



**HAL**  
open science

# Asymétrie d'information et Rationnement du crédit des PME : Une exploration de la théorie à la pratique

Adil Boutfssi

## ► To cite this version:

Adil Boutfssi. Asymétrie d'information et Rationnement du crédit des PME : Une exploration de la théorie à la pratique. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2024, 5 (5), pp.227-246. 10.5281/zenodo.11212366 . hal-04580046

**HAL Id: hal-04580046**

**<https://hal.science/hal-04580046v1>**

Submitted on 19 May 2024

**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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

## Asymétrie d'information et Rationnement du crédit des PME : Une exploration de la théorie à la pratique

### Information Asymmetry and SME Credit Rationing: An Exploration from Theory to Practice

**Adil BOUTFSSI, (Docteur en sciences de gestion)**  
*Faculté Des Sciences Juridiques Économiques et Sociales Ain Chock*  
*Université Hassan II de Casablanca, Maroc*

<b>Adresse de correspondance :</b>	Faculté Des Sciences Juridiques Économiques Et Sociales Ain Chock Km 9, Route El jadida, BP 8110 Oasis, Casablanca Université Hassan II Casablanca-Maroc BP 9167 212 06 14 00 04 00 / 212 06 14 00 04 07
<b>Déclaration de divulgation :</b>	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
<b>Conflit d'intérêts :</b>	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
<b>Citer cet article</b>	BOUTFSSI, A. (2024). Asymétrie d'information et Rationnement du crédit des PME : Une exploration de la théorie à la pratique. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(5), 227-246. <a href="https://doi.org/10.5281/zenodo.11212366">https://doi.org/10.5281/zenodo.11212366</a>
<b>Licence</b>	<b>Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND</b>

Received: April 10, 2024

Accepted: May 15, 2024

**International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME**  
**ISSN: 2658-8455**  
**Volume 5, Issue 5 (2024)**

## **Asymétrie d'information et Rationnement du crédit des PME : Une exploration de la théorie à la pratique**

### **Résumé**

Lorsqu'une institution bancaire est sollicitée pour un financement, elle se retrouve souvent dans l'incapacité d'évaluer réellement la qualité du demandeur de crédit. Elle est confrontée à un problème de sélection adverse en amont et d'aléa moral en aval. Même si elle met en place une procédure d'évaluation visant à réduire l'asymétrie d'information, elle dispose structurellement d'une information moins complète sur la véritable qualité de l'entreprise, notamment en ce qui concerne son niveau de risque, ce qui peut conduire en conséquence à l'émergence du phénomène de rationnement du crédit.

Cet article scientifique présente un état de l'art sur le rationnement de crédit utilisé par les banques à l'encontre des PME. En effet, nous nous sommes penchées sur la question du rationnement de crédit des PME en cherchant sur le plan théorique et empirique à identifier les éléments prépondérants qui contrarient la production de crédit à destination de ces entités. Il en ressort de notre revue de littérature que présence d'asymétrie d'information dans le marché de crédit, le rationnement du crédit s'explique sur le plan théorique et empirique autant par des facteurs micro-économiques que macro-économiques.

**Mots clés :** PME, Rationnement du crédit, Asymétries d'information, Financement bancaire.

**JEL Classification :** G2

**Type du papier :** Recherche Théorique

### **Abstract**

When a banking institution is approached for financing, it often finds itself unable to truly assess the quality of the credit applicant. It faces a problem of adverse selection upstream and moral hazard downstream. Even if it sets up an evaluation procedure aimed at reducing information asymmetry, it structurally has less complete information on the true quality of the company, particularly with regard to its level of risk, which can consequently lead to the emergence of the phenomenon of credit rationing.

This scientific article presents a state of the art on credit rationing used by banks against SMEs. Indeed, we looked into the issue of credit rationing for SMEs by seeking on a theoretical and empirical level to identify the key elements that hinder the production of credit for these entities. It emerges from our literature review that the presence of information asymmetry in the credit market and credit rationing can be explained theoretically and empirically as much by micro-economic as macro-economic factors.

**Keywords:** SMEs, Credit rationing, Information asymmetries, Bank financing.

**Classification JEL:** G2

**Paper Type:** Theoretical Research

## 1. Introduction

Les études pionnières menées par Arrow (1963) et Akerlof (1970), concernant l'analyse des décisions économiques, ont engendré une nouvelle approche méthodologique pour l'interprétation des pratiques économiques. En effet, l'observation de l'impact de la sélection adverse et de l'aléa moral sur les rapports entre les agents économiques a soulevé plusieurs interrogations quant au rôle de l'économie de l'information d'une part, et à la recherche de moyens pour limiter les pertes engendrées par la présence d'asymétries d'information, d'autre part.

Au niveau du marché du crédit, l'asymétrie d'information désigne la disparité du niveau d'information dont disposent les personnes physiques ou morales à la recherche de financement et celle dont disposent les bailleurs de fonds. On suppose habituellement que ces derniers sont désavantagés sur le plan de l'information par rapport au reste des agents initiés sollicitant un financement.

Selon P. Roger (1988), l'asymétrie d'information est la situation où un partenaire dispose d'une information supérieure à l'autre, avec l'existence de coûts d'obtention de l'information. Cette situation entraîne généralement le phénomène du rationnement du crédit.

En effet, étant donné que le bailleur de fonds ne détient pas toute l'information sur l'objet du financement, contrairement à l'emprunteur qui dispose d'une information complète sur ce dernier ainsi que sur la probabilité de réussite de son projet (capacité réelle de production, nature du marché, distribution des cash-flows, etc.), la sélection adverse devient éminente.

Dès lors, pour se couvrir du risque de défaut des emprunteurs malhonnêtes dissimulant des informations sur leurs projets, l'institution bancaire appliquera des taux d'intérêt élevés. Cependant, ces conditions risquent de faire fuir les « bons emprunteurs » qui éprouveront une discrimination à leur égard.

L'augmentation du taux d'intérêt, par exemple, peut constituer une technique de protection contre les emprunteurs risqués. Toutefois, il existe un seuil au-dessus duquel la hausse du risque est plus importante que l'accroissement du taux d'intérêt, ce qui fait que les banques renoncent à augmenter le taux d'intérêt. Cette réaction initie un rationnement du crédit, comme l'ont souligné Stiglitz et Weiss (1981). Dans ce sens, Stiglitz et Weiss suggèrent qu'elles existent deux conséquences directes de l'asymétrie d'information, qui sont l'anti-sélection et le risque moral.

Dans une relation prêteur/emprunteur, l'aléa moral ou le hasard moral est la situation où l'incomplétude au niveau de l'information (généralement survenue après la signature du contrat de crédit) aboutira à l'observation d'un comportement douteux de la part de l'emprunteur impliquant le non-respect des clauses du contrat. C'est donc une forme d'opportunisme post-contractuel qui survient lorsque les actions mises en œuvre ne peuvent être discernées. Ainsi, les individus sont susceptibles de poursuivre leurs intérêts personnels aux dépens d'autrui, comme l'ont souligné Milgrom et Roberts (1997). La notion du risque moral conduit à mettre l'accent sur les comportements stratégiques résultant de l'inobservation de certaines actions et se traduisant par le non-respect des engagements, comme l'a proposé Arrow (1963).

Du point de vue PME, l'information stratégique et comptable est généralement rudimentaire, ce qui provoque une certaine opacité. De ce fait, les banquiers seront confrontés à une évaluation difficile du risque économique et financier de cette catégorie d'entreprises, ce qui peut rendre difficile l'obtention du financement ou même de subir le rationnement du crédit.

## 2. Asymétries d'information et rationnement du crédit

Lorsqu'une institution bancaire est sollicitée pour un financement, elle se retrouve souvent dans l'incapacité d'évaluer réellement la qualité du demandeur de crédit. Elle est confrontée à un

problème de sélection adverse en amont et d'aléa moral en aval. Même si elle met en place une procédure d'évaluation visant à réduire l'asymétrie d'information, elle dispose structurellement d'une information moins complète que les non-initiés sur la véritable qualité de l'entreprise, notamment en ce qui concerne son niveau de risque.

De manière générale, on peut considérer qu'il subsiste toujours une asymétrie d'information résiduelle sur le marché du crédit. Étant donné que tout transfert d'information engendre des coûts, il en découle que l'activité de réduction des asymétries informationnelles diminue naturellement lorsque le bénéfice marginal pour la banque est égal au coût marginal de cette activité de production d'information.

Plusieurs chercheurs ont soulevé dans leurs travaux la question du traitement de la politique de financement des PME, que ce soit du point de vue du prêteur ou de l'emprunteur. De plus, la théorie démontre l'existence d'un lien de causalité entre le rationnement du crédit et l'asymétrie d'information Stiglitz et Weiss (1981) ; Roger (1988) ; Binks et Ennew (1997).

En ce qui concerne le rationnement du crédit, sur le marché du crédit, l'asymétrie d'information désigne la disparité d'information entre le prêteur et l'emprunteur. D'une part, l'emprunteur, méfiant, refuse de partager les informations pertinentes concernant sa personne, son entreprise ou son projet de financement. D'autre part, le prêteur, rationnel, ne souhaite pas engager de coûts supplémentaires pour obtenir les informations jugées pertinentes Roger (1988). Dans ce contexte, lorsque les informations fournies sont jugées de mauvaise qualité ou non pertinentes par le centre décisionnel de la banque, celle-ci peut procéder au rationnement du crédit de différentes manières.

Convaincus de l'existence d'une information incomplète entre le prêteur et l'emprunteur Stiglitz et Weiss (1981), démontrent que plus l'asymétrie d'information est importante, plus la probabilité de rationnement du crédit devient éminente. De leur côté, Jensen et Meckling (1976), supposent que la négligence de l'asymétrie d'information peut entraîner, ex post, une allocation non convenue des fonds par le biais d'une substitution d'actifs.

Les créanciers se trouvent en position vulnérable lorsqu'ils sont moins informés sur les projets à financer. En effet, les dirigeants d'une entreprise, ne partageant pas les mêmes intérêts que les créanciers, possèdent une information plus précise sur la qualité de leurs projets (Jensen et Meckling, 1976). Dans de telles circonstances, la décision de rationner le crédit peut s'avérer utile et rationnelle. Les dirigeants d'une entreprise, lorsqu'ils identifient des idées de projets prometteurs, hésitent à partager l'information pertinente avec la banque Peterson et Schulman, (1987).

Ainsi, le dirigeant d'une PME peut dissimuler une information jugée pertinente par la banque afin d'obtenir un crédit ou de bénéficier de conditions de crédit plus favorables Lobe, Vilanova (2006). Cela peut entraîner une sélection adverse en amont. Une fois le crédit obtenu, le dirigeant cherchera à maximiser le profit, même si cela entraîne le non-respect du compromis déjà mis en place.

Van der Wijst (1989), démontre que l'accès au crédit des PME est directement lié aux coûts associés à l'asymétrie d'information Binks et Ennew (1996), montrent, quant à eux, que l'asymétrie d'information est une caractéristique des petits emprunteurs. Ainsi, le coût élevé lié à la production d'informations expliquerait pourquoi l'asymétrie d'information est plus fréquente chez les petites entreprises, qui subissent davantage de rationnement de crédit que leurs homologues de taille moyenne et grande St-Pierre et Bahri (2011).

Selon Binks et al. (1992) et Bruns et Fletcher (2008), le principal problème rencontré par les PME lorsqu'elles tentent d'obtenir un financement est l'absence d'informations symétriques sur le projet à financer.

Williamson (1987) a révélé un lien de causalité entre le rationnement du crédit et les coûts d'agence excessifs liés à la surveillance des résultats de l'emprunteur. Autrement dit, le rationnement est le résultat d'une réflexion en termes de coûts, et il sera envisageable si la

banque estime que les coûts engagés pour le contrôle de la PME dépassent les profits à réaliser. Stiglitz (1986) et Tirole (2006), démontrent que les coûts d'agence augmentent dans un contexte d'aléa moral et d'asymétrie d'information, ce qui explique pourquoi la banque rationne le crédit.

### **2.1. Implications de l'asymétrie d'information antérieure sur le rationnement du crédit**

George Akerlof, en 1970, a été le premier théoricien ayant souligné l'impact de l'asymétrie d'information dans les transactions financières, en affirmant que les acteurs ne disposent pas de la même information sur le marché. Pour expliquer son raisonnement, Akerlof donne l'exemple du marché des voitures d'occasion dans son article intitulé "The Market for Lemons".

Akerlof part de l'idée générale selon laquelle le vendeur d'une voiture d'occasion connaît mieux les caractéristiques de sa voiture que l'acheteur potentiel. Initialement, les acheteurs sont conscients que le marché comprend des voitures de mauvaise qualité. Ils cherchent donc à payer un prix plus bas pour les voitures. Cependant, à ce prix, les propriétaires de voitures de bonne qualité refusent de vendre et se retirent définitivement du marché. Par conséquent, seules les voitures de mauvaise qualité ("lemons" en anglais) restent sur le marché.

En effet, un acheteur qui ne dispose pas de toutes les informations sur la qualité des voitures proposées fixe un prix d'achat moyen en se basant sur le prix du marché. À ce prix, seuls les vendeurs de voitures de qualité inférieure restent sur le marché, ce qui crée un phénomène de sélection adverse.

Pour contrer cette interprétation faussée de la part de l'acheteur, le vendeur honnête doit fournir un effort supplémentaire de signalisation sur le marché afin de justifier l'état de sa voiture. Selon Michael Spence en 1973, la technique de signalisation constitue une protection contre les interprétations négatives sur les marchés caractérisés par une asymétrie d'information.

En théorie, nous avons vu que l'asymétrie d'information conduit à une sélection adverse, qui est la conséquence d'un déséquilibre informationnel. En effet, le marché est constamment perturbé et affecté par le fait qu'une partie possède une meilleure connaissance des caractéristiques du bien échangé au moment de la signature du contrat (ex-ante). Dans ce cas, le prix ne joue plus son rôle d'information crédible de la valeur.

Dans un marché du crédit, les asymétries d'information se réfèrent à la disparité entre l'information détenue par la firme en recherche de crédit et celle des fournisseurs de fonds, qui sont souvent désavantagés en termes d'information. Au sujet des PME, Psillaki (1995), affirme que l'existence d'un caractère défiant de ces entreprises peut engendrer une certaine sélection adverse en cas de demande d'un crédit conduisant ainsi à un rationnement du crédit. Dans une telle situation, une préférence pour l'autofinancement au détriment du financement externe peut être adoptée.

### **2.2. Implications de l'asymétrie d'information postérieure sur le rationnement du crédit**

La question du rationnement du crédit, en plus de préoccuper les entreprises, a suscité depuis longtemps l'intérêt des chercheurs dans le domaine économique et financier. Bien que la caractérisation d'une situation de rationnement semble consensuelle (demande de crédit durablement supérieure à l'offre au taux prévalant sur le marché), l'analyse de l'origine de ce phénomène est restée superficielle pendant longtemps.

Le concept étant défini de manière précise, une véritable explication de l'origine d'une situation d'équilibre de rationnement du crédit n'a été apportée qu'en début des années 1980 par Stiglitz et Weiss (1981). Nos deux théoriciens considèrent l'interaction suivante entre une banque et des entreprises neutres vis-à-vis du risque :

En  $t=0$ , une banque est confrontée à des candidats emprunteurs, chacun ayant besoin d'emprunter un montant  $B$  pour financer un investissement. La banque accepte ou refuse

d'accorder le crédit sans avoir la possibilité d'observer le risque du candidat. Si le financement est validé, la banque fixe un taux  $\tilde{r}$  et un montant de garanties  $C$ .

En  $t=1$ , les revenus de chaque projet financé sont réalisés. En notant  $R$  le revenu réalisé, deux états sont possibles : si  $R+C \geq B(1+\tilde{r})$ , la banque est remboursée intégralement. En revanche, si  $R+C \leq B(1+\tilde{r})$ , l'emprunteur se trouve en situation de défaut de paiement et la banque capte l'intégralité des revenus générés.

L'un des points clés de l'analyse de Stiglitz et Weiss (1981), repose également sur l'incapacité des banques à observer le risque des candidats à l'emprunt. Par conséquent, en cas d'accord de crédit, la banque applique le même taux  $\tilde{r}$  à tous les emprunteurs.

Toutefois, l'application d'un taux unique, dans la terminologie de la théorie des contrats, n'est pas sans conséquence sur la qualité des candidats à l'emprunt.

La logique de Stiglitz et Weiss repose sur le fait que l'espérance de profit des emprunteurs est une fonction croissante du risque de leur projet.

La règle de responsabilité limitée des actionnaires implique que le profit d'une entreprise est une fonction convexe du résultat de son projet. En effet, les actionnaires ont une perte limitée à  $C$  en cas de défaut, tandis que leurs gains sont illimités en cas de succès.

Ainsi, les emprunteurs présentant les risques les plus élevés, qui ont une probabilité plus élevée d'obtenir des revenus élevés, ont une espérance de profit plus élevée que les autres firmes. Sur cette base, Stiglitz et Weiss établissent la proposition suivante : pour un taux d'intérêt ( $r$ ) donné, il existe un seuil de risque  $\hat{\theta}$  tel que seules les firmes présentant un risque plus élevé ( $\theta > \hat{\theta}$ ) solliciteront un emprunt.

Il est évident qu'une entreprise ne souhaitera emprunter que si son profit est supérieur à  $0$ . Sachant que le seuil de risque critique  $\hat{\theta}$  est défini par  $\pi^E(\hat{r}, \theta^*) = 0$  et que l'espérance de profit de l'emprunteur est une fonction croissante de son risque, seuls les emprunteurs présentant un risque ( $\theta > \hat{\theta}$ ) seront incités à solliciter un crédit.

Les conséquences de cette proposition sont importantes. Premièrement, on peut considérer l'incitation de la banque à augmenter le taux d'intérêt ( $r$ ), car une augmentation des taux d'intérêt pratiqués entraîne une modification du profil des candidats à l'emprunt, la banque étant alors confrontée à des emprunteurs en moyenne plus risqués.

L'impact d'une hausse des taux sur le profit bancaire et le rationnement est notable. En réaction à l'aversion au risque, l'augmentation du taux d'intérêt débiteur fera fuir les bons emprunteurs pour laisser place à des emprunteurs plus risqués. Ainsi, une hausse du taux génère deux effets opposés sur le profit espéré de la banque :

- Un effet positif où la marge bancaire augmente et la qualité des candidats emprunteurs reste inchangée
- Un effet négatif où la banque enregistre une dégradation de la qualité moyenne de ses clients.

Ceci dit, selon Joseph Stiglitz (1981), le rationnement du crédit peut résulter de deux actions : soit dû au fait qu'une partie détient plus d'information que l'autre, soit en raison des coûts jugés trop élevés pour obtenir et traiter l'information, ce qui peut probablement conduire au phénomène de rationnement du crédit.

Stiglitz (1981), suggère également qu'il y a deux conséquences directes de l'asymétrie d'information : l'anti-sélection et le risque moral. En effet, le prêteur ne possède pas toutes les informations sur l'objet du financement, tandis que l'emprunteur détient toutes les informations sur l'objet du financement et la probabilité de réussite de son projet. Cette situation rappelle l'exemple du marché des "lemons". Dans de telles circonstances, la sélection adverse devient prédominante.

Afin de se protéger contre la probabilité de défaut des emprunteurs malhonnêtes considérés comme de mauvais emprunteurs, les institutions bancaires proposent des taux d'intérêt élevés. Cependant, ces conditions risquent de dissuader les bons emprunteurs et de les discriminer.

L'augmentation du taux d'intérêt peut constituer une technique de protection contre les emprunteurs risqués. Cependant, il existe un seuil au-delà duquel l'augmentation du risque est plus importante que l'augmentation du taux d'intérêt, ce qui conduit les banques à renoncer à augmenter davantage le taux d'intérêt. Cela entraîne alors le rationnement du crédit (Stiglitz et Weiss, 1981).

### 3. Facteur risque de défaut et rationnement du crédit

Une autre problématique qui a reçu beaucoup plus d'intérêt dans les littératures économiques et financières est de trouver une explication théorique au phénomène du rationnement du crédit. Dans ce sens, nous distinguons les travaux de Hodgman (1960), qui explique que le rationnement du crédit est la conséquence de la présence d'un risque de défaut.

En effet, le rationnement du crédit est une conséquence de l'augmentation du risque de non-remboursement calculé sur la base du montant de prêt sollicité. Autrement dit, selon Hodgman (1960), il existe un montant déterminé que le prêteur estime, et toute demande ou promesse de remboursement supérieure à ce seuil ne sera pas honorée par l'emprunteur.

Hodgman distingue le rationnement traditionnel qui est la conséquence d'une réaction négative de la part des emprunteurs au taux d'intérêt, qui devient une fonction croissante du risque de défaut. Les conclusions que Hodgman tirées de son analyse sont les suivantes :

- Le rationnement du crédit est une conséquence des caractéristiques de risque de l'emprunteur. De plus, le rationnement du crédit devient effectif dès que la courbe de demande coupe la courbe d'offre dans sa partie verticale. L'emprunteur se trouve alors dans l'incapacité d'obtenir un supplément de crédit en proposant un taux d'intérêt plus élevé.
- Le rationnement du crédit s'effectue, à un moment donné, de manière discriminatoire, dans le sens où il peut exister simultanément des emprunteurs rationnés et des emprunteurs non rationnés. Tout dépend de leurs caractéristiques respectives en matière de risque ou de défaut.
- Lorsque la politique monétaire devient restrictive, les courbes d'offre de crédit se déplacent vers la gauche, entraînant une augmentation générale des taux d'intérêt. Cela a des conséquences à la fois en termes de taux et en termes d'offre de crédit :
  - o Plus la population des emprunteurs rationnés est élevée, moins les restrictions de crédit seront importantes.
  - o Plus la population des emprunteurs non rationnés est importante, plus il faudra s'orienter vers des restrictions de crédit par un rationnement basé sur les taux.

De leur côté, Jaffe et Modigliani (1969), ne partagent pas la même logique que celle adoptée par Hodgman (1960), pour expliquer le rationnement du crédit. Hodgman ne procède qu'à une réflexion du côté de l'offre, en négligeant complètement la demande. Or, une hausse du taux débiteur induit une augmentation de la probabilité de défaillance de l'emprunteur, ce qui, en présence de coûts de faillite, peut finalement se traduire par une baisse de la rentabilité de la banque. Dans ce cas, les conditions sont réunies pour faire naître des situations de rationnement de crédit.

La contribution de Baltensperger (1978), permet de distinguer le rationnement de crédit à l'équilibre. Selon lui, deux conditions doivent être réunies :

- Le taux d'intérêt demeure de manière persistante à un niveau stable.
- L'emprunteur est rationné alors même qu'il est prêt à payer tous les éléments monétaires et non monétaires (garanties) demandés par le prêteur.

#### **4. Facteurs microéconomiques du rationnement du crédit**

Nous avons exposé précédemment que l'asymétrie de l'information, l'aléa moral, la sélection adverse et les coûts d'agence sont des éléments qui impactent la décision bancaire en matière d'octroi de crédit aux PME. Sur le plan empirique, de nombreuses études scientifiques ont tenté de trouver une corrélation entre le rationnement du crédit et les caractéristiques de l'entreprise, du dirigeant, du crédit sollicité et de la relation banque-entreprise.

Dans ce sens, une étude réalisée par Gregory et al. (2000), il a été démontré que des informations telles que la taille de la société, l'âge du dirigeant et le domaine d'activité sont des éléments importants dans la décision de financement.

Levenson et Willard (2000), à la fin des années 1980 aux États-Unis, ont conclu qu'en ce qui concerne l'accès des petites entreprises au financement externe, la taille de la société en termes d'effectif a un impact sur la décision de financement. Dans la même perspective, une étude réalisée sur les PME vietnamiennes par Thuan (2010), a démontré que la décision de rationnement repose souvent sur des caractéristiques du dirigeant telles que l'âge, l'expérience et les qualifications.

Udell et al. (1991), McKillop et Hutchinson (1994), affirment quant à eux que la présence de garanties est un élément qui influence la décision d'octroi de crédit. Les entreprises qui offrent des biens en garantie ont plus de chances de voir leurs demandes de financement satisfaites. Cela permet à la banque de réduire l'opacité de l'information et incite l'entreprise à être plus coopérative.

De plus, la présence de collatéraux est un facteur important pour l'accès des PME au crédit bancaire. Ces garanties physiques contribuent à la réduction des asymétries d'information entre l'entreprise et ses créanciers Steijvers et Voordeckers (2009); Hall et Lerner (2010). Dans le même ordre d'idées, afin de pousser les PME à être plus coopératives et de réduire les coûts liés à la recherche d'information, les créanciers exigent des garanties sous forme de nantissements sur les actifs corporels de l'entreprise Myers, (1977). De plus, les banques s'intéressent davantage aux garanties en nature Phung (2010).

Berger et Udell (1995), dans une étude portant sur un échantillon de 3000 PME, ont conclu que plus la relation entre la PME et la banque est de longue durée, plus elle bénéficie de privilèges en termes de taux d'intérêt et d'exigences en matière de garantie.

D'autre part, Chevallier et Anthony (2014), dans une étude portant sur les PME opérant dans le domaine de haute technologie, ont montré que le potentiel de croissance de la PME encourage la banque à offrir un financement à long terme. La probabilité de refus de financement est plus élevée pour les projets non innovants Freel, (2000); Piga et Atzeni (2007).

De plus, le rationnement peut être lié au montant du prêt demandé lorsque la banque estime que le montant dépasse un seuil critique Phung (2010).

La multi-bancarité de l'entreprise peut également influencer la décision de financement. Une PME ayant plusieurs relations bancaires peut faire jouer la concurrence si sa demande de crédit est rejetée Bris et Welch, (2005). Par conséquent, la multi-bancarité peut réduire le pouvoir de négociation de la banque lorsqu'elle est sollicitée pour un financement.

En conclusion d'une enquête menée auprès de 106 chargés d'affaires bancaires, Buttner et Rosen (1988), ont montré que ces derniers étaient plus enclins à financer des entreprises dirigées par des hommes que par des femmes. Carrington (2006), a conclu que les femmes dirigeantes sont beaucoup plus susceptibles de faire face à des discriminations bancaires en matière d'accès au financement. A contrario, Naranchimeg Mijid (2015), a constaté que les entreprises dirigées par des femmes sont plus susceptibles de se voir refuser leur demande de crédit.

Selon Berger et Udell (1992), les crédits à court terme sont moins rationnés que les crédits à long terme, car s'engager dans un crédit de courte durée incite le dirigeant à adopter un meilleur comportement et à être plus coopératif pendant la durée du crédit, et cela encourage également la banque à renouveler le contrat de crédit.

Evans et Jonanovic (1989), ont conclu que plus le montant du crédit est important, plus la probabilité de rationnement est élevée. Berger et Udell (1992), ont également indiqué que la taille du crédit demandé est un facteur pouvant favoriser le rationnement.

## **5. Modération du rationnement du crédit entre financement relationnel et contraintes concurrentielles**

Bien que les grandes entreprises aient la capacité d'accéder directement au marché financier, les petites et moyennes entreprises (PME) sont largement tributaires des banques. Néanmoins, il est important de noter que la relation entre les banques et les PME n'est pas homogène. Des disparités émergent en termes de proximité relationnelle, de nature des informations échangées et de durée de la relation, ce qui peut favoriser un risque de rationnement du crédit entre autres. Par ailleurs, plusieurs recherches empiriques corroborent l'existence de deux catégories d'entreprises dans le domaine du financement bancaire. Certains acteurs privilégient l'établissement de relations à long terme, cherchant ainsi à instaurer un climat de confiance avec leur banque et espérant bénéficier d'un soutien en période de difficultés financières et d'être pallier à un risque du rationnement du crédit. En revanche, d'autres entreprises privilégient une approche plus concurrentielle visant à optimiser les conditions de financement à un instant précis. À cet égard, Diamond (1991), soutient que des relations étroites et durables avec une banque devraient permettre aux PME de bénéficier de contrats plus avantageux.

Dans le cadre d'un financement relationnel, il est courant que le client et la banque consentent à des sacrifices temporaires en vue d'obtenir des avantages futurs. Deux approches peuvent être envisagées selon Ongena et Smith (2001) :

- Du point de vue de la banque, celle-ci peut attirer les emprunteurs en proposant des taux d'intérêt initiaux inférieurs à leurs coûts, avec l'espoir de compenser ces pertes initiales en facturant ultérieurement des frais plus élevés aux mêmes clients.
- Du point de vue de l'emprunteur, celui-ci peut être disposé à accepter initialement des prêts à des taux d'intérêt supérieurs à leurs coûts, si une relation à long terme promet des taux permanents inférieurs à l'avenir.

Selon Allen N. Berger et Gregory F. Udell (2002), trois niveaux d'information généralement observées dans le cadre d'une relation bancaire. Au début la banque collecte des informations allant au-delà des informations publiques facilement disponibles ensuite vient la collecte d'informations qui se constitue au fil du temps grâce à de multiples interactions avec l'emprunteur, souvent par la fourniture de multiples services financiers et au final collecte des informations à caractères confidentielles :

Les caractéristiques du financement relationnel ne sont pas toujours clairement circonscrites. Dans sa quête d'une définition exhaustive du financement relationnel Boot (2000), avance l'idée que ce mode de financement n'existe que lorsque la banque s'engage dans l'acquisition d'informations spécifiques sur ses clients, souvent d'une nature exclusive. Parallèlement, la rentabilité de ces investissements est évaluée à travers de multiples interactions avec le client. Dans le cadre du financement relationnel Boot (2000), souligne que l'emprunteur peut se montrer plus enclin à divulguer des informations que dans un contexte de financement transactionnel, du fait que le prêteur est davantage incité à investir dans la production d'informations. Ainsi, le financement relationnel permet à la banque d'accumuler des informations sur la qualité de l'entreprise et de résoudre ainsi le problème du rationnement du crédit, inhérent à la relation de crédit.

En contraste, le financement transactionnel repose sur une relation plus distanciée et un échange d'informations moins intense entre les parties. Ces distinctions constituent des éléments discriminants pour différencier la dette bancaire de la dette obligataire.

Il arrive parfois que les relations entre banques et entreprises soient davantage centrées sur la transaction. L'utilisation systématique de garanties suggère que les banques sont davantage préoccupées par la rentabilité à court terme de leurs prêts que par l'établissement d'une relation à long terme avec leurs clients.

Il est manifeste que le financement relationnel s'ancre dans les relations personnelles entre un agent bancaire et un potentiel emprunteur. À cet égard, Berger et Udell (2002), font remarquer que les banques de petite taille, dotées d'une structure organisationnelle simple, optent souvent pour le financement relationnel. Ces banques accumulent des informations qualitatives "soft" sur la personnalité et les compétences du dirigeant de PME grâce à une relation étroite et à des échanges réguliers entre l'agent bancaire et le gestionnaire de l'entreprise. À l'inverse, les banques privilégiant le financement transactionnel évaluent les demandes de crédit à partir de données quantitatives "hard", telles que les états financiers, l'historique des défauts de paiement ou la capacité à fournir des garanties.

Par ailleurs, une étude empirique menée par Berger et al. (2005), met en évidence l'importance accrue accordée par les grandes banques aux états financiers dans leur décision d'accorder un crédit, ainsi qu'une communication plus impersonnelle avec leurs clients. Par conséquent, les PME empruntant auprès de grandes banques sont davantage exposées au risque de rationnement du crédit.

De plus, selon Stiglitz et Weiss (1981), l'incapacité des banques à évaluer rigoureusement les taux d'intérêt en fonction de la véritable qualité des emprunteurs potentiels fait du financement relationnel l'option privilégiée pour évaluer la solvabilité du client. De surcroît, le financement relationnel permet de pallier le rationnement du crédit et la demande excessive de garanties.

Dans cette même veine, Udell (1989), soutient que l'agent bancaire, agissant au nom de la banque, ne partage pas toujours les mêmes intérêts que cette dernière. En raison de considérations de performance favorisant les résultats à court terme, l'agent bancaire peut être incité à privilégier le volume d'affaires au détriment d'une évaluation approfondie des clients. De plus, sa proximité relationnelle avec le dirigeant peut l'amener à dissimuler la détérioration de la situation d'un client ou d'une entreprise non viable.

Cependant, la détention d'informations "soft" par le chargé de clientèle, inhérente au financement relationnel, génère des problèmes d'agence au sein de l'organisation bancaire elle-même, et non pas en raison d'une asymétrie d'information, comme le soulignent Berger et Udell (2002).

D'un autre point de vue, le modèle élémentaire qui met en exergue la distinction entre les marchés concurrentiels et monopolistiques du crédit a été formulé par Petersen et Rajan (1995), qui se penchent sur l'impact de la concurrence bancaire sur les termes des contrats de crédit ainsi que sur les banques elles-mêmes. Dans cette optique, une banque peut décider de financer une entreprise émergente ou en difficulté si elle anticipe que la relation sera profitable à l'avenir. Cependant, la capacité à générer des bénéfices futurs est tributaire du pouvoir de marché de la banque. Plus la banque accumule un pouvoir de marché significatif au fil du temps, plus elle sera encline à financer des entreprises présentant une qualité de crédit plus faible. En revanche, une intensification de la concurrence sur le marché du crédit bancaire, en réduisant les rentes futures perçues par les banques, peut entraîner un rationnement du crédit Petersen et Rajan, (1994).

L'affinement de l'information détenue par la banque prêteuse au fil du temps est également à souligner. Ainsi, à l'instant  $t=1$ , la banque acquiert une connaissance parfaite du type d'emprunteur, résolvant ainsi pleinement le problème de sélection adverse.

En effet, avant l'octroi du crédit, il est impossible de distinguer les bons entrepreneurs des mauvais. Par conséquent, les bons entrepreneurs ne peuvent emprunter qu'à des taux compensant les pertes potentielles encourues par la banque en cas de défaillance. L'application de taux d'intérêt élevés « type 3 du rationnement du crédit selon Ang (2000) » peut biaiser les

incitations du dirigeant de l'entreprise et l'encourager à choisir des projets risqués, introduisant ainsi un problème d'aléa moral.

Il est évident que ce n'est pas tant la nature ou la durée de la relation avec la PME qui fournit le plus d'informations sur celle-ci, mais plutôt le comportement de la PME après l'approbation de l'acte de financement. En effet, les informations cruciales ne se révèlent qu'après que l'emprunteur a reçu le crédit. C'est pourquoi la banque doit inciter le dirigeant à investir dans des projets prometteurs et rentables.

Il est clair que l'emprunteur est libre d'investir dans un projet qui correspond à ses perspectives. Le problème survient uniquement lorsque le rendement du projet devient négatif. Selon Petersen et Rajan (1994), cette situation peut être évitée si la banque exerce son autorité ou son pouvoir sur le marché, par exemple en appliquant des taux d'intérêt élevés, cette pratique est une autre figure du rationnement du crédit entre autres. Dans cette optique, la banque aura plus intérêt à encouragé la firme à investir dans des projets rentables afin d'éviter l'application de taux d'intérêt élevés.

Ainsi, l'évolution des taux d'intérêt appliqués au fil du temps dépend également du pouvoir de marché de la banque : plus le pouvoir de marché de la banque est élevé, moins la baisse des taux d'intérêt est prononcée.

En effet, dans un marché monopolistique, les entreprises bénéficient initialement de taux plus favorables que dans un marché concurrentiel, mais elles sont ensuite confrontées à des taux d'intérêt plus élevés.

Cependant, ce pouvoir de marché (baisse des taux débiteurs) peut également être considéré comme préjudiciable au financement relationnel (une relation de longue durée entre la banque et l'emprunteur). En effet, une demande de financement suscite un partage important d'informations entre l'emprunteur et la banque.

Les banques dites "guetteuses" (externes) attendront la publication des résultats réalisés par les entreprises pour évaluer la qualité des emprunteurs et l'importance de leurs investissements, puis leur proposeront une offre de financement conséquente avec des conditions moins strictes.

#### **-Model de Sharpe (1990) simplifié par Frédéric Lobe et Laurent Villanova (2006):**

En  $t=0$ , un entrepreneur aspire à obtenir un financement bancaire pour son projet d'investissement s'étalant sur deux périodes. Après avoir sollicité plusieurs établissements bancaires, il opte pour celui qui propose le taux d'intérêt le plus compétitif.

À cet instant, ni l'emprunteur ni la banque ne possèdent une connaissance précise du rendement futur de l'investissement.

À ce stade, l'emprunteur et la banque reçoivent un signal parfait ( $Y$ ) concernant les revenus engendrés par le projet en  $t=2$ , tandis que les autres banques reçoivent un signal faible ( $\tilde{Y}$ ).

Après avoir analysé les signaux, chaque banque formule une offre de prêt avec une échéance fixée en  $t=2$ . Une fois de plus, l'emprunteur choisit la banque proposant le taux d'intérêt le plus bas.

Selon Sharpe, la banque "interne", qui est informée des informations détenues par les banques "externes", peut prévenir le départ de ses clients les plus précieux, ceux pour lesquels le signal  $Y$  est favorable, tout en les exploitant.

Cette perspective, soutenue par Sharpe (1990) et Petersen et Rajan (1995), met en évidence les avantages d'une relation bancaire étroite pour les entreprises de moindre qualité, mais souligne les inconvénients potentiels pour les entreprises de qualité supérieure.

Hodgman (1963), quant à lui, se concentre sur les relations bancaires basées sur la qualité des dépôts et admet l'hypothèse selon laquelle la valeur d'un dépôt peut favoriser un client déposant par rapport à un client non déposant.

En effet, les dépôts des clients constituent la base des crédits. Afin de motiver les déposants et de les inciter à ne pas retirer leurs fonds de la banque, cette dernière propose initialement de

verser des intérêts directement calculés sur les dépôts (par exemple, les dépôts à vue) qui sont plafonnés par la réglementation. Ainsi, la banque doit offrir une compensation supplémentaire en proposant des prêts à des taux moins élevés, mais pour des montants inférieurs aux coûts associés.

D'un point de vue empirique, il semble que les relations entre les banques et les entreprises soient bénéfiques pour ces dernières. Cela est notamment démontré par des études d'événements qui, dans la lignée de James (1987), ont mis en évidence l'augmentation de la valeur des actions de l'emprunteur à l'annonce de l'obtention d'un crédit bancaire.

D'un point de vue théorique, deux thèses s'opposent. D'une part, la thèse classique, suivant Diamond (1991), prédit une baisse des taux d'intérêt en fonction de la durée des relations, car les banques accumulent de l'information grâce à la répétition des interactions avec l'emprunteur. En revanche, l'étude de Petersen et Rajan (1994), révèle notamment l'absence de relation significative entre le taux d'intérêt appliqué et la durée des relations bancaires. Plusieurs explications peuvent être avancées :

- L'insuffisance de concurrence dans ce segment de clientèle ne contraint pas la banque à transférer les bénéfices de la relation par une baisse des taux. Ainsi, l'emprunteur serait captif de sa banque traditionnelle.
- Les chargés de clientèle sont contraints de se conformer aux grilles tarifaires en vigueur au sein de leur institution. Or, ces grilles reposent principalement sur des critères de taille, bien que Petersen et Rajan soulignent que lorsque l'on considère non pas la durée, mais la profondeur de la relation, cela réduit de manière significative le taux d'intérêt appliqué.

## **6. Études empiriques antérieures sur le rationnement du crédit des entreprises**

Dans les titres précédents, nous avons développé l'idée selon laquelle la régulation du crédit bancaire destiné aux PME est le résultat de divers facteurs micro et macroéconomiques. En effet, nous avons montré que ce phénomène dépend de plusieurs variables étroitement liées aux caractéristiques externes et internes des PME, des banques, des conditions et de l'environnement macroéconomique.

Au niveau des titres qui suivront, nous présenterons une revue de littérature de certains travaux empiriques éminents qui ont mis en lumière la problématique du rationnement du crédit des PME d'un point de vue microéconomique.

### **6.1. Déterminants empiriques du rationnement du crédit dans le contexte international**

Notre revue de littérature nous a permis d'identifier plusieurs facteurs microéconomiques susceptibles d'influencer la décision de financement bancaire, notamment les facteurs en relation avec les caractéristiques de la PME du dirigeant et de la nature de relation banque-PME.

#### **6.1.1. Déterminants empiriques du rationnement du crédit relatives aux caractéristiques de la PME**

Un certain nombre d'études ont cherché à trouver une justification logique à la relation entre la taille de l'entreprise et leur niveau de risque qui peut être un facteur favorisant ou limitant l'accès au financement. Par exemple les études menées par Carroll (1983), Hall (1992), Mitchell (1994), Baldwin et Johnson (1997), Sorensen et Stuart (2000), Glennon et Nigro (2005), ont corroboré l'idée selon laquelle les petites entreprises sont plus susceptibles de faire face à des difficultés et à un risque de défaillance plus élevé. En revanche, les grandes entreprises

présentent une probabilité de défaillance moins élevée en raison de leur plus grande flexibilité financière, Duffie et al. (2007).

De plus, les entreprises de petite taille sont confrontées aux conséquences des asymétries d'informations, ce qui affecte leur capacité d'endettement Pettit & Singer (1985).

La littérature empirique a identifié plusieurs facteurs, directs ou indirects, expliquant les difficultés d'accès au financement des PME. Parmi ces facteurs, le secteur d'activité de l'entreprise joue un rôle important. Lennox (1999), a soutenu l'idée que le secteur d'activité peut être un déterminant de la défaillance des entreprises.

Une étude menée par Bellone et al. (2010), a observé que les entreprises françaises qui se lancent pour la première fois sur les marchés d'exportation présentent une meilleure santé financière que leurs concurrents non exportateurs. Cependant, une étude réalisée par Benkraim et Miloudi (2014), sur un échantillon de 1895 PME françaises a constaté une relation négative entre l'activité d'exportation et le crédit bancaire.

L'âge de l'entreprise, mesuré par le nombre d'années d'exercice, est une variable qui peut refléter le degré de maturité et d'expérience acquise par celle-ci. Ainsi, plus une entreprise est jeune, plus elle peut rencontrer des difficultés pour obtenir des financements externes. Binks et Ennew (1996), ont constaté que les jeunes entreprises à forte croissance rencontrent plus de difficultés pour obtenir des capitaux que les grandes entreprises. Une étude menée par Wynant et al. (1991), au Canada conclut également que l'âge de l'entreprise est l'un des déterminants importants de l'accès au crédit bancaire.

Phung (2010), a trouvé une corrélation positive entre l'âge des PME vietnamiennes et le refus catégorique de leur demande de crédit. De plus, dans une recherche récente portant sur les difficultés d'accès au financement bancaire des entreprises de la région de Souss-Massa, Aicha Amrhar (2019), souligne que l'âge de l'entreprise est l'un des déterminants du rationnement partiel du crédit. Cependant, Rutherford et al. (1999), ont montré que l'âge de l'entreprise ne constitue pas un obstacle au financement des PME.

### **6.1.2. Expériences et niveau intellectuel du dirigeant**

On ne peut pas accorder une attention particulière aux PME sans s'intéresser à leur dirigeant. En effet, plusieurs études mettent en évidence le rôle crucial du dirigeant dans la pérennité de son entreprise. Altman (1983), constate que l'incompétence des dirigeants est la principale cause des défaillances d'entreprises. Les résultats de son étude montrent que 50 % des faillites d'entreprises résultent d'une expérience insuffisante ou d'une spécialisation excessive, et 44 % sont attribuables à l'incompétence du dirigeant. Ces résultats sont en accord avec ceux d'Amit (2003), qui considère que le niveau de rationalité du dirigeant est un élément crucial dans la survie ou l'échec de la société.

De leur côté, Ooghe et Waeyaert (2004), soulignent que les difficultés managériales d'une entreprise sont principalement liées au manque de compétences, de qualités personnelles et de motivations de la direction. Dans la littérature sur le management, le niveau intellectuel du dirigeant est souvent associé à l'incapacité de l'entreprise à se développer, voire à sa défaillance. Perry et Pendleton (1983), notent, par exemple, qu'environ 90 % des faillites des PME enregistrées sont dues à un manque de connaissances générales ou de compétences de la part du propriétaire-dirigeant ou de l'équipe dirigeante. Les défaillances sont généralement causées par l'incapacité du dirigeant à adapter l'entreprise aux bouleversements externes, ainsi que par le manque d'expérience et de formation Baldwin et al. (1997); Argenti (1976); Hall (1994).

### **6.1.3. Nature de la relation de financement**

Dans une relation de financement entre une banque et une PME, plusieurs éléments contribuent à atténuer l'asymétrie d'information et le risque moral, en plus de la disponibilité d'une garantie réelle. L'un de ces éléments est l'établissement d'une relation de financement à long terme. En

effet, plus la relation entre la banque et la PME est de longue date, plus la banque aura le temps de collecter un maximum d'informations sur l'entreprise. Diamond (1991), considère que des relations étroites et de long terme avec une banque devraient permettre aux PME de bénéficier de contrats plus favorables, voire de substituer la force de la relation à la garantie pour l'obtention de crédits Steijvers et Voordeckers (2009). Hoshi et al. (1991), évoquent également la force du lien entre la banque et la firme pour la disponibilité des crédits.

De nombreuses études empiriques mettent en évidence l'impact positif des relations à long terme sur la disponibilité du crédit Petersen et Rajan, (1994) ; Harhoff et Körting (1998). Lorsque l'historique du comportement de l'emprunteur est inconnu, la relation bancaire devient un déterminant crucial de la décision de crédit Holmes et al. (2005), cité par Rim Boussaada, (2012).

#### **6.1.4. Nombre de banques partenaires**

Une première idée stipule que la multi-bancarisation réduit la probabilité de rationnement du crédit Detragiache et al (2000). La diversification des sources de financement par les entreprises permet la dilution de l'information et l'assouplissement de la surveillance des banques Refait, (2003). Selon Steijvers et Voordeckers (2009), l'idée la plus répandue est que les entreprises qui demandent un crédit à une seule banque ont plus de chances de l'obtenir avec de meilleures conditions. Cependant, une entreprise de mauvaise qualité ou anticipant une détérioration de sa performance a tendance à s'adresser à plusieurs banques pour diluer l'information et échapper au contrôle strict d'une banque principale Refait, (2003), cité par Rim Boussaada (2012).

D'un point de vue post-décisionnel, la multi-bancarité peut rendre la renégociation des termes du crédit plus difficile Bolton et Scharfstein (1996), car l'emprunteur se sent financièrement sécurisé en bénéficiant d'autres sources de financement qui peuvent compenser le manque de financement causé par la décision de la banque en question.

L'intérêt de la multi-bancarisation réside essentiellement dans le maintien d'une concurrence entre les banques, ce qui permet aux PME de bénéficier de conditions plus avantageuses et d'éviter le risque de capture Detragiache et al (2000) ; Rajan, (1992). Elle évite ainsi aux entreprises les plus opaques d'être rationnées en crédit. Des études plus récentes Aya et Mouldi (2012), ont établi une relation positive significative entre le nombre de relations bancaires et les fonds disponibles.

#### **6.2. Études antérieures sur le rationnement du crédit au Maroc**

Bien que l'accès au financement bancaire constitue la principale difficulté des PME, cette problématique demeure modestement examinée dans le contexte marocain. Parmi les études pertinentes dans la littérature financière marocaine, nous pouvons citer les travaux de Mourji (1998), Joumady (1999), Bellemare (2000), Quamar (2008), Hadj Khalifa (2016) et Amrhar (2019).

Une étude basée sur une enquête auprès de 647 microentreprises réalisée par Mourji (1998), économètre, a démontré que 82,5 % des microentreprises se voient refuser leur demande de crédit en raison d'un manque de garantie. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle 33,46 % de ces microentreprises n'entament pas de démarches pour obtenir un crédit. L'étude révèle également que la plupart des microentreprises (91 %) se financent par des fonds propres, car les offres de crédit informel, comme les prêteurs sur gages, sont trop coûteuses.

En revanche, l'approche macroéconomique de Joumady (1999), a montré que l'engagement du Maroc dans la voie de la libéralisation a entraîné une diminution des contraintes de crédit sur les entreprises et a réduit l'impact des asymétries d'information.

En effet, l'application des principes du libéralisme à l'économie nationale a éliminé les contraintes exogènes liées à l'offre de financement, telles que le plafonnement des taux débiteurs. De plus, la libéralisation de l'économie marocaine a contribué à réduire l'asymétrie d'information sur le marché des capitaux. L'étude empirique de Joumady (1999), a porté sur les

entreprises manufacturières marocaines, et les résultats obtenus indiquent que les banques adoptent un comportement plus accommodant suite au désencadrement du crédit en 1991.

Dans le même domaine, à travers une perspective plus microéconomique, l'article de Bellemare (2000), soutient que le rationnement du crédit ne peut être considéré comme un phénomène permanent. Selon lui, une microentreprise qui ne recourt pas au financement bancaire préfère se financer par ses propres fonds, car les coûts engendrés sont moins importants que ceux du crédit bancaire. Ainsi, le fait qu'une entreprise ne soit pas financée par un crédit bancaire ne signifie pas qu'elle fait face à un rationnement de crédit. L'étude de Marc Bellemare (2000), portant sur les contraintes de crédit dans le Maroc urbain, conclut que les microentreprises casablancaises font effectivement face à un rationnement du crédit. Les variables telles que la taille de l'entreprise en termes de nombre d'employés et d'apprentis, ainsi que le fait d'avoir un compte bancaire, ont un impact significatif sur ce phénomène. En revanche, l'âge de l'entreprise (dans le cas des microentreprises) et sa taille (dans le cas des entreprises formelles) ne sont pas révélateurs pour faire face aux asymétries d'information.

Sous la réglementation bancaire Bâle II Quamar (2008), démontre, du point de vue de l'offre, à travers une analyse effectuée au prêt des banques marocaines que le facteur susceptible d'influencer la relation entre les banques et les PME au Maroc est la nouvelle méthode d'évaluation du risque de crédit, qui prend des formes qualitatives en raison de la non-transparence des états financiers des PME. Les variables sur lesquelles la banque se base pour attribuer une notation à une PME sont toutes qualitatives. Quamar (2008), distingue deux formes de variables qualitatives. La première concerne le degré d'engagement de l'équipe dirigeante et de l'actionnariat, mesuré par l'implication du dirigeant dans le projet, la transparence de l'entreprise et la qualité du support. La deuxième forme concerne le niveau de risque industriel de l'activité de l'entreprise, mesuré par la durée d'activité de l'entreprise, la position du secteur dans le cycle économique et la position de l'entreprise dans son secteur.

Dans le même contexte, Hadj Khalifa (2016), montre que l'application de la réglementation bancaire Bâle II a affaibli la position des PME et des grandes entreprises marocaines situées dans des zones de forte consommation de fonds propres bancaires. Ce constat s'explique par la nature de la méthode d'évaluation du risque de crédit. En effet, le passage des approches standard à l'approche de notation interne (IRB) a entraîné une amélioration de l'offre de crédit pour les segments qui permettent une économie pour les banques, tandis que les zones de consommation excessive de fonds propres (la majorité des PME) devraient rencontrer des difficultés d'accès au crédit, avec des coûts de crédit élevés ou un rationnement du crédit.

Plus récemment, Aicha Amrhar (2019), a réalisé une importante contribution scientifique en examinant la problématique du rationnement du crédit des entreprises opérant dans la région de Souss Massa. Les principaux résultats de cette étude sont les suivants :

-L'âge de l'entreprise, le niveau d'endettement, le niveau d'instruction du dirigeant et son expérience ont un impact significatif sur l'auto-rationnement du crédit des entreprises.

-Le taux d'endettement, le type d'activité, le type d'entreprise, le chiffre d'affaires, l'âge de l'entreprise et du gestionnaire, ainsi que le lieu d'implantation, expliquent totalement le rationnement du crédit des entreprises de type partiel.

-Les aspects juridiques, le niveau d'endettement, le lieu d'implantation, l'expérience, l'âge et le niveau d'instruction du gestionnaire expliquent le rationnement du crédit des entreprises de type total.

## **7. Cadre conceptuel et hypothèses de recherche**

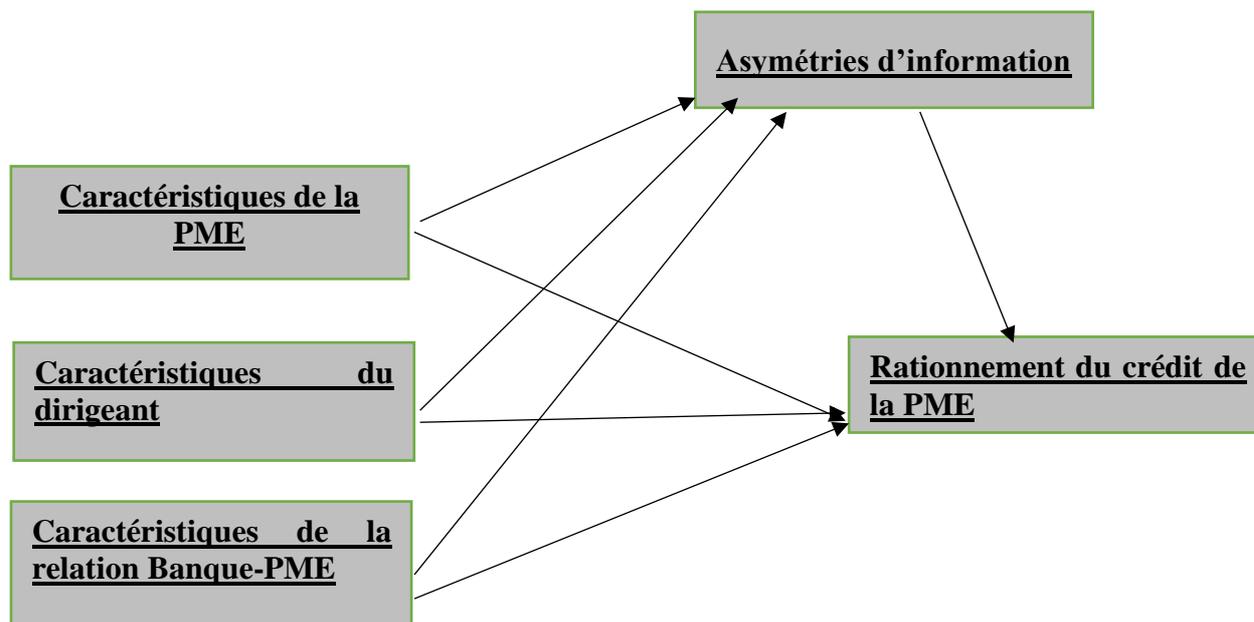
En se basant sur notre revue de la littérature, nous avons pu identifier plusieurs facteurs microéconomiques susceptibles d'influencer la décision d'octroi de crédit à une PME notamment les facteurs liés à l'environnement interne de ces entités.

Dans ce sens, nous avons mis en œuvre un modèle conceptuel mettant en évidence le rapport existant entre le rationnement du crédit et les caractéristiques de la PME, du dirigeant et de la nature de la relation de financement Banque-PME.

Le modèle conceptuel que nous proposons résume et illustre l'idée générale de notre réflexion théorique sur le phénomène du rationnement du crédit des PME dans un contexte d'asymétrie d'information. Il s'agit d'un schéma récapitulatif qui peut être opérationnalisé dans le cadre de recherches scientifiques postérieures.

Nous avons également estimé qu'en introduisant le concept d'asymétries d'information comme variable modératrice dans le modèle conceptuel que nous proposons, permettra une évaluation plus précise de la force de la relation entre nos variables et ainsi une explication plus rigoureuse du phénomène du rationnement du crédit.

Figure 1 : *Modèle conceptuel de la recherche proposé*



Source : Auteur

À la lumière des éléments développés ci-dessus, nous pouvons émettre l'hypothèse générale selon laquelle en présence d'une asymétrie d'information dans le marché de crédit il existe une forte corrélation entre les caractéristiques de la PME, les propriétés du dirigeant et de la nature de la relation banque-PME et le rationnement du crédit.

Ainsi, en fonction des axes retenus pour illustrer les déterminants du rationnement du crédit, les hypothèses suivantes peuvent être formulées

**H1 : Il existe une relation causale entre le rationnement du crédit et les caractéristiques de la PME.**

**H2 : Les caractéristiques du dirigeant sont des déterminants du rationnement du crédit.**

**H3 : La nature de la relation banque PME est un déterminant rationnement du crédit.**

## 5. Conclusion

Le marché du crédit caractérisé par une forte disparité entre l'information dont disposent les personnes physiques ou morales à la recherche de financement et celle que détiennent les bailleurs de fonds, ce qui peut donner naissance au phénomène de rationnement du crédit.

D'un premier lieu, les demandeurs de crédit à savoir les PME, communiquent une information qui est généralement rudimentaire, ce qui provoque chez les banquiers une difficulté à évaluer

le risque économique et financier de cette catégorie d'entreprises opaques, menant ainsi à un rationnement du crédit.

Ces emprunteurs souvent classés dans la catégorie des emprunteurs à risque élevé, font face aux clauses restrictives bancaires tel que l'augmentation du taux d'intérêt qui constitue pour la banque un moyen d'immunisation contre le risque couru. Toutefois, cette technique peut être abandonnée dans le cas où le taux d'intérêt dépasse un certain seuil critique au-delà duquel l'augmentation du risque est plus importante que l'augmentation du taux d'intérêt, dans ce cas de figure la banque rationne le crédit (Stiglitz et Weiss, 1981).

D'un autre côté, Hodgman (1960), souligne qu'il existe un montant déterminé que le prêteur estime, et toute demande ou promesse de remboursement supérieure à ce seuil ne sera pas honorée par l'emprunteur, ainsi le rationnement du crédit devient une assurance indirecte contre le risque de défaut.

Sur le plan empirique, de nombreuses études scientifiques ont trouvé une relation marquante entre le rationnement du crédit et les caractéristiques de l'entreprise, du dirigeant, du crédit sollicité, de la relation banque-PME et de la disponibilité de garanties.

Dans ce sens, il a été démontré que des informations telles que la taille de la PME, l'âge et le sexe du dirigeant, le domaine d'activité, l'étendue de la relation banque PME, les avoirs en garantie et le montant du crédit sollicité sont des éléments importants qui impactent la décision de financement.

Certes, les banques mettent en œuvre une procédure d'évaluation, qualitative et/ou quantitative, visant à réduire les imperfections informationnelles. Toutefois, malgré ces efforts, les banques ne peuvent disposer en fin de compte d'autant d'informations que le dirigeant sur la véritable qualité de la PME qu'il dirige, en particulier son niveau de risque. Cette situation est susceptible de rendre inévitable la génération du phénomène de rationnement du crédit.

## Références

- (1). Allen Berger and Gregory Udell Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance *The Journal of Business*, 1995, vol. 68, issue 3, 351-81
- (2). Altman, E. I. (1983). «Why businesses fail» *Journal of Business Strategy*, 3(4), 15-21.
- (3). Arrow 1963« Uncertainty and welfare economics of medical care » *American Economic Review*, , n°53, pp. 941-973.
- (4). Audretsch, D. B., & Mahmood, T. (1995). «New Firm Survival: New Results Using a Hazard Function». *The Review of Economics and Statistics*, 77(1), 97.
- (5). Ayyagari, m., Beck, t. & Demirguc-kunt, A. (2003), « Small and Medium Enterprise Across the globe », *World Bank Policy Research Working Paper 3127*, Washington D.C.
- (6). BERGER, A., UDELL G., (2002), «Small Business Credit Availability and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure», *The Economic Journal*, Vol. 112, pp. 32-53.
- (7). Bernard Paraque,1998, « structure financière des entreprises industrielles françaises : une approche en termes de convention de financement »,bulletin de la banque de france – N° 57
- (8). Bester, Helmut, 1987, 'The Role of Collateral in Credit Markets with Imperfect Information', *European Economic Review*, vol. 31, p. 889-899
- (9). Binks, M.R., C.T. Ennew et G.V. Reed 1992,, 'Information Asymmetries and the Provision of Finance to Small Firms', *International Small Business Journal*, vol. 11, no 1, p. 35

- (10). Blaug Mark ,1982, « La pensée économique, origine et développement ». In: Population, 37<sup>e</sup> année, n°6, p. 1223;
- (11). DERKAOUI R. EL BOUFFI EL BOUGHLI C. et RABHI D. 2021 L'entrepreneuriat social comme passerelle pour la lutte contre l'informalité ,Alternatives Managériales Economiques,Vol 3, No 3
- (12). Diamond. D.W. (1991), « Monitoring and Reputation: the Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt », Journal of Political Economy, Vol. 99, n°4, pp. 689-721.
- (13). DONALDSON, G. (1961), « Corporate debt capacity: A study of corporate debt policy and the determination of corporate debt capacity ». Boston: Division of Research, Harvard School of Business Administration
- (14). Driss Daoui, Selma Haj khelifa,2013, « Bâle II : Quel impact sur l'inscription des banques marocaines dans une démarche de développement durable ? » CIGI 2013
- (15). Duffie, D., Saita, L., & Wang, K. (2007).« Multi-period corporate default prediction with stochastic covariates. »Journal of Financial Economics, 83(3), 635-665.
- (16). Eugene F. Fama,1980, Agency Problems and the Theory of the Firm, Vol. 88, No. 2 (Apr., 1980), pp. 288-307
- (17). Evans, D. et Jovanovic B., 1989, « Entrepreneurial Choice and Liquidity Constraints,» Journal of Political Economy, 97, p. 808-27
- (18). Everett, J., & Watson, J. (1998). Small Business Failure and External Risk Factors. Small Business Economics, 11(4), 371-390.
- (19). George Akerlof, 1970,« The Market for “Lemons” : Quality Uncertainty and the Market Mechanism », Quarterly Journal of Economics, p. 488-500
- (20). Gérald d'Amboise 1990 livre, La PME canadienne. Situation et défis, Presses de l'Université Laval, p13
- (21). Gregory udell 1989 “loan quality, commercial loan review and loan officer contracting” journal of banking & finance, 1989, vol. 13, issue 3, 367-382
- (22). Gresse, C. (2003). Ouvrage , «Les entreprises en difficulté, » Paris Dauphine Université
- (23). Hall, G. (1992). «Reasons for insolvency amongst small firms a review and fresh evidence» Small Business Economics, 4(3), 237-250.
- (24). Hua Fan and Suresh M Sundaresan, Debt Valuation, Renegotiation, and Optimal Dividend Policy, Review of Financial Studies, 2000, vol. 13, issue 4, 1057-99
- (25). Hudson, J. (1989). «The Birth and Death of Firms in England and Wales During the Inter- War Years». Business History, 31(3), 102-121
- (26). Jensen, M.C. (1986), « Agency Costs Of Free Cash Flows, Corporate Finance and Takeovers », American Economic Review, Vol. 76, pp. 323-339.
- (27). John A. Welsh, Jerry F. White, 1981, « A Small Business is not a Little Big Business” Harvard Business Review, Vol. 59, No. 4, pp.18
- (28). Julien Bilodeau, Idir Cherief, (2005), « les caractéristiques des contrats de dette et les clauses restrictives comptables : quels liens ? ». Comptabilité et Connaissances, halshs-00581130
- (29). Kalay, A. (1980), «Signalling Information Content and the Reluctance to Cut Dividends », Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 4, pp. 855-869.
- (30). Kalwani, m.u. et narayandas, n., (1995), « long-term manufacturer-supplier relationships , do they pay off for supplier firms ?, » journal of marketing, 59, 1-16.
- (31). Kon, Y. and Storey, D.J. (2003) A theory of discouraged borrowers. Small Business Economics, 21(1): 37–49
- (32). Ludovic Vigneron, 2008 , « thèse de doctorat , condition de financement de PME et relation bancaire » université LILLE 2

- (33). Lussier, R. N. (1995). A Nonfinancial Business Success versus Failure Prediction Model for Young Firms. *Journal of Small Business Management*, 33(1)
- (34). M. J. K. Stanworth J. Curran, 1976, « growth and the small firm an alternative view», *journal of management studies*, volum 13,page 95/110.
- (35). Malécot, J. F. (1981). Les défaillances: un essai d'explication. *Revue française de gestion*, 32, 10-18.
- (36). Mester l.j (1997), « what's the point of credit scoring, » *business review*, federal reserve bank of philadelphia, p3
- (37). Myers. S, Majluf. N (1984) "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", *Journal of Financial Economics*, Volume 13, Issue 2, June, Pg 187-221.
- (38). Naranchimeg Mijid (2015)," Why are female small business owners in the United States less likely to apply for bank loans than their male counterparts?" *Journal of Small Business & Entrepreneurship* 27(2):229-249
- (39). Nathalie Crutzen, Didier Van Caillie (2007) «l'enchainement des facteurs de défaillance de l'entreprise : une réconciliation des approches organisationnelles et financières, » *Revue internationale P.M.E.*
- (40). OUDGOU M, et Zeamari M 2019, « Les difficultés de financement des PME marocaines : analyse critique des dispositifs de financement », *Revue Economie, Gestion et Société* 2019
- (41). P. Milgrom et j. Roberts 1997, « Economie, organisation et management » Grenoble, PUG, page 827.
- (42). Pettit, R.R. et R.F. Singer (1985), «Small business finance: a research agenda», *Financial Management*, vol. 14, no 3, p. 47-60.
- (43). Pettit, R. R. & singer 1985, « Small business finance » ,*financial management* 1972 ; P 47-60.
- (44). Rocha, R. R., Arvai, Z., & Farazi, S. (2011). « Financial Access and Stability: A Road Map for the Middle East and North Africa". *The World Bank*
- (45). ROSS, S.A. (1977), « The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach », *The Bell Journal of Economics*, vol.8, n°1, (Spring), pp. 23-40
- (46). Scherr F., (1993), « Financing the small firm start up: determinants of debt use», *Proceeding of the 2nd Annual Small Firm Finance Research Symposium*, Fresno, Californie.
- (47). Selma haj khelifa 2016, thèse de doctorat, « système balois et accès des PME au financement bancaire groupe » institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises
- (48). Spence, M. (1973), « Job Market Signaling », *The Quarterly Journal of Economics*, vol.87, n°3. (August), pp. 355-374
- (49). St-Pierre, J. (2004). «La Gestion du Risque : Comment Améliorer le Financement des Pme et Faciliter Leur Développement. » PUQ
- (50). St-pierre, j. et M. bahri, 2003, « relations entre la prime de risque bancaire des PME et les composantes de leur risque global », *association canadienne des sciences administratives, asac*, halifax, juin 2003.
- (51). Steijvers, T., & Voordeckers, W., (2009), "Collateral and credit rationing: a review of recent empirical studies as a guide for future research", *Journal of Economic Surveys*, 23(5), p. 924- 946.
- (52). Stephen A. Ross 1977 *The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach* , *The Bell Journal of Economics*, Vol. 8, No. 1 (Spring, 1977), pp. 23-40

- (53). Stewart C. Myers 1984, The Capital Structure Puzzle, T The Journal Of Finance \*No. 3
- (54). Stiglitz J et Weiss A., 1981, «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», The American Economic Review, Vol. 71, n° 3, p. 393-410.
- (55). STULZ, R.M. (1990), « Managerial discretion and optimal financing policies », Journal of Financial Economics, vol.26, n°1, pp. 3-27
- (56). QUAMAR T 2008, « thèse de doctorat, le financement bancaire des PME sous la réglementation prudentielle Bâle II :Le cas des PME marocaines », Université Montpellier
- (57). QUAMAR, T. MANIANI,A. FAWZI,S (2020) « Les déterminants du risque de liquidité des banques marocaines : Une analyse par la méthode des données de panel», Revue Française d'Économie et de Gestion.
- (58). QUAMAR, T., & LOTFI, S. (2020). «Les systèmes internes de notation : Architecture et enjeux sur la relation banque-PME marocaines. » Revue Du contrôle, De La Comptabilité Et De l'audit , 2(3). Retrieved from
- (59). QUAMAR, T., & LOTFI, N. (2023). «Transmission as a crucial phase to the sustainability of family control in companies». International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 4(1-1), 240-252.
- (60). QUAMAR, T 2014, «bâle II et le risque de crédit pme : des simulations de fonds propres bancaires dans le cadre d'un portefeuille de crédit»Revu de gestion et d économie Vol 2 No 2.
- (61). Thietard 2003, « Méthodes de Recherche en Management », Dunod, Paris
- (62). Torres. O, (1999), « Les PME», Editions Flammarion, Collection Dominos, 128p.
- (63). Tuan-Anh PHUNG, 2010, « Thèse de doctorat : Le rationnement du crédit des PME cas du Vietnam », Université Montpellier 1
- (64). Venkataraman, S., Van de Ven, A. H., Buckeye, J. & Hudson, R. (1990). Starting up in a turbulent environment: A process model of failure among firms with high customer dependence. Journal of Business Venturing, 5(5), 277-295
- (65). Williamson, Stephen D, 1987, "Costly Monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium credit Rationing" The quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 102(1), pages 135- 45, February.
- (66). WT Carleton, IH Silberman,1977 « Joint determination of rate of return and capital structure: An econometric analysis», The Journal of Finance.