



Contribution à l'étude des déterminants de la décision d'octroi des crédits aux PME : Proposition d'un modèle conceptuel

BAADDI Omayma ¹ & ZAHRANE Tarik ²

¹ Doctorante en sciences de gestion

² Enseignant chercheur

Laboratoire-QUALIMAT-GRTE

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Marrakech

Université Cadi Ayyad - Maroc

Résumé : L'importance des entités de petites et moyennes dimensions a longtemps suscité des interrogations. En effet, il existe un certain paradoxe dans le fait qu'en dépit de la position majeure des PME dans l'économie, elles souffrent toujours d'exclusion des fonds prêtables qui présentent une source primordiale du développement de leur structure financière, et cela en raison des réglementations strictes imposées aux institutions financières. En conséquence, au niveau international, tant dans les pays développés que dans les pays non développés, l'accès des PME au crédit reste restrictif. Certains entrepreneurs sont de plus en plus préoccupés par le risque de défaillance et certaines caractéristiques entravent leur accès aux avantages financiers. Dans cet article, nous mettons en lumière la littérature existante sur les différents déterminants qui conditionnent la décision d'accorder un crédit aux PME. Dans ce contexte et après l'examen de la littérature, l'existence d'une panoplie des déterminants, qu'ils soient liés à l'environnement de la PME ou aux aspects financiers ou encore au profil du dirigeant-emprunteur et à sa relation avec la banque, permet d'expliquer le comportement des banquiers.

Mots-clés : PME, Octroi de crédit, Déterminants de financement, Décision de financement

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.13774524>



1 Introduction

Malgré leur poids important dans le tissu économique et en dépit de leur rôle moteur de promotion de l'entrepreneuriat et de création d'emplois, les PME ont un accès limité au marché de crédit. D'ordinaire, les capitaux propres constituent une principale source de financement des PME, mais avec le changement des pratiques économiques, il est devenu difficile que ces capitaux soient suffisants.

Le secteur bancaire est très particulier en raison de son caractère fortement réglementé, d'une part le crédit bancaire présente un produit à régler postérieurement ce qui explique l'incertitude des banquiers et leur méfiance des clients présentant un risque de non-remboursement des engagements. Et d'autre part, les banquiers cherchent toujours à cerner ce risque à l'aide des informations sur l'emprunteur mais cet acte apparaît très difficile dans un contexte favorisé par l'asymétrie informationnelle.

En effet, dans un contexte d'inégalité et d'exclusion, la principale cause de l'incertitude vis-à-vis de ce type d'organisation est liée au phénomène d'asymétrie d'information entre l'emprunteur et le banquier, néanmoins, une création des relations de confiance sera capable à diminuer l'intensité de ce phénomène, et l'adaptation des conditions d'accès au crédit semble nécessaire pour l'insertion des PME dans le marché de crédit.

Pour surmonter la situation d'incertitude, l'utilisation des instruments d'évaluation par les banquiers en s'appuyant sur des informations financières et comptables apparaît nécessaire afin de maîtriser le risque, cependant, ces dernières ne peuvent pas couvrir tous les côtés du risque. Donc la question se pose sur le fait que les informations de caractère quantitatif s'intéressent seulement aux données attachées au passé, mais la prise en compte des dimensions qualitatives constituera un progrès dans le chemin de maîtrise du risque.

Ainsi, notre problématique est la suivante : « **Quels sont les déterminants de la décision d'octroi des crédits aux PME?** ».

Dans cette perspective le propos ultime de notre travail est d'explorer, de décrire et d'expliquer les déterminants de la décision d'octroi du crédit en faveur des PME. Pour atteindre cet objectif, l'article est organisé de la manière suivante : la première section met en évidence les obstacles au financement des PME, puis la deuxième section présente l'examen de la littérature sur les déterminants de la décision de financement bancaire. Enfin, la dernière résume les déterminants à travers la conception d'un modèle préliminaire qui contient un ensemble de propositions de recherche.

2 Le déficit de financement bancaire entrave l'essor des PME

Il est communément admis que le chemin vers les solutions doit passer par l'identification des sources du problème et vu que l'endettement désigne une source vitale de financement externe pour les entreprises de petites et moyennes dimensions. Cette section présentera avant tout les principaux obstacles d'accès aux fonds prêtables par les PME et qui sont principalement liées aux spécificités comportementales et économiques de ce type d'entreprise (Dietsch & Mahieux, 2014).

2.1 Un système financier mal adapté aux spécificités des PME

L'existence des barrières à l'entrée a contribué à la hausse de la défaillance des PME, et malgré les incitations lancées par quelques établissements de crédit, ce type d'organisation reste mal intégré dans le système financier vu un manque d'intérêt de la part des banques (les ratios de calculs peu adaptés aux PME), ainsi que la préférence des grandes entreprises au détriment des entrepreneurs concernant l'accès aux ressources prêtables. L'imposition

d'un taux d'intérêt élevé (40%)¹ présente une discrimination pour les PME en termes des conditions d'accès au financement dans la mesure où le coût du crédit diffère d'une entreprise à une autre selon la gravité du risque.

2.2 Un accompagnement restreint en matières comptables et fiscales

L'inadéquation des pratiques comptables et fiscale (Oudgou & Zeamari, 2019) ainsi que et l'absence des normes respectant les spécificités des PME constitue un point faible pour renforcer sa crédibilité chez les acteurs financiers dans la mesure où l'un des critères les plus contraignants dans la relation avec la PME réside dans la non-séparation du patrimoine personnel de l'entrepreneur et le patrimoine de l'entreprise, en rendant difficile notamment pour le banquier d'évaluer la capacité de remboursement de la dette (Lefilleur, 2008). Non seulement un problème d'application des règles comptables mais aussi certaines PME tentent d'échapper de la fiscalité par la diffusion des informations financières falsifiées et restreintes qui émanent la PME à commettre des irrégularités fiscales sanctionnées par l'Etat.

2.3 Les préoccupations des banquiers vis-à-vis des risques à gérer

Malgré une forte demande sur le marché de crédit, l'offre est limitée pour les entreprises de petites et moyennes dimensions et cela dû à leur incapacité à fournir des informations fiables aux banquiers ce qui contribuera à la naissance d'une asymétrie d'information entre les entrepreneurs et les banquiers. Dans ce contexte asymétrique, une mauvaise conjoncture et un manque d'expérience peuvent émaner la banque à supporter des risques étant donné que la santé financière de la PME reste fragile et impacté facilement par des crises qui peuvent raccourcir son cycle de vie.

D'ailleurs, le secteur bancaire est soumis plus que jamais à des barrières réglementaires sur l'allocation des fonds propres. Ces barrières sont représentées par l'architecture de Bâle qui visent dans chacun de ces accords à limiter le risque crédit et renforcer les règles de prudence par la mise en place des conditions d'octroi de crédit plus strictes. Le tableau ci-dessous présente les conclusions de St-Pierre (2018) concernant la perception du banquier ainsi que la perception de l'entrepreneur lors d'une demande d'octroi de crédit.

Tableau 1: La perception du prêteur et de l'entrepreneur par rapport au risque

Point de vue du banquier	Point de vue de l'entrepreneur
Importance des garanties pour prendre une décision	Peu de garanties à offrir ; la justification de la demande devrait être déterminante, importance de saisir rapidement une opportunité
Réfractaire au risque puisqu'il gère l'argent des autres	Par nature, preneur de risque « calculé » pour assurer la survie et le pérennité de son entreprise
Importance d'éviter toute erreur possible	Travaille en incertitude et commet des erreurs dont il assume les conséquences
Orientation à court terme et rendement financier immédiat	Orientation à long terme et rendement possible de nature pécuniaire et non pécuniaire

Source : Ouvrage de St-Pierre, *Gestion financière des PME : théories et pratiques*, 2018

¹ Selon les données d'une étude effectuée par le Haut-commissariat au Plan en 2019

2.4 L'économie comportementale source du déficit informationnel entre agents

Dans un monde imparfait, nous distinguons entre deux types de comportement vis-à-vis le risque, certains dévoilent leur aversion au risque et autres ont l'appétit pour le risque en vue d'augmenter leurs gains. D'où la naissance de la théorie de l'économie comportementale² (behavioral economics) en cherchant à comprendre l'influence de l'environnement, des origines, des émotions, ainsi que des facteurs personnels propres à chaque individu dans les processus décisionnel.

Cette théorie a changé l'orientation de l'analyse des décisions économiques, car elle a permis de percevoir la prise de décision comme un comportement rationnel caractérisé par la recherche du gain avant tout. Et effectivement dans le secteur bancaire, nous constatons deux phénomènes fondés sur l'économie comportementale et traduisons aussi le risque crédit, à savoir le risque d'aléa moral introduit par Adam Smith qui repose sur le principe d'augmentation de la prise du risque, et le risque de sélection adverse qui précise que certaines informations essentielles sur la situation du client emprunteur ne sont pas disponibles et accessibles par la banque.

2.5 Les coûts de transaction associés au contrat du crédit

Dans toutes les transactions entre individus étrangers, la présence d'une asymétrie d'information et de coûts de transaction, en raison de leur comportement opportuniste, est un facteur à l'origine de l'augmentation du risque de crédit. Et à partir des années 1970, Williamson Olivier a proposé une grille pour analyser le développement des nouvelles relations inter firmes et de cela l'implantation de la théorie des coûts de transaction par le prolongement des travaux de Coase Ronald H (1937).

L'origine des coûts de transactions entre l'emprunteur et le prêteur part de deux hypothèses :

- ❖ **La rationalité limitée** : les agents ne peuvent pas anticiper tous les événements à l'avance qui vont influencer leurs transactions dans un environnement complexe. Autrement dit, les agents économiques ont des capacités limitées dans un contexte d'incertitude et de manque d'information, ce qui explique les contraintes lors de l'établissement du contrat du crédit.
- ❖ **L'opportunisme** : est une conséquence de la rationalité limitée dans la mesure où un agent (emprunteur ou prêteur) peut adopter un comportement opportuniste envers les autres en favorisant son intérêt personnel.

2.6 Les alternatives du prêt bancaire peu connus

Peut-être la dépendance des PME sur les modes de financement traditionnels crée beaucoup d'obstacles pour eux, vu que la banque impose des conditions sévères pour l'accès aux crédits et l'ignorance de l'accessibilité à des sources de financement alternatives les positionne dans une situation d'handicap. La banque ne peut pas toujours répondre à tous les besoins de financement exprimés et les PME ne doivent pas s'arrêter les mains croisées dans telle situation mais elles doivent chercher toujours des solutions outre que la banque traditionnelle pour alimenter leur trésorerie telle que le financement par des produits participatifs (Anairi & Radi, 2023) et le crowdfunding (Joffre & Trabelsi, 2018).

² En octobre 2017, le prix Nobel de l'économie a été attribué à Richard Thaler pour sa compréhension de la psychologie dans l'économie. Ces travaux portaient sur l'influence des mécanismes psychologiques et sociaux dans la prise de décision chez les consommateurs et les investisseurs.

3 Théories modernes de la structure du capital et PME

En 1958, l'introduction du principe de la neutralité de la structure financière par Modigliani & Miller a constitué un changement de paradigme au niveau de la finance d'entreprise et à la base de certaines hypothèses, ils démontrent que dans un marché parfait caractérisé par l'absence des frictions (fiscalité, coût de transaction ou coût de d'agence), la valeur de l'entreprise est considérée neutre de la structure financière.

Généralement, il existe deux approches principales de la structure financière. D'une part, la théorie du compromis ou Trade-off Theory (TOT) considère que la structure optimale est obtenue par un arbitrage entre les avantages et les coûts de la dette. D'autre part, et contrairement à la première théorie, la théorie de financement hiérarchique ou Pecking Order Theory (POT) repose sur la hiérarchisation des sources de financement en choisissant le financement le moins pénalisé par l'asymétrie d'information, et en déterminant ainsi un ratio d'endettement optimal.

3.1 La théorie du compromis

La théorie du compromis³ s'inscrit dans les fondements théoriques initiés par *Modigliani et Miller* pour remédier aux lacunes constatées dans la proposition de 1958, d'où la réalité d'un marché imparfait s'impose et l'importance de la prise en compte de la présence des frictions telle que la fiscalité, les coûts d'agence, etc. Nous présentons en résumé les nouvelles hypothèses et nous examinerons leur applicabilité pour les PME.

La proposition de *Modigliani & Miller* en 1963 prend en considération la fiscalité, la valeur d'une entreprise endettée est supérieure à celle d'une entreprise non endettée grâce à l'économie d'impôt fruit de l'endettement réalisé.

La problématique des conflits d'agence et de l'endettement, a donné naissance à la théorie des coûts d'agence⁴ qui met au cœur les conflits d'intérêts entre les dirigeants et les agents, étant donné que les premiers doivent gérer l'entreprise dans l'intérêt des deuxièmes, mais la réalité est bien différente, dans la mesure où l'opportunisme des dirigeants crée un conflit d'agence.

Le financement par crédit bancaire désigne la source la plus utilisée par les entrepreneurs et spécialement le crédit à court terme pour alimenter leur trésorerie et répondre aux besoins d'exploitation. Mais la méfiance vis-à-vis des PME est origine des préoccupations des banquiers, vu que le contexte est asymétrique et que ce type d'entreprise est le plus exposé aux risques d'où la nécessité d'un processus strict d'octroi des crédits.

En effet, l'existence d'une asymétrie d'information dans les mains des dirigeants permettra de mieux choisir les décisions adéquates et justes, vu que le premier pas vers la conviction du marché est de donner une impression favorable pour les bailleurs de fonds. Et c'est pour cette raison la théorie financière de signalisation⁵ a eu naissance à travers l'interprétation des décisions des dirigeants qui constituent un signal sur la santé financière de l'entreprise ainsi que sa politique adoptée sur le marché financier, ce qui explique la majorité des choix de financement optés par l'entreprise. Ce signal renvoie à un message porteur d'informations utiles qui peuvent influencer positivement le cours boursier des actions.

³ Les auteurs de la théorie d'arbitrage : (Jensen & Meckling, 1979), Myers (1984)

⁴ Les auteurs de la théorie des coûts d'agence : (Jensen & Meckling, 1979)

⁵ Les auteurs de la théorie du signal : Ross (1977), John (1987), Blazenko (1987) et Narayanan (1988)

3.2 La théorie du financement hiérarchisé

Cette théorie⁶ fondée sur l'asymétrie de l'information, vient de compléter la théorie du compromis dans la mesure où les entreprises cherchent à avoir des préférences de financement, c'est-à-dire se financer dans un ordre hiérarchique. Commençant par la capacité d'autofinancement de l'entreprise, puis si cette dernière n'est pas suffisante, le passage au financement externe à travers l'endettement bancaire et enfin si la dette est devenue non accessible, l'émission des actions en vue d'augmenter le capital est la dernière option.

En effet, il n'est pas possible pour les investisseurs de tout savoir sur la PME. Donc, il y aura toujours une certaine asymétrie d'information dans chaque entreprise. Si un créancier ou un investisseur a moins d'informations sur la société, il / elle demandera des rendements plus élevés par rapport au risque pris et cela présentera un frein d'accès aux crédits par ces entreprises de petite dimension.

4 Les déterminants de la décision bancaire pour les PME

Lors de la décision d'accorder ou de refuser la demande de crédit, il est admis que les critères financiers ont une présence nécessaire dans l'analyse d'un dossier de crédit, mais ils ne constituent pas toujours les seuls critères car plusieurs éléments peuvent intervenir dans cette décision de financement, spécialement dans les cas des PME.

Dans le cadre théorique, nous avons pu relever neuf déterminants influencent la décision bancaire et qui sont regroupés en cinq grandes catégories de déterminants.

4.1 Les déterminants liés à l'environnement de la PME.

Chaque évaluation du dossier du crédit commence par la prise en compte des caractéristiques de l'entreprise telle que : le secteur d'activité, l'ancienneté et la taille de l'entreprise.

a) Secteur d'activité

Plusieurs PME opèrent dans des secteurs d'activité caractérisés par une instabilité. Une conjoncture économique défavorable où le risque s'implante dans les activités de l'entreprise peut être parmi les raisons de cette instabilité. Or, la courte durée du cycle de vie du produit constitue la principale cause vue que si le secteur connaît une variabilité, il sera difficile de trouver une entreprise dont le fonctionnement est supérieur à un an et demi et cela limitera son accès au financement. À cet égard, Wamba et al. (2018) montrent que la stabilité de l'entreprise dans son secteur d'activité a un lien positif et significatif avec l'octroi du crédit.

D'ailleurs, les secteurs d'activité peuvent présenter un bon indicateur sur les perspectives de la PME du fait que certains secteurs nécessitent des investissements qui peuvent pas être financés seulement par l'autofinancement (Mbacke, 2016). Par conséquent, si les PME opèrent dans un secteur porteur comme le secteur de production ou du bâtiment, ils auront un besoin essentiel d'accès aux financements bancaires pour financer leurs projets. Certaines études montrent qu'il existe une relation positive entre l'âge de l'entreprise et l'accès au financement bancaire, cela veut dire que l'ancienneté de la société peut affecter l'évaluation de la demande de crédit et la décision du chargé d'affaire peut varier en fonction de l'âge de la PME (Nekhili & Derbel, 2007). Autrement dit, la variable la plus décisive pour les institutions financières réside dans la position de marché occupé par l'entreprise demandeur de crédit (Levratto, 1990).

⁶ Les auteurs de Pecking Order Theory (POT): Myers et Majluf (1984)

Néanmoins, quelques travaux signalent que le secteur d'activité et l'ancienneté de l'entreprise dans son secteur n'ajoutent aucun pouvoir sur l'octroi du crédit et la fixation du taux d'intérêt (Omri & Bellouma, 2008).

b) Taille de la PME.

La catégorie des PME est caractérisée par une petite taille avec une structure financière faible et ce critère de taille diffère d'un pays à un autre selon la définition admis par ces décideurs. En général, la taille est un critère quantitatif mesuré par le nombre d'effectifs engagés au sein de l'entreprise. L'impact de la taille sur le choix d'une source de financement est décisif, les entreprises de grande taille obtiennent facilement des avantages financiers par contre la majorité des PME sont exclus de ce financement (Levratto, 1990).

D'une part, les grands groupes ont un nombre élevé d'employés, ce qui reflète la croissance de la firme et l'augmentation des coûts d'exploitation. Ainsi, plus la taille augmente, plus les coûts de fonctionnement augmentent, ce qui nécessite de nouveaux fonds (Mbacke, 2016). D'autre part, l'effectif présente un coût pour l'entreprise mais la PME peut engager plus de personnels si elle est rentable, et dans ce cadre, la taille transmettra des signes sur sa bonne santé financière et donnera un point de plus pour recourir au crédit.

Cette dernière époque a connu une énorme évolution dans l'activité bancaire à cause d'un bouleversement au niveau des offres de crédits qui sont maintenant plus adaptées au portefeuille PME. Certaines études montrent que les caractéristiques de l'entreprise, telles que l'âge et la taille, sont statistiquement significatives. La taille est susceptible d'être positivement liée à la demande de crédit et présente un facteur impactant le processus d'octroi (Robb & Wolken, 2002). Par contre, quelques travaux menés par (Nekhili & Derbel, 2007) et (Mbacke, 2016) révèlent que, contrairement aux dernières conclusions, la taille de l'entreprise n'a pas d'effet significatif sur la décision d'accorder des prêts bancaires aux PME

4.2 Les déterminants liés aux aspects financiers.

En matière financière, la première barrière devant la PME pour bénéficier des fonds est l'exigence des institutions financières des états financiers des années précédentes que la majorité des PME ont du mal à la fournir (Mbacke, 2016). Certaines institutions comme les institutions de microfinance ciblent cette forme d'organisation et s'intéressent aux résultats futurs et n'exigent pas des bilans. Et d'autres institutions comme la banque analysent les antécédents bancaires à travers l'examen des mouvements de comptes bancaires.

c) La performance financière.

Les indicateurs de performance désignent des outils très efficaces pour la prise de décision et s'ils sont bien employés, il sera facile de mesurer l'évolution de l'entreprise vers ses objectifs fixés et de mieux orienter sa stratégie pour créer de la valeur ajoutée. Il existe plusieurs ratios pour analyser la performance de l'entreprise telle que : Ratios de liquidité, Ratios de rentabilité, Ratio de levier financier, Ratios de gestion et finalement la rentabilité financière (ROA) et la rentabilité économique (ROI).

Lors du traitement de l'information financière, le banquier cherche toujours à étudier la solvabilité de l'entreprise et sa capacité à faire face à ces engagements afin de mieux cerner le risque des fonds prêtables, notamment pour les PME.

La rentabilité financière des PME constitue aussi un critère très important pour le banquier vu que la réalisation d'un chiffre d'affaires élevé permet de diminuer le risque de défaillance (Levratto, 1990).

d) Crédibilité financière : la qualité des livres comptables et des états financiers.

Indépendamment des caractéristiques de l'entreprise, l'évaluation d'une demande de financement doit reposer sur des informations fiables, bien définies et précises. C'est l'un des points de divergence entre le banquier et l'emprunteur qui ne divulgue pas toutes les informations pertinentes servant le banquier à avoir une image précise sur l'entreprise.

Les indicateurs comptables peuvent être utilisés pour évaluer la capacité de remboursement de l'emprunteur (Levratto, 1990). Et si la présentation d'un bilan ou d'un compte de résultats ou même le calcul d'un ratio favorisent des entreprises d'accéder au financement au détriment des autres, mais l'analyse du contenu de ces informations financières présente un facteur important dans ce processus. Autrement dit, ce ne sont pas les documents comptables ou les ratios financiers utilisés qui déterminent l'octroi ou non d'un crédit, mais bien leur contenu et les informations qu'ils fournissent sur les performances, la liquidité (Nekhili & Derbel, 2007).

Le mouvement du compte bancaire est un paramètre influençant la décision, mais les états financiers et les documents comptables audités n'ont pas d'effet significatif sur la décision de financement (Mbacke, 2016).

4.3 Les déterminants liés au contrôle de la demande de financement.

e) Garanties.

Afin de se garantir face au risque de non-remboursement de la dette, la banque demande en contrepartie des fonds empruntés, des garanties différentes selon le secteur d'activité où opère l'entreprise. Cette exigence positionne les PME dans une situation freineuse puisqu'elles n'ont pas des actifs ou des garanties suffisantes pour convaincre les banquiers. Et donc ces garanties exigées par le prêteur constituent un instrument de rationnement de crédit des PME (Levratto, 1990).

Les biens fournis en garantie jouent un grand rôle dans l'octroi de crédit, et l'exigence des sûretés est parmi les conditions de crédit pour les PME proposés par l'OCDE. Les entreprises disposant d'une grande proportion d'actifs tangibles peuvent obtenir des conditions de financement avantageuses. (Oudgou & Zeamari, 2019). Ainsi que, la théorie de l'agence soutient que la présence d'un pourcentage important d'immobilisations corporelles dans le bilan sert de garantie pour le donneur de crédit (Jensen & Meckling, 1979).

En outre, le banquier préfère octroyer un crédit à une PME appartenant à un groupe et non à une PME indépendante en raison que la première présente plus une garantie d'honorer sa dette (Levratto, 1990).

Cependant, outre les garanties fournies par le dirigeant, le banquier peut également effectuer des visites sur place, car celles-ci ont un effet déterminant sur le taux d'endettement et permettent aux dirigeants de PME de rester concentrés sur le remboursement du prêt.

f) Plan de financement.

Le plan d'affaires est un document déterminant dans l'obtention des financements externes, son objectif est de convaincre les investisseurs à financer un projet entrepreneurial. Ce plan doit répondre aux questions liées à la société, au produit, à la stratégie, au type de financement nécessaire et aux prévisions future de la trésorerie. Pour cela certains travaux indiquent que les plans d'affaires joints aux demandes de crédit ont un impact positif sur la décision d'accorder un crédit (Mbacke, 2016).

Le business plan est un outil de présentation et de gestion d'un projet, néanmoins pas toutes les entreprises peuvent satisfaire cette exigence, notamment les PME trouvent des difficultés à produire un plan d'affaires écrit et formel.

4.4 Les déterminants liés au profil du dirigeant-emprunteur.

Des recherches plus récentes reconnaissent l'importance des variables comportementales et cognitives du dirigeant dans le marché. Selon St-Pierre (2018), l'entrepreneur a un accès facile aux informations pertinentes à propos de son entreprise et que le banquier a besoin pour prendre la décision de financement. C'est pour cette raison que les caractéristiques et la place de l'emprunteur au sein de l'entreprise constituent des déterminants dans l'octroi de crédit (Levratto, 1990). Ainsi que le capital humain influence significativement sur la performance et l'obtention des résultats souhaités dans la mesure où un mariage entre la formation approfondie et bien fondée et l'expérience professionnelle de l'entrepreneur impacte positivement l'entreprise (Segal, Borgia, & Schoenfeld, 2010).

❖ L'expérience de l'entrepreneur.

L'expérience cumulée de l'entrepreneur grâce aux anciennes activités professionnelles constitue une variable importante pour les banquiers étant donné que la bonne maîtrise du marché, des concurrents et des clients diminue les risques et garantissent au banquier que l'acceptation du dossier de crédit ne présentera pas un risque élevé.

❖ L'âge et la formation de l'entrepreneur.

Les institutions financières exigent que l'entrepreneur doit avoir une connaissance et un savoir-faire dans le domaine de l'entreprise voulue se financer. Il existe une liaison profonde entre la formation de l'entrepreneur et le financement exigé par son activité dans la mesure où une personne maîtrisant bien les besoins de son entreprise, exprimera le mieux son choix de financement. Sans oublier que les capacités managériales favorisent le bon déroulement de son activité et donc le remboursement de sa dette.

Parmi les travaux traitant ce point, Nekhili et Derbel (2007) ont constaté que le niveau d'éducation du dirigeant et sa longue expérience professionnelle avaient une influence positive sur l'accès au crédit bancaire. Ainsi que l'âge du dirigeant influence également de manière significative l'accès au financement bancaire (Kadjie & Omenguele, 2019). De même, Wamba et al. (2018), Robb et Wolken (2002) ont montré l'existence d'une relation significative entre l'âge du dirigeant et l'accès des PME au financement bancaire.

Certes, il existe des études qui renvoient au contraire et montrent que la formation et l'expérience d'un dirigeant n'ont pas d'impact sur la décision d'accorder un crédit. (Mbacke, 2016).

La personnalité de l'entrepreneur dirigeant reste un facteur majeur dans le processus de prise de décision d'accès aux crédits. Néanmoins, le banquier considère l'entrepreneur comme une boîte noire avec des caractéristiques difficilement identifiables. Et la position cruciale que détient cet entrepreneur-dirigeant au sein de la PME, lui attribue un pouvoir de garder certaines informations stratégiques pour lui-même. Dans ce contexte, un déficit informationnel s'installe entre le banquier et l'entrepreneur en créant une relation de méfiance de la part de la banque dans la mesure où il devient difficile au banquier de savoir s'il y aura un remboursement de la dette à la date d'échéance ou non.

4.5 Les déterminants liés à la relation banque et PME.

La relation entre les deux parties de crédit exerce un poids déterminant dans le processus d'octroi de crédit et peut être parfois une substitution à l'analyse financière. Donc la création des liens entre le prêteur désigne une étape majeure dans ce processus dans la mesure où elle permettra d'alléger les conditions des crédits (Levratto, 1990).

L'aspect relationnel joue un rôle significatif lors de l'octroi de crédit aux PME, d'une part une relation de confiance entre le prêteur (banquier) et l'emprunteur (entrepreneur) permet à la banque de fidéliser ses clients (Aiboud Benchekroun, Benjelloun Andaloussi, & Benattou El Idrissi, 2018), d'autre part, réduit le phénomène d'asymétrie informationnelle au sein de la PME et minimisera les situations de rationnement de crédit.

Cette relation de confiance désigne un meilleur traitement de l'asymétrie d'information source de toute incertitude entre le prêteur et l'emprunteur, en réduisant les effets de risque de sélection adverse et de risque d'aléa moral ce qui rend l'information entre les deux parties symétriques (Psillaki, 1995).

Des nouvelles recherches prouvent que la relation banque entreprise mesurée par la durée de la relation et le nombre de banques exerce un effet positif et significatif sur l'accès au crédit bancaire. (Kadjie & Omenguele, 2019). Et d'autres trouvent que la durée de la relation banque-PME et le respect du calendrier de remboursement des prêts antérieurs ont un lien significatif avec l'octroi d'un nouveau crédit (Wamba, Sahut, & Teulon, 2018).

5 Modèle conceptuel et formulation des propositions de recherche

A la base des différents constats ci-dessus, nous formulons des propositions de recherche étudiant notre problématique imputable aux principaux déterminants dans le processus d'octroi du crédit aux PME.

P1 : L'environnement de la PME impacte sur la décision d'octroi du crédit bancaire

P1a : Le caractère risqué du secteur d'activité de la PME impacte la demande d'accès au crédit.

P1b : La taille de la PME a un effet positif sur l'accès au crédit.

P2 : Les aspects financiers de la PME ont une grande incidence sur la décision de financement

P2a : La crédibilité financière est positivement corrélée avec l'obtention du crédit.

P2b : la performance financière contribue positivement sur la capacité d'emprunt.

P3 : Le contrôle de la demande de financement de la PME contribue favorablement dans la décision de crédit

P3a : Les garanties proposées au banquier diminuent le taux d'endettement offert au PME.

P3b : Le Business Plan présenté devant le banquier présente plus de chance pour accéder au crédit

P4 : Le profil du dirigeant PME est un facteur déterminant dans la décision de crédit

P4a : L'âge, l'expérience et la formation ont une influence positive sur la probabilité d'octroi du crédit.

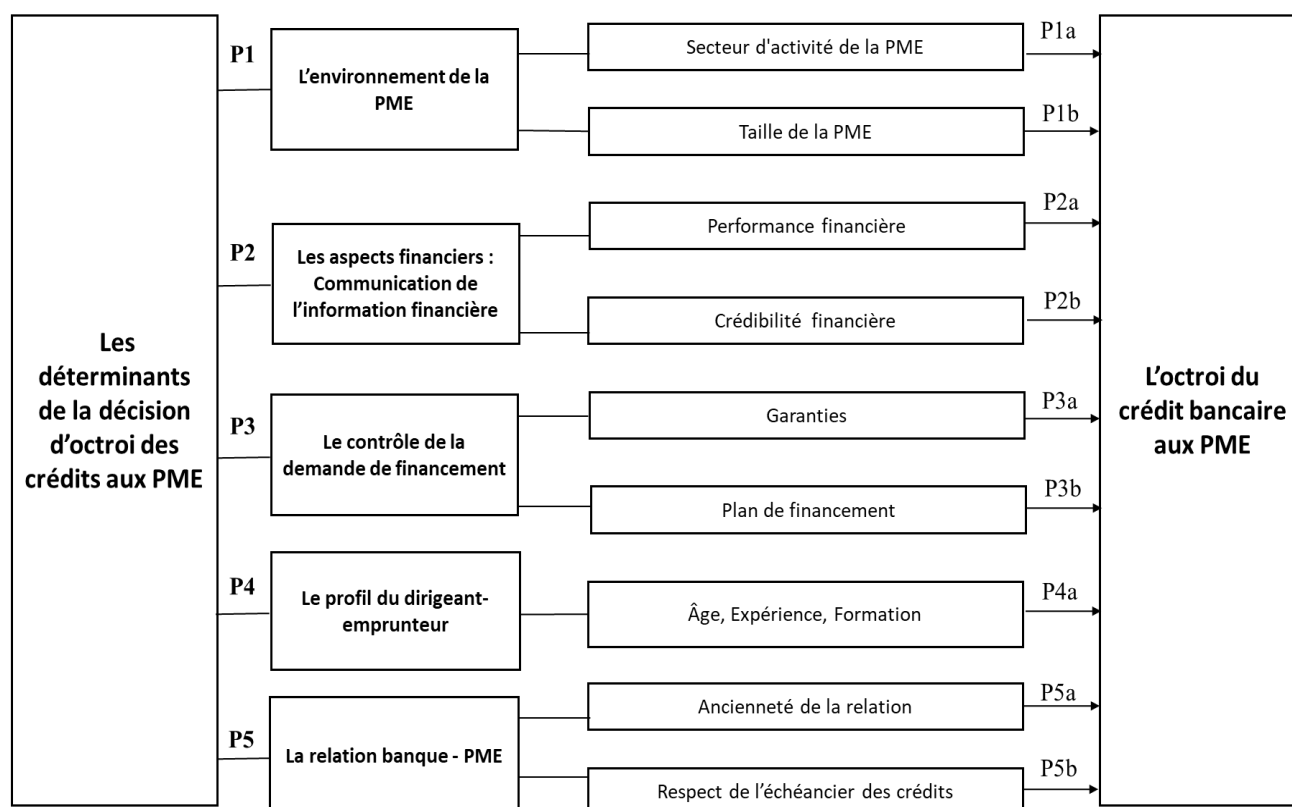
P5 : La relation banque-PME exerce un effet positif sur la décision de financement

P5a : L'ancienneté de la relation a une influence positive sur la décision de financement

P5b : Le respect de l'échéancier a un poids positif sur le délai d'octroi du crédit.

La figure ci-dessous présente le modèle conceptuel de notre étude, qui résume les propositions de recherche développées dans le but d'étudier les déterminants influençant les décisions de financement des PME.

Le modèle est basé sur une variable dépendante et des variables indépendantes. Comme variable expliquée nous avons : *l'octroi du crédit bancaire aux PME*, et comme variables explicatives nous avons *les neuf déterminants* regroupés en cinq catégories à savoir : l'environnement de la PME, les aspects financiers, le contrôle de la demande de financement, le profil du dirigeant-emprunteur et la relation banque-PME.

Figure N°1 : Modèle du cadre théorique pour l'étude des déterminants de la décision d'octroi des crédits aux PME

Source : Modèle adapté par nos soins

6 Conclusion

Les fondements de chaque décision de crédit sont les probabilités construites lors du traitement des informations financières, or, même si leur rôle majeur dans l'évaluation du risque, ces informations présentent des limites. D'un côté leur incapacité à fournir une approximation certaine sur le risque de l'emprunteur, d'autre côté, la qualité de la décision dépendra de la qualité des informations fournies et, dans la plupart des cas, les deux parties ne disposent pas toujours du même niveau d'information.

Dans un environnement de plus en plus complexe, les PME sont devenues plus averties au risque et connaissent l'importance de leur insertion dans un processus permettant d'atténuer le degré du risque pour bénéficier du financement de leur banque. En effet, la PME aura une opportunité d'obtenir le crédit si elle a la compétence de maîtriser les facteurs influençant la décision. Et afin de stabiliser leurs situations financières, elles ont besoin d'une restructuration de leur endettement global au détriment du court terme qui constitue leur principal financement.

La diversité des déterminants de cette décision de crédit est nécessaire dans la mesure où les informations non financières portent notamment sur l'environnement de la PME, les facteurs personnels du dirigeant et sa relation avec la banque jouent un rôle déterminant dans la décision. En effet de nombreuses études ont étudié l'importance du comportement du dirigeant dans la réussite ou l'échec de la PME. Son rôle est primordial, d'une part il orientera l'entreprise à réaliser les objectifs fixés pour garantir aux bailleurs de fonds la possibilité de générer des excédents de trésorerie afin d'honorer sa dette. D'autre part, ses expériences et ses savoirs vont contribuer à la progression de son entreprise.

En guise de synthèse, le crédit est un engagement bancaire présentant une opportunité d'accélération du développement des PME mais constitue au même temps une variable stratégique à gérer et maîtriser. Accorder un crédit implique la confiance et la croyance en une idée, ainsi que l'encouragement de l'activité entrepreneuriale chez les personnes cherchant un surcroît professionnel et un développement des compétences.

La complémentarité entre les déterminants financiers et non financiers dans la décision de crédit bancaire apparaît indispensable et adéquate avec les caractéristiques de ce type d'organisation étant donné que sa production d'informations financières et comptable reste insuffisante et faible, ce qui amène le banquier à intégrer les dimensions non financières pour bien conduire sa décision.

REFERENCES

- [1] Aiboud Benchekroun, B., Benjelloun Andaloussi, O., & Benattou El Idrissi, A. (2018). La relation banque/entreprise et l'asymétrie informationnelle état des lieux et corrélation. *PUBLIC & NONPROFIT MANAGEMENT REVIEW*, 3(1).
- [2] Anairi, F., & Radi, S. (2023). L'intérêt au financement par les produits des banques participatives au Maroc : une nouvelle alternative au financement bancaire conventionnel pour les PME (Cas des régions de Casablanca-Settat et Rabat-Sale-Kenitra). *I*(2).
- [3] Commission européenne . (2015). *Guide de l'utilisateur pour la définition des PME*. Luxembourg: L'office des publications de l'Union européenne.
- [4] Dietsch, M., & Mahieux, X. (2014). Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance , Numéro 114, pp.17-30. *Revue d'économie financière*(114), 17-30.
- [5] EL OUAZZANI , H., NABIL BOUAYAD, A., & ROUGGANI , K. (n.d.). Le Financement des petites et moyennes entreprises .: *Revue Economie et Kapital*, (14).
- [6] Jensen, M., & Meckling, W. (1979). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Economics social institutions*, pp. 163-231.
- [7] Joffre, O., & Trabelsi, D. (2018). Le crowdfunding. Concepts, réalités et perspectives. *Revue française de gestion* , pp. 69-83.
- [8] Kadjie, F., & Omenguele, G. (2019). L'effet synergique des déterminants de l'accès au financement bancaire par les PME au Cameroun. *Journal of Academic Finance*, Volume 10(2), 84-101.
- [9] Laib, Y. (2013). Determinants of bank financing for small and medium enterprise. *Gestion 2000*, Vol 30, 29-47.
- [10] Lefilleur, J. (2008). Comment améliorer l'accès au financement pour les PME d'Afrique subsaharienne? *Afrique contemporaine*, pp. 153-174.
- [11] Levratto, N. (1990). Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites. (P. d. Québec, Ed.) *Revue internationale P.M.E*, Volume 3(2), pp. 193-213.
- [12] Mbacke, D. C. (2016). Contribution à l'analyse des facteurs explicatifs de la décision de financement des PME au Sénégal: cas de PAMECAS. *Revue Marocaine de Recherche en Management et Marketing*, Volume 3(15).

- [13]Nekhili, M., & Derbel, M. (2007). L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes. *Revue internationale P.M.E*, Volume 20(3-4), pp. 191-218.
- [14]Omri , A., & Bellouma, M. (2008). L'impact de la qualité de la Relation Banque-Entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes. *La Revue des Sciences de Gestion*, 229(1), pp. 95-102.
- [15]Oudgou, M., & Zeamari, M. (2019). Les difficultés de financement des pme marocaines: vision critique sur des dispositifs de financement. *Revue Économie, Gestion et Société*, 1(19).
- [16]Psillaki, M. (1995). Rationnement du crédit et PME: une tentative de mise en relation. *Revue internationale P.M.E*, 8(3-4), pp. 67-90.
- [17]Robb, A., & Wolken, J. (2002). Firm, owner, and financing characteristics: Differences between female- and male-owned small businesses.
- [18]Segal , G., Borgia, D., & Schoenfeld , J. (2010). Founder human capital and small firm performance: an empirical study of founder-managed natural food stores. *Journal of Management and Marketing Research*, 4.
- [19]St-Pierre, J. (2018). *Gestion financière des PME : théories et pratiques* (2e édition ed.). Presse de l'université du Québec.
- [20]Wamba, L. D., Sahut, J.-M., & Teulon, F. (2018). L'importance des dimensions temporelles de la relation banque-PME sur la décision d'octroi de crédit bancaire dans un contexte d'asymétrie d'information. *Gestion 2000*, 35, pp. 77-95.