degré d'exclusivité, cependant nos résultats montrent que sur le marché sénégalais, c'est la durée de la relation et non son degré d'exclusivité qui détermine le financement relationnel. En effet, c'est la durée de la relation qui permet à la PME d'accéder plus facilement au crédit bancaire.

Nos résultats nous permettent de voir que la variable type de banque principale (TYPBANQ), est significative au seuil de 5%, et son coefficient est négatif. Ainsi, les entreprises ayant comme banque principale une petite banque ont, comparativement à celles qui ont comme banque principale une grande banque, une propension moins importante à être rationnée en crédit. Ce résultat s'explique par le fait que les petites banques, de par leur organisation, sont plus susceptibles d'offrir un financement relationnel que les grandes banques. En effet, elles sont capables d'utiliser l'information soft afin de réduire l'asymétrie d'information des entreprises opaques et donc d'accorder un crédit dans ces conditions. Des études empiriques permettent de vérifier ces conclusions (Berger et al. 2001 ; Berger et Udell, 2002 ; Berger et al. 2002 ; Berger et al. 2005, Vigneron 2009; Madouche, 2017, Wamba et al. 2022).

Par rapport aux variables liés au risque de défaut de l'entreprise, nous constatons que la variable performance économique et financière (PERF) est significative au seuil de 1% et influence négativement le rationnement du crédit. La variable endettement (NIVEND) est significative au seuil de 1%, donc les entreprises les plus endettées sont les plus rationnées. Ces résultats montrent que la situation financière d'une PME est un déterminant important à son accès au crédit bancaire.

Les variables taux d'intérêt et garantie sont positives et significatives respectivement au seuil de 5% et 1%, ce qui signifie que les entreprises les plus rationnées offrent plus de garanties et sont facturées à des taux d'intérêt plus élevés. Ces résultats montrent que les entreprises rationnées sont celles qui sont les plus risquées, elles payent donc un taux d'intérêt plus élevé et offrent plus de garanties comparées à celles qui obtiennent tous les financements désirés. Ce qui est conforme aux résultats trouvés par Ziane (2003) et Tlili (2012).

La variable structure juridique (STATUT) est également significative au seuil de 1% et influence négativement le rationnement du crédit. La variable statut juridique est prise en compte au travers d'une variable binaire prenant la valeur 1 lorsque l'entreprise a la forme d'une

société anonyme, 0 dans le cas contraire, donc les SA sont moins rationnées que les autres formes juridiques. Ce résultat rejoint celui de vigneron (2009) et s'explique par le fait que les SA ont une taille plus importante que les autres, et sont donc moins opaques, et de ce fait accèdent plus facilement aux crédits. Ce résultat s'explique également par leur plus grande crédibilité vis-à-vis des banques du fait de leur système de gouvernance (conseil d'administration, commissaires aux comptes...).

S'agissant du secteur d'activité, la variable est significative au seuil de 10% et le coefficient est négatif. La variable industrie étant prise comme référence, ce qui montre que les entreprises industrielles sont moins rationnées que les autres. Cela peut s'expliquer par le fait qu'elles sont en moyenne plus grandes que les autres entreprises.

5. Conclusion

L'objet de cet article est d'étudier l'impact de l'intensité de la relation bancaire sur le rationnement de crédit dont souffrent les PME sénégalaises. Pour atteindre notre objectif de recherche, nous avons fait une enquête auprès de 152 PME.

Nos résultats confirment la réduction du rationnement du crédit pour les PME sénégalaises par le choix d'un financement relationnel bancaire. En effet, nous constatons que la durée de la relation avec la banque principale permet de limiter le rationnement du crédit. Aussi, les banques atténuent les asymétries d'information par la recherche d'information soft dans le long terme. Nous constatons aussi que les entreprises, travaillant avec les petites banques, sont moins rationnées que les autres. Ce qui s'explique par la capacité de ces types d'organisations à produire l'information soft qui permet de réduire l'opacité informationnelle des PME, permettant, ainsi, à ces dernières d'accéder plus facilement aux crédits. Il faut cependant noter que le nombre de banques n'influence pas l'accès au crédit bancaire. Notre étude a permis d'étudier les pratiques financières des agents, mais aussi, de voir la capacité de la théorie à en rendre compte. La plupart de nos constats vont dans le même sens que ceux des théories financières ayant traité de la relation banque-entreprise, nous constatons donc, que le marché sénégalais est cadré par la théorie malgré ses spécificités. Ainsi nous constatons que les problèmes mis en évidence par la théorie de l'agence se retrouvent au niveau du marché sénégalais ; en effet, les relations d'agence sont caractérisées par des conflits d'intérêts entre parties. L'agent peut alors être incité à faire passer son intérêt avant tout et le principal sera de facto soumis à des problèmes d'asymétries d'information. Ces problèmes d'asymétrie d'information expliquent en grande partie l'accès difficile des PME sénégalaises au financement bancaire. L'avantage de l'approche relationnelle par rapport à l'approche transactionnelle est également vérifié sur le marché sénégalais ; en effet, les banques au Sénégal atténuent les asymétries d'information par la recherche d'information soft dans le long terme ce qui permet aux PME d'accéder plus facilement au crédit bancaire. Cependant, sur le marché sénégalais, la durée détermine plus la relation que son degré d'exclusivité.

Ce travail devrait permettre aux dirigeants des PME de bien choisir leur type de banque principale et le type de relation avec cette dernière afin d'augmenter leurs chances d'obtenir des crédits.

Références

- (1). Ameziane H., Tahrouch M., Segdali M. (2018). Le Financement Relationnel Bancaire des PME. *Revue Marocaine de Management, Logistique et Transport*, [S.l.], n. 2, P 160-181
- (2). Angelini, P., Di Salvo, R., & Ferri, G. (1998). Availability and cost of credit for small businesses: Customer relationships and credit cooperatives. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 925-954.

- (3). Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945-2966.
- (4). Berger, A.N., Klapper, Udell, G. (2001), The ability of banks to lend to informationally opaque small business. *Journal of banking and finance*
- (5). Cieply, S. (2014). Les banquiers rationnent-ils plus le crédit aux entreprises? Résultats d'une enquête régionale. *Revue d'économie financière*, (4), p. 317-332.
- (6). Coffinet, J., & Nicolas, T. (2023). La relation bancaire: un atout pour le financement des petites et moyennes entreprises françaises en situation de crise. *Revue d'économie financière*, 150(2), 75-88.
- (7). De Bodt, E., Lobez, F., & Statnik, J. C. (2005). Credit rationing, customer relationship and the number of banks: an empirical analysis. *European Financial Management*, 11(2), 195-228.
- (8). Diallo, B., Thiongane, M. (2018). Accès au Crédit Bancaire des Petites et Moyennes Entreprises au Sénégal. MPRA Paper No. 89378
- (9). Dine-dine, N (2020) « Impact de la multibancarité sur le financement de PME locales », *Revue Internationale du chercheur* « Volume 1 : Numéro 2 » pp : 720 – 733
- (10). Diop, A. N. (2019). Taux d'intérêt et risque de crédit: analyse du comportement des banques en relation avec les petites et moyennes entreprises sénégalaises. *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*, (61).
- (11). DPME (2014). Rapport de l'enquête nationale sur les petites et moyennes entreprises au Sénégal
- (12). Flore, K. K. C., & Omenguele, G. R. (2019). L'effet synergique des déterminants de l'accès au financement bancaire par les PME au Cameroun. *Journal of Academic Finance*, 10(2), 84-101.
- (13). Gardés, N., Maque, I. (2012). La compétence relationnelle de l'entreprise: une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 25(2), 129-157.
- (14). Issami M. et Semlali S. (2019). Le rationnement des crédits bancaires : cas de PME marocaines, *Revue D'Etudes en Management et Finance D'Organisation N°9 Octobre 2019*
- (15). Kadjie F., et Omenguele, G. R. (2019). L'effet synergique des déterminants de l'accès au financement bancaire par les PME au Cameroun. *Journal of Academic Finance*, 10(2), 84-101.
- (16). Lehman, E., & Neuberger, D. (2001). Do lending relationship matter. Evidence from.
- (17). Macneil I-R. (1978). Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law. *Northwestern University Law Review*, 72, 6, 854-905.
- (18). Madouche Y. Chabane B, Silekhal K. (2017). Le financement relationnel: une réponse au rationnement de crédit des PME algériennes.
- (19). Maque, I., & Godowski, C. (2009). L'intégration de la dimension qualitative dans l'évaluation du risque crédit des PME. *Revue française de gestion*, (1), 109-122.
- (20). Mbama, P. C., & Éloundou, P. G. (2024). Relation de financement banque-PME et externalisation de la fonction comptable: l'assurance d'une symétrie de l'information. *ACCRA*, 20(2), 93-125.
- (21). Mounir, M., & Ghiffi, N. L'impact de la Proximité Relationnelle sur le Financement Bancaire des TPE: une Etude Exploratoire
- (22). Ngongang, D. (2015). Asymétrie d'information et rationnement du crédit bancaire dans les P.M.E. camerounaises. *Revue Congolaise de Gestion*, numéro 20(1).
PARANQUE, B. (2006). Vers une économie de la petite entreprise. *EURO-MEDITERRANEAN ECONOMICS AND FINANCE*, 25.

- (23). Petersen, M., Rajan, R., (1994). The Benefits of Lending Relationships : Evidence from Small Business Data. *Journal of Finance*, 49, 3-37.
- (24). Stein, J. C. (2003). Agency, information and corporate investment. *Handbook of the Economics of Finance*, 1, 111-165.
- (25). Tlili R. (2012). Comment justifier la multibancarité au sein des PME? Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine
- (26). Vigneron L. (2009). Conditions de financement de la PME et relations bancaire. Thèse de doctorat, Université Lille 2.
- (27). Wamba H., Fotso, B., & Fomo, G. A. K. (2022). Les PME camerounaises face aux difficultés de financement : l'apport de la multibancarité. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 5(4).
- (28). Ziane Y. (2009). Financement et relation de clientèle banques–entreprises. Presses universitaires de Nancy