

LES FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION DES BANQUIERS MUTUALISTES ET COMMERCIAUX EN MATIÈRE DE FINANCEMENT DES PME

RAFIK ABDESSELAM *
SYLVIE CIEPLY **
NICOLAS LE PAPE ***

On distingue traditionnellement les banques commerciales des banques mutualistes ou coopératives. Les premières, au statut juridique de Société anonyme (SA), sont détenues par leurs actionnaires. Les secondes, au statut juridique de mutuelle, sont détenues par des sociétaires qui sont également les clients de ces établissements de crédit. Ces différents statuts juridiques s'accompagnent-ils de pratiques bancaires distinctes en matière de financement des PME ? Pour répondre à cette question, une enquête a été réalisée au cours de l'année 2000 auprès d'un échantillon représentatif des chargés de clientèle PME selon le statut juridique de leur banque d'appartenance au sein de la région Basse-Normandie. Après avoir mis en évidence les arguments théoriques qui soutiennent, soit l'hypothèse d'une différenciation, soit celle d'une convergence des pratiques bancaires des établissements mutualistes et commerciaux, la méthodologie de cette enquête et ses principaux résultats sont exposés.

STATUT JURIDIQUE DE L'ÉTABLISSEMENT DE CRÉDIT ET PRATIQUES BANCAIRES

L'analyse comparée des banques SA et des établissements mutualistes repose conventionnellement sur des différences de statut juridique. La recherche de facteurs de différenciation des banquiers renvoie en particulier à l'étude des problèmes d'agence qu'impliquent ces différences de statut. Cette approche soutient l'hypothèse d'une forte différenciation des comportements des agents selon le type de banque. À l'opposé, la prise en compte, dans une perspective historique, des transformations des caractéristiques du sociétaire médian conduit au

* GEMMA, Université de Caen, abdeslam@econ.unicaen.fr

** GEMMA, Université de Caen, cieply@iupba.unicaen.fr

*** GEMMA, Université de Caen, lepape@econ.unicaen.fr

constat d'une convergence des pratiques bancaires au sein des économies développées. Cette dernière analyse renvoie donc à l'hypothèse opposée d'une très faible différenciation des activités bancaires en fonction de leur statut juridique.

Différenciation des pratiques bancaires et nature des droits de propriété

La théorie de l'agence met en lumière de nombreuses différences dans les pratiques des établissements de crédit selon la nature de leur statut juridique.

Les conflits d'agence qui opposent les dirigeants d'une banque à ses propriétaires seraient, tout d'abord, beaucoup plus prononcés dans des banques mutualistes que dans des banques au statut de société anonyme (Rasmusen, 1988). Les banques mutualistes et coopératives sont possédées par leurs clients (déposants et emprunteurs) qui ne détiennent individuellement qu'un faible pouvoir de contrôle compte tenu du principe mutualiste « un homme, une voix »¹.

Ce faible contrôle externe qui s'exerce sur les dirigeants des banques mutualistes n'est, par ailleurs, pas compensé par un système de rémunération susceptible de les inciter à maximiser les profits de la banque. Selon Rasmusen (1988), l'inefficience inhérente au statut juridique de banque mutualiste apparaît non seulement parce que le dirigeant est libre de tout contrôle externe mais surtout parce que son salaire ne dépend pas de la valeur de l'établissement de crédit qui, non coté, est difficile à évaluer.

La situation des banques SA est très différente dans la mesure où leurs actions sont parfaitement cessibles. La menace de la concentration de la propriété sur quelques actionnaires inciterait le dirigeant à optimiser sa gestion. Par ailleurs, l'indexation de la rémunération du dirigeant à l'évolution du cours du titre l'incite également à maximiser la valeur de la banque.

Au total, compte tenu de ces différences essentiellement liées à la nature des propriétaires des établissements bancaires et au mode de rémunération de ses dirigeants, les banques SA seraient plus efficaces que les banques mutualistes. Cependant, le constat en France de la performance supérieure des réseaux mutualistes relativement aux banques commerciales² conduit à nuancer cet argument et à identifier d'autres éléments propres à la structure mutualiste qui peuvent expliquer les performances remarquables de ces établissements.

Les banques mutualistes semblent en effet bénéficier de certains avantages, relativement aux banques SA, dans leurs relations avec les emprunteurs en raison de la plus grande proximité qui se développe entre les entreprises financées et les chargés d'affaires de ces banques.

Celle-ci est déterminante lorsque l'on considère les PME dont le système d'information, lorsqu'il existe, reste primaire (GREPME, 1994). Une relation de proximité permet alors de collecter de manière informelle l'information nécessaire. Plusieurs facteurs peuvent justifier l'existence de cette proximité.

Premièrement, le fonctionnement des banques mutualistes repose sur des procédures de *peer-monitoring* c'est-à-dire de contrôle par les pairs. L'entreprise qui obtient un crédit est engagée devant les sociétaires, qui sont ses semblables, à respecter les engagements pris. Les administrateurs, qui représentent l'ensemble des sociétaires, sont en effet des clients de ces banques. Leur présence dans le conseil d'administration institue une proximité naturelle entre les cadres dirigeants de la banque mutualiste et les emprunteurs propice au développement d'un capital confiance.

Deuxièmement, l'organisation pyramidale des banques mutualistes³ conduit à une segmentation stricte des activités au sein de ces banques. Les relations avec la clientèle et, en particulier, le traitement des dossiers de crédit s'effectuent au niveau des caisses locales⁴. De plus, cette organisation s'accompagne, en principe, d'une plus grande délégation des pouvoirs aux agences au sein des banques mutualistes relativement aux banques SA si bien que les décisions sont majoritairement prises localement dans ces banques.

Troisièmement, la rotation du personnel sur les postes de chargés d'affaires est moins importante dans les banques mutualistes que dans les banques SA (Quack et Hildebrandt, 1996).

La théorie de l'agence souligne donc un certain nombre d'éléments qui devraient opposer banques SA et banques mutualistes. Ces dernières compensent une structure juridique théoriquement sous-optimale par une relation de proximité développée avec les entreprises qu'elles financent. Néanmoins, cette thèse qui soutient la différenciation du comportement des banquiers selon le statut juridique de leur banque d'appartenance apparaît largement contestée par les analyses qui étudient l'activité comparée des banques mutualistes et commerciales dans une perspective dynamique.

Convergence des pratiques bancaires et mutations des caractéristiques du sociétaire médian

Pour de nombreux auteurs, l'importance des banques mutualistes dans le paysage bancaire serait caractéristique des économies les moins développées (Srinivasan, 1994). Selon cette thèse, ces banques s'adresseraient en priorité aux populations « inbancaisables », c'est-à-dire aux populations exclues du système financier classique, qu'elles financent en mettant en œuvre des principes de responsabilité collective et de *peer-monitoring*. Ces principes font appel au capital réputation et

à la valeur des sanctions sociales⁵. Cette analyse prévoit ainsi que l'importance des banques mutualistes dans le paysage bancaire décroît avec le développement économique. En effet, d'une part, le poids de la population « inbanca-risable » diminue (Srinivasan, 1994) et, d'autre part, les ressorts sur lesquels repose la légitimité des banques mutualistes, à savoir le capital réputation et la valeur des sanctions sociales, s'affaiblissent à mesure que les mécanismes de marché se développent (Besley, Coate et Loury, 1993).

Emmons et Mueller (1997) contestent la pertinence de cette analyse en soulignant le rôle toujours joué par les établissements mutualistes dans certaines économies développées⁶. Selon ces auteurs, la capacité d'adaptation au développement économique de ces établissements explique cette situation. La flexibilité des banques mutualistes est directement liée à l'adaptation des pratiques bancaires à l'évolution de la nature du sociétaire médian. Dans les économies les moins développées, ce dernier est un emprunteur. Il conduit la banque mutualiste à distribuer des crédits à des taux plus bas que ceux proposés par les banques SA au détriment des déposants qui restent cependant clients du fait de leur qualité d'emprunteurs potentiels. Avec le développement économique, la nature du sociétaire médian bascule du côté des déposants. Les banques mutualistes sont donc amenées à proposer de bonnes conditions de placement, ce qui implique d'aligner le prix du crédit sur les conditions de la concurrence. Selon Emmons et Mueller (1997), les pratiques des banques mutualistes se rapprochent alors considérablement des pratiques des banques SA si bien que, au sein d'une économie développée, l'évolution des caractéristiques du sociétaire médian conduirait à une très faible différenciation des activités menées par ces deux catégories d'établissements de crédit.

Finalement, les enseignements de la littérature théorique sont ambigus en ce qui concerne la différenciation des pratiques bancaires en fonction du statut juridique des établissements. Cette question de la différenciation a donc été étudiée de manière empirique à partir d'une enquête administrée à un échantillon représentatif des chargés d'affaires selon le statut juridique de leur banque d'appartenance au sein de la région Basse-Normandie.

PRÉSENTATION DE L'ENQUÊTE

L'échantillon

La population des chargés d'affaires PME en Basse-Normandie est constituée de 37 individus⁷ (16 sont employés par des banques commerciales et 21 par des réseaux mutualistes). 28 ont été interrogés au cours de l'année 2000. 15 banquiers appartenaient à un grand

groupe bancaire commercial (BNP, Société Générale⁸, Crédit Lyonnais). 13 autres faisaient partie d'un réseau mutualiste (Crédit Agricole, Banques Populaires, Crédit Mutuel).

Le questionnaire

Le questionnaire a été construit en mobilisant les principaux enseignements des théories qui étudient les relations de financement⁹. Les approches basées sur l'importance des conflits d'agence dirigeant-crédancier et sur le rôle des asymétries d'information ont été privilégiées (Freixas et Rochet, 1997 ; Lobe, 1997). Au total, six thèmes ont été retenus pour mettre en lumière les différences de comportement des chargés d'affaires selon le statut juridique de leur banque d'appartenance.

Le premier thème étudie l'existence et la nature d'un éventuel *rationnement du crédit*. La démarche adoptée pour confronter les enseignements de la théorie à la pratique des chargés d'affaires consiste à leur proposer un *scenario* qui place le banquier dans une situation d'asymétrie informationnelle vis-à-vis d'un client potentiel et qui révèle sa prise de décision (Cieply et Grondin, 1999). Plusieurs modalités de réponse lui ont été proposées. Un rationnement fort à la Stiglitz et Weiss (1981) est détecté lorsqu'il décide de ne pas distribuer de crédit. Un rationnement faible à la Freimer et Gordon (1965) est révélé lorsqu'il décide de ne pas accorder le volume de crédit demandé par l'entreprise. Les autres réponses (hausse du taux d'intérêt, introduction de clauses restrictives et demande de garanties) sont considérées comme signalant l'absence de ce phénomène. Cette analyse a été réalisée en prenant en compte la durée de la relation de clientèle (absence de relation, relation depuis moins de un an, entre un et cinq ans et plus de cinq ans).

Le deuxième thème identifie *les causes du rationnement fort du crédit*. Plus précisément, les trois causes microéconomiques classiques, l'anti-sélection, l'aléa moral (Stiglitz et Weiss, 1981) et l'opportunisme (Williamson, 1987) ont été recherchées. L'antisélection a été identifiée lorsque le chargé d'affaires conclue à partir du constat de l'acceptation par la firme d'un taux d'intérêt élevé ou d'un apport important de garanties en fonction de l'importance des risques pris. L'aléa moral est caractérisé par le changement de projet du dirigeant une fois le crédit accordé et par l'augmentation du risque qui en résulte. L'opportunisme est recherché en testant l'hypothèse de l'annonce du dirigeant au banquier d'un résultat sous-évalué. Le rôle des chocs d'origine macroéconomique a également été introduit conformément aux enseignements du canal large du crédit. Pour cela, nous avons demandé aux banquiers quel est, selon eux, l'impact d'un choc de taux ou d'une récession sur leur offre de crédit.

Le troisième thème recherche le *mode d'appréciation du risque* par les chargés d'affaires. On identifie le principal critère utilisé dans la décision de financement (personnalité de l'équipe dirigeante, solidité financière de l'entreprise, état de la conjoncture ou faisabilité du projet), les sources informationnelles mobilisées (documentations comptable et financière ou relation avec le dirigeant), les ratios financiers établis (ratios de rentabilité ou ratios de solvabilité) et les signaux recherchés (structure financière, structure du capital, politique de distribution des dividendes ou existence de relations avec d'autres entreprises).

La nature des *contrats financiers* est examinée dans un quatrième thème. Nous recherchons, tout d'abord, l'influence des garanties sur la formation du taux d'intérêt. Nous repérons également les principaux déterminants de la prime de risque parmi plusieurs modalités proposées telles que la taille de la firme, l'ancienneté de la relation, la cotation, le secteur d'activité et l'intensité de la concurrence bancaire. Le banquier est ensuite interrogé sur la nature des clauses restrictives¹⁰ qu'il utilise. Enfin, l'existence de contrats révélateurs est recherchée. Il s'agit de savoir si les banquiers considèrent qu'une entreprise risquée privilégie un contrat présentant un fort taux d'intérêt et peu de garanties à un contrat présentant beaucoup de garanties et un faible taux d'intérêt¹¹.

Le cinquième thème relatif à la *relation banque - entreprise* étudie la nature du contrôle opéré par la banque, sa fréquence et également la distribution de crédits en blancs qui permet d'apprécier plus particulièrement l'importance de la confiance.

Le sixième thème évalue la perception qu'ont les chargés de clientèle du *rôle stratégique de la dette* dans la définition du comportement des entreprises. En effet, comme le démontrent Brander et Lewis (1986), l'endettement contribue, sous certaines hypothèses, à rendre l'entreprise plus agressive sur son marché. Le banquier, parce qu'il distribue la dette, ne serait donc pas neutre par rapport à la stratégie et au comportement de la firme. De plus, en situation d'asymétrie d'information, une entreprise peut recourir à l'endettement comme mode de financement afin de signaler sa qualité à un entrant potentiel et peut ainsi construire des barrières stratégiques à l'entrée sur son marché (Glazer et Israel, 1990 ; Poitevin, 1990). Pour rechercher dans quelle mesure les chargés de clientèle intègrent ces effets induits de la dette, on teste tout d'abord les principales hypothèses sur lesquelles reposent ces modèles, à savoir l'absence de renégociation de la dette et une structure de concurrence imparfaite sur le marché des produits. La valeur informationnelle de la dette pour les entreprises dans leur comportement de rivalité est ensuite recherchée. Enfin, l'impact de la dette sur l'agressivité de la firme et sur sa stratégie de conquête de nouveaux marchés est étudié.

RÉSULTATS : LA CARACTÉRISATION DES BANQUES PAR LEUR STATUT JURIDIQUE

Les réponses obtenues dans le cadre de cette enquête ont fait l'objet d'un enchaînement méthodologique de méthodes d'analyse de données et plus particulièrement d'analyses discriminantes sur variables qualitatives (Celeux et Nakache, 1994). Ainsi pour chacun des six thèmes considérés, cette méthode permet de rechercher quelles sont les modalités de réponses qui caractérisent et différencient au mieux le statut des banquiers¹².

Du rationnement du crédit à l'appréciation du risque PME : quelles différences de comportement ?

Pour le premier thème relatif au rationnement du crédit, les changés d'affaires ne s'opposent que sur les modalités du rationnement faible du crédit. Un rationnement faible des entreprises non clientes caractérise le comportement des banquiers commerciaux tandis qu'un rationnement faible des entreprises clientes depuis plus de un an est significatif du comportement des banquiers mutualistes. Il ressort donc de ce constat que la contrainte de financement (sous sa forme faible) est plus marquée en début de relation avec les banquiers SA mais qu'une fois la relation établie, cette contrainte est plus soutenue avec les banquiers mutualistes. L'ancienneté de la relation de clientèle ne constitue donc pas l'assurance d'échapper aux contraintes de financement sur le marché du crédit, et ceci de manière plus prononcée pour des entreprises clientes des réseaux mutualistes.

En ce qui concerne les causes d'un rationnement fort du crédit, pratiqué de manière quasiment identique par tous banquiers face aux entreprises non clientes, on relève une opposition en ce qui concernent les causes microéconomiques de ce phénomène. Les banquiers SA sont uniquement sensibles à l'antisélection et à l'opportunisme alors que les banquiers mutualistes déclarent souffrir du risque induit par l'aléa moral.

Pour le troisième thème qui porte sur les modes d'appréciation du risque, les banquiers mutualistes et SA s'opposent quant à l'interprétation des signaux classiquement décrits par la théorie financière. Ainsi, le rôle de signal de la qualité de la firme par la dette est reconnu par les banquiers mutualistes alors qu'il est rejeté par les chargés de clientèle des réseaux commerciaux. Une importante distribution de dividendes est interprétée comme étant le signal d'une bonne entreprise chez les mutualistes alors qu'elle reflète la mauvaise qualité de la firme et de ses dirigeants pour les banquiers SA. Enfin, il apparaît que les banquiers mutualistes sont très favorables à la présence d'une grande entreprise dans le capital des PME.

*De la gestion du risque de contrepartie à la construction
de la relation banque - entreprise*

Les résultats du quatrième thème soulignent l'importance qu'accordent les seuls banquiers mutualistes à l'ancienneté de la relation de clientèle dans la formation des contrats de crédit. Ce résultat corrobore la thèse, soutenue dans la première partie, de la proximité des banquiers issus des réseaux mutualistes avec la clientèle PME. En revanche, les chargés d'affaires issus des banques SA sont plus sensibles, pour construire leurs contrats de prêt, au secteur d'activité de l'entreprise et aux clauses restrictives qui limitent la politique des dirigeants vis-à-vis de leurs créanciers.

Les résultats de l'analyse du cinquième thème, relatif à la relation banque-entreprise, mettent en évidence plusieurs facteurs de différenciation dans la nature du contrôle et dans son intensité. Les banquiers mutualistes observent le fonctionnement du compte de l'entreprise alors que les chargés d'affaires des banques SA privilégient les documents comptables et financiers. Ces banquiers s'opposent également par la fréquence des contacts téléphoniques avec la clientèle : plus de 4 par an pour les banquiers SA et moins de 4 par an pour les banquiers mutualistes. Enfin, les banquiers mutualistes se caractérisent par l'importance des crédits en blanc accordés et mobilisés, ce qui est le signe d'une relation de confiance avec les entreprises clientes. Au total, les banquiers SA mettent en place une relation banque-entreprise caractérisée par de nombreux contrôles et une expertise financière plus poussée. Par ailleurs, la relation entre les banquiers SA et les PME est marquée par une très forte demande de lignes de crédit en blanc ; une forte mobilisation de ces crédits caractérise en revanche la relation avec les banquiers mutualistes. Ces derniers privilégient donc la confiance à l'expertise dans leur relation de clientèle. Il peut cependant paraître paradoxal de reconnaître le rôle de signal de certains éléments financiers (politiques d'endettement et politique de distribution des dividendes) sans pour autant privilégier l'expertise des documents comptables de l'entreprise.

En ce qui concerne la perception par le banquier du rôle stratégique de la dette, les banquiers mutualistes reconnaissent le rôle informationnel de l'endettement sur le marché des produits. Selon eux, les entreprises recherchent de l'information sur la politique d'endettement que poursuivent les firmes concurrentes. Les banquiers issus des banques SA rejettent ce rôle informationnel de la dette. En revanche, ils reconnaissent la liaison existant entre l'augmentation de l'endettement à moyen et long terme et l'agressivité de la firme sur son marché. Cette liaison est rejetée par les banquiers mutualistes. Ainsi, ces derniers

reconnaissent le rôle informationnel de la dette sans pour autant admettre sa fonction d'engagement vers une stratégie de marché agressive contrairement aux banquiers SA.

Pour conclure, plusieurs éléments apparaissent opposer de manière significative les chargés de clientèle selon le statut juridique de leur banque d'appartenance. Ainsi, il apparaît que les banquiers mutualistes sont plus sensibles à l'ancienneté de la relation de clientèle et à l'analyse des mouvements du compte bancaire de l'entreprise alors que les banquiers SA privilégient les documents comptables, les contacts (principalement téléphoniques), l'analyse sectorielle et l'usage des clauses restrictives. Il est à noter que l'ancienneté de la relation n'implique pas, chez les banquiers mutualistes, des contacts plus nombreux avec le dirigeant et/ou des échanges d'information plus fréquents sur le projet de l'entreprise. L'importance de l'ancienneté pour ces banquiers semble donc traduire l'existence d'une relation de confiance qui se substituerait à ces modalités classiques de contrôle de la firme. Cette interprétation trouve d'ailleurs un support théorique dans l'hypothèse de proximité liée à la spécificité de l'organisation interne des réseaux mutualistes. Cette plus grande proximité peut en effet permettre la construction d'un capital confiance entre banquiers et clients. Ce facteur confiance constituerait ainsi un élément de différenciation majeur entre banquiers mutualistes et banquiers SA. Enfin, ce travail confirme l'existence d'une différenciation des comportements des chargés de clientèle selon le statut juridique de leur banque d'appartenance, différenciation qui semble étroitement liée à l'importance du facteur proximité dans la relation de crédit.

NOTES

1. Lorsque le droit de vote existe, le pouvoir de contrôle des sociétaires est limité puisque les parts sociales ne sont pas cessibles. Dans ces conditions, aucun sociétaire ne peut détenir suffisamment de parts pour menacer les dirigeants en place.
2. Plihon (1998) met en évidence la supériorité de la rentabilité exprimée par le bénéfice net avant impôt en pourcentage de l'actif total des banques mutualistes sur la période 1988-1996 (Plihon, 1998, p. 99-101).
3. Les banques mutualistes sont en général organisées en trois niveaux : les caisses locales, les caisses régionales et une caisse centrale.
4. Les caisses régionales sont des organes de représentation et la Caisse Centrale gère les questions liées aux refinancements de la banque ce qui lui permet d'avoir, dans ce domaine, la même puissance financière que les banques SA.
5. Ainsi, en France, le Crédit Mutuel a été reconnu par un décret de 1852 avec l'objet social de procurer du crédit à des personnes de condition modeste. Le Crédit Agricole a ensuite été créé en 1894 pour

répondre aux besoins de financement des agriculteurs qui apparaissaient non pourvus par le marché financier et les banques commerciales. Enfin, les Banques Populaires ont été créées à la fin du XIX^e siècle par des entrepreneurs qui se sont associés pour accéder plus facilement au crédit.

6. Dans le cas de la France, le poids des banques commerciales dans la distribution du crédit aux résidents est passé de 35,7 % à 34,3 % de 1994 à 1999 alors que les mutualistes ont vu leur part de marché augmenter sur la même période de 27,4 % à 34,2 % (AFB, 1999).

7. Seules les catégories « pures » de banques (SA ou mutualistes) dans les activités de banque de détail ont été considérées. Ainsi, nous avons exclu de notre analyse le CIN, membre du groupe CIC, compte tenu de la prise de participation majoritaire du Crédit Mutuel dans le CIC en 1998.

8. Au sein du groupe Société Générale, on considère la Société Générale *stricto sensu* et le groupe Crédit du Nord.

9. Ce questionnaire s'appuie en partie sur l'enquête réalisée en Rhône-Alpes (Cieply et Grondin, 1999).

10. Dans ce travail, nous avons considéré les clauses restrictives définies par Smith et Warner (1979) : la limitation de la politique actionnariale de l'entreprise, le maintien des ratios d'endettement, l'exigence d'un flux régulier d'information, la limitation de la politique de production et d'investissement et la limitation de sa politique de distribution des dividendes. Les résultats des enquêtes tests nous ont conduit à introduire également le maintien d'un courant d'affaires avec la banque. Finalement, seules 3 modalités sont apparues significatives sur notre échantillon : la limitation de la politique actionnariale de l'entreprise, la stabilité de sa politique vis-à-vis des créanciers (maintien des ratios d'endettement et du courant d'affaires) et l'exigence d'un flux régulier d'information.

11. Nous retenons la définition classique des contrats révélateurs donnée, entre autres, par Gillet et Lobe (1992).

12. Une présentation détaillée de la méthode et des résultats est exposée dans Abdesselam, Cieply, Le Pape (2001).

BIBLIOGRAPHIE

ABDESSELAM R., CIEPLY S., LE PAPE N., (2001), « Peut-on opposer les banquiers mutualistes aux banquiers A.F.B. en matière de financement des PME-PMI ? », *Journées de l'AFSE*, 17 et 18 Mai (article disponible en Document de Travail du GEMMA, 2002-2).

A.F.B., (1999), *La banque en chiffres*, Paris : AFB Diffusion.

BESLEY T., COATE S., LOURY G., (1993), « The Economics of Rotating Savings and Credit Associations », *American Economic Review*, n°4, p. 792-810.

BRANDER J.A., LEWIS T.R., (1986), « Oligopoly and Financial Structure: the Limited Liability Effect », *American Economic Review*, n°5, December, pp.956-970.

CELEUX G., NAKACHE J.P., (1994), *Analyse discriminante sur variables qualitatives*, Paris : Polytechnica.

CIEPLY S., GRONDIN M., (1999), « Évaluation et contrôle du risque PME par les chargés de clientèle entreprises : une alternative au rationnement », *Revue d'Économie Financière*, n°54, pp. 59-78.

EMMONS W., MUELLER W., (1997), « Conflicts of Interest between Borrowers and Lenders in Credit Co-operatives : the Case of German Co-operative Banks », Federal Reserve Bank of St. Louis, n°97-009 A.

FREIMER M., GORDON M.-J., (1965), « Why Bankers Ration Credit », *Quarterly Journal of Economics*, n°3, p. 397-416.

FREIXAS X., ROCHET J.-C., (1997), *Microeconomics of Banking*, Cambridge (Mass) : The MIT Press.

LES FACTEURS DE DIFFÉRENCIATION DES BANQUIERS MUTUALISTES
ET COMMERCIAUX EN MATIÈRE DE FINANCEMENT DES PME

GILLET R., LOBEZ F., (1992), « Rationnement du crédit, asymétries de l'information et contrats séparants », *Revue de l'Association Française de Finance*, n°2, pp. 57-76.

GLAZER J., ISRAEL R., (1990), « Managerial Incentives and Financial Signalling in Product Market Competition », *International Journal of Industrial Organization*, n°2, June, pp.271-280.

GREPME, (1994). *Les PME : Bilan et perspectives*, Julien P.-A. (dir.), Paris. Économica.

LOBEZ F., (1997), *Banques et marchés du crédit*, Paris : PUF.

PLIHON D., (1998). *Les banques : nouveaux enjeux, nouvelles stratégies*, Paris : La Documentation Française, 1998.

POITEVIN M., (1990), « Strategic Financial Signalling », *International Journal of Industrial Organization*, n°4, December, pp.499-518.

QUACK S., HILDEBRANDT S., (1996), « Les relations banque-PME en France et en Allemagne », *Banque*, Juillet.

RASMUSEN E., (1988), « Mutual Banks and Stock Banks », *Journal of Law and Economics*, n°31, pp. 395-421.

SMITH C.W., WARNER J.B., (1979), « On financial contracting : an analysis of bond covenant », *Journal of Financial economics*, vol. 7, pp. 117-161.

SRINIVASAN A., (1994), « Financial Intermediation and Development Lending : The Foreign Experience and the Implications for the U.S. », in : *Proceedings of the 30th Annual Conference on Bank Structure and Competition*, Federal Reserve Bank of Chicago, May, pp. 520-537.

STIGLITZ J.E., WEISS A. (1981), « Credit rationing in markets with imperfect information », *The American Economic Review*, n°3, pp. 349-410.

WILLIAMSON S.D., (1987), « Costly Monitoring, Loan Contracts and Equilibrium Credit Rationing », *Quarterly Journal of Economics*, n°102, pp. 135-146.