

Colloque International de Recherche en Economie et en Gestion

(CIREG 2016 - Marrakech)

Mai 12-14, Marrakech, MAROC,

L'ACCES DES PME AU FINANCEMENT BANCAIRE : CAS DES ENTREPRISES DE LA REGION DE TANGER TETOUAN

Mr HOUDAIFA AMEZIANE (P.E.S/ Président U.A.E) ,
Mr TAHROUCH MOHAMED (Enseignant Chercheur ENCG Tanger),
Mme MARIA SEGDALI (Docteur en Sciences de Gestion).

Université Abdelmalek Essaâdi, GREFAM-ENCG Tanger

Maroc

mohamedtahrouch@yahoo.fr segdalimaria2@gmail.com

Introduction

L'existence de difficultés de financement constitue l'une des principales raisons de l'insuffisance de la croissance des PME Marocaines. Les obstacles rencontrés résultent principalement d'une difficulté apparente à cerner la réalité des besoins de financement des PME en raison de leur déficit informationnel. En effet, en l'absence des moyens d'autofinancement, ces entreprises ne produisent pas suffisamment d'information financière leur permettant de se financer sur les marchés financiers aussi facilement que les grandes entreprises. Leur financement externe demeure, de ce fait, majoritairement tributaire des banques.

Or, pour accéder au marché des crédits, les PME doivent franchir les limites fixées par les banques qui représentent leur principale source de financement externe (Berger et Udell, 1998). Elles doivent faire face à une rigidité grandissante, dans le processus de prise de décision de crédit, en vue de garantir leur développement.

En effet, le financement bancaire présente quelques caractéristiques en relation avec les spécificités des PME connues par leur opacité informationnelle. Les banques peuvent, alors, restreindre leur offre de crédit à certaines PME qui ne produisent pas une information comptable fiable, ne présentent pas les garanties suffisantes, ou encore celles qui opèrent dans des secteurs risqués. Cette sévérité des conditions de financement bancaire rencontrées par les PME peut être expliquée principalement par les problèmes d'asymétrie d'information entre la banque et la PME.

En partant de cette réflexion, ce travail essayera de mettre en évidence l'aptitude de la littérature financière à saisir la réalité des PME d'une part. Et d'autre part, d'identifier les éléments qui affectent la décision d'octroi de crédit aux PME et qui sont susceptibles d'entraver leur accès

au financement bancaire. Deux grandes orientations peuvent être explorées : les spécificités de la PME et les caractéristiques du financement bancaire.

Problématique et objet de recherche

L'objet de ce travail est d'identifier une orientation théorique susceptible d'explicitier au mieux les déterminants de l'accès des PME au financement bancaire, utile pour leur développement.

Pour se faire, le point de départ de notre réflexion serait une interrogation sur les spécificités des PME, et l'aptitude de la théorie financière à cerner la réalité de ces entités, différentes des grandes structures, en vue de surmonter leurs difficultés pour l'accès aux ressources bancaires. D'un autre côté, nous analyserons l'impact des caractéristiques du financement bancaire sur la décision d'octroi de crédit. Ainsi, la problématique de l'accès des PME au financement bancaire nous amène à formuler deux interrogations auxquelles notre recherche vise à répondre :

- **Quel est l'impact des caractéristiques des PME sur l'accès au financement bancaire ?**
- **Dans quelle mesure les caractéristiques du financement bancaire, en relation avec les spécificités des PME, influencent la décision d'octroi de crédit ?**

A travers ces questions, nous essayerons d'atteindre trois objectifs :

- Nous visons à préciser que la décision d'octroi de crédit aux PME se base essentiellement sur une analyse des informations liées aux caractéristiques intrinsèques de ces entreprises, leur environnement et leur mode de gestion. Ces informations permettent d'avoir une appréciation plus fiable de la situation de l'entreprise et ses perspectives de développement, et sont de nature à impacter son accès aux crédits bancaires.
- Nous allons voir, dans un deuxième temps, que lorsqu'une entreprise demande un financement, la démarche empruntée par la banque reste méconnue par celle-ci et demeure contraignante pour elle. En effet, les procédures et la réglementation prudentielle en matière d'évaluation du risque peuvent modifier considérablement l'ergonomie de la relation banque-PME, tout en limitant l'accès des PME à leurs ressources de financement.
- Enfin, Nous visons à partir de cette recherche 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 ce segment d'entreprise.

Propos méthodologiques

La méthodologie de recherche du présent travail s'inscrit dans le cadre du paradigme positiviste, basée sur une approche hypothético-déductive et qui se décline en trois étapes :

- Il sera procédé dans un premier temps, par une étude critique et référencée des différents apports théoriques liés directement et indirectement avec le thème de recherche. Ceci nous servira pour affiner les hypothèses dégagées, qu'on essayera de tester et valider dans le cadre de nos développements empiriques.
- Ensuite, au travers d'un travail d'enquête auprès d'un échantillon représentatif des entreprises de la région de Tanger Tétouan, dresser un constat de la problématique et des enjeux de la question et les difficultés pragmatiques de sa mise en œuvre. L'orientation de notre travail découlera en grande partie des résultats de cette analyse statistique, qui se veut tout d'abord un outil permettant de mettre en exergue les difficultés à la fois techniques et méthodologiques rencontrées par les PME dans leur demande de financement auprès des banques.
- Enfin, notre propos à ce sujet sera de permettre une contribution à l'identification des variables explicatives de la décision d'octroi de crédit, susceptible de favoriser l'accès des PME Marocaines au financement bancaire, primordial pour leur croissance et leur développement. Nous présentons les déterminants de cette décision selon deux catégories : les caractéristiques de l'entreprise et les conditions du financement bancaire.

Pour se faire, nous construisons un modèle conceptuel, combinant deux types de variables : les variables déterminantes et la variable conséquente. Les premières se composent de deux blocs de variables : celles liées aux caractéristiques des entreprises, à savoir la taille, le secteur, le profil du dirigeant, et les relations avec les partenaires commerciaux. Les autres présentent les caractéristiques du financement bancaire, notamment la relation Banque-PME, la transparence financière, la nature de crédit, la garantie et le contact avec l'agent de crédit. Notre modèle exposera la relation entre ces variables et la décision d'octroi de crédit, à travers le test de dix hypothèses.

Notre étude empirique a retenu comme terrain d'investigation, un échantillon de 113 entreprises de la région de Tanger Tétouan. Le questionnaire a constitué notre support de collecte de données pour la réalisation de l'étude quantitative. Ainsi, à l'aide de SPSS 21.0, 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. Par la suite, nous avons procédé à la réalisation d'une analyse factorielle exploratoire : corrélation et analyse en composantes principales, pour s'assurer de la qualité de représentation des items et de la fiabilité de l'instrument de mesure des variables identifiées. Enfin, grâce à la méthode de la régression linéaire multiple, les tests d'hypothèses sont établis pour valider les relations du modèle conceptuel.

I- Financement bancaire des PME : L'état de l'art

Les premiers travaux relatifs à la structure financière sont attribués à Modigliani et Miller (1958). Sous les hypothèses, d'un marché financier parfait et en l'absence des considérations fiscales, Modigliani et Miller (1958, 1963) ont montré que le coût moyen du capital pour une firme est neutre par rapport à sa structure financière, et par conséquent les financements internes et externes sont substituables. La présence d'asymétrie d'information entre l'entreprise et les prêteurs de fonds rend le coût du financement externe plus élevé que celui du financement interne. La différence est la prime de financement, son accroissement dépend de l'accroissement et la sévérité des problèmes informationnels. Il en résulte une limitation de l'investissement par rapport à celui que l'entreprise aurait réalisé en l'absence d'asymétrie d'informations. Ces problèmes d'informations sont d'autant plus présents dans le cas des PME qui, généralement, ne sont pas transparentes et ne produisent pas des informations comptables fiables, permettant de juger leurs performances, et leurs perspectives de développement. Ces difficultés d'anti-sélection découlent sur la réalisation d'une hiérarchie des modes de financement (Myers et Majluf, 1984), basée sur une comparaison des coûts de chaque source de financement. L'autofinancement vient en premier, puisqu'il constitue la source de financement la moins chère, compte tenu de l'absence des problèmes d'anti-sélection. Le financement externe se présente en deuxième lieu, lorsque le financement interne s'avère insuffisant. Il prend trois formes : le crédit bancaire, l'emprunt obligataire et l'émission d'actions. Néanmoins, selon la théorie du financement hiérarchique, les entreprises font appel au financement bancaire, puis à l'emprunt obligataire, et enfin à une augmentation du capital. Le principe réside dans les problèmes d'anti-sélection qui sont plus importants pour les actionnaires que pour les créanciers.

Dans le même cadre théorique, parmi les critiques adressées au modèle de Modigliani et Miller, et qui ont été d'autant plus accentuées dans le cas des PME, son postulat sur l'existence de classes de risque équivalentes. Ainsi, selon le théorème de neutralité, une PME endettée aurait la même valeur sur le marché qu'une PME non endettée du moment qu'elles encourent le même risque d'activité. L'endettement des PME ne serait alors contraint puisqu'il existe une neutralité

de la structure financière, et les déterminants financiers ne peuvent restreindre ou augmenter l'accès des entreprises aux ressources bancaires. Un constat qui est difficilement envisageable dans les entreprises rationnées par leur degré de risque comme les PME.

En effet, au temps des années de prospérité, la croissance et l'inflation effaçaient facilement la plus grande partie des erreurs de gestion et de prévision des dirigeants d'entreprises : les marchés étaient porteurs et les crédits bancaires, généreusement accordés, comportaient des conditions avantageuses et perdant de vue tous les risques. Ces risques pourraient être de nature très différente et constituer des sources d'incidence très variées suivant le secteur, la taille et le type de financement souhaité par l'entreprise.

Or, la crise financière qui a secoué les marchés financiers en général, et le marché financier marocain en particulier, a mis en évidence certaines faiblesses dans la gestion des risques au sein des établissements bancaires. Cette gestion, longuement assimilée à une simple conformité à des règles prudentielles, s'est révélée inefficace dans la mesure où les banques se sont limitées pour la plupart, au respect d'un ensemble d'indicateurs, limitant par conséquent leur offre de crédits aux PME.

La gestion des risques apparaît donc comme une donnée omniprésente et essentielle dans l'appréciation de la qualité des entreprises manifestant des besoins de financement bancaire. Elle a été imposée par le comité Bale, à travers l'utilisation des modèles d'évaluations objectifs, basés sur l'information financière et comptable, permettant d'obtenir une vue plus fiable de la situation de l'entreprise. Les recommandations baloises ont exigé aux banques l'utilisation des scores représentant le risque global des PME dans la prise de décision d'octroi de crédit (Berger, Frame et Miller, 2005). Toujours est-il qu'une question demeure posée à ce sujet. Elle porte non seulement sur l'efficacité des mesures réglementaires instituées par les autorités de surveillance prudentielles, mais surtout sur la capacité des banques à intégrer ces nouvelles normes et pouvoir les adapter aux réalités de leurs principaux partenaires à savoir les PME qui sont caractérisées par leur déficit informationnel. Théoriquement, ce sont ces nouvelles conditions réglementaires qui amènent les banques à rationner une partie des emprunteurs, engendrant ainsi de nouveaux problèmes liés à l'asymétrie d'informations.

La réduction des asymétries d'information s'avère, alors, essentielle pour combler les contraintes de financement bancaires rencontrées par les PME. L'une des solutions avancées par la littérature bancaire contemporaine consiste à établir une relation étroite, intense et durable avec une seule banque. En effet, la relation banque-PME est la meilleure solution pour résoudre les problèmes d'informations et augmenter les chances d'obtenir les crédits (Berger et Udell, 2002).

Un financement monobancaire permettrait à la banque de détenir un avantage informationnel quantitatif résultant de sa manière de gérer les coûts de contrôle (Diamond, 1984).

En effet, tout au long des années quatre-vingt, la littérature théorique a mis en évidence les avantages d'une relation bancaire exclusive, favorisant un accès facile aux PME, avec des conditions plus favorables. La raison est simple, un financement relationnel permettrait à la banque de bien connaître l'entreprise, accumuler de l'information sur sa fiabilité et son niveau de risque, et par conséquent réduire au maximum les problèmes d'anti-sélection inhérents à la relation de crédit. La banque serait alors plus encline à faciliter l'accès des PME au capital, ajuster les taux d'intérêts en fonction du risque évalué, et demander moins de garantie dans le cadre d'un financement relationnel que dans celui d'un financement transactionnel.

Dans ce sens, les dirigeants des PME favorisent cette relation, dans l'objectif de réduire leur déficit informationnel et leur manque de transparence financière. En effet, la prise de décision d'octroi de crédit, qui se base sur une information collectée et analysée tout au long de la relation par une même personne, permet d'instaurer un sentiment d'assurance chez les dirigeants et une meilleure visibilité chez les agents de crédit (Cole, 2000). Les opinions et les jugements de ces derniers constituent la principale source d'information, pouvant engendrer des prises de décisions subjectives, en matière d'octroi de crédits aux PME.

Par ailleurs, les conflits d'agence entre les agents de crédits et les emprunteurs, en l'occurrence les entreprises, peuvent augmenter le risque de mauvaises prises de décision et constituer un facteur de rationnement de crédit pour les PME. La relation de financement se présente comme une chaîne de relations d'agence entre les emprunteurs, les agents de crédits, les dirigeants des banques, les dépositaires et les régulateurs du gouvernement (Berger et Udell, 2002). Néanmoins, l'utilisation des scores, pour la décision d'octroi de crédit, réduit la flexibilité et la subjectivité des agents et des banques (Udell, 2008 ; De young, Hunter et Udell, 2004).

Depuis la fin des années quatre-vingt, les PME ont commencé à s'orienter vers plus d'une banque pour financer leurs projets d'investissement et leurs cycles d'exploitation. Cette diversification dans les sources de financement bancaire, connue sous le phénomène de la multibancarité, a suscité des interrogations théoriques sur ses avantages quant à l'amélioration de l'accès des PME au financement bancaire.

Sharpe (1990) et Rajan (1992), en essayant de mettre en évidence les inconvénients d'une relation monobancaire, évoquent le concept du « hold-up » bancaire que génère une relation banque-entreprise exclusive exploitant une rente informationnelle importante, et imposant des conditions de crédit ne reflétant pas le vrai risque des entreprises. De même, Detragiache et Al (2001) confirment que la multibancarité est favorable à la profitabilité de l'entreprise, en raison de

la disponibilité du crédit. Une entreprise qui porte un projet profitable a intérêt à augmenter ses relations bancaires, en vue d'augmenter ses chances d'accès au financement souhaité. La multibancarité semble, aussi, une solution pour les entreprises qui prouvent des soucis de confidentialité, et ne peuvent divulguer leurs informations à une seule banque (Von Rheinbaben et Ruckes, 2004). Le choix de ce schéma de financement a été valable aussi bien en Europe qu'aux Etats- Unis, et semble présenter un enjeu important pour l'accès des PME au financement bancaire. La question serait alors, à poser pour le cas des PME Marocaines.

Enfin, le débat théorique sur l'accès des PME au crédit bancaire ne peut se tenir sans évoquer la garantie, principale caractéristique du financement bancaire. Celle-ci, peut éliminer le rationnement de crédit (Bester, 1985). Son utilisation dans les contrats de crédit, comme moyen d'auto sélection et mécanisme de motivation, permet de réduire la sélection adverse et instaurer l'équilibre séparant les projets les plus risqués des moins risqués (Bester, 1985 ; Steijvers et Voordeckers, 2009). Ainsi, les entreprises qui acceptent de présenter une garantie importante véhiculent à la banque un signal positif sur leurs situations et implications dans le projet, et permettent de garantir une récupération du montant de crédit en cas de défaillance. Un autre rôle attribué à la garantie, dans l'explication de la décision d'octroi de crédit, réside dans la résolution du problème du hasard moral. En effet, la garantie empêche l'entreprise de détourner le financement d'un projet peu risqué à un autre plus risqué ou annuler la réalisation du projet en étude, après réception des fonds (Boot et al, 1991).

Appliqué à notre objet de recherche, Michaels, Chittenden et Poutzouris (1999), dans le cadre de la théorie d'agence, ont souligné l'impact de la taille moyenne des entreprises sur la sévérité des problèmes d'agence liés au risque d'opportunisme des dirigeants et de substitution des actifs. Titman et Wessels (1988) ont démontré que la structure des actifs et leur tangibilité influencent positivement l'accès des PME aux crédits bancaires. Le principe est que le risque de substitution des actifs diminue avec l'augmentation de la rigidité du capital productif, ce qui augmente l'offre de crédit. Théoriquement, l'octroi de crédit par la banque est lié positivement à la disponibilité de la garantie.

Ainsi, en se référant à l'ensemble de ces contributions théoriques, nous avons élaboré un modèle conceptuel, visant à identifier certaines relations d'influence sur l'accès des PME au financement bancaire, tout en respectant le contexte et la réalité des entreprises Marocaines.

II- L'accès au financement bancaire des PME Marocaines : Etude de cas de la région Tanger Tétouan

Cette deuxième partie constitue une mise au point sur les idées théoriques présentées précédemment, ayant permis d'identifier des relations d'influence entre les spécificités des PME et la relation de financement sur l'accès au crédit bancaire. Nous avons, ainsi formulé un certain nombre d'hypothèses à tester sur des données de la région de Tanger Tétouan, en vue de valider la construction de notre modèle de recherche.

Dés lors, nous sommes partis des tableaux de tri à plat et tri croisé pour décrire les caractéristiques de notre échantillon, et les spécificités d'une relation de financement bancaire et son impact sur l'accès au financement bancaire. Puis, nous avons réalisé des régressions multiples sur l'échantillon, afin de tester les hypothèses, interpréter les résultats et valider la signification des relations relevées par notre modèle conceptuel.

1- Les caractéristiques des entreprises et du financement bancaire : Résultats descriptifs

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. Nous tenons à signaler que l'analyse des résultats a été effectuée en se basant sur les trois pôles constituant le modèle hypothétique de notre recherche à savoir : les spécificités des entreprises de l'échantillon, les caractéristiques du financement bancaire, et les déterminants de la décision d'octroi du crédit.

A- les caractéristiques des entreprises enquêtées

la description des caractéristiques des entreprises enquêtées , nous a permis de conclure que notre échantillon est composé à 91% de PME (60% des entreprises emploient moins de 50 salariés), opérant dans des secteurs diversifiés avec une représentativité significative de la composition du tissu industriel marocain et plus particulièrement de celui de la région de Tanger Tétouan.

Nous avons constaté, de même, que les PME de notre échantillon présentent certaines spécificités quant au profil de leurs propriétaires, qui s'occupent dans 90% des cas de la gestion de leurs entreprises, avec une expérience assez importante, et une moyenne d'âge mature.

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.

Enfin, 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).

B- les caractéristiques du financement bancaires

La description des différentes variables liées au financement bancaire, à travers les tris à plats et les tris croisés des résultats recueillis, nous a permis de déduire la variabilité et la multiplicité des facteurs pouvant décrire les étapes franchies par les entreprises ayant formulé des demandes de financement.

Ainsi, 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.

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.

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.

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'autre 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 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%).

C- La décision d'octroi de crédits aux entreprises de l'échantillon

Après avoir établi une présentation générale des différentes variables liées aux caractéristiques des entreprises et leur financement bancaire, la description de la décision d'octroi de crédit aux PME, nous a permis de relever, que 107 entreprises ont formulé une demande de crédit auprès de leurs banques, soit 95% de l'échantillon.

Partant des réponses recensées sur le sort des demandes de crédits des entreprises enquêtées, nous constatons que 49% des cas ont bénéficié d'un accord favorable, tandis que 44% des entreprises ont reçu des réponses défavorables, et 7% ont été classées dans la catégorie des

accords sous réserves, c'est-à-dire que le déblocage de crédit ne peut se faire avant la réalisation de certaines conditions, comme par exemple : l'augmentation de capital, la présentation de garantie supplémentaire, la régularisation des incidents de paiement, le changement du siège social... .

Dès lors, nous pouvons déduire que presque la moitié de l'échantillon n'a pas pu accéder au crédit sollicité, ce qui explique la persistance de cette problématique d'accès des PME au financement bancaire, manifestée dans notre échantillon, et évoquée par les intéressés au niveau régional et national.

2- L'accès des PME au financement bancaire : Résultats analytiques et interprétations

Dans cette partie, nous avons procédé, en premier lieu, à une validation du modèle conceptuel à travers une purification des mesures retenues pour l'opérationnalisation des variables. Nous avons utilisé, de ce fait, l'analyse factorielle exploratoire, basée sur la méthode de l'analyse en composantes principales (ACP) à l'aide du logiciel SPSS 21.0. L'objectif est d'éliminer les items qui pourraient détériorer l'échelle mesurant la variable, et de ne retenir que les données fiables.

Puis nous avons abordé, en deuxième lieu, l'étape de la confrontation et la mise en épreuve des hypothèses formulées, en faisant appel à la technique de la régression multiple. Cet outil répond à la logique de modélisation de la relation entre les variables explicatives et la variable à expliquer, en précisant la force de cette relation et en indiquant la contribution de chaque variable à l'explication de la variable dépendante en vue de mesurer la qualité du modèle élaboré.

A- Résultats de l'analyse factorielle exploratoire

Les tests de validité et de fiabilité des échelles de mesure, ont été réalisés successivement à l'aide de l'analyse factorielle en composantes principales et de l'Alpha de Cronbach, et se sont appliqués aux variables explicatives (caractéristiques des entreprises et du financement bancaire) et à la variable dépendante (décision d'octroi de crédit). Ils se structurent en trois étapes :

- Purifier l'échelle de mesure par le biais d'une ACP sur l'ensemble des énoncés. Sont supprimés du construit, les items dont la contribution factorielle est faible (coefficient de corrélation avec un facteur inférieur à 0,5), et la communauté (la part de la variance évaluée par la qualité de la représentation de chaque item sur l'axe retenu) est inférieure à 0,4.
- Vérifier l'unidimensionalité des axes factoriels retenus à l'aide d'une ACP sur les items gardés à l'issue de la première itération.
- Réaliser un test de fiabilité pour chacun des facteurs au moyen de l'alpha de Cronbach.

Néanmoins, avant de réaliser chaque ACP, nous avons utilisé le test de sphéricité de Bartlett et ce lui de KMO, pour vérifier la faisabilité de l'analyse factorielle.

B- Tests des hypothèses du modèle conceptuel : Résultats empiriques

Notre modèle conceptuel comprend deux parties : les déterminants de la décision d'octroi du crédit inhérents aux caractéristiques de l'entreprise et ceux relatifs aux caractéristiques du financement bancaire. Nous avons, tour à tour, tester les hypothèses par l'utilisation des méthodes de régression linéaire multiples, dont les résultats se présentent comme suit:

Tableau - Relations entre les variables de la caractéristique de l'entreprise et la décision d'octroi du crédit

Variable dépendante	R ²	R ² ajusté	F	ddl	Sig.
Décision d'octroi du crédit	,593	,528	20,319	4	,000
	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés (Bêta)	t	Sig.
	B	Erreur standard			
Constante	-2,738 E-017	,090		,000	1,000
Taille	,077	,135	,080	2,837	,000
Secteur d'activité	0,385	0,115	0,273	3,351	,000
Partenaires commerciaux	0,099	0,051	0,122	2,183	,000
Profil du propriétaire	0,437	0,137	0,261	3,202	,000

A la lecture des résultats du tableau ci-dessus, plusieurs remarques peuvent être formulées. Les variables explicatives relatives aux caractéristiques des PME contribuent à expliquer 53% de la variance totale de la décision d'octroi du crédit (R² ajusté =0,528). Ainsi, La taille de l'entreprise : (Bêta =0,080, t=2,837, p=0,000), le secteur d'activité : (Bêta = 0,273, t=3,351, p = 0,000), le profil du propriétaire : (Bêta = 0,261, t=3,202, p = 0,000), et les partenaires

commerciaux ($B\hat{e}ta = 0,122$, $t=2,183$, $p = 0,000$), influencent positivement la décision d'octroi du crédit bancaire, et nous conduisent à apprécier la validité des hypothèses suivantes :

L'hypothèse H1 : Plus l'entreprise est petite de taille moins elle accède au crédit bancaire.

L'hypothèse H2 : Le secteur d'activité influence la décision d'octroi de crédit bancaire aux entreprises.

L'hypothèse H3 : Le profil du propriétaire détermine la décision d'octroi de crédit aux PME.

L'hypothèse H4 : la bonne réputation de l'entreprise avec ses partenaires commerciaux, favorise l'octroi de crédit bancaire.

Tableau - Relations entre les caractéristiques du financement bancaire et la décision d'octroi du crédit

Variable dépendante	R ²	R ² ajusté	F	ddl	Sig.
Décision d'octroi du crédit	,397	,371	14,237	6	,000
	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés (Bêta)	t	Sig.
	B	Erreur standard			
Constante	1,561E-16	,028	-----	,000	1,000
La transparence financière	0,396	0,059	0,201	6,297	,000
Relation avec la banque	,337	,035	,337	2,963	,000
La capacité financière	0,429	0,100	0,283	4,412	,000
La nature du crédit	0,026	0,982	0,013	0,824	,782
La garantie	0,539	0,162	0,319	5,927	,000
Le contact avec l'agent de crédit	0,284	0,098	0,198	2,967	,000

Au regard des résultats récapitulés dans le tableau ci-dessus, plusieurs constats peuvent être exposés. La relation des entreprises avec leur banque, la transparence financière, la capacité financière, la garantie et le contact avec l'agent de crédit expliquent 37% (R^2 ajusté =0,371) de la variance totale de la décision d'octroi de crédit. Ce résultat est largement supérieur au seuil recommandé par Hair et al 2007, et conforté par l'indice de Fischer ($F=14,237$), qui dépasse de loin le F théorique de la table statistique. Ce qui nous conduit à attester la significativité globale du deuxième sous modèle et sa bonne fiabilité. Néanmoins, les résultats de la régression multiple pour les tests des hypothèses permettent d'établir les conclusions suivantes :

L'hypothèse H5 : La mise en place d'un financement relationnel bancaire via une relation exclusive permet de dépasser les problèmes d'asymétrie d'information, et favorise un accès facile des PME au crédit bancaire.

L'hypothèse H6 : La fiabilité des états financiers transmis à la banque exerce une influence positive sur la décision de financement bancaire des PME.

L'hypothèse H7 : La capacité financière de l'entreprise favorise une bonne notation de la PME et influence positivement son accès au crédit bancaire.

L'hypothèse H8 : Le crédit destiné au financement de l'exploitation des PME augmente les chances d'une décision favorable d'octroi de crédit.

L'hypothèse H9 : La disponibilité de la garantie a un impact positif sur l'accès des PME aux crédits bancaires.

L'hypothèse H10 : Le contact entre l'agent de crédit et la PME favorise le transfert de l'information qualitative et facilite la décision d'octroi du crédit bancaire.

Conclusion

Le souci principal de ce travail est d'aboutir à un ensemble de variables permettant d'expliquer la décision d'octroi de crédit aux PME. 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 variables explicatives et la décision d'octroi de crédits, mais ne permet pas de se prononcer sur les hypothèses formulées. De ce fait, nous avons complété cette analyse descriptive par une analyse explicative, en régressant les variables du modèle visant à tester les relations causales entre les caractéristiques des entreprises et la décision d'octroi de crédit d'une part, et d'autres part les caractéristiques de l'acte de financement bancaire et l'accès au crédit des PME. Nos résultats confirment la majorité des hypothèses avancées.

La taille de l'entreprise est liée positivement à la décision d'octroi de crédit. Ce qui explique les difficultés recensées chez les PME en matière d'accès aux ressources bancaires.

Le secteur d'activité a permis d'expliquer, fortement, la décision d'octroi de crédit aux PME, dans la mesure où il constitue un indicateur du degré de risque lié à l'exercice de l'activité. Ce risque peut être naturel, administratif ou réglementaire. De même, l'analyse du secteur permet d'apprécier le degré d'intensité concurrentielle susceptible d'impacter la position de l'entreprise sur le marché, et par conséquent ses opportunités de croissance et ses capacités d'engagement dans les crédits.

L'analyse du profil du propriétaire a révélé que la quasi-totalité des PME sont gérées par le principal associé. Cette variable a permis de valider l'hypothèse de la relation causale entre le profil du propriétaire et la décision d'octroi de crédit. Ceci, s'explique par l'importance des indicateurs de l'âge, l'expérience, le niveau d'étude et le statut juridique du propriétaire, dans l'appréciation de la qualité de gestion, le degré d'implication et d'engagement du propriétaire-dirigeant dans la décision de la banque pour l'octroi de crédit.

Les PME qui entretiennent de bonnes relations avec leurs partenaires commerciaux, indicateur mesuré par le degré de respect des engagements et le pouvoir de négociation en terme de délais et de prix, transmettent à leurs banques un signal de fiabilité et de moindre risque de défaillance dans le remboursement des engagements. Dans ce sens, la relation avec les partenaires commerciaux explique la décision d'octroi de crédit en se référant aux propos de la théorie du signal.

Pour ce qui est de la relation Banque-PME, les résultats montrent qu'une relation bancaire exclusive est liée positivement à la décision d'octroi de crédit, et ce malgré l'accès au financement de certains PME ayant plus d'une banque. Ceci s'explique par la force de la relation mesurée par le volume du courant d'affaires traité avec la banque de financement, et par la disponibilité de l'information collectée grâce à la relation réduisant, ainsi, l'opacité informationnelle des PME.

D'autre part, La décision d'octroi de crédit aux PME est fortement basée sur la fiabilité l'information financière, fournie par les PME. Les résultats de notre recherche confirment l'importance de la transparence financière dans l'évaluation du risque crédit. En effet, les systèmes de notations imposés par la nouvelle réglementation baloise préconisent l'utilisation de l'information financière dans les systèmes de scoring des crédits aux PME en vue de les classer dans des catégories de risque. L'application de cette exigence par le système bancaire marocain explique les difficultés d'accès au crédit pour ce segment connu par ses imperfections financières.

Les PME disposées à présenter des garanties, en couverture de leur demande de financement, peuvent accéder facilement au crédit bancaire. Cette relation s'explique par la difficulté rencontrée par les banques dans l'appréciation du risque lié aux PME du fait de l'absence de transparence financière et le manque de visibilité sur leurs projets à financer. La disponibilité de la garantie permet aussi d'apprécier le degré d'engagement de la PME dans la réussite de ses projets et le bon dénouement de ses engagements.

Enfin, un contact privilégié et de proximité avec l'agent de crédit permet le transfert de l'information qualitative, susceptible de réduire les asymétries d'informations fortement constatées chez les PME. Notre recherche, a permis de confirmer la relation positive entre l'existence d'un contact personnalisé et collaborateur entre l'agent de crédit et la PME et la prise d'une décision favorable d'octroi de crédit.

Il ressort que la complémentarité entre l'information quantitative (la taille, l'information financière, le scoring, la garantie) et l'information qualitative (le profil du propriétaire, le secteur d'activité, la relation avec les partenaires commerciaux, la relation Banque-PME) améliore l'analyse du risque bancaire et favorise l'accès des PME au crédit.

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 Natioanal de la Plata, 2004.
- **BECCHETTIL, 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.