

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES**

**COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE
EN GESTION DES PME ET DE LEUR ENVIRONNEMENT**

**PAR
KANDEKE ALOYS**

**LE FACTEUR "RISQUE" DANS LE PROCESSUS DÉCISIONNEL DU
FINANCEMENT BANCAIRE DES PME : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE**

Novembre 1998

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

À MA FAMILLE

**À TOUS LES MILITANTS ET ARTISANS DE LA JUSTICE,
DE LA PAIX ET DU PROGRÈS DE L'HUMANITÉ ENTIÈRE**

À TOUS CEUX QUI ME SONT CHERS

JE DÉDIE CE MÉMOIRE

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--|-----------|
| Résumé..... | vi |
| Remerciements..... | ix |
| Liste des tableaux..... | x |
| Liste des figures..... | xii |
| | |
| INTRODUCTION GÉNÉRALE..... | 1 |
| | |
| PREMIÈRE PARTIE : LES SPÉCIFICITÉS DES PME DANS LES RISQUES D'ENTREPRISE | 6 |
| | |
| CHAPITRE 1 : LE RISQUE DES PME..... | 7 |
| 1.1 Notion de risque..... | 7 |
| 1.2 Les composantes du risque..... | 7 |
| 1.3 De la pertinence des composantes du risque dans l'évaluation des opérations financières..... | 8 |
| 1.4 Les formes du risque associé aux PME..... | 9 |
| 1.5 Quelques vérifications empiriques..... | 12 |
| | |
| CHAPITRE 2 : LA CAPITALISATION DES PME..... | 18 |
| | |
| CHAPITRE 3 : LA RELATION D'AGENCE BANQUE-PME..... | 24 |
| 3.1 Conflits d'agence..... | 24 |
| 3.2 Réalité des coûts d'agence..... | 26 |
| 3.3 Réduction des coûts d'agence..... | 27 |
| 3.4 Applicabilité de la théorie d'agence..... | 28 |
| | |
| CHAPITRE 4 : La FAILLITE DES PME | 32 |
| 4.1 Problème de définition de la PME..... | 33 |
| 4.2 Problème de définition de la faillite..... | 33 |
| 4.3 Quelques vérifications empiriques..... | 35 |
| | |
| CONCLUSION PARTIELLE | 41 |

| | |
|--|-----------|
| DEUXIÈME PARTIE : LA BANQUE FACE À LA PME..... | 42 |
| CHAPITRE 1 : L'ÉVALUATION DU RISQUE DES PRÊTS AUX PME..... | 45 |
| 1.1 L'information financière et l'information stratégique.. | 45 |
| 1.2 Les 5 «C» du crédit commercial..... | 49 |
| 1.3 L'approche intuitive et l'approche constructive..... | 52 |
| CHAPITRE 2 : LES TERMES ET CONDITIONS DE CRÉDIT..... | 55 |
| 2.1 Le coût des prêts..... | 56 |
| 2.2 Mécanismes de réduction du risque..... | 56 |
| 2.2.1 Les taux d'intérêt et le rationnement du capital..... | 59 |
| 2.2.2 Les garanties..... | 61 |
| 2.2.3 Les Clauses restrictives..... | 63 |
| CHAPITRE 3 : LA RELATION D'AFFAIRES BANQUE-PME..... | 65 |
| CONCLUSION PARTIELLE | 71 |
| TROISIÈME PARTIE : ANALYSE ET INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS..... | 72 |
| CHPITRE1 : MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE | 73 |
| 1.1 Choix du type de recherche | 73 |
| 1.2 Recherche d'informations..... | 73 |
| 1.3 Instrument de mesure | 74 |
| 1.4 Échantillonnage..... | 75 |
| 1.5 Relevé des résultats..... | 75 |
| 1.6 Traitement des données | 75 |
| CHAPITRE 2 : ANALYSE ET INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS..... | 76 |

| | | |
|---------|--|-----|
| 2.1 | Le profil du directeur de comptes..... | 76 |
| 2.2 | Les politiques et pratiques de l'institution financière..... | 79 |
| 2.2.1 | Les politiques relatives au service à la clientèle..... | 79 |
| 2.2.2 | Pratiques relatives à l'analyse et au traitement d'une demande de prêt..... | 82 |
| 2.3 | Attitude et comportement du directeur de comptes..... | 84 |
| 2.3.1 | La perception des politiques et pratiques de l'institution financière..... | 85 |
| 2.3.2 | La perception du risque par le directeur de comptes...86 | |
| 2.3.2.1 | La perception des formes de risque, en général..... | 86 |
| 2.3.2.2 | La perception du risque associé aux stades de développement de la firme..... | 87 |
| 2.3.2.3 | La perception des types de risque à travers les stades de développement de l'entreprise.... | 88 |
| 2.4 | Analyse et évaluation du risque des demandes de prêts..... | 92 |
| 2.4.1 | Critères de crédit..... | 92 |
| 2.4.2 | Regroupement des critères de crédit : Informations financières et stratégiques..... | 93 |
| 2.4.3 | Dossiers à traiter et temps alloué..... | 95 |
| 2.5 | Réduction du risque des prêts aux PME..... | 98 |
| 2.5.1 | Refus-Acceptation-Rappel de prêts..... | 98 |
| 2.5.2 | Causes de refus..... | 98 |
| 2.5.3 | Mesures de réduction du risque dans le cas d'une acceptation de financement..... | 107 |

| | |
|--|------------|
| 2.6 Le directeur de comptes et l'entrepreneur..... | 105 |
| 2.6.1 Visites..... | 105 |
| 2.6.2 Attitude du directeur de comptes dans la conduite d'une décision de prêt..... | 105 |
| 2.6.3 Perception de certains termes de la relation banquier-entrepreneur..... | 106 |
| | |
| CONCLUSION PARTIELLE..... | 109 |
| CONCLUSION GÉNÉRALE | 111 |
| BIBLIOGRAPHIE..... | 116 |
| ANNEXES | 129 |

Résumé

La communauté des PME joue un rôle économique d'une prépondérance indiscutable dans bien des nations. Cependant, même si le taux de natalité y est remarquablement élevé, le taux de mortalité enregistré ne cesse d'inquiéter les intervenants dans les rouages économiques de ces nations.

Parmi les difficultés qui fragilisent leur survie, les problèmes financiers liés à la gestion financière et surtout au financement sont cités par bien de chercheurs comme étant les plus irritants.

Pour ce qui est du financement externe, les banques semblent constituer la source la plus importante où le financement à court terme sous forme de marge de crédit s'impose sur toutes les autres formes d'emprunt. C'est malheureusement par rapport à ce mode de financement que les difficultés d'accès se font le plus sentir. Une des raisons rapportées par les écrits scientifiques a trait à la perception négative de la situation de cette catégorie d'entreprises qui les fait passer pour très risquées.

Relativement à cette situation problématique, la présente étude se propose de décrire le facteur "risque" dans le processus décisionnel du financement bancaire.

Nous avons d'abord cherché à prendre connaissance du profil du directeur de comptes jugé comme étant l'acteur central dans les décisions de prêts.

Dans ce sens, les résultats montrent un profil qui inspire confiance, en regard du niveau de formation du directeur de comptes ainsi que de la pertinence des disciplines touchées par sa formation. Ceci nous a amené à penser qu'il ne serait pas illégitime d'anticiper les bonnes

performances que le directeur de comptes est supposé démontrer dans ses prestations. Cependant son expérience professionnelle pourrait ne pas obéir à nos anticipations.

Cette étape franchie, l'étude a exploré les engrenages de l'environnement interne où le directeur de comptes est appelé à fonctionner : celui de l'institution financière. Les résultats ont montré que cette dernière dispose des politiques et recourt à des pratiques d'une qualité assez respectable pour répondre adéquatement aux besoins de sa clientèle. Quant à la perception de ces politiques et pratiques, les résultats font constater une attitude largement positive de la part du directeur de comptes. Ceci révèle jusqu'à quel point ce dernier se montre fidèle aux normes de son institution d'attache.

L'étude a ensuite examiné la perception du risque des PME par le directeur de comptes. Les résultats montrent qu'en général les risques financier et de gestion occupent les deux premières places et que, une fois considérées à travers les différents stades de développement de l'entreprise, ces formes de risque restaient prépondérantes sur les stades les plus risqués (création et démarrage) selon nos résultats, sauf pour le cas du déclin. À cette situation, notre explication est la suivante : le banquier, étant un prêteur à faible risque, attachera plus d'importance (en général et à des stades plus risqués en particulier), à des facteurs pour lesquels l'information est facile d'accès et le risque relativement facile à évaluer et à gérer.

En ce qui concerne l'évaluation des demandes de prêt, nos résultats ont pu dégager les quatre facteurs les plus importants selon la perception personnelle du directeur de comptes, à savoir : la capacité de remboursement, la capitalisation, l'expérience du dirigeant, ainsi que les garanties de l'entreprise. De plus l'étude montre que le directeur de comptes accorde plus d'importance à l'information financière qu'à l'information stratégique et que l'information

financière historique domine sur l'information financière prévisionnelle.

Après cette description de l'évaluation du risque associé aux demandes de prêt, l'étude s'est penchée sur les mécanismes de réduction de ce risque. Dans ce sens, les résultats révèlent un important rationnement du crédit démontré par un taux de refus supérieur au taux d'acceptation de financement. Relativement à ce dernier cas, nous avons constaté des mesures prises pour réduire le risque des prêts pour chaque type de demande (démarrage, nouvelle demande, refinancement) desquelles nous avons retenu celles qui interviennent très souvent, à savoir: les garanties personnelles, les garanties de l'entreprise, la production d'états financiers prévisionnels, les restrictions sur l'utilisation des emprunts garantis, la fourniture de l'information sur l'évolution de l'entreprise. Les résultats montrent que la fréquence d'utilisation (très souvent) de ces mesures diminue lorsqu'on passe du cas de démarrage aux cas de nouvelle demande et de refinancement. Ceci s'expliquerait, selon nous, par la diminution du niveau de risque perçu par le banquier à travers ces types de demande.

Enfin, nous avons constaté que l'institution financière se heurtait à certains problèmes après l'octroi d'un prêt. Selon la perception du directeur de comptes, le problème de l'information suivi de celui du non respect des termes de l'emprunt se posaient de façon exceptionnellement cruciale. Les autres problèmes (prélèvements, distribution de dividendes, non respect de l'utilisation contractuelle de l'emprunt) se poseraient plutôt avec moins d'importance.

REMERCIEMENTS

Au terme de ce mémoire, un devoir moral m'échoit d'adresser mes remerciements à toutes les personnes physique ou morale sans la contribution desquelles le présent travail n'aurait jamais vu le jour.

Mes remerciements s'adressent d'abord au professeur Robert Beaudoin de l'Université du Québec à Trois Rivières pour la diligence et le dévouement avec lesquels il a assuré la direction de mon mémoire.

Je tiens ensuite à exprimer mes sentiments de gratitude aux professeurs de l'Université du Québec à Trois-Rivières, Josée Saint-Pierre et Luc Robitaille, pour avoir daigné évaluer et enrichir le contenu de ce travail.

Que le gouvernement du Burundi, à travers le ministère de la Défense Nationale, trouve ici exprimée ma sincère reconnaissance pour le soutien indéfectible dont il m'a témoigné tout au long de mon cursus académique.

Enfin, qu'il me soit permis d'adresser mes sentiments de reconnaissance à ma famille qui n'a ménagé aucun effort pour m'encourager dans mes études et pour avoir supporté vaillamment et su gérer de façon responsable notre éloignement temporaire.

Liste des tableaux

| | | |
|--------------|---|-----|
| Tableau 2.1 | Formes de la formation du directeur de comptes | 77 |
| Tableau 2.2 | Disciplines concernées par la formation du directeur de comptes | 78 |
| Tableau 2.3 | Services offerts par l'institution financière | 79 |
| Tableau 2.4 | Dispositions prises par l'institution financière pour offrir un service de qualité..... | 80 |
| Tableau 2.5 | Quelques pratiques de l'institution financière à l'égard de la clientèle..... | 81 |
| Tableau 2.6 | Niveaux de risque associés à l'âge de l'entreprise..... | 91 |
| Tableau 2.7 | Importance relative des informations financière et stratégique..... | 94 |
| Tableau 2.8 | Importance relative des informations financières, historique et prévisionnelle | 94 |
| Tableau 2.9 | Temps alloué par tranche des montants demandés..... | 96 |
| Tableau 2.10 | Facteurs influençant le temps consacré à l'analyse d'une demande de prêt | 97 |
| Tableau 2.11 | Refus-Acceptation-rappel de prêt..... | 98 |
| Tableau 2.12 | Niveau de satisfaction rattaché à certains termes de la relation banquier-entrepreneur..... | 107 |
| Tableau 2.13 | Difficultés de la relation banquier-entrepreneur..... | 108 |

Liste des figures

| | | |
|------------|--|-----|
| Figure I | Modèle d'évaluation du risque des PME | 40 |
| Figure II | Modèle décisionnel de financement | 70 |
| Figure 2.1 | Importance relative des types de risque | 87 |
| Figure 2.2 | Importance relative du niveau de risque associé aux différents stades de développement..... | 88 |
| Figure 2.3 | Évolution de l'importance relative des types de risque à travers les stades de développement de l'entreprise..... | 90 |
| Figure 2.4 | Importance relative des critères de crédit..... | 93 |
| Figure 2.5 | Évolution de la fréquence de survenance des causes de refus..... | 100 |
| Figure 2.6 | Évolution des mesures de réduction de risque à travers les stades de développement de l'entreprise..... | 103 |

INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'importance économique des PME exprimée en termes d'emploi et de salaires, s'avère d'une prépondérance indéniable dans les rouages économiques de bien des nations. Les exemples pour appuyer cette affirmation ne manquent pas.

À l'issue d'une enquête menée aux Etats-Unis par Duncan (1993) sur 5000 firmes, les résultats enregistrés ont révélé que sur 2,1 millions de nouveaux emplois observés dans les prévisions des firmes enquêtées, près de 80% appartenaient aux plus petites firmes. Comme la deuxième moitié de l'année 1993 devait connaître une augmentation de nouveaux emplois, d'après les mêmes prévisions, l'enquête a pu enregistrer des différences reliées à la taille des firmes. En effet, quelques 22% des firmes comptant moins de 20 employés, entendaient ajouter, pendant cette période, 57 % du total des emplois prévus. Par contre, 36% des firmes comptant plus de 2500 employés prévoient revoir à la baisse le nombre d'employés.

Au Maroc, le ministère du Commerce et de l'Industrie (1994) rapportait que les entreprises de moins de 200 employés représentaient près de 93% du secteur industriel en 1993 fournissant ainsi 50 % du total des emplois dans le secteur en question.

Au Québec, déjà en 1986, 97.7 % des entreprises en activité étaient constituées de PME; ce qui représentait 46.7 % du total des emplois (ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie; Québec, 1991).

Cette contribution économique remarquable a, de toute évidence, amené les pouvoirs publics à mettre sur pied des politiques et des

agences gouvernementales pour venir en aide à cette communauté d'entreprises. Pensons à la " loi de prêt aux petites entreprises" initiée par le gouvernement fédéral du Canada en 1961; au "Small Business Administration" aux Etats-Unis, au "Mara", la plus populaire agence gouvernementale malaisienne d'aide aux PME.

Malgré que les PME présentent un taux de natalité important et en dépit des efforts conjugués des pouvoirs publics et des chercheurs scientifiques militant pour leur survie, les PME ne cessent d'enregistrer un taux de mortalité très élevé (Dunne et Samwelson, 1989; Gallagher et Stewart, 1985; Dunne et Hughes, 1992).

Les chercheurs ne se sont pas seulement arrêtés à constater ce bilan peu agréable. Ils se sont aussi attelés à faire des investigations sur les raisons qui seraient à l'origine de ces faillites. Selon certains écrits, les problèmes financiers sont cités comme principale cause de faillite (Hall et Young, 1991). Ainsi les résultats auxquels ces chercheurs sont arrivés attribuaient à la faillite trois principales causes : la sous-capitalisation avec une fréquence de survenance de 35 %, la gestion de la dette (22 %) et les problèmes liés à la comptabilité (15 %). Selon d'autres écrits, les problèmes liés à la gestion constituent le chef de file des principales causes de faillite des PME.

Pour ce qui est du financement, les institutions financières sont citées comme étant les principales sources de fonds externes pour les PME. Dans ce sens, les exemples suivants, sans prétendre à l'exhaustivité, ne sont cités qu'à titre d'illustration.

Au Royaume Uni, Batchelor (1989) considérait que les banques participent à 90 % dans l'endettement total des PME.

Aux Etats-Unis, Cole, Rebel et Wolken (1996), à l'issue de leur enquête couvrant la période de 1987 à 1993, rapportaient que les banques

procurent plus de 60 % de chaque dollar de prêt sur toute la période de l'étude.

Au Canada, Giroux (1986) rapportait que les banques canadiennes fournissent 60 % du financement des PME sous forme de fonds de roulement, de prêts à terme ou de prêts hypothécaires.

Petersen et Shulman (1987) ont dirigé une étude internationale sur le financement des PME à chaque stade de développement. Les résultats de leur étude révèlent les faits suivants :

- au stade de démarrage, 91 % des firmes en Allemagne de l'Ouest avaient des emprunts bancaires, 56 % au Canada, 21 % au Japon et 32 % aux Pays-Bas;
- au stade de survie, 87 % des petites firmes en Allemagne de l'Ouest avaient des emprunts bancaires, 73 % au Canada et 61 % au Japon;
- au stade de croissance, 84 % des petites firmes avaient des emprunts bancaires aussi bien en Allemagne de l'Ouest qu'au Japon, 77 % au Canada et 71 % aux Pays-Bas;
- au stade de la maturité, 86 % des firmes avaient des emprunts bancaires en Allemagne de l'Ouest, 81 % au Japon, 97 % au Canada et 67 % aux Pays-Bas.

En Suède, Cressy et Olofsson (1997) ont aussi montré avec un échantillon de 510 entreprises, que le ratio dette/Fonds propres décroît avec la taille de l'entreprise.

Même si la dette bancaire est prépondérante dans le financement externe des PME, c'est malheureusement par rapport à celle-là que les difficultés d'accès se font le plus sentir. De plus, ces difficultés se posent encore de plus belle lorsqu'il s'agit d'un financement à court terme, généralement sous forme de marge de crédit. En effet les prêts à long terme comporteraient un faible risque comparés aux prêts à court terme, car, les premiers sont garantis par des actifs fixes dont ils ont facilité le financement. Par contre le caractère circulant conjugué aux difficultés de gestion des actifs à court terme font

perdre au banquier une partie de sa maîtrise sur le contrôle du risque associé au financement de ce genre d'actifs.

Or, l'analyse de la structure de la dette montre que le financement à court terme, généralement sous forme de marge crédit, représente une part plus importante que les autres composantes de la dette totale (Levratto, 1996; Cressy et Olofsson, 1997). Cole, Rebel et Wolken (1996) ont montré, dans leur échantillon, que 60 cents apparaissaient sous forme de marge de crédit pour un dollar de prêt. De plus, pendant que les prêts hypothécaires passaient de 31.2 % en 1987 à 13.9 % en 1993, les marges de crédits passaient de 34 % en 1987 à 44.1 % en 1993.

À la lumière des constatations précédentes et du moment que les PME sont considérées comme étant très risquées et que les banquiers se considèrent comme des prêteurs à faible risque, un problème reste posé, soit celui de l'accès au financement bancaire (surtout à court terme) par cette communauté d'entreprises.

C'est pour cela que nous avons trouvé pertinent de nous consacrer à la problématique reliée au facteur "risque" dans le processus décisionnel conduisant au financement à court terme des PME.

L'objectif de notre recherche sera donc de répondre aux questions suivantes :

- Comment la banque perçoit les différents aspects du risque des PME?
- Comment la banque procède pour évaluer le risque associé aux prêts des PME?
- Quels sont les mécanismes de réduction du risque fixés par le banquier ?
- Quelles sont les politiques que la banque met au service de sa relation de clientèle avec les PME ?

Ce mémoire commence par une partie consacrée à l'élaboration des différents aspects du risque des PME. Celle-ci comprend quatre chapitres. Le premier traite de la notion du risque des PME; le deuxième s'occupe de la capitalisation; le troisième enchaîne l'étude avec la relation d'agence banque-PME tandis que le quatrième traite de la faillite des PME. Cette partie se termine par la présentation d'un modèle établissant une base d'évaluation du risque des PME.

L'objectif de cette partie est de jeter les bases d'une compréhension des différents aspects du risque des PME afin de mieux appréhender la perception que s'en fait le banquier.

La deuxième partie de notre étude présente "la Banque face à la PME". Elle comprend quatre chapitres. Le premier traite de l'évaluation du risque des PME; le deuxième, de la réduction du risque des PME et le troisième analyse la "relation Banque-PME". Cette partie se termine par la présentation du modèle décisionnel dans le financement bancaire des PME.

La troisième partie de ce travail sera consacrée à la méthodologie, l'analyse et l'interprétation des résultats. Elle comprend deux chapitres. Le premier expose la méthodologie utilisée pour l'analyse empirique et le second présente l'analyse et l'interprétation des données.

Notre mémoire se terminera par une conclusion générale qui donne les réponses à nos questions de recherche et en expose les limites.

PREMIÈRE PARTIE

LES SPÉCIFICITÉS DES PME DANS LES RISQUES D'ENTREPRISE

Chapitre 1 LE RISQUE DES PME

1.1. Notion de risque

Il existe un risque chaque fois qu'une action choisie peut produire plus d'un résultat et qu'on peut attribuer des probabilités ou des chances de survenir aux divers résultats possibles.

Les spécialistes en finance mesurent le risque, la plupart du temps, par la dispersion des rendements possibles autour d'un rendement espéré, autrement dit, l'écart-type (ou carré de la variance). Pour estimer la variance d'un titre, on peut, sur une base subjective, attribuer à chacun des rendements possibles une probabilité de réalisation ou utiliser une suite de rendements historiques.

Par la suite il est fort important de faire une interprétation de la variance. Une faible valeur de la variance indique que la plupart des rendements sont concentrés autour de l'espérance mathématique des rendements (risque faible). À l'inverse, une variance élevée indique que la plupart des rendements sont éloignés de l'espérance mathématique (risque élevé). Enfin, si la variance est nulle, cela signifie que le placement en cause ne comporte aucun risque.

1.2. Les composantes du risque

Il existe deux composantes du risque total : le risque systématique et le risque non systématique. Le premier est également appelé risque non diversifiable ou attribuable au marché tandis que le second est appelé risque diversifiable ou spécifique.

- **Risque systématique** : Le risque systématique est attribuable aux mouvements généraux du marché et de l'économie. Ce genre de risque a pour origine des facteurs comme l'inflation, les taux d'intérêts élevés, les récessions, les changements de gouvernement, etc.
- **Risque non systématique** : Le risque non systématique est attribuable à des facteurs dont l'influence se fait sentir sur une firme ou, tout au plus, sur un ensemble de firmes. De tels facteurs sont notamment les grèves, les changements dans les goûts des consommateurs, l'obtention d'un important contrat, les erreurs de gestion, les poursuites judiciaires, etc. Étant donné que ces événements sont essentiellement aléatoires, leurs effets peuvent être diminués en détenant un portefeuille diversifié. En effet, une bonne nouvelle concernant une firme est susceptible de contrebalancer l'impact d'une mauvaise nouvelle concernant une autre firme. Comme on le verra plus loin pour le cas des PME, le problème de la spécialisation se pose dans le sens où les gestionnaires ont tendance à investir toutes leurs richesses dans un seul projet d'entreprises plutôt que de diversifier leur portefeuille d'investissements.

1.3 De la pertinence des composantes du risque dans l'évaluation des opérations financières

Compte tenu du fait que toutes les entreprises sont, dans une certaine mesure, affectées par le risque systématique, ce dernier ne peut être éliminé par le biais de la diversification. C'est pour cela que nous nous intéressons dans la présente étude, au risque non systématique. En effet, les pourvoyeurs de fonds externes (prêteurs ou investisseurs) s'intéresseront à l'évaluation de cette composante sur laquelle ils ont un certain pouvoir de contrôle.

Selon **LeConnu, McMahon, Forsaith, et Stanger (1996)** l'utilité des propriétaires-dirigeants est une fonction du rendement financier,

du risque systématique, du risque non systématique et des rendements non financiers. D'après eux, il est un axiome fondamental de la théorie financière moderne qui stipule que le rendement financier et le risque systématique sont des paramètres de premier ordre dans toutes décisions financières de toute firme, et donc ne nécessite pas davantage de considérations. Cependant, l'étude séparée du risque non systématique ou, autrement dit, du risque spécifique de la firme, semble justifiée étant donné que les propriétaires-dirigeants ne sont pas dans une position qui leur permet de diversifier cette composante du risque total et que par conséquent, cette composante nécessite une rémunération additionnelle.

Les facteurs du risque non systématique représentent le risque spécifique auquel la firme et le propriétaire-dirigeant pourraient s'exposer étant donné les différentes caractéristiques inhérentes aux PME.

La littérature présente le risque des PME sous diverses formes. Mais souvent ces formes ne diffèrent que sur le plan de leur structuration. Dans la suite, nous en présentons quelques unes qui concernent toutes le risque non systématique et qui nous aideront à sélectionner la typologie la mieux appropriée pour répondre aux objectifs de notre recherche.

1.4. Les formes du risque associé aux PME

Les formes de risque sont présentées de façon différente par les chercheurs en finance. Mais, de façon générale, les différences ne se situent qu'au niveau de la structuration.

- **LeConnu, Mc Mahon, Forsaith, et Stanger (1996)**

Selon ces chercheurs, les facteurs caractéristiques du risque non systématique des PME incluent les éléments suivants :

1-faible liquidité : ce facteur caractérise le fait, pour une firme, d'opérer avec des flux monétaires insuffisants ou limités (Walker et Petty; 1986);

2-manque de diversification : ce facteur caractérise les conditions dans lesquelles les propriétaires-dirigeants ont investi une grande proportion de leurs richesses personnelles dans leurs entreprises.

3-manque de transférabilité : ce facteur caractérise l'incapacité de transférer les fonds investis d'un processus de production à un autre (Petty et singer, 1985);

4-perte de contrôle : ce facteur caractérise l'incapacité d'exercer une influence sur les objectifs, les comportements et la nature de l'entreprise. Le propriétaire dirigeant a tendance à éviter l'implication des autres membres de l'entreprise dans la prise de décision à court terme ou dans la planification à long terme;

5-devoir de rendre compte : ce facteur caractérise des situations où l'entreprise doit rendre des comptes aux partenaires externes pour certaines ou toutes les décisions financières. Les propriétaires-dirigeants évitent généralement ou tout au moins essaient de limiter les accords financiers qui compromettent leur indépendance financière;

6-manque de cessibilité : ce facteur caractérise la cessibilité limitée des parts de propriété chez les PME (Ang,1991; Petty et Singer, 1985)

- **Carter et Van Auken (1994)**

Ils distinguent six facteurs de risque:

1-risque de compétition : il est fonction de la segmentation des marchés, du potentiel de duplication du produit, des barrières à l'entrée, de la compétition, du produit, de la capacité analytique de l'emprunteur, etc;

2-risque de provision : il est fonction du potentiel de sortie du projet et de l'expertise de l'entrepreneur;

3-risque d'investissement : il est fonction du rendement sur les fonds propres;

4-risque de gestion : il est fonction des conditions générales du marché, de l'expérience de l'entrepreneur et de la stratégie marketing;

5-risque de leadership: il est fonction des qualités de leadership de l'entrepreneur;

6-risque d'exécution: il est fonction de l'intégrité, de l'honnêteté de l'entrepreneur, de sa motivation et de son implication ainsi que de l'équipe de dirigeants et de la structure organisationnelle.

- **St-Pierre (1996)**

Elle distingue quatre catégories de risque chez la PME :

1-risque de gestion : il se rapporte au manque de connaissances en gestion et en ressources humaines, ainsi qu'à l'absence d'outils de gestion appropriés (absence de planification financière, déficience du système informatique, manque de ressources humaines, système comptable non développé, etc.);

2-risque commercial : il se rapporte à la dimension du marché potentiel, à la réaction des concurrents, aux fluctuations dans la

demande ainsi qu'aux difficultés dans la distribution (dépendance très forte envers un client, aucune diversification des produits, absence de veille commerciale, etc.);

3-risque technologique : il se rapporte aux délais non prévus dans le temps de développement du produit, à l'impossibilité de produire à un coût concurrentiel, à l'utilisation d'une technologie inadéquate (absence de veille technologique);

4-risque de garantie : il se rapporte à l'insuffisance de garanties pour pouvoir au remboursement de la dette;

5-risque financier : il se rapporte à l'insuffisance de fonds pour rencontrer les obligations financières à l'échéance.

Les formes de risque dont nous venons de faire mention ci-haut s'adressent à tous les pourvoyeurs de fonds externes. Pour les fins de notre recherche, nous ne retenons que celles qui se prêtent le mieux au cas des institutions financières, soit les formes de risque exposées par (St-Pierre1996) : le risque financier, le risque de gestion, le risque commercial, le risque technologique, ainsi que le risque de garantie.

De plus, afin de mieux en comprendre la portée, nous nous proposons de passer en revue quelques composantes de certaines d'entre elles telles que rapportées dans la littérature empirique.

1.5 Quelques vérifications empiriques

Les vérifications suivantes ne prétendent pas répondre littéralement aux définitions de St-Pierre (1996); elles ne donnent que des

illustrations qui, selon nous, se rapprochent des aspects contenus dans les types de risque qu'elle a développés.

1.5.1. Objectifs des propriétaires-dirigeants et pratiques de gestion: composantes du risque de gestion

Welsh et White (1981) font les observations suivantes.

1-Dans les grandes entreprises, il y a fréquemment séparation entre la gestion et la propriété, pendant que les petites entreprises opèrent comme des extensions de leurs propriétaires-dirigeants;

2-Les PME ont à faire face à peu d'investissements et peu de financement;

3-Les PME souffrent de pauvreté au niveau de leurs ressources, particulièrement de nature financière;

4-Partant petites, les PME sont susceptibles de connaître des problèmes de croissance, comme le stress de la liquidité;

5-L'absence d'un marché pour les actions de la PME est susceptible d'avoir un impact sur leur gestion financière.

Leconnu, Richard Mc Mahon, Forsaith, et Stanger (1996), dans leur étude portant sur 30 entreprises de la région métropolitaine D'Adélaïde, ont montré que parmi les objectifs du propriétaire-dirigeant, le désir d'indépendance était l'objectif non financier le plus cité, ce qui rejoint les idées de **Hamilton (1987)**. Cette motivation est suivie des considérations de style de vie.

L'importance des objectifs non financiers du propriétaire-dirigeant est montrée dans l'ordre croissant ci-après: besoin d'indépendance, avec 24% des répondants; style de vie, 18%; contribution à la société,

12%; être respecté, 10%; sécurité de la famille, 9%; besoin d'accomplissement, 7%; recherche de liberté, 6%; relever le défi, 1%; promouvoir l'industrie, 1%.

Hamilton (1987) a trouvé que 33 % des répondants étaient motivés par le besoin d'indépendance; 39 %, par une occasion d'affaires; 9.9 %, par la création de richesses; 8.2 %, pour éviter le chômage.

Peel et Wilson (1996), dans leur étude sur les pratiques et techniques de gestion, ont montré des différences significatives entre des entreprises de taille différente. En matière de budgétisation du capital par exemple, ils ont trouvé que les petites firmes utilisent plus de méthodes (1.5) que les micro-firmes (1.1). Seulement 8.6 % des petites firmes ont indiqué qu'elles n'utilisaient aucune méthode comparé à 33.33 % chez les micro-firmes. Les petites firmes, en moyenne, évaluent les rendements de leurs projets sur une période significativement plus longue (3.61 années) que les micro-firmes (2.67 années).

Pour ce qui est des pratiques de gestion du fonds de roulement, les auteurs ont remarqué des différences significatives entre les petites firmes et les micro-firmes. Par exemple, les petites firmes réexaminent plus fréquemment le risque associé aux comptes à recevoir (3.65) que les micro-firmes (3.15).

1.5.2. La R&D: composante du risque technologique

Doutriaux (1992) a mené une enquête auprès de 68 PME canadiennes de haute technologie sélectionnées dans les secteurs de la micro-électronique et des communications afin d'analyser les effets complémentaires du marketing de lancement et des orientations en R&D sur la croissance initiale des nouvelles entreprises de haute technologie au Canada. Les résultats de l'étude montrent que lorsque les deux facteurs sont combinés, les grandes entreprises

ayant recours au marketing et à la R&D se développent beaucoup plus rapidement, en moyenne, que les entreprises plus petites ayant des orientations semblables. Toutefois **Pleitner (1990)** avançait que les petites firmes ou jeunes auraient une efficience innovatrice plus grande que celle des grandes entreprises ou vieilles.

1.5.3. Le risque commercial

- **La diversification et la fixation des prix: composantes du risque commercial**

Robson, Gallagher et Daly (1985) ont mené une étude portant sur 110 000 rapports extraits de Dun and Bradstreet (40 000 firmes diversifiées et 70 000 firmes non diversifiées).

L'étude montre que la diversification est une fonction directe de la taille.

Par exemple, parmi les firmes comptant de 1 à 4 employés, 30 % sont diversifiées (70 % non diversifiées) contre 40 % (60 % non diversifiées) chez les firmes comptant de 100 à 199 employés.

Mziou (1994) a, quant à lui, montré les lacunes des PME par rapport à leur politique de fixation des prix. L'auteur a mené une enquête auprès de 247 PME américaines représentant des secteurs diversifiés (fabrication, services, commerce). Les résultats auxquels il a abouti révèlent que la fixation des prix par les PME se fonde principalement sur les prix de revient et découle d'une démarche "intuitive, mécanique et simpliste". L'étude a trouvé que seulement une faible minorité des PME avaient recours à des méthodes évoluées comme "l'analyse marginale, l'approche de la demande ou les études de marketing" afin de déterminer le niveau optimal des prix. Elle a montré également que les PME n'étaient pas disposées à modifier leurs prix en fonction du marché. Ceci a amené l'auteur à la conclusion

que ce manque de souplesse affaiblit les PME et diminue leur efficacité à s'adapter à la demande et aux pressions du marché.

- **Le risque commercial et le cycle de vie de la PME**

Dodge, Robbins (1992) ont mené une étude portant sur un échantillon de 364 firmes représentant des secteurs diversifiés. Cette étude établissait que l'importance des problèmes majeurs que rencontrent les PME varie d'un stade de développement à l'autre. L'étude a recensé un total de 849 problèmes majeurs. Lorsque les auteurs analysent l'importance relative de ces problèmes sur les différents stades de développement, ils aboutissent aux résultats qui suivent.

- Au démarrage, les problèmes de marketing représentent 64 % du total des problèmes ; le management, 19 %; et la finance, 17 %.
- À la première phase de croissance, le marketing représente 60 %; le management, 24 %; et la finance, 17 %.
- À la deuxième phase de croissance, le marketing représente 60 %; le management, 24 %; et la finance, 16 %.
- Au stade de la stabilité, le marketing représente 56 %; le management, 31 %; et la finance 13 %.

Nous constatons alors que, selon ces auteurs, le problème de marketing, reste le problème le plus irritant à toutes les phases de développement de la firme, suivi du problème de management et de la finance, respectivement.

1.5.4 Risque financier

D'autres études ont montré par contre, que le problème financier s'avère être le plus irritant des problèmes auxquels font face les PME. Par exemple, au Royaume-uni, Cromie (1991) a mené une étude sur des propriétaires-dirigeants de 68 firmes et a constaté que, pour la majorité des répondants, le manque de fonds représentait le problème

le plus fréquemment rencontré. Haron (1996), ayant mené une étude sur des entreprises malaisiennes a abouti aux mêmes résultats. Or, la faiblesse du niveau de fonds propres pour une entreprise peut avoir des effets négatifs sur son accès au financement bancaire. D'une part, une telle situation émet un signal négatif dans la mesure où une faiblesse des fonds propres est interprétée comme une faible prise de responsabilité du propriétaire-dirigeant. D'autre part, la faiblesse des fonds propres fragilise la situation de l'entreprise du point de vue de ses capacités de remboursement.

CHAPITRE 2 : LA CAPITALISATION DES PME

Les discours traditionnels sur le financement des PME clamaient haut et fort que ces dernières étaient sous-capitalisées et connaissaient des difficultés particulières d'accès aux marchés des capitaux. La réaction aux alarmes déclenchées par ces discours fut, pour les gouvernements, d'adopter des mesures recherchant l'accès facile des PME aux capitaux. À titre d'exemple, on peut citer la mise en place d'un second "marché" en Europe entre 1978 et 1987 (Daustresme, 1982), ainsi que le programme REA du Québec (Desroches et Jog, 1991).

L'exploration de certaines études permet d'apporter de la lumière sur l'état de la question.

Certains travaux rapportent que les PME sont plus endettées que les Grandes entreprises (Bates, 1971; Walker et Pettit, 1978; Pettit et Pinger, 1985; Davidson et Dutia, 1991; Osteryoung et al, 1992b). Cependant, des nuances et réserves méritent d'être apportées aux conclusions de ces chercheurs.

D'une part, ce phénomène d'un endettement plus élevé chez les PME ne serait observable que dans quelques pays seulement. Ainsi Remmers et al. (1974) ont constaté que les PME étaient plus endettées dans certains pays (France, Norvège, Japon et Hollande) et qu'il n'en était pas ainsi dans d'autres (USA). Par exemple en France, Nadine Levratto (1996) rapportait que depuis la fin des huit dernières décennies (avant 1996), le ratio dette/Fonds propres variait entre 60 et 64 %. Cependant, poursuivait-elle, "si la valeur absolue de ce ratio reste constante, la comparaison avec les données des grandes entreprises montre que la position relative des PME se détériore". De plus, constatait-elle, lorsque l'on cherche à évaluer l'autonomie financière de la firme en utilisant les ratios financiers, on note que les flux monétaires sur les activités courantes d'exploitation avant taxation

est plus faible chez les PME (58 %) que chez les grandes entreprises (71 %).

Au Canada, Arnoux et Suret (1995), dans leur étude portant sur 15 853 sociétés non financières québécoises, aboutissent à des résultats contraires. Ils font leur précision en ces termes : "... il n'existe pas de relation linéaire entre la taille et la capitalisation des entreprises, dès que les prêts des actionnaires ou de filiales sont considérées comme des fonds propres, ce qu'ils `sont réellement". De plus, les auteurs ont constaté que les PME québécoises n'étaient pas sous-capitalisées et que, quelle que soit la taille, la sous-capitalisation n'était avant tout que le résultat d'une faible rentabilité. St-Pierre et Beaudoin (1995) ont, quant à eux, enrichi la littérature en matière de capitalisation des PME en examinant leur financement à deux stades particuliers de développement : celui de la croissance et celui de l'accès au financement public. L'étude portait sur un échantillon variant entre 77 et 106 firmes ayant réalisé un premier appel public à l'épargne (APE) entre 1984 et 1987.

Les résultats de l'étude et pertinents pour notre travail manifestent les comportements suivants :

1-Après l'appel public à l'épargne, le financement par dettes ne représente plus que 23.9 % du financement total, comparativement à 34.8 % deux ans avant.

2-On remarque une forte diminution du passif à court terme. La dette à court terme a d'abord connu un mouvement à la baisse pour s'accroître à nouveau après l'APE, demeurant tout de même à un niveau de 22 % inférieur à son niveau initial.

Dans une perspective théorique, soulignent les auteurs, cette tendance réduit le risque financier des entreprises ayant accédé au marché boursier et assure une meilleure protection des bailleurs de fonds externes.

D'autre part, il existe des chercheurs qui contestent le phénomène en question. Selon Dunstan et al. (1992), aucune différence dans le ratio d'endettement ne peut être observée entre les petites et les grandes entreprises. Chen et Balke (1979) étaient arrivés aux mêmes constats.

Par ailleurs il est à signaler que les PME sont plus utilisatrices des dettes à court terme que les grandes entreprises (Tamari,1980; Osteryoung et al, 1992; GREPME, 1997) et que sans tenir compte de ce fait, on peut avoir de fausses impressions sur le rapport dette/Fonds propres. À cela, Ang (1991) et Norton (1991a) ajoutent que la part des dettes à long terme dans l'endettement total est plus élevée dans les grandes entreprises que dans les petites.

À partir de ce qui précède, on peut facilement constater que les travaux consacrés aux questions de la structure et des pratiques financières ne permettent pas d'avoir une vision homogène. Cette constatation amène Belletante et Levratto (1995) à parler des variables qui sont sensées influencer la structure financière des PME. Selon eux, elle est essentiellement dépendante (1) de leur niveau de rentabilité et (2) des préférences de leurs dirigeants.

1-Leur niveau de rentabilité. D'après Constand et al (1991), les PME les plus rentables ont le plus recours à l'autofinancement, ce qui fait ressortir une liaison négative entre leur rentabilité et leur endettement. De plus, les résultats négatifs se traduisent par une baisse de la capitalisation que les PME peuvent moins facilement corriger que les grandes entreprises par un appel publique à l'épargne. La sous-capitalisation serait alors un problème de rentabilité.

2-Les préférences de leurs dirigeants. Ces derniers pourraient privilégier l'indépendance de leur entreprise. D'après Calof (1985), Holmes et Kent (1991), il n'y aurait pas de discrimination ni de déficience des marchés financiers pour les PME mais plutôt une volonté de ne pas les utiliser.

Les préférences financières peuvent être expliquées dans une perspective théorique par la théorie de l'ordre hiérarchique.

- **La théorie de l'ordre hiérarchique et préférences financières**

La structure financière des PME peut s'expliquer par d'autres théories. Nous choisissons ici de n'en présenter qu'une : celle de "l'ordre hiérarchique".

Cette théorie initialement développée par Myers (1984) traite des préférences financières des dirigeants d'entreprises. Appliquée à la PME, elle postule que les PME préféreraient d'abord l'autofinancement. Si un financement externe s'avère nécessaire, elles feront d'abord appel au financement par emprunt, puis aux obligations convertibles et, enfin, à l'émission d'actions.

Elle ne s'appliquerait pas à tous les secteurs d'activité. Selon Marion (1995) les pratiques de financement des entreprises technologiques et innovantes ne respecteraient pas cette séquence avancée par la théorie; les dirigeants de ces PME exprimeraient plutôt une préférence marquée pour les ressources propres et en particulier l'autofinancement. De plus, il importe de noter que les industries technologiques constituent le secteur de prédilection des investisseurs de capital de risque (Geoffron, 1991).

Dans une perspective théorique, le fait pour les entreprises technologiques et innovantes de recourir plus fortement aux capitaux propres qu'à la dette est expliqué par deux raisons principales:

- la nature des éléments d'actifs possédés dont le degré de spécificité est particulièrement marqué. Notons que la spécificité d'un actif est défini par son aptitude à être interchangeable ou transférable, par sa

faculté à être utilisé dans d'autres fonctions ou par d'autres utilisateurs (Williamson, 1989). Or, la nature immatérielle de ce genre d'actif interdit toute garantie gagée sur ce dernier.

- l'avantage représenté par la déductibilité des frais financiers de la base imposable est problématique dans les entreprises technologiques et innovantes dans la mesure où le niveau des résultats grevé par la comptabilisation en charge de l'effort d'investissement immatériel ne permet que rarement de profiter pleinement de l'économie d'impôt.

Il faudrait ajouter à ce qui précède le niveau élevé du risque que présente ce genre d'entreprises, lequel est observé à travers les différentes phases de développement. Par certaines études (Mansfield et Wagner, 1975; Urban et Hausser, 1980), on sait que 20% des projets étudiés en phase de recherche atteindront la phase de développement; que 60 % seront abandonnés à ce stade. Les 40% qui franchissent ce stade subiront, au niveau lancement, un taux d'échec variant entre 30 et 50%.

La nature et la composition de l'actif ne sont pas sans influencer la structure du capital des entreprises. L'observation des structures financières des entreprises possédant des éléments immatériels significatifs montrent que ces derniers ont tendance à recourir moins à la dette que les entreprises dont l'actif est principalement composé d'éléments matériels.

Les éléments ci-haut mentionnés tentent d'expliquer la structure financière des PME en insistant surtout sur leur capitalisation. On pourrait y ajouter deux facteurs expliquant leur accès difficile aux capitaux de risque tel que cités par le comité permanent de l'industrie du Canada (1994).

1-une pénurie inquiétante en bas de l'échelle

Il a été constaté par certains chercheurs une inquiétante pénurie de capital-actions investi en bas de l'échelle, c'est-à-dire dans les

entreprises dont les besoins en capital-actions varient de 50,000 à 1000 000\$ selon les uns, ou sont évalués à moins d'un million selon les autres. Le coût élevé des petits marchés (petits placements) est une des grandes explications à la pénurie du capital-actions au bas de l'échelle. Dans un rapport de Juin 1994, l'industrie Canada indiquait brièvement pourquoi les Fonds institutionnels de capital de risque ont de la difficulté à passer de petits marchés par les éléments suivants : coûts de contrôle, frais permanents de surveillance, incapacité des entreprises à réaliser les rendements attendus par les investisseurs.

2-Perception négative du capital de risque

Certains entrepreneurs ont une perception négative du capital de risque. Dans un sondage "viser le million" (1994), la Chambre du commerce du Canada a constaté que, sur plus de 1000 enquêtés, 6 % seulement considéraient les capitaux de risque comme une source importante de financement de démarrage. Beaucoup d'entre eux craignent de perdre le contrôle de leur entreprise et considèrent les sources conventionnelles de capital de risque trop onéreuses.

L'ampleur du risque des PME telle que démontrée dans les lignes précédentes augmente encore davantage avec leur caractère de fonctionnement informel qui les rend moins transparentes. Il existe en effet une asymétrie de l'information entre les PME et les bailleurs de fonds qui pose deux problèmes majeurs: le risque moral et celui de la sélection adverse (Ennew et Binks; 1995). C'est ainsi que les problèmes liés aux caractéristiques distinctives des PME (décrivant leur risque non systématique) tel que montrées dans les chapitres précédents seront peu ou pas du tout contrôlables par les institutions financières. De plus, même quand l'information est disponible, le coût de sa collecte est jugée, dans la plupart des cas, prohibitivement élevé. Ces aspects sont développés dans la théorie d'agence que nous traitons dans le point qui suit.

CHAPITRE 3 : LA RELATION D'AGENCE BANQUE-PME

Comme nous venons de le voir, les PME auraient des difficultés particulières d'accès au financement à long terme, que ce dernier porte sur les capitaux externes, propres ou empruntés. Parmi les facteurs auxquels aboutissent les essais d'explication de ce phénomène, on retrouve, outre l'effet de taille (Bolton,1972; Walker et Pettit, 1978), l'asymétrie de l'information et les conflits d'agence existant entre les PME et les pourvoyeurs de fonds externes (Ennew et Binks,1993).

La littérature financière situe ces conflits dans la théorie d'agence développée en premier par Jensen et Meckling(1976). Selon cette théorie, il existe une relation d'agence entre les propriétaires-dirigeants d'entreprises et leurs partenaires financiers (externes) que l'auteur définit en ces termes:

"The agency relationship is a contract under which one or more persons (the principal(s) engage another person (the agent) to perform some service on their behalf which involves delegating some decision making authority to the agent".

Cette théorie, rapportée à la relation Banque-PME traduirait alors la situation où les propriétaires-dirigeants jouent le rôle de mandants (agents) pour la banque qui est le mandataire (principal). Selon Binks et Ennew (1996), l'offre de financement à une PME par une banque est essentiellement un problème d'agence dans lequel la banque (principal) utilise la firme (agent) pour générer un rendement de l'argent avancé.

Le problème qui se pose est que cette relation se développe dans des conditions où l'information est à la fois imparfaite et asymétrique (Berger et Udell, 1993; Keasy et Watson, 1993); ceci est valable tout aussi bien dans l'évaluation *ex ante* du projet à financer (selection

adverse) que dans le contrôle *ex post* de la performance (risque moral). Ces problèmes liés à l'information ne se posent pas uniquement dans le secteur des PME mais y sont considérablement présents à cause de l'anticipation des coûts élevés reliés à la collecte de l'information.

Les implications de l'asymétrie de l'information dans l'offre de financement bancaire ont été évalués dans une perspective théorique par un certain nombre d'études. Par exemple Stiglitz et Weiss (1981) ont identifié l'écart dans l'offre de la dette à un résultat des problèmes de la sélection adverse et du risque moral. Un point de vue contraire au précédent a été donné par De Meza et Webb (1987) qui identifie la sélection adverse à la présence de différences dans les habiletés entrepreneuriales, ce qui entraîne une sur-offre de crédit plutôt qu'un écart dans la dette octroyée.

3.1 Conflits d'agence

Certaines recherches ont pu identifier les sources de conflits susceptibles d'être générés par la relation d'agence. Petty et Singer (1985) ont clairement mis en évidence les problèmes qui minent la relation d'agence : (1) un problème lié à la rémunération du propriétaire-dirigeant (2) un problème de transfert de richesse et (3) un problème d'asymétrie de l'information.

1-La rémunération du propriétaire-dirigeant : Les modes de rémunération du propriétaire-dirigeant (rémunération en espèces souvent élevées, avantages en nature ou gratifications) peuvent grever la capacité de remboursement de l'entreprise (Yazdipour et Song,1991; McMahon et al,1993). De plus, des prélèvements peuvent s'effectuer sans qu'il soit possible pour les investisseurs externes d'en vérifier l'ampleur Watson (1991).

2-L'asymétrie de l'information : elle décrit une situation où les dirigeants de PME disposent de plus d'informations qu'ils n'en donnent à leurs partenaires financiers. Selon Ennew et Binks(1993), elle pose deux problèmes importants : d'une part, l'incapacité des banques à disposer au préalable de certaines informations en rapport avec les compétences des dirigeants ainsi qu'à la qualité de leurs projets d'investissement et, d'autre part, l'éventualité que les dirigeants changent de comportement après la signature du contrat.

3-Le transfert de richesses : d'après Keasey et Watson (1993), les problèmes liés au transfert de richesses peuvent se présenter sous les aspects suivants: d'une part, la substitution d'actifs par des projets plus risqués et, d'autre part, des politiques de sous-investissement qui empêchent un transfert de richesses des propriétaires-dirigeants vers les banques. Ces politiques peuvent se traduire par un abandon d'un projet à valeur actuelle nette positive.

Compte tenu des situations génératrices de conflits, tel que montrées précédemment, il apparaît normal qu'une relation d'agence s'accompagne de coûts d'agence. On peut se poser la question de savoir si ces coûts d'agence sont une réalité ou un présupposé?

3.2 Réalité des coûts d'agence

Plusieurs travaux ont voulu tester la réalité de ces coûts d'agence. Pour des raisons de commodité, nous avons retenu l'étude de Yadzipour et Song (1991).

Ces derniers ont développé un modèle de détermination du niveau optimal de détournements en fonction de différents niveaux de contrôle. Ils commencent leur étude en signalant que beaucoup de travaux reconnaissent que les gestionnaires d'entreprises (agents) ne répondent pas parfaitement aux intérêts des propriétaires. Le résultat, poursuivent-ils, est que l'objectif de maximisation de

profits peut ne pas être suivi et que les ressources de l'entreprise pourront être utilisées pour des fins non convenues.

Deux hypothèses ont guidé leur exploration:

- la première est basée sur la théorie classique de la firme selon laquelle, la seule raison de tenir compte d'une dépense est qu'elle contribue à la productivité et au profit de la firme.

- la deuxième est basée sur la théorie moderne de la firme (Managerial theory) selon laquelle, la neutralité du gestionnaire cède à ses préférences en ce qui est des dépenses à engager.

À l'issue de leur étude, les auteurs ont conclu qu'il ne semblait malheureusement pas exister de procédure d'utilisation des coûts de contrôle pour résoudre les problèmes d'agence de l'entreprise moderne.

3.3 Réduction des coûts d'agence

Les pourvoyeurs de fonds, ici les banques, doivent ainsi créer des mécanismes pour réduire l'asymétrie de l'information ci-haut évoqué.

À ce sujet, Binks et Ennew (1996) parle de deux mécanismes : l'offre de garantie et le développement d'une relation de clientèle ferme entre le prêteur et l'emprunteur.

Selon Barnéa et al.(1991), les garanties sont requises pour protéger la Banque contre une éventuelle expropriation. Dans une perspective théorique, il a été montré que la disponibilité de garanties suffisantes peut améliorer le problème de la sélection adverse et réduire le risque moral (la prise de garanties, particulièrement les garanties personnelles, peut procurer un stimulant pour s'assurer que les gestionnaires utiliseront le meilleur de leur habileté dans l'exécution du projet). Dempsey et Keasy (1993) abondaient dans le même sens en notant que la sécurisation de prêts par des actifs appropriés représentent une approche rationnelle du banquier qui fait face à un coût élevé d'évaluation du projet.

Quant à la relation de clientèle comme deuxième mécanisme, elle est sensée réduire l'asymétrie de l'information. Malgré qu'une information parfaite soit impossible à obtenir, la quantité et la qualité de l'information disponible seront influencées par la nature de la relation que la banque entretient avec chaque firme (Berger et Udell; 1993). Une relation ferme constitue un potentiel qui offre à la banque une meilleure compréhension des qualités managériales des gestionnaires. Dans une perspective bancaire, la relation procure une base de compréhension des besoins et des ressources de la firme ainsi qu'une meilleure identification des voies appropriées pour les rencontrer.

3.4 Applicabilité de la théorie d'agence

Des études ont vérifié l'applicabilité de la théorie d'agence dans un contexte de PME. Certaines (Landström,1993; Norton, 1991; Chittenden, Graham et Huthison,1996) ont trouvé que la théorie d'agence ne servait ni à expliquer la structure financière des PME ni à comprendre les comportements financiers des pourvoyeurs de fonds. Par contre (Suret et Gagnon, 1991) ont pu montrer l'importance de cette théorie dans la relation entre PME et pourvoyeurs de fonds.

Landström (1993) a tenté de vérifier l'applicabilité de la théorie d'agence en partant de la supposition que cette dernière pouvait procurer une base essentielle d'explication de l'interaction entre les investisseurs formels et informels de capital de risque et les PME.

L'étude a porté sur 62 firmes financées par des investisseurs informels et 45 institutions formelles de capital de risque. Les résultats ont montré que la théorie d'agence ne pouvait pas expliquer les comportements financiers caractérisant les relations entre les PME et les investisseurs en capital de risque.

Les principales raisons avancées sont les suivantes:

- les dirigeants de PME ne sont pas dans un contexte rationnel de maximisation économique individuelle;
- la théorie d'agence suppose une relation inverse entre les intérêts du principal et de l'agent et l'auteur estime que ce n'est peut-être pas le cas entre un dirigeant de PME et un investisseur de capital de risque;
- les négociations préalables à l'entrée d'une société de capital de risque sont à même de limiter les comportements opportunistes des dirigeants de PME.

Norton (1991) a abouti aux mêmes conclusions. L'auteur a examiné les préférences financières dans les petites firmes ayant une croissance rapide. Son enquête visait à vérifier l'applicabilité de ces théories et portait sur 405 firmes.

L'analyse des résultats a indiqué que la structure du capital est davantage expliquée par des considérations d'ordre fiscal et les préférences financières des dirigeants que par les coûts d'agence ou l'asymétrie de l'information.

Par rapport à cette conclusion il nous semble important de faire remarquer que l'étude ayant porté sur des entreprises en croissance, il n'est pas étonnant que les considérations fiscales aient présidé davantage au choix de la structure financière. En effet les entreprises profitables ont davantage à recourir à la dette plus que les entreprises non profitables.

L'étude de Chittenden, Graham et Hutchison (1996) ont abouti à des résultats contraires aux précédents. Leur étude analysait la structure financière des petites firmes en mettant l'accent sur la croissance et l'accès aux marchés des capitaux. La théorie d'agence faisait partie des théories utilisées par les auteurs pour formuler des propositions concernant les niveaux des dettes à long terme, à court terme et de la dette totale, ainsi que la liquidité. L'étude a utilisé des

données privées et des bases de données touchant un échantillon de petites firmes cotées et non cotées. Dans cette étude, la théorie de l'agence comme élément susceptible d'expliquer la structure financière résistait à la vérification empirique. Comme le montrent les résultats détaillés pour chaque composante de la structure financière, les seuls éléments retenus pour expliquer la structure financière étaient : la rentabilité, la structure des actifs, la taille, l'âge et l'introduction en bourse.

Suret et Gagnon (1991) ont analysé la relation d'agence dans les entreprises sur un échantillon de 90 PME canadiennes. Les données comprennent des états financiers détaillés de 1976 à 1979, la répartition des actions de contrôle, ainsi que le bilan personnel du principal propriétaire. Les conclusions de l'étude montrent deux tendances.

1-Dans les petites entreprises, les coûts d'agence peuvent être isolés empiriquement et sont relativement élevés (on les retrouve dans les postes suivants: frais de voyage, dépenses diverses et honoraires de vérifications). Ils sont d'autant plus élevés que la proportion de capital externe est plus importante.

2-les prélèvements pour des raisons fiscales sont plus difficilement mis en évidence. Bien que les relations observées soient du signe attendu, les niveaux de signification sont peu élevés.

Dans ce chapitre sur la relation d'agence Banque-PME, nous avons pu relever diverses dimensions caractéristiques du risque auquel les prêteurs peuvent s'exposer. Pour les fins de notre recherche, nous n'avons retenu que les problèmes d'agences avancés par Petty et Singer (1985), soient les prélèvements, la distribution des dividendes et l'asymétrie de l'information.

Notre démarche explicative du risque des PME va être bouclée par un chapitre sur la faillite. En effet, les institutions financières, lorsqu'elles ont à traiter avec les PME, se voient envahies par la crainte que la faillite de ces dernières ne rendent difficile, voire impossible, le remboursement des fonds prêtés. Par exemple à l'issue d'une étude menée auprès d'un échantillon de 16 et 51 directeurs de comptes de succursales d'institutions financières respectivement nigérianes et japonaises, Owualah (1988) trouvait que la perception de ces directeurs de comptes plaçaient en tête "la susceptibilité à la faillite" comme le facteur de risque le plus important au Nigéria tandis que ce facteur occupait le deuxième rang au Japon.

CHAPITRE 4 : La FAILLITE DES PME

Malgré le fait que les PME présentent un taux de natalité important, elles affichent un taux de mortalité aussi élevé. Ainsi le risque élevé de faillite anticipé par les bailleurs de fonds amènerait ces derniers à se protéger en imposant des conditions contraignantes à cette communauté d'entreprises. Philips et Kirchoff (1989) exprime cette situation dans les termes qui suivent: "...the assumed high risk of small businesses failure is cited as a justification for the high rates of return demanded by bankers and venture capitalists from this sector". Dans ce contexte, il apparaît que les pourvoyeurs de fonds, avant de s'engager à appuyer financièrement un (des) projet (s) d'entreprise doivent s'attarder à en évaluer la probabilité de faillite. Cette tâche s'expose à bien des difficultés. En effet, les écrits sur la faillite, en termes de cause ou de fréquence, révèlent bien des confusions, des controverses et surtout des contradictions au niveau des résultats empiriques. À ce sujet, Cohran (1981, p.59) écrit: "although much is written about small business failure, reliable information, about who fail, why and at what rate is hampered by differences in definitions, data sources and methodologies... the myriad studies of business mortality, with their conceptions of failure and different purposes and ressearch designs, speak to the subject with a babble of tongues".

Au vu de cette problématique, il apparait nécessaire de rechercher les sources des contradictions rencontrées dans les écrits sur la faillite, et surtout dans les résultats empiriques. Watson and Everett (1996) estiment que ces contradictions sont imputables à la variété de définitions attribuées aux concepts de PME et de faillite.

4.1 Problème de définition de la PME

Aux Etats-Unis, une commission désignée par un congrès a présenté 700 définitions de la PME (White, Bennet et Shipsey; 1982, p.3). Des chercheurs en quête d'une définition ont utilisé une variété de critères: la valeur totale, la taille relative dans l'industrie, le nombre d'employés, les ventes annuelles et la valeur nette (Cohran,1981). Ang (1991) suggérait qu'il était approprié de définir une firme comme petite si elle répond à la plupart des caractéristiques suivantes : les actions ne sont pas transigées sur les marchés publics, les propriétaires ont un portefeuille personnel non diversifié, l'équipe de gestion n'est pas complète, la relation avec les propriétaires n'est pas formalisée, etc.

Lowe (1997) a recensé 50 études empiriques récentes sur les PME. Son analyse fait ressortir un certain nombre de critères utilisés pour définir la PME et qui sont résumés comme suit: les employés, le chiffre d'affaires, les actifs, le mode de gestion, et les autres critères (comme la propriété de l'entreprise).

Les critères sont pondérés par le nombre d'articles en cause: les employés, 34 articles; chiffre d'affaires, 2; les employés et le chiffre d'affaires, 5; le mode de gestion, 1; le mode gestion et les employés, 1; les autres (et autres combinaisons), 7.

Cette diversité de définitions affecte inévitablement les résultats empiriques sur les taux de faillite enregistrés au sein de la communauté de PME; ce qui peut fausser la perception du risque associé à la probabilité de faillite de ces entreprises.

4.2 Problème de définition de la faillite

La littérature note des controverses dans les définitions attribuées à la faillite. À ce sujet, Bruno et Leicker (1988, p51) ont écrit: "No two experts agree on a definition of business failure. So some conclude that failure occurs when firms fails for some form of bankruptcy... Still others argue that failure occurs if the firm fails to meet its responsibilities to the stakeholders of the organization, including employees, suppliers, the community as a whole, and customers as well as owners".

Watson et Everett (1996) ont regroupé en quatre catégories, les définitions de la faillite inspirées par la littérature.

- **La discontinuité de l'entreprise pour quelque raison que ce soit.**

Cette définition selon Fredland et Morris (1976) suppose un transfert des ressources vers des occasions d'affaire plus profitables. Elle s'articule en deux sous-groupes. D'une part, la discontinuité inclut tout changement dans la propriété de l'entreprise (cela se réfère à la discontinuité de la propriété). D'autre part, la discontinuité est enregistrée seulement quand l'entreprise cesse d'opérer (cela se réfère à la discontinuité de l'entreprise).

- **La banqueroute**

Les études qui rentrent dans ce groupe se sont inspirées de la définition de Dun et Bradstreet : les entreprises faillies seraient celles qui ont cessé leurs opérations, ont légalement déclaré faillite, ont causé des pertes à leurs créanciers, ont fermé volontairement sans acquitter entièrement leurs obligations et ont négocié des ententes volontaires de remboursement avec leurs créanciers.

- **Le fait de disposer pour éviter des pertes additionnelles**

Ulmer et Nelson (1947) définissent une entreprise faillie comme étant celle qui, suite à des pertes répétées, est liquidée pour éviter des pertes additionnelles. Ces auteurs notent que parmi les firmes qui ont subi une discontinuité, 37% sont motivées par le désir d'éviter des pertes additionnelles, 37% par la retraite, la maladie ou la mort du propriétaire, 20% par le fait que le propriétaire a eu des occasions d'alternatives, 9% par la perte de loyer.

- **L'incapacité de réussir son entreprise**

D'après Cohran (1981, p.52), une faillite pourrait être définie comme l'incapacité de réussir son entreprise, soit qu'on ait entraîné des pertes à ses propres capitaux ou aux capitaux des autres. Dans ce groupe nous retrouvons les études suivantes : Gaskill et Van Auken (1993), Smallbone (1990).

Les définitions précédentes ont des limites qui, sans être commentées ici, laissent comprendre qu'aucune d'entre elles n'est complète. L'important à retenir est que la diversité des définitions affectera de façon substantielle les taux de faillite des entreprises et partant faussera la perception du risque de faillite par les pourvoyeurs de fonds.

4.3 Quelques vérifications empiriques : fréquences, causes et effet des définitions sur les taux de faillite

Watson et Everett (1993), dans leur étude menée en Australie, ont trouvé qu'en se basant sur la définition d'Ulmer et Neilsen (1947), 41 % des 337 petites entreprises de leur échantillon étaient en situation de faillite avant leur cinquième anniversaire d'existence. Ce chiffre

est réduit à 6 % lorsque la définition de Dun et Brastreet est considérée.

Everett(1996), dans son étude portant sur un échantillon de 5,196 PME en démarrage sur la période 1961-1990, rapporte les taux de faillite des PME en se référant aux définitions que nous avons présentées ci-haut. De ces 5196 PME, près de 50 % (2543) ont été vendues ou liquidées pendant la période de l'étude.

Concernant les raisons avancées pour la vente ou la fermeture, les résultats sont les suivants: la banqueroute est évoquée pour 3,4 % des PME; le fait d'éviter des pertes additionnelles, pour 8,0 %; l'incapacité de réussir, pour 5,1 %; la retraite ou la mort, pour 2,4 % et réaliser un profit, pour 17,6 %.

En tenant compte des 4 groupes de définitions, les taux de faillite rapportés sont les suivants:

- si la discontinuité du propriétaire est utilisée comme définition de la faillite, le taux moyen de faillite est de 9,4 %, annuellement;
- si la discontinuité de l'entreprise est utilisée pour définir la faillite, le taux précédent tombe à 3,9 %;
- si l'incapacité de réussir l'entreprise est utilisée pour définir la faillite, le taux de faillite est de 41 %, annuellement;
- si le fait pour une entreprise de cesser ses activités ou d'être vendue pour éviter des pertes additionnelles est considérée pour définir la faillite, le taux est réduit à 2,3 %, annuellement;
- si la banqueroute est utilisée pour définir la faillite, le taux tombe à 0,7%.

D'autres études ont montré l'ampleur des faillites des PME sans recourir nécessairement aux définitions précédemment discutées. Elles ont par contre rattaché aux taux de faillite l'effet de taille qui établit une discrimination entre les petites et les grandes firmes.

Aux Etats-Unis, Dunne et Samwelson (1989), dans leur étude sur les entreprises produisant des plantes industrielles ont montré que le taux moyen de faillite pour les entreprises de 5 à 19 employés étaient 104.7 % plus élevé que celui des entreprises de plus de 250 employés.

Au Royaume-Uni, Gallagher et Stewart (1985) ont trouvé qu'une firme comptant moins de 20 employés avait, sur 10 ans d'existence, 70 % plus de risque de tomber en faillite qu'une firme comptant plus de 1000 employés. Dans une étude sur les compagnies non financières, Dunne et Hughes (1992) ont trouvé que parmi les entreprises non survivantes sur la période 1980-1985, 27 % avaient des actifs nets d'une valeur de moins d'un million de livres sterling comparé à 14 % qui avaient un actif net excédent 64 millions de livres sterling.

Les chercheurs ne se sont pas contentés de constater le bilan des faillites; ils ont aussi cherché à en connaître les causes. Cet aspect contribue certainement à la pondération des facteurs de risque par le banquier.

L'étude de **Hall et Young (1991)** attribue la faillite à trois causes principales qui sont, en ordre d'importance décroissant, la sous-capitalisation (35 %), la gestion de la dette (22%) et les problèmes liés à la comptabilité (15 %).

Gaskill et al. (1993), dans leur étude sur 91 PME du secteur de la distribution de vêtements ont montré que la carence du propriétaire dirigeant en planification managériale est la cause principale de la faillite de ces entreprises. Les autres causes étant, par ordre d'importance, les carences au niveau de la gestion du fonds de roulement, le degré de concurrence et la sur-croissance.

Hall (1994) a étudié, dans le Nord-Ouest britannique, les facteurs qui différencient les PME survivantes des PME qui ont fait faillite dans le secteur de la construction. Son analyse portait sur 28

entreprises faillies et 30 survivantes et mettait en jeu 93 variables. Elle a permis de montrer que le degré de compétence de la main-d'oeuvre, l'utilisation de l'information financière, une gestion adéquate des liquidités, la capacité à faire appel à des services-conseils externes, la motivation de l'entrepreneur lors de la création de l'entreprise, étaient les principaux facteurs qui différenciaient les deux groupes d'entreprises.

Lussier (1996) a testé un modèle de prédiction de faillite ou de succès. Le modèle dérivé d'une étude ayant porté sur 108 entreprises faillies et 108 entreprises à succès, utilisait 15 variables. Les résultats montrent que le modèle est plus précis pour la prédiction des faillites que pour la prédiction des entreprises à succès. Il révèle en plus que l'habileté professionnelle, l'éducation, la direction et les parents de l'entrepreneur sont les facteurs qui déterminent de façon significative les différences entre le succès et la faillite.

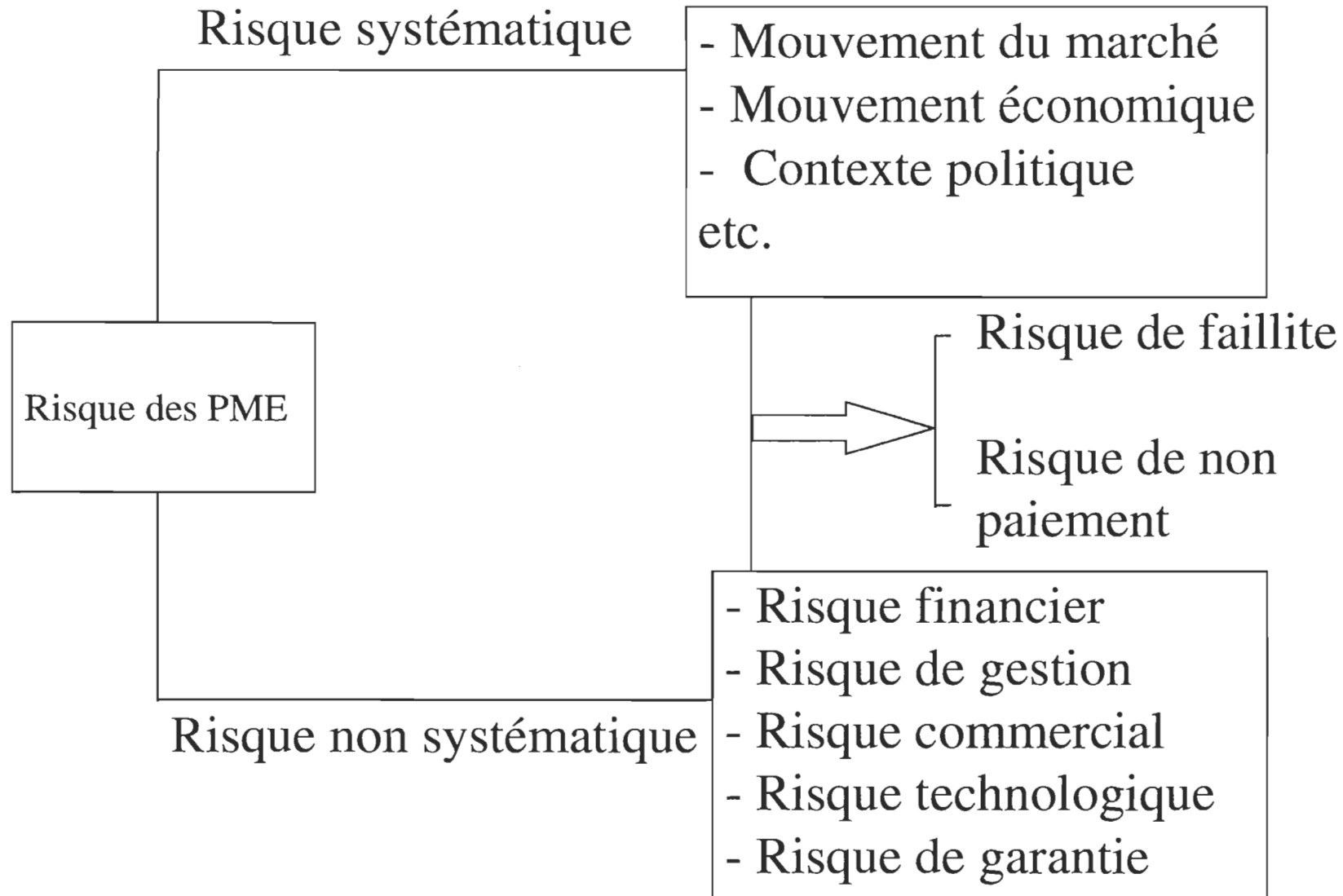
Holmes et Schimtz (1995) ont développé un modèle de prédiction de faillite et de vente des petites firmes. Les variables qui ont été prises en compte pour ce modèle sont: l'âge du propriétaire, l'ancienneté du propriétaire à la tête de son entreprise, le statut de la propriété (fondateur ou non fondateur de son entreprise). Notons en passant que l'étude ne fait pas de distinction entre le propriétaire et le gestionnaire. Au terme de cette étude, les auteurs ont dégagé les tendances suivantes :

- Parmi les entreprises du même âge, la probabilité qu'une entreprise tombe en faillite décroît initialement avec l'ancienneté du propriétaire pour éventuellement remonter après une certaine période; cette tendance est rattachée au statut des non-fondateurs.
- Parmi les entreprises ayant des têtes dirigeantes de même ancienneté, la probabilité de faillite est typiquement décroissante avec l'âge de l'entreprise
- Parmi les entreprises du même âge, les entreprises gérées par des non-fondateurs d'une ancienneté de 0 à 2 ans affichaient un taux de

discontinuité plus élevée que celui des entreprises gérées par des fondateurs de la même ancienneté (exception faite des plus vieilles entreprises, celles de plus de 23 ans).

Après cette revue de la littérature, nous nous proposons de présenter ci-après un modèle d'évaluation du risque des PME.

Figure I : Modèle d'évaluation du risque des PME



Conclusion partielle

Dans cette partie nous avons pour objectif de jeter les bases de compréhension des différents aspects du risque des PME afin de mieux appréhender la perception que s'en fait le banquier.

La littérature aussi bien théorique qu'empirique nous a fait constater qu'il était possible de caractériser le risque des PME sous deux composantes principales : le risque systématique et le risque non systématique. Pour les fins de l'étude, notre choix s'est fixé sur la deuxième composante, à savoir, le risque non systématique dont nous avons retenu la typologie de St-Pierre (1996). Les vérifications empiriques reliées à cette typologie nous ont démontré que parmi les causes de faillite, les facteurs caractéristiques des risques financiers et de gestion étaient cités comme étant les plus importants même si une des études (Dodge et Robbins, 1992) auxquelles nous avons fait référence montrait que le risque commercial garde sa prépondérance sur tous les stades de développement de la PME. De plus, les problèmes d'agence recensés, viennent compliquer davantage une situation qui déjà inspire difficilement confiance.

Ainsi, à la lumière des constatations retenues sur cette première partie, nous sommes amené à penser qu'il ne serait pas illégitime de considérer que les PME sont, dans l'ensemble, plus risquées que les grandes entreprises. À partir de cela, il est possible d'anticiper la façon dont les pourvoyeurs de fonds externes perçoivent et traitent cette communauté d'entreprises. Ceci justifie la pertinence de l'élaboration de la deuxième partie de ce travail qui traite de la «Banque face à la PME».

DEUXIÈME PARTIE

LA BANQUE FACE À LA PME

Les banques constituent la source principale du financement externe des PME. Or le système bancaire canadien connaît une tendance oligopolistique. Cette situation ne fait qu'aggraver les difficultés d'accès au financement.

Selon Bellan (1995), le Canada a le plus fort taux de concentration bancaire des sept pays les plus industrialisés du monde. Le système bancaire fait la distinction entre les banques à charte et les autres institutions financières.

Les banques à charte sont des compagnies privées à but lucratif, autorisées à opérer en vertu d'une charte du gouvernement fédéral. Elles sont soumises aux lois fédérales sur le système bancaire et leur solvabilité est garantie par le gouvernement fédéral (Ministère de l'Industrie et du Commerce, 1976).

Toujours selon Bellan (1995), au Canada, cinq grandes banques contrôlent plus de 72% des actifs bancaires et dominent le marché financier. Pour comparaison, les cinq plus grandes banques françaises contrôlent seulement 51% des actifs bancaires du pays; ce taux est réduit à 43% en Italie; 31% en Angleterre ; 25% en Allemagne et 23% au Japon. Pour les États-Unis, voisin du Canada, le «top cinq» des banques contrôle seulement 13% du marché.

Au Canada, il y a 59 banques; mais la plupart sont des filiales des banques étrangères inconnues du grand public. En France, il y en a 200; en Angleterre 560; au Japon 700; en Italie 1100 et en Allemagne 4600. La palme revient aux États-Unis avec ses 12 000 banques indépendantes.

Il n'est pas exclu que ce caractère oligopolistique ait une influence sur la relation Banque-PME. Cependant nous ne tiendrons pas compte de ce facteur, car il se situe hors de portée de notre étude. Nous

allons nous limiter juste à une analyse exploratoire de quelques aspects de la relation Banque- PME : la perception, l'évaluation et la réduction du risque des PME par le banquier.

Chapitre 1 : L'évaluation du risque des prêts aux PME

Lors de l'analyse d'une demande de prêt, la banque évalue aussi minutieusement que possible le risque des emprunteurs afin de prendre les décisions qui s'imposent. Cette évaluation couvre, en effet, tous les aspects du risque associé aux demandes en cause.

Afin de mener à bonne fin cette tâche combien délicate, la banque se fixe un certain nombre de critères d'évaluation et, très souvent, ces critères sont normés. Ceci ne veut pas dire que le traitement d'une demande de prêt se passe de façon mécanique. En effet, le rapprochement entre les éléments d'une demande de prêt et les critères normés font juste partie du processus d'analyse, car, les directeurs de comptes affirment avoir le dernier mot dans les décisions de prêt.

Dans ce qui suit, nous recensons les différents critères mis en oeuvre par les directeurs de compte dans l'évaluation d'une demande de prêt. D'abord, faisons remarquer que les chercheurs abordent différemment ces critères mais les différences ne se situent qu'au niveau de la structure de présentation.

1.1 L'information financière et l'information stratégique

Selon Rosman et O'Neil (1992), les critères d'évaluation d'une demande de prêt peuvent être regroupées dans les catégories suivantes:

- l'information financière (historique et prévisionnelle);
- l'information stratégique;

L'information financière est synthétisée dans les états financiers, tandis que l'information stratégique comprend l'attrait du marché, l'environnement de la firme ainsi que la différenciation du projet.

La structuration de ces critères est un aboutissement d'un essai de différenciation entre les prêteurs de capital de risque et les banques commerciales du point de vue de leur comportement décisionnel.

D'après les chercheurs ci-haut cités, les différences entre les banques commerciales et les sociétés de capital de risque sont moins évidentes étant donné les similarités qui se manifestent à travers les exigences de rémunération. Cependant, poursuivent-ils, il y a au moins quatre dimensions sur lesquelles les expériences diffèrent: la fiabilité de l'information, l'orientation vers le passé ou le futur, la multiplicité des services, ainsi que le degré de documentation.

- La fiabilité de l'information

Elle se réfère à la qualité de l'information disponible aux prêteurs. Malgré que les prêteurs, banquiers ou sociétés de capital de risque, doivent apporter un jugement sur les perspectives d'avenir de la firme, ils basent leurs conclusions sur des signaux informationnels différents. Pour les banques commerciales, l'information financière est en général, facilement disponible et fiable. Ainsi les prêteurs vont focaliser leur attention sur les ratios financiers, les flux financiers et un grand nombre de modèles de faillite dans leur processus décisionnel. Par contre, les sociétés de capital évaluent les dossiers sans information financière facilement disponible et, encore moins, fiable. Par conséquent, ils prennent leur décision en se basant sur l'information stratégique comme l'attrait du marché, la différenciation du produit et les capacités managériales.

- Orientation vers le passé ou le futur

Cette dimension concerne les perspectives temporelles adoptées par les prêteurs dans l'évaluation des demandes. En général, les prêteurs

capitalistiques ont affaire à des firmes ayant une expérience passée limitée. Par contre, les prêteurs commerciaux construisent leur expérience très souvent sur des compagnies déjà établies. Aussi, les sociétés de capital de risque basent leur jugement sur les conditions présentes et futures tandis que les prêteurs commerciaux ont plutôt tendance à privilégier les événements historiques dans leur évaluation.

- La multiplicité des services

Cette dimension regroupe les services auxiliaires rattachés aux prêts. Dans ce sens, les banques offrent typiquement un portefeuille de services générateur de revenus. Par contre, la relation entre un prêteur de capital de risque et l'entrepreneur implique un nombre limité de produits. Ainsi, pendant que la décision de prêt d'une banque peut être assujettie aux activités de ses clients, celle des sociétés de capital de risque se fie seulement au projet.

- Le degré de documentation

Cette dimension constitue une mesure d'une portée régulatrice pour chaque type de prêteur. Pour toute demande de prêt, les prêteurs commerciaux doivent s'engager dans un examen tant interne qu'externe et toutes les formes d'examen exigent une documentation substantielle. Par contre, les prêteurs de capital de risque utilisent en général une documentation plutôt sommaire.

D'autres auteurs, plutôt que de regrouper l'ensemble des informations requises dans les deux catégories précitées, les présentent de façon éclatée, ainsi que nous le montrent les lignes qui suivent.

1.2 Les 5 «C» du crédit commercial

La littérature financière présente une série de 5 facteurs structurels que les prêteurs utilisent pour mesurer le risque associé aux demandes de prêts. Ces facteurs, développés dans une terminologie anglophone, ont été baptisés les 5 «C» du crédit commercial (Ross, Westerfield, Jordan et Robert; 1993, P.P 690-92). Nous en donnons ici les définitions.

- Capacité

Elle désigne l'ampleur avec laquelle un organisation est capable de rencontrer ses obligations à l'échéance.

- Capital

Ce facteur se réfère au montant de fonds propres investis par les propriétaires

- Collatéral

Ce facteur mesure la valeur des actifs disponibles pour assurer la sécurité des fonds prêtables face à une situation de liquidation ou de défaut de remboursement. Par exemple, les firmes du secteur manufacturier sont considérés comme possédant des actifs plus valables pour garantir les prêts que ceux d'autres secteurs tels le commerce de détail et les services.

- Caractère

ce facteur fait référence à l'expérience professionnelle de l'entreprise et de l'entrepreneur, l'expérience en gestion du (des) propriétaire(s), le niveau d'expertise en gestion, etc.

- Conditions

Ce facteur renvoie à la nature du produit ou du service, la taille du marché, ainsi que le climat industriel.

Tous ces critères ci-haut définis sont loin d'être indépendants les uns des autres. Nous illustrons ce fait par les exemples qui suivent.

- _ Le nombre de propriétaires impliqués dans une firme (Capital) a une influence sur la structure des actifs (Collatéral).
- _ L'importance des habiletés diversifiées des propriétaires ou du nombre de propriétaires (Capital), peut influencer le niveau professionnel de gestion de la firme (Caractère).
- _ Les firmes qui emploient des gestionnaires financiers professionnels démontrent une grande responsabilité fiscale en termes de Caractère, Capital, Capacité et Collatéral.
- L'éducation et l'expérience professionnelle des propriétaires (caractère) ont un impact sur les fonds propres investis dans l'entreprise (Capital).

Enfin, soulignons que le facteur Caractère peut avoir un impact sur n'importe lequel des autres 4 «C».

• **Quelques vérifications empiriques**

Certaines recherches empiriques ont été menées sur les critères d'analyse d'une demande de prêt. Comme nous l'avons mentionné plus haut, ces critères sont structurés selon les choix des auteurs.

Rosman, O'Neil (1992) ont mené une étude visant à chercher l'importance relative accordée à l'information financière et à l'information stratégique par les prêteurs commerciaux et les prêteurs capitalistiques. L'étude a porté sur un échantillon de 24 prêteurs commerciaux et 19 prêteurs de capital de risque.

Les résultats ont révélé que les prêteurs de capital de risque acquièrent l'information moins des données financières historiques que prévisionnelles. De plus ils acquièrent l'information plus des données stratégiques que financières. Dans les deux cas, les prêteurs commerciaux affichent un comportement contraire.

Par ailleurs, les prêteurs de capital de risque acquièrent proportionnellement plus d'informations financières prévisionnelle et stratégique, et moins d'information historique que les prêteurs commerciaux. Ils récoltent une plus petite proportion de l'information financière historique et une plus large proportion de l'information stratégique que les prêteurs commerciaux.

Quant à l'information financière prévisionnelle, les résultats n'enregistrent pas de différence entre les deux groupes. Il en est de même pour le temps alloué à la recherche de l'information : la différence n'est pas significative.

En Malaisie, Haron et Shanmugan (1994) ont mené une étude sur les problèmes auxquels les banques font face dans leur relation avec les PME et l'ampleur avec laquelle ces problèmes influencent le processus de prise de décision de la banque. L'étude avait aussi pour objectif d'avoir l'information sur les perceptions des directeurs de comptes des banques commerciales malaisiennes. Cette étude impliquait 5 banques et 49 directeurs de comptes.

Les résultats montrent les problèmes majeurs rencontrés par les directeurs de comptes face aux PME : un manque de connaissance en comptabilité, le caractère incomplet des dossiers de demande de prêt, l'insuffisance des sources de revenus pour le remboursement des prêts, l'insuffisance de la contribution financière personnelle de l'emprunteur par rapport au montant du prêt demandé et le fait, chez les emprunteurs, de vouloir faire marcher l'entreprise juste par eux-mêmes.

Les cinq problèmes les moins communs étaient: raisons non valables ou impropres pour se lancer en affaires, affaires non profitables, absence d'idée précise sur la direction et les orientations de la firme, manque de confiance en la demande de prêt. Quant aux problèmes influençant la décision finale de financement, ce sont, en ordre

d'importance croissant, le manque de connaissance dans la gestion du fonds de roulement, la dépendance des revenus de l'entreprise comme seule source de remboursement du prêt ainsi que les insuffisances dans l'information fournie au banquier.

L'étude avait aussi à évaluer l'importance relative des 5 «C». Les résultats montrent que les facteurs reliés au «Caractère» apparaissent comme étant la difficulté majeure à laquelle font face les directeurs de comptes. Ce sont les suivants : le manque de connaissance en comptabilité, des informations insuffisantes, une gestion dépendante d'un seul cerveau (l'entrepreneur), un manque de connaissance en gestion du fonds de roulement, un plan d'affaires inapproprié, l'urgence du prêt, l'incapacité à expliquer professionnellement les questions financières). Les facteurs reliés à la capacité sont jugés par l'étude comme étant plutôt secondaires (dépendance du remboursement du prêt aux seuls revenus de l'entreprise, inexistence d'autres sources de revenus pour appuyer la demande). Haron (1990) était arrivé à peu près aux mêmes résultats, car, en référence à ces derniers, le facteur «Caractère» était perçu par les directeurs de comptes comme étant le plus important, suivi des facteurs «Capacité» et «Collatéral»

Fabowala, Orser et Riding (1995) ont, de leur côté, examiné l'influence des facteurs structurels sur les termes de crédit (entre autres) dans une étude portant sur 2 763 PME. Les résultats de cette étude ont montré que le taux de rejet était plus élevé chez les firmes accusant un manque de professionnalisme dans la gestion financière et relativement jeune («Caractère»), ainsi que chez celles dont le taux de croissance des ventes diminuait («Capacité»).

De plus l'étude a révélé que les variables qui paraissaient les plus associées au ratio du montant reçu sur le montant demandé étaient le nombre de propriétaires et le type des actifs disponibles pour garantir le prêt. Les firmes ayant une probabilité de recevoir moins de

90 % du montant demandé étaient celles ayant plus que deux propriétaires et disposant d'autres actifs à donner en garantie.

Les critères présentés plus haut sont tous pertinents pour évaluer le risque des prêts; mais il semble que les 5 «C» sont populaires dans les institutions financières. Pour les fins de notre recherche, nous allons les expliciter pour les rendre plus compréhensibles. Notre recherche permettra aussi d'analyser les perceptions des directeurs de comptes par rapport aux informations financières et stratégiques.

1.3 L'approche intuitive et l'approche constructive

Pour Leclerc, Guérin et Benoît (1993), l'évaluation du risque s'opère dans une dynamique d'analyse des demandes de prêts. Selon ces auteurs, l'analyse d'une demande de financement est "un processus à l'intérieur duquel on évalue, analyse et juge la performance passée, actuelle et future d'une entreprise et ce tant sur le plan qualitatif que quantitatif". Cette analyse essaie d'évaluer les potentialités de l'entreprise à honorer les obligations financières actuelles et futures.

L'analyse d'une demande peut se faire selon **deux approches**: l'approche dite "**intuitive**" et l'approche dite "**constructive**".

L'approche "intuitive" vise à appuyer et évaluer la pertinence de toute participation au financement d'une entreprise sur la quantité et la qualité des garanties offertes par rapport aux avances demandées. Elle restreint le marché potentiel de l'institution financière aux seules entreprises disposant d'actifs tangibles facilement réalisables. En d'autres termes, l'agent de financement se voit limité au seul rôle d'évaluateur d'actifs.

L'approche "constructive", quant à elle, tient compte de l'ensemble des facettes inhérentes à l'entreprise dans la justification d'une

participation au financement de cette dernière. Le jugement de la banque s'appuie sur un ensemble de critères regroupés sous deux niveaux différents:

- les critères de première instance (management, rentabilité, garantie);
- les critères de deuxième instance (l'historique de la direction, l'historique de l'entreprise, l'exploitation (marché, projet, prévisions, fonds de roulement, bilan et garantie));

La dynamique d'analyse répond à trois caractéristiques principales:

- la poursuite des échanges entre le requérant et la banque est assujettie à la condition que l'analyse sommaire des critères de première instance conduise à des conclusions positives;
- chacun des trois critères d'analyse a une importance relative et non exclusive;
- une évaluation nulle d'un des trois critères entraîne automatiquement l'arrêt des échanges entre la banque et le requérant.

Lors de la première rencontre des représentants de l'entreprise et de l'institution financière, un document préparé par l'entreprise et servant d'appui à sa demande de financement est déposé. Ce document est la pierre angulaire à partir de laquelle l'analyse de la demande est effectuée.

Comme nous le faisons remarquer précédemment, les critères de deuxième instance ne seront étudiés en profondeur que lorsque l'analyse, sur la foi des critères de première instance, développe un préjugé favorable envers la demande soumise par le requérant.

Les auteurs ci-haut cités, Leclerc, Guérin et Benoît (1993) regroupent en huit points correspondant aux critères d'analyse de deuxième instance, les sujets traités dans le document en question: l'historique de l'entreprise, l'historique de la direction, l'exploitation du marché,

le projet, les prévisions financières, le fonds de roulement, le bilan, ainsi que les garanties.

À la lumière des informations précédentes, nous formulons l'hypothèse suivante:

H.1 Les institutions financières recourent à des critères pré-établis pour évaluer les demandes de prêts.

À la fin de l'évaluation du risque par l'institution financière, cette dernière doit procéder à la prise de décision. Cette décision doit comporter des mécanismes de réduction du risque appropriés à chaque cas d'espèce, pour protéger la position de la banque. Le chapitre suivant nous en donne l'éclairage.

CHAPITRE 2 : LES TERMES ET CONDITIONS DE CRÉDIT

2.1 Le coût des prêts

Les PME connaissent un coût du financement plus élevé que celui de leurs homologues de grande taille. Selon Sherr, Sugrue, et Ward (1993), il y a plusieurs raisons qui expliquent pourquoi les bailleurs de fonds exigeront un rendement plus élevé aux petites firmes. Premièrement, les petites firmes auraient un faible degré d'aversion au risque. En conséquence elles sélectionneront des projets plus risqués (Petty et Singer, 1985). De plus le propriétaire est, généralement, un spécialiste d'une facette du produit ou du service de la firme et manifeste moins d'intérêt et d'habileté pour les autres aspects. De façon particulière, les firmes de haute technologie s'engagent dans un nombre limité de produits et de services pour lesquels ils ne trouvent que difficilement des niches. Deuxièmement, même quand le risque actuel d'une petite firme est le même que celui de la grande entreprise, les offreurs de capitaux demanderont plus de rendement à la petite firme à cause d'une surestimation du risque attendu. Troisièmement, enfin, les petites firmes ont, en général, une flexibilité à modifier la structure financière et opérationnelle qui est difficile à contrôler; on sait que très peu d'entre elles fournissent des états financiers vérifiés.

Selon **Cowling et Sugden (1995)**, le prix des prêts est relié au pouvoir du marché dans le sens où les grandes entreprises, ayant accès à plusieurs sources de fonds qui compétitionnent entre elles, ont des chances de voir le coût de leur financement réduit. Par contre, les petites entreprises pour lesquelles les banques constituent un monopole virtuel, courent le risque de voir le coût de leur financement monter. Après avoir montré les discriminations engendrées par l'effet de taille en termes de taux d'intérêt chargés, ces chercheurs ont

conclu que la taille est perçue par le banquier comme ayant un pouvoir de mesurer le risque.

Levratto (1996) évoque d'autres dimensions qui expliquent la discrimination dont sont victimes les PME en termes de coût du financement bancaire.

1-Le risque de défaut: parmi les critères examinés par le banquier pour évaluer le risque, la probabilité de défaut semble jouer un rôle majeur, sans oublier la structure financière de la firme, le niveau d'endettement et les coûts fixes. L'auteure, après avoir examiné les résultats des publications de l'Institut National des Statistiques sur l'ensemble de ces variables, conclut qu'il était justifié pour les banques de faire payer plus cher les prêts aux PME.

2-La situation informelle de la relation des emprunteurs potentiels avec les prêteurs. Ces derniers préfèrent financer d'abord les clients capables de donner assez régulièrement une série d'informations précises. Or l'existence d'une asymétrie de l'information qui caractérise les propriétaires-dirigeants de PME et les fournisseurs de fonds externes résiste à cette exigence. Cette situation augmente le degré d'incertitude du prêteur et par voie de conséquence, les taux d'intérêt. Greenwald et Stiglitz (1992) ajoutent même que l'imperfection de l'information peut être considérée comme une caractéristique fondamentale des ressources financières et cette imperfection peut causer un dysfonctionnement qui laisserait ainsi certains besoins insatisfaits. C'est pour cela que la banque doit concevoir des mécanismes appropriés pour assurer la réduction du risque.

2.2 Mécanismes de réduction du risque

Story et Cressy (1996) prévoient cinq formes de réduction du risque.

1-Garanties et statut de créancier prioritaire légalement reconnu à la banque

Cette forme de réduction du risque s'adresse à des situations de faillite. Après les Gouvernements, la banque a généralement un statut légal lui conférant le privilège d'être remboursé avant tous les autres créanciers en cas de liquidation de la firme. De plus, la banque cherche à sécuriser ses prêts au moyen des actifs de l'entreprise. Toutefois, une entreprise peut fermer avec des actifs insuffisants pour assurer le remboursement de sa dette. Il en est souvent ainsi des entreprises de services. La banque minimise alors le risque de non paiement en recourant aux avoirs du propriétaires même s'il y a une distinction légale de l'entreprise et de l'entrepreneur.

Les institutions financières peuvent transférer le risque à une tierce partie, en général, le gouvernement. C'est pour cela qu'il existe dans la plupart des pays des agences ou politiques gouvernementales visant à garantir les prêts à certaines entreprises. Pensons à " Loan guarantee scheme" au Royaume-Uni, à " Small Business Administration" aux Etats-Unis, à "Loi des prêts aux petites entreprises" au Canada, à " Mara et Credit Guarantee Corporation" en Malaisie.

2-Identification des entreprises à faible risque

La banque détermine les cas où les prêts ont été remboursés et ceux où les prêts n'ont pas été remboursés. De plus, elle cherche à identifier les caractéristiques des entreprises qui ont plus de chance de survivre. Cressy et Story (1995) montrent qu'il y a des caractéristiques humaines, principalement l'âge et l'expérience, qui peuvent influencer la survivance ou la non-survivance de l'entreprise et que la banque peut identifier. D'autre part, la banque peut utiliser le plan d'affaires du demandeur de prêt pour vérifier jusqu'à quel point l'entrepreneur démontre une bonne connaissance du marché et des coûts qui seront entraînés par le projet et ainsi se donner une idée sur la viabilité du projet.

3-Contrôle ferme de la gestion des entreprises

La banque peut exiger, sur une base périodique, des informations sur certains indicateurs de performance. De plus, la banque est elle-même en mesure de surveiller les transactions effectuées par l'entreprise. S'il est évident que les performances ne réussissent pas à rencontrer les objectifs de l'entreprise et que le prêt est exposé à de sérieux risques, la banque pourra chercher à rencontrer le propriétaire et décider des actions à mener pour protéger le prêt.

4-Relation d'affaires à long terme

La banque peut développer une relation à long terme avec ses clients en déterminant leurs besoins et en essayant d'y répondre autant que possible. Cette approche permet à la banque de diminuer considérablement le problème de l'asymétrie de l'information en créant aussi (Sharpe, 1990) une situation bilatéralement monopolistique dans laquelle la banque détient plus que d'autres banques des informations sur la firme.

Cet aspect sera discuté plus loin, de façon un peu plus détaillée, car, il joue un rôle extrêmement important dans le financement des PME par les banques et pour l'intérêt mutuel des deux communautés de partenaires.

5-Ajout d'une prime pour le risque au taux de base

Dans le plus simple des cas, la banque chargerait simplement une prime pour le risque afin de couvrir les prêts octroyés. Cependant, Stiglitz et Weis (1981) ont montré qu'en situation d'information asymétrique, cette façon de faire ne convenait pas toujours à la banque. En effet, l'augmentation des taux d'intérêt peut sanctionner les emprunteurs à faible risque et à faible rendement sans sanctionner les emprunteurs à risque élevé avec des rendements élevés. Dans ce cas, la banque peut refuser de prêter quel que soit le prix en recourant ainsi au mécanisme du rationnement du capital ou prêter seulement quand le prêt est pleinement garanti, plutôt que de jouer sur les taux d'intérêt.

C'est pour cela que nous trouvons intéressant de discuter des interactions entre les taux d'intérêt et le rationnement du capital.

2.2.1 Les taux d'intérêt et le rationnement du capital

Dans une situation d'imperfection de l'information, les banques peuvent recourir à deux choix: l'augmentation des taux d'intérêt ou le rationnement du crédit (Psillaki, 1995). Le taux d'intérêt peut ne pas avoir la capacité nécessaire de synthétiser l'information et solder le marché. De plus le taux d'intérêt peut être associé au risque d'un groupe d'emprunteurs, lequel peut ne pas être connu de la banque. Dans cette situation il est possible d'aboutir à l'équilibre en rationnant les fonds prêtables aux emprunteurs potentiels (Stiglitz et Weiss, 1981). En effet, la Banque n'anticipe pas un effet positif dans l'augmentation des taux d'intérêt, car avec cela elle peut s'exposer au risque de perdre ses meilleurs clients. De plus, l'augmentation des taux d'intérêts peut inciter les emprunteurs à abandonner les projets les moins risqués pour entreprendre des projets plus risqués afin de compenser la diminution des recettes entraînées par l'accroissement des taux d'intérêts. Il sera alors optimal pour la banque de ne pas accroître les taux d'intérêt, mais plutôt de rationner le crédit afin de garder sur le marché les firmes les moins risquées.

Selon Stiglitz et Weiss (1981), on peut diviser la population des emprunteurs potentiels en plusieurs groupes d'individus identiques; chaque groupe se différenciant des autres selon un critère de risque. Il est possible d'observer qu'un ou plusieurs groupes identiques sont exclus du marché par les prêteurs. Dans le modèle que ces chercheurs ont développé en 1981, ils montrent qu'à l'équilibre, le marché du crédit peut ne pas se caractériser nécessairement par un prix unique, mais par une distribution de prix. Avec ce modèle, il est donc possible

de comprendre pourquoi les PME paient plus cher que leurs homologues de grande taille pour les prêts qui leur sont octroyés.

Certaines études ont vérifié l'effet de la taille (des prêts ou de l'entreprise) sur les taux d'intérêt et le rationnement du capital. L'étude de **Holmes, Dunstan et Buyer (1994)** a abouti à des résultats démontrant la discrimination liée à la taille pour différents types de prêts, en termes de taux d'intérêt. Concernant les découverts bancaires, les résultats montrent qu'il n'y a pas de différence significative entre le taux d'intérêt moyen aux petites entreprises comparé à celui des moyennes ou grandes entreprises. Quant aux prêts à terme par contre, la différence est significative dans le taux d'intérêt moyen des petites firmes (18,34%) comparé à celui des moyennes firmes (16,70%) ou des grandes firmes (15,65%). Enfin, ces auteurs notent une différence non significative entre le coût moyen d'un crédit-bail des micro-firmes (18.54 % par année) et des petites firmes (18.49 %) comparé à celui des firmes de grandes taille.

Levratto (1996) utilisant les statistiques officielles de la Banque de France, a abouti aux mêmes résultats. Ses vérifications portaient sur la taille des prêts et celle de la firme (évaluée en termes de nombre d'employés). Selon elle, cette discrimination est d'ordre structurel et est expliquée par l'appréciation du risque associée aux PME par les banques. Parmi les critères examinés par les banquiers pour évaluer le risque des PME, elle estime que ceux jouant un rôle majeur seraient la probabilité de défaut, la structure financière, le niveau d'endettement et les coûts fixes.

Les taux d'intérêt sont fixés lorsque la demande de financement est acceptée, ce qui n'est pas toujours le cas. Ainsi, certaines demandes se voient essuyer un refus. **Fabowala et Orser** (1995) montrent l'influence de la taille sur le rationnement du crédit dans leur étude portant sur un échantillon de 2763 firmes. Leur analyse portait sur

des types de prêt différents, ainsi que nous le révèlent les résultats qui suivent.

-Cas d'une nouvelle marge de crédit

Le taux de refus est de 9,8% pour les micro-firmes contre 4,8 % pour les petites firmes chez les femmes; tandis qu'il est de 8,6 % pour les micro-firmes contre 5,0 % pour les petites entreprises, chez les hommes.

- Cas d'une augmentation de la marge de crédit

Le taux de refus est de 20,0% pour les micro-firmes contre 7% pour les petites entreprises chez les femmes; tandis qu'il est de 23,5% pour les micro-firmes contre 6,9% pour les petites firmes, chez les hommes.

Wynant et Hatch (1991), quant à eux, rapportaient que 30 % des répondants ont vu leur demande littéralement refusée tandis que 15 % se sont vu offrir un montant inférieur à celui demandé.

Lorsqu'une demande de prêt est acceptée, la décision de prêt est souvent assortie de garanties. Ces dernières peuvent concerner les biens de l'entreprise (garanties de l'entreprise) ou alors porter sur les biens personnels de l'entrepreneur (garanties personnelles).

2.2.2 Les garanties

Leith et Scott (1989) ont trouvé sept facteurs influençant l'utilisation des garanties: la probabilité de défaut, la taille de la firme, la nature des actifs, la maturité du prêt, la taille du prêt, le taux d'intérêt sans risque (real risk-free interest rate), ainsi que l'environnement légal. Ils ont trouvé que la sécurisation des prêts par les garanties de l'entreprise est directement liée à la probabilité de défaut et qu'elle est une fonction inverse de la taille du prêt, de la maturité du prêt ainsi que de la liquidité des actifs.

Plusieurs recherches ont tenté d'expliquer l'utilisation des garanties de l'entreprise par les firmes de grande taille. Certaines (Scott, 1977; Smith et Warner, 1979; Stulz et Johnson; 1985) ont suggéré une théorie qui prédit l'utilisation des garanties basée sur la taille du prêt, la maturité du prêt, ainsi que la taille de la compagnie. D'autres (Leith et Scott; 1989) ont proposé une explication liée à la théorie d'agence et selon laquelle, les garanties de l'entreprise diminuent le coût total de la dette de la firme de trois façons:

- elles réduisent l'incitation du gestionnaire à opérer une substitution d'actifs;
- elles réduisent les coûts potentiels de saisie ;
- elles atténuent le problème de sous-investissement.

Certaines études ont rapporté la discrimination dont souffrent les PME en matière de garanties. Berger et Udell (1990) ont rapporté que 3/4 des prêts commerciaux sont prolongés sur une base des garanties disponibles pour assurer la sécurité du prêt. La Fédération Nationale de l'Entreprise de l'État de Floride (1995), rapporte que 60 % des firmes doivent mettre en garantie les actifs de l'entreprise pour obtenir l'accord sur les prêts commerciaux. Elle rapporte aussi que pour certains types d'actifs, la garantie peut représenter 80 % du montant du prêt. Selon Dell'Aniello (1991), les garanties représentent en moyenne 2.8 fois le montant du prêt accordé à une PME.

Quant aux garanties personnelles, Dell'Aniello (1994) rapporte que, environ 85 % des prêts consentis par la Banque à une PME sont assorties d'une forme de garantie personnelle des principales personnes engagées dans l'entreprise. Wynant et Hatch (1991) rapportent que les garanties sont exigées dans 87 % des cas dont 61 % sont procurées par des actionnaires principaux, 59 % par leurs épouses et 67 % par des tierces personnes.

Ang, Lin, et Tyler (1995) ont quant à eux, analysé l'incidence de la taille et de la forme d'organisation de la firme sur les engagements en mettant en évidence l'absence de séparation des risques de l'entreprise et de l'entrepreneur. L'étude a porté sur un échantillon de 692 firmes et les résultats en sont les suivants.

S'agissant de l'effet de la forme organisationnelle sur les engagements personnels de la firme, les résultats montrent que la forme de propriété unique et celle de la société en nom collectif ont la même incidence sur les engagements personnels de l'entrepreneur (54.6 % contre 54.1 %). Ce résultat est expliqué théoriquement, selon les auteurs, par le manque de séparation des risques de l'entreprise et de l'entrepreneur.

Pour ce qui est de l'incidence de la taille sur les engagements personnels de l'entrepreneur, les résultats montrent l'existence d'une relation inverse entre ces deux variables. En effet, à l'exception de la forme organisationnelle de l'association, les exigences des prêteurs en matière d'engagements personnels de l'entrepreneur diminuent avec la taille.

En plus des exigences conventionnelles assorties d'une décision de prêt, il existe des clauses restrictives fixées par les institutions financières en fonction du niveau du risque perçu. Elles interviennent alors à titre complémentaire.

2.2.3 Les Clauses restrictives

Malgré la minutie investie dans l'évaluation du risque associé aux demandes de prêts, le contrôle n'est jamais parfait pour la banque. C'est pour cela que très souvent, la banque recourt à des mesures restrictives dans les contrats de prêt. Apilado et Millington (1992) nous font part de quelques-unes de ces restrictions.

- Restrictions relatives à la politique de production et d'investissement: elles consistent à interdire l'achat d'actions ordinaires d'autres sociétés, à interdire ou limiter les avances de salaires, à limiter l'utilisation d'emprunts garantis, et à maintenir certains ratios à des niveaux acceptables.
- Restrictions visant la limitation du niveau des dividendes.
- Restrictions visant l'interdiction de contracter des dettes supplémentaires.
- Exigences d'états financiers périodiques, de rapports gouvernementaux, ainsi que l'utilisation de principes comptables généralement reconnus.
- Exigence de fournir le tableau d'amortissement financier.

Ainsi, par exemple, Apilado et Millington (1992) rapportaient que les PME de leur échantillon avaient en moyenne 18,2% restrictions contre 10,8% chez les grandes entreprises.

À la lumière de ce qui précède, nous sommes amené à formuler l'hypothèse suivante:

H.2 Les institutions financières recourent à certains mécanismes pour réduire le risque des prêts aux PME.

CHAPITRE 3 : LA RELATION D'AFFAIRES BANQUE-PME

Certaines théories avancent que l'accès difficile au financement à long terme pour les PME serait expliquée par l'asymétrie de l'information (Stiglitz et Weis, 1981). D'autres (Diamond, 1991; Hambrich, 1989; Fama, 1985) montrent que les grandes institutions de crédit peuvent partiellement venir à bout de ce problème en recherchant l'information nécessaire aux décisions de prêt. En effet, l'assurance pour la banque d'avoir une information fiable et régulière se trouve dans l'existence d'une interaction ferme et durable qui, quand elle inspire confiance au banquier, augmente la disponibilité du crédit à de faibles coûts. C'est dans cette interaction que Petersen et Rajan (1994) placent la relation d'affaires Banque-PME.

Une importante dimension associée à cette relation est sa durée. Ainsi, plus longtemps un emprunteur aura assuré le service de la dette, plus probable sera la viabilité de la firme et la confiance du banquier en son propriétaire. De plus, la relation peut s'expérimenter autrement que par la voie des prêts. Elle peut se construire à travers d'autres produits. Les emprunteurs peuvent, en plus des prêts, obtenir d'autres services financiers associés, par exemple, à la tenue d'un compte de chèque ou d'épargne. Cette dimension additionnelle affecte le crédit de la firme sous deux manières:

- elle augmente la précision de l'information du prêteur sur l'emprunteur;
- le prêteur peut répartir ou étendre les coûts fixes relatifs à la production de l'information sur plusieurs produits.

Les deux effets précédents réduisent les coûts des prêts et des services pendant que le deuxième particulièrement, augmente la disponibilité des fonds pour la firme.

Le troisième facteur susceptible d'influencer la relation banque-PME est la compétitivité du marché du capital. En effet, les effets positifs

d'une bonne relation peuvent être tempérés par la compétitivité du marché du capital qui dépend largement du nombre de prêteurs présents sur le marché ainsi que la façon dont ils sont informés. Si l'information générée par les relations antérieures peut être vérifiée par les nouveaux prêteurs, ces derniers peuvent compétitionner avec les prêteurs actuels. Sinon, ces derniers vont monopoliser l'information qu'ils ont sur la firme. Greenbaum, Kanatas et Venezia (1989), Sharpe (1990) et Rajan (1992) ont avancé que cela permet aux prêteurs de profiter de l'avantage de connaître l'information selon laquelle l'emprunteur serait moins risqué que la moyenne du secteur. Et, dès lors qu'une information est connue en privé pour les prêteurs et non transférable par les emprunteurs, la relation peut réduire le taux d'intérêt de façon sensible. D'après Petersen et Rajan (1994), même si les théories montrent que l'effet d'une relation ferme entre la firme et ses créanciers sur le coût des prêts est ambiguë, en général cette relation augmentera la disponibilité des fonds.

Certaines études ont modélisé l'association entre la durée de la relation banque-emprunteur et le prix des prêts. Petersen et Rajan (1993) ont développé un modèle théorique comportant à la fois les dimensions de la sélection adverse et du risque moral. En vertu de ces dernières, les banques exigent des taux d'intérêt plus élevés la première période, quand le type d'emprunteur est encore inconnu, et en réduisent les niveaux par la suite quand le type d'emprunteur a été bien révélé. Quant à Boot et Thakor (1994), ils ont trouvé que les exigences en terme de coûts des prêts et de garanties sont reliées à la durée de la relation. D'après eux, les emprunteurs paieront un taux d'intérêt élevé et des garanties importantes en début de période. Ils se verront octroyer le privilège de payer des taux d'intérêt bas en plus de n'avoir plus besoin de garantir leur prêt quand ils auront démontré le succès de leurs projets. Faisons remarquer que les modèles de Petersen et Rajan (1993), Book et Thakor (1994) restent en contraste avec d'autres théories (Greenbaum, Kanatas et Vénézia, 1989; Sharpe, 1990; et Wilson, 1993).

D'autres chercheurs ont analysé empiriquement l'effet de la relation banque-PME sur les termes et conditions de crédit. Par exemple, **Berger et Udell (1995)** ont vérifié l'effet de la force d'une relation banque-PME sur les termes du crédit (la force de la relation étant mesurée par sa durée). Son étude, portant sur un échantillon de 3400 PME, a montré que plus une firme est âgée et plus sa relation avec la banque dure depuis longtemps, plus bas seront les taux d'intérêt chargés (en tenant compte de l'effet des garanties sur les deux variables). Ce résultat est en contraste avec celui de Petersen et Rajan (1993, 1994) qui ont trouvé un effet positif, mais non statistiquement significatif entre la durée de la relation et les taux d'intérêt.

Les résultats de leur étude font remarquer ensuite que les effets de l'âge et de la relation sont additifs et non exclusifs. Ainsi, une firme âgée de 11 ans avec 11 ans de relation s'attend à payer aux alentours de 81% point de base moins que celle âgée de un an avec un an de relation avec son banquier.

Ils ont trouvé également que la relation banque-PME avait une influence sur les garanties. Ainsi, toutes choses restant égales par ailleurs (caractéristiques financières, managériales, sectorielles, etc.), une petite firme avec 11 ans d'expérience offrirait des garanties avec une probabilité d'environ 12 points de base moins élevée que celle n'ayant que un an d'expérience seulement. De même, une durée additionnelle de 10 ans dans la relation avec la banque pourrait diminuer la probabilité d'offrir des garanties de 16 points de pourcentage. Ainsi, les firmes avec une plus grande expérience et une forte relation avec leur banque apparaissent donner des garanties moins souvent que les autres firmes; ce qui est cohérent avec les théories conventionnelles et celles de Boot et Thakon (1994). Par contre, Petersen et Rajan (1994) trouvaient que la relation banque-PME augmentait la disponibilité du crédit, mais n'avait qu'un effet

mineur sur le prix des crédits. Leur étude portant sur un échantillon de 3404 firmes a montré que l'âge de la firme a à peu près 90% plus d'impact que la taille sur la disponibilité du crédit et 40 % seulement plus d'impact que la taille sur le coût du prêt. La durée de la relation a, quant à elle, près de 138 % plus d'impact que la taille sur la disponibilité du crédit et n'a pas d'impact sur le coût du capital.

Les auteurs ont apporté deux explications théoriques à ce phénomène:

- si le rationnement du crédit avancé par Stiglitz et Weiss (1981), mérite sa place, le rendement marginal provenant des investissements de la firme, doit être plus élevé que le coût du crédit. Donc, si un choix est offert à la firme, cette dernière préférera la disponibilité du capital à son bas prix;
- la relation réduit les coûts de surveillance mais augmente le monopole informationnel.

De plus, ils ont trouvé un impact négatif d'une relation avec plusieurs prêteurs. Ainsi, les résultats de leur étude montrent que l'intérêt payé par une firme augmente de 31 points de base lorsque la firme augmente le nombre de banques desquelles elle obtient le crédit.

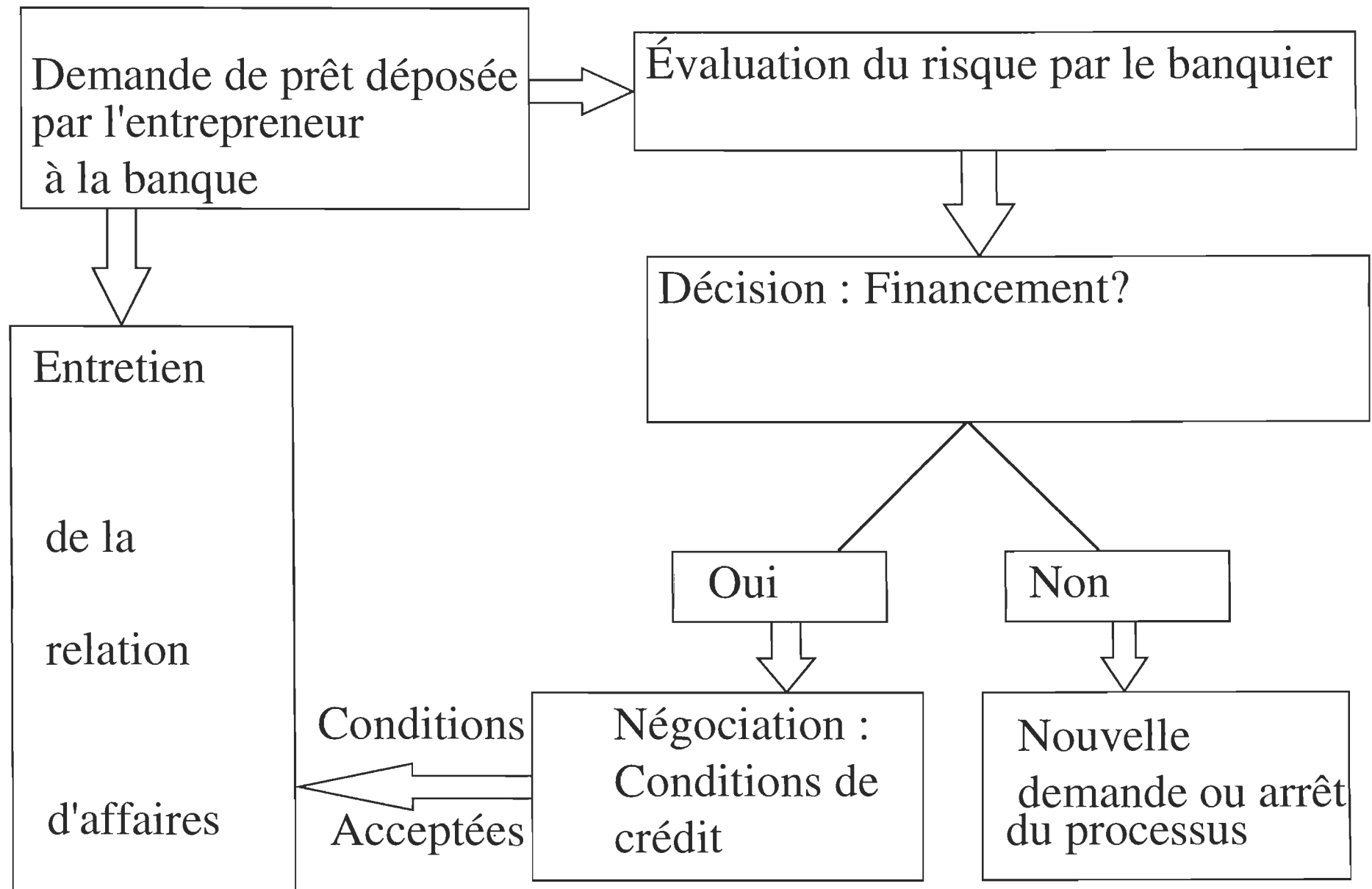
Binks (1997) a de son côté apporté une dimension primordiale comme condition requise pour la réussite d'une relation d'affaires banque-PME, à savoir une volonté coopérative des PME entraînant des perceptions positives du banquier; ce qui se traduit par un traitement plus favorable des banques en faveur des PME. Selon l'auteure, les éléments essentiels à la participation sont exprimés en terme de volonté de communication et de partage de l'information entre les deux communautés de partenaires. Les résultats de son étude ont montré que les bénéfices de la participation en termes de financement et de conditions de financement étaient limités, mais que, par contre, les bénéfices en termes de services rendus par la banque sont plus élevés pour les firmes participatives que pour les firmes non participatives.

Ce chapitre nous amène à formuler l'hypothèse de recherche suivante.

H.3 Les institutions financières recourent à certaines politiques et pratiques pour améliorer leur relation avec les clients.

À la lumière des constatations retenues de cette 2ème partie, nous avons pu élaborer un modèle du processus décisionnel du banquier face à la PME que nous présentons ci-après.

Figure II:Modèle décisionnel du financement bancaire des PME



Conclusion partielle

Cette partie avait pour objet d'étudier les aspects perceptuels de la relation banque-PME, en se plaçant du côté de la banque.

S'agissant de l'analyse d'une demande de financement, nous avons constaté qu'il existait des critères que le banquier utilise pour évaluer le risque des prêts. Selon la perception du banquier par rapport à l'importance relative accordée à ces critères, l'information financière dominerait sur l'information stratégique.

Après l'évaluation d'une demande de prêt, le banquier doit statuer sur la suite à réserver à cette dernière. Lorsque le financement est accordé, la décision de prêt est assortie d'un certain nombre de mesures de réduction du risque afin de protéger la position de la banque. La littérature nous a montré que le degré de sévérité de ces mesures est une fonction de l'âge et de la taille (du prêt ou de l'entreprise).

Par ailleurs, certains écrits nous ont permis de constater qu'une bonne relation d'affaires banque-PME contribuait à améliorer les termes et les conditions de prêt, ainsi que la qualité des services de la banque à la PME. Selon d'autres écrits, cette amélioration ne peut être rendue possible que par l'existence d'une relation participative entre les deux communautés de partenaires.

TROISIÈME PARTIE

MÉTHODOLOGIE, ANALYSE ET INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

Chapitre1 : MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Dans ce chapitre, nous présentons la méthodologie utilisée pour la réalisation de notre étude. Dans les points qui suivent, nous précisons d'abord le type de recherche et indiquons les sources des informations récoltées. Notre démarche se poursuit avec l'identification des instruments de mesure et une description de la méthode d'échantillonnage pour se terminer sur un dernier point portant sur le relevé et le traitement des données.

I.1 Choix du type de recherche

Notre étude, sans être la première du genre, accompagne une minorité d'autres études ayant traité des aspects perceptuels de la relation banque-PME. Nous avons alors trouvé que la méthode exploratoire était la plus appropriée pour répondre adéquatement aux objectifs de notre étude, qui est descriptive. En effet, nous ne prétendons pas apporter des solutions ou à établir des liens de cause à effet; nous nous arrêterons à une pure et simple description des phénomènes observés. De cette façon, nous contribuons à déblayer le terrain pour permettre aux recherches futures d'entrevoir des hypothèses et de formuler des prédictions.

I.2 Recherche d'informations

Les informations nécessaires pour les fins de notre recherche portent sur 4 volets.

1-La perception des différents aspects du risque des PME : cette information permet de décrire le niveau du risque des prêts aux PME tel que perçu par le banquier.

2-Les critères d'analyse d'une demande de prêts : cette information nous permet de décrire la façon dont est évalué le risque associé à une demande de prêt.

3-Les exigences incluses dans un accord de financement: cette information nous permet de décrire la réduction du risque des prêts aux PME en vue de protéger la position de l'institution financière.

4-Les pratiques et politiques de l'institution financière : ces informations permettent de décrire les dispositions mises en oeuvre par l'institution financière en vue d'améliorer sa relation avec les clients.

Le recueil de toutes ces informations a été rendu possible par une recherche empirique menée auprès de 30 succursales d'institutions financières québécoises.

1.3. Instrument de mesure

L'instrument de mesure qui nous a permis de recueillir les données est constitué d'un questionnaire structuré touchant les variables suivantes:

1. le profil des directeurs de comptes;
2. les politiques et pratiques de l'institution financière;
3. l'expérience de l'institution financière;
4. l'attitude et le comportement du directeur de comptes;
5. les directeurs de comptes et l'entrepreneur.

Le questionnaire a d'abord été prétesté auprès de deux professeurs attirés de l'Université du Québec à Trois-Rivières et ensuite auprès de quatre directeurs de comptes de succursales bancaires de la ville de Trois-Rivières.

I.4 Échantillonnage

Notre étude a porté sur un échantillon de 30 succursales d'institutions financières situées dans la région administrative 04 (Mauricie-Bois Francs) composées de 14 banques commerciales et 16 caisses populaires.

La méthode d'échantillonnage à laquelle nous avons eu recours, est une méthode non probabiliste "de commodité ou de convenance" (J.E Brisoux, 1995). En effet, nous avons sélectionné les unités constitutives de notre échantillon en fonction de leur disponibilité sans observer aucune autre exigence.

I.5 Relevé des données

Pour le relevé des données, nous avons effectué une entrevue directe auprès des directeurs de comptes d'institution financière, à l'exception d'un cas où nous avons dû recourir à une entrevue téléphonique. En plus du questionnaire, nous nous sommes chaque fois muni d'une lettre de recommandation d'un professeur attitré de l'Université du Québec à Trois Rivières qui a bien voulu assurer la direction du présent mémoire.

I.6 Traitement des données

Le logiciel SAS a été utilisé pour le traitement informatisé des données. Pour la description de nos résultats, nous avons eu recours à une analyse univariée.

CHAPITRE 2 : ANALYSE ET INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

L'objet du présent chapitre est de présenter l'ensemble des résultats de l'étude empirique que nous avons effectuée auprès d'un échantillon de 30 succursales d'institution financière. C'est grâce à ces résultats que nous répondrons enfin à nos questions de recherche :

- Comment l'institution financière perçoit le risque des PME?
- Comment l'institution financière procède pour évaluer le risque associé aux prêts des PME?
- Quels sont les exigences fixées par l'institution financière en vue de réduire le risque des PME?
- Quelles sont les politiques et les pratiques que l'institution financière met au service de sa relation avec les clients?

2.1 Le profil du directeur de comptes

Dans cette section, nous avons cherché à identifier le profil du directeur de comptes par les indicateurs suivants : sa scolarité, son expérience de travail, sa formation professionnelle. Ces facteurs ont, en effet, un impact substantiel sur le jugement du directeur de comptes, ses capacités de compréhension des normes de l'institution financière, ses capacité d'évaluation du risque ainsi que les facilités de crédit. Cependant, cette dernière relation ne sera pas vérifiée dans la présente étude.

Les résultats auxquels nous sommes arrivé sont présentés dans les tableaux 2.1 et 2.2.

Tableau 2.1 : profil du directeur de comptes

| Profil | Réponses récoltées (N=30) |
|--|--|
| Niveau de Scolarité <ul style="list-style-type: none"> • collégial • universitaire en cours • Universitaire terminé | 13,3% 16,7% 70,0% |
| Expérience de travail <ul style="list-style-type: none"> • dans le secteur des institutions financières • au poste de directeurs de comptes • au service des prêts | 15,20 années 6,69 années 7,05 années |
| Formation professionnelle <ul style="list-style-type: none"> • formation en cours d'emploi • formation à distance • Cours dans une succursale d'institution financière • cours à l'institution financière d'attache • séminaires à l'extérieur de l'institution financière | 66,7% 46,7% 43,3% 50,0% 33,3% |

Tableau 2.2: Disciplines touchées par la formation

| Domaines de formation | Pourcentage des répondants |
|--|-----------------------------------|
| Techniques des institutions financières en général | 33.3 % |
| Service à la clientèle | 53.3 % |
| Étude de l'entrepreneurship | 26.7 % |
| Aspects légaux des services | 83.3 % |
| Évaluation du risque | 86.7 % |
| Techniques d'entrevue avec les demandeurs de prêts | 56.7 % |
| Préparation d'un dossier de crédit | 73.3 % |
| Octroi des prêts commerciaux | 80.0 % |
| Octroi des prêts de consommation | 33.3 % |
| États financiers de l'entreprise | 80.0 % |
| Autres | 13.3 % |

Les résultats touchant au profil du directeur de comptes aident à apprécier ses capacités de jugement et à comprendre leur impact éventuel sur les facilités de crédit. Par exemple, les banquiers interrogés dans l'étude de Wynant et Hatch (1991) admettaient que certains directeurs de comptes inexpérimentés peuvent proposer des prêts risqués ou alors protéger de façon outrée la position de la banque en exigeant des garanties élevées pour assurer la sécurité du prêt.

Selon nous, ces résultats sur la qualité des directeurs de comptes dessinent un profil qui inspire largement confiance. Les références à cette évaluation sont relatives à leur niveau de scolarité, ainsi qu'à la pertinence des disciplines de formation. Ceci nous amène à penser que

les directeurs de comptes de notre échantillon sont supposés avoir les aptitudes qu'il faut pour répondre valablement aux besoins de leur clientèle tout en protégeant adéquatement la position de leur institution d'attache. Cependant, leur expérience de travail nous semble insuffisante; ceci laisse présumer peu de flexibilité dans la négociation avec les PME.

2.2 Les politiques et pratiques de l'institution financière

2.2.1 Les politiques relatives au service à la clientèle

2.2.1.1 Services offerts par l'institution financière

Les services offerts par l'institution financière sont présentés dans le tableau 2.3

Tableau 2.3: Services offerts par l'institution financière

| Nature des services | Pourcentage des répondants N=30 |
|--|--|
| Service à la clientèle adapté à la PME | 86.7 % |
| Service de prêts aux PME pour : | |
| • la création d'entreprise | 89.7 % |
| • le démarrage d'entreprise | 96.6 % |
| • l'exportation | 72.4 % |
| • l'innovation | 71.4 % |
| Programmes spéciaux de financement | 75.0 % |
| Séminaires à l'intention des PME | 31.0 % |
| Autres services | 6.9 % |

2.2.1.2 Dispositions prises par l'institution financière pour offrir un service de qualité

- Les dispositions prises par l'institution financière pour offrir un service de qualité sont présentées dans le tableau 2.4.

Tableau 2.4: Dispositions prises par l'institution financière afin d'offrir un service de qualité

| Nature des dispositions | Pourcentage des répondants N=30 |
|---|------------------------------------|
| Offre d'un service personnalisé à chaque client | 100.0 % |
| Cueillette régulière des informations relatives à la satisfaction des clients | 83.3 % |
| Cueillette des suggestions des employés sur le service à la clientèle | 82.2 % |
| Offre de récompenses aux employés qui ont contribué à améliorer le service à la clientèle | 40.0 % |

2.2.1.3 Quelques pratiques de l'institution financière à l'égard de la clientèle

Les activités exercées par les institutions financières sur le plan de leur relation avec la clientèle ne se limitent pas aux services précédemment cités. En plus de ces derniers, elles recourent à certaines pratiques en faveur de la clientèle (Tableau 2.5). Ainsi, les institutions financières (96.7 %) suggèrent des visites à leurs clients à une fréquence moyenne de 1.36 fois par an, en plus des appels (pour 96.7 %) à leurs clients (fréquence moyenne de 1.03 fois par an). Enfin, 73,3% des institutions financières fournissent aussi des documents d'information à leur clientèle.

Tableau 2.5: Pratiques de l'institution financière à l'égard de la clientèle

| Nature de la pratique | Pourcentage des répondants N=30 |
|--|------------------------------------|
| Visites à l'entrepreneur | 96.7 % |
| Contacts téléphoniques avec l'entrepreneur | 96.7 % |
| Fourniture de documents d'information | 73.3 % |
| Autres pratiques | 6.7 % |

Dans une perspective théorique, les services mentionnés ci-dessus répondent à la politique de clientèle recommandée par certains chercheurs (Binks et Ennew, 1996; Berger et Udell, 1995). Selon ces derniers, une bonne relation de clientèle permet une meilleure compréhension des qualités managériales des gestionnaires. Elle procure une base de compréhension des besoins et des ressources de l'entreprise ainsi qu'une meilleure identification des voies appropriées pour les rencontrer.

Les résultats auxquels nous avons abouti nous montrent que les politiques des institutions financières en matière de service à la clientèle sont largement observées pour améliorer l'état de la relation entre les deux communautés de partenaires. Par contre, les visites et contacts téléphoniques ne nous semblent pas assez suffisants pour répondre aux besoins de la clientèle.

2.2.2 Pratiques relatives à l'analyse et au traitement d'une demande de prêt

2.2.2.1 Critères de crédit de l'institution financière

Les institutions financières recourent à un certain nombre de critères pour faciliter l'analyse d'une demande de prêt. La majorité d'entre eux (les garanties personnelles de l'entrepreneur, les garanties de l'entreprise, la capacité de remboursement, le ratio d'endettement) sont pratiqués par 100 % des institutions financières, tandis que le critère des antécédents de crédit l'est seulement dans 96.6 % et celui de l'environnement externe, dans 93.3 % de notre échantillon.

2.2.2.2 Standardisation et automatisation de l'analyse d'une demande de prêt

Les institutions financières appliquent des normes aux critères d'analyse d'une demande de prêt. L'évaluation d'une demande de prêt est standardisée, ainsi que nous l'ont révélé 96.7 % des répondants, et automatisée aussi bien pour le démarrage d'entreprises (76.7 %) et les nouvelles demandes de prêt (80.0 %) que pour le refinancement d'un prêt (83.3 %). Cependant il reste hors de question que les décisions de prêt se fassent de façon automatisée. Autrement dit, un "NON" comme un "OUI" répondu à une demande par le système informatique peut facilement se voir révoquer par le directeur de comptes. Et pourtant, "nos clients s'attendent à ce que leurs demandes de prêt se traite mécaniquement", ainsi que nous le déclarait un directeur de comptes. La place du directeur de comptes dans les décisions de prêts est alors très importante pour 86.7 % des répondants.

Ces résultats montrent que les banques utilisent maintenant le «*Crédit Scoring*», ce qui représente une révolution de la méthode traditionnelle d'évaluation du crédit des entreprises. Auparavant, les banques utilisaient les informations fournies dans le plan d'affaires

et poursuivait le processus en contactant un bureau de crédit pour obtenir des informations complémentaires sur l'entreprise, y compris le crédit personnel historique du propriétaire. Après, le directeur de comptes analysait le dossier, interviewait le demandeur et pouvait même aller visiter l'emplacement de l'entreprise avant de prendre sa décision de prêt. Cette méthode coûtait très cher en termes de temps et d'argent. Avec le « *credit scoring* » une bonne partie du processus décisionnel est rationalisée. Cette méthode est jugée plus économique et plus équitable. Elle limite les discriminations dans les décisions de prêt; ce qui améliore la relation entre l'institution financière et sa clientèle.

2.2.2.3 Frais chargés aux emprunteurs

Les institutions financières observent une pratique de charger des frais aux emprunteurs. Nous avons cherché à savoir dans quelles situations ces frais étaient chargés et comment ils étaient évalués.

Les directeurs de comptes ont déclaré que des frais étaient chargés dans le cas de l'analyse d'une nouvelle demande de prêt (90.0 %), le renouvellement de marge de crédit (100.0 %), la gestion du prêt (83.3 %).

Quant à la façon dont les frais sont chargés, les répondants nous ont déclaré que les frais sont évalués de façon forfaitaire (80 %), par unité de temps alloué (6.7 %), en fonction du montant demandé (93.3 %), en fonction du montant demandé et du temps alloué (6.7 %).

Quant au montant des frais chargés, le forfait demandé est en moyenne de 125 \$ avec un minimum de 75 \$ et un maximum de 250 \$. Lorsque le montant demandé franchit un certain seuil, qui varie d'une institution financière à l'autre, les frais sont calculés en appliquant un pourcentage égal en moyenne à 0.43 % du montant du prêt.

Nous nous rendons compte que les frais de services liés aux prêts peuvent être chargés de façon forfaitaire ou en fonction du montant demandé. Contrairement aux autres conditions financières de prêt comme les taux d'intérêt (prime pour le risque) et les garanties (taux de retention) qui sont évaluées en fonction du risque de l'entreprise, les frais de service ne nous semblent pas rattachés à des critères de risque. Ils représentent une rémunération d'un service rendu et constituent une composante courante des revenus que la banque retire de ces opérations avec ses clients.

À titre de comparaison, l'étude de Wynant et Hatch (1991) rapportait des frais d'analyse de demandes de prêt d'une moyenne de .88 % du montant demandé.

2.2.2.4 Limites de prêts autorisées

Les institutions financières ont comme politique de plafonner les montants que les directeurs de comptes sont autorisés à octroyer. Au delà de ce montant, les décisions de financement sont prises par le siège social même si très souvent les recommandations sont fournies par les succursales. Ainsi, selon les résultats récoltés, le montant le plus élevé que le directeur de comptes est autorisé à octroyer, est en moyenne de 713 392,86 \$ avec un minimum de 0\$ et un maximum de 1 000 000 \$.

Le plafonnement du montant autorisé aux directeurs de comptes n'est pas sans signification. D'après l'étude de Wynant et Hatch (1991), les habiletés de crédit mesurées (dans cette étude) par les limites de prêt discrétionnaires qui leur sont accordées, influencent de façon substantielle les garanties fixées pour assurer la sécurité des prêts.

2.3 Attitude et comportement du directeur de comptes

2.3.1 La perception des politiques et pratiques de l'institution financière

2.3.1.1 Visites

Par rapport aux normes de l'institution financière, la fréquence des visites est jugée suffisante par une majorité des répondants, 93.7% contre 6.7 qui la trouvent insuffisante.

2.3.1.2 Rotation des directeurs de comptes

À côté des visites, les politiques des institutions financières en matière de rotation des directeurs de comptes n'ont pas manqué d'attirer notre attention. Dans notre échantillon, 93,3% des répondants jugent adéquat le taux de rotation des directeurs de comptes pendant que 6.7 % le trouvent faible.

2.3.1.3 Temps alloué au traitement des dossiers

Par rapport aux normes des institutions financières en termes de temps alloué pour traiter un dossier, une grande majorité des directeurs de comptes (93.3 %) le trouvent suffisant tandis qu'une minorité d'entre eux (6.7 %) le trouvent trop court.

2.3.1.4 Négociation du prêt

De plus, les institutions financières donnent une marge de manoeuvre aux directeurs de comptes pour négocier avec leurs clients, ainsi que nous l'ont déclaré 90 % des répondants. Ces derniers jugent la latitude qui leur est laissée dans ce sens, satisfaisante pour une majorité de répondants soit 65,5 %, très satisfaisante pour 20.7 %, assez satisfaisante pour 10.0 % et pas du tout satisfaisante pour 3.4 %.

Au regard de cette perception largement positive des pratiques et des politiques de l'institution financière par le directeur de comptes, nous sommes amené à conclure que ce dernier observe fermement et scrupuleusement un devoir de respect des pratiques et politiques en question; ce qui explique sa défense inconditionnelle de la position de la banque.

2.3.2 La perception du risque par le directeur de comptes

2.3.2.1 La perception des formes de risque, en général

Les résultats décrivant l'importance des facteurs de risque tels que perçus par les directeurs de comptes sont montrés dans le Tableau A de l'annexe 1

Afin de montrer l'importance relative de ces types de risque, nous avons additionné les scores correspondants aux deux premiers niveaux de l'échelle d'importance. Les résultats auxquels nous avons abouti sont présentées à la figure 2.1

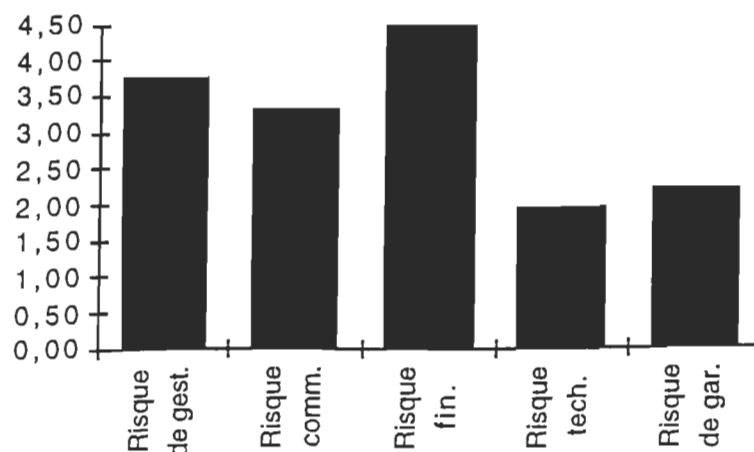


Figure 2.1 : perception de l'importance relative des types de risque

À la lumière de la figure 2.1, nous constatons que les formes les plus importantes sont, dans l'ordre décroissant, le risque financier avec un score de 4,47 sur 5, le risque de gestion avec un score de 3,77 et le risque commercial avec un score de 3,30. Cet ordre d'importance que révèlent nos résultats ne nous semble pas surprenant du moment que les problèmes financiers et reliés à la gestion sont souvent rapportés dans la littérature (Hall et Barbara, 1991; Lussier, 1996) comme étant les principales causes de faillite.

2.3.2.2 La perception du risque associés aux stades de développement de la firme

Les résultats rapportant la perception du risque associé aux différents stades de développement sont présentés dans le tableau B de l'annexe 1.

Afin de prendre connaissance des stades de développement les plus risqués tels que perçus par les directeurs de comptes, nous avons additionné les scores correspondant aux deux premiers niveaux de l'échelle d'importance. Les résultats (figure 2.2) nous montrent que

les stades les plus risqués sont, dans l'ordre d'importance décroissant: le démarrage avec un score de 4,40 sur 5, la création, 3,73 et enfin, le déclin avec un score de 3,33 sur 5.

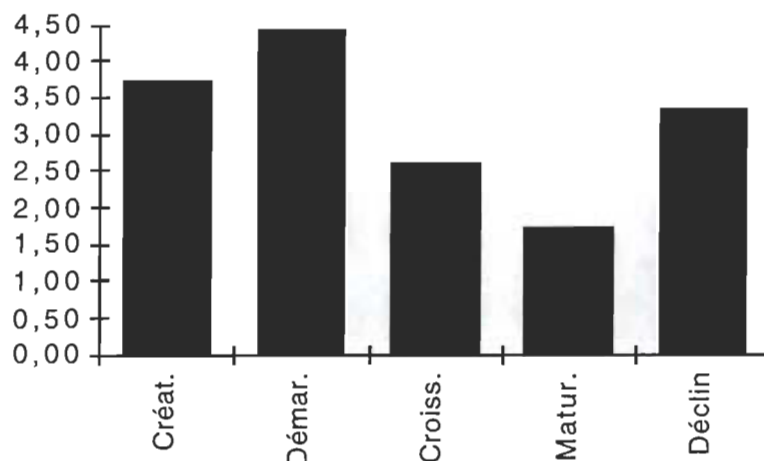


Figure 2.2 perception de l'importance relative du niveau de risque associé aux différents stades de développement.

2.3.2.3 La perception des types de risque à travers les stades de développement de l'entreprise.

Les résultats relatifs à la perception du risque pour chaque stade de développement sont présentés dans les tableaux C, D, E, F, G de l'annexe 1.

Afin de déterminer les types de risques les plus importants à ce stade de développement, nous avons additionné les scores correspondants aux deux premiers niveaux de l'échelle d'importance.

Les résultats obtenus montrent les types de risque les plus importants dans l'ordre ci-après:

- **à la création:** le risque de gestion avec un score de 4,31 sur 5, le risque financier, 3,86 et le risque commercial avec un score de 3,03.

- **au démarrage:** le risque financier avec un score de 4,10 sur 5, le risque de gestion, 4,07 et le risque de garantie avec un score de 2,59.
- **à la croissance:** le risque financier avec un score de 4,21 sur 5, le risque de gestion, 3,45 et le risque de garantie avec un score de 2,62
- **à la maturité:** le risque commercial avec un score de 3,72, le risque technologique, 3,14 et le risque financier avec un score de 3,0 sur 5.
- **au déclin:** le risque financier avec un score de 3,83, le risque commercial, 3,55 et le risque de gestion avec un score de 3,10 sur 5.

Au vu des tendances manifestées par ces résultats, nous avons essayé d'apporter notre interprétation et notre démarche a été la suivante.

Nous avons rapproché nos résultats de ceux d'une étude effectuée aux États-Unis par Dodge et Robbins (1992), lesquels interrogeaient les entrepreneurs sur le même sujet (notons que dans cette étude, le risque était défini en fonction de la nature des problèmes rencontrés par les PME). Ce rapprochement nous a fait constater une discordance quasi-radical. En effet, selon les résultats de ces chercheurs, le risque commercial (représenté dans l'étude par les problèmes de marketing), en tant que problème le plus important rencontré par les PME, conservait sa prépondérance sur tous les stades de développement. Suivaient le risque de gestion (évalué en termes de problèmes de management) et le risque financier (évalué en termes de problèmes financiers). Remarquons que, selon les résultats de l'étude de Haron (1996) effectuée en Malaisie, le problème financier était mentionné comme le plus irritant des problèmes rencontrés par les PME dans la conduite de leurs opérations. Nos résultats par contre, montrent que l'importance des facteurs de risque varie d'un stade de développement à l'autre.

D'autre part, sur les stades de développement jugés plus risqués que d'autres (la création, le démarrage et le déclin: voir figure 2.2), les

risques financiers et de gestion occupent les deux premiers rangs d'importance, à l'exception du déclin où le risque financier occupe le troisième rang comme nous le montre la figure 2.3 (importance relative des scores enregistrés pour chaque type de risque).

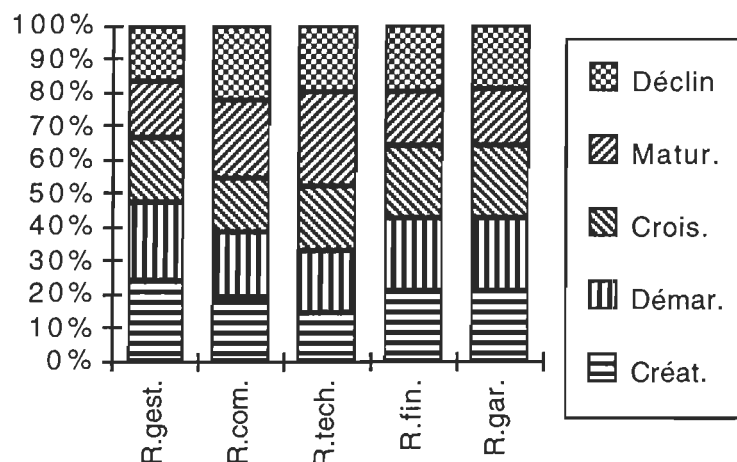


Figure 2.3 : Perception du risque à travers les stades de développement

Sachant que le banquier est un prêteur à faible risque, nous expliquons la prédominance des risques financier et de gestion (en général), sur les stades de développement les plus risqués (en particulier), de la façon suivante. En général, à des stades très risqués, le banquier attache relativement plus d'importance à des facteurs de risque dont l'information est disponible et facilement accessible; ce qui lui permet d'en effectuer la surveillance et de l'évaluer avec relativement plus de précision.

Aussi, le banquier se méfiera quelque peu des facteurs dont l'information est relativement inaccessible et difficilement contrôlable, comme celle qui a trait aux stratégies commerciales et technologiques. Nous savons, en effet, que les propriétaires-

de peur que cette dernière ne profite à de tierces personnes qui pourraient être leurs concurrents.

2.3.2.4 La perception du risque de l'entreprise par rapport à son âge

La majorité des directeurs de comptes (60 %) considèrent que le risque d'une entreprise n'est pas lié à son âge tandis que 40 % pensent le contraire.

Les premiers (12 sur 30, soit 40 % de l'échantillon) ont bien voulu nous indiquer le niveau de risque qu'ils associaient personnellement aux tranches d'âge qui leur étaient proposées. Les résultats (tableau 2.7) montrent que le niveau de risque perçu diminue avec l'âge et concordent ainsi avec ceux des études (Evans, 1987; Philips et Kirchoff; 1989) qui ont montré que la faillite des entreprises était fonction inverse de leur âge et de leur taille.

Tableau 2.6: Niveaux de risque associés à l'âge de l'entreprise (1 pour très risqué et 5 pour peu risqué), N=30

| Tranches d'âge | Niveau de risque | | | |
|------------------|------------------|--------|--------|--------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Moins d'un an | 100 % | 0% | 0% | 0% |
| Entre 1 et 3 ans | 0% | 91.6 % | 8.3 % | 0% |
| Entre 3 et 5 ans | 0 % | 8.3 % | 91.6 % | 0 % |
| Plus de 5 ans | 0 % | 8.3 % | 0 % | 91.6 % |

2.4 Analyse et évaluation du risque des demandes de prêts

2.4.1 Critères de crédit

Concernant les critères d'évaluation, les directeurs de comptes ont bien voulu nous en donner l'ordre d'importance (de 1 à 11, 1 pour le plus important et 11 pour le moins important) selon leur perception personnelle. Les résultats sont présentés dans le tableau H de l'annexe1.

À la lumière des résultats présentés dans ce tableau, nous avons pu relever les 4 critères les plus importants, tels que perçus par les directeurs de comptes. Pour y arriver, nous avons additionné les résultats correspondant aux quatre premiers niveaux de l'échelle d'importance. Les résultats auxquels nous avons abouti (figure 2.4) les rapportent dans l'ordre décroissant ci-après: la capacité de remboursement pour 97 % des répondants, la capitalisation de l'entreprise pour 80 %, l'expérience du dirigeant pour 63 % et, enfin, les garanties de l'entreprise pour 40 %.

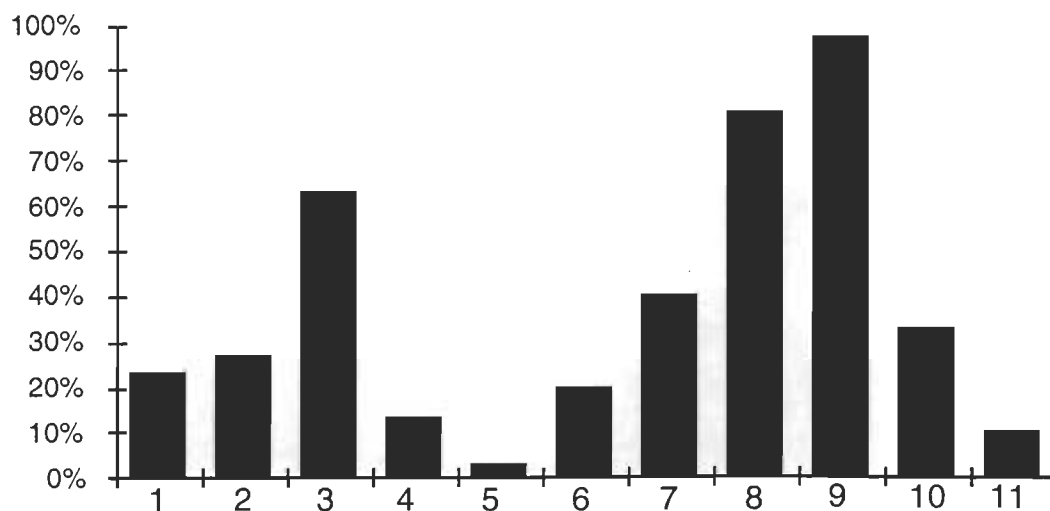


Figure 2.4 : Perception de l'importance relative des critères de crédit

Légende : 1=environnement économique, 2=dépendance de l'entreprise, 3=expérience du dirigeant, 4=maturité de l'entreprise, 5=réalisation passée, 6=garanties de l'entrepreneur, 7=garanties de l'entreprise, 8=capitalisation, 9=capacité de remboursement, 10=états financiers, 11=fiabilité des prévisions

À titre de comparaison, l'étude de l'Association des banquiers du Canada (1996) rapportait les critères justifiant l'acceptation d'un prêt dans l'ordre d'importance suivant : la capacité de remboursement, la solidité des garanties et trois autres critères qui avaient récolté le même score, à savoir la valeur des garanties, le fonds de roulement, ainsi que le ratio d'endettement.

2.4.2 Regroupement des critères de crédit : Informations financière et stratégiques

Les critères utilisés par les institutions financières peuvent être synthétisés dans deux catégories principales d'informations : l'information stratégique et l'information financière.

Nous avons cherché à en identifier l'importance relative pour 3 types de demandes: démarrage, nouvelle demande, refinancement; les résultats sont présentés dans le Tableau 2.7.

Tableau 2.7: Importance relative des informations financière et stratégique

| Types de demande | Facteurs d'évaluation | |
|------------------|---------------------------|--------------------------|
| | Informations stratégiques | Informations financières |
| Démarrage | 43.3 % | 43.3 % |
| Nouvelle demande | 20.0 % | 66.7 % |
| Refinancement | 13.3 % | 73.3 % |

Le même exercice a été fait pour les informations financières historiques et prévisionnelles en rapport avec chaque type de demande. Les résultats sont présentés dans le tableau 2.8

Tableau 2.8: Importance relative des informations financières, historique et prévisionnelle

| Types de demande | Facteurs d'évaluation | |
|------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| | information financière historique | Information financière prévisionnelle |
| Nouvelle demande | 71.4 % | 28.6 % |
| Refinancement | 78.6 % | 21.4 % |

Les résultats contenus dans les tableaux 2.15 et 2.16 nous montrent que l'information financière est considérée par la majorité des répondants comme étant plus importante que l'information

stratégique sauf pour le cas du démarrage. Dans ce dernier cas, l'information stratégique est plus importante que l'information financière pour 43% des répondants, tandis qu'un nombre égal de répondants (43%) trouvaient que l'information financière est plus importante que l'information stratégique. Une infime minorité de répondants considèrent que les deux types d'information sont à égalité d'importance (13,3%). De plus, l'information financière historique est considérée par la majorité des répondants comme étant plus importante que l'information financière prévisionnelle, aussi bien pour le cas d'une nouvelle demande (71.4%) que dans le cas d'un refinancement (78.6%).

Nous avons comparé nos résultats à ceux de Andrew, et O'Neil (1992). Ces derniers révélaient que pour les banques commerciales, l'information financière est plus importante que l'information stratégique et que l'information financière historique est plus importante que l'information financière prévisionnelle (les résultats indiquent une tendance inverse chez les sociétés de capital de risque). Cette comparaison montre que, à l'exception du cas du démarrage, nos résultats concordent largement avec ceux de ces chercheurs. Ce cas d'exception peut s'expliquer par le fait qu'au démarrage l'entreprise n'est que peu ou pas du tout connu du banquier. Et, dans ces conditions, aucun critère ne semble d'emblée dominer l'autre, surtout que l'information financière historique est absente pour les entreprises en démarrage.

2.4.3 Dossiers à traiter et temps alloué

Les directeurs de comptes traitent en moyenne 1,57 dossiers par jour et 6,35 dossiers par semaine. Au moment de l'enquête, ils avaient une moyenne de 100,34 dossiers sous leur responsabilité.

Pour ce qui est du temps alloué au traitement des dossiers en fonction du montant demandé, les résultats sont présentés dans le tableau 2.9

Tableau 2.9 Temps alloué (heures et jours) par tranche des montants demandés (en milliers de dollars)

| Nature de la demande | moins de 10 | 10 à 50 | 50 à 100 | 100 à 500 | 500 à 1000 | plus de 1000 |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|------------------|
| Nouvelles demandes | 2.04 h 0.17 j | 2.27 h 0,21 j | 2.89 h 0.38 j | 3.00 h 0.86 j | 3.94 1.41 | 4.87 h 1.47 j |
| Renouvellement de la demande | 1.27 0.00 j | 1.60 h 0.00 j | 2.03 h 0.09 j | 2.36 h 0.35 j | 2.55 0.65 | 2.87 h 0.69 j |

À la lecture du Tableau 2.9, nous constatons que la moyenne du temps consacré à l'analyse d'une demande de prêt augmente avec les montants demandés indifféremment des types de demandes. De plus, les résultats montrent que les directeurs de comptes mettent environ deux fois plus de temps à analyser une nouvelle demande qu'un renouvellement.

2.2.3 Facteurs influençant le temps consacré à l'analyse d'une demande de prêt

Estimant qu'il devait y avoir des facteurs influençant le temps alloué au traitement d'une demande, nous en avons proposé aux directeur de comptes un certain nombre jugés pertinents.

Ainsi, d'après les réponses récoltées (Tableau 2.10), le temps alloué à l'analyse d'une demande de prêt dépend de la qualité du dossier pour

86.7 % des répondants, de la qualité de l'information pour 90 %, du type de demande pour 73.3 %, le statut du demandeur pour 83.3 %. Le facteur "montant demandé" aura récolté par contre un score relativement faible : seulement 50 % des répondants l'ont considéré comme ayant une influence sur le temps consacré à l'analyse d'une demande de prêt.

Tableau 2.10:Facteurs influençant le temps consacré à l'analyse d'une demande de prêt

| Facteurs | Pourcentage des répondants |
|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Qualité du dossier | 86.7 % |
| Quantité des informations à traiter | 90.0 % |
| Montant demandé | 73.3 % |
| Type de demande | 83.3 % |
| Statut du demandeur | 50.0 % |
| Autres | 13.3 % |

2.5 Réduction du risque des prêts aux PME

2.5.1 Refus-Acceptation-Rappel de prêts

Les institutions financières, après avoir analysé et évalué le risque des demandes présentées, doivent prendre des décisions. Ces dernières peuvent aller dans le sens d'un refus comme d'une acceptation de financement. Nous avons cherché à prendre connaissance de l'expérience de ces institutions en matière de décisions de financement; nos résultats sont présentés dans le tableau 2.11

Tableau 2.11: Refus-Acceptation-Rappel de prêts

| Éléments concernés | Pourcentage des répondants |
|--------------------|----------------------------|
| Taux d'acceptation | 48.0 % |
| Taux de refus | 52.0 % |
| Taux de rappel | 6,0 % |

Les résultats montrent un taux de refus supérieur au taux d'acceptation. Dans une perspective théorique, ce constat peu agréable peut s'expliquer par le mécanisme de rationnement du crédit (Weis et Stiglitz, 1981; Psillaki, 1995). Ce mécanisme consiste à exclure de la participation au financement une partie des emprunteurs dont le niveau de risque dépasse le seuil de tolérance de la banque.

2.5.2 Causes de refus

Il était question, dans notre étude, de rechercher les causes qui, par expérience, avaient motivé le refus de financement pour les

institutions financières et à quelle fréquence elles intervenaient, en recourant à l'échelle ordinale: très souvent, souvent, rarement.

Cet exercice impliquait trois types de demande: cas d'un démarrage, d'une nouvelle demande de prêt et d'un refinancement. Nos résultats sont présentés dans les tableaux I, J, K, de l'annexe 1.

Comme le montre le tableau I de l'annexe 1 (cas d'un démarrage), certaines raisons interviennent plus souvent que d'autres dans le refus d'un prêt : l'insuffisance de garanties pour 65.5 % des répondants, l'insuffisance de liquidités pour 90 %, la capacité de remboursement pour 56.7 %, la fragilité financière de l'entreprise pour 80 %, la faible capitalisation pour 80 % des répondants.

Le reste des facteurs interviennent de façon plutôt rare: l'âge de l'entreprise pour 72.4 % des répondants, le caractère incomplet du dossier pour 37.9 %, le refus de garantir personnellement le prêt pour 43.3 %, les mauvais antécédents de crédit pour 50 %, la qualité de présentation de la demande pour 44.8 %, l'incapacité de l'entrepreneur à défendre son dossier pour 65.5 % des répondants. De plus, la fréquence de survenance de ces raisons se maintient sur tous les types de demande.

Mentionnons que l'expérience de la direction intervient souvent au démarrage pour 48.3 %, rarement dans le cas d'une nouvelle demande et du refinancement pour 64.3 % et 85.7 %, respectivement, ce qui est tout à fait compréhensible. Par contre le fait que l'âge de l'entreprise ne justifie que rarement un refus nous surprend. En effet, c'est dans la communauté des jeunes entreprises qu'on enregistre souvent le plus de faillites. Ce constat a été rapporté par certaines études empiriques (Dawitt, 1983; Evans, 1987; Dunne, Robert et Samwelson; 1989). Selon ces chercheurs, la faillite des firmes est fonction inverse de leur âge ainsi que leur taille. Cependant, cette situation peut s'expliquer par le fait que le Gouvernement garantit très souvent les entreprises jeunes, ce qui peut réduire voire annuler le risque de non recouvrement de la part du banquier

Lorsque nous passons du démarrage à une nouvelle demande et au refinancement (Tableaux I, J, K, de l'annexe 1), nous observons une diminution progressive de la fréquence de survenance (niveau d'échelle très souvent) des raisons ci-haut relevées, ainsi que le montre la figure 2.5

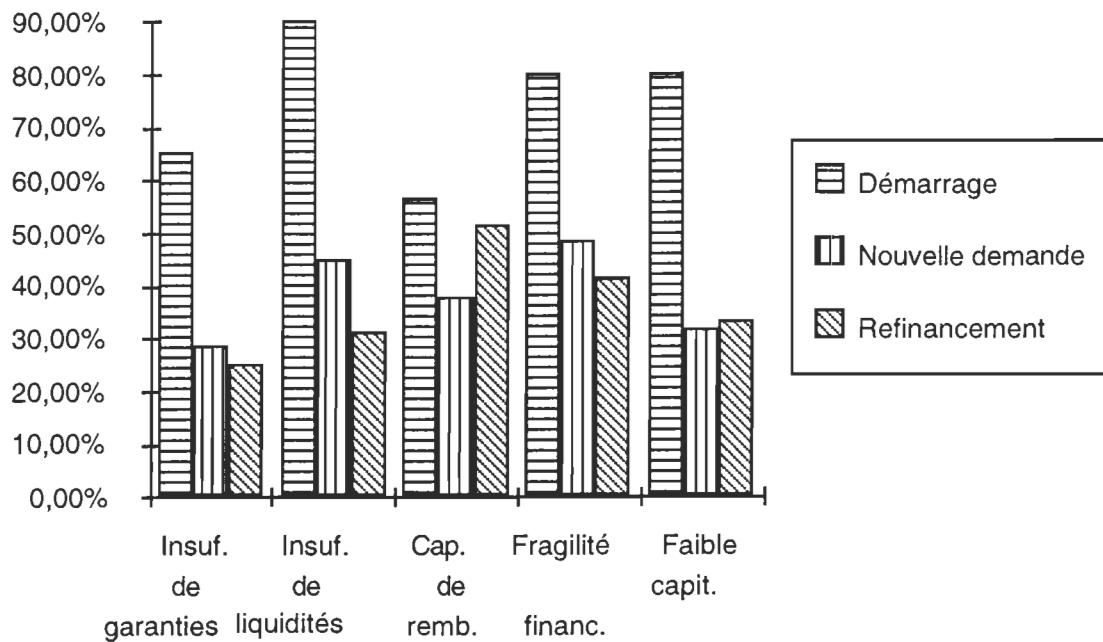


Figure 2.5: Évolution de la fréquence de survenance des motifs de refus

Ainsi, comme le montre la figure 2.5, l'insuffisance de garanties personnelles passe de 65,5 % à 28,6 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 25 % dans le cas d'un refinancement. L'insuffisance de liquidités passe de 90 % à 44,8 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 31 % dans le cas d'un refinancement. La capacité de remboursement passe de 56,7 % à 37,9 % dans le cas d'une nouvelle demande et 51,7 % dans le cas d'un refinancement. La fragilité financière passe de 80 % à 48,3 % et à 41,4 % dans le cas d'un

refinancement. La faible capitalisation passe de 80 % à 31.6 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 33.2 % dans le cas d'un refinancement.

La tendance observée s'expliquerait par l'amélioration du niveau de risque à travers les différents types de demande, tel que perçu par le banquier.

À des fins de comparaison, l'Association des banquiers du Canada (ABC; 1996) rapportait les motifs de refus suivants (intervenant le plus souvent, tels que mentionnés par les directeurs de comptes): la capacité de remboursement, 50 %; les garanties, 50 %; les ratios financiers, 54 %. Par contre les risques liés à l'entreprise, les antécédents de crédits et la compétence de la direction auraient une faible influence.

2.5.3 Mesures de réduction du risque dans le cas d'une acceptation de financement

Les institutions financières recourent à un certain nombre de moyens afin de réduire le risque des prêts aux PME, en cas d'acceptation de financement. Dans la présente étude, il était question pour nous d'identifier la fréquence d'utilisation de ces moyens, laquelle était mesurée par l'échelle ordinale: très souvent, souvent, rarement. Les résultats obtenus pour chaque type de demande sont présentés dans les tableaux L, M, N, de l'annexe 1.

Nous constatons que dans le cas du démarrage, certaines exigences sont utilisées plus fréquemment que d'autres. Il en est ainsi des garanties personnelles pour 100 % des répondants, les garanties de l'entreprise pour 87.6 %, la production d'états financiers prévisionnels pour 100 %, les restrictions sur l'utilisation des emprunts garantis pour 57.3 %, la fourniture d'informations sur l'évolution de l'entreprise pour 56.7 % des répondants.

Les autres exigences n'interviennent que rarement. Il s'agit de la production d'états financiers vérifiés pour 88.9 % des répondants, l'interdiction d'avances de salaires pour 46.4 %, l'interdiction d'achat d'actions ordinaires d'autres sociétés pour 58.6 %, les restrictions sur l'utilisation de la garantie fournie pour 53.6 %. De plus, elles conservent cette fréquence de survenance sur tous les types de demandes.

Ici, nous constatons que les éléments qui font partie des clauses restrictives (Apilado et Millington, 1992) n'interviennent que rarement dans la réduction du risque des prêts. L'explication que nous avons pu recueillir des répondants est que, pour ces derniers, le contrôle de ces éléments est relativement plus facile et rendu possible par la vérification régulière des états financiers.

Lorsque nous passons du cas démarrage aux autres types de demandes, nous observons une diminution progressive de la fréquence d'utilisation des exigences qui intervenaient très souvent au démarrage (les informations sur l'évolution de l'entreprise), ainsi que nous le montre la figure 2.6

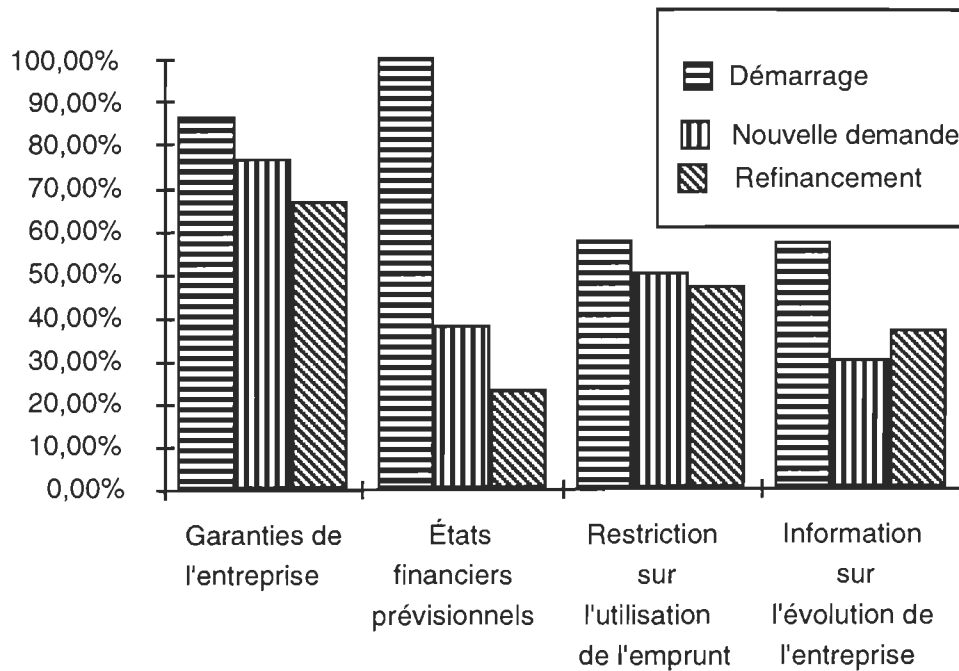


Figure 2.6 : Évolution des mesures de réduction du risque à travers les types de demandes

Avec cette figure, nous observons l'évolution suivante :

les garanties personnelles passent de 100 % à 44.8 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 31.0 % dans le cas d'un refinancement. Les garanties de l'entreprise passent de 86.7 % à 76.7 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 66.7 % dans le cas d'un refinancement.

la production d'états financiers prévisionnels passe de 100 % à 37.9 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 23.3 % dans le cas d'un refinancement. Les restrictions sur l'utilisation des emprunts passent de 57.3 % à 50 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 46.4 % dans le cas d'un refinancement. L'information sur l'évolution de l'entreprise passent de 56.7 % à 30 % dans le cas d'une nouvelle demande et à 36.7 % dans le cas d'un refinancement.

Cette diminution de la fréquence d'utilisation des exigences mentionnées précédemment, peut, dans une perspective théorique, s'expliquer par l'effet de la durée de la relation d'affaires (Berger et

Udell, 1995) ainsi que celui de l'asymétrie de l'information. En effet, cette dernière a tendance à se réduire avec la force de la relation (mesurée par sa durée). Pour ce qui est particulièrement du cas de refinancement, nous l'avons appris des directeurs de comptes ce qui expliquait l'absence de sévérité au niveau des mesures de réduction du risque. Très souvent, nous ont-ils dit, les cas de refinancement résultent d'une mauvaise évaluation par l'emprunteur des besoins du projet et viennent donc résoudre un problème de liquidité auquel l'entreprise fait face. Ceci pour dire qu'aux yeux du banquier le projet est déjà bien connu et son risque déjà évalué. En plus, le refinancement peut être couvert facilement par les garanties déjà existantes et ayant facilité le financement du projet.

2.6 Le directeur de comptes et l'entrepreneur

2.6.1 Visites

Après l'octroi des prêts, on peut s'attendre à ce que les emprunteurs rendent visite à leur banquier pour une raison ou pour une autre. Dans ce sens, les directeurs de comptes (50 %) nous ont déclaré que les clients prenaient l'initiative de leur rendre visite, tandis que d'autres (50 %) ne reconnaissent pas ce genre d'initiative. Selon les premiers, ces visites s'effectueraient à une fréquence moyenne de 1.29 fois par année.

À leur tour, les directeurs de comptes effectuent des visites à leurs clients et cela fait partie même de la politique de leurs institutions financières d'attache. Ils le font à une fréquence moyenne de 1.52 fois par année.

2.6.2. Attitude du directeur de comptes dans la conduite d'une décision de prêt

Lorsque les directeurs de comptes estiment qu'il leur manque certaines informations pour statuer sur une demande de prêt, la majorité d'entre eux (96.7 %) demande toujours un complément d'informations tandis qu'une infime minorité (3.3 %) n'en demande que parfois. De plus lorsqu'une demande est refusée, une majorité de directeurs de comptes (96.7 %) également, prend le soin de donner des conseils aux clients afin d'augmenter leurs chances d'acceptation pour l'avenir, tandis qu'une minorité d'entre eux (3.3 %) ne le fait pas.

De même tous les directeurs de comptes ont déclaré se sentir à l'aise pour expliquer le refus d'un prêt.

Étant donné qu'il arrive que les directeurs de comptes accordent un montant inférieur à celui demandé, nous leur avons demandé s'il leur arrivait aussi de corriger les montants à la hausse.

Ainsi 23 d'entre eux soit 85.2 % nous ont déclaré qu'il leur arrivait effectivement de corriger les montants à la hausse, à un pourcentage égal en moyenne, à 1.15 % du montant du prêt.

2.6.3 Perception de certains termes de la relation banquier-entrepreneur

2.6.3.1 Niveau de satisfaction rattaché à certains termes de la relation banquier-entrepreneur.

Nous avons essayé de rechercher le niveau de la satisfaction que les directeurs de comptes, par expérience, retiraient des éléments suivants: la pertinence de l'information, l'exhaustivité des données, fiabilité de l'information. Les résultats sont présentés dans le tableau 2.12

À la lumière de ces résultats, nous avons pu constater que les directeurs de comptes étaient plus satisfaits de la fiabilité de l'information pour 46.7 % (niveau d'importance 1) que de la pertinence de l'information pour 53.3 % (niveau d'importance 2) ou de l'exhaustivité des données pour 40 % des répondants (niveau d'importance 3).

Tableau 2.12: niveau de satisfaction rattaché à certains termes de la relation banquier-entrepreneur

| Facteurs | Niveau de satisfaction | | |
|-----------------------------|------------------------|--------|--------|
| | 1 | 2 | 3 |
| Pertinence de l'information | 26.7 % | 53.3 % | 20.0 % |
| Exhaustivité des données | 13.3 % | 46.7 % | 40.0 % |
| Fiabilité de l'information | 46.7 | 36.7 % | 16.7 % |

2.6.3.2 Difficultés liées à leur relation avec les clients, en général

La relation banquier-entrepreneur peut souffrir d'imperfections sous certains aspects: information, contacts, communication. Nous avons cherché à connaître le niveau de difficultés que les directeurs de comptes associaient personnellement à chacun de ces éléments, ainsi que leur ordre d'importance.

Les résultats de notre étude (présentés dans le tableau 2.13) montrent que les directeurs de comptes éprouvent effectivement des difficultés par rapport à ces éléments et dans l'ordre d'importance suivant : la précarité d'information (80 %) des répondants (niveau d'importance 1), suivie de la fréquence des contacts (50 % -niveau d'importance 2) et de la communication (60 %-niveau d'importance 3).

Tableau 2.13: Difficultés de la relation banquier-entrepreneur

| Éléments | Niveau de difficulté | | |
|----------------------------|----------------------|--------|--------|
| | 1 | 2 | 3 |
| Précarité de l'information | 80 % | 13 % | 6.7 % |
| Fréquence des contacts | 3.3 % | 50 % | 46.7 % |
| Communication | 3.3 % | 36.7 % | 60.0 % |

2.6.3.3 Difficultés rencontrées par les directeurs de comptes après l'octroi d'un prêt.

Enfin nous nous sommes intéressé à connaître les problèmes que rencontrent les institutions financières après l'octroi d'un prêt.

Les résultats révèlent les problèmes suivants: la difficulté pour le dirigeant à respecter les termes de l'emprunt, rapportée par 53,3 % des répondants, l'utilisation du montant à des fins autres que celles pour lesquelles le prêt était initialement demandé, rapportée par 20,0 %, la difficulté pour l'entrepreneur de communiquer régulièrement les informations nécessaires, rapportée par 83,3 %, les prélèvements élevés effectués par le propriétaire dirigeant rapportés par 40,0 %, ainsi que le problème lié à la distribution des dividendes, rapportée par 23,2 % des répondants. Outre les problèmes proposés dans le questionnaire, les directeurs de comptes (13,3 %) nous en ont rapporté quelques uns de ceux qu'ils rencontraient.

À la lumière de ces résultats nous constatons qu'il se pose beaucoup plus un problème d'informations qui est rapporté par une majorité de

répondants (83.3 %). La faible importance relative rattachée aux problèmes d'agence (prélèvements, distribution des dividendes) ci-haut mentionnés résulte du fait que le banquier y exerce un certain pouvoir de contrôle. Ainsi la vérification régulière des états financiers aide le banquier à réduire la probabilité de survenance de ces problèmes au strict minimum. Par contre, le banquier aura difficilement accès aux informations qui ne sont pas contenues dans les états financiers. Les propriétaires-dirigeants évitent de divulguer certaines informations, surtout stratégiques, craignant que ces dernières ne profitent à de tierces personnes qui peuvent être leurs concurrents. Dans une perspective théorique ce problème est expliqué par l'asymétrie de l'information (Weiss et Stiglitz, 1981), dont se plaignent les pourvoyeurs de fonds externes.

Le reste des problèmes posés sont expliqués par la théorie de l'agence développé en premier par Weiss et Stiglitz (1981) et dont se sont inspirés Petty et Singer (1985) pour exposer les problèmes d'agence existant entre les PME et les pourvoyeurs de fonds externes.

Conclusion partielle

Cette troisième partie nous a permis de répondre à nos objectifs de recherche et à vérifier nos hypothèses touchant au processus décisionnel du financement bancaire des PME.

L'étude nous a montré que les banques avaient des critères préétablis pour analyser et évaluer les demandes de prêt : ceci confirme notre première hypothèse. Analysant l'importance relative des critères en question, l'étude nous a ensuite révélé les quatre critères les plus importants de ceux qui ont été examinés : la capacité de remboursement pour 97% des répondants, la capitalisation de l'entreprise pour 80 % des répondants, l'expérience des dirigeants pour

63% des répondants, les garanties de l'entreprise pour 40% des répondants.

L'étude nous a montré également que le banquier prenaient suffisamment de mesures de réduction du risque des prêts en vue de protéger la position de la banque : ceci confirme notre deuxième hypothèse. De plus l'étude fait constater que le degré de sévérité des mesures en question était fonction des types de demandes en cause. En effet le banquier se montre beaucoup plus sévère pour les cas de démarrage que pour les nouvelles demandes et le refinancement. Nous avons également pu constater un rationnement du crédit se traduisant par un taux de refus de 52%.

Enfin, l'étude a trouvé que la banque disposait de pratiques et politiques appropriées pour améliorer les relations avec ses clients.

Conclusion générale

Le présent mémoire s'était fixé comme objectif d'apporter un éclairage sur les questions suivantes:

- Comment la banque perçoit les différents aspects du risque des PME?
- Comment la banque procède pour évaluer le risque associé aux prêts des PME?
- Quels sont les mécanismes de réduction du risque fixés par le banquier?
- Quelles sont les politiques et les pratiques que la banque met au service de sa relation avec les clients?

Les lignes qui suivent développent les éléments de réponse apportés à ces questions.

Considérant que le directeur de comptes était l'acteur central sur la scène décisionnelle en matière de financement bancaire, l'étude a d'abord cherché à prendre connaissance de son profil. Par rapport aux variables que notre étude a privilégiées (niveau de scolarité, domaines de formation), les résultats dessinent un profil à base duquel il ne serait pas illégitime de faire des anticipations positives sur les capacités nécessaires à la réussite de ses prestations. Cependant, son expérience de travail nous semble insuffisante et pourrait ne pas s'accorder avec nos anticipations. Signalons que, selon nos résultats, la place du directeur de comptes est très importante dans les décisions de prêt.

L'étude a ensuite exploré l'environnement interne dans lequel le directeur de comptes est appelé à oeuvrer, à savoir l'institution financière. La question de l'existence des politiques et des pratiques (services, dispositions, et normes d'évaluation d'une demande de prêt) sur lesquelles ont porté les investigations du présent travail ont

récolté un "oui" majoritaire des répondants. Ceci nous amène à conclure que les institutions financières mobilisent les efforts requis pour l'amélioration de leurs relations avec les clients. De plus, ces politiques et pratiques obéissent aux modèles théoriques traitant des relations de clientèle dans la banque et qui sont, pratiquement tous des modèles d'asymétrie de l'information (Haubrich, 1989; Sharpe, 1990). Selon ces modèles, les relations de clientèle permettent d'une part, d'alléger les coûts de l'information externe et, d'autre part, sont des sources génératrices de l'information interne, ce qui permet de réduire l'asymétrie de l'information inhérente à la relation de financement (Psillaki,1995).

En se penchant sur la perception de ces pratiques et de ces politiques, l'étude a trouvé que les directeurs de comptes affichaient des attitudes largement positives tandis qu'une minorité seulement se montraient insatisfaits. A la lecture de ces attitudes, nous sommes amené à penser que les directeurs de comptes observent un respect scrupuleux des normes de l'institution financière, ce qui doit nécessairement influencer leur comportement dans les décisions de prêts.

Concernant la perception du risque par le directeur de comptes, les résultats montrent que les risques financiers et de gestion occupent les deux premiers rangs d'importance de façon générale. Cette prépondérance se maintient à travers les stades de développement les plus risqués (création, démarrage), en particulier (sauf pour le cas du déclin). L'étude a donné une explication à ce phénomène et qui tient lieu de conclusion : le banquier étant un prêteur à faible risque accordera plus d'importance à des facteurs dont l'information est facilement accessible et dont le risque est relativement plus facile à évaluer et à contrôler. S'agissant des risques commercial et technologique qui occupent (de façon générale) respectivement les 3ème et 4ème rangs d'importance, ce qui est en discordance avec les résultats de Dodge et Robbins (1992), l'information qui s'y rapporte

est difficile d'accès; ceci expliquerait la faiblesse relative de l'importance qui lui est accordée. Quant au risque de garantie, il occupe la dernière place et cela ne manque pas d'explication. En effet les garanties ne constituent pas un moyen de remboursement du prêt dans des situations normales, mais servent plutôt à en assurer la protection en cas de défaut de paiement.

L'étude a aussi trouvé que le niveau de risque perçu diminuait avec l'âge; ceci pourrait s'expliquer par le fait que les firmes jeunes connaissent relativement une probabilité de défaut supérieure à celle des firmes qui sont depuis longtemps en affaires.

Au chapitre de l'évaluation du risque des prêts, l'étude a trouvé que les institutions financières disposaient de critères de crédit parmi lesquels les résultats ont pu déterminer les quatre les plus importants, selon la perception personnelle des directeurs de comptes: la capacité de remboursement, la capitalisation de l'entreprise, l'expérience du dirigeant, ainsi que les garanties de l'entreprise. Ceci explique le contrôle du risque perçu par le directeur de comptes tel que présenté précédemment : la capacité de remboursement et la capitalisation de l'entreprise, pour le risque financier; l'expérience du dirigeant, pour le risque de gestion. De plus, l'étude a constaté que l'information financière était plus importante que l'information stratégique et que l'information financière historique avait plus de poids que l'information financière prévisionnelle. Ceci montre encore une fois l'importance que le directeur de comptes accorde aux variables relativement plus faciles à contrôler que d'autres pour ses décisions de prêt.

Concernant la réduction du risque, l'étude a constaté un important rationnement du crédit qui se traduit par un taux de refus supérieur au taux d'acceptation. De plus, elle a pu recenser les mesures de réduction du risque en cas d'acceptation du prêt et en a retenu celles qui intervenaient le plus souvent : les garanties de l'entreprise, la

production d'états financiers prévisionnels, les restrictions sur l'utilisation des emprunts garantis, ainsi que l'information sur l'évolution de l'entreprise. Les résultats de l'étude font constater en outre une évolution régressive de la fréquence d'utilisation de ces mesures lorsqu'on passe du cas de démarrage aux cas d'une nouvelle demande et de refinancement. Dans une perspective théorique, ce phénomène s'explique par l'effet de la durée d'une relation d'affaires qui réduit l'asymétrie de l'information (et partant, les craintes de l'emprunteur) et modifie l'attitude du banquier.

Enfin, l'étude s'est intéressée aux problèmes susceptibles d'être rencontrés par les institutions financières après l'octroi d'un prêt. Les résultats ont montré que les principaux problèmes auxquels les prêteurs ont à faire face sont principalement liés à l'information et au non respect des termes de l'emprunt. Par contre, les problèmes d'agences (distribution des dividendes, prélèvements) se posent plutôt rarement car, du point de vue des directeurs de comptes interrogés, la vérification régulière des états financiers diminue de beaucoup leur fréquence de survenance.

La présente étude comporte des limites que nous jugeons pertinent de mentionner. La première limite tient à la taille resreinte de l'échantillon. Cette dernière nous empêche de faire les extrapolations nécessaires à la généralisation de nos résultats. La deuxième limite tient au fait que la population à partir de laquelle nous avons pu générer notre échantillon était réduite à une seule région du Québec à savoir, la Mauricie Bois Francs. La troisième limite tient à la forte présence des caisses populaires dans notre échantillon. La dernière limite tient à l'absence de la contrepartie des perceptions de l'entrepreneur par rapport aux différentes variables utilisées dans notre étude.

Nous estimons que les recherches futures pour lesquelles nous prétendons avoir déblayé le terrain, tâcheront de les surmonter pour aboutir à des conclusions plus significatives.

Bibliographie

Andrew, J.R. et Hugh M. O'neil (1993), " Comparing the information acquisition strategies of venture capital and commercial lenders: a computer-based experiment", *Journal of small business venturing*, 8(5), p. 443-460.

Ang, J.S. (1991), "Small business uniqueness and the theory of financial management", *The journal of small business finance*, 1(1), p. 1-13.

Ang, J.S., J. Wuh Lin et F. Tyler (1995), "Evidence of the lack of separation between business risks among small businesses", *Journal of small business finance*, 4(2-3), p.197-210.

Apilado, V.P. et J.k. Millington (1992), "Restrictive loan covenants and risk adjustment in small business lending", 30(1), p. 38-47.

Association des banquiers du Canada (1996), "Les PME au Canada : leur point de vue sur les institutions financières et leur accès au financement", Thompson Lightstone et Compagnie, 1, 179 P.

Atkins, M.H. et E.J.F. Lowe (1996) "Sizing up the small firm: U.K and australian experience", *International small business journal*, 15(3), p. 42-55.

Audretsh, D.B. et J.A. Elson (1994): "Does firm size matter?", Miméo, Wissenschaftszentrum Berlin.

Barnea, A., R. Haugen et L. Senbet (1981), "Market imperfections, agency problems, and capital structure: a review", *Financial management*, Été, p. 7-22.

Bellan, S. (1995), "Small business and the big banks", James & Lorimer company, Toronto.

Belletante, B. et N. Levratto (1995), "Finance et PME: quels champs pour quels enjeux", *Revue internationale PME*, 8(3-4), p. 5-42

Berger, A.N. et G.F. Udell (1990), "Collateral, loan quality, and bank risk", *Journal of monetary economics*, p. 21-42.

Berger, A.N. et G.F. Udell (1993), "Lines of credit, collateral and relationship lending in small firms finance", Working paper, Newyork University.

Binks, M.R. (1997), "Small business and relationship banking : the impact of participative behavior", *Entrepreneurship theory and practice*, summer.

Binks, M.R. et C. Ennew (1996), "Growing firms and credit constraint", *Small business economics*, 8(1), p. 17-25.

Binks, M. et Ennew, C. (1993), "Financing entrepreneurship in recession: does the banking relationship constrain performances?", *Frontiers of entrepreneurship research*, p. 481-495.

Bolton, J.E. (1972), "Report of the committee of inquiry on small firms", CMND 4811, Her Majesty's stationnary office, London.

Boot, A. W.A et A.v. Thakor (1994), "Moral hazard and secured lending in an infinity repeated credit market game", *International economic review*, 35, p. 899-920.

Brisoux, J (1995), "Méthodologie de la recherche", Notes de cours, UQTR.

Bruno, A.V. et J.K. Leidecker (1988), Causes of new venture failure, 1960s vs. 1980s", *Business horizons*, 31(6), p. 51-56.

Cahil, E. (1980), "Company failure and the vigilant accountant", *Accountancy* 9(1045), p. 63-65.

Calof, J. (1985), "Analysis of small business owner's financial preferences", *Journal of small business entrepreneurship*, 3(3), p. 39-44.

Carter, R.B. et Van Auken, H.E. (1994), "Venture capital firms' preferences for projects in particular stages of development", *Journal of small business management*, 32(1), p. 60-72

Chan, Y.S. et Kanatas, G. (1985), "Asymmetric valuations and the role collateral in loan agreements", *Journal of money, credit and banking*, 17, P. 84-85.

Chittenden, F., G. Hall et P. Hutchisson (1996), "Small firm growth, access to capital markets and financial structure: review of issues and empirical investigation", 8(1), p. 59-67.

Cochran, A.B. (1981), "Small business mortality rates, a review of the literature", *Journal of small business management*, 19(4), p. 50-59.

Cole, R.B., Wolken et J.D Woodburn (1996), "Bank and nonbank competition for small business credit: evidence from the 1987-1993 national surveys of small business finance", *Federal Reserve Bulletin*, 82, p. 983-995.

Comité permanent de l'industrie (1994), "Financer le succès de la PME", Rapport à la Chambre des communes, Ottawa.

Cowling, M. et Roger Sugden (1995), "Firms lending contracts: do banks differentiate between firms?", *Journal of small business finance*, 4(1), p. 87-98.

Cressy, R. (1996), "Pre-entrepreneurial income, cash-flow growth and survival of start-up businesses : Model and tests on U.K data", *Small business economics*, 8(1), p. 49-58.

Cressy, R. (1996), "Commitment lending under asymmetric information: theory and tests on U.K startup data", *Small business economics*, 8(5), p. 397-408.

Cressy, R. et C. Oloffson (1997), "European SME financing : an overview", 9(21), p. 87-96.

Cromie, S. (1991), "The problems experienced by young firms", *International small business journal*, 9(3), p. 43-61.

Dautresme, D. (1982), "Le développement et la protection de l'épargne", *Rapport de la commission Dautresme*, Paris, La documentation française.

De Meza, D. et D.C. Webb (1987), "Too much investment: a problem of asymmetric information", *Quarterly journal of economics* 102, p. 281-292.

Dempsey, M. et K. Keasy (1993), "Small firms and provision of finance", *Accounting and business research*.

Desrosches, J.Y. et V.M. Jog (1991), "La PME et le financement public: attrait, décision, impact", Montréal, Institut de recherche politique.

Diamond, D. (1987), "Monitoring and reputation: the choice between bank loans and directly placed debt", *Journal of political economy*, 99, p. 688-721.

Dodge, H.R. et J.E Robbins (1992), "An empirical investigation of the organizational life cycle model for small business development and survival", *Journal of small business management*, 30(1), p. 27-37

Dunne, P. et A. Hughes (1992), "Age, size, growth and survival revisited", Small business research centre, University of Cambridge, Working paper N°23.

Dunne, T., M.J. Roberts et L. Samuelson (1989), "The growth and failure of U.S. manufacturing plants", *The quarterly journal of economics*", 104, p. 672-698.

Duncan, J.W. (1993), "Dun's 5,000 survey forecasts 2 millions new jobs in 1993, almost 80% of gain for small business (1993), Dun and Bradstreet, inc., 42(4).

Dunstan, K., D. Dwyer et S. Holmes (1992), "The small business funding debate: an empirical review", International symposium on small firms finance, Texas, Baylor University.

Fabowala, L., B. Orser et A. Riding (1995), "Gender, structural factors, and credit terms between canadian small business and financial institutions", *Entrepreneurship, theory and practice*.

Fama, E. (1985), "What's different about banks?", *Journal of monetary economics*, 15, p. 29-36.

Fredland, E.J. et C.E. Morris (1976), "A cross section analysis of small business failure", *American journal of small business*, 1, p. 7-18.

Fried, F.C., T.F. Sugrue et J.B. Ward (1993), "Financing the small firm startup: determinants of debt use", *Journal of small business finance*, 3(1), P. 17-36.

Gallagher, C.C et H. Stewart (1985), "Business death and firm size in the U.K.", *International small business journal*, 4(1), Automne.

Gaskill, L.R. et H.E. Van Auken (1993), "A factor analytic study of the perceived causes of small business failure", *Journal of small business management*, 31(4), p. 18-31.

Geoffron, P. (1991), "Le financement des PME innovatrices: l'exemple américain", *Revue française de gestion*, p. 131.

Greenwald, B.C. et J.E. Stiglitz (1992), "Information, finance and markets", *Industrial and corporate change*, 1(1), p. 37-63.

Greenbaum, S., G. Kanatas, et I. Venezia (1989), "Equilibrium loan pricing under the bank client relationship", *Journal of finance*, 13, p. 221-235.

GREPME (1997), "Les PME : bilan et perspectives", *Economica*, 2ème édition, Paris, P. 211-229.

Guérin, F., J. Leclerc, et R. Benoît (1993), "Dynamique d'analyse d'une demande de financement à terme", *Revue Organisation*, 2(2), p. 49-55.

Hall, G et B Young (1991), "Factors associated with insolvency amongst small firms", *International small business journal*, 9(2), p. 54-62.

Hall, B (1994), "Factors distinguishing survivors from failures amongst small firms in the U.K. construction sector", *The journal of management studies*, 31, pp.737-760.

Hall, G. et B. Young (1991), "Factors associated with insolvency amongst small firms", *International small business journal*, 9(2), p. 54-63.

Hans, L. (1993), "Agency theory and its application to small firms: evidence from the swedish venture capital market", *Journal of small business finance*, 2(3), p. 203-218.

Hamilton, R. (1987), "Motivations and aspirations business founders", *International small business journal*, 6(1), p. 70-78.

Haron, S. (1996), "Capital problems among small business in a developed country: a case study of Malaysia", *International small business journal*, 13(2), p. 37-46.

Haron S. et B. Shanmugan,(1994), "Lending to small business in Malaysia", *Journal of small business management* p. 1-6.

Haubrich, J. (1989), "Financial intermediation, delegated monitoring, and long term relationship", *Journal of banking and finance*, 13, p.9-20.

Holmes, S. et P. Kent (1991), "An empirical analysis of the financial structure of small and large australian manufacturing enterprises", *Journal of small business finance*, 1(2), p. 141-154.

Holmes, T.J., et J.A. Schimtz (1995), "On the turnover of business firms and business managers", *Journal of political economy* 103 (5).

Jensen, C.A. et Meckling, W.H. (1976), "Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure", *The Journal of financial economics*, 3(4), p. 305-360.

Doutriaux, J. (1992), "Emerging high-tech firms : how durable are their comparative start-up advantages?", *Journal of business venturing*, Newyork.

Keasy, K. et R. Watson (1993), "Small firm management", Oxford: Basil Black Well.

Keasy, K. et R. Watson(1993), "Banks and small firm: is conflict inevitable?", *National westminster bank quarterly review*, Mai, p. 30-40.

Keats, B. et J. Bracker (1988), "Towards a theory of small firm performance: a conceptual models", *American Journal of small business*, p. 41-58.

Leconnu, M.R., R.G.P. Mc Mahon, D.M. Forsaith et A.M.JStanger (1996), "The small enterprise financial objective function: an exploratory study", *Journal of small business management*, P. 1-13

Leeth, J.D. et J.A. Scott (1989), "The incidence of secured debt: evidence from the small business community", *Journal of financial and quantitative analysis*, 24(3), p. 379-394.

Levratto, N. (1996), "Small firms finance in France", *Small business economics*, 8(4), p. 279-295.

Lussier, R.N. (1995), "A non financial business succes versus failure prediction model for young firms", *Journal of small business management*, p. 8-19.

Marion, A. (1995), "Le financement de l'actif immatériel des nouvelles entreprises technologiques et innovantes", *Revue internationale PME*, 8(3-4), p. 205-231.

Massel, M.Z. (1978), "It's easier to slay a dragon than kill a myth", *Journal of small business management*, 16(3), p. 44-49.

Mc Mahon, G.P., J. Holmes, P.J. Hutchison et D.M. Forsaith(1993), "Small enterprise financial management : theory and practice", Harcourt Brack company, Australia, 488 p.

Meziou, F. (1994), "Pricing behaviour of small firms: an empirical analysis", *Journal of small business and entrepreneurship*, 11(3), p. 39-48.

Myers, S.C. (1984), "The capital structure puzzle", *The journal of finance*, 39(3), p. 575-592.

Naffziger, D.W., J.S. Hornsky et D.F. Kurato (1992), "A model of entrepreneurial motivation", *Emergency entrepreneurial strategies in the 1990s: proceedings of States Association for Small Business and Entrepreneurship*, Chicago, Ill. Éd. D.J., p. 12-23.

Norton, E. (1991b), "Capital structure and small growth firms", *The Journal of small business finance*, 1(2), p. 287-303.

Osteryoung, J.S., R.L. Constand et D.A. Nast (1992b), "Financial ratios in large public and small private firms", *The Journal of small business finance*, pp.35-46.

Owualah, S.I. (1988), "Small business loan decision: a survey of criteria in Japan and Nigeria", *International small business journal*, 7(1), p. 29-42.

Phillips, B.D. et B.A. Kirchoff (1989), "Formation, growth and survival: small firm dynamics in the U.S. economy", *Small business economics* 1, p. 65-74.

Petersen, M.A. et R. Rajan (1994), "The benefits of lending relationships: evidence from small business data", *The Journal of finance*, XLIX (3), P. 3-35.

Petersen, R. et J. Shulman (1987), "Entrepreneurs and bank lending in Canada", *Journal of small business entrepreneurship*, 5(Fall), p. 41-45.

Petersen, M. et R. Rajan(1993), "The effect of credit market concentration on lending relationships", Working Paper, University of Chicago.

Petty, R.P. et R.F. Singer (1985), "Small business finance: a research agenda", *Financial management*, 14(3), p. 47-60.

Psillaki, M. (1995), "Rationnement du crédit et PME: une tentative de mise en relation", *Revue Internationale PME*, 8(3-4), p. 67-90.

Rajan, R. (1992), "Insiders and outsiders: the choice between informed and arm's length debt", *The Journal of finance*, 47, P. 1367-1400.

Remmers, L., A. Stonehili et R. Wright (1974), "Industry and size as debt ratio determinants in manufacturing international management", 36(3), p. 879-888.

Robson, G., C. Gallagher et M. Daly (1992), "Diversification and practice in small firms", *International small business journal*, 11(2), p. 37-53.

Ross, S., R. Westerfield B. Jordan et G. Roberts (1993), "Fundamentals of corporate finance: first canadian edition", Irwin. Homewood, Ill.

Scott, J.H., Jr. (1977), "Bankruptcy, secured debt, and optimal capital structure", *Journal of finance*, 32, p. 1-19.

Sharpe, S. (1990), "Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: a stylized model of customer relationships", *Journal of finance*, 45, p. 1069-1087.

Smallbone, D. (1990), "Success and failure in new business start-ups", *International small business journal*, 8(2), p. 34-47.

Stiglitz, J.E et A. Weiss (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review*, 71 (3), p. 393-410.

Story, D. et R. Cressy (1996), "Small business risk: a firm perspective", Working paper, N. 39, CSME : University of Warwick

St-Pierre, J. (1996), "Gestion financière des PME", Notes de cours, UQTR.

St-Pierre, J. et R. Beaudoin (1995), "L'évolution de la structure de financement après un premier appel à l'épargne publique: une étude descriptive", *Revue internationale PME*, 8(4), N°s 3-4, p. 181-203.

Suret, J.M. et J.M Gagnon (1991), "Coûts d'agence, fiscalité et PME: aspects théoriques et tests empiriques", *Revue PMO*, 5(2). pp.28-38.

Suret, J.M., et L. Arnoux (1995), "Capitalisation des entreprises québécoises: évolution et état de la situation", *Revue internationale PME*, 8(3-4), p. 165-179.

Tamari, M. (1980), "The financial structure of small firm: an international comparison of corporate accounts in the USA, France, U.K, Israël and Japan", *American Journal of small business*, 4(4), p. 20-34.

Ulmer, M.J. et A. Nielson (1947), "Business turn-over and causes of failure", Survey of current business, p. 10-16.

Urban, G. et J. Hauser (1980), "Design and marketing of new products", Englewoods Cliffs, N.J., Prentice-Hall.

Walker, E.W. et J.W. Petty (1981), "Financial differences between large and small firms", Financial management,7, p. 61-68.

Watson, J. et J.E. Everett (1993), "Defining small business failure", International small business journal, 11(3), p. 35-48.

Watson, J. et J.E. Everett (1996) "Do small business have high failure rates: evidence from australian retails", Journal of small business management, 34 (4), p. 45-62.

Watson, R. (1991), "Modelling director's remuneration decisions in small and closely-held U.K Companies", Journal of small business finance and accounting, 18(1), pp.85-98.

Welsh, J. et J.F. White (1981), "A small business is not a little big business", Harvard Business Review, 59(4), P. 18-32.

White, B., R. Bennett et R. Shipsey (1982), "Information and the small manufacturing firm, report of a study of information use and needs in small manufacturing firms in the U.K and the current pattern of information provision, funded by the British library research and developpement department, Edimburgh, U.K: capital planning information, ltd.

Williamson, O.E. (1989), "Transaction cost economic", dans R. Schmalensee et R.D. Willig (éd.), Handbook of Industrial Organization, Amsterdam, Elsevier Science Publishers, 1, p.142-143; 2, p. 168-169.

Wynant, L. et J. Hatch (1991), "Banks and small business borrowers", London, Canada, 376 p.

Yazdipour, R. et Moon H.Song (1991), "Optimum management contracting agency problem and the size of the firm: a background analysis", Financial and monetary, 21, p.109-119.

ANNEXES

Annexe1:Tableaux

Tableau A : niveaux associés aux types de risque, N=29

| Type de risque | Niveau de risque | | | | |
|----------------------|------------------|----|----|----|----|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Risque de gestion | 11 | 7 | 7 | 4 | 1 |
| Risque commercial | 2 | 9 | 16 | 2 | 1 |
| Risque financier | 15 | 14 | 1 | 0 | 0 |
| Risque technologique | 2 | 0 | 4 | 12 | 12 |
| Risque de garantie | 2 | 3 | 5 | 8 | 12 |

Tableau B: risque associé aux stades de développement

| Stade de développement | degré de risque | | | | |
|------------------------|-----------------|----|----|----|----|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Création | 16 | 5 | 1 | 1 | 7 |
| Démarrage | 14 | 14 | 2 | 0 | 0 |
| Croissance | 1 | 4 | 10 | 11 | 4 |
| Maturité | 0 | 0 | 6 | 9 | 15 |
| Déclin | 6 | 5 | 12 | 7 | 0 |

Tableau C: importance relative des types de risque à la création, N=29

| Type de risque | Niveau d'importance | | | | |
|----------------------|---------------------|----|----|----|----|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Risque de gestion | 18 | 6 | 2 | 2 | 1 |
| Risque commercial | 4 | 2 | 15 | 7 | 1 |
| Risque technologique | 1 | 0 | 1 | 12 | 15 |
| Risque financier | 7 | 16 | 3 | 1 | 2 |
| Risque de garantie | 2 | 5 | 7 | 6 | 9 |

Tableau D : importance relative des types de risque au démarrage, N=29

| Type de risque | Niveau d'importance | | | | |
|----------------------|---------------------|----|----|----|----|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Risque de gestion | 15 | 4 | 7 | 3 | 0 |
| Risque commercial | 3 | 4 | 12 | 10 | 0 |
| Risque technologique | 1 | 2 | 2 | 9 | 15 |
| Risque de financier | 9 | 14 | 2 | 0 | 4 |
| Risque de garantie | 4 | 4 | 6 | 6 | 9 |

Tableau E : importance relative des types de risque à la croissance

| Type de risque | Niveau d'importance | | | | |
|----------------------|---------------------|---|---|----|----|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Risque de gestion | 7 | 8 | 7 | 5 | 2 |
| Risque commercial | 2 | 5 | 6 | 12 | 4 |
| risque technologique | 1 | 3 | 7 | 7 | 11 |
| Risque financier | 14 | 8 | 6 | 1 | 0 |
| Risque de garantie | 4 | 5 | 6 | 4 | 10 |

Tableau F : importance relative des types de risque à la maturité, N=29

| Type de risque | Niveau d'importance | | | | |
|----------------------|---------------------|----|----|---|----|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Risque de gestion | 8 | 2 | 4 | 9 | 6 |
| Risque commercial | 12 | 7 | 3 | 4 | 3 |
| risque technologique | 5 | 10 | 3 | 6 | 5 |
| Risque financier | 2 | 5 | 14 | 7 | 1 |
| Risque de garantie | 1 | 4 | 5 | 5 | 14 |

Tableau G: importance relative des types de risque au déclin

| Type de risque | Niveau d'importance | | | | |
|----------------------|---------------------|---|---|----|----|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| Risque de gestion | 4 | 8 | 8 | 5 | 4 |
| Risque commercial | 6 | 9 | 9 | 5 | 0 |
| Risque technologique | 2 | 5 | 2 | 11 | 9 |
| Risque financier | 13 | 5 | 6 | 3 | 2 |
| Risque de garantie | 3 | 4 | 5 | 4 | 13 |

Tableau H: critères de crédit (1=Très important, 11=peu important)

| Critères | 1 | 2 | 9 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|
| Environnement économique | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 6 | 5 | 2 |
| dépendance de l'entreprise | 1 | 0 | 3 | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 3 | 3 | 6 |
| expérience du dirigeant | 6 | 3 | 6 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| degré de maturité de l'entreprise | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 1 | 6 | 4 | 7 |
| réalisations passées | 0 | 0 | 0 | 1 | 5 | 6 | 7 | 4 | 3 | 3 | 1 |
| garanties de l'entrepreneur | 0 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 6 | 2 | 6 | 1 |
| garanties de l'entreprise | 1 | 4 | 2 | 5 | 4 | 3 | 4 | 1 | 5 | 0 | 1 |
| capitalisation | 8 | 6 | 7 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| capacité de remboursement | 9 | 9 | 5 | 6 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| États financiers | 4 | 4 | 1 | 1 | 6 | 3 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 |
| Fiabilité des prévisions | 1 | 0 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 6 | 7 |

Tableau I: Refus de prêt au démarrage

| Raisons | Fréquence | | |
|--|---------------------|----------------|-----------------|
| | Très souvent | Souvent | Rarement |
| Insuffisances de garanties | 65.5 % | 31.0 % | 3.4 % |
| Insuffisance de liquidités | 90.0 % | 10.0 % | 0 % |
| Faible capacité de remboursement | 56.7 % | 36.7 % | 6.7 % |
| Fragilité financière de l'entreprise | 80.0 % | 20.0 % | 0 % |
| Insuffisances dans l'expérience de direction | 31.0 % | 48.3 % | 20.7 % |
| Age de l'entreprise (trop jeune) | 24.1 % | 3.4 % | 72.4 % |
| Caractère incomplet du dossier présenté | 31.0 % | 31.0 % | 37.9 % |
| Refus de garantir personnellement le prêt | 43.3 % | 13.3 % | 43.3 % |
| Faible capitalisation | 80.0 % | 13.0 % | 6.7 % |
| Mauvais antécédents de crédit | 20.0 % | 20.0 % | 50 % |
| Qualité de présentation de la demande | 17.2 % | 37.9 % | 44.8 % |
| Incapacité de l'entrepreneur à défendre le dossier | 10.3 % | 24.3 % | 65.5 % |

Tableau J : Refus de prêt pour une nouvelle demande

| Raisons | Fréquence | | |
|---|--------------|---------|----------|
| | Très souvent | Souvent | Rarement |
| Insuffisance de garanties | 28.6 % | 50.0 % | 21.4 % |
| Insuffisance de liquidités | 44.8 % | 48.3 % | 6.9 % |
| Faible capacité de remboursement | 37.9 % | 48.3 % | 13.3 % |
| Fragilité financière de l'entreprise | 48.3 % | 41.4 % | 10.3 % |
| Insuffisances dans l'expérience de direction | 10.7 % | 25.0 % | 64.3 % |
| Age de l'entreprise | 20.7 % | 0 % | 79.0 % |
| Caractère incomplet du dossier présenté | 17.2 % | 24.1 % | 58.6 % |
| Refus de garantir personnellement le prêt | 30.0 % | 30.0 % | 40.0 % |
| Faible capitalisation | 31.0 % | 65.5 | 3.4 % |
| Mauvais antécédents de crédit | 27.6 % | 17.2 % | 55.2 % |
| Qualité de la présentation de la demande | 10.3 % | 27.6 % | 62.1 % |
| Incapacité de l'entrepreneur à défendre son dossier | 24.1 % | 5 % | 75.9 % |

Tableau K: Refus de prêt pour un refinancement

| Raisons | Fréquence | | |
|---|--------------|---------|----------|
| | Très souvent | Souvent | Rarement |
| Insuffisance de garanties | 25.0 % | 42.9 % | 32.1 % |
| Insuffisance de liquidités | 31.0 % | 44.8 % | 24.1 % |
| Faible capacité de remboursement | 51.7 % | 34.5 % | 13.8 5 |
| Fragilité financière de l'entreprise | 41.4 % | 37.9 % | 20.7 % |
| Insuffisances dans l'expérience de direction | 3.6 % | 10.7 % | 85.7 % |
| Age de l'entreprise | 0 % | 6.9 % | 93.0 % |
| Caractère incomplet du dossier | 13.8 % | 13.8 % | 72.4 % |
| Refus de garantir personnellement le prêt | 20.0 % | 20.0 % | 60.0 % |
| Faible capitalisation | 33.3 % | 50.0 % | 16.7 % |
| Mauvais antécédents de crédit | 24.1 % | 17.2 % | 58.6 % |
| Qualité de la présentation de la demande | 10.3 % | 17.2 % | 72.4 % |
| Incapacité de l'entrepreneur à défendre son dossier | 0 % | 20.7 % | 79.3 % |

Tableau L: Réduction du risque au démarrage

| Exigences | fréquence d'utilisation | | |
|--|--------------------------------|----------------|-----------------|
| | Très souvent | Souvent | Rarement |
| Garanties personnelles | 100 % | 0 % | 0 % |
| Garanties de l'entreprise | 86.7 % | 13.3 % | 0 % |
| Production d'états financiers vérifiés | 7.4 % | 3.7 % | 88.9 % |
| production d'états financiers prévisionnels | 100 % | 0 % | 0 % |
| Maintien de ratios financiers à des niveaux pré-dterminés | 35.7 % | 39.3 % | 25.0 % |
| Interdiction d'avances de salaires | 28.6 % | 25.0 % | 46.4 % |
| Interdictions d'achat d'actions ordinaires d'autres sociétés | 31.0 % | 10.3 % | 58.6 % |
| Restrictions sur l'utilisation des emprunts garantis | 57.1 % | 25.0 % | 17.9 % |
| Restrictions sur l'utilisation de la garantie fournie | 25.0 % | 21.4 % | 53.6 % |
| Informations sur l'évolution de l'entreprise | 56.7 % | 43.3 % | 0 % |

Tableau M: Réduction du risque pour une nouvelle demande

| Exigences | Fréquence d'utilisation | | |
|---|--------------------------------|----------------|-----------------|
| | Très souvent | Souvent | Rarement |
| Garanties personnelles | 44.8 % | 48.3 % | 6.9 % |
| Garantie de l'entreprise | 76.7 % | 23.3 % | 0 % |
| Production d'États financiers vérifiés | 10.3 % | 20.7 % | 69.0 % |
| Production d'états financiers prévisionnels | 37.9 % | 51.7 % | 10.3 % |
| Maintien de ratio à des niveaux pré-déterminés | 37.9 % | 34.5 % | 27.6 % |
| Interdiction d'avances de salaires | 10.3 % | 37.9 % | 51.7 % |
| Interdiction d'achat d'actions ordinaires d'autres sociétés | 24.1 % | 10.3 % | 65.5 % |
| Restrictions sur l'utilisation d'emprunts garantis | 50.0 % | 32.1 % | 17.9 % |
| Restrictions sur l'utilisation de la garantie fournie | 21.4 % | 25.0 % | 53.6 % |
| Fournir des informations sur l'évolution de l'entreprise | 30.0 % | 63.3 % | 6.7 % |

Tableau N: Réduction du risque pour un refinancement

| Exigences | Fréquence d'utilisation | | |
|---|-------------------------|---------|----------|
| | Très souvent | Souvent | Rarement |
| Garanties personnelles | 31.0 % | 55.2 % | 13.8 % |
| Garanties de l'entreprise | 66.7 % | 26.7 % | 6.7 % |
| Production d'états financiers vérifiés | 13.8 % | 17.2 % | 69.0 % |
| Production d'états financiers prévisionnels | 23.3 % | 36.7 % | 40.0 % |
| Maintien de ratios à des niveaux pré-déterminés | 34.5 % | 48.3 % | 17.2 % |
| Interdiction d'avances de salaires | 13.8 % | 41.4 % | 44.8 % |
| Interdiction d'achat d'actions ordinaires d'autres sociétés | 24.1 % | 10.3 % | 65.5 % |
| Restrictions sur l'utilisation des emprunts garantis | 46.4 % | 25.0 % | 28.6 % |
| Restrictions sur l'utilisation de la garantie fournie | 25.0 % | 25.0 % | 50.0 % |
| Fournir des informations sur l'évolution de l'entreprise | 36.7 % | 50.0 % | 13.3 % |

ANNEXE 2
LE QUESTIONNAIRE

Université du Québec À Trois Rivières

Questionnaire

Projet de recherche

Maîtrise en Gestion des PME

Par Kandeke Aloys

**Sujet: Le facteur "risque" dans le financement bancaire des
PME: une étude exploratoire**

Directeur: Professeur Robert Beaudoin

Les Pratiques relatives à l'analyse et au traitement d'une demande de prêt

4.-L'étude d'une demande de prêt est-elle standardisée? (existence de normes d'évaluation)

oui non

4.1-Le traitement d'une demande de prêt est-il automatisé dans les cas suivants?

| | | |
|---|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> démarrage d'entreprise | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| <input type="checkbox"/> nouvelle demande de prêt | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| <input type="checkbox"/> refinancement d'un prêt | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |

4.2-Quelle place accordez-vous au jugement du directeur de compte dans une décision de prêt _____%

Très importante Importante peu importante

4.3-Quels sont, en général, les éléments pris en compte par l'institution financière lors de l'analyse d'une demande de prêt?

- les garanties personnelles de l'entrepreneur
- les garanties de l'entreprise
- la capacité de remboursement
- le ratio d'endettement
- les antécédents de crédit (l'expérience de l'entrepreneur avec l'institution financière)
- la qualité de la direction (plan d'affaires, expériences, compétences en affaires)
- l'environnement externe (commercial, sociologique, etc.)

4.4-Parmi les facteurs d'évaluation d'un prêt, ci-après mentionnés, lequel est le plus important pour votre institution financière, pour chaque type de demande (cochez la réponse de votre choix)?

| Type de demande | Facteurs d'évaluation | |
|------------------|---------------------------|--------------------------|
| | informations stratégiques | informations financières |
| démarrage | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| nouvelle demande | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| refinancement | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

4.5 Parmi les facteurs d'évaluation d'un prêt, ci-après mentionnés, lequel est le plus important pour votre institution financière, pour chaque type de demande (cochez la réponse de votre choix)?

| type de demande | facteurs d'évaluation | |
|------------------|--------------------------------------|--|
| | informations financières historiques | informations financières prévisionnelles |
| démarrage | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| nouvelle demande | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Refinancement | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

5. Pour différentes catégories de demande, indiquez les éléments exigés par votre institution financière pour réduire le risque d'un prêt à une PME, ainsi que leur fréquence d'utilisation (encerclez les codes:

Ts=très souvent S=souvent R=rarement)

| Exigences | Démarrage | Nouvelle.demande | Refinancement |
|--|-----------|------------------|---------------|
| <input type="checkbox"/> les garanties personnelles de l'entrepreneur | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> les garanties de l'entreprise | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> la production d'états financiers vérifiés | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> la production d'états financiers prévisionnels | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> le maintien de ratio financier à des niveaux pré-déterminés | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> l'interdiction des avances de salaires | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> l'interdiction d'achat d'actions ordinaires d'autres sociétés | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> des restrictions sur l'utilisation des emprunts garantis | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> des restrictions sur l'utilisation de la garantie fournie | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> fournir des informations sur l'évolution de l'entreprise | Ts S R | Ts S R | Ts S R |

Si votre institution recourt à des exigences autres que celles mentionnées ci-haut, identifiez-les tout en indiquant leur fréquence d'utilisation

6.-Y a-t-il des frais facturés aux clients dans les situations suivantes?

- | | | |
|---|------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> l'analyse d'une demande de prêt | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| <input type="checkbox"/> le renouvellement de marge de crédit | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| <input type="checkbox"/> la gestion du prêt | <input type="checkbox"/> oui | <input type="checkbox"/> non |
| <input type="checkbox"/> autres ----- ----- ----- | | |

6.1-Comment sont évalués les frais d'analyse d'une nouvelle demande de prêt?

- de façon forfaitaire
 par unité de temps alloué
 en fonction du montant demandé (%)
 en recourant à la combinaison des deux dernières possibilités

Section 2 L'expérience de l'institution financière

7.-Indiquez le taux global d'acceptation de demande de prêts aux petites entreprises pour les 2 dernières années ____%

7.1-Indiquez le taux de refus total de demande de prêts pour les 2 dernières années ____%

7.2-Indiquez le taux global de rappel de prêt (prêt rappelé sur un financement en cours) pour les 2 dernières années ____%

8.-Parmi les raisons suivantes, lesquelles interviennent comme cause de refus d'une demande de prêt, et à quelle fréquence?

(Encercler les codes: Ts=très souvent S=souvent R=rarement)

| Raisons | Démarrage | Nouvelle.demande | Refinanceme nt |
|--|-----------|------------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> l'insuffisance de garanties offertes | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> l'insuffisance de liquidités | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> la faible capacité de remboursement | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> la fragilité financière de l'entreprise | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> l'expérience de direction est insuffisante | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> l'âge de l'entreprise (trop jeune) | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> le dossier présenté est incomplet | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> le refus de garantir personnellement le prêt | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> la faible capitalisation | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> les mauvais antécédents de crédit | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> la qualité de la présentation de la demande | Ts S R | Ts S R | Ts S R |
| <input type="checkbox"/> l'incapacité de l'entrepreneur à défendre son dossier | Ts S R | Ts S R | Ts S R |

si vous avez des raisons autres que celles mentionnées ci-haut, identifiez-les tout en indiquant la fréquence avec laquelle elles interviennent pour justifier le refus d'une demande prêt

10.4-Avant votre affectation aux services des prêts aux P.M.E., avez-vous eu des expériences de prêts avec les P.M.E?

oui non

La formation professionnelle du directeur de compte

11.-Depuis votre arrivée au service des prêts, avez-vous reçu une formation en relation avec votre nouveau poste?

oui non

11.1-Si oui, de quel type de formation s'agit-il?

- la formation en cours d'emploi
- la formation à distance
- quelques cours dispensés dans une succursale d'une institution financière
- des séminaires organisés à l'institution financière même
- des séminaires organisés à l'extérieur de l'institution financière

11.2-Identifiez le(s) sujet(s) sur lequel portait la formation?

- les techniques des institutions financières en général
- le service à la clientèle
- l'étude sur l'entrepreneurship
- les aspects légaux des services des institutions financières aux entreprises
- l'évaluation du risque
- les techniques d'entrevues avec les demandeurs de prêt
- la préparation d'un dossier de crédit d'une P.M.E.
- l'octroi des prêts commerciaux
- l'octroi des prêts à la consommation
- les états financiers d'une entreprise
- autres _____

11.3-Combien de temps a duré votre formation?

_____mois _____semaines _____jours

11.4-La formation est-elle continue? oui non

L'Attitude et le Comportement du directeur de compte

12.-Dans l'analyse d' une demande de prêt, montrez l'importance relative que vous accordez personnellement aux éléments suivants (classez-les par ordre d'importance en utilisant des codes chiffrés; où 1 indique l'élément le plus important)

- l'environnement économique dans lequel évolue l'entreprise
- la dépendance de l'entreprise vis-à-vis
 - d'un client
 - d'un fournisseur
 - d'un employé
- l'expérience du dirigeant dans le domaine
- le degré de maturité de l'entreprise
- les réalisations passées de l'entreprise
- les garanties offertes par l'entrepreneur
- les garanties de l'entreprise
- la capitalisation de l'entreprise (ratio d'endettement)
- la capacité de remboursement de l'entreprise
- les états financiers de l'entreprise
- la fiabilité des prévisions

13.-Combien de dossiers de crédit aux petites entreprises traitez- vous par période de temps?

___par jour ___par semaine

13.1 Combien de dossiers de crédit aux petites entreprises avez-vous présentement sous votre responsabilité?

13.2. Indiquez le temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de prêt selon le montant demandé (en dollars canadiens)

| nature de la demande | montants demandés | | | | | |
|----------------------------|-------------------|---------------|----------------|-----------------|------------------|------------------|
| | moins de 10,000 | 10,000-50,000 | 50,000-100,000 | 100,000-500,000 | 500,000-1000,000 | plus de 1million |
| nouvelles demandes | heures----- | heures----- | heures----- | heures----- | heures----- | heures----- |
| | jours----- | jours----- | jours----- | jours----- | jours----- | jours----- |
| renouvellement de demandes | heures----- | heures----- | heures----- | heures----- | heures----- | heures----- |
| | jours----- | jours----- | jours----- | jours----- | jours----- | jours----- |

13.3 Par rapport aux normes de votre institution, comment jugez-vous le temps alloué à l'analyse d'un dossier de prêt à la P.M.E.?

- trop court
 suffisant
 trop long

13.4 De quoi dépend le temps consacré à l'analyse d'un dossier de prêt à la P.M.E.?

- la qualité du dossier
 la quantité des informations à traiter
 le montant demandé
 le type de demande -nouvelle demande
 -renouvellement de la demande
 -refinancement
 le statut du demandeur - nouveau client
 - client déjà connu
 autres _____

14.-En tant que directeur de compte, indiquez le montant le plus élevé que vous êtes autorisé à octroyer à une P.M.E. _____

15.-Votre institution financière vous laisse-t-elle une marge de manoeuvre pour négocier avec un client?

oui non

15.1-Comment jugez-vous la latitude qui vous est laissée pour négocier avec un entrepreneur?

très satisfaisante
 satisfaisante
 assez satisfaisante
 pas du tout satisfaisante

15.2-Par rapport à la politique de votre institution financière relative à la visite des clients, comment jugez-vous la fréquence suggérée?

suffisante insuffisante

16.-Que pensez-vous du taux de rotation des directeurs de compte de votre institution ?

trop faible adéquat trop élevé

La Perception du risque par le directeur de comptes

17.-- Dans l'évaluation d'une demande de crédit à une PME, quel niveau de risque associez-vous à chacun des types de risque ci-après mentionnés (cochez de 1 à 5 les niveaux de risque perçus par rapport à chacun des types de risque ; où 5 représente le niveau de risque le plus élevé et 1, le moins élevé) ?

| Type de risque | Niveau de risque | | | | |
|----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| risque de gestion | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| risque commercial | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| risque financier | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| risque technologique | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| risque de garantie | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

*** Définitions**

Le risque de gestion se rapporte au manque de connaissances en gestion, manque de ressources humaines, absence d'outils de gestion appropriés (absence de planification financière, déficience du système informatique...)

Le risque commercial se rapporte à la dimension du marché potentiel, à la réaction des concurrents actuels et futurs, aux fluctuations dans la demande, aux difficultés dans la distribution (dépendance très forte envers un client)

Le risque technologique se rapporte aux délais non prévus dans le temps de développement du produit, à l'impossibilité de produire à un coût concurrentiel, à l'utilisation d'une technologie inadéquate (absence de veille technologique)

Le risque de garantie se rapporte à l'insuffisance de garantie pour pourvoir au remboursement de la dette.

Le risque financier se rapporte à l'insuffisance de fonds pour rencontrer les obligations financières à l'échéance.

18. Pour les 5 stades de développement classiques d'une entreprise, indiquez votre perception du risque en cochant de 1 à 5 le degré de risque correspondant à chaque stade de développement; où 5 signifie très risqué et 1 peu risqué

| stade de développement | degré de risque | | | | |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| création | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| démarrage | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| croissance | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| maturité | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| déclin | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

19.- Pour chaque stade de développement, classez les type de risque par ordre d'importance (utilisez les codes de 1 à 5; où 5 signifie le plus important, et 1 le moins important)

| Stade de développement | Type de risque | | | | |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | risque de gestion | risque commercial | risque technologique | risque financier | risque de garantie |
| création | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| démarrage | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| croissance | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| maturité | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| déclin | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

20-Pensez-vous que le risque d'une entreprise est lié à son âge?

oui non

si oui, quel niveau de risque associez-vous aux tranches d'âge ci-après mentionnées (cochez le niveau de risque correspondant à chacune d'elles, en utilisant les codes de 1 à 5; 1 pour la plus risquée, 5 pour la moins risquée)

| Tranche d'âge | Niveau de risque | | | | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| moins d'u an | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| entre 1 et 3 ans | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| entre 3 et 5ans | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| plus de 5 ans | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Section 4 Le directeur de comptes et l'entrepreneur

21.-Vos clients (entrepreneurs) prennent-ils l'initiative de vous rendre visite après l'octroi d'un prêt?

oui non

21.1-Si oui, indiquez-en la fréquence moyenne par période de temps

___ fois/semaine ___ fois/mois ___ fois/an

21.2-S'il vous arrive de rendre visite à vos clients, à quelle fréquence le faites-vous?

_____ fois par année

22.-Dans vos relations avec l'entrepreneur, quel niveau de difficulté présentent les éléments ci-après mentionnés (cochez de 1 à 3 le niveau correspondant à chacun de ces éléments; 1 pour le plus haut. 3 pour le plus bas)

| Éléments | Niveau de difficulté | | |
|------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| la précarité de l'information | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| la fréquence des contacts | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| la communication souvent difficile | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

23- En évaluant la qualité de l'information fournie par l'entrepreneur, quel niveau de satisfaction associez-vous aux facteurs ci-après mentionnés (cochez de 1 à 3 le niveau de satisfaction correspondant à chacun de ces facteurs; avec 1 pour très satisfaisant et 3 pour médiocre)?

| facteurs | niveau de satisfaction | | |
|--------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 |
| la pertinence de l'information | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| l'exhaustivité des données | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| la fiabilité de l'information | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

24.-Lorsque la qualité de l'information vous paraît insuffisante, demandez-vous des compléments d'information?

parfois

toujours

jamais

25.-Lorsqu'une demande est refusée, vous arrive t-il de conseiller votre client pour augmenter ses chances d'acceptation à l'avenir?

oui non

26.-Vous sentez-vous à l'aise pour expliquer le refus d'un prêt à votre client?

oui non cela ne fait pas partie de la politique de l'institution

27.-Vous arrive t-il de corriger à la hausse le montant d'une demande de prêt?

oui non

Si oui, de quel pourcentage (en moyenne) du montant en cause? _____%

28.-Après l'octroi d'un prêt, quels sont les problèmes que vous rencontrez le plus souvent?

- la difficulté pour le dirigeant à respecter les termes de l'emprunt
- l'utilisation du montant emprunté à des fins différentes de celles pour lesquelles le prêt a été demandé
- la difficulté pour l'entrepreneur de communiquer régulièrement les informations nécessaires
- les prélèvements élevés effectués par le propriétaire dirigeant
- la distribution de dividendes
- autres _____

