



**HAL**  
open science

## Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier

Anissa Chebil, Thierry Levy-Tadjine

► **To cite this version:**

Anissa Chebil, Thierry Levy-Tadjine. Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier. 2009. hal-00847575

**HAL Id: hal-00847575**

**<https://hal.science/hal-00847575>**

Preprint submitted on 23 Jul 2013

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## ***Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier.***

**Anissa CHEBIL,**

Doctorante

Institut Supérieur de Gestion Sousse, (Université de Sousse, Tunisie)

[anissa.chebil@gmail.com](mailto:anissa.chebil@gmail.com)

**Thierry LEVY-TADJINE**

Professeur HDR à l'Université St Joseph et à l'ISAE-CNAM-Beyrouth (Liban),  
membre du Laboratoire ICI -Université de Bretagne Occidentale

[thierry.levy@univ-st-etienne.fr](mailto:thierry.levy@univ-st-etienne.fr)

### **RESUME**

Cet article qui s'appuie sur une enquête conduite auprès de 65 chargés de clientèle des principales banques tunisiennes, s'interroge sur les facteurs sur lesquels se fonde le banquier pour prendre sa décision d'octroi de crédit lorsqu'il fait face à un dirigeant de PME. La littérature suggère, en effet, qu'en complément de la prise en compte des données objectives de l'entreprise et de ses projets (étude de marché ; bilan comptable ; compte de résultat ; etc.), le banquier est également sensible à la personnalité du créateur-dirigeant d'entreprise dans la mesure où celle-ci serait une des clefs de la réussite entrepreneuriale. Les résultats auxquels nous parvenons sont plus nuancés et révèlent une diversité des comportements bancaires.

**Mots Clés :** PME ; Financement Bancaire ; Personnalité de l'entrepreneur ; Analyse Multidimensionnelle de Similarité ; Tunisie.

### **ABSTRACT**

This article is based on an investigation about 65 Tunisian bankers' compartments for Small-Business credit attribution or rationing. Entrepreneurial literature suggests that subjective aspects (psychology of the entrepreneur; motivation; personal capabilities) of the application form for obtaining a banking credit are taken into consideration as classical objective elements (budget; market studies...). Effectively, subjective aspects are considered as a good predictor for entrepreneurial success. Nevertheless the results of this article study are more contrasted than literature suggests. There exist a coexistence of various banking attitudes and only parts of the bankers do take care of entrepreneurs' personal capabilities.

**Key-Words:** Small-Business; Banking credit; Entrepreneur's personal capabilities; Similarity Multidimensional Analysis; Tunisia.

# ***Décision d'octroi de crédit bancaire aux PME et diversité des critères d'évaluation par le banquier.***

## **INTRODUCTION**

Les difficultés des PME dans l'accès au crédit bancaire constituent un thème récurrent de la littérature économique et gestionnaire comme des débats politiques. Le constat quasi-unanime est souvent à l'origine de dispositifs tel le PCE (Prêt à la Création d'Entreprises) en France ou son homologue, le dispositif *Kaffalat* au Liban, qui sont supposés remédier à ces difficultés.

Pour autant, on ne pourra éclairer totalement la problématique du financement entrepreneurial ni aider les entrepreneurs à optimiser leurs chances d'obtenir un crédit bancaire sans identifier les facteurs sur lesquels se fonde le banquier pour prendre sa décision. Une partie de la littérature considère, en effet, qu'en complément de la prise en compte des données objectives de l'entreprise et de ses projets (étude de marché ; bilan comptable ; compte de résultat ; etc.), le banquier est également sensible à la personnalité du créateur-dirigeant d'entreprise (McClelland (1961), Gartner (1988), Cooper (1993), Saporta (1994)) dans la mesure où celle-ci serait une des clefs de la réussite entrepreneuriale. Pour Vernier et al. (2004), la personnalité du créateur est même le facteur déterminant dans la décision d'octroi du prêt bancaire. Pour autant, cette perspective est mise en cause par ceux, comme Papin (2007), qui présument qu'il est impossible de définir un profil psychologique type du créateur-dirigeant qui réussit (ou, au contraire, échoue). La nécessité d'une clarification s'impose autant pour des raisons théoriques que managériales. Connaître les critères retenus par le banquier dans son évaluation des dossiers de crédit, permet en particulier de mieux préparer les dirigeants de PME au montage de leurs dossiers. Tel est l'objet de cette contribution qui, pour ce faire, s'appuie sur une étude conduite auprès de chargés d'affaires de plusieurs banques tunisiennes. L'article est divisé en deux parties. Analysant la littérature, la première discutera de la relation Banques-PME en soulignant qu'un bon nombre de travaux invite le banquier à s'investir pleinement dans une relation interpersonnelle avec l'entrepreneur. La prise en compte de critères subjectifs liés à la personnalité de ce dernier dans la décision d'octroi de crédit semble alors le corollaire de cette recommandation. La seconde partie est consacrée au test de cette affirmation sur la base d'une enquête conduite auprès de 65 chargés de clientèle des principales banques tunisiennes.

## **1. Relation Banque-PME, asymétrie d'information et nécessaire engagement du banquier**

Comme le note Maque (2007), pour l'entreprise, « *méfiance, crainte, incompréhension, risque* » caractérisent le vocabulaire qui revient à l'évocation des banques et des banquiers. Pour Bikourane (2005), le dirigeant de PME « *a souvent l'impression de n'être perçu que comme un risque financier ou pas* ».

Cette source de tension entre les deux partenaires interdépendants<sup>1</sup> n'est pas contredite par les auteurs qui analysent l'activité bancaire. Godham et al. (2007) montrent que le processus d'analyse de crédit comprend plusieurs phases dont la plus importante en termes de quantification du risque du client est l'analyse de son dossier de crédit. Dans le même ordre d'idées, Paraque (1998, 1) stipule que « *l'appréciation de la qualité d'entreprise est une*

---

<sup>1</sup> Paraque (1998, 2002) parle de « *double dépendance* » pour décrire le fait que malgré la méfiance réciproque, banquiers et entrepreneurs ont besoin l'un de l'autre pour prospérer...

*étape cruciale dans sa prise de décision de lui accorder un financement. La difficulté d'évaluation source de rationnement, vient de la diversité croissante des produits, des marchés et par voie de conséquence, des situations économiques auxquelles sont confrontées les PME et les banques ».*

Dans le cas des PME, la littérature fonde l'exigence bancaire de quantification du risque sur le phénomène d'asymétrie d'information (Williamson, 1986 ; Laveren 2006; Scholtens, 1999). Pour Maque et Godowski (2009, 113), « *la relation banque/PME est loin d'être efficiente en termes d'informations ; elle se caractérise par une importante asymétrie d'information. Pour capturer une part des gains générés par un projet d'investissement, le représentant d'une PME peut être encouragé à dissimuler ou minimiser les gains réels provenant d'un projet<sup>2</sup>. Il est donc impératif pour la banque, par l'intermédiaire de son chargé de clientèle, de s'astreindre à un travail de surveillance active* ». De fait, pour certains auteurs, cette asymétrie d'information qui caractérise exclusivement les PME, peut engendrer des problèmes d'agence analogues à ceux évoqué pour la grande entreprise entre créanciers et dirigeant (Jensen et Meckling, 1976). Dans le cas des grandes entreprises, l'observation et le contrôle de l'information financière sont plus aisés pour le banquier puisqu'il peut disposer d'éléments issus de la presse spécialisée ou de rapports des commissaires aux comptes qui font souvent défaut dans le cas des PME. C'est sur la base de cette transposition de la théorie de l'agence que Janssen (1998) justifie les taux d'intérêt plus élevés pour les PME emprunteuses que pour les grands groupes, dans la mesure où la banque doit faire face à des coûts d'évaluation et de surveillance plus élevés. Leland et Pyle (1997) recommandent ainsi au banquier d'exercer un monitoring vis-à-vis de ses clients en collectant régulièrement des informations auprès d'eux afin de pouvoir les trianguler le moment venu. Cette perspective qui inscrit la relation banque-entreprise dans le cadre d'un rapport durable et interpersonnel, rétablit une place pour la prise en compte de la personnalité du propriétaire-dirigeant de PME par le banquier. En situant ces recommandations par rapport à la typologie de Rivaud-Danset et al. (1993) qui distingue deux modèles de banques (et de banquiers), Leland et Pyle (1997) plaident pour une « *banque à l'engagement* ».

Pour Rivaud-Danset et al. (1993), dans la « *banque à l'acte* », le chargé de clientèle dispose d'une représentation normalisée de l'agent « entreprise » et attribue à chaque entreprise une note basée sur sa probabilité de défaillance; cette notation « *qualifie son risque* ». Au contraire, dans la « *banque à l'engagement* », l'expert bancaire attribue un jugement *ad hoc* en considérant l'emprunteur comme un cas unique. Cela suppose de sa part ou pour les tiers spécialisés auxquels il recourt, une identification fiable des critères de personnalité de l'entrepreneur qu'il est important de prendre en compte. La littérature entrepreneuriale abonde dans cette voie. Vernier (2004) considère, en effet, que deux aspects (quantitatifs et qualitatifs), sont pris en considération par le banquier pour disposer des informations essentielles quand à la prise de décision d'octroi de crédit. Selon lui, le banquier s'intéresserait en premier lieu à la capacité de l'entreprise à dégager des résultats suffisants pour rembourser le crédit, et en second lieu, à la qualité de l'emprunteur et de l'entreprise. En effet, « *le crédit repose tout d'abord sur l'homme ou la femme qui crée (ou développe) l'entreprise et sur la confiance que le banquier peut avoir en cet homme ou cette femme : confiance en son honnêteté, sa loyauté, son esprit d'entreprise, sa capacité d'adaptation et sa compétence* » (Papin, 1997)

---

<sup>2</sup> Ce risque est intimement lié à la singularité de la PME qui, comme le notent Marchesnay et Messegem (2001), est caractérisée par une homologie entre le propriétaire-dirigeant et l'entreprise. Les deux sont souvent difficilement dissociables ce qui rend possible les abus et dérives que mentionnent Maque et Godowski.

Toutefois, Vernier et al (2004) ajoute que le rapport, entre banquier et chef d'entreprise dans la relation de crédit, demeure complexe. Compte tenu de la difficulté à correctement évaluer l'entreprise en création ou en démarrage<sup>3</sup>, le banquier dispose de peu d'éléments d'analyse. De son côté, Bruyat (1993) insiste sur la prise en compte simultanée de quatre facteurs pour la réussite de l'entreprise et donc pour l'octroi du prêt :

- L'acteur (le créateur d'entreprise) ;
- L'environnement (immédiat et plus lointain) ;
- Le processus de création ;
- Les résultats financiers.

Pour Cooper (1993), la personnalité de l'entrepreneur fait partie des facteurs essentiels à la réussite de l'entreprise et à « *la conquête du banquier* ». Pour l'illustrer, il a d'ailleurs proposé le schéma récapitulatif suivant (figure 1).

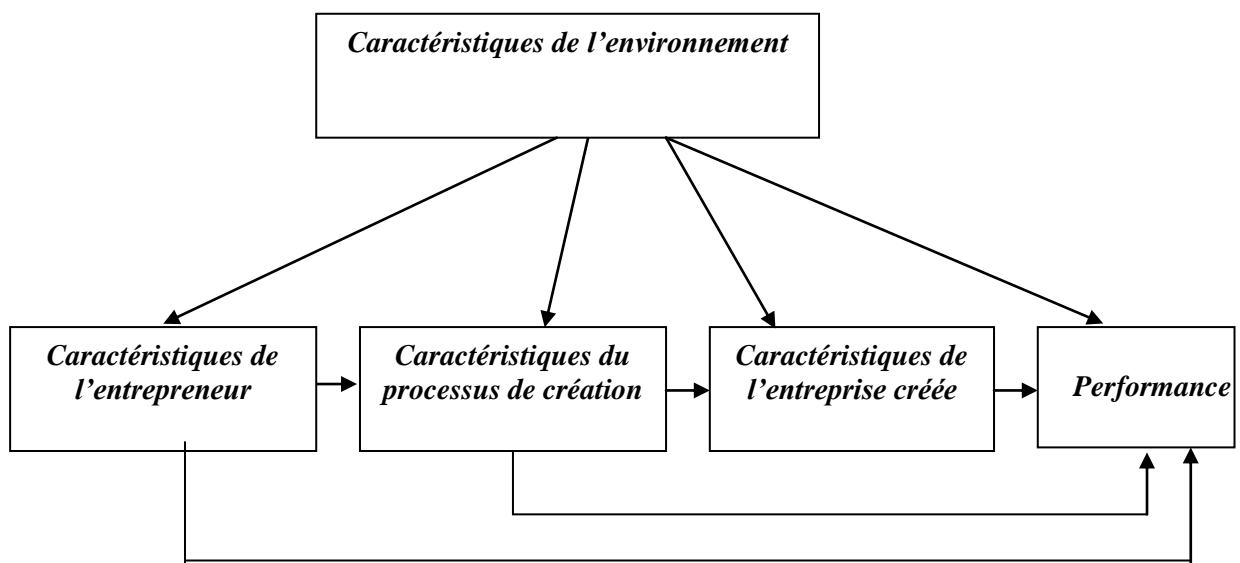


Figure 1: Les facteurs qui influencent la performance des entreprises nouvellement créées.

Source : (Cooper 1993, p243).

Si l'importance de la personnalité de l'entrepreneur dans la réussite de l'entreprise et dans la décision d'octroi du crédit est assez unanimement admise et autorise qu'on admette que le banquier y est sensible, l'identification consensuelle des caractéristiques clefs de l'entrepreneur constitue une « *boite noire* ». La plupart des travaux mentionnés sont peu prolixes sur les compétences indispensables de l'entrepreneur pour qu'il obtienne un crédit et pérennise son affaire.

C'est ce constat en demi-teinte qui nous a incité à conduire une étude exploratoire auprès de chargés d'affaires et d'études des banques tunisiennes afin d'identifier les qualités qu'un nouvel entrepreneur devrait avoir selon eux pour obtenir un crédit bancaire.

<sup>3</sup> En suivant Sammut (1995, 135), le démarrage est défini comme « l'étape de développement qui débute lorsque l'entreprise enregistre ses premières commandes et/ou réalise ses premières ventes et se termine dès lors que le dirigeant fait preuve d'une conscience stratégique, i.e. adopte une gestion systémique, engage un transfert organisationnel et est en mesure de dépasser (ou a déjà atteint) le seuil de rentabilité ». Cette phase caractérise donc les trois à cinq années suivant la création, période au cours de laquelle l'entreprise qui doit encore faire ses preuves, est souvent conduite à solliciter le banquier pour financer sa croissance.

## 2. Dis-moi ce que tu évalues, je te dirai quel banquier tu es...

Formellement, l'étude a été réalisée en deux temps au cours de l'année 2008. Pour commencer, six entretiens semi-directifs ont donc été réalisés avec des chargés d'affaires habitués aux créations d'entreprises et appartenant aux principaux réseaux bancaires tunisiens (*BFPME, BNA, STB, BIAT, UBCI et BTK*). La conduite de ces entretiens visait à l'élaboration et à la mise au point d'un questionnaire, objet de la deuxième étape du travail. Ce questionnaire a ensuite été distribué à 65 chargés d'affaires et d'études des différentes banques tunisiennes.

Les entretiens initiaux ont confirmé les conclusions issues de la revue de littérature et notamment l'importance de la relation entre conseiller bancaire et promoteur du point de vue des premiers ainsi que le fait que la personnalité du créateur-dirigeant d'entreprise est un des éléments pris en considération au même titre que le secteur d'activité et le marché (concurrence, clients, produit, position géographique) de l'entreprise et les aspects financiers du projet (montant de l'apport personnel de l'entrepreneur ; Prévisionnel ; Plan de financement ; Garanties et patrimoine de l'entrepreneur ; etc.).

L'échantillon de l'enquête quantitative couvrait l'ensemble des banques universelles tunisiennes comme l'illustre le Tableau 1.

Raison Sociale	Fréquence	%
BIAT	7	10,8
BTK	10	15,4
BNA	7	10,8
ATB	7	10,8
UBCI	6	9,2
ATTIJERY BQ	8	12,3
BFPME	7	10,8
BTS	7	10,8
STB	6	9,2
TOTAL	65	100

*Tableau n° 1 : Description de l'échantillon.*

Les données issues des questionnaires ont ensuite fait l'objet d'une *analyse multidimensionnelle de similarité (AMS)*. Ce type de méthode présente l'intérêt de permettre une visualisation fidèle des similarités entre objets dans un espace restreint à deux dimensions. Elles sont particulièrement pertinentes dans notre cas puisqu'elles permettent de retranscrire des proximités obtenues directement, sans avoir à déterminer aucun critère à l'avance (ce qui au vu des lacunes théoriques nous eut été impossible).

Deux AMS ont été réalisées donnant lieu à chaque fois à la construction d'une carte perceptuelle et à son interprétation. La première récapitule les réponses aux questions relatives aux éléments pris en considération par le banquier lors de l'évaluation pour l'octroi d'un prêt bancaire. Neuf éléments étaient proposés: les garanties réelles, le plan de financement, le patrimoine du créateur, le marché et son évolution, l'étendue géographique, les qualités humaines, les motivations, l'expérience professionnelle et l'apport personnel de l'entrepreneur.

En suivant Evrard et al. (2003), nous considérons qu'une AMS est de bonne qualité en observant deux indicateurs: l'indice de stress (qui doit être  $< 0,05$ ) et la RSQ (qui doit être proche de 1).

Dans le premier modèle soumis à l'AMS, les résultats sont probants puisque nous avons obtenu un *indice de stress* égal à 0,04121 et une *RSQ* égale à 0,98946. La carte perceptuelle du modèle (figure 2) a mis en évidence quatre groupes de banquiers selon ce qu'ils privilégient dans leur évaluation.

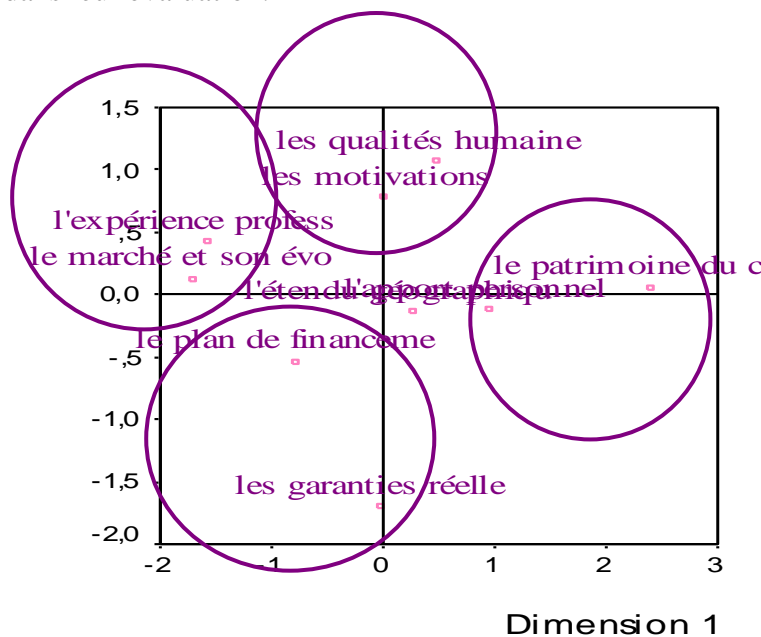


Figure 2 : Modèle 1- Configuration stimulus dérivé – Modèle de distance euclidienne 1.

Il est possible de distinguer les banquiers traditionnels qui ne sont pas sensibles à la personnalité de l'entrepreneur, de ceux qui la prennent en considération. Les premiers qui relèvent de « *la banque à l'acte* », regroupent ceux que nous qualifions de « *classiques* » car ils valorisent le patrimoine et l'apport personnel de l'entrepreneur, prenant leur décision sur la base de calculs de ratios usuels (Taux d'endettement ; etc) et « *les techniciens financiers* » qui observent surtout le plan de financement et les garanties réelles.

Parmi ceux qui prennent en compte la personnalité du dirigeant de PME, il y a lieu de distinguer ceux qui se focalisent en fait sur le projet et les « *psychologues* » qui s'arrêtent davantage sur l'individu. Les premiers examinent avec soin le marché et son évolution et l'expérience professionnelle du créateur de l'entreprise dans le but de détecter d'éventuelles incohérences ou des fragilités dans la gestion future de son affaire. On peut les qualifier de « *professionnels du projet entrepreneurial* ». Les « *psychologues* » incarnent l'archétype de « *la banque à l'engagement* » puisqu'ils survalorisent dans leur processus de décision, les qualités humaines et les motivations de leur client.

Si les résultats soulignent la diversité des pratiques chez les professionnels du crédit bancaire sans qu'il ne soit possible d'établir une corrélation entre leurs préférences et leurs établissements bancaires d'appartenance<sup>4</sup>, ils valident empiriquement la typologie de Rivaud-Danset et al. (op. cit) et confirment notre hypothèse d'un recoupement entre celle-ci et l'orientation plus ou moins marquée du banquier vers la prise en compte d'éléments psychologiques dans sa décision.

L'identification de praticiens sensibles à ces aspects nous a conduits à produire une seconde AMS dans laquelle nous cherchions à préciser les qualités entrepreneuriales soulignées par le banquier. Sur la base des travaux de Papin (2001), l'analyse comprend douze qualités : le dynamisme, la confiance, le sens des affaires, le degré de professionnalisme, le sérieux, le fait d'être un bon gestionnaire, la capacité à prendre des initiatives, la maturité, l'honnêteté, le fait d'être un bon manager d'équipe, la prise des risques calculés et le contact avec les autres.

Comme précédemment, les performances associées à cette analyse pour l'indice de stress (0,04844) et pour la RSQ (0,99232) garantissent sa cohérence.

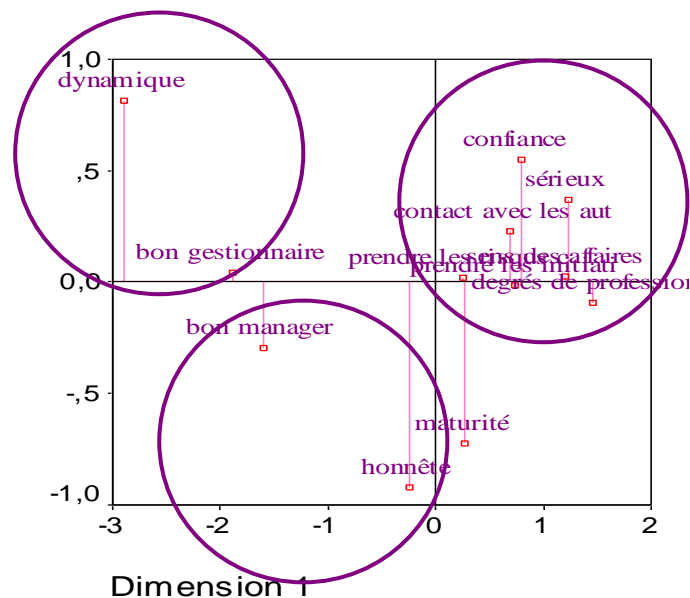


Figure 3: Modèle 2- Configuration stimulus dérivé –Modèle de distance euclidienne 2.

La carte perceptuelle a, cette fois, révélé l'existence de trois groupes de banquiers. Le premier groupe correspond sans doute aux banquiers « *classiques* » de la première typologie et il décrit des acteurs estimant que le dirigeant d'entreprise doit être dynamique et bon gestionnaire. Le caractère tautologique de ces attentes traduit la sous-valorisation des facteurs liés à la personnalité de l'entrepreneur pour ces chargés d'affaire.

Un deuxième groupe que nous qualifions de « *déontologues* » met l'accent sur l'importance de l'honnêteté du dirigeant en souhaitant aussi qu'il soit un bon manager et mature.

Le résultat le plus surprenant, c'est qu'un groupe concentre finalement l'essentiel des qualités attendues. Nous qualifions ces banquiers de « *relationnels* » dans la mesure où ils conçoivent leur responsabilité et la demande de l'entrepreneur dans le cadre d'une relation au cours de laquelle l'un et l'autre doivent emporter l'adhésion de leur partenaire. On retrouve alors la

<sup>4</sup> Les détails des tests complémentaires attestant de cette absence de corrélation ne sont pas repris ici pour ne pas alourdir l'exposé mais ils figurent dans CHEBIL (2008).



définition de l'entrepreneur de GOMEZ (1996) qui fait de celui-ci, un individu capable d'emporter la conviction sur la « *convention d'effort* » qu'il propose pour développer son entreprise. Dans ce groupe, le banquier attend notamment de son client qu'il ait un bon contact avec les autres, qu'il inspire confiance, qu'il soit sérieux, professionnel et conscient du risque, tout en ayant un bon sens des affaires et en prenant les initiatives.

Ces résultats confirment la coexistence en Tunisie, d'une logique de « *banque à l'acte* » et d'une logique alternative de « *banque à l'engagement* » et, de ce fait, l'absence d'une uniformisation des pratiques bancaires. Les résultats seraient certainement différents dans d'autres contextes comme au Liban où l'ABL (Association des Banques Libanaises) semble jouer un rôle prépondérant pour imposer des standards et des pratiques similaires selon les établissements et favoriser l'apprentissage organisationnel comme le souligne Kharrouby (2006).

## CONCLUSION

Prolongeant l'homologie entre le dirigeant de PME et son entreprise, il semble, au vu de nos résultats, que certains banquiers introduisent une variable subjective intégrant des critères liés à la personnalité de l'entrepreneur, en addition aux évaluations objectives financières et commerciales. Pour autant, celle-ci n'est qu'un complément des approches traditionnelles d'évaluation des documents financiers et des études commerciales que certains banquiers continuent de privilégier exclusivement.

Des perspectives de prolongement de ce travail consisteraient à intégrer la variable culturelle afin d'identifier notamment si la sensibilité aux différents traits de personnalité de l'entrepreneur dans la décision bancaire, diffère d'un pays à l'autre. Enfin, comme le suggère DUBOCAGE (2005) pour les capitaux-risqueurs, l'influence du jugement d'autres banquiers et son interférence avec les évaluations « subjective » et « objective » évoquées dans ce travail mériteraient également d'être abordées dans un travail ultérieur.

## REFERENCES

- BIKOURANE S., LAMARQUE E., MAQUE I. (2005), La relation Banque-Entreprise: état des lieux et perspective, in E. LAMARQUE (ED), *Management de la Banque*, 111-131.
- BRUYAT C. (1993), *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation*. Thèse de doctorat ès sciences de gestion, Université Pierre-Mendez-France, Grenoble 2.
- CHEBIL A. (2008), *La perception de la personnalité de l'entrepreneur dans la décision d'octroi de crédit bancaire pour une nouvelle création*, Mémoire de Master recherche Entrepreneuriat, ISG de Sousse, Tunisie.
- COOPER A. (1993), Challenges in predicting new firm performance, *Journal of Business Venturing*, vol. 8, pp243.
- DUBOCAGE E. (2005), L'évaluation de la start-up par le capital-risqueur : entre objectivité, jugement et mimétisme, *Vie & Sciences Economiques*, n°165, juin.
- EVRARD, Y., PRAS, B., ROUX, E. (2003), *Market : étude de recherche en Marketing*, 3<sup>e</sup> édition, Dunod, Paris.

- GARTNER, W.B. (1988), "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question, *American Journal of Small Business*, vol. 12, n° 4 p-p 11-31.
- GODHAM, Y., GUEYIE, J.P., SIALA, M.K. (2007), La décision de crédit : procédure et comparaison de la performance des quatre modèles de prévision et d'insolvabilité, *Revue des sciences de gestion : Direction et Gestion*, mars-juin ; vol. 42, n° 224/225, pp 177-183.
- GOMEZ P.-Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise*, InterEditions, Paris.
- JANSSEN, F. (1998), L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement des PME et sur leurs relations avec les banques, *Cahier de recherche, Institut de recherche sur les PME*, Université Québec à Trois-Rivières.
- JENSEN M.C., MECKLING W.H. (1976), Theory of firm : managerial behavior agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- KHARROUBY A. (2006), *L'apprentissage organisationnel dans les banques libanaises*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud-Toulon-Var.
- LELAND H., PYLE D. (1997), International asymetries, Financial structure and Financial intermediation, *Journal of Finance*, 32, 371-387.
- MAQUE I. (2007), *Les relations bancaires d'une entreprise: fonctionnement et organisation- Une application a la PME*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Bordeaux IV.
- MAQUE I., GODOWSKI C. (2009), L'intégration de la dimension qualitative dans l'évaluation du risque crédit des PME, *Revue Française de Gestion*, 191, 110-122.
- MARCHESNAY M., MESSEGHEM K. (2001), (Ed.), *Cas de stratégies de PME*, EMS, Caen.
- MCCLELLAND, D. (1961), *The Achieving Society*, Van Nostrand, Princeton NJ, 1961.
- PAPIN, R. (1997), Création d'Entreprise, in *Encyclopédie de Gestion*, sous la direction de Y. Simon et P.Joffre, 2ème Ed., Economica, Paris, Tome 1, 777-798
- PAPIN, R. (2007), La création d'entreprise: une aventure excitante mais risquée si elle n'est pas bien préparée, in *Stratégie pour la création d'entreprise*, Dunod, Paris.
- PARANQUE, B. (1998), Les PMI ont-elles encore besoin des Banques ?, *L'observatoire des entreprises de la banque de France*, février, pp11-22
- PARANQUE, B. (2002), Quelle intermédiation informationnelle pour les PME ? ou comment une démarche théorique a fertilisé une évolution stratégique, *Technique financière et développement*, n° 68, septembre, pp. 5-12.
- SAPORTA, B. (1994), La création d'entreprises : enjeux et perspectives, *Revue Française de Gestion*, n°101 (novembre-décembre).
- SAMMUT S. (1995), *Contribution à la compréhension du processus de démarrage en petite entreprise*, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Montpellier 1.
- VERNIER, E. et FLAMENT S. (2004), La personnalité du créateur d'entreprise, facteur déterminant dans l'octroi d'un prêt, *Revue Banque Stratégie* n°220, pp20-27
- WILLIAMSON, S.D. (1986), Costly Monitoring, Financial Intermediation, and Equilibrium Credit rationing, *Journal of Monetary Economics*, n° 18, pp 159-179.