

**RELATION BANCAIRE ET CONDITIONS DE
FINANCEMENT DES PME AU SENEGAL : ETUDE DE
L'INFLUENCE SUR LE TAUX D'INTERET ET LES
EXIGENCES DE GARANTIE**

**BANKING RELATIONSHIPS AND FINANCING
CONDITIONS FOR SMEs IN SENEGAL: STUDY OF THE
INFLUENCE ON INTEREST RATES AND GUARANTEE
REQUIREMENTS**

Mouhamadou Dia

Docteur en sciences de gestion

Enseignant-chercheur

Groupe Supdeco Dakar ; Sénégal

Date de soumission : 23/05/2025

Date d'acceptation : 18/06/2025

Pour citer cet article :

DIA M. (2025) « **RELATION BANCAIRE ET CONDITIONS DE FINANCEMENT DES PME AU SENEGAL : ETUDE DE L'INFLUENCE SUR LE TAUX D'INTERET ET LES EXIGENCES DE GARANTIE** », Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Volume 9: numéro 2 » pp : 131- 146.

Résumé

L'objet de cet article est d'étudier l'impact de l'intensité de la relation bancaire sur les conditions de financement 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 aux conditions de financement bancaire des PME. Pour répondre aux hypothèses formulées dans notre étude, nous avons réalisé des tests économétriques portant sur un échantillon de 152 PME sénégalaises. Nos résultats montrent une augmentation du taux d'intérêt avec la relation bancaire ce qui confirme une capture informationnelle des PME par les banques. Le nombre de banques n'affecte pas de manière significative le taux d'intérêt payé. Les entreprises de petite taille subissent une tarification du crédit plus lourde par rapport aux entreprises de grande taille et offrent également plus de garantie. Les entreprises rationnées considérées comme plus risquées offrent plus de garantie et payent plus cher leurs crédits que les autres. Nos résultats montrent également que les banques adoptent un comportement plutôt agressif envers les entreprises multibancaires en leur demandant plus de garantie.

Mots clés : PME, asymétrie d'information, relation banque-entreprise, taux d'intérêt, garantie

Abstract

The purpose of this article is to study the impact of banking relationship intensity on SME financing conditions. In the literature, two types of approaches can be used to explain the bank financing relationship: the transactional approach and the relational approach. In our study, we favored the relational approach as a possibility to reduce the constraints related to the bank financing conditions of SMEs. To address the hypotheses formulated in our study, we conducted econometric tests on a sample of 152 Senegalese SMEs. Our results show an increase in the interest rate with the banking relationship, which confirms an informational capture of SMEs by banks. The number of banks does not significantly affect the interest rate paid. Small businesses experience heavier credit pricing compared to large businesses and also offer more collateral. Rationed businesses, considered riskier, offer more collateral and pay more for their loans than others. Our results also show that banks adopt a rather aggressive behavior towards multi-bank companies by asking them for more guarantees.

Keywords : SMEs, information asymmetry, interest rates, guarantee

Introduction

Les PME représentent 80 à 90% des entreprises au Sénégal selon les données de l'ANSD (2019). Malgré leur grand nombre, les PME accèdent difficilement aux crédits bancaires. En effet, selon Diop (2019), seules 33,95 % des PME ont accès au crédit bancaire. Le secteur bancaire est fortement tributaire de l'information, en effet, la banque est confrontée à un problème d'asymétrie d'information due à l'opacité informationnelle des emprunteurs. Cette opacité varie selon les emprunteurs, les PME étant sans doute les plus opaques donc les plus rationnées. L'opacité informationnelle des PME pousse les banques à les facturer à des taux d'intérêt plus élevés mais également à leur demander plus de garantie. Cette approche transactionnelle de la relation bancaire rend difficile l'accès des PME aux financements bancaires. Ce qui nous amène à nous intéresser au financement relationnel comme possibilité de limiter les problèmes informationnels des PME sénégalaises. 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. En effet, pour résoudre les problèmes d'asymétrie d'information, la banque peut acquérir deux types d'information : 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. Ainsi, une relation bancaire durable et exclusive permet à la banque principale de développer une relation de confiance avec la PME, ce qui devrait permettre d'alléger les conditions de financement notamment le taux d'intérêt facturé ainsi que les exigences de garanties (Tilili, 2012). Cette problématique liée aux conditions de 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 les conditions de financement des PME au Sénégal ?

Les questions spécifiques suivantes sont formulées en partant de cette question centrale :

- Quelle est l'influence de l'intensité de la relation bancaire sur les taux d'intérêt facturés aux PME ?
- Quelle est l'influence de l'intensité de la relation bancaire sur le niveau de garantie exigé aux PME ?

Notre étude présente un intérêt sur le plan théorique et sur le plan pratique. Sur le plan théorique notre étude va enrichir la littérature existante sur la problématique de la relation

banque-entreprise. Contrairement à la majorité des travaux qui se concentrent sur les obstacles à l'accès au crédit, elle met en lumière l'effet de la relation bancaire sur les conditions mêmes du financement, à savoir le taux d'intérêt appliqué et les garanties exigées. En mobilisant la théorie de la finance relationnelle et en s'appuyant sur des données empiriques recueillies auprès de PME sénégalaises, l'étude propose une lecture innovante des pratiques de financement dans un contexte marqué par des asymétries d'information et une faible formalisation. 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 banquiers ce qui devrait leur permettre de bénéficier de conditions de crédit plus favorables. Pour répondre à nos interrogations, nous adoptons une démarche hypothético-déductive. Après avoir présenté notre revue de la littérature, nous allons présenter notre méthodologie avant de présenter nos résultats.

1. Revue de la littérature

1.1 Financement transactionnel versus financement relationnel

La relation de financement est présentée comme étant problématique du fait de l'asymétrie d'information qui la caractérise. Dans la littérature, la relation bancaire est expliquée soit par l'approche transactionnelle soit par 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. Selon Berger et Udell (2006), les relations transactionnelles correspondent plus aux entreprises transparentes et dans cette approche, la relation personnalisée avec le dirigeant propriétaire est totalement exclue et la décision de financement est prise sur la base d'informations de nature quantitative issues de l'analyse financière des documents comptables de l'entreprise. Cette approche rend difficile l'accès aux crédits bancaires pour les PME qui sont caractérisées par leur opacité informationnelle. Une des solutions proposées par la littérature pour régler ce problème de rationnement des PME est la mise en place d'un financement rationnel. En effet, Guille (1994) note que la relation de long terme permet d'améliorer l'efficacité de l'intermédiation bancaire grâce au développement d'un savoir bancaire de nature subjective sur les clients en permettant à la banque de se forger une opinion de plus en plus fine sur la qualité de l'entreprise. Pour Coffin 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 ; ce qui permet d'améliorer les conditions de financement. Ces informations recueillies dans le

temps sont différentes de celles disponibles au grand public et sont essentiellement de nature qualitative et subjective, et particulièrement collectée dans le cas de financement de petites structures qui ne sont pas toujours en mesure de produire de l'information quantitative nécessaire à la décision de crédit (Haidara, 2023). L'approche relationnelle permet donc d'améliorer l'efficacité du processus d'intermédiation en rendant de plus en plus précise l'évaluation du risque de crédit par la banque. Cette réduction de l'asymétrie d'information devrait avoir un impact sur les conditions de financement. Afin de tester les bénéfices du financement relationnel pour les entreprises, les travaux empiriques¹ mesurent l'impact de l'intensité de la relation banque/entreprise (sa durée et son degré d'exclusivité) sur les conditions de financement (taux d'intérêt appliqués et garanties demandés).

1.2 Relation bancaire et taux d'intérêt

Une fois le crédit obtenu, reste à savoir à quel tarif celui-ci est conféré. Les taux d'intérêt appliqués intègrent généralement trois éléments : le coût de la ressource, la marge de la banque et la prime de risque (Diop, 2019). Il faut noter que l'effet du financement relationnel sur le taux d'intérêt n'est pas très clair ; en effet, sur le plan théorique, deux arguments s'affrontent. Le premier, qui relève de la théorie bancaire classique, prédit une baisse des taux d'intérêt avec la durée de la relation puisque les banques accumulent de l'information dans le temps (Diamond (1984) et Fama (1985). Ainsi, une relation bancaire privilégiée réduit les problèmes informationnels et favorise l'accès au crédit en diminuant les taux d'intérêt, qui s'ajustent à la qualité réelle de l'entreprise (Coffinet et Nicolas, 2023). Le second, au contraire, prévoit une augmentation des taux d'intérêt avec la durée de la relation du fait du hold-up informationnel des banques (Sharpe, 1990, Von Thadden, 1995, 2004 ; Rajan, 1992). Cette capture informationnelle de l'entreprise saine est rendue possible par l'avantage informationnel de la banque principale qui, contrairement à ses concurrents, identifie les emprunteurs faiblement risqués et se trouve en mesure d'imposer des taux débiteurs supérieurs à ceux déterminés par une tarification réelle du risque de défaut de ces entreprises (Ziane, 2009). Selon Mbama (2021), le risque de « hold-up » est plus élevé dans le contexte africain car la banque ayant en sa possession, des informations privées sur l'entreprise que le reste du marché n'en possède pas, elle peut être tentée de lui imposer des taux d'intérêt et garanties élevés du fait que les coûts de changement de banque par l'entreprise sont élevés. Dans la littérature les résultats empiriques divergent donc. En effet, les différents travaux

¹ Petersen et Rajan, 1994, Ziane, 2009, Tlili (2012), Coffinet et Nicolas (2023)

réalisés font des constats différents. Certains relèvent une amélioration des conditions de taux à mesure que la relation s'installe dans le temps (Berger et Udell, 1995 ; Ferri et Messori, 2000 ; Ziane ,2004 ; Tlili ,2012 ; Bouchellal, 2015 ; Kono Abe et Mbama, 2020...) conformément à l'hypothèse de réduction des problèmes informationnels avec la durée de la relation. D'autres travaux ont constaté une augmentation du taux d'intérêt avec la durée de la relation bancaire du fait que la banque principale profite de son avantage informationnel pour surfacturer ses services (D'auria, Foglia et Reedtz, 1999 ; Degryse et Von Cayseele, 2000 ; Degryse et Ongena, 2005, Vigneron, 2009, Mbama (2021)). Le sens de la relation entre la durée de la relation et le coût du crédit n'ayant pas été déterminé par la littérature, nous proposons de tester deux hypothèses opposées. Notre test empirique permettra de confirmer l'une d'entre elles.

H1 : la durée de la relation bancaire influence négativement les taux d'intérêt facturés par les banques aux PME.

H2 : La durée de la relation bancaire influence positivement les taux d'intérêt facturés par les banques aux PME

Concernant le nombre de banques avec lesquelles travaille l'entreprise, Petersen et Rajan (1994), Rutman et Escudero (2002), Conovas et Solvano (2006), Tlili (2012) relèvent une augmentation du coût du crédit avec le nombre de banques avec lesquelles travaille l'entreprise. Ainsi, une PME opaque aura tendance à concentrer son financement auprès d'une ou de deux banques, avec lesquelles elle entretient une relation intense lui procurant un financement de type relationnel (Chehade, 2007), ce qui permettrait de profiter des conditions de financement favorables notamment en termes de taux d'intérêt. Ce qui nous amène à poser l'hypothèse suivante :

H3 : Les PME travaillant avec un nombre plus réduit de banques bénéficient de taux d'intérêt plus avantageux que leurs homologues.

1.3 Relation banque-entreprise et demande de garantie

La garantie constitue un levier d'incitation des entreprises, à faire face à leurs engagements à l'échéance (Deffo et al., 2023). La garantie peut être interne ou externe : la garantie interne fournie par l'entreprise emprunteuse fait partie des actifs de celle-ci, alors que la garantie externe correspond aux biens, ne faisant pas partie des actifs de l'entreprise, mais appartenant aux propriétaires (Berger et Udell, 2005). La garantie peut prendre la forme de cautions, hypothèques, apports personnels, gages, etc. (Boussaada, 2012). Selon la littérature le recours par les banques aux garanties dans les contrats de crédit permet de limiter les problèmes liés à

l'asymétrie d'information entre le prêteur et l'emprunteur. En effet, sur le plan théorique, le recours aux garanties dans les contrats de crédits bancaires se justifie par deux arguments : d'une part, la garantie proposée, par le demandeur de crédit, permet d'atténuer les problèmes informationnels liés à la sélection adverse, lors de la prise de décision par la banque (Bester, 1987), d'autre part, elle permet de réduire les problèmes liés à l'aléa moral, une fois le crédit accordé (Boot et Thakor, 2000).

Les résultats empiriques montrent que la durée a un effet négatif sur la garantie (Berger et Udell, 1995 ; Harhoff et Korting, 1998 ; Degryse et Van Cayseele, 2000 ; Lehmann et Neuberger, 2001 ; Bodenhorn, 2003 ; Bharath et al. 2008). En effet la relation bancaire de long terme permet à la banque principale de collecter une information de type qualitative sur l'emprunteur, ce qui permet de diminuer la quantité de garantie demandée.

Par rapport au nombre de banques, les études montrent que les banques ont tendance à demander plus de garanties aux PME multibancaires car les considérant comme plus risquées (Machauer et Weber, 1998 Pozzolo, 2004, Menkhoff et al.2006) ; Tlili, 2012)

Les résultats de ces différents travaux nous amènent à poser les hypothèses suivantes :

Hypothèse 3 : *Les PME travaillant depuis plus longtemps avec une banque particulière offrent moins de garanties que leurs homologues.*

Hypothèse 4 : *Les PME travaillant avec un nombre plus réduit de banques offrent moins de garanties que leurs homologues.*

2. Méthodologie

Nous allons présenter les données de notre étude, ainsi que les modèles économétriques.

2.1 Présentation des données

Pour répondre à nos questions de recherche, nous avons suivi une démarche hypothético-déductive. Ce qui nous a amené 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 « CUCI² ». Notre échantillon final est de 152 entreprises soit un taux de retour de 76 %. Notre échantillon final est composé de 59,3% de petites entreprises contre 40,7% de moyennes.

2.2 Les modèles économétriques

² 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).

Pour mesurer l'impact de la relation bancaire sur le taux d'intérêt et le niveau de garantie demandé, nous utilisons des modèles de régression par les moindres carrés. L'objectif de notre démarche économétrique est d'évaluer l'influence de la relation bancaire sur le taux d'intérêt appliqué et le niveau de garantie demandé, ce qui nous amène à opter pour la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Cette approche permet d'estimer les paramètres d'un modèle linéaire et d'interpréter directement les effets des variables explicatives sur la variable dépendante. Cette méthode est largement utilisée dans la littérature pour étudier l'impact de l'intensité de la relation bancaire sur les conditions de financement (Petersen & Rajan, 1994 ; Berger & Udell, 1995 ; Ziane,2003 ; Vigneron,2009 ; Tlili,2012, etc.). L'alignement méthodologique nous permet de comparer plus facilement nos résultats à ceux de la littérature. Les modèles de régression se présentent comme suit :

$$Taux_i = \alpha + \beta_1 \text{ Opacité} + \beta_2 \text{ Banque principale} + \beta_3 \text{ Risque de défaut} + \beta_4 \text{ Facteurs de contrôle} + \varepsilon$$

$$Gar_i = \alpha + \beta_1 \text{ Opacité} + \beta_2 \text{ Banque principale} + \beta_3 \text{ Risque de défaut} + \beta_4 \text{ Facteurs de contrôle} + \varepsilon$$

2.3 Mesure des variables

Le tableau suivant nous donne un résumé des variables.

Tableau 1 : Variables des régressions

| Nom de la Variable | Définition | Mesure | Signe prévu Intérêt | Signe prévu Garantie |
|-------------------------------|--|--|---------------------|----------------------|
| Variables expliquées | | | | |
| 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% | | |
| 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= +51ans | - | - |
| 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 ; 1 = petite banque commerciale | + | + |
| IMPFIN | L'importance du financement procuré par la banque principale | 1 = - 25 %, 2 = 25-50 %, 3 = 50-75 %, 4 = > 75 % | - | - |
| RAT | Rationnement en crédit | = 0 si obtention de tous les financements bancaires désirés = 1 autrement | + | + |
| 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 société anonyme = 0 autrement | - | - |
| SECT | Secteur d'activité | 1 = industries, 2 = BTP, 3 = Services, 4= Commerce | - | - |

Source : Compilé par l'auteur

3. Présentation des résultats

Nous allons d'abord présenter les résultats descriptifs ensuite ceux relatifs aux taux d'intérêt et à la garantie.

3.1 Résultats descriptifs

Le tableau suivant nous donne les résultats descriptifs de notre échantillon.

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 |

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 bancaires est de 9. Les résultats montrent également que seules 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%.

3.2 Résultats relatifs à l'impact de la relation bancaire sur le taux d'intérêt

Concernant notre modélisation relative au taux d'intérêt, nous utilisons un modèle de régression des moindres carrés ordinaires sur un échantillon d'entreprises sénégalaises. La variable dépendante est le taux d'intérêt à court terme du dernier prêt.

Tableau 2 : Résultats des régressions du taux d'intérêt

| Source | SS | df | MS | Number of obs | = | 148 |
|----------|------------|-----|------------|---------------|---|--------|
| Model | 133.69689 | 11 | 12.1542627 | F(11, 136) | = | 1.75 |
| Residual | 946.4923 | 136 | 6.9595022 | Prob > F | = | 0.0696 |
| | | | | R-squared | = | 0.1238 |
| | | | | Adj R-squared | = | 0.0529 |
| Total | 1080.18919 | 147 | 7.34822578 | Root MSE | = | 2.6381 |

| taux | Coef. | Std. Err. | t | P> t | [95% Conf. Interval] |
|---------|------------|-----------|-------|-------|----------------------|
| nbanc | -.2922664 | .2055988 | -1.42 | 0.157 | -.6988506 .1143178 |
| typbanc | .0440235 | .6263211 | 0.07 | 0.944 | -1.194564 1.282612 |
| impfin | -.0636858 | .3306685 | -0.19 | 0.848 | -.7176029 .5902313 |
| duree | .6570648** | .3119805 | 2.11 | 0.037 | .0401043 1.274025 |
| rat | 1.438455** | .6071308 | 2.37 | 0.019 | .2378169 2.639093 |
| gar | .3380322 | .3107022 | 1.09 | 0.279 | -.2764003 .9524648 |
| perf | .165135 | .5513089 | 0.30 | 0.765 | -.9251118 1.255382 |
| nivend | .3402905 | .4164316 | 0.82 | 0.415 | -.4832283 1.163809 |
| sect | -.2457026 | .2293303 | -1.07 | 0.286 | -.6992173 .2078121 |
| statut | .4441362 | .6688678 | 0.66 | 0.508 | -.8785904 1.766863 |
| taille | -1.016686* | .6139443 | -1.66 | 0.100 | -2.230798 .1974261 |
| _cons | 7.975166 | 2.024241 | 3.94 | 0.000 | 3.972106 11.97823 |

Source : notre enquête sur les PME

*** = significatif à 1% ; ** = significatif à 5% ; * = significatif à 10%.

La variable durée de la relation (Durée) est significative au seuil de 5% et le signe positif de son coefficient montre que le taux d'intérêt augmente avec la durée de la relation bancaire ce qui va dans le sens d'une capture informationnelle de la PME par sa banque principale. Ce résultat rejoint ceux trouvés par Angelini et al. (1998), D'auria et al. (1999) et Pozzolo (2004) sur le marché italien, Vigneron (2009) sur le marché français, (Degryse et Van Cayseele, 2000

et Degryse et Ongena, 2005) sur le marché belge ainsi que Mbama (2021) sur le marché camerounais. Ce résultat s'explique par le fait que la banque sachant que la PME du fait de son opacité informationnelle aura des difficultés à trouver du crédit au niveau des autres banques du fait de l'absence d'une relation bancaire solide aura tendance à la facturer plus que les autres. Cette capture informationnelle est beaucoup plus importante dans le contexte africain comme l'a bien souligné Mbama (2021) du fait de la grande difficulté des PME d'accéder aux crédits bancaires mais également du fait que les coûts de changement de banque sont élevés. Notre hypothèse H2 selon laquelle « *La durée de la relation bancaire influence positivement les taux d'intérêt facturés par la banque principale aux PME* » est validée. La variable nombre de banques (Nbanq) n'affecte pas de manière significative le taux d'intérêt payé. Le signe négatif obtenu indique que les entreprises qui sont en relation avec plusieurs banques payent un crédit moins cher par rapport aux autres. Ce résultat montre que la diversification des sources de financement bancaire peut permettre à l'entreprise de payer moins cher son crédit. La multibancarité peut être une solution à la « capture informationnelle » comme le préconisait Refait (2002). Cependant notre résultat est limité par le fait que le coefficient de la variable Nbanq n'est pas significatif. Notre hypothèse H3 selon laquelle : « *Les PME travaillant avec un nombre plus réduit de banques bénéficient de taux d'intérêt plus avantageux que leurs homologues* » est rejetée. La variable représentative de l'importance de la banque principale (Impfin) a une influence négative sur le taux d'intérêt facturé. Cependant, cette variable n'est pas significative. Le signe négatif va dans le sens de notre intuition selon laquelle, plus la banque principale intervient dans le financement de la PME, plus le taux d'intérêt facturé est faible. La variable type de banque principale (Typbanq) n'est pas significative mais le signe positif du coefficient va dans le sens de notre intuition selon laquelle les banques de petite taille appliquent une tarification du crédit plus importante que les grandes banques conformément au résultat de vigneron (2009). La variable rationnement de crédit (Rat) est significative au seuil de 5% et le coefficient est négatif. Ce résultat montre que les PME rationnées en crédit sont en principe plus risquées, elles sont facturées à des taux d'intérêt plus élevés conformément aux résultats trouvés par Ziane (2003) et Tlili (2012). Par rapport à la qualité de l'entreprise : nous constatons que la variable, performance économique et financière (PERF), n'est pas significative et le signe positif obtenu va dans le sens d'une capture informationnelle des entreprises les plus performantes par la banque principale. La variable, endettement (NIVEND), n'est pas significative. Le signe positif du coefficient va dans le sens de notre attente selon laquelle les entreprises les

plus endettées subissent une tarification du crédit plus élevée. En effet, les entreprises très endettées sont risquées et doivent payer un taux d'intérêt plus élevé que leurs homologues. La variable secteur d'activité n'est pas significative de même que la variable statut juridique. La variable est significative au seuil de 10% et le signe négatif du coefficient de la variable montre que les entreprises de petite taille subissent une tarification du crédit plus lourde par rapport aux entreprises de grande taille. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que les entreprises de petite taille demandent des crédits de montants plus faibles avec des tarifications plus élevées. Ce résultat est conforme à ceux de Ziane (2003), Tlili (2012) et Vigneron (2009).

3.3 Résultats relatifs à l'impact de la relation bancaire sur le niveau de garantie

Nous allons utiliser une régression des moindres carrés pour analyser l'impact de l'intensité de la relation bancaire sur le niveau des garanties demandées. Les régressions sont consignées dans le tableau suivant.

Tableau 3 : Résultats des régressions du niveau de la garantie

| Source | SS | df | MS | Number of obs | = | 148 |
|----------|------------|-----|------------|---------------|---|--------|
| Model | 20.093166 | 11 | 1.82665146 | F(11, 136) | = | 3.59 |
| Residual | 69.1500772 | 136 | .50845645 | Prob > F | = | 0.0002 |
| | | | | R-squared | = | 0.2252 |
| | | | | Adj R-squared | = | 0.1625 |
| Total | 89.2432432 | 147 | .607096893 | Root MSE | = | .71306 |

| gar | Coef. | Std. Err. | t | P> t | [95% Conf. Interval] |
|---------|--------------|-----------|-------|-------|----------------------|
| nbanc | .1329036** | .0553746 | 2.40 | 0.018 | .0233968 .2424103 |
| typbanc | .3069186** | .1689184 | 1.82 | 0.071 | -.0271279 .6409651 |
| impfin | .071436 | .089353 | 0.80 | 0.425 | -.1052649 .2481369 |
| duree | .118458 | .0851431 | 1.39 | 0.166 | -.0499176 .2868336 |
| rat | .3718956** | .1624253 | 2.29 | 0.024 | .0506897 .6931014 |
| taux | .0212192 | .0230774 | 0.92 | 0.359 | -.0244177 .0668562 |
| perf | -.1114213 | .1475738 | -0.76 | 0.452 | -.4032576 .1804149 |
| nivend | .1072948 | .1128282 | 0.95 | 0.343 | -.1158298 .3304193 |
| sect | -.1278915** | .062018 | -2.06 | 0.041 | -.2505359 -.0052472 |
| statut | .1966275 | .1809001 | 1.09 | 0.279 | -.1611134 .5543684 |
| taille | -.6689614*** | .1674086 | -4.00 | 0.000 | -1.000022 -.3379008 |
| _cons | 1.280817 | .5689552 | 2.25 | 0.026 | .1556737 2.405961 |

Source : notre enquête sur les PME

*** = significatif à 1% ; ** = significatif à 5% ; * = significatif à 10%.

Les résultats de la régression appellent plusieurs commentaires :

La variable durée (Durée) de la relation n'est pas significative. Le signe positif du coefficient montre que la mise en place d'un financement relationnel bancaire, s'il permet de réduire les difficultés liées aux asymétries d'information, ne rend pas les garanties moins utiles. Ceci

rejoint l'idée selon laquelle la garantie et le monitoring sont complémentaires (Rajan et Winton, 1995 ; Longhofer et Santos, 2000) et de ce fait l'intensité de la relation de bancaire ne devrait pas avoir d'impact sur la demande de garantie. Notre hypothèse selon laquelle « *Les PME travaillant depuis plus longtemps avec une banque particulière offrent moins de garanties que leurs homologues* » est rejetée.

La variable nombre de banques (Nbanq) est significative au seuil de 5%. Le signe positif du coefficient montre que la multibancarité ne permet pas à l'entreprise de réduire son apport de garanties vis-à-vis de sa banque principale. Une concentration du nombre de relations bancaires permet donc de réduire l'apport de garantie. Nos résultats montrent que les banques adoptent un comportement plutôt agressif en matière de garanties vis-à-vis des entreprises multibancaires conformément aux résultats de Machauer et Weber, 1998 ; Pozzolo, 2004 et Menkhoff et al. 2006, Tlili, 2012. Ce résultat valide notre hypothèse selon laquelle « *Les PME travaillant avec un nombre plus réduit de banques offrent moins de garanties que leurs homologues* ».

La variable, importance du financement de la banque principale (Impfin), n'est pas significative mais le signe positif du coefficient montre qu'une forte implication de la banque principale dans le financement de l'entreprise peut se traduire par une augmentation des garanties demandées (Elsas et Krahen, 2000 ; Lehman et Neuberger, 2001, Tlili, 2012). Cependant nos résultats sont limités par le fait que la variable n'est pas significative. La variable type de banque principale (Typbanq) est significative au seuil de 5%. Le signe positif obtenu pour la modalité petite banque indique que les PME ayant comme banque principale, une banque de petite taille, offrent plus de garanties que celles qui ont comme banque principale une grande banque. On remarque que la variable, rationnement (Rat), est significative et le coefficient est positif. Les entreprises rationnées offrent également plus de garanties. Ce qui est conforme à notre attente. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que les entreprises rationnées sont jugées plus risquées et donc offrent plus de garanties. Nous avons également trouvé que la variable rationnement de crédit affectait également de manière significative le taux d'intérêt facturé. Ces résultats montrent donc que les entreprises rationnées sont facturées à des taux d'intérêt plus élevés et offrent également plus de garantie. Ce qui s'explique par le fait que les entreprises rationnées sont donc les plus risquées et sont en conséquence facturées à des taux d'intérêt plus élevés et offrent également plus de garantie que les autres. Nous constatons que la variable, performance économique et financière (Perf), n'est pas significative et le signe négatif obtenu montre que les entreprises les plus

performantes offrent moins de garantie. Ce qui est conforme à notre attente. La variable, endettement (Nivend), n'est pas significative et le signe positif du coefficient ne va pas dans le sens de notre attente. En effet, une entreprise fortement endettée est associée à un risque de défaut plus élevé donc devrait offrir plus de garantie. La variable, structure juridique (Statut), n'est pas significative. La variable secteur d'activité est significative au seuil de 5% et le signe négatif du coefficient montre que les entreprises industrielles prises comme modalité de référence offrent moins de garantie que les entreprises des autres secteurs. Ce résultat peut s'expliquer que les entreprises industrielles sont le plus souvent de plus grande taille et sont donc moins opaques que les autres et donc offrent moins de garantie. La variable taille (Taille) est significative au seuil de 1% et son coefficient est négatif. Ce résultat montre que banques exigent plus de garantie aux petites entreprises jugées plus risquées. Ce résultat rejoint ceux de Ziane (2003) et Vigneron (2009).

Conclusion

Pour réduire le risque de crédit, les banques demandent des garanties et intègrent au niveau du taux d'intérêt une prime de risque. Ces conditions de financement peuvent être problématiques pour les PME qui sont caractérisées par leur opacité informationnelle. La mise en place d'un financement de type relationnel peut être une solution à ce problème. Ainsi, l'objet de cet article est d'étudier l'impact de l'intensité de la relation bancaire sur les conditions de financement des PME au Sénégal notamment sur les taux d'intérêt et les exigences de garanties. Pour atteindre notre objectif de recherche nous avons fait une enquête auprès de 152 PME. Nos résultats montrent une augmentation du taux d'intérêt avec la relation bancaire ce qui confirme une capture informationnelle des PME par les banques. Le nombre de banques n'affecte pas de manière significative le taux d'intérêt payé. Nos résultats montrent également que les entreprises multibancaires offrent plus de garanties que les entreprises monobancaires. Une concentration du nombre de relations bancaires permet donc de réduire l'apport de garanties, ainsi les banques adoptent un comportement plutôt agressif en matière de garanties vis-à-vis des entreprises multibancaires. La durée de la relation bancaire n'influence pas la demande de garanties donc la mise en place d'un financement relationnel bancaire, s'il permet de réduire les difficultés liées aux asymétries d'information, ne rend pas les garanties moins utiles. Nous constatons également que les entreprises rationnées offrent également plus de garanties ce qui s'explique par le fait qu'elles sont jugées plus risquées et donc offrent plus de garanties.

BIBLIOGRAPHIE

Bester, H., (1987). The Role of Collateral in Credit Markets with Imperfect Information. *European Economic Review* 31

- Berger, A.N., Udell, G. (2001), The ability of banks to lend to informationally opaque small business. *Journal of banking and finance*
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945-2966.
- Boot A., Thakor A., (2000). Can relationship banking survive competition? *The Journal of Finance* 55, p. 679–713..
- 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.
- D'Auria C. Foglia A., Marullo Reedtz P. (1999), 'Bank interest rates and credit relationship in Italy. *Journal of banking and finance*
- De Bodt, E., Lobeze, F., & Statnik, J. C. (2005). Credit rationing, customer relationship and the number of banks: an empirical analysis. *European Financial Management*, 11(2), 195-228.
- Deffo, S. R., Nyasseu, E. J., & Oyame, J. L. A. (2023). Les déterminants de la relation banque/PME dans les pays d'Afrique subsaharienne : une application en contexte du Cameroun. *International Journal of Strategic Management and Economic Studies (IJSMES)*, 2(5), 1753-1765.
- Degryse H., Van Cayseele P. (2000). Relationship lending within a bank based system. *Journal of financial intermediation*
- Diamond, D.W., (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *Review of economic studies* 51, P.393-414.
- Diamond, D.W., (1991). Monitoring and reputation: the choice between Bank loans and directly placed Debt. *Journal of Political Economy*, p. 99, 689-721.
- 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).
- El Amri, A., Oulfarsi, S., Eddine, A. S., El Khamlichi, A., Hilmi, Y., Ibenrissoul, A., ... & Boutti, R. (2022). Carbon Financial Market: The Case of the EU Trading Scheme. In *Handbook of Research on Energy and Environmental Finance 4.0* (pp. 424-445). IGI Global.

- Fama E., (1990). Contract costs and financing decisions. *Journal of business* 63, 71-92.9, 1218-1228.
- 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.
- Haidara, A. (2023). Les mécanismes de réduction des asymétries d'information sur le marché de crédit : Revue de littérature. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 4(1-1), 22-41
- Kobiyyh, M., El Amri, A., Oulfarsi, S., & Hilmi, Y. (2023). Behavioral finance and the imperative to rethink market efficiency.
- 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.
- Petersen, M., Rajan, R., (1994). The Benefits of Lending Relationships : Evidence from Small Business Data. *Journal of Finance*, 49, 3-37.
- Rajan, R., 1992. Insiders and Outsiders: The choice between Informed and Arm's Length debt. *Journal of Finance* 40, 1403-1422.
- Sharpe, S.(1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contract: a stylized model of customer relationships. *Journal of Finance* 45, 1069-1087
- Tlili R. (2012). Comment justifier la multibancarité au sein des PME? Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine
- Vigneron L. (2009). Conditions de financement de la PME et relations bancaire. Thèse de doctorat, Université Lille 2.
- Von Thadden, E.L. (1995). Long-Term Contracts, Short-term Investment and Monitoring. *Review of Economic Studies*, 62,557-575.
- Ziane Y. (2009). Financement et relation de clientèle banques–entreprises. Presses universitaires de Nancy