Document generated on 06/21/2025 10:08 p.m.

Revue internationale P.M.E.
Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise

L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes

Mehdi Nekhili and Manel Derbel

Volume 20, Number 3-4, 2007

URI: https://id.erudit.org/iderudit/1008529ar
DOI: https://doi.org/10.7202/1008529ar

See table of contents

Publisher(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (print)
1918-9699 (digital)

Explore this journal

Cite this article

Nekhili, M. & Derbel, M. (2007). L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes. *Revue internationale P.M.E.*, *20*(3-4), 191–218. https://doi.org/10.7202/1008529ar

Article abstract

The objective of our research is to study the relationship between the decision of granting bank loans and the structural and behavioural variables, which concern Tunisian SMEs and their leader respectively. The tests carried out show that the decision of acceptance or refusal of the loan depends on the age and the ownership structure of the company. Outside the accounting books forwarded to bankers, the level of studies, the education in accounting and/or in management and the level of experience of the leader's favour the granting of the loan.

Tous droits réservés © Presses de l'Université du Québec, 2007

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit aux PME tunisiennes

Mehdi NEKHILI
Groupe ESC Troyes
Université de Reims Champagne-Ardenne

Manel DERBEL
Université de Reims Champagne-Ardenne

MOTS CLÉS

Relation banque-PME – Crédit PME – Variables structurelles
Variables comportementales

LES AUTEURS

Mehdi Nekhili est professeur à l'ESC Troyes en charge du département « Finance Audit Comptabilité » et maître de conférences habilité à diriger des recherches à l'Université de Reims Champagne-Ardenne. Auteur d'un certain nombre d'articles portant principalement sur la gouvernance et sur la banque, il dirige aussi des thèses au sein du laboratoire EUROP et il est responsable du mastère « Banque-Finance » qu'il a mis en place. Par ailleurs, il est chercheur visiteur à l'Université de Sfax en Tunisie. Adresse : Groupe ESC Troyes, 217, rue Pierre-Brossolette, 10 000 Troyes, France. Téléphone : 33-3-25-71-22-67, télécopieur : 33-3-25-71-22-38. Courriel : <mehdi.nekhili@univ-reims.fr>.

Manel Derbel est doctorante à l'Université de Reims Champagne-Ardenne et assistante contractuelle à l'Université de Sfax en Tunisie. Courriel : <derbel_manel@yahoo.fr>.

RÉSUMÉ

L'objectif de notre recherche est d'étudier la relation entre la décision d'accord de crédits bancaires et les variables structurelles et comportementales qui concernent respectivement la PME tunisienne et son dirigeant. Au regard des variables structurelles, les tests menés montrent que la décision d'accord ou de refus du crédit dépend de l'âge et de la structure de propriété de l'entreprise. Au regard des variables comportementales et au-delà des documents comptables qui doivent être fournis, un bon niveau d'étude, une formation en comptabilité et/ou en gestion et une bonne expérience sont les principaux atouts que le dirigeant peut avancer pour orienter la décision du banquier vers un accord.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca

Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

ABSTRACT

The objective of our research is to study the relationship between the decision of granting bank loans and the structural and behavioural variables, which concern Tunisian SMEs and their leader respectively. The tests carried out show that the decision of acceptance or refusal of the loan depends on the age and the ownership structure of the company. Outside the accounting books forwarded to bankers, the level of studies, the education in accounting and/or in management and the level of experience of the leader's favour the granting of the loan.

RESUMEN

El objetivo de nuestra investigación es estudiar la relación entre la decisión de conceder los préstamos de banco y las variables estructurales y del comportamiento, que se refieren respectivamente a las PyMEs tunecinas y a su dirigente. A nivel de variables estructurales, las pruebas realizadas muestran que la decisión de la aceptación o del rechazo del préstamo depende de la edad y de la estructura de la propiedad de la compañía. A nivel de variables del comportamiento, más allá de los documentos contables que deben ser entregados, un buen nivel de estudio, una formación contable y/o de gestión y una buena experiencia son las principales bazas que el dirigente puede aportar para que el banquero conceda el préstamo.

ZUSAMMENFASSUNG

Ziel der vorliegenden Forschung ist die Untersuchung der Beziehung zwischen Bankkreditzusage und den strukturellen Verhaltensvariablen von tunesischen kleinen und mittleren Unternehmen und deren Leiter. Auf der Ebene der strukturellen Komponenten zeigten die durchgeführten Untersuchungen auf, dass die Zusage resp. Verweigerung von Krediten vom Alter und den Eigentümerverhältnissen der KMU abhängt. Auf der Verhaltensebene und darüber hinaus bei den Buchhaltungsunterlagen die zur Entscheidungsfindung mitgeliefert werden müssen, zeigt sich, dass eine Ausbildung zum Buchhalters und/oder Unternehmensführer sowie gute Erfahrungen die wichtigsten Elemente sind, um den Bankier zu einer positiven Antwort hinzusteuern.

Introduction

Dans la littérature, plusieurs typologies opérationnelles des PME ont été établies pour tenter de leur trouver des ressemblances ou des comportements « moyens » en matière de financement. Ainsi, on retrouve des typologies traditionnelles qui s'appuient sur des critères quantitatifs. Face à leur échec dans la définition de la PME ou à leurs limites dans l'explication de son fonctionnement, les recherches les plus récentes reconnaissent le rôle joué par les dirigeants dans l'évolution de leurs relations avec les différents marchés, clients, fournisseurs et, plus particulièrement, avec les intermédiaires

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

financiers dont la PME est très dépendante. Selon Bhattacharya et Thakor (1993), l'opacité informationnelle, caractéristique souvent attribuée à la PME, est à l'origine même de l'existence des intermédiaires financiers. C'est dans la perspective de la théorie d'agence qu'on peut mettre en évidence les avantages que présentent les intermédiaires financiers et notamment les banques. Ces avantages gravitent surtout autour de la qualité du contrôle nécessaire pour se protéger de l'opportunisme des emprunteurs. Contrairement aux prêteurs individuels, qui ne peuvent compter que sur l'information diffusée publiquement par la firme, les banques bénéficient d'un accès plus facile à l'information et peuvent distinguer entre les mauvais et les bons emprunteurs (Fama, 1985 ; James, 1987). Toutefois, la quantité et la qualité des informations obtenues dépendent de la nature de la relation entre la banque et l'emprunteur (Berger et Udell, 2002). En d'autres termes, lorsqu'il existe une relation de long terme et de clientèle, l'entreprise peut révéler des informations spécifiques à sa banque sans se douter de la confidentialité de l'information divulguée (Psillaki, 1995). La relation de clientèle permet, d'une part, d'alléger les coûts d'informations externes et constitue, d'autre part, une source de production d'informations internes.

L'objectif du présent travail de recherche consiste à déceler une éventuelle relation entre les variables structurelles et comportementales qui concernent les PME tunisiennes et leurs dirigeants et la décision d'octroi des prêts bancaires prise par le chargé d'affaires. Depuis trois décennies, l'asymétrie d'information est la perspective théorique dominante en matière de l'intermédiation financière. En effet, la relation de prêt associe des agents ayant des intérêts distincts : l'emprunteur est concerné par la rentabilité des capitaux empruntés, tandis que le prêteur l'est par la solvabilité du premier (Psillaki, 1995). De plus, l'imperfection de l'information à laquelle font face les prêteurs exerce une influence considérable sur l'évaluation de la qualité des emprunteurs potentiels présents sur le marché de crédit. Afin de limiter cette asymétrie informationnelle et de réduire le risque du défaut de remboursement des prêts, le banquier est tenu de faire une étude sur l'environnement de la PME et une bonne analyse financière lors de la prise de décision de l'accord ou du refus de crédit. Dans le contexte tunisien, quelques études comme celles de Omri, Bellouma et Omri (2005) et de Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005) ont été réalisées sur la relation entre les banques et les PME. Toutefois, elles n'intègrent pas, dans l'examen de l'offre de crédit, les variables qui caractérisent les dirigeants des PME. Or, en dehors de l'importance accordée aux variables structurelles telles que la taille, l'âge et la structure de propriété de l'entreprise (Hooks, 2003 ; Robb et Wolken, 2002 ; Vos *et al.*, 2006), les chargés d'affaires intègrent aussi, dans leur étude, les variables comportementales et cognitives telles que l'expérience,

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

l'âge et la formation antérieure du dirigeant (Robb et Wolken, 2002 ; Gröbl et Levratto, 2004) ainsi que son attitude en matière de divulgation des informations comptables et financières (Chapellier, 1994 ; Lavigne, 2002 ; Lavigne et Saint-Pierre, 2002 ; Berry et Roberston, 2006).

Notre article s'articule comme suit. La première section met en relief les particularités de la relation banque-PME et les préoccupations du banquier en tant que prêteur. Dans la deuxième section, nous développerons les variables susceptibles d'influencer la banque dans sa décision d'accord de crédit. Ces variables sont relatives à la PME (taille, âge et structure de propriété) et à son dirigeant (profil et comportement en matière de communication des informations comptables et financières). Dans la troisième section, nous présenterons nos modèles de régression logistique multinomiale qui consistent à régresser la décision d'accord de crédit sur les variables structurelles, les variables liées au profil du dirigeant et les variables liées au comportement du dirigeant en matière de communication de l'information comptable. La décision de la banque envers une demande de crédit formulée par la PME est une variable trichotomique dont les modalités sont « accord de crédit », « refus de crédit » et « accord de crédit avec prudence ». Notre échantillon comporte 90 PME tunisiennes, clientes d'une même banque[1]. Au regard des variables structurelles, les tests menés montrent que la décision d'accord ou de refus du crédit dépend principalement de l'âge et de la structure de propriété de l'entreprise. Quant aux variables comportementales et au-delà des documents comptables qui doivent être fournis, le niveau d'étude, le type de formation et l'expérience sont les principales qualités que les dirigeants tunisiens peuvent avancer pour orienter la décision du banquier vers un accord.

1. La nature de la relation banque-PME et les préoccupations des banquiers en tant que prêteurs

Les PME sont dépendantes de leur financement extérieur et, en particulier, des banques. Ainsi, étant donné que le problème d'information asymétrique est d'une plus grande acuité dans les PME que dans les grandes entreprises, la qualité de la relation entre la banque et cette catégorie d'organisation est d'autant plus capitale pour le bon déroulement de leurs liens commerciaux.

1. Il s'agit d'une banque tunisienne de proximité qui nous a autorisé à accéder à 90 dossiers se répartissant d'une manière égale entre les entreprises ayant bénéficié d'un crédit, celles auxquelles la banque a refusé d'accorder le crédit et, enfin, celles auxquelles la banque a accepté d'accorder le crédit avec prudence. Le responsable de la banque a aussi préféré que nous gardions l'anonymat de son établissement.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

1.1. La nature de la relation banque-PME

La relation banque-emprunteur est un engagement mutuel basé sur la confiance et le respect (Boot, 2000). Binks et Ennew (1997) identifient cette relation partenariale, d'une part, par la nature du contrat établi entre eux et la volonté du dirigeant de la PME à partager divers types d'informations et, d'autre part, par la compréhension, le conseil et le support que fournit le banquier à cette PME. D'Auria, Floglia et Reedtz (1999) stipulent que les flux d'informations impliquent pour les deux parties une meilleure compréhension l'une de l'autre, faisant ainsi baisser les coûts de contrôle, les taux d'intérêt et les garanties exigées. Les relations de crédit à long terme fournissent à la banque une meilleure information sur les perspectives des entreprises et leurs positions financières, ce qui leur permet de continuer à soutenir, dans des périodes difficiles, les entreprises ayant démontré leur solvabilité dans le passé. Ainsi, le rapport banque-emprunteur peut jouer un rôle significatif lors d'accord de crédit aux PME. Il facilite l'acquisition des informations et permet aux emprunteurs de bénéficier des taux d'intérêt plus faibles et d'une disponibilité de crédit plus importante (Petersen et Rajan, 1994 ; Berger et Udell, 1995 ; Harhoff et Körting, 1998 ; Ongena et Smith, 2001 ; Elsas, 2005). Dans le contexte tunisien, les résultats de Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005) montrent, pour la période 1998-2002 et sur la base d'un échantillon de 297 PME, que les garanties réelles exigées, si elles réduisent le taux d'intérêt exigé par les banques, n'affectent pas la décision d'accord de crédit. Dans le même contexte, Omri, Bellouma et Omri (2005) trouvent, sur la base de 76 entreprises entre 1998 et 2000, que la combinaison d'un bon niveau des garanties réelles et d'un taux d'intérêt adéquat ne permet pas de surmonter le problème d'opacité informationnelle auquel, traditionnellement, les banques font face.

Souvent insuffisamment dotées en fonds propres et confrontées à une augmentation rapide de leurs besoins en fonds de roulement, les PME en croissance ne peuvent généralement trouver de solutions à leurs contraintes financières qu'auprès de réseaux bancaires : c'est, en effet, d'abord vers son banquier que le chef d'entreprise se tourne pour obtenir une « ligne » de trésorerie suffisante à son cycle d'activité et demander un financement de ses projets d'investissement à long terme. Par conséquent, la dépendance des PME à l'égard de leur banque reste forte. Cette dépendance est accrue si la PME est caractérisée par une forte opacité informationnelle et par un système d'information mal établi. Dans ce cas, le prêteur doit être doté

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

d'une meilleure capacité de contrôle et équipé de technologies avancées[2] afin d'offrir des fonds suffisants aux firmes viables, mais dont les documents comptables et de gestion sont obscurs (Watanabe, 2004).

La qualité de la relation banque-PME dépend aussi de la taille de la banque. En effet, une recherche menée par Berger et Udell (2002) révèle l'existence d'une relation entre la forme organisationnelle de la banque et sa capacité à entretenir une relation partenariale avec ses clients. Ainsi, l'entretien d'une telle relation est à l'avantage des petites banques qui disposent d'une structure organisationnelle plus souple et plus adaptée à la collecte et à la circulation des informations spécifiques. En outre, les petites banques sont plus aptes à répondre aux besoins de financement des PME parce qu'elles ont un meilleur accès aux informations que les grandes banques et qu'elles possèdent une structure organisationnelle qui leur permet de mieux exercer leur rôle de contrôleur. En effet, la nature des activités des petites banques leur permet de développer et de nouer des relations de long terme avec la PME et de repérer, plus facilement que les grandes banques, les plus stables d'entre elles. Toutefois, cette situation a complètement changé après l'apparition des nouveaux accords de Bâle II et l'émergence des nouvelles technologies de crédit. Aujourd'hui, le marché de crédit des PME est attaqué par les grandes banques qui possèdent un avantage comparatif dans l'utilisation de ces technologies. La majorité des grandes banques adopte ces technologies, en particulier les modèles génériques de score de crédit (*credit scoring*)[3] et c'est au tour des petites banques de s'adapter à cette nouvelle situation (Frame, Srinivasan et Woosley, 2001 ; Akhavein, Frame et White, 2005).

1.2. Les préoccupations du banquier en tant que prêteur

Pour limiter l'asymétrie informationnelle et pour minimiser le risque du défaut de remboursement de prêt, le banquier est tenu de faire une étude satisfaisante sur l'environnement de la PME et une analyse complète sur la situation de l'entreprise en question. En dehors des aspects financiers, des études de marché et des études industrielles sont réalisées généralement par le banquier lors de l'étude d'un dossier de prêt. Faire une étude de marché,

2. Les prêteurs commerciaux peuvent adopter des technologies de crédit alternatives lors de l'accord des prêts aux PME (Berger et Udell, 2002). Les banques sont incitées à développer et à utiliser un système interne d'évaluation de risque dans la gestion du risque de crédit. Ce système permet de prévoir la probabilité de défaut de remboursement de crédit en utilisant des données concernant la firme et son propriétaire (Berger, Frame et Miller, 2005).
3. Les modèles génériques de score de crédit sont des grilles de score de crédit dont l'objectif est d'assurer la productivité et l'efficacité ainsi que le pilotage et le contrôle de la politique de crédit.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

c'est tenter de prévoir l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise en mesurant ses facteurs de force et de vulnérabilité. Elle permet à l'analyste de vérifier la compatibilité des hypothèses d'activités avec les capacités de production. Les études industrielles, quant à elles, permettent à l'analyste d'évaluer l'outil de travail de l'entreprise et la technicité du matériel utilisé, de contrôler la qualité de ces matériaux et de tester les circuits de circulation des produits dans les usines et les magasins…

Néanmoins, l'analyse financière constitue pour les banques le principal support dans toute décision de crédit. Les pratiques montrent que la majorité des banquiers exige des états financiers historiques annuels des trois années précédentes permettant une évaluation par les flux de certains résultats présentés initialement en stocks (Fournier, 1992). Les décisions nécessaires à l'accord de crédit et les termes du contrat de crédit sont principalement fondés sur la fiabilité du bilan et l'état de résultat. L'état de flux de trésorerie constitue le lien entre le bilan et le compte de résultat et fournit les informations qui ne peuvent pas être obtenues dans ces états. En effet, il est établi pour fournir aux utilisateurs les informations nécessaires à l'évaluation des flux monétaires. Il peut permettre à l'analyste une meilleure compréhension de la formation du résultat des entreprises, révéler leurs politiques d'investissement et de financement. Cependant, bien que l'état de flux de trésorerie possède une importance cruciale dans les décisions d'accord du crédit bancaire et bien qu'il soit considéré comme une source majeure de l'information sur les flux monétaires, la majorité des chargés d'affaires utilise, d'après une étude empirique réalisée par Kwok (2002)[4], les états de flux de trésorerie seulement au cours d'une lecture séquentielle des rapports financiers. Aucun d'entre eux ne se souvient (ou presque) de l'information divulguée sur les flux monétaires au cours de la phase finale de la prise de décision. En effet, les chargés d'affaires ne tiennent pas compte de l'information fournie par les états de flux de trésorerie et essayent souvent d'obtenir l'information divulguée sur ces flux à partir du tableau de ressources et d'emplois et des autres rapports financiers. Cela peut être expliqué, d'après l'auteur, par la complexité des états de flux de trésorerie et la difficulté de leur utilisation dans la prise de décision de l'accord du crédit ou aussi par la formation insuffisante des chargés d'affaires dans l'analyse de ces états.

4. Kwok (2002) trouve que les banquiers utilisent souvent le bilan pour analyser la situation financière de l'entreprise et pour extraire l'information divulguée sur les flux monétaires. Son étude est menée sur quatre groupes d'utilisateurs des états financiers (chargés d'affaires, analystes financiers, auditeurs et des étudiants chercheurs en comptabilité) appartenant à deux firmes : la première se trouve à New Island et utilise les états de flux de trésorerie dans ses demandes de crédit et la deuxième est sise en Afrique du Sud et utilise plutôt le bilan.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

2. L'importance des variables structurelles et comportementales dans la décision d'accord de crédit

Dans la présente section, nous exposerons les variables comportementales et structurelles les plus importantes qui permettent d'éclairer les décisions du chargé d'affaires. Ces variables concernent, d'une part, l'entreprise et principalement sa taille, son âge et sa structure de propriété et, d'autre part, le dirigeant et plus particulièrement son âge, son expérience dans la gestion de l'entreprise, sa formation et son comportement en matière de divulgation d'informations comptables et financières.

2.1. Les variables structurelles

À la lumière de Chapellier (1994), Robb et Wolken (2002) et Vos *et al.* (2006), les banques accordent une importance particulière à la taille, à l'âge et à la structure de propriété de la PME dans la détermination des conditions du crédit bancaire[5].

2.1.1. La taille de l'entreprise

L'évaluation d'une demande de crédit peut varier en fonction de la taille de la firme. D'après Hooks (2003), la banque trouve généralement des difficultés dans le contrôle de l'activité des firmes de très petite taille et la demande de crédit est souvent rejetée. Pour Berger et Udell (1995) et Slovin, Johnson et Glascock (1992), la taille de l'entreprise renvoie à sa réputation et influence la décision de financement prise par le chargé d'affaires. Peu d'informations publiques sont produites par les entreprises de petite taille qui trouvent des difficultés à asseoir une bonne réputation. Ainsi, la PME accède, selon Chittenden, Hall et Hutchinson (1996), beaucoup plus facilement à la dette à court terme qu'à la dette à long terme, car, d'une part, elle est dans l'incapacité de fournir des documents prévisionnels ou de présenter des garanties pour les crédits à long terme et, d'autre part, disposent d'un besoin de fonds de roulement qu'il faut satisfaire, souvent en toute urgence. Du point de vue de la banque, l'octroi des dettes à court terme permet un contrôle plus fréquent des entreprises et leur donne la possibilité d'une révision périodique des conditions d'emprunt (Fama, 1985). Les banques cherchent de plus en plus à dégager un profit à moindre risque et qui ne nécessite pas une analyse

5. Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005) intègrent le statut de l'entreprise comme variable de contrôle dans l'explication de l'offre de crédit aux PME tunisiennes et ne trouvent aucun effet significatif.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

approfondie et personnalisée de la PME. Cette attitude permet d'expliquer en partie la faible part des prêts de long terme dans la structure financière de ces firmes (Belletante et Levratto, 1995). Pour le cas de la Tunisie, les travaux de Omri, Bellouma et Omri (2005) n'indiquent aucune relation entre la taille de l'entreprise et la longévité de la relation avec la banque, mesurée par la durée de remboursement du crédit proposée à l'entreprise.

Il existe aussi une relation entre la taille de l'entreprise et les conditions d'accord de crédit imposées par les banques. Pour le cas de l'Allemagne, Lehmann et Neuberger (2000) trouvent, à partir des données collectées par questionnaires portant sur 1 200 dossiers de crédit formulés en 1997 par les PME auprès de plusieurs banques, une relation négative aussi entre la taille et le taux d'intérêt. De leur côté, Vos *et al.* (2006) ont découvert, sur la base d'un échantillon de 18 635 PME britanniques en 2004, que les garanties exigées lors de l'accord des prêts diffèrent aussi selon la taille des firmes. Les plus grandes, ayant développé leur réputation et prouvé leur pérennité, suscitent généralement moins d'inquiétude. En outre, ces firmes empruntent plus en quantité, paient des taux d'intérêt moins élevés, obtiennent des prêts bancaires à plus long terme et semblent fournir moins de garanties réelles que les firmes de petite taille. D'Auria, Foglia et Reedtz *et al.* (1999) trouvent, sur la base d'un échantillon de 3 000 crédits accordés à des grandes, petites et moyennes entreprises italiennes entre 1985 et 1994, une relation négative entre la taille de la firme et le taux d'intérêt. Le même résultat est obtenu dans le contexte tunisien par Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005). L'explication apportée par ces auteurs est que les banques compensent les pertes entraînées par les crédits accordés aux petites entreprises par une augmentation des taux proposés aux plus grandes d'entre elles.

2.1.2. L'âge de l'entreprise

Le chargé d'affaires tient compte également de l'âge de l'entreprise au moment de l'évaluation des demandes de financement établies par les PME (Watanabe, 2004). L'âge de la firme peut influencer les critères de la demande et de l'offre de crédit. Toutefois, s'il est admis que les entreprises les plus jeunes sont les plus dépendantes de leur banquier pour satisfaire leur besoin de financement et de développement, la littérature ne s'accorde pas sur la relation entre l'âge de la firme et les facilités obtenues lors de la négociation des termes du crédit. D'une part, plusieurs auteurs, comme Hooks (2003), soulignent que les entreprises les plus jeunes éprouvent des difficultés dans la formulation de leur demande de prêt dès lors qu'elles ne possèdent pas suffisamment d'états financiers antérieurs. D'autre part, il arrive que les firmes ayant plus d'expérience ne puissent systématiquement contourner ces

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

difficultés si elles ne présentent pas un niveau de garanties proportionnel à leur niveau de risque de défaillance (Robb et Wolken, 2002). Dans le contexte tunisien, Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005) trouvent, pour la période 1998-2002 et sur la base d'un échantillon de 297 entreprises, que l'âge de l'entreprise affecte positivement l'offre de crédit par les banques. À la lumière de ces résultats, les auteurs soutiennent que l'âge de l'entreprise devrait donc renvoyer davantage au degré d'opacité informationnelle qu'à la question de la présence ou non des opportunités d'investissement.

2.1.3. La structure de propriété

Les PME disposent d'une structure de propriété particulière. Il est donc nécessaire que le chargé d'affaires tienne compte de cette variable au moment de l'accord du crédit bancaire. Une bonne évaluation des demandes de financement ne pourrait être réalisée sans l'identification des problèmes fondamentaux liés à la propriété, aux niveaux du capital et au contrôle de l'entreprise. Une caractéristique des PME est le manque de séparation entre la propriété et le contrôle et la relation intime qui existe, d'une part, entre la firme et la famille de l'entrepreneur et, d'autre part, entre l'entrepreneur et ses employés. D'après Berger et Udell (1998), le recours à la dette est motivé par les objectifs de l'entrepreneur de protéger ses droits de propriété. Toutefois, le banquier préfère parfois accorder des prêts aux entreprises caractérisées par la présence des actionnaires ne faisant pas partie de la famille du dirigeant. En effet, la présence de tels actionnaires permet de réaliser une plus grande formalisation dans la préparation des données comptables afin d'atténuer les problèmes d'agence et, par conséquent, une plus grande formalisation du système d'information comptable pouvant satisfaire à la fois les exigences des actionnaires et des banquiers (Lavigne, 2002).

2.2. Les variables comportementales

Dans une étude récente, Stein (2002) reconnaît l'importance des caractéristiques du propriétaire-dirigeant de l'entreprise et affirme qu'elles pèsent d'une manière conséquente dans la décision d'octroi de crédit bancaire.

2.2.1. Le profil du dirigeant

La capacité des propriétaires-dirigeants d'obtenir le capital financier nécessaire pour l'investissement et/ou l'exploitation est difficile à mesurer, et la formation, l'expérience et l'âge des dirigeants sont souvent utilisés comme des variables de substitution (Robb et Wolken, 2002). Les résultats de l'étude de Lacombe-Saboly (1994) montrent que les sociétés qui accordent le plus

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

d'intérêt à la qualité de l'information comptable sont majoritairement dirigées par des personnes ayant une formation supérieure. D'après Gröbl et Levratto (2004), un bon niveau de formation en gestion et/ou en comptabilité reflète la capacité des dirigeants à surmonter plus aisément les problèmes financiers. D'une part, ces dirigeants établissent généralement de bonnes relations avec leurs employés afin d'identifier les causes de la faiblesse de la rentabilité et de les motiver à atteindre les nouveaux objectifs. La capacité et la connaissance des dirigeants-propriétaires étant limitées, ils ne pourront donc pas surmonter à eux seuls les problèmes internes et externes de leur entreprise. Les dirigeants possédant un niveau faible ou modeste de formation s'appuient souvent sur leur propre expérience dans le fonctionnement de leur entreprise et sur leur réputation dans la demande de financement bancaire. Ils ne font pas participer les employés au processus d'évaluation et de diagnostic du risque et obtiennent généralement des conditions défavorables (coût plus élevé, garanties plus importantes, etc.) en cas d'accord de crédit. D'autre part, les dirigeants doivent établir des relations fortes avec les autres parties prenantes externes qui jouent un rôle dans le processus de financement. Ainsi, les prêteurs, qu'ils soient banques ou fournisseurs, peuvent accroître, d'une manière importante, les ressources de la firme. Une bonne formation en gestion et/ou en comptabilité sensibilise davantage les dirigeants-propriétaires à l'intérêt des informations quantitatives et qualitatives dans la négociation des conditions de crédit.

Les propriétaires les plus âgés sont plus susceptibles de bénéficier de prêts bancaires car, selon Berger et Udell (1998), les chargés d'affaires tiennent souvent compte de la réputation et de l'expérience du dirigeant lors de l'évaluation des demandes de financement. Robb et Wolken (2002) trouvent, à travers l'examen d'un échantillon de 3 500 PME américaines en 1998, que les jeunes propriétaires, âgés entre 35 et 45 ans, demandent plus des crédits bancaires que les plus âgés. Ces derniers sont moins disposés à recourir à la dette bancaire et sont moins susceptibles que les jeunes entrepreneurs d'accepter des participations extérieures. Les jeunes propriétaires, conscients des exigences bancaires, utilisent au début de leur carrière des méthodes formelles pour obtenir les dettes bancaires. Lacombe-Saboly (1994) affirme ainsi que les niveaux de production et d'utilisation des données comptables diminuent avec l'âge du dirigeant. Chapellier (1994) avance deux explications à ce résultat. La première est que l'âge peut être corrélé avec la formation (les jeunes dirigeants disposeraient, en général, d'une formation plus spécialisée en gestion et d'un niveau plus élevé). La deuxième explication est que lorsque le dirigeant est jeune, il manque souvent d'expérience et s'appuie beaucoup plus sur les informations comptables et financières pour prendre ses décisions.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

2.2.2. Le comportement des dirigeants en matière de communication de l'information comptable

Une revue de la littérature permet de constater l'influence profonde du comportement du dirigeant sur les modes de gestion et sur les pratiques comptables dans les PME (Chapellier, 1994 ; Lavigne, 2002 ; Lavigne et Saint-Pierre, 2002). Pour cela, le banquier doit prendre en compte, dans l'évaluation des demandes de financement, la perception du dirigeant de l'utilité de l'information comptable et ses préférences informationnelles. Le cadre conceptuel tunisien du Système comptable des entreprises (SCE, 1997) stipule que le rôle de l'information comptable est de favoriser la prise de décisions relatives à l'investissement, au crédit et autres décisions similaires et d'estimer les flux futurs de trésorerie. Toutefois, dans la pratique, il est souvent admis que les PME produisent des données comptables uniquement pour rendre compte aux autorités fiscales. Pourtant, une étude réalisée par l'observatoire européen des PME en 1995 montre que lorsque les dirigeants sont en mesure de fournir des informations sur leur entreprise, ils hésitent toutefois à le faire pour des raisons fiscales ou concurrentielles. Dans ce sens, Binks et Ennew (1997) reconnaissent que le problème majeur d'accès au financement pour les PME n'est pas directement attribuable à leur taille, mais à la disponibilité de l'information nécessaire pour l'évaluation de leurs projets.

L'utilité de l'information comptable varie d'un contexte à un autre selon les politiques de l'entreprise et particulièrement de son dirigeant. Dès lors, il convient de s'intéresser à la perception des dirigeants de l'utilité de l'information comptable dans la gestion de l'entreprise pour effectuer une évaluation des demandes de crédit plus complète. Par conséquent, en se basant sur le principe selon lequel les attitudes permettent d'expliquer les comportements, et vu que le dirigeant représente le principal acteur ayant une influence directe sur le système d'information comptable, nous stipulons que le degré d'utilité de l'information comptable dans la prise de décisions annoncée par le dirigeant peut avoir un impact sur le processus d'accord de crédit bancaire. L'information comptable a toujours été considérée comme une source d'information très importante pour le banquier qui, de surcroît, l'aide lors de la prise de décision de crédit. Berry et Roberston (2006), en examinant les pratiques de 147 banques britanniques entre 1985 et 2000, ont trouvé que malgré les changements observés dans l'usage des composants de l'information comptable, les états financiers certifiés demeurent le support le plus important pour le chargé d'affaires.

En effet, l'évaluation d'une demande de financement, en dehors de la taille et des caractéristiques de l'entreprise cliente, doit se faire à partir d'une information fiable, précise et complète. Or, c'est l'un des points de discorde

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

entre les banquiers et les dirigeants des PME. Ces derniers sont soupçonnés de ne pas inclure dans leurs dossiers d'emprunt toutes les informations pertinentes permettant d'avoir une image précise et complète de leur entreprise. Ce comportement de certains entrepreneurs peut être expliqué par la méfiance qu'ils ont à l'égard du système bancaire et des agents de crédit, par certaines faiblesses dans la gestion de leurs projets et/ou par le manque d'intérêt à l'information qui devrait normalement être partagée avec leurs bailleurs de fonds (St-Pierre et Bahri, 2003).

3. Méthodologie et résultats

3.1. Modèles et méthodologie

Pour vérifier nos hypothèses de recherche, un échantillon de 90 PME tunisiennes œuvrant dans différents secteurs d'activité (industriel, commercial et de services) a été constitué. L'échantillon comprend 30 dossiers de crédit de PME auxquelles la banque a accepté d'accorder des prêts, 30 dossiers qui ont été acceptés avec prudence, tandis que les autres dossiers concernent les PME auxquelles la banque a refusé d'accorder des crédits. Notre étude concerne les décisions de crédit, mutuellement exclusives, prises par les responsables au cours de l'année 2004. Pour la collecte de nos données, nous avons procédé à des entretiens directs avec les chargés d'affaires. Pour le traitement des données, nous avons utilisé comme méthode d'analyse la régression logistique multinomiale. Cette méthode est robuste pour tester un modèle dont la variable à expliquer est trichotomique. Les trois catégories considérées pour notre variable dépendante sont : accord de crédit, refus de crédit et accord de crédit avec prudence[6]. Dans un premier temps, nous développerons trois modèles où la décision de refus ou d'accord de crédit aux PME est fonction des variables relatives à l'entreprise, au profil du dirigeant et à son comportement en matière de communication des informations comptables et financières, respectivement[7]. Dans un deuxième temps, un modèle

6. Lorsqu'on est en présence de plus de deux catégories mutuellement exclusives et que le choix entre les alternatives est non ordonné (non hiérarchisé), il est indispensable de choisir l'une des catégories comme référence et, en l'occurrence, « accord de crédit avec prudence » pour notre cas. Une attention particulière doit aussi être accordée au codage puisque le modèle permet de prédire la probabilité du sujet d'être dans une catégorie supérieure de la variable dépendante comparativement à la catégorie inférieure ou vice versa. Lorsque la variable dépendante est trichotomique, le code le plus important est attribué à la catégorie de référence.
7. Nous avons volontairement négligé la variable « Âge du dirigeant ». Il s'est avéré, dès notre accès aux dossiers de prêt, que la quasi-totalité des dirigeants des PME formant notre échantillon se situe dans la même tranche d'âge, à savoir 35-50 ans.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

général sera construit en intégrant à la fois les variables structurelles et les variables comportementales et en ne retenant que celles dont les effets sont significatifs lors de l'estimation des trois premières équations[8].

$$CREDIT = \alpha_0 + \alpha_1 TAILLE + \alpha_2 AGEPME + \alpha_3 SP + \varepsilon_1$$
$$CREDIT = ß_0 + ß_1 TPFMT + ß_2 NETUD + ß_3 NEXP + \varepsilon_2$$
$$CREDIT = \gamma_0 + \gamma_1 DCOMP + \gamma_2 MCOMP + \gamma_3 OMINEX + \varepsilon_3$$

La tableau suivant rappelle les différentes variables et définit les diverses modalités.

TABLEAU 1
Définition des variables et description des modalités

Variables	Modalités
CREDIT	Variable trichotomique prenant la valeur «0» lorsque la banque accepte d'accorder le prêt à la PME, «1» lorsque la banque refuse d'accorder le prêt et «2» lorsque la banque accepte de l'accorder avec prudence.
TAILLE	Elle mesure la taille de la PME. C'est une variable trichotomique qui prend la valeur «0» lorsque le nombre d'employés est compris entre 6 et 9, la valeur «1» lorsque le nombre d'employés est compris entre 10 et 19 et la valeur «2» pour les entreprises ayant un nombre d'employés compris entre 20 et 49*.
AGEPME	Elle représente l'âge de la PME. C'est une variable polychotomique qui prend la valeur «0» lorsque l'âge de la PME est moins de cinq ans, la valeur «1» lorsque l'âge de la PME est compris entre 5 et 9 ans, la valeur «2» lorsque l'âge de la PME est compris entre 10 et 19 ans et la valeur «3» lorsque l'entreprise a plus de 20 ans.
SP	Elle renvoie à la structure de propriété. C'est une variable dichotomique qui prend la valeur «0» pour les entreprises ayant seulement des associés (actionnaires/participants) apparentés (conjoints, enfants, membres de la famille au sens large) et la valeur «1» pour les entreprises ayant un ou plusieurs associés (actionnaires/participants) non apparentés.
TPFMT	Elle renseigne sur le type de formation. C'est une variable binaire qui prend la valeur «1» si la formation du dirigeant est à dominante comptabilité, finance ou gestion et «0» sinon.
NETUD	Elle renvoie au niveau d'étude du dirigeant. C'est une variable polychotomique qui prend la valeur «0» si son niveau d'étude est inférieur à celui du bac, «1» si ce niveau est bac, «2» si ce niveau est bac + 2, «3» si le dirigeant est titulaire d'un diplôme de niveau bac + 4 et «4» si le dirigeant a un niveau de formation correspondant à un troisième cycle.

8. Ce choix est expliqué par le nombre insuffisant de degré de liberté à cause du nombre élevé de variables retenues dans l'explication de la décision d'accord de crédit et du faible nombre de dossiers étudiés.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

Variables	Modalités
NEXP	C'est le niveau d'expérience du dirigeant. Cette variable prend la valeur « 0 » si le dirigeant possède un niveau d'expérience très faible (moins de cinq ans) dans le domaine d'activité de la PME, « 1 » s'il a une expérience moyenne (5-9 ans), « 2 » s'il a un niveau d'expérience élevé (10-19 ans) et « 3 » si le propriétaire-dirigeant possède une expérience très importante (plus de 20 ans).
DCOMP	Elle renseigne sur la nature des documents comptables transmis par le dirigeant et utilisés par la banque dans l'évaluation de l'entreprise. Cette variable dichotomique prend la valeur « 1 » si les documents transmis et utilisés par la banque comportent à la fois le bilan, le compte de résultats et l'état de flux de trésorerie et « 0 » sinon.
MCOMP	Cette variable résume les critères utilisés par le banquier dans l'évaluation de l'entreprise. C'est une variable dichotomique qui prend la valeur « 1 » si les critères utilisés par la banque sont à la fois les ratios de mesure de risque et de rentabilité, la capacité d'autofinancement, le besoin en fonds de roulement et la variation du fonds de roulement et « 0 » sinon.
OMINEX	Elle prend en considération l'omission ou l'inexactitude des documents et des mesures comptables. C'est une variable dichotomique qui prend la valeur « 1 » si l'omission ou l'inexactitude des documents et des mesures comptables influe sur la prise de décision du chargé d'affaires et « 0 » sinon.

* Selon les statistiques de l'Institut national des statistiques publiées dans son répertoire des entreprises, 13 904 entreprises sur 17 186 existantes dans le pays emploient moins de 50 salariés.

3.2. Résultats et discussion

3.2.1. Statistiques descriptives

Le tableau 2 présente les statistiques descriptives relatives à chacune des variables étudiées. Ainsi, les statistiques reproduites sont le mode (la fréquence la plus élevée) et l'effectif observés dans chaque modalité pour les variables polychotomiques. Ces statistiques descriptives indiquent que ce sont les PME ayant un nombre d'employés compris entre 10 et 19 qui obtiennent le plus de crédits bancaires. A contrario, aux entreprises ayant entre 6 et 9 employés et à celles ayant un nombre d'employés compris entre 20 et 49 employés, les banques accordent, en proportions égales, des crédits avec prudence. D'un autre côté, l'échantillon des PME ayant reçu un avis défavorable sur leurs dossiers de demande de financement contient, en grande partie, des très petites entreprises. En effet, 46,7 % des entreprises n'ayant pas obtenu de prêts auprès de leurs banques comprennent entre 6 et 9 employés.

L'examen des statistiques relatives à la variable « AGEPME » révèle que la majorité des PME de notre échantillon ayant reçu des prêts bancaires est âgée de cinq à neuf ans. En revanche, les chargés d'affaires refusent

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

d'accorder des prêts à la majorité des entreprises âgées de moins de cinq ans et acceptent d'accorder, en grande partie, des crédits avec prudence aux entreprises âgées entre 10 et 19 ans.

Concernant la structure de propriété, les statistiques relatives à cette variable montrent que les entreprises familiales ont plus de difficultés à obtenir du financement bancaire. Les chargés d'affaires acceptent d'accorder des prêts avec prudence à 46 % des PME familiales et refusent les demandes de prêt dans 30 % des cas. Toutefois, la majorité des PME bénéficiant des crédits bancaires est dirigée par des propriétaires ayant une formation à dominante comptable, financière ou en gestion. En revanche, la majorité des demandes de financement établies par les dirigeants ayant d'autres formations a été soit rejetée, soit acceptée avec prudence.

D'après nos résultats, les banques acceptent d'accorder des prêts à la majorité des dirigeants titulaires d'un diplôme universitaire de niveau « bac + 4 ». La majorité des dossiers de prêts des PME dont les dirigeants ont un niveau d'étude très faible (moins du niveau bac) est rejetée ou acceptée avec prudence. Les statistiques descriptives indiquent également que les PME ayant reçu un avis favorable sur leurs dossiers de prêt sont possédées généralement par des dirigeants ayant un niveau d'expérience compris entre cinq et neuf ans. Les banquiers acceptent aussi d'accorder des prêts avec prudence à la plupart des PME dirigées par des personnes ayant un niveau d'expérience situé entre 10 et 19 ans. Cependant, 53,3 % des demandes de financement rejetées sont formulées par des dirigeants ayant un niveau d'expérience très faible (moins de cinq ans). En cas d'acceptation de prêt, les chargés d'affaires s'appuient, en général, sur la totalité des documents comptables (bilan, compte de résultat et état de flux de trésorerie). Néanmoins, dans les autres cas, ils s'appuient seulement sur une partie des documents et des mesures comptables.

TABLEAU 2
Statistiques descriptives selon la décision de crédit prise par les banquiers

Variables	Modalités	Accord de crédit (N = 30)	Refus de crédit (N = 30)	Accord avec prudence (N = 30)	Total (N = 90)
TAILLE	0	7	14	11	32
	1	12	6	8	26
	2	11	10	11	32
AGEPME	0	8	16	7	31
	1	15	5	6	26
	2	6	6	12	24
	3	1	3	5	9

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

TABLEAU 2
Statistiques descriptives selon la décision de crédit prise par les banquiers (*suite*)

Variables	Modalités	Accord de crédit (N = 30)	Refus de crédit (N = 30)	Accord avec prudence (N = 30)	Total (N = 90)
SP	0	12	16	24	52
	1	18	14	6	38
TPFMT	0	4	24	24	52
	1	26	6	6	38
NETUD	0	0	16	11	27
	1	0	5	4	9
	2	6	4	6	16
	3	19	5	8	32
	4	5	0	1	6
NEXP	0	1	16	9	26
	1	22	6	6	34
	2	7	6	12	25
	3	0	2	3	5
DCOMP	0	14	28	26	68
	1	16	2	4	22
MCOMP	0	28	29	27	84
	1	2	1	3	6
OMINEX	0	2	6	5	13
	1	28	24	25	77

3.2.2. Analyse multivariée : régression multinomiale[9]

Le tableau 3 présente les résultats de l'analyse multinomiale qui intègre, dans un premier temps, les variables structurelles. Il ressort de ce tableau que la taille de l'entreprise n'exerce, contrairement aux conclusions des travaux de Robb et Wolken (2002), de Vos *et al.* (2006) et de Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005) dans le contexte tunisien, aucun effet significatif sur la décision d'accord de prêt bancaire aux PME tunisiennes. Toutefois, il va dans le même sens que celui de Omri, Bellouma et Omri (2005) qui ne relèvent non plus aucune relation significative entre la taille des entreprises tunisiennes et la longévité de leur relation avec les banques (mesurée par la maturité des crédits). Les résultats du même tableau montrent, contrairement aux travaux de Vos *et al*. (2006), une relation négative et statistiquement significative au

9. L'application de la régression logistique multinomiale nécessite l'absence de multicolinéarité entre les variables explicatives. Les tests réalisés montrent l'absence de corrélation critique (supérieure à 0,7) entre ces variables.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

seuil de 5 % entre l'âge de la PME et la décision d'accord ou de refus de crédit bancaire (α_2 est égal à – 0,551 en cas d'accord et à – 0,667 en cas de refus). Plus l'âge de la PME s'accroît, plus la décision du banquier s'oriente vers un accord de prêt avec prudence. Ce résultat peut être expliqué par le fait que les PME les plus âgées ne peuvent pas satisfaire, plus facilement que les autres, les exigences bancaires que ce soit au regard de la rentabilité ou des garanties demandées. Notre résultat reste toutefois ambigu puisque la variable AGEPME ne permet pas de trancher en faveur d'un accord ou d'un refus de crédit. Il ne corrobore pas non plus le résultat de Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005) qui constatent que les entreprises tunisiennes les plus âgées sont celles qui obtiennent le plus facilement de crédit auprès des banques.

Quant à la variable « structure de propriété », le résultat obtenu semble, à première vue, contradictoire puisque la présence d'associés non apparentés affecte dans deux sens différents la décision des banquiers tunisiens. Ainsi, le coefficient α_3 affiche une valeur positive et statistiquement significative aussi bien sur la décision d'accord de crédit que sur la décision de refus. D'une part, les PME ayant un ou plusieurs associés non apparentés semblent obtenir plus facilement de crédit. Cela peut être dû à la préférence des banquiers tunisiens d'accorder des prêts aux entreprises caractérisées par la présence des actionnaires ne faisant pas partie du cercle familial du dirigeant. Une explication avancée par Lavigne (2002) est que la présence de tels actionnaires permet de réaliser une plus grande formalisation dans la préparation des données comptables afin d'atténuer les problèmes d'agence et, par conséquent, une plus grande formalisation du système d'information comptable pouvant satisfaire à la fois les exigences des actionnaires et des banquiers. D'autre part, les chargés d'affaires ont aussi tendance à refuser des prêts à cette même catégorie d'entreprises pour privilégier l'actionnariat familial. S'agissant d'une affaire de famille, le dirigeant est plus sensible au risque de faillite et les membres plus solidaires en cas de mauvaise performance. Alors qu'en cas de propriété diluée, les actionnaires s'érigeraient en passagers clandestins[10].

10. Nous montrerons un peu plus tard dans notre modèle général, intégrant à la fois les variables structurelles et les variables comportementales, que la variable SP permet de guider plus nettement le chargé d'affaires dans sa prise de décision. Ce constat nous alerte d'ores et déjà sur la faiblesse du pouvoir explicatif du premier modèle (R2 = 18,5 %) et de l'intérêt de s'interroger sur les imbrications qui peuvent exister entre les différentes variables explicatives.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

TABLEAU 3
Résultats de l'estimation multinomiale (variables structurelles)

Variables indépendantes	Accord *(versus accord avec prudence)*	Refus *(versus accord avec prudence)*
TAILLE	0,076 (0,825)	– 0,233 (0,490)
AGEPME	– 0,551* (0,055)	– 0,667** (0,022)
SP	1,820*** (0,003)	1,379** (0,028)
Constante	– 0,090 (0,873)	0,562 (0,285)
Khi-deux	18,447***	
R^2 de Cox & Snell	0,185	
R^2 de Nagerlkerke	0,208	

* Significatif au seuil de 0,10.
** Significatif au seuil de 0,05.
*** Significatif au seuil de 0,01.

Le tableau 4 présente les résultats correspondants à l'analyse multinomiale qui intègrent cette fois-ci les variables liées au profil du dirigeant (avec accord de crédit *versus* accord avec prudence et refus *versus* accord avec prudence). Les résultats de l'estimation logistique multinomiale montrent que le chargé d'affaires ne prend en considération le type de formation du dirigeant que dans le cas d'accord (*versus* accord avec prudence). Plus le dirigeant a une formation à dominante comptable, financière ou en gestion, plus la décision du banquier s'oriente vers l'accord du crédit ($ß_1$=2,435 ; p=0,001). Ces résultats révèlent une significativité statistique de la variable NETUD. Dans le cas d'accord de prêt, les résultats montrent que plus le niveau d'étude du dirigeant est élevé, plus les PME tunisiennes obtiennent de crédits sans difficultés majeures ($ß_2$=1,005 ; p=0,016). En revanche, le chargé d'affaires accepte généralement d'accorder des prêts avec prudence au lieu de le refuser lorsque l'entreprise est possédée par une personne ayant un niveau d'étude plutôt élevé ($ß_2$=– 0,489 ; p=0,056). Bien que la décision du banquier ne dépende pas du niveau d'expérience du dirigeant dans le cas d'accord de prêt ($ß_3$= – 0,009 ; p = 0,985), le cas de refus d'accord de crédit (*versus* accord avec prudence) affiche un coefficient estimé négatif et statistiquement significatif ($ß_3$=– 0,604 ; p=0,040). Ainsi, plus le dirigeant de la PME a une expérience importante, plus la probabilité de l'obtention de crédit est élevée.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

TABLEAU 4
Résultats de l'estimation multinomiale (variables liées au profil du dirigeant)

Variables indépendantes	Accord *(versus accord avec prudence)*	Refus *(versus accord avec prudence)*
TPFMT	2,435*** (0,001)	0,859 (0,259)
NETUD	1,005** (0,016)	– 0,489* (0,056)
NEXP	– 0,009 (0,985)	– 0,604** (0,040)
Constante	– 3,744** (0,006)	1,040 (0,037)
Khi-deux	60,222***	
R^2 de Cox & Snell	0,488	
R^2 de Nagerlkerke	0,549	

* Significatif au seuil de 0,10.
** Significatif au seuil de 0,05.
*** Significatif au seuil de 0,01.

Le tableau 5 suivant présente les résultats correspondants à l'estimation multinomiale en tenant compte des variables liées au comportement du dirigeant en matière de communication des informations comptables et financières (avec accord de crédit *versus* accord de crédit avec prudence et refus *versus* accord de crédit avec prudence). Ces résultats ne montrent aucune significativité statistique dans le cas du refus (*versus* accord avec prudence). En revanche, pour le cas d'accord de crédit (*versus* accord de crédit avec prudence), nous trouvons des coefficients positifs et statistiquement significatifs pour la variable DCOMP ($\gamma_1 = 2{,}514$; $p = 0{,}001$). La probabilité d'obtention des crédits est plus élevée lorsque les dirigeants transmettent l'ensemble des documents comptables nécessaires, à savoir le bilan, le compte de résultat et l'état de flux de trésorerie. L'effet positif et significatif de la variable « omission ou inexactitude des documents et des mesures comptables » ($\gamma_2 = 1{,}918$; $p = 0{,}068$) sur l'accord de crédit reste toutefois inexpliqué.

Conformément aux résultats de McMahon et Davies (1994) et de Vos *et al.* (2006), la variable MCOMP n'est pas significative. Cela peut être expliqué par la difficulté d'obtenir les informations nécessaires pour calculer les différents ratios de la part des dirigeants tunisiens ou par la méconnaissance de ces derniers de l'utilité des informations comptables détaillées dans la prise de décision du banquier. En tout état de cause, le chargé d'affaires ne prend pas en considération les mesures comptables dans le cadre de son étude.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

TABLEAU 5
Résultats de l'estimation multinomiale (variables liées au comportement du dirigeant)

Variables indépendantes	Accord *(versus accord avec prudence)*	Refus *(versus accord avec prudence)*
DCOMP	2,514*** (0,001)	– 0,708 (0,457)
MCOMP	– 1,587 (0,176)	– 0,984 (0,418)
OMINEX	1,918* (0,068)	– 0,253 (0,716)
Constante	– 2,314** (0,027)	0,334 (0,603)
Khi-deux	27,316***	
R^2 de Cox & Snell	0,262	
R^2 de Nagerlkerke	0,294	

* Significatif au seuil de 0,10.
** Significatif au seuil de 0,05.
*** Significatif au seuil de 0,01.

3.2.3. Modèle général : regroupement des variables structurelles et comportementales

L'objectif de ce modèle général est de voir l'évolution du pouvoir explicatif de l'ensemble des variables ainsi que les différentes imbrications entre elles. Ainsi, il est fort possible qu'il y ait compensation entre les variables structurelles et les variables comportementales dans l'explication de la décision d'accord de crédit[11]. Au début de notre recherche, nous n'avons pas pu, faute de degré de liberté suffisant, tester dans un même modèle l'incidence de l'ensemble des facteurs sur les résultats formulés par les chargés d'affaires à propos des demandes de crédit. Pour remédier à ce problème de degré de liberté, la solution consiste généralement à accroître le nombre d'observations ou à réduire le nombre des variables. Pour notre part, il nous est très difficile de demander des dossiers supplémentaires pour notre étude et nous avons décidé de réduire, pour pouvoir construire un modèle général, le nombre initial de variables en ne retenant que celles ayant présenté un effet significatif lors de l'estimation des trois premières équations. Ainsi, nous avons éliminé la variable relative à la taille TAILLE et la variable MCOMP, relative aux mesures comptables utilisées par le banquier lors de l'évaluation des dossiers

11. Rappelons à ce sujet que la matrice de corrélations n'a décelé aucun problème de multicolinéarité entre les variables explicatives.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

de crédit, qui, lors de la première et de la troisième estimation respectivement, n'ont montré aucune incidence statistiquement significative sur les décisions d'accord ou de refus du crédit.

Notre modèle général s'écrit ainsi comme :

$$CREDIT = \alpha_0 + \alpha_1\ AGEPME + \alpha_2\ SP + \alpha_3\ TPFMT + \alpha_4\ NETUD + \alpha_5\ NEXP + \alpha_6\ DCOMP + \alpha_7\ OMINEX + \varepsilon$$

Le tableau 6 indique que le modèle général dispose d'un pouvoir explicatif d'environ 60 %, supérieur à celui affiché par les trois équations précédentes prises séparément. En dehors de la variable OMINEX qui prend en considération l'omission ou l'inexactitude des documents et des mesures comptables utilisés par le banquier dans l'évaluation des demandes provenant des PME, toutes les autres variables, qu'elles soient structurelles ou comportementales, agissent significativement sur la décision d'accord ou de refus de crédit. L'absence de significativité pour la variable OMINEX et l'effet positif et statistiquement significatif de la variable DCOMP (nature des documents comptables fournis à la banque) sur l'accord de crédit sont contradictoires. Cette contradiction peut provenir du fait que nos variables explicatives du comportement des dirigeants en matière de divulgation de l'information comptable et financière renvoient seulement à la quantité d'informations transmises et non au contenu des documents fournis. En effet, ce ne sont pas les documents comptables ou les ratios utilisés qui conditionnent l'octroi du crédit mais plutôt leur contenu et les informations qu'ils fournissent en termes de performance, de liquidité, etc. En d'autres termes, ce n'est pas le fait de présenter un bilan, un compte de résultat ou un ratio quelconque qui favorise l'accès à l'emprunt mais son contenu informationnel en termes de perspectives d'évolution.

Les résultats montrent aussi que plus l'âge de la PME croît, plus la décision du banquier s'oriente vers un accord de prêt avec prudence. Ainsi, malgré l'expérience dont elles font preuve, les PME tunisiennes les plus âgées ne semblent pas pouvoir contourner facilement leurs difficultés en matière de financement. À l'instar de Robb et Wolken (2002), ce résultat peut être expliqué par le fait qu'elles ne disposent pas souvent d'un niveau de garanties suffisant et proportionnel à leur niveau de risque de défaillance et que la confiance ne s'installe pas aisément entre les banques et les PME malgré une relation durable. Par ailleurs, au regard de la variable SP, avoir un ou plusieurs associés non apparentés n'est pas un atout que les PME peuvent faire valoir dans leur demande de crédit. Le résultat obtenu par le modèle général est plus tranchant que celui obtenu par la première équation (voir tableau 3). Les PME tunisiennes à actionnariat non familial, plus que les autres types de firmes, obtiennent ainsi des réponses négatives de la part des

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

banques alors que l'actionnariat familial pourrait être une sorte de garantie pour le remboursement des dettes. Enfin, une formation en comptabilité et en gestion, un niveau supérieur d'études et une longue expérience sont les principales caractéristiques que les dirigeants tunisiens peuvent faire valoir pour orienter la décision du banquier vers un accord.

TABLEAU 6
Résultats de l'estimation multinomiale (variables structurelles et comportementales)

Variables indépendantes	Accord *(versus accord avec prudence)*	Refus *(versus accord avec prudence)*
AGEPME	– 1,669*** (0,009)	– 0,490 (0,312)
SP	0,716 (0,429)	1,447** (0,039)
TPFMT	2,123** (0,025)	0,303 (0,736)
NETUD	1,202** (0,021)	– 0,325 (0,244)
NEXP	1,403* (0,083)	– 0,203 (0,678)
DCOMP	1,706* (0,072)	– 0,706 (0,481)
OMINEX	1,145 (0,398)	– 0,442 (0,555)
Constante	– 5,445*** (0,009)	1,076 (0,187)
Khi-deux	81,774***	
R^2 de Cox & Snell	0,597	
R^2 de Nagerlkerke	0,672	

* Significatif au seuil de 0,10.
** Significatif au seuil de 0,05.
*** Significatif au seuil de 0,01.

Conclusion

L'objectif de cette recherche est d'examiner la relation entre la décision d'accord des crédits bancaires aux PME et les variables structurelles et comportementales qui concernent respectivement l'entreprise et le dirigeant. Sur la base d'un échantillon renfermant 90 PME tunisiennes, nous avons procédé à une estimation multinomiale respectivement sur les variables structurelles, les variables liées au profil du dirigeant et les variables liées

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

au comportement du dirigeant en matière de divulgation de l'information comptable. Les équations du modèle testent l'effet de ces variables exogènes étudiées en tenant compte à chaque fois de la décision du banquier (« accord *versus* accord avec prudence » ou « refus *versus* accord avec prudence »). Les résultats de l'estimation multinomiale révèlent une non-significativité des variables « taille de l'entreprise » et « mesures comptables ». Ces résultats contredisent nos prédictions concernant la relation entre ces variables et notre variable endogène. Par ailleurs, bien que les résultats de l'étude montrent que la décision du chargé d'affaires dépend de l'âge et de la structure de propriété de l'entreprise, ces variables structurelles ne sont pas les seules raisons qui font basculer la décision de ce dernier en faveur de l'accord ou de refus du crédit. Les résultats du modèle général indiquent ainsi une forte association positive et statistiquement significative entre, d'une part, le niveau d'expérience, la formation en comptabilité et/ou en gestion et le niveau d'expérience du dirigeant et, d'autre part, la décision d'accord de crédit. Le chargé d'affaires semble accorder plus d'importance au profil du dirigeant lors de l'étude du dossier de crédit. En effet, cette catégorie d'entreprise est toujours considérée, pour reprendre les propos de Julien (1997), comme étant fondamentalement une émanation de la personnalité du propriétaire. Elle ne pourra donc pas avoir une vie indépendante des aléas de celle de ses actionnaires ou propriétaires.

Notre étude contribue ainsi de différentes façons au corpus de recherche sur le processus d'accord des crédits bancaires aux PME. D'abord, à la différence des études antérieures réalisées dans le contexte tunisien, comme celles de Bellouma, Ben Naceur et Abdelwahab (2005) et de Omri, Bellouma et Omri (2005), invoquant la relation de crédit banque-PME (rationnement de crédit, prime de risque bancaire, etc.), notre étude cherche à expliquer la décision d'accord de prêt bancaire en prenant en considération des variables structurelles et comportementales qui concernent respectivement l'entreprise et le dirigeant. La présente recherche a permis de mieux cerner les spécificités du contexte tunisien en matière de relation banque-PME. Il en ressort principalement que le profil du dirigeant est déterminant dans la formulation de demande de crédit. Cependant, comme tout travail de recherche, celui-ci présente certaines limites. Les études des dossiers de prêt diffèrent d'une banque à une autre, d'une région à une autre et d'un contexte à un autre. Notre échantillon provient d'une seule banque. Par conséquent, nos résultats sont tributaires des méthodes employées par cette institution. Il existe également d'autres variables qui peuvent influencer la décision du banquier, telles que le secteur d'activité ou le statut juridique de l'entreprise.

De plus, les activités bancaires ne sont plus les mêmes qu'il y a quinze ans. Avec le développement et le changement continus dans le secteur de crédit,

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

les produits de prêt jouent un rôle de plus en plus important dans l'économie. L'évolution de la technologie en ce qui a trait à l'évaluation du risque du crédit a représenté l'une des innovations importantes dans l'industrie bancaire au cours des trente dernières années. La méthode traditionnelle basée sur l'expertise personnelle du responsable de la relation clientèle a laissé la place à la relation dite « à l'acte » qui s'appuie sur l'utilisation de critères standards tels que le système du *credit scoring* ou celui de la notation de crédit. Aujourd'hui, au sein des grandes banques, la majorité des professionnels utilise ces nouvelles méthodes lors de la prise de décision d'octroi d'un crédit[12]. Les petites banques ne vont pas également s'attarder à adopter ces techniques selon les recommandations du comité de Bâle dont les principes connus sous le nom de Bâle II seront obligatoirement respectés à partir de 2008 dans les pays développés. Étant donné les contraintes en termes de ressources et les autres priorités, une application dans les pays hors G10 serait, dans les années à venir, imminente. Notre étude prend alors toute sa portée du moment où elle peut, au moins en partie, aviser les banques sur certains critères à prendre en considération dans la standardisation de leurs relations avec les entreprises et dans la conception de leurs propres systèmes de notation.

Mais la question qui reste aujourd'hui sans réponse est celle-ci : quel est l'avenir de la relation banque-PME, notamment après l'adoption de la nouvelle réglementation « Bâle II », dans un pays comme la Tunisie où le caractère informel est dominant dans le milieu des affaires[13] et où la privatisation massive des grandes banques se fait principalement par le biais de l'entrée des banques étrangères ?

12. Selon Saunders et Allen (2002), 60 % environ des holdings financières américaines développent un système de notation interne. Une enquête de la Banque des règlements internationaux ou BRI (2000) menée auprès de 30 intermédiaires financiers montre que le système de notation interne est appliqué sur 96 % des crédits accordés aux grandes et moyennes entreprises et sur 71 % des crédits accordés aux petites entreprises.
13. Voir Cobham et Subramaniam (1998) pour une réflexion sur l'importance de l'aspect informel dans les pays en voie de développement.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

Bibliographie

AKHAVEIN, J., W.S. FRAME et L.J. WHITE (2005), « The diffusion of financial innovation : an examination of the adoption of small business credit scoring by large banking organizations », *Journal of Business*, vol. 78, nº 2, p. 577-596.

BELLETANTE, B. et N. LEVRATTO (1995), « Finance et PME : quels champs pour quels enjeux ? », *Revue internationale PME*, vol. 8, nos 3-4, p. 5-42.

BELLOUMA, M., S. BEN NACEUR et A. ABDELWAHAB (2005), « Lending relationship, risk premium and credit availability », Document de travail, <http://ssrn.com :abstract=856387>.

BERGER, A.N., S.W. FRAME et N.H. MILLER (2005), « Credit scoring and the availability, price and risk of small business credit », *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 37, nº 2, p. 191-223.

BERGER, A.N. et G.F. UDELL (1995), « Relationship lending and lines of credit in small firm finance », *Journal of Business*, vol. 68, nº 3, p. 351-381.

BERGER, A.N. et G.F. UDELL (1998), « The economics of small business finance : the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle », *Journal of Banking and Finance,* vol. 22, nos 6-8, p. 613-673.

BERGER, A.N. et G.F. UDELL (2002), « Small business credit availability and relationship lending : the importance of bank organizational structure », *Economic Journal*, vol. 112, nº 477, p. 32-53.

BERRY, A. et J. ROBERTSON (2006), « Overseas bankers in the U.K. and their use of information for making lending decisions : changes from 1985 », *The British Accounting Review*, vol. 38, nº 2, p. 175-191.

BHATTACHARYA, S. et A.V. THAKOR (1993), « Contemporary banking theory », *Journal Financial Intermediation*, vol. 3, nº 1, p. 2-50.

BINKS, M.R. et C.T. ENNEW (1997), « Small business and relationship banking : the impact of participate behavior », *Entrepreneurship Theory and Participate*, vol. 21, nº 4, p. 83-92.

BOOT, W.A. (2000), « Relationship banking : what do we know ? », *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, nº 1, p. 7-25.

CHAPELLIER, P. (1994), *Comptabilités et système d'information du dirigeant de PME : Essai d'observation et d'interprétation des pratiques*, Thèse de sciences de gestion, Université de Montpellier II.

CHITTENDEN, F., G. HALL et P. HUTCHINSON (1996), « Small firm growth, access to capital markets and financial structure », *Review of Issues and an Empirical Investigation, Small Business Economics*, vol. 8, p. 59-67.

COBHAM, D. et R. SUBRAMANIAM (1998), « Corporate finance in developing countries : new evidence for India », *World Development*, vol. 26, p. 1033-1047.

D'AURIA, C., A. FOGLIA et P.M. REEDTZ (1999), « Bank interest rates and credit relationships in Italy », *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, nº 7, p. 1067-1093.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

ELSAS, R. (2005), « Empirical determinants of relationships lending », *Journal of Financial Intermediation*, vol. 14, p. 32-57.

FAMA, E.F. (1985), « What's different about banks », *Journal of Monetary Economics*, vol. 15, p. 29-39.

FOURNIER, C. (1992), *Techniques de la gestion de la PME. Approche pratique*, Paris, Édition d'Organisation.

FRAME, W.S., A. SRINIVASAN et L. WOOSLEY (2001), « The effect of credit scoring on small business lending », *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 33, n° 3, p. 813-825.

GRÖBL, I. et N. LEVRATTO (2004), *Problems of Evaluating Small Firm' Quality as a Reason for Unfavourable Loan Conditions*, Eon WPA.

HARHOFF, D. et T. KÖRTING (1998), « Lending relationships in Germany : empirical evidence from survey data », *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, nos 10-11, p. 1317-1353.

HOOKS, L.M. (2003), « The impact of firm size on bank debt use », *Review of Financial Economics,* vol. 12, n° 2, p. 173-189.

JAMES, C. (1987), « Some evidence of the uniqueness of bank loans », *Journal of Financial Economics*, vol. 19, p. 217-235.

JULIEN, P.-A. (dir.) (1997), *Les PME : Bilan et perspectives*, 2e édition, Québec, Les Presses Inter Universitaires ; Paris, Economica.

KWOK, H. (2002), « The effect of cash flow statement format on lenders' decisions », *The International Journal of Accounting*, vol. 37, n° 3, p. 347-362.

LACOMBE-SABOLY, M. (1994), *Les déterminants de la qualité des produits comptables des entreprises : Le rôle du dirigeant*, Thèse de sciences de gestion, Université de Poitiers.

LAVIGNE, B. (2002), « Contribution à l'étude de la genèse des états financiers des PME », *Comptabilité Contrôle Audit*, vol. 1, n° 8, p. 25-44.

LAVIGNE, B. et J. SAINT-PIERRE (2002), « Association entre les caractéristiques des systèmes d'information comptable des PME et leur performance financière », VIe Congrès international francophone sur la PME, HEC Montréal.

LEHMANN, F. et D. NEUBERGER (2000), « Do lending relationships matter ? Evidence from bank survey data in Germany », *Journal of Economics Behavioural Organisation*, vol. 45, n° 4, p. 339-359.

MCMAHON, G.P. et L.G. DAVIES (1994), « Financial reporting and analysis practices in small business : their association with growth rate and financial performance », *Journal of Small Business Management*, vol. 32, n° 1, p. 9-17.

OMRI, A., M. BELLOUMA et M.A. OMRI (2005), « The determinants of lending relationships in the Tunisian context », *Journal of Emerging Market Finance*, vol. 4, n° 2, p. 135-150.

ONGENA, S. et D.C. SMITH (2001), « The duration of bank relationships », *Journal of Financial Economics*, vol. 61, p. 449-475.

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de: *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

PETERSEN, R. et R. RAJAN (1994), « The benefits of lending relationships : evidence from small business data », *Journal of Finance,* vol. 49, nº 1, p. 3-37.

PSILLAKI, M. (1995), « Rationnement de crédit et PME : une tentative de mise en relation », *Revue internationale PME,* vol. 8, nos 3-4, p. 37-53.

ROBB, A. et J. WOLKEN (2002), « Firm, owner, and financing characteristics : differences between female- and male-owned small businesses », *Finance and Economics Discussion Series 2002*- 18, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S).

SAUNDERS, A. et L. ALLEN (2002), *Credit Risk Measurement : New Approaches to Value at Risk and Other Paradigms*, Hoboken, Wiley.

SLOVIN, M., S. JOHNSON et J. GLASCOCK (1992), « Firm size and the information content of bank loan announcements », *Journal of Banking and Finance*, vol. 16, p. 1057-1071.

STEIN, J. (2002), « Information production and capital allocation : decentralized vs. hierarchical firms », *Journal of Finance*, vol. 57, nº 5, p. 1891-1921.

ST-PIERRE, J. et M. BAHRI (2003), « Relations entre la prime de risque bancaire des PME et les composantes de leur risque global », Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières.

VOS, E., A. JIA-YUH YEH, S. CARTER et S. TAGG (2006), « The happy story of small business financing », *Journal of Banking and Finance.*

WATANABE, W. (2004), « Availability of firms' information and their choice of external credit : evidence from the data of small firms », *Econometric Society 2004 Far Eastern Meetings 545, Econometric Society.*

© 2008 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, nos 3-4, sous la direction de Louis Raymond • PME2003N
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés