

Relation Banque – Entreprises et modalités de financement

AAJLY ABDELLAH (Enseignant Chercheur ENCG Tanger)
TAHROUCH MOHAMED (Enseignant Chercheur ENCG Tanger)
MARIA SEGDALI (Enseignant Chercheur vacataire ENCG Tanger)

Résumé

Ces dernières années, les autorités publiques ainsi que de nombreux autres acteurs portent une attention particulière à la petite et moyenne entreprise. Celle-ci représente 95% de l'ensemble des entreprises Marocaines et son importance dans le développement du tissu économique est un fait incontestable. Néanmoins, les PME rencontrent certaines difficultés dans l'accès aux ressources financières stables aussi bien au moment de leur création que lors de leur phase de développement. Ecartées des marchés financiers, leur accès au financement bancaire reste également problématique.

A travers une revue des travaux de recherche et une étude empirique, nous nous proposons d'apporter un éclairage sur les contraintes d'accès des PME au financement bancaire, en relation avec les spécificités de cette catégorie d'entreprise et les caractéristiques de ce type de financement.

Introduction

L'examen des travaux théoriques traitant la structure financière de la PME, met en évidence l'importance du crédit bancaire comme source de financement vitale et indispensable pour ces entreprises, mais dont la mobilisation s'avère problématique. En effet, la complexité de la relation de financement bancaire résulte du risque de défaillance dans le paiement accentué par les asymétries d'informations, entre l'entreprises et ses partenaires financiers. Ces imperfections informationnelles subsistent entre les PME et les banques, considérées comme des acteurs indispensables au fonctionnement de l'entreprise, et constituent les principales contraintes auxquelles les PME sont confrontées dans leur financement bancaire. Les PME font alors face à un rationnement de leurs dettes bancaires et/ou un refus de concours supplémentaire (Psillaki, 1992). Et l'optimisme aboutit, en présence d'imperfections financières au rationnement bancaire de certaines PME (De Mazza, 2002).

Dans cette perspective, nous essayerons, de répondre à la problématique suivante: "Dans quelle mesure, les conditions de financement des PME sont -elles affectées par les caractéristiques d'une relation de financement Banque –PME? " Il s'agit de préciser qu'en étant une ressource indispensable aux PME, le financement bancaire présente certaines caractéristiques en relation avec la spécificité de ces entreprises, jugées très opaques au niveau de l'information. Il s'agit aussi de voir, comment, à travers une relation bancaire exclusive et durable, une réduction des asymétries informationnelles pourrait améliorer les décisions d'allocation des crédits aux PME, et réduire les situations de rationnement qui défavorisent les PME.

Ainsi, dans un premier point nous étudierons la littérature sur le financement bancaire de la PME et dans un second, les résultats de l'étude empirique portant sur les conditions de financement des PME de Tanger – Tétouan.

I - Financement bancaire de la PME: Littérature

Les PME sont désormais, l'armature de toutes les économies de part leur nombre, et leur capacité de création d'emploi. Elles constituent de véritables promotrices de développement et leur expansion favorise la croissance de l'économie. En ce sens elles ont souvent, besoin d'investir et innover, d'où l'importance des questions relatives aux sources de financement.

En effet, plusieurs études récentes ont mis en avant la faiblesse de la croissance des PME en général, ce qui constituait une faiblesse structurelle des économies¹. Cette faiblesse est expliquée, par la majorité des recherches établies dans le domaine, par les difficultés rencontrées par les PME dans la recherche des sources de financement, adaptées et suffisantes pour leur développement.

Le choix d'une structure financière a constitué, depuis longue date, l'une des tâches les plus délicates au sein du processus décisionnel des entreprises. C'est une problématique qui semble intimement reliée à trois concepts fondamentaux à savoir : la notion de décision de financement, celle de la valeur de la firme, et celle liée à l'identification du risque associé à l'acte de financement.

A cet égard, le comportement des entreprises en matières d'endettement était au centre d'un long débat théorique, dont l'objectif était de pouvoir dicter certaines règles générales de gestion optimale des ressources de financement de telle manière à maximiser la valeur de l'entreprise. Or, l'enjeu d'un tel débat théorique, ne se limite pas à identifier les déterminants des choix de financement des entreprises, mais il tente de révéler l'aptitude de la théorie financière moderne à prendre en considération la réalité financière des PME. Cette entité qui ne s'intègre pas parfaitement dans le cadre théorique fondateur de la littérature financière, et sa spécificité clame sa prise en compte en tant qu'objet de recherche.

En effet, Aug(1991)² a précisé que, les relations d'agence, les asymétries d'information et les coûts de faillite sont les principales variables caractéristiques de la structure financière des PME. Leur impact se traduit par le phénomène de rationnement des ressources financières stables, d'une part, et d'autres part, l'existence des contraintes micro et macro économiques dans l'accès des PME aux crédits bancaires.

Dès lors, obtenir la forme de financement adéquate, au moment opportun, auprès des banques, ou des bailleurs de fonds, ou même avoir accès au marché financier s'avère plus difficile pour les PME que pour les grandes entreprises. Ainsi et malgré la diversité et la croissance des sources de financement alternatives au financement bancaire, les études et recherches sur le sujet témoignent de la forte dépendance des PME au financement par endettement et particulièrement l'endettement bancaire.

¹ « Reconnaître l'importance des PME pour mieux stimuler leur développement », Centre des Jeunes Dirigeants d'entreprises, CJDE, conférence de Mai 2010.

² AUG (1991), op cité

L'endettement bancaire peut être défini selon deux conceptions:

- Une définition étymologique, qui stipule que le mot crédit vient du latin « Credere », dont la signification est la confiance inspirée par quelqu'un ou quelque chose. Ainsi « Faire crédits, c'est faire confiance, et donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien ou un bien équivalent sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service »³.
- Une définition juridique, qui présente le crédit comme étant, « l'engagement de la banque de mettre des moyens de paiement à la disposition du bénéficiaire ou de tiers désigné par lui, à concurrence d'une certaine somme d'argent »⁴.

A partir de ces deux définitions, nous constatons la présence d'un certain nombre de caractéristiques spécifiques au crédit bancaire à savoir : la confiance, le temps, la promesse ou l'engagement, le coût du service, et la notion du risque.

De même, la définition étymologique du crédit, fait référence à une distinction entre deux formes de crédit. En effet, le financement bancaire, appelé aussi emprunt indivis⁵, se distingue en prêts et crédits.

Un prêt donne lieu à un versement effectif des fonds en une ou plusieurs fois, le remboursement s'effectue selon les termes des accords passés entre la banque et l'emprunteur⁶. Tandis que le crédit, ne donne pas, obligatoirement, lieu à un versement des fonds, il peut se présenter sous forme d'une autorisation que l'emprunteur peut utiliser au moment de besoin. Dès lors, le crédit bancaire englobe les deux situations et peut se substituer au terme de financement bancaire.

Ainsi, en se basant sur la structure financière, le financement bancaire peut intervenir pour financer le cycle d'investissement de l'entreprise comme il peut financer son cycle d'exploitation.

Le financement bancaire du cycle d'investissement : devant l'insuffisance des fonds propres, d'origine interne ou externe, nécessaires pour le financement des projets d'investissements de

³ George Petit DUTALLIS, « Le risque du crédit bancaire », Edition Ripert 1971, page 25.

⁴ Code de commerce du 1^{er} Août 1996, article 524.

⁵ L'emprunt indivis fait référence à l'unicité de l'interlocuteur qui est la banque, et l'indivisibilité de la dette.

⁶ Mohamed RIGAR, op cité page 31.

l'entreprise, le financement bancaire se propose comme solution intéressante, dont l'aspect structurel modifiera pour une période non négligeable, la texture du patrimoine de l'entreprise. Le financement bancaire du cycle d'investissement, appelé aussi crédit d'investissement, est un prêt à long et moyen terme, destiné à financer un programme d'investissement dont l'objet peut être : la création d'une nouvelle unité, le renouvellement du parc matériel, la construction d'unité industrielle... et bien d'autres éléments dont la comptabilisation se fait en haut du bilan. L'octroi du crédit d'investissement nécessite le suivi d'une démarche et l'utilisation de certaines techniques propres à chaque banque dans le cadre des procédures et circulaires en vigueur se rapportant à l'étude de la faisabilité du projet (programme d'investissement, autonomie financière, capacité de remboursement) et à la nature des garanties.

Le financement bancaire du cycle d'exploitation : il s'agit des crédits de fonctionnement, dont l'objet est de satisfaire des besoins temporaires en fonds de roulement dus aux décalages entre les recettes et les dépenses de l'entreprise pouvant induire des cessations de paiement ou des perturbations dans l'activité. L'entreprise, en s'appuyant sur les ressources du crédit fournisseur (insuffisantes pour couvrir les emplois en stocks et en créances clientèles) ou sur le crédit interentreprises, n'arrive pas à atteindre l'optimisation nécessaire. Dès lors, une combinaison entre des délais fournisseurs assez longs et la mise en place de lignes de crédit de fonctionnement semble résoudre les problèmes de fonds de roulement. Dans ce sens, deux catégories de crédits de fonctionnement se distinguent :

- Les crédits de fonctionnement par décaissement : qui impliquent un décaissement effectif de l'argent, et assurent un relais dans l'encaissement du chiffre d'affaires. Ils peuvent prendre des formes diverses selon la nature des créances négociées et le type de clientèle concerné : l'escompte commercial, l'affacturage, le crédit de mobilisation des créances commerciales, les crédits de trésorerie.
- Les crédits de fonctionnement par signature : regroupent les actes de cautionnement présentés par la banque en faveur de ses clients, s'engageant à garantir le respect de ces derniers, de leurs engagements. Ces crédits peuvent se décliner en crédits par décaissement en cas de défaillance de leurs clients, ce qui explique le degré de risque de ce financement. Plusieurs modalités sont envisageables telles que : les cautions sur marché public, les cautions en douane, les obligations cautionnées,
- Autres types de crédit de fonctionnement sont proposés par les banques, pour les entreprises ayant des activités du commerce extérieur, il s'agit du crédit de

préfinancement, du crédit documentaire et des crédits de mobilisation des créances nées à l'étranger.

Le financement par crédit bail : le crédit bail ou leasing-purchase est un mode de financement par lequel une société financière met un bien mobilier ou immobilier⁷ à la disposition d'une entreprise moyennant des redevances périodiques (ou loyers) pour une période déterminée. Au terme du contrat, l'entreprise bénéficiaire a généralement le choix entre plusieurs options, soit restituer le bien, soit l'acquérir pour un montant défini lors de la conclusion du contrat, soit de renouveler le contrat à des conditions le plus souvent moins onéreuses⁸.

II- Conditions de Financement Bancaire des PME de Tanger –Tétouan: Résultats

Nous nous proposons de décrire les variables identifiées à partir des développements théoriques présentées précédemment, permettant de mettre en valeur des relations d'influence entre les spécificités des PME et les conditions du financement bancaire.

Dans ce cadre, notre étude empirique a retenu, comme échantillon 113 entreprises de Tanger et Tétouan. Notre outil d'investigation est un questionnaire, pré-testé auprès de cinq entreprises, administré face à face en interrogeant les responsables des entreprises enquêtées, et ayant retenu comme échelle de mesure, l'échelle de Likert avec une graduation à cinq points. Ainsi, à l'aide du logiciel Sphinx, nous avons réalisé une analyse descriptive pour déterminer les caractéristiques des PME de notre échantillon, et se faire une appréciation d'ordre général des conditions de financement de ce segment d'entreprise.

Le premier point fera l'objet d'une présentation des caractéristiques de notre échantillon, et le second concerne les spécificités d'une relation de financement bancaire et son impact sur les conditions d'octroi du crédit bancaire.

2-1 Les caractéristiques des entreprises enquêtées

Notre échantillon se compose de 113 entreprises, appartenant à la région de Tanger Tétouan, et opérant dans les secteurs d'activité suivants : la confection, l'agro-alimentaire, la pêche, le transport logistique, la promotion immobilière, l'industrie mécanique, le BTP et les services. Il est constitué à 91% de PME (60% des entreprises emploient moins de 50

⁷ Il existe deux types de crédit bail : un crédit bail mobilier qui permet de réaliser une opération de location - acquisition sur des biens meubles comme le matériel d'équipement, matériel roulant...ou bien un crédit bail immobilier qui porte sur des biens immeubles à usage professionnel , usine, magasin...

⁸ Définition générale de Wikipedia

salariés), avec une représentativité significative de la composition du tissu industriel marocain et plus particulièrement de celui de la région de Tanger Tétouan.

L'âge des entreprises de l'échantillon, permet de constater que seulement 17% des entreprises sont jeunes (moins de 5ans d'existence), alors que 73% des cas, ont un intervalle d'âge compris entre 5 et 15 ans, et les plus âgées (plus de 15ans) ne représentent que 10% de la totalité des entreprises.

Ainsi, nous avons constaté, que 14% des entreprises ont un capital inférieur à 100.000 dhs, tandis que 76% des cas disposent d'un capital qui varie entre 100.000 et 10.000.000 dh. Seulement, 9% qui ont un capital supérieur à 10.000.000 de dhs. Ces résultats s'expliquent par la tranche d'âge de l'échantillon étudié, dans la mesure où la constitution du capital se fait proportionnellement avec l'ancienneté de l'entreprise. Et donc notre échantillon est composé globalement par des entreprises ayant dépassé l'étape du capital minimum exigé pour la création des SARL. Quant à la composition du capital, on constate d'après les résultats recueillis que presque 74% des entreprises de l'échantillon ont un capital familial, dont le capital de 7% est semi familial, alors que seulement 26% des cas où le capital est composé des actionnaires n'appartenant pas à la même famille.

L'analyse des tableaux statistiques, relatifs à la description du profil du promoteur, nous fait ressortir les caractéristiques suivantes :

-Le statut juridique des propriétaires des entreprises enquêtées est à 90% un statut de dirigeant, et seulement 10% des entreprises sont gérées par des personnes non associées. Cette variable explique le caractère familial dans la gestion d'une part, et d'autre part reflète la prédominance de la combinaison Propriétaire-dirigeant dans les entreprises de notre échantillon.

-L'âge des propriétaires dirigeants, est compris, pour 62% des entreprises, entre 30 et 50 ans. Les propriétaires âgés de plus de 50 ans sont présents dans 36% des cas, alors que ceux ayant un âge inférieur à 30 ans ne représentent que 3% de l'échantillon. Ceci implique que les entreprises de l'échantillon sont dirigées à 90% par leurs propriétaires, dont l'âge est relativement moyen (de 30 à 50 ans), pour plus de la moitié.

-Le niveau d'étude des propriétaires-dirigeants est relativement élevé. Ainsi, 52% des propriétaires prétendent avoir un diplôme supérieur, et 19% un diplôme secondaire, par contre 23 dirigeants ont reconnu avoir un niveau primaire, et 8 autres n'ont pas voulu déclarer leur niveau de formation.

-L'expérience des promoteurs est globalement importante, dans la mesure où 71 propriétaires-dirigeants jouissent d'une ancienneté de plus de 10 ans, soit 64% de la totalité de l'échantillon. De même, 34% des promoteurs déclarent une expérience allant de 5 à 10 ans, par contre peu d'entre eux, (2 propriétaires), avouent une expérience de moins d'un an.

-La situation familiale des promoteurs fait état de 82% des mariés, 14% des célibataires et 4% des divorcés, ce qui explique que 63% des entreprises prévoient des plans de succession dans la gestion de leurs entreprises.

Quant au secteur d'activité, les PME enquêtées, de part leur dimension opèrent dans des secteurs, qui se caractérisent par une concurrence complète, ne leur procurant pas une position de monopole dans leur marché, et moyennement exposés à la concurrence internationale. L'impact réglementaire est faiblement influant pour la majorité des cas.

La spécificité des PME peut être déduite de la nature de la relation entretenue avec les partenaires commerciaux et qui demeurent loin des cas d'extrémité en matière de prix et de délais de paiement (peu d'entreprises ont un seul client ou un seul fournisseur, et dont le délai de paiement exigé ou accordé soit au comptant). Pour appréhender cette relation, nous avons prévu des questions sur le degré de concentration, des clients et fournisseurs, leurs pouvoirs de négociation en matière de prix et de délais de paiement, et le degré de respect des dettes commerciales. Ainsi, nous pouvons constater que :

-Très peu d'entreprises enquêtées reflètent une situation de forte concentration de la clientèle, seulement 3 entreprises dépendent d'un seul client et 25% des cas travaillent avec moins de 10 clients. Toutefois, plus de 70% des entreprises disposent d'une clientèle nombreuse et diversifiée.

-Pour la concentration fournisseur, 67% des entreprises dépendent dans leurs systèmes d'approvisionnement de moins de 10 fournisseurs, dont 8% sont en relation avec un seul fournisseur. 27% des cas disposent de plus de 10 fournisseurs au Maroc, et seulement 7% font appel à des fournisseurs étrangers. Cette prédominance des entreprises ayant moins de 10 fournisseurs s'explique par la nature d'activité des entreprises de BTP, Transport logistique, Promotion immobilière, Pêche, dont les fournisseurs appartiennent à des secteurs monopolistiques (Gasoil, matériaux de constructions, Bateaux...). Les fournisseurs étrangers concernent principalement les entreprises de confection.

-La variable de détermination des prix, fait apparaître que les entreprises de l'échantillon, demeurent, toujours faiseur de prix face aux clients à hauteur de 64% des cas, et 63% des entreprises sont souvent preneur de prix face aux fournisseurs. Le pouvoir de

négociation des entreprises enquêtées, en matière de fixation des prix, est moyennement faible vis-à-vis des fournisseurs, mais relativement fort par rapport aux clients.

-Pour les délais de paiement, 40% des entreprises de l'échantillon accordent un délai de paiement de 120 jours et plus à leurs clients, alors que 14% d'entre elles bénéficient du même délai de la part des fournisseurs. De même, 45% des entreprises offrent des facilités de paiement de 30 à 60 jours à leurs clients, tandis que 82% des cas rentrent dans cette tranche de délais, accordée par leurs fournisseurs (29% ont un délai de 30j, et 53% un délai de 60j). Pour le paiement comptant les fréquences sont faibles des deux côtés (4% pour les fournisseurs, et 12% pour les clients).

-Par ailleurs les résultats recueillis sur le degré de respect des délais fournisseurs, font état de 70% des entreprises qui prétendent régler leurs dettes commerciales dans les délais prescrits, tandis que 30% des cas présentent certaines difficultés quant au respect des délais de paiement qui leurs ont été accordés.

Il ressort de ces résultats, que les relations des entreprises enquêtées avec leurs partenaires commerciaux sont variées, mais dont la majorité sont marquées par une tendance relativement équilibrée entre clients et fournisseurs en matière de pouvoir de négociation.

2-2- Les conditions du financement bancaire des PME

La description des cinq variables retenues par notre recherche sur les conditions de financement bancaire, nous a permis de déduire la variabilité et la multiplicité des facteurs pouvant influencer une relation de financement entre PME et banque:

Pour la variable "**Relation Banque-Entreprise**", dont la description s'est faite à travers : le nombre de banque en relation avec l'entreprise, le volume du chiffre d'affaire traité avec les banques et le degré de dépendance de l'entreprise vis-à-vis de la banque en matière de financement, nous avons constaté que, 48% des entreprises sont toujours clientes exclusives d'une seule banque, alors que 31% entretiennent souvent une relation d'exclusivité avec leur banque et 21% travaillent avec plus d'une banque. **Le croisement de la variable relation avec la banque et décision d'octroi de crédit** nous a permis de constater que les PME qui entretiennent, toujours ou souvent, une relation d'exclusivité avec leur banque (la tenue et la domiciliation du chiffre d'affaires chez une seule banque) ont accédé au crédit à hauteur de 56%, tandis que les autres entreprises de l'échantillon ont reçu des réponses défavorables. De même, les entreprises qui sont rarement en relation exclusive avec une seule banque ont accédé au crédit à hauteur de 53%. Néanmoins, nous remarquons que les

entreprises, qui n'entretiennent jamais une relation exclusive avec une banque, ont accédé à 100% au crédit. Ce constat est expliqué, dans notre enquête, par la dimension de ces entreprises. En effet, les entreprises qui ont déclaré avoir des relations avec plus de trois banques, et dont les demandes ont été acceptées pour le financement, font partie de la catégorie des grandes entreprises réalisant un chiffre d'affaires supérieur à 50.000 mdh.

La description de **la variable relative à l'information financière** fait ressortir que la majorité des PME de notre échantillon prouvent une tendance générale vers la non transparence dans la communication de l'information financière. Ainsi, 56% des entreprises de l'échantillon, procèdent rarement à l'analyse de leurs états de synthèses, contre 40% des cas qui le font toujours. Ceci explique que certaines PME tiennent des états de synthèse par obligation de la loi, mais ne se préoccupent pas de les analyser ni de les interpréter. De même, 41% des entreprises enquêtées prétendent tenir une comptabilité qui reflète réellement leur situation financière, alors que 47% des cas déclarent établir des bilans, rarement cohérents avec leur réalité financière. 5% des cas avouent ne jamais tenir une comptabilité réelle. Ainsi, nous constatons, d'après **les résultats des tableaux croisant l'information financière et le financement bancaire des PME de l'échantillon**, que les PME qui présentent, toujours, des états de synthèses reflétant la réalité de leurs situations financières, n'ont pas accédé au crédit bancaire sollicité qu'à hauteur de 70%. Alors que 50% des entreprises, qui déclarent ne jamais tenir une comptabilité réelle, ont vu leurs demandes acceptées. De même, les PME qui ne sont pas régulières dans les déclarations à la CNSS du personnel réellement recruté (disconcordance entre le poste charges sociales et effectif employé) ont pu avoir des crédits à hauteur de 30% en moyenne. Dès lors, nous pouvons déduire que la transparence dans les états financiers remis à la banque lors d'une demande de crédit influence la décision d'octroi de crédit, mais ne détermine pas un accès automatique au financement. Pour l'analyse des états de synthèses par les PME de notre échantillon, la relation s'avère positive et déterminante dans la mesure où les entreprises ayant déclaré un suivi régulier de leurs documents comptables et financiers en vue de s'assurer de leur équilibre financier, accèdent beaucoup plus au crédit, soit 72% des accords concernant cette catégorie d'entreprises. Tandis que 68% des rejets touchent les PME qui ne s'assurent jamais ou rarement de la continuité entre les bilans des différents exercices.

Quant à **la variable nature de crédit**, nous avons constaté que, le crédit de fonctionnement vient à la tête des crédits sollicités par les entreprises enquêtées avec un pourcentage de 79%. Le crédit d'investissement occupe la deuxième place, avec 44 demandes formulées par les

entreprises de l'échantillon pour financer leurs projets d'investissement. Tandis que le crédit à la promotion immobilière a fait l'objet de 13 demandes, et celui d'opportunité 5 demandes. Par ailleurs le recoupement de la nature du crédit avec l'accès des PME au crédit bancaire permet de constater que les demandes de crédits d'investissement ont été acceptées à hauteur de 68%, alors que les crédits de fonctionnement et les crédits à la promotion immobilière présentent des proportions rapprochées entre accords et rejets, soit 43% des accords et 48% des rejets dans la catégorie des crédits destinés au financement des cycles d'exploitation des PME de l'échantillon. Ce qui nous permet de déduire que la nature du crédit demandé et sa destination déterminent la décision de crédit dans la mesure où les crédits d'investissement sont toujours liés à un projet étudié en termes de rentabilité et cashs flows à dégager pour rembourser les échéances. Toutefois, les crédits de fonctionnement, du fait qu'ils sont destinés à financer des besoins de roulement des entreprises, leur évaluation et leur faisabilité sembleraient risqués.

Pour la variable **garantie**, elle est considérée comme une caractéristique pure de l'acte de financement bancaire. Sa description permet de déduire son degré d'influence sur la décision d'octroi de crédit. Ainsi, nous avons posé plusieurs questions dont les réponses nous permettent de constater que, la caution solidaire vient en premier rang des garanties proposées par les entreprises enquêtées avec une proportion 79% (les autres entreprises n'ont pas accepté de fournir leur caution solidaires). 90% de l'échantillon propose le fond de commerce comme garantie. Les fonds de garantie CCG et les avals de banques ne sont proposés que par 39% de l'échantillon. Toutefois, les garanties, dites réelles, présentent des pourcentages très faibles quant à leur proposition. Ainsi, 26% ont proposé des hypothèques, 22% des cautions hypothécaires, et 7% des nantissements de DAT ou de bons de trésor. Ces proportions s'expliquent par le manque des actifs à proposer comme garantie chez les PME, d'une part et d'autres part, par le jeu de négociation qui caractérise cette relation de financement entre la banque qui cherche à se couvrir contre le risque de défaillance et la PME qui, en faiblesse de ressources, proposent des garanties non réelles. **La lecture des tableaux croisés sur la demande de la garantie et sa disponibilité** vient compléter la description déjà présentée dans la deuxième section de ce chapitre, sur cette variable. Ainsi, nous constatons que sur les 63 PME qui ont été fortement sollicitées pour présenter une garantie supplémentaire, 27 ont bénéficié d'un accord sur leurs demandes, soit 42%. Par contre, seulement 29% des demandes ont été rejetées pour les entreprises, qui n'ont pas été sollicitées pour la proposition d'une garantie supplémentaire. Ceci explique que la demande de garantie supplémentaire a concerné

les entreprises à faibles chances d'accéder au crédit, à cause de l'insuffisance des garanties proposées par celles-ci. En effet, 78% des demandes ont été rejetées pour les entreprises ayant proposé des garanties inférieures à la valeur du crédit sollicité (tableau croisé en annexe). Dans le même sens, 76% des entreprises, pour qui la garantie n'était pas du tout disponible, leurs demandes ont été refusées par la banque. Tandis que 65% des entreprises, qui ont déclaré la disponibilité de la garantie demandée, ont bénéficié d'un accord de crédit. Cette description de la disponibilité de la garantie dans notre enquête, permet de conclure, sur l'importance de la variable garantie dans l'accès au financement bancaire des PME.

La lecture des résultats relatifs à **la variable profil de l'agent de crédit**, permet de constater que 58% des cas ont été pris en charge par des chargés d'affaires (la fonction de chargé d'affaires est occupée par les personnes ayant des compétences techniques et commerciales dans la gestion d'un portefeuille entreprise en matière d'engagements), et 19 entreprises soit 18,4% ont discuté leur besoin avec des chargés de clientèle (se sont des agents de crédits, spécialisés dans le traitement de dossier de crédit des particuliers et professionnels). Les entreprises reçues par un directeur commercial (responsable hiérarchique des chargés d'affaires et chargés de clientèle, dont la mission est l'affectation des dossiers de crédit en fonction de leur importance sur les agents de crédits), sont de l'ordre de 12, soit 11,7% de l'échantillon, tandis que le reste a eu affaire à des chefs d'agences (5%), responsables de services (3%), ou autres personnes de la banque (4%). De même, **en recoupant le profil des agents de crédit et les variables décrivant la décision d'octroi de crédit** (explication des types de financement, sensibilisation sur le risque et orientation vers les éléments favorables pour l'accès au crédit), nous remarquons que les chargés d'affaires et les directeurs commerciaux représentent les personnes ayant les proportions les plus élevées en matière d'orientation et conseil aux entreprises de l'échantillon. Ainsi, 91% des entreprises ayant accédé au crédit déclarent recevoir les explications nécessaires, et dont 72% des cas l'entretien a été réalisé avec des chargés d'affaires ou des directeurs commerciaux Il ressort de ces résultats que la variable profil de l'interlocuteur influence le contenu de l'entretien et détermine par conséquent la décision d'octroi de crédit aux PME.

Conclusion

Le souci principal de ce travail est d'aboutir à un ensemble de variables permettant d'expliquer les conditions d'octroi du crédit bancaire aux PME, susceptible de promouvoir leur développement et leur croissance. L'analyse descriptive montre que 91% des entreprises enquêtées sont des petites et moyennes entreprises, dont 73% sont relativement jeunes, opérant dans des secteurs d'activité diversifiés (19,6% BTP, 17%, Transport logistique, 16,1% services, 11,6% l'industrie mécanique ...), et implantés dans la région de Tanger Tétouan (68% sur Tanger et 32% sur Tétouan). Ces PME sont gérées à 90% par leur propriétaire, dont l'âge est relativement moyen (de 30 à 50 ans), jouissent, à 64% d'une ancienneté de plus de 10 ans, et dont la situation familiale permet de prévoir des plans de succession pour au moins 63% des cas. 95% des entreprises de l'échantillon ont formulé une demande de crédit dont 65% entretiennent une relation exclusive avec leurs banques. La décision d'octroi de crédit a été favorable pour seulement 49% des PME étudiées.

Cette analyse descriptive montre l'existence d'une relation entre les spécificités des PME d'une part et les conditions du financement bancaire ayant constitué notre problématique de départ, mais dont la contribution à la résolution nécessite une analyse explicative en faisant appel aux méthodes de régression simple et multiples; l'objectif étant de mesurer l'intensité de ses relations en vue de mettre à l'épreuve des éventuelles hypothèses en relation avec notre thème de recherche.

Bibliographie

- **AGUENIOU. S**, « Accès au financement : les PME attendent sans trop d'illusion les mesures de la loi de Finances 2013 », La Vie Economique, Octobre 2012.
- **ALBOUY .M**, « Crise financière : quelles leçons pour la finance » ; Revue Française de Gestion, n° 193, 2009.
- **ANG. J. S**, « small business uniqueness and the theory of financial management », the journal of small Business Finance, vol1, 1991.
- **BANI. S**, « la contribution de la PME au développement économique », Blog Economie et Gestion, 25 Mars 2011.
- **BARTHELEMY. J et DOUBLET. J. M**, « Quelques enseignements de la crise », Revue Française de Gestion, n° 193, 2009.
- **BATAC. J et MAYMO. V**, « Les nouveaux outils de pilotage dans les banques », n°191, 2009.
- **BEBCZUK.R.N**, « What determines the access to credit by SMEs in Argentina ? », document de travail 48, Universidad Natioanl de la Plata, 2004.
- **BECCHETTI.L, GARCIA.M et TROVATO.G**, « Credit Rationing and credit view: Empirical Evidence from loan data », Centre for Economic and International Studies, vol 2, 2009.
- **BERGER. A, FRAME. W et MILLER .N.H**, “Credit scoring and the availability, price, and risk of small business credit”, Journal of money, credit and banking, vol 37, pp 191-222, March 2005..
- **BOOT.A**, “Relationship banking what do we know?”, Journal of Financial Intermediation, vol 4, 2000.
- **CASSAR. G, HOLMES. S** « capital structure and financing of Smes, Accounting and Finance”, vol 43, 2003.
- **CHARREAUX. G**, « Théorie Financière et Stratégie Financière», IAE DIJON, Août 1992.
- **COUSSERGUES. S**, « La banque, structures, marchés, gestion » 2ème éd. Paris : Dalloz, 1996.
- **COWLING.M** “ The role of loan guarantee schemes in alleviating credit rationing in the UK”, Journal of financial stability, volume 6, pp 36-44 April 2010
- **CRESSY.R et TOIVANEN. O**, “Is there adverse selection in the credit market?”, Venture Capital Vol 3, pp 215-238, 2001.
- **D'AURIA.C, FOGLIA.A, et MARULLO-REEDTZ.P**, “Bank interest rates and credit relationship in taly”, Journal of Banking and Financial, vol 23, 1999.
- **DANIELE. N**, « L'économie du nouveau dispositif et les conséquences de la nouvelle réglementation », Revue d'Economie Financière, n°73, 2004.
- **DE ANGELO. H et MASULIS R. W**, « optimal capital structure under corporate and persona taxation » journal of financial economics vol 8, 1990.

- **DIAMOND. D**, “Financial intermediation and delegated monitoring”, Review of Economics Studies, vol 51, 1984.
- **GROSSMAN. S et HART. O**, « Corporate Financial structure and managerial incentives », Economic theory discussion paper University of Cambridge, 1980
- **GUILHON.A** « le changement est un apprentissage », Revue Française de Gestion, n° 120, 1998.
- **GUISSO. L**, “High tech firms and credit rationing”, Journal of Economic Behaviour and Organization Vol 35 p 39-59, 1998.
- **HOLMES. S et KENT. P**, « An Empirical analysis of the Financial Structure of Small and Large Australian manufacturing enterprises », The journal Of Small Business Finance, vol 1 1991.
- **JENSEN. M. C et MECKLING. W. H**, « theory of the firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure », Journal Of Financial Economics Vol 3 , 1976.
- **JENSEN. M. C et SMITH. C. W**, « stockholder, manager and creditor interests: application of agency theory », in Altman, E, et Subramanian, Recent Trends in Corporate Finance.
- **KIM. E. H**, « A mean variance theory of optimal capital structure and corporate debt capacity », The Journal of Finance, Vol 3, 1978.
- **KOENIG. G**, « Les théories de la firme », éditions Economica, 1993
- **KRAUS. A et LITZENBERGER. R. H**, « A state preference model of optimal financial leverage » The journal of Finance, Vol 28, 1973.
- **LAMARQUE. E** « La Banque sait-elle encore gérer le risque ? », Revue Française de Gestion, n° 198-199, 2009.
- **LELAND.H et PYLE. D**, « informational asymmetries, financial structure and financial intermediation », Journal of Finance, vol 32, issue 2, May 1977.
- **MODIGLIANI. F et MILLER. M**, « The cost of Capital Corporation Finance and the Theory of Investment » American Economy Review Jun 1958.
- **MODIGLIANI. F et MILLER. M**, « Corporate income taxes and the costs of capital : a correction », American Review Vol 53, n°3, 1963
- **MYERS. S. C et MAJLUF. N. S**, « Corporate financing and investment decision when firms have information that investors do not have », Journal of Financial Economics, N°3 1984.
- **PETERSEN. P et RAJAN. R**, « The benefits of lending relationship : evidence from small business data », The journal of Finance , Vol 49, Num 1, March, 1994
- **ROSS. S**, « The determination of financial structure: the incentive signalling approach », Bell Journal of Economics, vol 8, Issue 1 , 1977.
- **SHARPE. S**, « Asymmetric Information, bank lending and implicit contracts : a stylized model of customer relationships », Journal of Finance , vol 25, 1990.
- **STIGLITZ. J et WEISS. A**, « Credit rationing in markets with imperfect information », American Economic Review, 1981.
- **THIETART R. A**, « Méthodes de Recherche en Management », 3^{ème} édition DUNOD, Paris 2007.

- **TITMAN. S ET WESSELS. R.**, « The Determinants of Capital Structure Choice », The Journal of Finance, March, Vol 43, 1998.
- **TORRES. O.**, « PME : De nouvelles approches », Editions Economica, Collection Recherche en Gestion, Octobre 1998.