

Approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME et création de valeur par les banques au Bénin : une analyse du rôle du relationnel

A scoring approach to credit risk assessment for SMEs and value creation by banks in Benin: an analysis of the role of relationships

F. Hortense A. HOUNOUGA, (Doctorante)

*Laboratoire de Finance Entrepreneuriale et de Comptabilité (LaFEC)
Ecole Doctorale des Sciences Economiques et de Gestion (ED-SEG)
Université d'Abomey-Calavi (UAC), Bénin*

Karima SYLLA DOUCOURE, (Professeure Titulaire)

*Laboratoire de Finance Entrepreneuriale et de Comptabilité (LaFEC)
Ecole Doctorale des Sciences Economiques et de Gestion (ED-SEG)
Université d'Abomey-Calavi (UAC), Bénin*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Université d'Abomey-calavi (Bénin) Code postal : 01 BP 526 Abomey-calavi Téléphone : +229 0121361119
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	A. HOUNOUGA, F. H., & SYLLA DOUCOURE, K. (2026). Approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME et création de valeur par les banques au Bénin : une analyse du rôle du relationnel. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 7(5), 1–22. https://doi.org/10.5281/zenodo.19672581
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME et création de valeur par les banques au Bénin : une analyse du rôle du relationnel

Résumé

Le système bancaire béninois évolue dans un environnement marqué par une forte informalité des PME, une insuffisance d'informations financières fiables, une dépendance au financement bancaire et une importance des relations interpersonnelles dans les transactions économiques. Cette recherche a pour objectif d'analyser l'influence de l'utilisation de la méthode scoring d'évaluation de risque de crédit des PME sur la création de valeur par les banques au Bénin, en mettant un accent particulier sur le rôle modérateur du relationnel. Pour atteindre cet objectif, nous avons adopté une approche méthodologique quantitative. Le positionnement paradigmatique est le positivisme avec un raisonnement hypothético-déductif. Les données sont collectées sur 56 analystes de crédit provenant des 14 banques commerciales opérant sur le territoire béninois. Les résultats obtenus à l'aide du logiciel SPSS version 26 révèlent que l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME ne constitue pas à elle seul un levier de création de valeur par la banque. Bien au contraire, son utilisation isolée peut engendrer des effets négatifs sur la création de valeur ($\beta = -0,385$; $p < 0,05$). Toutefois, la prise en compte du relationnel dans le processus d'évaluation de risque aux PME apparaît comme une solution pertinente pour corriger ces insuffisances et optimiser la prise de décision ($\beta = 0,098$ et $R^2 = 0,826$). Cette recherche suggère que les banques béninoises devraient éviter une dépendance excessive aux modèles de scoring standardisés. Il apparaît nécessaire de développer des modèles de scoring adaptés aux réalités locales et de renforcer les compétences relationnelles des chargés de clientèle.

Mots-clés : Risque de crédit, relationnel, création de valeur, PME

Classification JEL : G21 ; G32 ; M12

Type de l'article : Recherche empirique

Abstract

The Beninese banking system operates within an environment characterized by a high degree of informality among SMEs, insufficient reliable financial information, dependence on bank financing, and the importance of interpersonal relationships in economic transactions. This research aims to analyze the influence of SME credit risk assessment scoring on value creation by banks in Benin, with a particular focus on the moderating role of relationships. To achieve this objective, we adopted a quantitative methodological approach. The paradigmatic positioning is positivism with hypothetico-deductive reasoning. Data were collected from 56 credit analysts from the 14 commercial banks operating in Benin. The results obtained using SPSS version 26 reveal that SME credit risk assessment scoring alone does not constitute a lever for value creation by banks. On the contrary, its isolated use can have negative effects on value creation ($\beta = -0.385$; $p < 0.05$). However, incorporating relationships into the risk assessment process for SMEs appears to be a relevant solution for correcting these shortcomings and optimizing decision-making ($\beta = 0.098$ and $R^2 = 0.826$). This research suggests that Beninese banks should avoid excessive reliance on standardized scoring models. It appears necessary to develop scoring models adapted to local realities and to strengthen the relationship-building skills of account managers.

Keywords: Credit risk, relationships, value creation, SMEs

JEL Classification: G21; G32 ; M12

Paper type: Empirical research

1. Introduction

Dans les économies contemporaines, les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place centrale dans la création de richesse, la génération d'emplois et la dynamique entrepreneuriale. Cette réalité est particulièrement marquée dans les pays d'Afrique subsaharienne, où les PME constituent l'essentiel du tissu économique. Au Bénin, les petites et moyennes entreprises constituent l'épine dorsale du tissu économique national. Elles représentent plus de 90 % des unités économiques, contribuent à plus de 67 % du produit intérieur brut et assurent entre 60 % et 70 % des emplois (BCEAO, 2023). Malgré ce poids économique considérable, leur accès au financement bancaire demeure limité, dans un contexte marqué par un faible taux de bancarisation estimé à environ 28 % (BCEAO, 2024). Ces caractéristiques confirment le rôle central des PME dans la dynamique économique béninoise, tout en mettant en évidence les défis structurels liés à leur financement et à l'évaluation du risque de crédit. Cependant, malgré leur importance stratégique, ces entreprises font face à d'importantes contraintes d'accès au financement bancaire, considérées comme l'un des principaux freins à leur développement. En effet, plus de 80 % des PME africaines rencontrent des difficultés d'accès au crédit, principalement en raison de l'asymétrie d'information, du manque de garanties et de l'insuffisance de données financières fiables.

Dans ce contexte, les banques commerciales jouent un rôle déterminant en tant qu'intermédiaires financiers, mais elles sont confrontées à une problématique majeure : l'évaluation de risque de crédit des PME. La littérature souligne que les PME sont caractérisées par une forte opacité informationnelle, ce qui rend difficile l'appréciation de leur solvabilité et accroît le risque de défaut (Beck et Demirgüç-Kunt, 2006; Natufe et Evbayiro-Osagie, 2023). Pour répondre à cette contrainte, les institutions financières ont progressivement développé des outils d'évaluation du risque de crédit. La littérature en finance bancaire distingue traditionnellement deux approches majeures de l'évaluation de risque de crédit des PME : l'approche fondée sur le scoring et l'approche relationnelle. Le scoring repose sur l'exploitation de données quantitatives standardisées afin de réduire l'incertitude et d'objectiver les décisions de crédit, contribuant ainsi à une amélioration de l'efficacité allocative des banques (Altman et Sabato, 2007). À l'inverse, le financement relationnel met l'accent sur l'accumulation d'informations privées et qualitatives issues des interactions répétées entre la banque et l'emprunteur, permettant de réduire les asymétries d'information dans des contextes où les données financières sont imparfaites (Berger et Udell, 2002; Boot, 2000).

Cependant, les résultats empiriques relatifs à l'efficacité respective de ces deux approches demeurent contrastés. D'un côté, le scoring est associé à une amélioration de la standardisation des décisions et à une réduction des coûts de traitement de l'information, mais son efficacité dépend fortement de la qualité et de la disponibilité des données, ce qui constitue une contrainte majeure dans les économies caractérisées par une forte informalité. De l'autre côté, le relationnel est reconnu pour sa capacité à enrichir l'information disponible et à améliorer l'évaluation du risque, mais il peut également générer des inefficiences liées à la subjectivité des décisions, aux problèmes d'aléa moral ou à des phénomènes de capture relationnelle (Boot, 2000; Degryse et Ongena, 2005; Kazimoto et Baadel, 2025). Au-delà de cette opposition classique, la littérature récente suggère la nécessité d'une approche intégrative des mécanismes d'évaluation du risque de crédit, dans laquelle les effets du scoring pourraient être conditionnés par l'intensité des relations bancaires. Néanmoins, les travaux empiriques mobilisant explicitement une logique d'interaction restent limités, en particulier ceux qui analysent le rôle modérateur du relationnel dans la relation entre l'approche scoring et la création de valeur. Cette lacune est encore plus marquée dans les économies d'Afrique subsaharienne, où la structure informationnelle des PME et le rôle des relations interpersonnelles diffèrent significativement des contextes des pays développés.

Dans le contexte spécifique du Bénin, ces enjeux prennent une importance particulière. Le système bancaire béninois évolue dans un environnement marqué par une forte informalité des PME, une insuffisance d'informations financières fiables, une dépendance accrue au financement bancaire et une importance des relations interpersonnelles dans les transactions économiques. Dans ces conditions, il apparaît théoriquement pertinent et empiriquement nécessaire d'examiner dans quelle mesure le relationnel influence l'effet du scoring sur la création de valeur bancaire, afin de dépasser les lectures dichotomiques dominantes et de proposer une compréhension plus contingente des mécanismes de décision de crédit dans les banques opérant en contexte émergent. Dès lors, cette recherche tente d'apporter des éléments de réponses à la question centrale suivante : ***Dans quelle mesure la relation entre l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME et la création de valeur par les banques est-elle influencée par le relationnel ?***

Pour répondre à cette question, cette étude est conduite suivant une approche méthodologique quantitative avec une démarche hypothético-déductive. Sur le plan théorique, cette recherche enrichit la théorie du financement relationnel en introduisant le rôle modérateur du relationnel dans l'analyse du risque de crédit. Sur le plan empirique, elle constitue l'une des études quantitatives menées au Bénin sur l'interaction entre scoring, relationnel et création de valeur bancaire. Enfin, sur le plan managérial, elle propose des recommandations opérationnelles visant à améliorer les pratiques d'évaluation du risque de crédit dans les banques béninoises. Le document est structuré en trois parties. La première est consacrée à une synthèse de la littérature sur l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME et la création de valeur par la banque, la deuxième présente la démarche méthodologique adoptée et la troisième les résultats et leurs discussions.

2. Revue de littérature

2.1. Les PME comme champ de recherche

La recherche sur les PME a commencé à se développer à partir de la fin des années 70. À cette époque on a commencé à identifier les spécificités des PME vis-à-vis des grandes entreprises (Cailloux, 2014). Progressivement, ces recherches commencent à se multiplier, se structurer et s'organiser afin de constituer un objet de recherche. Suite à cet accroissement, deux courants théoriques ont fait leur apparition : le premier tient compte de la spécificité des PME (Julien et Marchesnay, 1988), et essaye de l'unifier par une seule approche. Le deuxième adopte une approche contingente. Selon ce courant il est impossible de considérer qu'il existe une théorie unique des PME. Dans notre recherche, nous avons adopté le courant qui suit les spécificités des PME, tout en mettant en relief la diversité des cas. On considère que l'on ne peut pas ignorer une approche contingente du fait que les PME sont hétérogènes, mais sans oublier leurs similitudes communes. Dans cette recherche, le choix des petites et moyennes entreprises (PME) comme champ d'études se justifie par leur rôle central dans l'économie béninoise, leur forte dépendance au financement bancaire et les contraintes informationnelles qui les caractérisent. En effet, les PME présentent une opacité informationnelle élevée, rendant l'évaluation du risque de crédit particulièrement complexe et justifiant le recours à des mécanismes alternatifs tels que le financement relationnel. Dans un contexte marqué par une faible disponibilité des données financières et une forte importance des relations interpersonnelles, les PME constituent un terrain d'analyse privilégié pour examiner l'efficacité des modèles de scoring et le rôle du relationnel dans la création de valeur bancaire. Par ailleurs, le manque d'études empiriques dans le contexte béninois renforce la pertinence de ce choix, en permettant de combler un vide dans la littérature et de proposer une analyse contextualisée des pratiques bancaires.

2.2. L'approche scoring dans l'évaluation du risque de crédit aux PME

L'évaluation du risque de crédit constitue un enjeu central pour les institutions bancaires, en particulier dans le financement des PME, caractérisées par une forte asymétrie d'information. Dans ce contexte, l'approche scoring s'est imposée comme un outil privilégié d'aide à la décision. Le credit scoring repose sur des modèles statistiques permettant d'estimer la probabilité de défaut d'un emprunteur à partir de variables explicatives, telles que les caractéristiques financières, comportementales ou transactionnelles. Selon Berger et Udell (2006) soulignent que le scoring permet d'élargir l'accès au financement en automatisant l'évaluation du risque. Les travaux récents confirment l'importance croissante de ces outils. Ahelegbey et Giudici (2023) montrent que les techniques modernes de scoring, notamment celles basées sur la machine learning, permettent d'améliorer la précision des prédictions de défaut. De plus, Roy et Shaw (2021) démontrent que l'utilisation de données alternatives (empreintes digitales, données transactionnelles) renforce la performance des modèles de scoring, en particulier dans les contextes où les données financières sont limitées. Cependant, malgré ses avantages, l'approche scoring présente des limites importantes dans le cas des PME. En effet, elle repose principalement sur des données quantitatives formelles, souvent indisponibles ou peu fiables dans les économies en développement. Comme le soulignent Berger et Udell (2006), les modèles de scoring peuvent être inadaptés aux PME en raison de leur incapacité à capter les informations qualitatives essentielles à l'évaluation du risque.

2.3. Le financement bancaire des PME : l'approche relationnelle

Dans la littérature, deux types d'approches permettent d'expliquer la relation de financement bancaire : l'approche transactionnelle et l'approche relationnelle. Dans l'approche transactionnelle, on considère la relation de financement comme une transaction limitée dans le temps et basée sur la notion de contrat. Selon Gharsalli (2013) qui cite Berger et Udell (2006), les relations transactionnelles correspondent plus aux entreprises transparentes. Dans cette approche, la relation personnalisée avec le dirigeant-propriétaire est totalement exclue. La décision de financement est prise sur la base d'informations quantitatives vérifiables (hard) contenues dans les documents comptables présentés par l'entreprise. L'approche transactionnelle ne permet pas d'expliquer la relation de financement dans le cas des petites entreprises. Cette relation ne peut pas être approchée à travers le prisme des règles contractuelles impersonnelles dans des entreprises considérées comme opaques (Paranque, 2006). D'où la nécessité d'adopter une approche relationnelle qui met l'accent sur les liens personnalisés. Dans cette approche, la relation de financement est considérée comme une relation durable basée sur la confiance qui permet d'appréhender le risque en limitant l'asymétrie de l'information et en améliorant la transparence. Le financement relationnel est ainsi conçu comme une relation de crédit basée sur la collecte d'informations qualitatives (soft) généralement confidentielles (Boot, 2000). Il s'agit d'une relation qui se construit sur le long terme et qui permet des interactions avec l'entreprise et son entourage. Elle présente l'avantage de réduire le risque pour le banquier, facilite l'accès au crédit et améliore les conditions de financement pour les PME (Elyasiani et Goldberg, 2004).

2.4. Clarification du concept de création de valeur

La création de valeur est un concept central en finance et en management bancaire. Elle renvoie à la capacité d'une organisation à générer une richesse supérieure aux ressources mobilisées. Selon les approches financières classiques, une entreprise crée de la valeur lorsqu'elle réalise des investissements dont la rentabilité est supérieure au coût du capital engagé (Bellucci, 2010). Autrement dit, il ne suffit pas d'être rentable au sens comptable ; il faut générer un surplus économique après rémunération du risque. Dans le secteur bancaire, ce concept prend une

dimension particulière en raison de la nature spécifique de l'activité financière. La banque crée de la valeur à travers l'intermédiation financière (collecte de dépôts et octroi de crédits), la gestion des risques, la production de services financiers. Ainsi, la création de valeur bancaire peut être définie comme : *la capacité d'une banque à améliorer durablement sa rentabilité tout en maîtrisant les risques et en satisfaisant ses parties prenantes.*

2.5. Relation entre l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit et la création de valeur par la banque

Certaines recherches adoptent une approche plus globale en reliant la gestion du crédit à la création de valeur bancaire. Plusieurs travaux établissent un lien direct entre l'utilisation de l'approche scoring et la performance financière bancaire, qui constitue une dimension centrale de la création de valeur. Adjèn (2018) montre que la capacité des banques à améliorer leurs techniques d'évaluation du crédit contribue directement à la création de valeur mesurée par l'EVA (Economic Value Added) et la valeur ajoutée brute. L'étude de Berger, et al. (2005) montre que l'introduction du crédit scoring dans les banques américaines a permis d'accroître significativement l'offre de crédit aux PME tout en maintenant la qualité du portefeuille. Cette amélioration simultanée du volume et de la qualité des crédits contribue directement à la rentabilité bancaire. De même, Lefilleur (2008) démontrent que le scoring améliore l'efficacité opérationnelle en réduisant le temps de traitement des dossiers et les coûts d'analyse, ce qui se traduit par une amélioration de la performance globale des banques. Ces résultats indiquent qu'une meilleure évaluation du risque, une meilleure allocation du crédit conduisent à une amélioration de la création de valeur par les banques. Certaines recherches montrent que le scoring permet une meilleure sélection des emprunteurs, ce qui influence directement la performance des portefeuilles de crédit. Selon Abdou et Pointon (2011), les techniques de scoring permettent de prédire efficacement le comportement de remboursement des emprunteurs, réduisant ainsi les pertes liées aux défauts de paiement. Ouchchikh et al. (2023) montrent que l'amélioration des modèles de scoring augmente la performance des modèles de notation du crédit, ce qui renforce la qualité du portefeuille bancaire.

D'autres travaux (Ahelegbey et Giudici, 2023), montrent que, contrairement à une vision optimiste, l'approche scoring peut également détruire de la valeur bancaire lorsqu'elle est mal conçue, mal calibrée ou utilisée de manière isolée. Ses principales limites résident dans sa dépendance aux données, son incapacité à intégrer les informations qualitatives et dans son inadéquation dans certains contextes (notamment les PME). Pour ces auteurs, loin d'être un outil universellement efficace, l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit peut avoir un effet négatif sur la création de valeur. Plusieurs études montrent que les modèles de scoring peuvent conduire à des erreurs de classification des emprunteurs, ce qui affecte directement la performance bancaire. Ben et Benyamina (2018) soulignent que les modèles de scoring traditionnels présentent des problèmes de mauvaise interprétation des performances, notamment lorsque ses indicateurs sont utilisés sans tenir compte des réalités économiques. Cela peut conduire à des décisions de crédit non optimales et donc à une perte de valeur. De même, des analyses empiriques montrent que les systèmes de scoring peuvent mal classer certains profils d'emprunteurs, notamment ceux disposant de peu d'historique financier, entraînant le rejet de bons clients et l'acceptation de clients risqués (Amoa-Gyarteng, et al., 2025).

L'utilisation exclusive des modèles de scoring dans l'évaluation du risque de crédit aux PME présente des limites importantes, particulièrement dans les contextes caractérisés par une forte asymétrie d'information. En se fondant essentiellement sur des données quantitatives souvent incomplètes ou peu fiables, ces modèles peuvent conduire à des erreurs d'évaluation du risque, à un rationnement du crédit et à une mauvaise allocation des ressources. En outre, l'incapacité du scoring à intégrer les informations qualitatives issues des relations bancaires limite sa

pertinence dans les économies émergentes telles que le Bénin. Ces insuffisances peuvent se traduire par une augmentation des créances douteuses, une perte d'opportunités d'investissement et, par la suite, une réduction de la création de valeur par les banques. Ces éléments nous permettent d'émettre l'hypothèse selon laquelle :

H1 : Plus la banque utilise l'approche scoring pour évaluer le risque de crédit aux PME, plus l'effet sur la création de valeur par la banque est négatif et significatif

2.6. L'influence du relationnel sur le lien entre l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit et la création de valeur par la banque

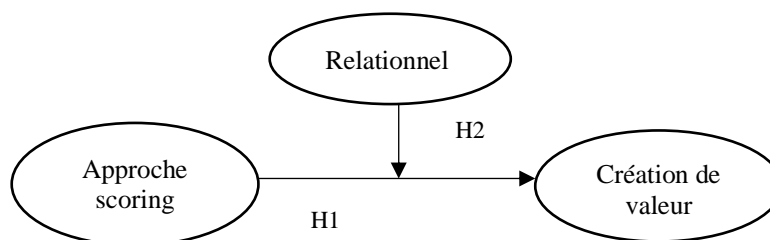
La littérature empirique montre que l'approche scoring constitue un levier majeur de création de valeur bancaire. En améliorant la qualité de l'évaluation du risque de crédit, elle permet de réduire les pertes, d'optimiser l'allocation des ressources et d'améliorer la rentabilité (Ben et Benyamina, 2018). Cependant, son efficacité dépend fortement du contexte, notamment de la disponibilité des données et des caractéristiques des emprunteurs, ce qui justifie l'intégration de variables complémentaires comme le relationnel, particulièrement dans les économies en développement. La littérature s'oriente vers une approche intégrative combinant méthodes quantitatives et qualitatives. Dans ce cadre, le relationnel peut être analysé comme une variable modératrice, c'est-à-dire un facteur qui influence la relation entre l'approche scoring et la création de valeur bancaire.

D'une part, le relationnel peut renforcer l'efficacité du scoring en enrichissant les modèles avec des informations qualitatives. En intégrant ces informations, les banques peuvent améliorer la précision de l'évaluation du risque, réduire les erreurs de classification et optimiser la qualité du portefeuille de crédit (Gardès et Maque, 2012). D'autre part, le relationnel peut également atténuer les limites du scoring dans les contextes où les données formelles sont insuffisantes. Dans les économies en développement, comme le Bénin, où les systèmes d'information financière sont peu développés, le relationnel joue un rôle important dans l'évaluation du risque aux PME. Toutefois, l'effet modérateur du relationnel peut être ambivalent. Une forte dépendance au relationnel peut réduire l'objectivité des décisions de crédit et affaiblir l'efficacité des modèles de scoring. À l'inverse, une combinaison équilibrée des deux approches permet d'optimiser le processus d'évaluation du risque et de maximiser la création de valeur (Ahelegbey et Giudici, 2023). Ainsi, le relationnel apparaît comme un facteur clé permettant de contextualiser et d'adapter l'approche scoring aux spécificités des PME, en particulier dans les pays en développement. Ces éléments nous permettent d'émettre l'hypothèse selon laquelle :

H2 : Le relationnel modère positivement le lien entre l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME et la création de valeur par la banque

La figure synthétique modélisant les relations conceptuelles entre l'approche scoring (variable indépendante), le relationnel (variable modératrice) et la création de valeur (variable dépendante) se présente comme suit :

Figure 1 : Modèle de recherche



Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

3. Méthodologie de recherche

Cette section de la recherche traite de la méthodologie. Nous discuterons des variables incluses dans l'étude, de l'échantillonnage et des sources de données ainsi que des méthodes et outils de collecte de traitement et d'analyse des données

3.1. Constitution de l'échantillon et collecte de données

La population ciblée dans cette recherche est constituée des banques qui opèrent sur le territoire béninois. Afin de sélectionner les unités d'analyse, nous avons opté pour un échantillonnage homogène, qui relève des méthodes d'échantillonnage raisonné. Cette approche vise à constituer un échantillon composé d'éléments présentant des caractéristiques similaires ou comparables. Comme le souligne Patton (2002), l'échantillonnage homogène est particulièrement adapté lorsque la recherche porte sur un groupe spécifique nécessitant une analyse approfondie.

Dans cette optique, le principal critère retenu pour la sélection des banques est le but lucratif de leurs activités, en retenant uniquement celles exerçant leurs activités au Bénin depuis au moins quatre ans en raison de la nature de la variable expliquée qu'est la création de valeur. Selon les données de l'Association Professionnelle des Banques et Établissements Financiers (APBEF) du Bénin, quatorze (14) banques à caractère commercial étaient officiellement enregistrées en mars 2025, et ce répertoire a servi de base pour la constitution de notre échantillon. Les données primaires ont été collectées à l'aide d'un questionnaire structuré, administré aux 14 banques commerciales du répertoire de l'APBEF. Les répondants ciblés sont des agents occupant des fonctions d'analyste de crédit au sein des banques. Ces derniers sont considérés comme suffisamment informés pour fournir des données pertinentes et fiables. Le recours à cette technique se justifie par la nature de l'échantillon, composé d'acteurs clés susceptibles de contribuer à une meilleure compréhension du phénomène étudié.

Le processus de collecte des données est standardisé. L'administration du questionnaire a été réalisée en face à face, ce qui a permis de limiter les non-réponses et d'assurer une complétude maximale des items. Lors de la phase de dépouillement, un contrôle rigoureux de la qualité des données a été effectué. Seuls les questionnaires intégralement renseignés et conformes aux critères de validité ont été retenus pour l'analyse. Cette procédure de filtrage a permis de garantir la fiabilité des données collectées. Nous avons choisi cinq répondants par banque mais après vérification et traitement des données, un minimum de quatre questionnaires par banque a été jugé exploitable, car entièrement renseignés et conformes aux critères retenus, ce qui conduit à ramener le nombre de répondants à quatre par banque constituant ainsi l'échantillon final de l'étude.

Par ailleurs, la phase de codification et de saisie des données a été conduite selon un protocole strict visant à assurer l'exhaustivité et l'exactitude des informations intégrées dans la base de données. Des vérifications croisées ont été réalisées afin de détecter d'éventuelles erreurs de saisie ou omissions. Ces différentes étapes ont permis de constituer une base de données complète, exempte de valeurs manquantes. Cette absence de données manquantes a été confirmée par l'analyse des statistiques descriptives réalisées sur l'ensemble des variables du modèle. En effet, les résultats indiquent un taux de complétude de 100 %, attestant de la qualité et de la robustesse des données mobilisées dans le cadre de cette recherche.

3.2. Mesure des variables

✓ *Création de valeur*

Nous rappelons que la variable dépendante de cette recherche est la création de valeur bancaire. Le choix des indicateurs de mesure de cette variable constitue une étape méthodologique déterminante, compte tenu de la diversité des approches proposées dans la littérature. Si les

indicateurs comptables traditionnels tels que le ROA et le ROE sont largement utilisés en raison de leur simplicité et de la disponibilité des données, ils présentent des limites importantes dans la mesure où ils ne prennent pas en compte le coût du capital et ne reflètent qu'imparfaitement la création de valeur économique (Athanasoglou et al., 2008).

À l'inverse, les indicateurs fondés sur la valeur économique, tels que l'Economic Value Added (EVA), permettent une mesure plus précise de la richesse créée. Toutefois, leur utilisation empirique demeure limitée dans les économies émergentes en raison des contraintes liées à la disponibilité et à la fiabilité des données (Abdel-Karim et al., 2021)

Par ailleurs, les approches basées sur l'efficacité, notamment la méthode DEA, offrent une analyse multidimensionnelle intégrant la transformation des inputs en outputs, mais nécessitent des données détaillées et homogènes, souvent difficiles à obtenir dans les contextes africains (Fethi et Pasiouras, 2010)

Dans ce contexte, et conformément aux recommandations de la littérature, cette recherche adopte une approche pragmatique et adaptée au contexte béninois, en retenant un ensemble d'items permettant de capter différentes dimensions de la création de valeur bancaire. Ces items sont inspirés notamment des travaux de Bellucci (2010), Ouchchikh et al. (2023) et de Gouiaa et Ouedraogo (2022). Les répondants sont invités à exprimer leur niveau d'accord à l'égard des différentes affirmations proposées, en utilisant une échelle de Likert à cinq points, allant de 1 (« pas du tout d'accord ») à 5 (« tout à fait d'accord »). Les items retenus sont élaborés de manière à appréhender plusieurs dimensions clés de la création de valeur, en lien avec l'évaluation de risque de crédit aux PME. Plus précisément, ils permettent d'évaluer : la contribution des pratiques d'évaluation de risque, des décisions de crédits aux PME à la rentabilité de la banque. Ainsi, l'opérationnalisation de cette variable permet de capter de manière multidimensionnelle la capacité des banques à créer de la valeur à partir des pratiques d'évaluation de risque de crédit aux PME.

✓ *L'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME*

Cette recherche vise à analyser l'effet potentiel l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME sur la création de valeur par les banques. Cette variable indépendante a été opérationnalisée en s'inspirant des travaux de Berger et Udell (2006) et de Ahelegbey et Giudici (2023). Les items construits s'articulent autour de deux dimensions principales, à savoir : le degré d'utilisation des agrégats de l'équilibre financier de la PME dans le processus d'évaluation de risque de crédit et informations comportementales et transactionnelles de la PME.

✓ *Le relationnel*

S'agissant de la variable "relationnel", sa mesure repose sur les apports de Elyasiani et Goldberg (2004) et de Gharsalli (2023). Les items retenus permettent d'appréhender la perception des analystes de crédit quant à leur flexibilité dans une relation de confiance avec la PME ainsi que l'apport du relationnel dans le processus d'évaluation de risque de crédit aux PME

3.3. Modèles économétriques

L'analyse des données s'est déroulée en plusieurs étapes, notamment la purification de l'instrument de mesure, l'évaluation de la validité des échelles et le développement des normes, à l'aide du logiciel SPSS version 26. Dans un premier temps, les échelles de mesure des variables ont été épurées et validées selon une approche classique. Leur fiabilité interne a été vérifiée à l'aide du coefficient alpha (α) de Cronbach (Cronbach, 1951), permettant d'apprécier la cohérence des items composant chaque échelle.

Par ailleurs, l'existence de relations entre les variables a été examinée à travers les coefficients de régression. La significativité de ces coefficients est testée à l'aide des p-values, considérées comme statistiquement significatives lorsque $p \leq 0,05$. Enfin, pour tester les relations de causalité entre les variables, le modèle économétrique retenu est celui de la régression linéaire multiple. Ce modèle permet d'analyser l'influence simultanée de plusieurs variables indépendantes sur une variable dépendante. Le test de modération est fait avec PROCESS v4.2 sous SPSS 26. Il peut être formalisé comme suit :

$$\text{Modèle de liens directs : } Y_1 = \alpha_1 + \beta_1 X + \mu_1 \quad [1] \quad \text{et} \quad Y_2 = \alpha_2 + \beta_2 X + \lambda_1 Z + \mu_2 \quad [2]$$

$$\text{Modèle de modération : } Y_3 = \alpha_3 + \beta_3 X + \lambda_2 Z + \tau_1 X * Z + \mu_3 \quad [3]$$

Avec :

X = InfoSco : Utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit

Y = CrVal : la création de valeur (variable expliquée)

Z = PrCRel : le relationnel (variable modératrice)

X*Z : la variable d'interaction

β_k : le coefficient associé à la variable explicative

α_i : Coefficient du modèle à estimer et μ_i : Le terme de l'erreur

4. Résultats

4.1. Analyse factorielle exploratoire

Avant d'approfondir les analyses, il importe de présenter tout d'abord le résultat relatif à la fiabilité des échelles de mesure utilisées. Les outils d'analyse retenus dans la méthodologie pour estimer la cohérence interne de l'échelle de mesure sont le coefficient alpha de Cronbach et l'indice de KMO. Les tableaux suivants présentent les résultats du test de fiabilité des échelles de mesure des variables de cette recherche

Tableau 1 : Test de fiabilité des échelles de mesure des variables

	Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach basé sur des éléments normalisés	Nombre d'éléments
Utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit	0,867	0,846	15
Le relationnel	0,901	0,858	07
Création de valeur	0,847	0,813	06

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

A la lecture de ce tableau, nous constatons que les coefficients d'Alpha de Cronbach sont tous supérieurs à 0,7 pour les échelles de mesure des trois variables. Ainsi, nous pouvons donc conclure que les échelles de mesure présentent une très bonne cohérence interne.

Tableau 2 : Test des conditions de factorisation

Indice KMO et test de Bartlett		Utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit	Relationnel	Création de valeur
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage.		0,756	0,842	0,821
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	507,883	417,584	327,012
	ddl	45	41	38
	Signification	0,000	0,000	0,000

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

L'analyse factorielle exploratoire conduite sur le degré d'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit aux PME et le relationnel a permis de tester la validité de l'agrégation des items autour d'un facteur commun reflétant l'importance accordée aux informations financières et des informations qualitatives dans le processus d'évaluation du risque de crédit aux PME. Les indices KMO obtenus pour ces deux variables sont respectivement de 0,756 et 0,842. Il en est de même pour la variable « création de valeur » qui présente un indice de KMO de 0,821. Ces valeurs sont largement au-dessus du seuil de 0,5 prouvant ainsi que les données sont factorisables. De même, le test de Bartlett est significatif au seuil de 1 % ($p < 0,000$), ce qui nous permet de rejeter l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les items de mesure du degré d'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit aux PME, du relationnel et de la création de valeur.

4.2. Paramètre statistique sur le « degré d'utilisation des informations qualitatives dans l'évaluation du risque de crédit aux PME »

Tableau 3 : Paramètre statistique sur le « degré d'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit aux PME par les banques »

Code	Items	Moy.	Écart-type	Extraction	MSA
InfoSco1	Ratio de solvabilité = Fonds propres / Total bilan	4,182	1,391	0,866	0,852
InfoSco2	Ratio de liquidité = FRNG / (FRNG + Ressources CT)	3,050	1,534	0,899	0,722
InfoSco3	Indépendance financière = Fonds propres / Capitaux Permanents	3,881	1,151	0,821	0,745
InfoSco4	Poids des intérêts = Intérêts / EBE	3,580	1,290	0,845	0,689
InfoSco5	Capacité de remboursement = Dettes LT et MT / CAF	3,806	1,325	0,762	0,869
InfoSco6	Part d'endettement bancaire = Crédit bancaire / Autres crédits	3,884	1,359	0,784	0,801
InfoSco7	Ratio d'endettement = Endettement bancaire / Fonds Propres	4,584	1,293	0,733	0,788
InfoSco8	BFR = Actif circulant – Passif circulant	3,770	1,064	0,973	0,823
InfoSco9	Le rapport : Dettes financières / Fonds Propres	2,783	1,403	0,954	0,689
InfoSco10	Le rapport : EBE / Charges Financières	3,587	1,430	0,824	0,789
InfoSco11	Le Secteur d'activité de la PME	4,776	1,455	0,918	0,809
InfoSco12	Forme juridique de la PME	3,632	0,637	0,938	0,791
InfoSco13	Le Positionnement sur le marché	3,953	1,025	0,888	0,844
InfoSco14	La Structure du management	3,895	1,625	0,793	0,891
InfoSco15	Le Niveau de compétitivité de la PME	4,264	1,879	0,595	0,704

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

Les paramètres de tendances centrales et de dispersion montrent que les agrégats de l'équilibre financier des PME sont en moyenne utilisés de manière importante dans le processus d'évaluation du risque de crédit par les banques. Les moyennes d'utilisation des indicateurs sont supérieures à 3 et proche de 4 qui correspond à un degré élevé d'utilisation des indicateurs dans le processus d'évaluation de risque de crédit. Il en est de même pour le secteur d'activité et le niveau de compétitivité de la PME dont les moyennes sont supérieures à 4, ce qui signifie que ces indicateurs sont déterminants pour l'accès au financement des PME. De plus, toutes les Communalités, indicateurs qui mesurent la part de variance de chaque item restitué par l'ensemble des facteurs retenus, sont bien représentées (toutes valeurs sont supérieures à 0,50), ce qui traduisant une forte contribution de ces éléments aux facteurs sous-jacents. Les items présentent des MSA satisfaisants, supérieurs à 0,50, indiquant une bonne cohérence interne. Ces items indiquent de manière homogène des aspects clés tels que l'utilisation des ratios de structure du bilan, de liquidité, de solvabilité, les ratios d'endettement dans l'évaluation de risque de crédit aux PME par les banques installées au Bénin.

Tableau 4 : Paramètre statistique sur la « prise en compte du relationnel dans le processus d'évaluation du risque de crédit aux PME »

Code	Items	Moy.	Écart-type	Extraction	MSA
PrCRel1	La PME qui entretient des relations solides avec votre banque est plus susceptible d'être fidèle pour ses futurs besoins de financement	4,470	1,308	0,756	0,701
PrCRel2	Une relation de longue durée entre votre banque et la PME facilite l'évaluation des risques de crédit à la PME	4,551	1,241	0,706	0,756
PrCRel3	Le relationnel est un atout indéniable dans l'appréciation du risque de crédit à la PME	3,475	1,443	0,813	0,689
PrCRel4	En cas de difficultés temporaires, une relation de confiance avec la PME permet à la banque d'être plus flexible et de trouver des solutions adaptées à ses besoins de l'entreprise	3,407	1,196	0,781	0,659
PrCRel5	Au-delà du simple financement, une banque impliquée peut apporter un soutien précieux à la PME en termes de conseil	4,304	1,544	0,793	0,705
PrCRel6	Une relation de longue durée permet à la banque d'acquérir une connaissance approfondie sur les dirigeants de la PME	3,550	1,213	0,669	0,695
PrCRel7	La prise en compte du relationnel dans l'évaluation du risque de crédit diminue les coûts d'agence	3,522	1,255	0,746	0,602

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

L'analyse factorielle menée sur la variable « prise en compte du relationnel dans le processus d'évaluation de risque de crédit aux PME » a permis de confirmer la pertinence des sept items en raison des communalités qui sont toutes supérieures au seuil acceptable. Les indicateurs présentent des moyennes supérieures à 3 et des MSA qui sont supérieurs au seuil critique de 0,50, avec des valeurs allant de 0,602 à 0,756, indiquant que chaque indicateur contribue de façon satisfaisante à la structure factorielle commune. Ces résultats traduisent une excellente homogénéité interne des items retenus, lesquels saisissent efficacement la dimension « prise en compte du relationnel dans le processus d'évaluation de risque de crédit aux PME ». Ainsi, cette variable peut être retenue sans ajustement pour les analyses ultérieures portant sur les déterminants de la création de valeur par les banques.

Tableau 5 : Paramètre statistique sur la « création de valeur »

Code	Items	Moy.	Écart-type	Extraction	MSA
CrVal1	L'activité de crédit aux PME contribue à la rentabilité de la banque	4,253	1,206	0,866	0,852
CrVal2	Le financement des PME génère des revenus stables pour la banque	4,263	1,270	0,899	0,722
CrVal3	La banque parvient à réduire les pertes liées aux défauts de paiement	3,693	1,358	0,821	0,745
CrVal4	Les pratiques d'évaluation du risque contribuent à la compétitivité de la banque	3,400	1,157	0,845	0,689
CrVal5	Les décisions de crédit contribuent à la stabilité financière de la banque	4,413	1,588	0,762	0,869
CrVal6	La banque crée de la valeur de manière durable grâce à une bonne gestion du crédit	3,625	1,192	0,495	0,404

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

A la lecture du tableau, nous constatons que les moyennes sont supérieures à 3 et les valeurs des MSA des items sont supérieures à 0,50 indiquant une bonne cohérence interne entre les items de mesure de la création de valeur dans par les banques. Seul l'item CrVal6 (la banque crée de la valeur de manière durable grâce à une bonne gestion du crédit) présente une extraction de 0,495, inférieure au seuil communément accepté de 0,50, et un MSA de 0,404, nettement en dessous du seuil critique de 0,50. Cet item est éliminé de l'échelle dans la suite nos analyses, conformément aux protocoles d'épuration des instruments de mesure. Le test de corrélation entre les variables de cette recherche se présente dans le tableau suivant :

Tableau 6 : Test de corrélation entre les variables

		InfoSco	PrCRel	CrVal
InfoSco	Corrélation de Pearson	1	0,673**	0,836**
	Sig. (bilatérale)		0,000	0,001
PrCRel	Corrélation de Pearson	0,673**	1	0,781**
	Sig. (bilatérale)	0,000		0,000
CrVal	Corrélation de Pearson	0,836**	0,781**	1
	Sig. (bilatérale)	0,001	0,000	

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

Le tableau précédent montre qu'entre les variables indépendantes de notre recherche, il n'existe pas de corrélation en témoigne les valeurs R de Pearson inférieure à 0,7 en valeur absolue et restant inférieures au seuil préconisé par Quarato et al. (2020). En outre, la variable « création de valeur » présente une corrélation supérieure à 0,7 avec le « relationnel » et le « degré d'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit aux PME ». Cela pourrait s'expliquer par le fait que cette variable représente la variable dépendante de cette recherche. De tout ce qui précède, nous pouvons conclure une absence de multi colinéarité entre les variables indépendantes, un critère essentiel pour valider l'établissement de notre modèle empirique.

4.3. Analyses économétriques

L'approche hypothético-déductive qui sert de fondement à l'analyse permet de rechercher les liens entre les différentes variables mises en évidence par les hypothèses de recherche. Après avoir testé la fiabilité et la validité des échelles de mesure, nous présentons les résultats des estimations effectuées dans une logique de recherche des déterminants de la création de valeur par les banques de notre échantillon. Il s'agit d'expliquer la création de valeur à partir des caractéristiques de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit et la prise en compte du relationnel dans le processus d'évaluation de risque de crédit aux PME.

4.3.1. Test du lien entre l'utilisation de l'approche scoring dans l'évaluation de risque de crédit aux PME et la création de valeur par les banques

L'analyse des résultats du modèle de régression multiple permet de mieux comprendre la relation entre l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME et la création de valeur par les banques. Le modèle présente un coefficient de corrélation (R) de 0,891, indiquant une relation forte entre la variable indépendante (utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME) et la variable dépendante (création de valeur). Le coefficient de détermination ajusté (R²) s'élève à 0,794, ce qui signifie que près de 79,4 % de la variance de la création de valeur est expliquée par la variable indépendante incluse dans le modèle. Ces éléments soutiennent ainsi l'idée que la variable explicative joue un rôle central dans la création de valeur.

Tableau 7 : Test d'hypothèse de lien direct

	Coef.	Std. Err.	t	Sig.	VIF
Const.	1,053	0,505	1,832	0,042	
InfoSco ----> CrVal	-0,385	0,167	4,405	0,026	1,201

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

De façon spécifique, les résultats des estimations révèlent pour la variable « utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME », une valeur t-student de 4,405 ($t > 1,96$) et un coefficient régression $\beta = -0,385$ avec une probabilité associée $p = 0,026$ ($p < 0,05$). Il s'agit d'un effet négatif et significatif du « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME » sur la création de valeur par les banques au seuil de 5%. Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait qu'un niveau élevé d'utilisation des

informations financières et comportementales dans l'évaluation du risque de crédit aux PME augmente les impayés et par conséquent les coûts du risque, ce qui a un effet négatif sur la création de valeur de la banque. En effet l'exploitation des états financiers de la PME par le banquier présente des limites. Celles-ci découlent de la structuration de ces états financiers qui est imprégnée d'une logique comptable qui ne dégage pas, en l'absence de retraitements, des informations déterminantes pour le banquier comme la solvabilité du client. Le risque d'asymétrie est, par ailleurs, présent dans les états financiers car la PME peut être tentée « d'habiller » les comptes afin de se donner une image flatteuse. Enfin, la nécessaire maîtrise de la technique du diagnostic financier, associée à la pluralité et à la complexité des informations à traiter, peut allonger les délais de réponse, avec un risque important d'insatisfaction des clients. Au vu de ces éléments nous pouvons affirmer que notre hypothèse H1 selon laquelle « **Plus la banque utilise l'approche scoring pour évaluer le risque de crédit aux PME, plus l'effet sur la création de valeur par la banque est négatif et significatif** » est confirmée.

4.3.2. Analyse de l'influence du relationnel sur le lien entre l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit et la création de valeur par la banque

L'évaluation du risque de crédit aux PME est perçue à travers un paramètre spécifique qu'est l'approche scoring d'évaluation de risque qui repose sur des modèles statistiques permettant d'estimer la probabilité de défaut d'un emprunteur à partir de variables explicatives, telles que les caractéristiques financières, comportementales ou transactionnelles. Cette variable a un effet négatif sur la création de valeur par les banques. A partir du moment où la prise en compte d'une autre variable dans l'analyse peut modifier le sens ou l'intensité de cet effet, il s'avère important d'approfondir l'analyse en identifiant d'une part l'effet de l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit sur la création de valeur en présence du relationnel et d'autre part les interactions qui pourraient se dégager entre le relationnel, l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit et la création de valeur.

Étape 1 : Régression multiple avec la variable modératrice

Le modèle présente un coefficient de corrélation (R) de 0,867, indiquant une relation forte entre les variables indépendantes et la variable dépendante. Le coefficient de détermination (R²) s'élève à 0,761, ce qui signifie que près de 76,1 % de la variance de création de valeur est expliquée par les variables indépendantes incluses dans le *modèle 2* dont l'équation est $Y_2 = \alpha_2 + \beta_2 X + \lambda_1 Z + \mu_2$. Ces éléments confirmant que les prédicteurs combinés apportent une explication significative à la variable dépendante et soutiennent l'idée que ces variables explicatives jouent un rôle central dans la création de valeur.

Tableau 8 : Test de régression avec la prise en compte du relationnel

	Coef.	Std. Err.	t	Sig.	VIF
Const.	2,053	0,428	4,456	0,000	
InfoSco ----> CrVal	-0,025	0,161	1,607	0,052	1,412
PrCReI ----> CrVal	0,159	0,126	3,477	0,001	1,315

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

Les résultats révèlent que la variable « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME », présente une valeur t-student de 1,607 ($t < 1,96$) et un coefficient de régression négatif ($\beta = -0,025$) avec une probabilité associée $p = 0,052$ ($p > 0,05$). Cela signifie qu'en présence du relationnel il y a un effet négatif et non significatif de « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME » sur la création de valeur par les banques au seuil de 5%. En revanche, la variable « relationnel » présente une valeur t-student de 3,477 ($t > 1,96$) et un coefficient de régression positif ($\beta = 0,159$) avec une probabilité associée $p = 0,001$ ($p < 0,05$). Il s'agit dans ce cas, d'un effet positif et significatif de la prise en compte du relationnel dans le processus d'évaluation du risque de crédit aux PME sur la création de

valeur des banques au seuil de 5%. Au vu de tout ce qui précède nous pouvons dire que la variable « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME » a un effet sur la création de valeur après avoir contrôlé la variable « relationnel » et la variable « relationnel » à son tour, a un effet sur la création de valeur après avoir contrôlé la variable « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME ». Ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que la prise en compte du relationnel dans le processus d'évaluation du risque de crédit réduit l'effet négatif qu'a « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit aux PME » sur la création de valeur. Cette première étape de notre analyse est satisfaisante. Nous passons à la deuxième étape donc les résultats se présentent comme suit.

Étape 2 : Test de régression multiple incluant la variable d'interaction

La deuxième étape du processus d'analyse de l'effet du relationnel sur le lien entre l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit et la création de valeur est d'intégrer la variable d'interaction dans un modèle de régression multiple afin d'analyser l'effet de cette variable sur la dépendante en présence des variables indépendantes du modèle 2. Nous élaborons notre modèle statistique n°3 qui est donnée par l'expression : $Y_3 = \alpha_3 + \beta_3X + \lambda_2Z + \tau_1X*Z + \mu_3$. Le modèle de régression présente un coefficient de détermination (R^2) s'élève à 0,826, ce qui signifie que près de 82,6 % de la variance de la création de valeur est expliquée par les variables indépendantes incluses dans le modèle 3. Nous pouvons remarquer que la valeur du coefficient de détermination ($R^2 = 0,826$) du modèle statistique de modération est supérieure à la valeur du coefficient de détermination ($R^2 = 0,794$) du modèle statistique de lien direct, ceci révèle que la prise en compte du relationnel a influencé la relation entre l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit et la création de valeur. Les autres informations sur le test de modération sont présentées dans les tableaux suivants :

Tableau 9 : Résultats du test du modèle de modération

	Coef.	Std. Err.	t	Sig.	VIF
Const.	2,788	1,092	2,638	0,000	
InfoSco ----> CrVal	0,076	0,363	3,744	0,031	1,203
PrCRel ----> CrVal	0,150	0,369	5,407	0,004	1,321
InfoSco*PrCRel ----> CrVal	0,098	0,104	4,264	0,014	1,098

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

Le tableau ci-dessus présente la synthèse des effets des prédicteurs sur la variable expliquée. De façon spécifique, ces résultats révèlent pour la variable « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit », une valeur t-student de 3,744 ($t > 1,96$) et un coefficient régression $\beta = 0,076$ avec une probabilité associée $p = 0,031$ ($p < 0,05$). Il s'agit d'un effet positif et significatif la « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit aux PME » sur la création de valeur des banques au seuil de 5%. La variable d'interaction quant à elle présente aussi une valeur t-student qui respecte le seuil et un coefficient de régression positif ($\beta = 0,098$) et significatif au seuil de 5% ($p = 0,014$; $p < 0,05$). Ces informations nous permettent de constater que la prise en compte du relationnel dans le modèle statistique a changé l'effet négatif qu'avait la variable « l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit aux PME » sur la création de valeur. En effet l'effet de InfoSco*PrCRel est positif et on constate que le nouveau coefficient de la variable « InfoSco » a augmenté. Maintenant nous ne savons pas les sources des relations entre « InfoSco » et « PrCRel » c'est-à-dire que ces informations ne permettent pas de savoir si l'effet de modération existe lorsque le niveau de prise en compte du relationnelle dans l'évaluation du risque de crédit est faible ou bien lorsque c'est élevé. Il faudra décomposer la variable d'interaction mais SPSS ne nous permet pas de le faire. Nous avons donc recours à PROCESS pour effectuer ce test et les résultats se présentent comme suit :

Étape 3 : Analyse du sens de la modération avec PROCESS

Tableau 10 : Analyse du sens de la modération

Model Summary							
Model	R	R-sg	MSE	F	Df1	Df2	p
Constant	,9093	,8257	,3954	1,5530	3,0000	56,0000	,0110

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

Le modèle de régression multiple présente un coefficient de détermination (R^2) s'élève à 0,8257, ce qui signifie que près de 82,6% de la variance de la création de valeur est expliquée par la variable indépendante incluse dans le modèle. La valeur significative du test de Fisher ($F = 1,553$; $p = 0,011$) atteste de la fiabilité globale du modèle, confirmant que les prédicteurs combinés apportent une explication significative à la variable dépendante. L'erreur standard d'estimation (0,3954) reste dans une fourchette acceptable, renforçant la fiabilité des résultats. Les résultats du test de l'effet simple se présentent comme suit :

Tableau 11 : Tests des effets simples

Model	Coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
Constant	2,7882	1,0920	2,6375	,0000	-,3994	3,9758
InfoSco	0,0761	0,3628	3,7436	,0310	-,4570	,9965
PrCRel	0,1503	0,3689	5,4074	,0043	-,5887	,8893
Int_1	0,0976	0,1044	4,2641	,0144	-,2367	,9816
Test(s) of highest order unconditional interaction						
X*W	R2-chng	F	df1	df2	P	
	,7711	1,0698	1,0000	56,0000	,01140	

Product terms key: Int_1 = InfoSco x PrCRel

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

Les résultats de PROCESS confirment ceux obtenus sous SPSS. L'effet de modération s'observe sur la dernière ligne, mais ce sont les effets conditionnels qui nous intéressent. Les résultats sur l'effet conditionnel de chaque variable indépendante sont présentés pour chaque modalité de la variable modératrice qui est le relationnel.

Tableau 12 : Résultats du test des effets conditionnels

InfSco	PrCRel	CrVal
4,3770	2,5000	2,7543
4,3770	2,5000	2,9238
4,3770	2,5000	3,0430
3,7833	3,7000	2,8374
3,7833	3,7000	2,9789
3,7833	3,7000	3,0785
2,9397	4,5000	3,0157
2,9397	4,5000	3,1022

Source : Nos enquêtes, mai à juillet 2025

Les résultats du test des effets conditionnels nous permettent de savoir les sources des relations entre « InfoSco » et « PrCRel ». Les informations permettent de savoir que l'effet de modération existe lorsque le niveau de prise en compte du relationnelle dans l'évaluation du risque de crédit est élevé. Autrement dit, plus le niveau de prise en compte du relationnel dans l'évaluation du risque de crédit aux PME est élevé, plus son influence sur le lien entre le degré d'utilisation de l'approche scoring dans l'évaluation du risque de crédit aux PME et la création de valeur par la banque est élevée. Au regard de tous ces éléments nous pouvons affirmer que notre hypothèse H2 selon laquelle « *le relationnel modère positivement le lien entre l'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque aux PME et la création de valeur par les banques* » est confirmée.

5. Discussions des résultats

Les résultats de notre recherche révèlent que plus la banque donne la priorité à l'approche scoring dans le processus d'évaluation de risque de crédit aux PME plus l'influence sur la création de valeur par la banque est négative et significative. En d'autres termes, nos travaux confirment que la combinaison des informations quantitative (analyse de l'équilibre financier) et des informations qualitative (caractéristiques comportementales) est de nature à agir négativement sur la création de valeur par la banque. Ces résultats vont dans le même sens que ceux de Daho et Benyamina (2018) qui trouvent que les méthodes comptables sont relativement obsolètes pour évaluer la solvabilité réelle des PME. Les modèles d'évaluation du risque qui privilégient les informations financières sont ceux que Maraghni et al. (2016) qualifient de banque à l'acte. Le chargé de clientèle y dispose d'une représentation normalisée de la PME et lui attribue une note basée sur la probabilité de défaillance. Cette notation quantifie le risque de l'emprunteur. Les informations financières collectées sont au cœur pour construire ces probabilités et fonder la décision bancaire. Senouci et al. (2022) abonde dans le même sens et affirme qu'il reste néanmoins que les informations financières et qualitatives présentent des limites majeures. La première porte sur leur incapacité à prédire avec certitude le risque de la PME. La seconde porte sur les instruments d'analyse mobilisés. En effet, avant toute décision de crédit, la banque doit évaluer le potentiel du projet ainsi que l'engagement de ses dirigeants à en assurer la réussite.

La qualité de la décision à prendre par la banque est tributaire de la qualité des informations quantitatives et qualitatives. Cependant, celle-ci n'est pas toujours garantie. En effet, d'une part, les banques elles-mêmes relativisent les informations quantitatives et qualitatives, préférant se fier à leur jugement sur le client notamment pour l'étude des demandes de financement des PME (Lefilleur, 2008). Dans le même ordre d'idée, Joanna et al. (2013) ressort tout de même de son étude qu'une part non négligeable des décisions bancaires de crédit aux PME est attribuable aux informations comptables, c'est-à-dire à des informations parées d'une certaine fiabilité et qui rendent compte d'une performance et d'une structure financière avérées. Bien que ces éléments soient soumis à la subjectivité d'une évaluation, leur interprétation est, a priori, bien moins aléatoire que celle des informations tirées de l'actualité qui peuvent entraîner des surréactions optimistes ou pessimistes.

S'agissant de ces instruments d'analyse rationnelle de risque, Bon-Michel (2016) affirme que l'exploitation des états financiers de la PME par le banquier présente des inconvénients. Celles-ci découlent de la structuration de ces états financiers qui est imprégnée d'une logique comptable qui ne dégage pas, en l'absence de retraitements, des informations déterminantes pour le banquier comme la solvabilité de la PME. Le risque asymétrique est, par ailleurs, présent dans les états financiers car la PME peut être tentée « d'habiller » les comptes afin de se donner une image flatteuse. Ensuite, la nécessaire maîtrise de la technique du diagnostic financier, associée à la pluralité et à la complexité des informations à traiter, peut allonger les délais de réponse, avec un risque important d'insatisfaction des clients. Même en s'appuyant sur des systèmes d'aide à la décision comme les fonctions scores, des réserves s'expriment néanmoins sur leur capacité à rendre compte de l'avenir d'un emprunteur (Gardès et Maque, 2012). Une autre limite porte sur le résultat produit par ces outils, qui tendent à automatiser un processus de décision assez complexe, qui mêle les dimensions cognitives des acteurs aux données financières sur les entreprises. Nos résultats vont dans le contraire que ceux des travaux de Kazimoto et Baadel (2025) qui montrent que l'amélioration des modèles de scoring augmente la performance des modèles de notation du crédit, ce qui renforce la qualité du portefeuille bancaire et la création de valeur par la banque.

Nos résultats révèlent également que le relationnel modère positivement le lien entre 'utilisation de l'approche scoring d'évaluation du risque de crédit et la création de valeur par la banque.

Ces résultats vont dans le même sens que ceux des travaux de Muriithi et al. (2016) qui trouvent que les bonnes performances de la banque peuvent s'expliquer aussi bien par le relationnel, que par l'effet d'un environnement favorable. Il en est de même pour les mauvaises performances. Gardès et Maque (2012) pense que l'on peut distinguer la part de valeur créée qui pourrait être expliquée par le volume de crédit accordé aux entreprises de celle qui peut être attribuée à la conjoncture. Ouchchikh et al. (2023) trouve que le relationnel renforce l'efficacité du scoring en enrichissant les modèles avec des informations qualitatives. En intégrant ces informations, les banques améliorent la précision de l'évaluation du risque, réduire les erreurs de classification et optimiser la qualité du portefeuille de crédit (Natufe et Evbayiro-Osagie, 2023). D'autre part, le relationnel peut également atténuer les limites du scoring dans les contextes où les données formelles sont insuffisantes. Toutefois, l'effet modérateur du relationnel peut être ambivalent. Une forte dépendance au relationnel peut réduire l'objectivité des décisions de crédit et affaiblir l'efficacité des modèles de scoring. À l'inverse, une combinaison équilibrée des deux approches permet d'optimiser le processus d'évaluation du risque et de maximiser la création de valeur (Ahelegbey et Giudici, 2023). Ainsi, le relationnel apparaît comme un facteur clé permettant de contextualiser et d'adapter l'approche scoring aux spécificités des PME.

Les résultats empiriques de cette recherche sont aussi appréhendés à la lumière du contexte institutionnel propre à l'Union Monétaire Ouest Africaine. En effet, le cadre réglementaire imposé par la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et les normes prudentielles de l'UMOA influencent fortement les pratiques d'octroi de crédit et les mécanismes de gestion du risque. Les exigences en matière de provisionnement des créances contribuent à amplifier l'impact des défauts de paiement sur la rentabilité bancaire, rendant les erreurs d'évaluation du risque particulièrement coûteuses en termes de création de valeur. Par ailleurs, le niveau encore limité de développement des centrales de risques dans la région réduit la disponibilité et la fiabilité des informations nécessaires au fonctionnement optimal des modèles de scoring. Dans ce contexte, le recours au relationnel apparaît comme un mécanisme complémentaire permettant de pallier les insuffisances informationnelles. Ainsi, les résultats de cette étude doivent être interprétés comme le produit d'une interaction entre les outils d'évaluation du risque et les contraintes institutionnelles propres au système financier ouest-africain.

6. Conclusion

L'objectif de cette recherche était d'analyser l'influence de l'approche scoring d'évaluation de risque de crédit des PME sur la création de valeur par les banques au Bénin, en mettant un accent particulier sur le rôle modérateur du relationnel. Dans un contexte marqué par une forte asymétrie d'information et une prépondérance du secteur informel, cette problématique revêt une importance stratégique tant pour les institutions financières que pour le financement du tissu économique. Les résultats empiriques obtenus mettent en évidence deux enseignements majeurs. D'une part, il ressort que, plus la banque utilise la méthode scoring pour évaluer le risque de crédit aux PME plus l'effet sur la création de valeur est négatif et significatif. Ce résultat, s'explique par plusieurs facteurs propres au contexte béninois. En effet, la faible disponibilité de données financières fiables, l'hétérogénéité des PME et le caractère informel de nombreuses activités limitent la pertinence des modèles de scoring standardisés. Dès lors, leur utilisation exclusive peut conduire à des erreurs d'évaluation, à une mauvaise allocation du crédit et, in fine, à une dégradation de la performance bancaire. D'autre part, les résultats montrent que le relationnel bancaire modère positivement la relation entre le scoring et la création de valeur. Plus précisément, la prise en compte des informations qualitatives issues de la relation client (connaissance du dirigeant, historique de la relation, réputation, proximité) permet d'atténuer les effets négatifs du scoring et d'améliorer la qualité des décisions de crédit.

Ce résultat confirme l'importance des approches hybrides combinant outils quantitatifs et appréciation qualitative, particulièrement dans les économies en développement. Ainsi, cette recherche met en évidence que la création de valeur bancaire ne dépend pas uniquement de la sophistication des outils d'évaluation du risque, mais plutôt de leur adaptation au contexte et de leur articulation avec des mécanismes relationnels.

Cette recherche apporte une triple contribution. Sur le plan théorique, elle enrichit la théorie du financement relationnel en introduisant le rôle modérateur du relationnel dans l'analyse du risque de crédit. Sur le plan empirique, elle constitue l'une des premières études quantitatives menées au Bénin sur l'interaction entre scoring, relationnel et création de valeur bancaire. Enfin, sur le plan managérial, elle propose des recommandations opérationnelles visant à améliorer les pratiques d'évaluation du risque de crédit dans les banques béninoises, en mettant l'accent sur la complémentarité entre approches quantitatives et relationnelles.

Les implications managériales varient selon la nature du capital des banques. Pour les banques à capitaux internationaux, les résultats mettent en évidence la nécessité d'adapter les modèles de scoring importés aux spécificités du contexte béninois, notamment en intégrant des informations qualitatives issues du relationnel. À l'inverse, les banques à capitaux locaux, bien qu'elles bénéficient d'une proximité avec les PME, sont appelées à structurer davantage leurs pratiques d'évaluation du risque en intégrant des outils analytiques. Ainsi, les résultats plaident en faveur d'une convergence vers des approches hybrides combinant scoring et relationnel, permettant d'améliorer simultanément la gestion du risque et la création de valeur bancaire.

Malgré ses apports, cette étude présente certaines limites qu'il convient de souligner. Sur le plan méthodologique, cette recherche repose principalement sur des données perceptuelles collectées à travers un questionnaire. Ce type de données peut être sujet à des biais liés à la subjectivité des répondants. De plus, la recherche est spécifique au contexte béninois, caractérisé par une forte informalité. Les résultats pourraient différer dans d'autres environnements économiques. Au regard de ces limites, plusieurs pistes de recherche futures peuvent être envisagées. La mesure perceptuelle de la création de valeur constitue une limite méthodologique dans la mesure où elle repose sur des jugements subjectifs susceptibles d'être affectés par des biais cognitifs et sociaux. En effet, ces mesures peuvent ne pas refléter fidèlement la création de valeur réelle des institutions étudiées, notamment en raison de leur incapacité à intégrer des indicateurs économiques précis tels que le coût du capital ou le risque. Par ailleurs, le recours à des données auto-déclarées expose l'étude au biais de méthode commune, susceptible de gonfler artificiellement les relations entre variables. Toutefois, dans un contexte caractérisé par un accès limité aux données financières, cette approche demeure pertinente, à condition d'être interprétée avec prudence. La taille relativement réduite de l'échantillon (N = 56) de cette recherche constitue également une limite méthodologique dans la mesure où elle affecte la puissance statistique des tests. En effet, un échantillon de faible taille réduit la probabilité de détecter des effets significatifs, en particulier lorsque ceux-ci sont de faible ou de moyenne intensité, augmentant ainsi le risque d'erreur (Cohen, 1992). Par ailleurs, cette taille limite la stabilité des estimations et restreint le nombre de variables pouvant être intégrées dans le modèle sans compromettre sa robustesse (Green, 1991). Toutefois, Cette limite doit être relativisée dans la mesure où l'étude porte sur un contexte où l'accès aux données demeure contraint. Autre limité de cette recherche est le recours exclusif à l'analyse factorielle exploratoire pour tester la fiabilité des échelles de mesure des variables. En effet, l'AFE identifie des structures factorielles sans confirmer leur stabilité ni leur adéquation au modèle théorique. Les recherches futures pourraient explorer davantage les dimensions spécifiques du relationnel telles que la confiance, la proximité et les mécanismes par lesquels il influence la décision de crédit. Aussi, Une étude sur un échantillon relativement élevé et sur plusieurs périodes permettrait d'analyser l'évolution de l'impact du scoring et du relationnel sur la création de valeur. Nous proposons également dans les recherches futures, l'utilisation

de données secondaires bancaires objectives (taux de créances douteuses, ROA), des études comparatives inter-pays dans la zone UEMOA, des approches mixtes combinant données perceptuelles et comptables.

Références

- (1). Abdel-Karim, O., Salah, A., & Bekheit, B. (2021). Financial Performance Appraisal Using Economic Values Added in Emerging Markets: Evidence from Egyptian Listed Firms. *Open Journal of Social Sciences*, 09(03), 415-434
- (2). Abdou, H., & Pointon, J. (2011). Credit Scoring, Statistical Techniques and Evaluation Criteria: A Review of the Literature, Intelligent Systems in Accounting, Finance & Management. *Journal of Financial Risk Management*, 9(3).
- (3). Adjé, K. G. (2018). Determinants of bank credit risk in developing economies: Evidence from Benin. *International Business Research*.
- (4). Ahelegbey, D. F., & Giudici, P. (2023). Credit scoring for SMEs and fintech lending. *Risks*, 11(7).
- (5). Altman, E. I., & Sabato, G. (2007). Modelling credit risk for SMEs. *Abacus*, 43(3), 332–357.
- (6). Amoa-Gyarteng, K., Coleman, J. A., & Eserifa, O. E. (2025). Financial sustainability and credit risk. *SN Business & Economics*
- (7). Athanoglou, P. P., Brissimis, S. N., & Delis, M. D. (2008). Bank-specific determinants of bank profitability. *Journal of International Financial Markets*.
- (8). Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). (2023). *Rapport sur la politique monétaire*
- (9). Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). (2024). *Rapport sur les conditions de banque dans l'UEMOA – 2023*.
- (10). Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance. *Journal of Banking & Finance*.
- (11). Berger, A. N., & Udell, G. F. (2002). Small business credit availability and relationship lending. *The Economic Journal*, 112(477), F32–F53.
- (12). Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*. 7 (8), 12-31
- (13). Berger, A. N., Frame, W. S., & Miller, N. H. (2005). Credit scoring and the availability of small business loans
- (14). Berg, G., Bozio, A., & Dias, M. (2020). Discontinuité des politiques et résultats en matière de durée, quantitative, *Economics* 11, 871–916
- (15). Berger A., Chevalier P., Dedeire M. (2005). Les nouveaux territoires ruraux - Eléments d'analyse, *Montpellier, Mutations des territoires en Europe*, UMR 5045 - CNRS- Université Paul Valéry, 305p
- (16). Boot, A. W. A. (2000). Relationship banking: What do we know ? *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 7–25.
- (17). Cailloux, J., Landier, A., & Plantin, G. (2014), Crédit aux PME : des mesures ciblées pour des difficultés ciblées, Dans *Notes du conseil d'analyse économique* 8 (18), 1-12
- (18). Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika* 16(3), 297-334.
- (19). Daho, R. B., & Benyamina, K. (2018). La gestion des risques de crédit bancaire avec la méthode de scoring. *Revue des Etudes Economiques Approfondies* 1(1), 133-150
- (20). Degryse, H., & Ongena, S. (2005). Distance, lending relationships and competition. *Journal of Finance*, 60(1), 231–266.

- (21). Elebe, O., & Imediogwu, C. (2021). A credit scoring system using transaction-level behavioral data for MSMEs. *Journal of Frontiers in Multidisciplinary Research*. 2(1), 312-322
- (22). Elyasiani B., & Goldberg, S. (2004). The Effects of Dynamic Change in Bank Competition on the Supply of Small Business Credit. *European Finance Review* 5(01-07)
- (23). Fethi, M. D., & Pasiouras, F. (2010). Assessing bank efficiency and performance. *European Journal of Operational Research*, 204(2),189-198.
- (24). Gardès, N. & Maque, I. (2012). La compétence relationnelle de l'entreprise : une réponse à l'opportunisme des relations banque-entreprise. *Revue internationale P.M.E.*, 25(2), 129–157.
- (25). Gardès, N., & Machat K. (2013). Pour une approche innovante du financement relationnel en PME, *Dans Innovations* 1(40), p8
- (26). Gharsalli, M. (2023). Le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire, Thèse de doctorat, soutenue le 26 septembre 2013
- (27). Goel, K., & Oswal, S. (2020). EVA-based financial performance measurement: An evidential study of selected emerging country companies. *Corporate Ownership & Control*, 18(1), 179-195.
- (28). Gouiaa, R. & Ouedraogo, M. (2022). L'impact de la gestion du risque de crédit sur la performance des banques commerciales canadiennes. *Revue Organisations & territoires*, 31(1), 69–91.
- (29). Joanna, N.S., Makany, J. & Gabsoubo, Y. C. (2013). L'évaluation du risque de crédit des entreprises : cas de la banque congolaise de l'habitat, *Revue Congolaise de Gestion* 17(1), 87-130
- (30). Kazimoto, D., & Baadel, S. (2025). Empowering Africa's Disfranchised SMEs: Machine Learning-Based Credit Scoring for Informal African Merchants. *Human-Centric Intelligent Systems*, 5, 376–384.
- (31). Lefilleur, J. (2008). Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne ? Dans *Afrique contemporaine* 3(227), 153-174
- (32). Maraghni, H., Bouheni, F., Bellalah, M., Hikkerova, L. Sahut, J. (2016). Management et culture du risque de crédit dans les banques tunisiennes. *Revue des Sciences de Gestion* 5 (281-282), 151-161
- (33). Mansouri, H., & Mounir, M. (2024). Importance du profil du propriétaire-dirigeant dans l'évaluation des demandes de crédit des TPE marocaines, *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 7 (3)
- (34). Marimo, M., & Chimedza, C. (2022). SME credit risk modelling in South Africa. *Acta Economica*
- (35). Muriithi, J. G., Waweru, K. M., & Muturi, W. M. (2016). Effect of Credit Risk on Financial Performance of Commercial Banks Kenya. *Journal of Economics and Finance*, 7, 72-83.
- (36). Natufe K. & Evbayiro-Osagie E. (2023). Credit Risk Management and the Financial Performance of Deposit Money Banks: Some New Evidence. *Journal of Risk and Financial Management* 16(7), 302.
- (37). Quarato, F., Pini, M., & Positano, E. (2020). The impact of digitalization on the internationalization propensity of Italian family firms. *Corporate Ownership & Control*, 17(3), 92-107
- (38). Ouchchikh R., Ait Bari, A., & Bahjaoui, H. (2023). L'impact de la gestion des risques sur la performance financière des banques commerciales au Maroc, *Revue des études multidisciplinaire en sciences économiques et sociales*, 8(2)

- (39). Patton, M. Q. (2002). *Qualitative research and evaluation methods* (3rd ed.). Thousand Oaks, CA : Sage Publications.
- (40). Roy, K. & Shaw, K. (2021). A multicriteria credit scoring model for SMEs using hybrid BWM and TOPSIS, *Financial Innovation*, 7(77)
- (41). Senouci, K., Guerriche B., & Douch, L. (2022). Evaluation de la performance financière des banques commerciales- Cas de la Banque Nationale d'Algérie. *Revue les cahiers du POIDEX*, 11(1), 557-579
- (42). Torrès, O. (1997). Pour une approche contingente de la spécificité de la PME. *Revue internationale P.M.E.*, 10(2), 9-43.
- (43). Wamba, H. & Tchamanbé-Djiné, L. (2002). Information financière et politique d'offre de crédit bancaire aux PME : cas du Cameroun. *Revue internationale P.M.E.*, 15(1), 87–114.