

Financement relationnel bancaire et faible financement des entreprises en zone CEMAC : peut-on indexer l'opportunisme bancaire ?

Pierre Claude MBAMA
Enseignant en Sciences de Gestion,
Université de Yaoundé II (Cameroun)

Résumé :

Traditionnellement, il est constaté dans les débats académiques relatifs au financement en zone CEMAC, que les entreprises sont généralement indexées comme responsables de leur faible financement bancaire, la raison évoquée étant celle de leur opacité informationnelle. Cependant, les auteurs tendent à oublier que la transparence de la banque peut également être mise en cause. L'ambition du présent article est de déterminer la responsabilité de l'opportunisme bancaire dans le faible financement relationnel des entreprises en zone CEMAC. L'analyse des données collectées dans les rapports COBAC et auprès des banques camerounaises par questionnaire, met en évidence la responsabilité de l'opportunisme bancaire dans le faible financement de l'entreprise. La réflexion proposée invite ainsi la banque et l'entreprise à mettre l'accent sur la mise en place d'une relation sociale basée sur la confiance et aux gouvernements des États à mettre beaucoup plus l'accent sur l'accompagnement financier afin de réduire la dépendance des entreprises aux banques commerciales.

Mots clés : financement relationnel bancaire - opportunisme bancaire-entreprise- banque

Classification JEL: G224, G332

Abstract :

Traditionally, academic debates on financing have found in CEMAC zone, that companies are generally indexed as responsible for their weak bank financing, the reason mentioned being their information opacity. However, the authors tend to forget that the transparency of the bank can also be questioned. The ambition of this article is to determine the responsibility of banking

opportunism in the low relational financing of companies in CEMAC zone. The analysis of the data collected in the COBAC reports and from the Cameroonian banks by questionnaire, highlights the responsibility of banking opportunism in the company's low financing. The proposed reflection thus invites the bank and the company to focus on the establishment of a social relationship based on trust and on the state governments to place much more emphasis on financial support in order to reduce business dependence on commercial banks.

Keywords : bank relationship financing - banking opportunism - enterprise– bank

JEL Classification: G224, G332

Introduction

Depuis la sortie de crise des années 1980, les entreprises de la zone CEMAC souffrent d'un problème du faible financement bancaire dû aux conditions de crédit qui leur sont renchériées par les banques. En allant dans ce sillage, un banquier camerounais affirme lors d'un entretien, que: « *en ce qui concerne le financement bancaire des entreprises au Cameroun, la garantie est l'âme du crédit* ». La raison évoquée par ce banquier pour justifier ce renchérissement des conditions de financement est celle de l'opacité informationnelle des entreprises dans un financement à l'acte. Cette asymétrie informationnelle cause pour la banque, le risque d'antisélection avant allocation de crédit et un risque d'aléa moral après financement de l'entreprise.

Afin de résoudre ce problème du faible financement des entreprises dû au rationnement de crédit¹, le financement relationnel bancaire est ainsi proposé dans la littérature comme solution. Divers courants théoriques présentent les avantages de ce mode de financement (Bharath et al, 2011 ; Berlin et Mester, 1999 ; Berger et Udell, 1995; Petersen et Rajan, 1994). Il aide la banque à mieux évaluer l'entreprise grâce à la production d'une information qualitative spécifique qui conduit à la dilution de l'écart informationnel avant et après financement (Howorth et Moro, 2012 ; Bhattacharya et Chiesa, 1995 ; Scott, 2004 ; Uchida et al, 2012 ;). Relativement à l'entité, ce mode de financement entraîne l'assouplissement du taux d'intérêt et des garanties exigés ainsi qu'un financement efficace (Bharath et al, 2011 ; Cerqueiro et al. 2011 ; Agarwal et Hauswald, 2010b; Uzzi et Lancaster, 2003).

¹ Le rationnement par les coûts et le rationnement par les quantités.

Pourtant diverses critiques sont adressées à ce mode de financement, pouvant sembler paradoxales de prime abord: Manove et al. (2001), imputent aux banques leur incapacité à collecter des informations sur l'entité. Rajan (1992) et Sharpe (1990) pour leur part, jugent que l'information confidentielle que la banque collecte sur l'entité, lui donne la possibilité de l'exproprier, du fait de sa condition de dépendance. Le risque pour l'entité est le non-renouveau dans le futur des conditions de financement ou celui de voir la relation financière se rompre de manière abusive. Cette conduite est ainsi appelée opportunisme bancaire.

D'autres facteurs peuvent également être considérés comme dérives du financement relationnel bancaire, pouvant conduire au faible financement de l'entreprise, à l'instar de la gestion inefficace des crédits antérieurs. Cette gestion inefficace passe par l'absence de transparence dans la gestion des crédits obtenus précédemment par l'entreprise (Mbama et Kono abe, 2020). Nous pouvons également évoquer l'incompétence relationnelle des dirigeants de l'entreprise qui peut conduire le banquier à l'opportunisme (Gardès, 2018).

Or pour les entreprises de la zone CEMAC, le financement bancaire constitue le moyen de financement externe le plus fiable pour satisfaire leurs besoins de financement. Cela est avéré, tout simplement parce que, malgré la présence d'un marché de capitaux dans la zone, celui-ci ne satisfait pas les besoins de ces entreprises à cause de son fonctionnement au quotidien embryonnaire et inefficace (Mbama et Kono abe, 2020).

Il est à rappeler que certaines entreprises telles que les PME n'ont généralement pas accès aux marchés de capitaux (comme c'est le cas en zone CEMAC). Or la littérature financière établit le financement à l'acte comme désavantageux non seulement pour la banque mais aussi pour l'entreprise du fait de l'existence de l'asymétrie informationnelle entre elles. Ce qui accorde ainsi au marché bancaire un pouvoir considérable dans le financement des investissements des entreprises, surtout les PME.

Plusieurs recherches, à l'instar de ceux de Mbama et Kono abe, (2020), indexent l'entreprise comme responsable de son faible financement dans sa relation de financement avec la banque, à cause de son absence de transparence. Dans cet article, il est question de s'interroger sur la responsabilité de la banque dans le faible financement de l'entreprise.

Notre problématique relève ainsi **l'implication de l'opportunisme bancaire dans le faible financement des entreprises en zone CEMAC.**

Pour ce faire, une étude empirique est réalisée en zone CEMAC et spécifiquement au Cameroun dans le but de se questionner sur la responsabilité de l'opportunisme bancaire dans le faible financement relationnel des entreprises. Le schéma général de notre article est positiviste et il s'appuie sur un cadre conceptuel qui expose la relation entre opportunisme bancaire et faible financement des entreprises. La première partie de la recherche expose l'ancrage théorique de l'opportunisme bancaire et faible financement des entreprises. La deuxième partie vient présenter l'approche méthodologique retenue. La troisième partie quant à elle, est réservée à la présentation et la discussion des résultats obtenus.

1. Financement relationnel, opportunisme bancaire et faible financement des entreprises : une approche théorique

Le financement relationnel est perçu comme solution au problème du faible financement bancaire des entreprises. Malheureusement, certaines dérives à l'instar de l'opportunisme bancaire entravent cette mission, même si la responsabilité de l'entité peut aussi être indexée.

1.1. Faible financement relationnel des entreprises : une explication par l'opportunisme bancaire

L'opportunisme bancaire est l'une des dérives du financement relationnel, où la banque fait usage des informations confidentielles obtenues sur l'entité pour l'exproprier. Cela engendre le durcissement des conditions de financement au présent et au futur.

1.1.1. Opportunisme bancaire : un facteur de renchérissement des conditions de financement

Selon Rajan (1992), l'information privée que la banque obtient de l'entreprise lui permet de réduire son exposition aux risques mais aussi de l'exproprier. Pour Longhofer et Santos, (2000), ces informations spécifiques orientent la banque à exiger des coûts de crédit et garanties élevés à l'entreprise. Désigné par « Hold-up problem », cet acte est analysé par Sharpe (1990). La théorie désigne cette attitude de capture informationnelle des entreprises. Anglini et al (1998), stipulent que « les banques tendent à augmenter leurs taux d'intérêt et garanties avec la durée de la relation avec les clients ». Cela est observé par le fait que la banque offre des conditions abordables à l'entreprise les premières années de la relation dans le but de l'attirer. Dans la durée, elle obtient des informations spécifiques qui l'amènent à renchérir le crédit, cela ayant pour conséquence une baisse de financement de l'entreprise qui est dans l'incapacité de

changer de banque à cause du coût de cette action (surtout les PME). Au regard de cette littérature, nous formulons l'hypothèse suivante :

H1 : plus la banque obtient des informations spécifiques sur l'entreprise dans le temps, plus elle renchérit les conditions de financement

L'école américaine est la première à avoir traité de ce problème. C'est bien plus tard que d'autres études se sont accrues non seulement aux États-Unis mais aussi en Europe et au Japon.

Les modèles théoriques représentatifs de l'école américaine sont spécialement ceux de Sharpe (1990) et Rajan (1992). Pour le modèle théorique de Sharpe, la banque utilise le monopole informationnel pour exiger des taux d'intérêt et garanties exorbitants à l'entité. Contrairement à ce premier, celui de Rajan (1992) met l'accent sur les distorsions que crée ce monopole informationnel de la banque dans les politiques d'investissements et de financement de l'entité. Rajan (1992), montre que l'entreprise éprouve des difficultés à se financer auprès d'autres banques dans cette situation car elles interprètent cette sollicitation comme un signe d'existence des problèmes entre l'entreprise et sa principale banque. Pour Petersen et Rajan (1995), un tel financement rend possibles les lissages inter-temporels des termes du contrat de prêt.

Il est à relever que cet opportunisme bancaire peut également entraîner le non-renouvellement des conditions de crédit de l'entreprise dans le futur.

1.1.2. Opportunisme bancaire : facteur de non-renouvellement des conditions d'accès au crédit de l'entreprise dans le futur

Dans un financement relationnel bancaire, l'opportunisme bancaire peut également entraîner l'exposition de l'entité à d'autres risques tels que le risque de non-renouvellement de ses conditions d'accès au crédit dans le futur et celui de la rupture abusive de la relation financière.

Il est connu que pour protéger les créanciers contre l'aléa moral et la sélection adverse, la législation peut par exemple accorder aux créanciers des prérogatives en fonction de la législation en vigueur (Mbama, 2020). Malheureusement, quand la relation s'étend dans le long terme, la banque est généralement tentée de renchérir le taux d'intérêt et garanties à l'entreprise dans le futur à cause de sa position stratégique.

Selon Mbama (2020), le risque de « hold-up » est plus élevé lorsqu'on parle de financement relationnel, surtout dans le contexte africain. Pour lui, ce risque est d'autant plus accentué lorsque la relation est monobancaire. Ainsi, la banque ayant en sa possession, des informations

privées sur l'entreprise que le reste du marché n'en a pas, elle peut être tentée de lui imposer des taux d'intérêt et garanties élevés au-delà du niveau de risque déterminé dans le futur, tout simplement parce qu'elle connaît que les coûts de changement de banque par l'entreprise sont plus élevés. Elle est souvent donc obligée de supporter ces taux d'intérêt et garanties élevés. Le pouvoir du contrat de crédit accorde à la banque la possibilité de faire les transferts de richesses pour son compte personnel sans passer par l'avantage informationnel.

En cas de difficultés, la banque peut décrocher une nouvelle et meilleure négociation des clauses du contrat,² grâce à ses garanties et son statut prioritaire. Selon, Vilanova, (2002b), cette banque, pour faire le transfert d'une partie de ses garanties, peut spécialement faire usage de la menace crédible de liquidation dès qu'elle constate des signes de difficultés.

Franks et Sussman, (2001) montrent en effet que sur un échantillon de PME britanniques, si l'entreprise connaît des difficultés, les fournisseurs qui sont ici les créanciers juniors, accroissent leur soutien, quand les banques par contre réduisent le montant de leurs prêts.

Ces développements nous conduisent à la deuxième hypothèse :

H2 : plus la banque obtient des informations confidentielles sur l'entreprise, plus le risque de non-renouveau des conditions d'accès au crédit dans le futur s'accroît

Avec l'existence de l'opportunisme bancaire, le renouvellement des conditions de crédit dans le futur n'est plus respecté lorsque la banque a en sa possession des informations spécifiques sur la banque. Cette idée présente les limites de l'amélioration des conditions de financement des entreprises grâce au financement relationnel bancaire.

Pour Berger et Udell (2002) et Berger et al. (2001), les grandes entreprises sont les moins exposées contrairement aux PME, car la qualité de leurs données comptables est élevée et elles ont la capacité de nouer plusieurs relations.

Mais l'entreprise n'est pas le seul agent qui subit cet opportunisme bancaire dans un financement relationnel, nous pouvons également observer l'expropriation des autres partenaires de l'entreprise par la banque.

Celui-ci peut aussi s'expliquer par l'expropriation des associés commerciaux de l'entreprise. Selon Vilanova, (2002a), une banque en détention des informations sur l'entreprise et de connivence avec celle-ci qui est en difficulté, peut décider de dérouter une part de richesse qui

² Ceci est par rapport aux créanciers juniors

revient aux clients ou aux fournisseurs, simplement en envoyant un mauvais signal sur la condition financière de son client.

Nous pouvons remarquer dans cette situation que les PME sont les entreprises les plus exposées à ce problème car elles n'ont pas les moyens d'entretenir plusieurs relations de financement avec diverses banques. De plus, elles sont généralement incapables de supporter les coûts de changement de banque, ce qui les conduit à supporter ces taux d'intérêt soutenus. Mais il est question de souligner ici que le style de gestion de la relation par les cocontractants peut également être responsable du faible financement bancaire de l'entreprise.

1.2. Gestion inefficace de la relation par l'entreprise et la banque : un levier de faible financement de l'entreprise

La présence d'opportunismes bancaire dans un financement relationnel conduit à un faible financement de l'entité. Mais il est nécessaire de souligner que celui-ci n'est pas la seule dérive du financement relationnel, il y'en a d'autres qui découlent de sa gestion inefficace.

1.2.1. Absence de transparence et faible compétences relationnelles de l'entreprise : facteurs de durcissement des conditions de financement dans le futur

Diverses limites de la relation de financement conduisent à un financement inefficace de l'entreprise. Parmi celles-ci, il y a la gestion inefficace de la relation par l'entreprise. Celle-ci passe par l'absence de transparence dans la gestion de ses crédits antérieurs. Or, l'entreprise dans un financement relationnel, peut fournir des informations spécifiques au début de la relation et celles-ci permettent à la banque de diminuer l'asymétrie de l'information ex ante afin de diluer la sélection adverse. À ce stade, elle bénéficie de meilleures conditions de crédit au regard de sa transparence informationnelle. Durant la gestion de ce crédit obtenu, elle peut décider de devenir opportuniste, soit en investissant les fonds qui lui sont alloués à des projets plus risqués ou en dissimulant les gains issus des projets financés (Mbama et Kono abe, 2020).

Or, le financement relationnel est un mode de financement qui s'étale dans le temps, avec des financements indépendants. Ainsi, si l'entité fournit des informations spécifiques pour l'obtention d'un crédit, et qu'elle décide d'être non transparente par la suite, cela conduit la banque à durcir les conditions de crédit lors d'une demande de crédit dans le futur. Au regard de cette idée, nous émettons l'hypothèse suivante :

H3 : moins l'entreprise est transparente dans la gestion des crédits antérieurs, plus la banque durcit le renouvellement des conditions d'accès au crédit dans le futur

La banque peut aller jusqu'à diminuer les quantités de crédit sollicitées par l'entreprise dans leurs relations. À cette absence de transparence, nous pouvons ajouter la faible compétence relationnelle de l'entité comme facteur de durcissement des conditions de crédit dans le futur.

Selon Persais (2004), la compétence relationnelle se définit comme la capacité d'une entreprise à tisser et à entretenir un lien positif et durable avec un acteur clef de l'environnement. Or, l'entreprise est généralement dans l'incompétence et celle-ci passe par son dirigeant qui doit collaborer avec le banquier. De ce fait, lorsque les trois conditions suivantes sont absentes, un dirigeant d'entreprise est qualifié d'incompétent : la base de connaissances (savoir), les pratiques (savoir-faire) et les comportements au sein de l'organisation (savoir-être). La communication de l'entreprise est en partie au moins l'élément sur lequel est reposée chacune de ces dimensions. Selon Gardes et Machat (2011), la communication répond aux aspects des trois dimensions évoquées et caractérise un comportement relationnel sans opportunisme.

Ainsi, le savoir (connaissance) est un élément indispensable pour le bon déroulement du financement relationnel, où les deux parties sont satisfaites. Malheureusement, la réalité est souvent contraire à cela, où les dirigeants de l'entreprise ne possèdent pas les connaissances requises permettant de mieux gérer un financement relationnel (Mbama, 2020). Si les grandes entreprises ne se heurtent pas trop à ce problème, celui-ci est fréquent dans les PME.

Il est à remarquer que les dirigeants sont généralement choisis dans la famille ou alors selon le critère de « Réseaux », ce qui rend difficile la consolidation de la relation entre dirigeant de la PME et banquier. Le choix subjectif du comptable s'ajoute à cela, malgré le rôle indispensable qu'il joue dans l'accompagnement du dirigeant et qui nécessite des compétences spécifiques.

De l'autre côté, le banquier est fréquemment une personne qui a subi une formation appropriée afin de maîtriser son travail. Ses compétences sont multiples et lui transfèrent ainsi une longueur d'avance par rapport à son cocontractant qui est le dirigeant de l'entreprise. Greenbaum et al (1989) et Sharpe (1990), affirment que les conditions de crédits que les entreprises supportent dans ces circonstances sont non concurrentielles car le banquier est encouragé à exploiter les informations privées obtenues sur l'entreprise pour l'intérêt de la banque. Or, Nathalie Gardès (2018), affirme que le mode de gestion de la relation de financement par la PME, notamment la compétence relationnelle du dirigeant, est à même de faciliter son financement

Selon Mbama (2020), lorsque les dirigeants sont incompetents, il est impératif pour les entreprises de revoir leurs méthodes de recrutement, en faisant que celles-ci soient objectives. Cela permet de mieux équilibrer le financement relationnel et permet d'apporter des fonds aux entreprises grâce à la confiance mutuelle établie.

Les pratiques (le savoir-faire) sont également indexées. Par conséquent, le déploiement d'un savoir-faire relationnel présume que l'entreprise doit préserver le contact et accentuer les relations avec les banques. L'extension d'un savoir-faire relationnel requière de conserver le contact et d'accroître les relations avec les banques qui sont ici les acteurs clefs (Gardes et Maque 2012).

Afin de réduire l'asymétrie informationnelle ex ante et bénéficier des conditions meilleures dans le futur, les dirigeants devraient exprimer l'importance de la communication, en communiquant sur leurs projets. Face à cette situation, le dirigeant devrait être audacieux, entreprenant, sa communication devrait être proactive, c'est-à-dire qu'à la remise du bilan, le dirigeant devrait le commenter. En plus, il devrait étudier les perspectives et les investissements ainsi que la conjoncture. Il est pareillement conseillé aux dirigeants des entreprises dans leurs relations de financement avec les banques que lorsqu'un investissement est entrevu, le dirigeant devrait devancer les questions des banquiers et expliciter sa demande (Gardes et Maque 2012).

Le dernier élément que nous abordons ici concernant cette incompétence relationnelle de l'entreprise, est le savoir-être ou les attitudes au sein de l'organisation.

C'est une attitude qui permet à la loyauté et à l'intégrité de se développer envers le partenaire mais aussi un comportement volontaire et actif pour l'entreprise. Macneil (1980), inclus dans la notion de normes de comportements partagés, la façon dont les gens se comportent et celle dont ils devraient le faire. Dans le cas contraire, cela accentue la méfiance dans la relation. Ainsi, la durée de la relation est nécessaire mais pas suffisante pour l'équilibre et la stabilité d'une relation de financement (Mbama et Kono abe, 2020). Au-delà de la responsabilité de l'entreprise dans ce faible financement dans le relationnel, qu'en est-il de celle de la banque ?

1.2.2 L'inefficacité du contrôle de l'entreprise par la banque : un facteur d'accroissement du faible financement

Le financement bancaire a été présenté par la littérature financière comme une technique de financement qui dénoue quelques-uns des problèmes exposés dans un financement direct. La

banque permet d'exaucer d'une part les ménages qui sont les agents à forte capacité de financement et les entreprises qui sont ceux à besoin de financement.

Cette satisfaction peut être observée par exemple au niveau des échéances, où la date de retrait de fonds par les ménages ne correspond pas d'habitude avec celle d'acquittement des entreprises. En plus, les ménages n'auront plus à investir dans la quête des informations sur les entreprises. C'est pour cette raison que nous pouvons relever que depuis 1984, la théorie de l'intermédiation financière estime grâce à Diamond (1984), que les intermédiaires financiers et surtout les banques, sont des surveillants professionnels auxquels les ménages mandatent la surveillance des crédits. Les différentes activités de contrôle visent ainsi à vérifier le niveau du taux de retour annoncé de manière à s'assurer de l'absence de comportements opportunistes de la part de l'entreprise et le cas échéant, à récupérer le montant requis ou engager une procédure de mise en liquidation.

Le contrôle de la firme est aléatoire selon Yan (1996) en cas de défaut. Il n'intervient que si la différence entre le paiement requis et celui obtenu est supérieur au coût du contrôle, la banque peut dans le cas contraire, accepter une remise de dette. Le risque de contrôle n'apparaît cependant crédible que si les coûts de litige encourus par la banque sont faibles. Si ces coûts sont élevés, le prêteur n'accorde pas de crédit dans la mesure où, compte tenu de la faible occurrence d'un contrôle, les entreprises sont incitées à faire de fausses déclarations, ce qui affecte le profit de la banque même si la firme accepte de payer un taux d'intérêt élevé.

D'où l'idée selon laquelle l'examen des instruments bancaires de gestion du risque de crédit se verrait profitable à chaque organisation qui a pour fonction de prêter. Ces informations spécifiques sont censées permettre à la banque d'éradiquer le risque d'aléa moral de l'entreprise et permettre un financement stable et efficace de l'entreprise.

Mais le constat fait est réellement contradictoire à cette vision de l'intermédiaire financier qui est la banque. Dans un financement relationnel, la banque est continuellement incompétente à contrôler l'entreprise. Si l'opportunisme précontractuel est résolu par la banque lors de la signature du contrat de financement relationnel, le comportement opportuniste post contractuel né de l'asymétrie de l'information ex post cause de sérieux problèmes à la banque durant toute la période de financement de l'entreprise en l'exposant à divers risques. Ceci, à cause du fait que la banque soit incapable de contrôler de façon efficace l'entreprise, soit par opportunisme de la part de la banque ou par son incapacité à exercer ce contrôle. Quelle que soit la raison, cette situation a des conséquences graves, non seulement pour la banque mais aussi pour tout

le reste du système ainsi que l'économie tout entière car, la banque est un intermédiaire financier qui est interconnecté à toute l'économie. D'où l'hypothèse suivante :

H4 : L'inefficacité de contrôle de l'entreprise par la banque entraîne l'accroissement du risque de non-remboursement de crédit.

La présentation de la littérature sur la relation entre l'opportunisme bancaire et le faible financement des entreprises terminée, il est question maintenant de passer à une étude empirique dans le cadre de la zone CEMAC et en particulier au Cameroun. Pour atteindre l'objectif visé, nous commençons par exposer la méthode utilisée dans cet article.

II. Méthodologie de la recherche

Exposer la méthode de la recherche à ce stade, nous permet de mettre en exergue la stratégie de recherche utilisée ainsi que la description des travaux opératoires effectués. Dans cet article, le positivisme est utilisé dans le souci de déterminer la réalité. Celui-ci est utilisé pour décrire une approche de l'étude de la banque qui s'appuie spécifiquement sur des preuves scientifiques, telles que des expériences et des statistiques, dans le but de révéler une véritable nature du fonctionnement de la banque.

II.1- L'approche positiviste de la recherche

Une approche positiviste de la connaissance repose sur une interprétation réelle et objective des données à la disposition du chercheur. Ces connaissances peuvent être transmises sous une forme tangible et elles dérivent généralement de l'observation. Cette observation doit être quantifiable pour permettre une analyse statistique. Le positivisme soutient que la méthode de recherche scientifique doit produire des réponses précises, vérifiables, systématiques et théoriques à la question ou à l'hypothèse de recherche. Il suggère également que l'utilisation de la méthode scientifique apporte des réponses neutres et techniques et peut ainsi être universalisée et généralisée à tous les contextes historiques et culturels.

Dans le cadre de cet article, cette approche positiviste nous permet de vérifier empiriquement nos hypothèses sur la base des résultats obtenus non seulement à partir des données secondaires issues des rapports COBAC pour la zone CEMAC mais aussi à partir de celles obtenues par

questionnaire sur le terrain pour le cas du Cameroun. La nature causale de la problématique nous oriente à opter pour une méthodologie quantitative quant à la collecte des données sur le plan épistémologique. Pour l'étude sur données secondaires de la zone CEMAC, une étude économétrique est effectuée en appliquant la régression des données de panel par la méthode des moments généralisés (GMM). Et pour celle de l'étude sur données primaire au Cameroun, des tests d'analyses statistiques sont faits sur la base des données obtenues. La pertinence de tester les hypothèses en zone CEMAC et au Cameroun en particulier (leader de la zone en nombre de banques et même en densité de l'activité bancaire) est que nous essayons d'observer s'il y a une similitude au niveau des résultats obtenus, en utilisant les données secondaire dans la zone CEMAC et celles primaire au Cameroun en particulier. La spécification de la méthode de collecte de ces différentes données est nécessaire.

II.2- Description des travaux opératoires

Elle nous conduit à présenter dans un premier temps la population de l'étude et dans un deuxième temps, la méthode d'obtention et de traitement des données.

II.2.1- Les caractéristiques de la population

La population de notre étude est présentée à deux niveaux. La population de l'étude sur données secondaires qui est composée de six pays de la zone CEMAC et celle de l'étude sur données primaires qui est composée des banques commerciales camerounaises.

La sous-région de la CEMAC est constituée de six pays à savoir : le Cameroun ; la République Centrafricaine ; la Guinée équatoriale ; la République Démocratique du Congo, le Tchad et le Gabon. Les systèmes bancaires de ces pays constituent donc la population de notre étude sur données secondaires où les données utilisées sont des données macro de chaque pays.

Quant à l'étude sur données primaire au Cameroun, les banques commerciales ont été ciblées. Dans celles-ci, il a été question de soumettre un questionnaire en l'an 2018 dans les capitales camerounaises, afin d'avoir l'opinion des différents responsables de crédit de chacune d'elles sur le rapport entre opportunisme bancaire et faible financement bancaire des entreprises..

Au terme de la présentation de la population de notre étude, il est intéressant de présenter la collecte et l'analyse des données obtenues auprès de cette population.

II.2.2. Obtention et traitement des données de l'étude

Pour l'étude sur données secondaire en zone CEMAC, les données collectées dans les rapports COBAC de 2006 à 2014 ont été exploitées dans le but d'obtenir des informations nous permettant de tester nos hypothèses.

Relativement à l'étude sur données primaire, le Cameroun compte 15 banques commerciales en l'an 2018 et nous avons trouvé nécessaire de s'intéresser à toutes ces 15 banques commerciales, afin de collecter les données.

Le tableau suivant résume les différentes banques commerciales qui ont été ciblées pour cette enquête :

Tableau 1 : Les banques commerciales enquêtées au Cameroun en l'an 2018

N°	Sigles	Banques
1	BACM	Banque Atlantique du Cameroun
2	BC-PME	Banque camerounaise des PME
3	BGFIBank	BGFIBank Cameroun
4	BICEC	Banque Internationale du Cameroun pour l'Épargne et le Crédit
5	CA SCB	Société Commerciale de Banque-Cameroun
6	CBC	Commercial Bank of Cameroon
7	CCA	Crédit Communautaire d'Afrique
8	Citibank	Citibank Cameroon SA
9	Ecobank	Ecobank Cameroun
10	First Bank	Afriland First Bank
11	NFC Bank	National Financial Crédit Bank
12	SCBC	Standard Chartered Bank Cameroon
13	SGBC	Société Générale de Banques au Cameroun
14	UBA	United Bank for Africa Cameroun
15	UBC Plc	United Bank for Africa Cameroun

Source : élaboré par l'auteur

Auprès de ces 15 banques commerciales camerounaises en l'an 2018, nous avons soumis un questionnaire. Précisément, une Agence a été choisie par banque afin de déposer le questionnaire et le choix de l'Agence de chaque banque était fonction de la collaboration du chef d'Agence.

Les répondants ont été invités sur une échelle de Lickert à cinq points pour donner leurs avis³.

Pour ce qui est du traitement des données primaires, les outils statistiques suivants sont utilisés :

- l'Alpha Cronbach, qui spécifie la stabilité du questionnaire ;
- les pourcentages : pour déterminer la répétition des catégories de variables;
- le signal (test de signe), qui détermine si la moyenne du degré de réponse atteint un degré de neutralisé ou non ;
- le One sample test K-S. qui pour rôle de déterminer si les données font l'objet ou non d'une distribution normale.
- le T-test : pour valider ou non les hypothèses mises au point.

Quant à l'étude sur les données secondaires, la population qui est composée de six pays de la CEMAC nous a orienté à opter pour la régression des données de panel en s'appliquant au modèle dynamique et en s'appuyant à l'estimateur de la méthode des moments généralisés en système (MMG).

Les résultats suivants découlent de l'observation de la mise en cause de l'opportunisme bancaire dans le faible financement des entreprises en zone CEMAC.

III. Présentation et interprétation des résultats

Les différents résultats sont présentés et analysés ici dans le but de répondre à la problématique de cet article.

III.1- Analyse et interprétation statistique des données secondaires

Les tableaux suivants présentent les résultats de l'étude sur données secondaires :

Tableau 2 : Les caractéristiques du niveau de crédits à moyen terme des entités en zone CEMAC

Variables Explicatives	Coefficients
La variable de crédits à MT retardée d'une période	0.955*** (0.0728)
La variation dans le temps du taux d'intérêt	-21,793*** (-7,273)

³ 1 = pas du tout d'accord, 2 = plutôt pas accord, 3 = sans opinion, 4 = Plutôt d'accord, 5 = tout à fait d'accord)

Le niveau de dépôts à terme	0.206*** (0.0695)
Les garanties demandées pour les crédits à moyen terme	0,09*** (0,11)
Le niveau de créances impayées des crédits à MT	-0.762 (0.614)
Le niveau de placement à la BEAC effectué par chaque système bancaire en zone CEMAC	-0.248*** (0.0759)
La quantité de fonds propres réglementaires édicté par la COBAC	-0.0781 (0.156)
La quantité de refinancement des banques auprès de la BEAC	-2.954*** (1.041)
Le niveau de refinancement interbancaire	0.262 (0.399)
La constance	301,127*** -92,92

Source : élaboré par l'auteur sous la base des résultats obtenus par le logiciel STATA 12

À l'aide des données traitées grâce au logiciel STATA 12, une équation de régression a été formulée et elle est présentée sous la forme d'un tableau. La précision des différentes variables de celle-ci est capitale.

Tableau 3 : Les déterminants de l'allocation de crédits à moyen terme en zone CEMAC

Variabiles	Nom	Symbole	Coefficients
Variable endogène	Crédits à moyen terme de la période t	Cremt	-
Variabiles exogènes	constance	Const	301,127
	Crédit à moyen terme de la période t-1	CREMT t-1	0,955
	Taux d'intérêt de la période t	TINTM	- 21,793
	Dépôt à terme de la période t	DEPT	0,206
	Les garanties demandées pour les crédits à MT	GDCMT	0,09
	Placement à la BEAC de la période t	PLABEAC	-0,248
	Refinancement auprès de la BEAC de la période t	REFINBEAC	-2,954

Source : l'auteur à partir des diverses variables tirées de la littérature financière

Avec $i = 1$ à 6 et $t = 1$ à 9

Relativement aux résultats que nous présentons dans ce tableau, nous pouvons affirmer que la variable dépendante qui est dans cette étude représentée par le niveau de crédits à moyen terme est significative. Cette significativité provient des variables suivantes : la variation dans le temps du niveau de taux d'intérêt ; la variable retardée de crédits à moyen terme d'une période ; le niveau de dépôts à terme pour chaque pays ; la quantité de refinancement auprès de la BEAC et enfin le niveau de placement auprès de la BEAC effectué par le système bancaire de la zone

CEMAC. Il est intéressant de préciser que la variable de taux d'intérêt est significativement explicative à 99,7% quant à l'allocation des crédits à moyen terme aux entreprises en zone CEMAC. La négation du signe de son coefficient qui est de -21,793, vient appuyer cette idée selon laquelle dans un financement relationnel, les crédits à moyen terme et le niveau de taux d'intérêt évoluent en sens inverse. Contrairement au taux d'intérêt, nous constatons que les garanties exigées, présentent un coefficient positif (0,09). Ce qui montre que plus le niveau de crédit s'accroît, plus celui des garanties exigées augmente aussi, ce qui s'assimile à l'opportunisme bancaire lorsque la banque exige plus de garanties à cause des informations confidentielles qu'elle détient sur l'entreprise. Face à ce résultat obtenu, l'hypothèse H2 qui présente que « **plus la banque obtient des informations confidentielles sur l'entreprise, plus le risque de non-renouveau des conditions d'accès au crédit dans le futur s'accroît** » est acceptée.

Il est intéressant de préciser que la durée de la relation qui est un élément indispensable dans la mise en place de l'opportunisme bancaire (désigné de capture informationnelle par Anglini et al, 1998), permet à la banque d'obtenir des informations privées et spécifiques sur l'entreprise. D'où « **H1 : plus la banque obtient des informations spécifiques sur l'entreprise dans le temps, plus elle renchérit les conditions de financement** », est également validée. Selon Sharpe (1990) et Rajan (1992), la banque peut d'abord utiliser son monopole informationnel à ses fins personnelles. C'est dans ce sens que l'entreprise se voit donc être imposée des garanties et des taux d'intérêt exorbitants. Selon cette idée, le financement relationnel n'est pas favorable à l'adoucissement des conditions de crédit, surtout les garanties exigées. Nos résultats vont donc dans le même sens que ceux de ces auteurs.

Lorsque ce mode de financement est engagé, l'entreprise peut également subir un resserrement de ses conditions de crédit, non par opportunisme bancaire, mais au regard de la façon dont elle gère la relation de financement. Il est clair que l'entreprise peut commencer par fournir des informations spécifiques à la banque en début de relation. À ce niveau, elle bénéficie de meilleures conditions de crédit au regard de cette transparence informationnelle. Mais au cours de la gestion de ce crédit obtenu, l'entreprise peut décider de ne plus être transparente, soit en investissant les fonds alloués par la banque à des projets plus risqués ou en dissimulant les gains issus du financement des projets.

Or nous savons que le financement relationnel bancaire est un mode de financement qui est étalé dans le temps, avec des financements indépendants. Ainsi, si l'entreprise fournit des

informations spécifiques pour l'obtention d'un crédit, et qu'elle décide de gérer mal ce crédit, cette situation d'absence de transparence amène la banque à durcir ses conditions de crédit lors d'une demande future de crédit non pas à cause de l'opportunisme bancaire mais plutôt à cause de son absence de transparence.

.Au regard des résultats obtenus, nous constatons que H3 (**moins l'entreprise est transparente dans la gestion des crédits antérieurs, plus la banque durcit le renouvellement des conditions d'accès au crédit dans le futur**), est aussi validée. Même comme les crédits à moyen terme retardés d'une période présentent un signe positif (0,955) et que le taux d'intérêt (-21,793) lui il évolue en sens inverse que les crédits à moyen terme octroyés, nous constatons plutôt que les garanties évoluent dans le même sens. Or, par peur de faillite de l'entreprise, la banque ne devrait pas durcir ces conditions de financement dans le futur, afin de garantir son remboursement total des crédits.

Les résultats de la dernière hypothèse quant à eux sont les suivants :

Tableau 4 : Les caractéristiques du niveau de créances douteuses des entités en zone CEMAC

Variables Explicatives	Coefficients
Créances douteuses retardée d'une période	0.561*** (0.173)
La variation dans le temps du taux d'intérêt en zone CEMAC	-1,146** (469.5)
Le niveau de garanties exigé par les banques pour les crédits à MT	0.0182** (0.0250)
Le niveau de crédits à MT octroyés par les banques en zone CEMAC	-0.0240 (0.0163)
Le niveau d'engagement douteux concernant les crédits à MT en zone CEMAC	0.0462 (0.0836)
Le degré de couverture des risques des banques	57.91 (90.35)
Le niveau de produit net bancaire moyen des banques	0.408** (0.172)
La volatilité des ressources bancaires (dépôts à vue/ total de dépôts)	14,968** (-7,425)
Le niveau de fonds propres net réglementaires pour chaque système bancaire de la zone CEMAC	-0.113** (0.0528)
Le niveau de provisions utilisé par les banques en zone CEMAC	-0.0851 (0.243)

Source : élaboré par l'auteur sous la base des résultats du logiciel STATA

L'analyse des résultats concernant la quatrième hypothèse de l'étude sur données secondaire (**H4 : l'inefficacité de contrôle de l'entreprise par la banque entraîne l'accroissement du risque de non-remboursement de crédit**), nous a permis de déceler une équation de régression. Il est nécessaire pour nous de la préciser sous forme de tableau :

Tableau 5 : Les variables qui déterminent le niveau de créances douteuses en zone CEMAC

Variables	Nom	Symbole	Coefficients
Variable endogène	Créances douteuses de la période t	CREANDOUT	-
Variables exogènes	Créances douteuses de la période t-1	CREANDOUT t-1	0,5614075
	Coût de crédit de la période t	COUTCRED	- 1146,375
	Les garanties exigées pour les crédits à MT	GCMT	0.0182
	Produit net bancaire de la période t	PNB	0,4083419
	Volatilité des ressources bancaires de la période t	VOLRESBANC	14968,33
	Fonds propres net réglementaires de la période t	FPNREG	- 0,112887

Source : l'auteur à partir des différentes variables déduites de la littérature financière

Avec $i = 1$ à 6 et $t = 1$ à 9

Les résultats observés dans cette analyse économétrique nous montrent que la variable « niveau de garanties exigées par les banques pour les crédits à MT », est significative et son signe est positif (0.0182). Ce qui nous amène directement à dire que la quatrième hypothèse est vérifiée. Le signe positif de la variable de garanties exigées présente l'évolution dans le même sens entre le niveau de garanties exigées par la banque et celui des créances douteuses. Ce qui traduit le degré d'opportunisme de la banque qui décide de ne pas contrôler l'entreprise car la priorité associée au crédit bancaire et les garanties énormes sont des facteurs que la banque détient et qui sont indispensables à la marche louable des relations de clientèle (Longhofer et Santos, 2000). Dans ce cas, la banque est prioritaire dans le remboursement des créanciers de l'entreprise.

III.2. Analyse et interprétation statistique des données primaires

Parvenu à ce stade de notre étude, il est important de passer à l'étude sur données primaires pour le cas spécifique du Cameroun. Ce pays est choisi dans le souci de comparer les résultats avec ceux de l'étude sur données secondaires car il est le leader de la zone CEMAC en effectif de banques (15 banques) ; en nombre d'agences et même en densité de l'activité bancaire. Ainsi pour réussir cette étude, le test de la loi normale est effectué grâce au logiciel SPSS. Celui-ci est généralement effectué dans le but d'observer si les données sont sujettes à la distribution

normale ou non. Le tableau suivant expose les résultats du test, où N correspond à la valeur du seuil de signification supérieure à 0.05 (Sig>0.05). Dans ce cas, nous recourons aux tests paramétriques.

Tableau 6 : Test de la loi normale

Test de Kolmogorov-Smirnov à un échantillon

H	N	Paramètres normaux a, b		Absolue	Différences les plus extrêmes		Z de Kolmogorov-Smirnov	Signification asymptotique (bilatérale)
		Moyenne	Écart-type		Positive	Négative		
H1	11	3,3273	0,82063	0,365	0,298	-0,26	1,212	0,118
H2	11	3,2	1,2128	0,286	0,241	-0,254	0,951	0,366
H3	11	2,9454	1,10051	0,287	0,263	-0,246	0,951	0,34
H4	11	1,7576	0,7646	0,318	0,286	-0,246	1,01	0,274

a. La distribution à tester est gaussienne

b. Calculée à partir des données

Source : élaboré par l'auteur sous la base des résultats du programme SPSS

La présentation et l'interprétation des résultats du test (T) pour l'échantillon unique relatif aux différentes hypothèses est nécessaire.

Tableau 7 : Résultats sur les hypothèses du test (T) pour l'échantillon unique

Statistiques sur échantillon unique

Hypothèses	Hypothèse 1	Hypothèse 2	Hypothèse 3	Hypothèse 4
N	11	11	11	11
Moyenne	3,3273	3,2	2,9454	3,3547
Écart-type	0,82063	1,2128	1,10051	1,7646
Erreur standard moyenne	0,24743	0,3961	0,33181	0,23053

Test sur échantillon unique (Valeur du test = 0)

Hypothèses	Hypothèse 1	Hypothèse 2	Hypothèse 3	Hypothèse 4	
t	16,121	12,766	1,8	1,825	
ddl	10	10	10	10	
Sig. (bilatérale)	0	0	0,07	0,06	
Différence moyenne	3,32727	3,20005	2,94544	3,3547	
Intervalle de confiance 95% de la différence	Inférieure	2,7759	2,8447	2,2061	1,2439
	Supérieure	3,8786	4,6099	3,6847	2,2712

Source : élaboré par l'auteur sous la base des résultats du programme SPSS

Le test « T pour un échantillon unique », est utilisé dans le but de tester les hypothèses dans le cadre de l'étude au Cameroun sur données primaires. La logique de ce test est la suivante :

si la valeur de « t » calculée est inférieure à la valeur de « t » tableur qui est égale à 1.812, et que la moyenne calculée à partir des données d'échantillon est inférieure à la moyenne empirique (3), et que le niveau de signification est supérieur à 0.05, cela signifie qu'on rejette l'hypothèse alternative et on accepte l'hypothèse nulle.

L'hypothèse alternative pour la première hypothèse est :

H1 : plus la banque obtient des informations spécifiques sur l'entreprise dans le temps, plus elle renchérit les conditions de financement

Pour tester cette hypothèse, nous comparons la moyenne des réponses du premier axe qui indique « la contribution de la durée dans l'allègement des conditions de financement dans un financement relationnel.», avec celle empirique qui est (3) sur l'échelle de Lickert utilisée. Selon les résultats du test (T) pour l'échantillon unique observé dans le tableau ci-dessus, la moyenne des réponses sur les questions du premier axe, a atteint la valeur de 3,32 ainsi qu'une déviation standard valorisée à 0, 82. Pour ce qui est de la valeur / t / déjà calculée, elle représente 16.12 et elle est supérieure à sa valeur tableur qui est de 1.812.

De ces résultats, nous pouvons rejeter l'hypothèse nulle et accepter l'hypothèse alternative selon laquelle « plus la banque obtient des informations spécifiques sur l'entreprise dans le temps, plus elle renchérit les conditions de financement ». La littérature présentée nous montre que ce mode de financement se formule autour d'une double dimension critique : les interactions multiples et l'information privée. Le fait de s'engager dans la relation dans le temps, entraîne l'obtention d'une information de qualité sur l'entreprise, qui favorise la production d'un savoir idiosyncrasique, permettant d'améliorer l'évaluation de l'entreprise. Cela permet également de restreindre l'asymétrie d'information et entraîne ex ante, l'amélioration des conditions de crédit (Guille, 1994 et Rivaud Danset & Salais, 1995). Ce qui ne va pas dans le même sens de nos résultats qui présentent plutôt la présence d'opportunismes bancaire.

L'hypothèse alternative pour la deuxième hypothèse est la suivante :

H2 : plus la banque obtient des informations confidentielles sur l'entreprise, plus le risque de non-renouveau des conditions d'accès au crédit dans le futur s'accroît

Dans le souci de vérifier cette deuxième hypothèse, la moyenne des réponses de l'axe du questionnaire qui montre que « l'importance de la transparence en information d'une entreprise dans le renouvellement de ses conditions de crédit dans le futur », a été comparée avec celle empirique de 3 sur l'échelle de Lickert.

Les résultats obtenus exposent que la moyenne des réponses sur les questions de cet axe a atteint une valeur de 3,20, une valeur de 1,21 de la déviation standard et une valeur / t / de 12,766 qui est supérieure à celle sur le tableur qui est de 1.812.

Cela nous permet de rejeter d'une part l'hypothèse nulle et d'autre part, d'accepter l'hypothèse alternative indiquant que « plus la banque obtient des informations confidentielles sur l'entreprise, plus le risque de non-renouvellement des conditions d'accès au crédit dans le futur s'accroît ». Ce résultat nous montre que le financement relationnel bancaire entraîne l'accroissement de l'opportunisme bancaire au Cameroun.

Pour la troisième hypothèse, l'hypothèse alternative est :

H3 : moins l'entreprise est transparente dans la gestion des crédits antérieurs, plus la banque durcit le renouvellement des conditions d'accès au crédit dans le futur

Dans le but de vérifier cette hypothèse, nous avons comparé la moyenne des réponses de l'axe qui expose « l'importance de la transparence de l'entité dans le renouvellement de ses conditions d'accès au crédit dans le futur. », avec la moyenne empirique (3) sur l'échelle de Lickert. Les résultats obtenus présentent que la moyenne des réponses sur les questions de cet axe a atteint une valeur de 2,94, une valeur de 1,10 d'écart type et une valeur / t / de 1,800 qui se trouve plus petite que la valeur du tableur qui représente 1.812. Ce qui nous emmène d'une part à rejeter l'hypothèse alternative qui stipule que « moins l'entreprise est transparente dans la gestion des crédits antérieurs, plus la banque durcit le renouvellement des conditions d'accès au crédit dans le futur » et d'accepter l'hypothèse nulle. Ce résultat peut ne pas présenter forcément l'absence de l'opportunisme bancaire au Cameroun mais plutôt la stratégie utilisée par la banque pour récupérer un crédit jugé important. Pour appuyer cette idée, Gorton et Kahn (1993) affirment qu' « une banque confrontée à une entreprise en difficulté n'a pas forcément intérêt à accroître le taux débiteur », de peur de l'inciter à accroître le risque de non-remboursement de crédits.

Pour la quatrième hypothèse, l'hypothèse alternative est :

H4 : L'inefficacité de contrôle de l'entreprise par la banque entraîne l'accroissement du risque de non-remboursement de crédit

Pour tester cette hypothèse nous nous basons sur la comparaison entre la moyenne des réponses de cet axe et la moyenne empirique qui est de 3 sur l'échelle de Lickert utilisée.

Le test « T » pour l'échantillon unique, nous a montrés à travers les résultats cités dans le tableau ci-dessus que la moyenne a atteint 3,35 et l'écart type de 1,76. Quant à la valeur de t / calculée, elle est de 1.825 et représente une valeur supérieure à la valeur tableur qui est 1.812.

À partir de cette analyse, nous pouvons accepter l'hypothèse alternative et rejeter l'hypothèse nulle qui stipule que « l'inefficacité de contrôle de l'entreprise par la banque n'entraîne pas l'accroissement du risque de non-remboursement de crédit ». Ainsi l'inefficacité de contrôle de l'entreprise par la banque est assimilée ici comme étant de l'opportunisme bancaire. Et les résultats de la CEMAC nous ont aussi montrés que, la banque peut décider de ne pas mettre l'accent sur le contrôle de l'entité, au regard des garanties colossales qu'elle détient, sachant que si l'entité tombe en faillite, elle est la première créancière à être remboursé avant les autres.

Conclusion

Dans toutes les économies du monde, les entreprises sont au centre de la création des richesses et de la résorption du chômage, surtout celles du secteur privé. Ce rôle est d'autant plus indispensable lorsqu'on se retrouve dans les économies en voie de développement, ayant pour ambition de devenir pays émergents et par la suite, pays développés. Malheureusement dans ces pays en voie de développement, les entreprises se heurtent aux difficultés relatives aux moyens de financement. La visée de cette étude a été de déterminer l'implication présumée de l'opportunisme bancaire dans le faible financement des entreprises en zone CEMAC, dans un contexte de financement relationnel.

Nous avons à cet effet parcouru une revue de la littérature, où nous avons présenté l'opportunisme bancaire comme étant un facteur de renchérissement des conditions de financement. Cela a été évoqué car, l'information privée que la banque obtient de l'entreprise peut lui permettre de l'exproprier. Par la suite, il a été question de montrer que cet opportunisme bancaire peut également entraîner l'exposition de l'entité à d'autres risques tels que le risque

de non-renouvellement de ses conditions d'accès au crédit dans le futur et celui de la rupture abusive de la relation financière.

Après avoir montré que la présence d'opportunismes bancaire dans un financement relationnel pouvait conduire à un faible financement de l'entité, il a été nécessaire de souligner que d'autres facteurs pouvaient également entraîner ce faible financement à l'instar de l'absence de transparence de l'entité dans la gestion de ses crédits antérieurs sans oublier sa faible compétence relationnelle qui passe par celle de ses dirigeants. L'inefficacité dans les activités de contrôle de l'entreprise par la banque pouvait également conduire au même résultat. Dans l'intérêt de répondre à notre problématique, une étude sur données secondaires a été menée en zone CEMAC et une autre étude sur données primaire au Cameroun.

Les résultats obtenus dans les deux études nous font conclure que l'opportunisme bancaire est également l'une des causes du faible financement relationnel des entreprises en zone CEMAC. Cela est d'autant vrai parce que ces résultats nous présentent que dans un financement relationnel, les banques peuvent d'une part décider d'alléger les taux d'intérêt sur les crédits mais par la suite profiter des informations privées et confidentielles qu'elles obtiennent des entreprises pour exiger des garanties colossales aux entreprises. Ce qui peut les amener par la suite à négliger le contrôle de l'entreprise, sachant qu'elles pourront bénéficier de ces garanties énormes en cas de faillite de l'entreprise.

Ce problème du faible financement bancaire des entreprises en zone CEMAC, est toujours présent malgré la relation de financement, il est donc important pour la banque et l'entreprise de mettre en place une véritable relation sociale basée sur la confiance afin de réduire au mieux non seulement l'opportunisme de l'entreprise, mais aussi l'opportunisme bancaire. Ce qui permettra à l'entreprise de bénéficier d'un financement efficace, grâce à un allègement dans l'exigence des garanties et à la banque, de diluer efficacement la dissymétrie informationnelle ex post de l'entreprise, cause de l'accroissement du risque de non-remboursement des crédits en CEMAC. La COBAC peut également jouer un rôle important dans la résolution de ce problème, en proposant une réglementation qui protège les entreprises de l'opportunisme bancaire. Les gouvernements des différents pays de la zone CEMAC peuvent en conséquence décider d'endosser une partie des prêts des entreprises afin de résoudre le problème de garanties matérielles qui rend difficile le financement efficace de leur secteur privé. Mais aussi, ces gouvernements peuvent décider de mettre beaucoup plus l'accent sur leur accompagnement financier des entreprises, surtout les PME en créant les banques étatiques spécialisées au

financement des entreprises comme c'est le cas avec la création de Banque Camerounaise des PME. Ce qui permettra de diluer la dépendance du secteur privé aux banques commerciales.

Bibliographie

Angelini P.R. Di salvo, and FERRI G. (1998), Availability and Cost of Credit for Small Business: Customer Relationship and Credit Cooperative, *Journal of Banking and Finance*, 22, 925-954.

Berger A, Demsetz R and Strahan P. (1999), Consolidation of the Financial Services Sector: Causes and Implications for the Future, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 23, p 135-194.

Besanko D. and A. Thakor (1987), Collateral and rationing: sorting equilibria in monopolistic and competitive credit markets, in *International Economic Review*, Vol. 28, pp6

Boot A. (2000), Relation bancaire: Que savons-nous? , *Journal d'intermédiation financière*, n° 9, p.7-25.

Diamond D. (1984), Intermédiation financière et surveillance déléguée, *revue des études économiques*, vol. 51, p. 393-414.

Eber N. (1999), Long-term banking-business relations, *Vuilbert editions book*, 160 pages

Fama E. (1985), En quoi les banques sont-elles différentes?, *Journal d'économie monétaire*, vol. 15, p. 29-40.

Gardès N. et Machat K. (2013), Pour une approche innovante du financement relationnel en PME , *Innovation*, vol. 1, n° 40, p. 83-99. DOI : [10.3917/inno.040.0083](https://doi.org/10.3917/inno.040.0083)

Gardès N. (2018), « Développement et validation d'une échelle de mesure de la compétence relationnelle du dirigeant et analyse de son impact sur l'accompagnement financier », *Finance Contrôle Stratégie*, P.1-30

Gardes N. et I. Maque (2012), Relational competence: a response to the opportunism of bank / company relations, *International Review of SMEs*, Vol. 25, No. 1, pp. 129-157.

Gardès N. and Machat K. (2011), The issue of relational financing in assessing the risk of SME default, *Financial Review*, May-June, No. 189.

Grossman S. et Hart O. (1980), Lois relatives à la publicité et offres publiques d'acquisition, *The Journal of Finance*, vol. 35, p. 323-334.

Isabelle Calme et Marion Polge, (2018), La relation banquier-artisan au cœur du financement de l'entreprise artisanale en développement. Proposition d'une grille de lecture, *Revue de l'Entrepreneuriat (Vol. 17)*, p. 35-61.

Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), Théorie de l'entreprise: comportement de la direction, coûts de l'agence et structure de propriété, *Journal of Financial Economics*, vol.3, p.305-360.

Jost, S. (2004), The théorie of costs of transaction of Williamson and the surveillance of banks in the EU, *Genève, Institut européen de l'Université de Genève, Publications Euryopa, vol.27*

Mbama P. C. et Kono abe J.M. (2020), Financement relationnel bancaire et asymétrie informationnelle des entreprises en zone CEMAC : un effet de dilution, *Revue africaine de management- vol.5 (1), pp 130-145*

Lehman E. et Neuberger D. (2001), Les relations de prêt sont-elles importantes? Données provenant d'enquêtes bancaires en Allemagne, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 45, p. 339-359

Macneil I.R. (1980), *The New social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations*, New Haven, Conn., Yale University Press.

Manove M., Padilla A., Pagano M. (2001), Collatéral Versus Project Screening: A Model of Lazy Banks , *Rand Journal of Economics*, Vol. 32, n°4, p. 726-744.

Mbama.P.C, (2020), Financement relationnel bancaire et dilution de l'asymétrie informationnelle des entreprises de la zone CEMAC, *Thèse de Doctorat PhD soutenue, Université de Yaoundé II*

Ongena S., Smith D.C., (2000), What Determines the Number of Bank Relationships? Cross-Country Evidence, *Journal of Financial Intermediation*, No. 9, p. 26-56.

Uzzi, B. (1999), L'intégration dans la constitution du capital financier: en quoi les relations sociales et les réseaux profitent aux entreprises en quête de financement, *Revue sociologique américaine*, vol. 64, p. 481-505.

Uzzi B. et Lancaster R. (2003), L'incorporation relationnelle et l'apprentissage du cas des gestionnaires de prêts bancaires et de leurs clients, *Science de la gestion*, vol. 49, no 4, p. 383