

## Analyse synergique des facteurs déterminants de l'accès au financement bancaire des PME au Maroc

Synergistic analysis of the factors determining access to bank financing for SMEs in Morocco.

Auteur 1 : Leila ABDERRAZAK

Auteur 2 : Hamid AIT LEMQEDDEM

**Leila ABDERRAZAK**, (Doctorante)

École nationale de commerce et de gestion Kenitra/ Université Ibn Tofail, Maroc  
Laboratoire des sciences de gestion des organisations Maroc

**Hamid AIT LEMQEDDEM**, (Enseignant-Chercheur)

École nationale de commerce et de gestion Kenitra/ Université Ibn Tofail, Maroc  
Laboratoire des sciences de gestion des organisations Maroc

**Déclaration de divulgation** : L'auteur n'a pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.

**Conflit d'intérêts** : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

**Pour citer cet article** : ABDERRAZAK .L & AIT LEMQEDDEM .H (2024) « Analyse synergique des facteurs déterminants de l'accès au financement bancaire des PME au Maroc », African Scientific Journal « Volume 03, Numéro 25 » pp: 1397 – 1431.

Date de soumission : Juillet 2024

Date de publication : Août 202



DOI : 10.5281/zenodo.13765013  
Copyright © 2024 – ASJ



---

**Résumé :**

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle crucial dans le dynamisme économique. Cependant, elles rencontrent de nombreux obstacles, notamment en matière de financement bancaire, souvent entravé par une opacité informationnelle. La littérature propose le financement relationnel comme solution potentielle, privilégiant la relation continue entre la banque et l'entreprise plutôt qu'une simple transaction. Cette étude explore les facteurs influençant l'accès des PME marocaines aux financements bancaires, en utilisant une régression logistique binomiale sur des données collectées via un questionnaire auprès de 75 PME marocaines. Trois résultats principaux émergent : Tout d'abord, la relation entre la banque et l'entreprise, évaluée par le nombre de banques en relation de financement avec l'entreprise, a un impact positif sur l'obtention de crédit bancaire. Ensuite, la structure de propriété de l'entreprise a un impact considérable sur l'accès au financement bancaire. Enfin, l'ancienneté de l'entreprise a un impact important sur l'accès des PME au financement bancaire. Ces résultats soulignent l'importance des relations durables et de la transparence dans le processus de financement des PME, offrant des pistes pour améliorer leur accès aux ressources financières essentielles à leur croissance.

**Mots-clés :** Financement Bancaire, Petites et Moyennes Entreprises, Régression Logistique Binomiale.

---

## Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) play a vital role in driving economic dynamism. However, they face numerous challenges, particularly in securing bank financing, which is often hindered by informational opacity. The literature suggests that relational financing could be a viable solution, emphasizing continuous, long-term relationships between banks and firms rather than viewing the interaction as a mere transaction. This study investigates the factors influencing Moroccan SMEs' access to bank financing, utilizing a binary logistic regression analysis based on data collected from a survey of 75 Moroccan SMEs. Three key findings emerge from the analysis: First, the bank-firm relationship, measured by the number of banks the firm has financing relationships with, positively affects the likelihood of obtaining bank credit. Second, the ownership structure of the firm significantly affects its access to bank financing. Finally, the age of the firm plays a crucial role in determining its access to bank loans. These findings highlight the importance of fostering long-term relationships and maintaining transparency in the financing process, offering valuable insights into enhancing SMEs' access to the financial resources necessary for their growth.

**Keywords:** Bank financing, Small and Medium Enterprises, Binomial Logistic Regression.

## Introduction

De nos jours, la perception générale de l'économie actuelle est celle d'une domination des entreprises multinationales. Cependant, Selon la Société financière internationale, les petites et moyennes entreprises (PME) représentent 99 % des 125 millions d'entreprises dans le monde. Ces PME contribuent à hauteur de 49 % au PIB mondial. Ainsi, l'apport des activités des PME est essentiel pour la croissance des économies, qu'elles soient développées ou émergentes. Les données nationales montrent également un tel constat, les petites et moyennes entreprises au Maroc jouent un rôle crucial dans l'économie du pays, représentant 95%, en participant à la création de la valeur ajoutée, selon les données de la Confédération des PME. Toutefois, l'environnement national a été marqué, au cours de ces dernières années, par des crises successives liées à la Covid-19 et à la guerre en Ukraine. Étant donné que les interventions diffèrent d'un pays à l'autre, la majorité des gouvernements ont instauré des stratégies de relance économique, c'est-à-dire l'injection de fonds pour réduire la situation critique des citoyens. Ces initiatives représentent une importante contribution économique (Vitenu & Barfi, 2021). Dans ce contexte, les créations d'entreprises, après avoir augmenté de 23,4% en 2021, ont reculé de 11% en 2022. Quant aux dissolutions des entreprises, elles ont enregistré une hausse de près de 18% en 2022 après celle de 52,4% en 2021 (OMPIC, 2022). Malgré les mesures incitatives des pouvoirs publics, les PME éprouvent encore des difficultés qui entravent leur croissance. Pour plusieurs raisons, l'accès au financement externe est unanimement considéré comme le facteur le plus important qui entrave la croissance et le développement des PME (Beck et Demirgüç-Kunt, 2006 ; Ardic et al., 2012), et potentiellement leur échec. Jusqu'à présent, les banques demeurent la principale source de financement pour les PME. Cependant, les liens entre les banques et les PME ne semblent pas parfaits. Il est évident que les PME ne bénéficient pas d'un soutien financier, en raison de la limitation des prêts bancaires et de l'absence de financement. Plusieurs études empiriques ont exploré de nombreux facteurs qui affectent l'accès des PME au financement, comme l'asymétrie de l'information, les caractéristiques de l'entreprise, la disponibilité des garanties, les caractéristiques de l'emprunteur, les caractéristiques du prêteur, la structure du marché bancaire et autres (Hernandez Canovas et Martinez-Solano, 2010 ; Cenni et al., 2015 ; Berger et Udell, 2002). Cela pourrait signifier que les entreprises présentant une faible asymétrie d'information, un risque plus faible et qui présentent des garanties aux banques pourraient être en mesure d'obtenir des prêts. En revanche, les entreprises présentant une asymétrie d'information plus importante, une probabilité de défaillance plus élevée peuvent recevoir un prêt moins important où être confrontées à un rationnement du crédit. D'après Gardès et Maque (2012), le manque de financement des entreprises est causé par leur risque

élevé en raison de l'asymétrie informationnelle, ce qui favorise l'opportunisme et entraîne l'indétermination dans les transactions, ce qui occasionne un risque de crédit pour la banque. Afin de résoudre ce problème, la littérature suggère le financement relationnel bancaire comme solution, car il crée une relation authentique entre la banque et l'entreprise, basée sur un accord tacite de collaboration à long terme (Sharpe, 1990). Selon Diamond (1984), le financement relationnel donnerait à la banque la possibilité de bénéficier d'un avantage informationnel quantitatif en raison de sa gestion des coûts de contrôle. Ainsi, Norden, L. (2015) démontre que les PME obtiennent plus de crédit et/ou des taux de prêt plus bas dans le cadre du prêt relationnel. En outre, la concurrence entre les banques rend les avantages pour les emprunteurs plus probables. En s'appuyant sur les éléments précédemment mentionnés, ce document vise à identifier les facteurs déterminants de l'accès des PME marocaines au financement bancaire. L'accent sera mis sur la dynamique entre les banques et les PME, ainsi que sur les caractéristiques des dirigeants d'entreprises. L'objectif principal est d'analyser l'impact combiné de ces facteurs sur l'accès au financement bancaire. Ainsi, la question centrale de cette recherche est la suivante : *Quels sont les facteurs clés qui influencent l'accès des PME marocaines au financement bancaire ?* Pour répondre à cette question, cet article est structuré de la manière suivante : dans un premier temps, nous définirons les concepts clés de l'étude et passerons en revue la littérature existante sur les déterminants du financement bancaire des PME. Ensuite, nous explorerons les facteurs spécifiques de la relation banque-entreprise qui influencent la décision d'octroi de crédit, et nous présenterons notre modèle de recherche. Par la suite, nous détaillerons les aspects méthodologiques de l'étude. Enfin, nous analyserons et discuterons les résultats obtenus, en les confrontant à la littérature existante et au contexte marocain.

## **1. Revue de littérature sur les déterminants de l'accès au financement bancaire des PME**

### **1.1. Les déterminants liés à l'entreprise**

Des études ont été menées en utilisant des indicateurs tels que la taille de l'entreprise pour démontrer son impact sur l'accès au financement bancaire. Ainsi, les grandes entreprises peuvent acquérir un plus grand pouvoir de négociation et peuvent négocier avec les banques les conditions de crédit (Gompers, 1995). Par ailleurs, Beck et al. (2005) indiquent que les petites et moyennes entreprises sont confrontées à des coûts de financement plus élevés que les grandes entreprises et que l'ampleur de l'impact de ces obstacles sur leur croissance est inversement proportionnelle à la taille de l'entreprise, les plus petites entreprises étant systématiquement plus touchées par ces facteurs. Aussi, Martinez et al. (2019) indiquent que les petites entreprises ont

plus de difficultés à obtenir un financement auprès des banques et ces contraintes découlent principalement de problèmes d'asymétrie d'information entre les emprunteurs et les prêteurs. Selon McKenzie et Woodruff (2008), il a été démontré que l'amélioration de l'accès au financement génère des avantages pour les entreprises, quelle que soit leur taille. Cependant, l'impact est généralement plus important pour les PME. Selon Wijewardena, Nanayakkara et De Zoysa (2008) la mentalité et les caractéristiques personnelles du propriétaire-dirigeant jouent un rôle déterminant, ainsi un dirigeant-propriétaire avec une mentalité entrepreneuriale a tendance à mieux gérer les relations financières, ce qui peut améliorer l'accès au crédit, notamment dans les premières phases de développement de l'entreprise. Cependant pour, Nekhili et Derbel (2007), le banquier préfère généralement accorder des crédits aux entreprises dont la structure de propriété est composée d'actionnaires qui ne font pas partie de la même famille (actionnaires apparentés). Cela s'explique par le fait que la présence de tels actionnaires permet d'effectuer une formalisation plus importante dans la préparation des données comptables, ce qui permet de réduire l'asymétrie informationnelle. D'autre part, la recherche montre que les entreprises nouvellement créées sont plus vulnérables à un accès au financement bancaire parce que la transparence informationnelle est plus faible. On note aussi qu'ils ont un niveau d'intensité d'actifs plus faible et que, de ce fait, elles subissent un rationnement du crédit (Ferri et Murro, 2015). De même, les banques sont réticentes à prêter de l'argent aux jeunes entreprises, car on constate que les taux de survie des jeunes entreprises sont inférieurs à ceux des entreprises plus anciennes (Dierkes et al., 2013). Ainsi, Kirschmann (2016) a constaté dans son étude que les jeunes entreprises sont plus susceptibles d'être rationnées en matière de crédit que les autres, car elles n'ont jamais reçu de prêts de la part des banques et, par conséquent, elles ne sont pas en mesure d'assurer leur survie et il est difficile pour les banques de juger de leur historique. Par rapport au secteur d'activité, plusieurs études ont inclus ce facteur comme déterminant dans l'accès au financement bancaire, et de nombreux auteurs ont exploré cette relation. Ainsi, le secteur d'activité peut influencer la perception du risque, la rentabilité, et la stabilité des entreprises, ce qui, à son tour, affecte les décisions des banques en matière de financement. De ce fait, Berger, A. N., & Udell, G. F. (2002), dans leur travail sur le financement des PME, ont examiné comment les caractéristiques sectorielles influencent les conditions de crédit, notamment le coût du crédit et l'accès aux financements. Aussi d'après Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981), Dans leur étude classique sur le rationnement du crédit, ils discutent de la manière dont les banques peuvent percevoir le risque différemment selon le secteur d'activité, ce qui influence leur disposition à prêter. Rajan, R. G., & Zingales, L. (1998), ont analysé comment les différences sectorielles peuvent expliquer les variations dans les

structures de financement des entreprises, mettant en évidence le rôle du secteur d'activité dans l'accès aux financements externes, y compris les crédits bancaires. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005), dans leur analyse des environnements financiers et de la croissance des entreprises, ont montré que les entreprises dans certains secteurs peuvent avoir un accès plus facile ou plus difficile aux crédits en fonction de la structure industrielle et de la stabilité du secteur. Klapper, L. F., Laeven, L., & Rajan, R. G. (2006), ont étudié l'impact de l'environnement légal et institutionnel sur l'accès au financement, en mettant en évidence les différences sectorielles dans l'accès au financement bancaire. Love, I., & Martinez Peria, M. S. (2015), ont démontré que les entreprises plus établies et celles opérant dans des secteurs avec une demande stable pour les prêts ont souvent des conditions de financement plus favorables. Compte tenu des arguments susmentionnés, nous avons émis l'hypothèse que l'ancienneté de l'entreprise, sa taille, sa structure de propriété et son secteur d'activité ont une relation positive avec l'accès au financement.

*Hypothèse 1 : L'ancienneté de l'entreprise, sa taille, sa structure de propriété et son secteur d'activité ont un impact sur l'accès au financement bancaire.*

Au Maroc, comme dans de nombreux pays en développement, les PME sont généralement des entreprises familiales gérées par des propriétaires qui manquent souvent de formation et d'expérience en entrepreneuriat. Ces dirigeants jouent un rôle central dans la croissance de leurs entreprises. Ils influencent la planification, la structure et la gestion de leur entreprise. Ils sont responsables de l'innovation en fonction des opportunités, de l'organisation des ressources pour la production et la commercialisation, tout en cherchant à réaliser leurs propres intérêts. Cependant, cette concentration des tâches de gestion limite leur capacité d'optimiser leur temps et fait qu'ils perdent certaines informations et opportunités potentielles. En conséquence, ils risquent de s'éloigner de l'objectif initial de protéger l'entreprise contre les défaillances. (Michel Marchesnay, 2003). De même, Nekhili et Derbel (2007) ont constaté qu'il existe une relation positive entre l'expérience professionnelle du dirigeant et l'accès au crédit bancaire. Ainsi, le profil du dirigeant joue un rôle déterminant dans l'accès au financement bancaire. Han T. J. Smit et Lenos Trigeorgis (2004) ont étudié l'influence des caractéristiques de l'entrepreneur sur les contraintes financières des PME, en les associant à la probabilité de refus de prêt. La formation et l'expérience professionnelle du propriétaire-dirigeant de la PME sont positivement corrélées à l'accès au crédit, car un entrepreneur ayant un niveau élevé de formation est perçu comme réduisant l'asymétrie d'information entre la banque et son entreprise. D'autres caractéristiques du dirigeant, telles que l'âge ou la propriété familiale, influencent également les décisions des banques. De ce fait, Robb et Wolken (2002) ont montré qu'il existe une relation

significative entre l'âge du dirigeant et l'accès des PME au financement bancaire, Aussi **Cassar, G. (2004)**, a analysé l'impact des caractéristiques personnelles du dirigeant, y compris l'âge et l'expérience, sur la structure de financement des entreprises. L'étude montre que les dirigeants plus âgés et plus expérimentés sont perçus comme moins risqués, ce qui facilite l'accès au crédit. Pareillement **Cole, R. A., & Mehran, H. (2009)**, dans leur recherche sur l'impact des caractéristiques du propriétaire-dirigeant sur l'accès au financement bancaire, ont constaté que l'expérience professionnelle et l'âge du dirigeant influencent positivement la relation avec les banques. De même **Vos, E., Yeh, A. J., Carter, S., & Tagg, S. (2007)**, ont analysé l'impact des caractéristiques démographiques des dirigeants, y compris l'âge et l'expérience sur l'accès au financement, en montrant que ces facteurs peuvent affecter la confiance des banques envers les emprunteurs. **Cassar, G., & Holmes, S. (2003)**, ont analysé l'impact de l'âge et de l'expérience du dirigeant sur l'accès au financement. Ils ont trouvé que les prêteurs ont tendance à accorder plus facilement des crédits aux dirigeants ayant une expérience solide et un âge qui indique une stabilité, bien que les perceptions puissent varier selon le contexte. Aussi, **Moro, A., & Fink, M. (2013)**, ont examiné l'influence de l'expérience professionnelle des dirigeants sur la capacité des entreprises à obtenir des financements. Ils constatent que les dirigeants avec une expérience étendue dans le secteur sont souvent perçus comme plus crédibles et fiables, ce qui peut améliorer l'accès au crédit. Récemment, **Richard E.O Pearce & Abdullah Bah (2024)** ont démontré dans leur étude que l'âge et l'expérience professionnelle du dirigeant peuvent fortement influencer la probabilité d'obtenir un financement bancaire, ainsi que les conditions de ce financement (taux d'intérêt, garanties exigées, etc.). Les banques accordent généralement plus de confiance aux dirigeants qui ont fait leurs preuves, tant en termes d'expérience que de gestion prudente. Compte tenu de la littérature susmentionnée, nous avons émis l'hypothèse qu'il pourrait y avoir une relation positive entre le profil du dirigeant capté à travers (l'âge, l'expérience professionnelle de l'entreprise) et l'accès au financement bancaire.

*Hypothèse 2 : Le profil du dirigeant capté à travers l'âge et l'expérience professionnelle affectent la probabilité d'accès au financement bancaire.*

### **1.2. Les déterminants liés à la relation banque-entreprise**

L'asymétrie d'information survient lorsque les dirigeants d'une entreprise possèdent des informations stratégiques sur son avenir, non accessibles aux apporteurs de capitaux. Cette situation engendre un rationnement du crédit pour certaines PME, perçues comme moins transparentes. **Myers et Majluf (1984)** suggèrent que les décisions financières se transforment en un jeu stratégique entre dirigeants et investisseurs, créant un déficit de confiance entre les institutions financières et les PME, et contribuant ainsi au rationnement du crédit. **Stiglitz et**

Weiss (1981) expliquent que ce rationnement survient lorsque les emprunteurs acceptent les conditions des prêteurs, mais voient leurs demandes systématiquement refusées, ou obtiennent un montant inférieur à celui demandé. Ce phénomène est largement attribuable à l'opacité informationnelle des PME, qui les expose au risque de rationnement du crédit. Bien que les banquiers investissent dans la collecte d'informations pour évaluer le risque, les PME fournissent souvent peu d'informations fiables, amplifiant ainsi l'asymétrie d'information. En conséquence, les banques perçoivent systématiquement un risque accru chez les PME, conduisant à l'exclusion de certaines d'entre elles (Thorsten Beck et Demirguc-Kunt, 2006). Toutefois, la littérature théorique a mis en évidence les avantages d'une relation bancaire exclusive, favorisant un accès au financement facile aux PME, avec des conditions plus favorables. Ainsi, un financement relationnel permettrait à la banque de bien connaître l'entreprise, accumuler de l'information sur sa fiabilité et son niveau de risque, et par conséquent réduire au maximum les problèmes d'anti-sélection inhérents à la relation de crédit. La banque serait alors plus susceptible de faciliter l'accès des PME au capital, ajuster les taux d'intérêts en fonction du risque évalué, et demander moins de garantie dans le cadre d'un financement relationnel que dans celui d'un financement transactionnel. Récemment, Degryse, Hans & Matthews, Kent & Zhao, Tianshu, (2021) ont démontré grâce aux facteurs liés à la banque, à l'entreprise et au marché, que les services bancaires relationnels basés sur la confiance ont contribué à réduire les contraintes de crédit auxquelles les PME ont été confrontées au cours de la décennie qui a suivi la crise financière mondiale. **Boot, A. W. A. (2000)**, a étudié la relation banque-entreprise en se concentrant sur l'accès au financement, mettant en lumière l'importance de la domiciliation pour l'évaluation du risque. Il révèle aussi que des relations étroites entre la banque et l'emprunteur contribuent à réduire l'asymétrie d'information. En conséquence, il a été démontré que les entreprises qui entretiennent une relation de longue durée avec la banque ont plus de facilité à obtenir des taux d'intérêt préférentiels et un accès au financement (St-Pierre & Fadil, 2011). **Cole, R. A. (1998)**, a examiné comment les banques utilisent les informations tirées des relations avec les entreprises, y compris la domiciliation du Chiffre d'Affaires, pour prendre des décisions de crédit. Pourtant, les banques, en particulier dans les pays en développement, sont réticentes à accorder des financements aux PME en raison de l'asymétrie de l'information et de la nature risquée des PME comme le soulignent (Beck, Demirgüç-Kunt, & Pería, 2008). Pour réduire le problème de l'asymétrie de l'information, les institutions financières utilisent divers outils pour évaluer le crédit des PME. Le prêt relationnel est une bonne technique permettant aux banques d'accorder des prêts aux entreprises ne disposant pas de suffisamment d'informations (Berger & Udell, 2002). La confiance créée par

la relation entreprise-banque est efficace pour réduire l'asymétrie d'information entre les entreprises et les banques et le coût du financement des PME (Fidrmuc, Schreiber, & Siddiqui, 2015 ; Howorth, 2012). Au Royaume-Uni, la littérature financière des propriétaires/gérants améliore l'accès des PME au financement grâce à la préparation d'états financiers et à la réduction de l'asymétrie d'information (Hussain, Salia, & Karim, 2018). Ainsi, les relations entreprise-banque et les compétences financières des propriétaires/directeurs peuvent donc aider les PME à améliorer leur financement. Soo-Young, Jung-Jin et Yong-Deok, (2021) suggèrent qu'une relation étroite entre la banque et l'entreprise peut réduire le problème d'asymétrie d'information et atténuer la contrainte de crédit des PME. En conséquence, leurs résultats confirment que le prêt relationnel a un effet bénéfique sur l'offre du marché coréen du crédit aux PME. Quant à Farinha et Santos (2002), ils examinent les raisons du passage d'un financement bancaire exclusif à un financement diversifié en utilisant une base de données de la banque centrale du Portugal qui rassemble les engagements des différentes banques opérant dans le pays entre 1980 et 1996. Selon eux, presque toutes les entreprises empruntent d'abord auprès d'une seule banque, puis augmentent progressivement le nombre de banques. Grâce à l'analyse de la durée des relations uniques, ils peuvent également démontrer que le passage à la multibancarité devient de plus en plus fréquent au fil du temps. Pareillement, Carletti, E., Cerasi, V., & Daltung, S. (2007), ont analysé comment la multibancarité peut influencer les décisions de prêt des banques, en mettant en lumière les effets de concurrence entre les banques pour offrir des crédits à des conditions avantageuses. Aussi, **Ongena, S., & Smith, D. C. (2000)**, ont étudié les effets de la multibancarité sur les coûts du crédit et l'accès au financement. Leur recherche a révélé que les entreprises qui entretiennent des relations avec plusieurs banques peuvent obtenir de meilleures conditions de crédit et un meilleur accès au financement. Refait-Alexandre, Catherine & Serve, Stéphanie (2020) ont examiné les facteurs déterminants de l'utilisation de relations bancaires multiples par les PME. Ils ont démontré que les entreprises de grande taille, performantes et innovantes sont plus enclines à développer des relations bancaires multiples. Aussi, **Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006)**, à travers leur recherche sur le financement des PME, ont examiné comment la relation avec plusieurs banques (multibancarité) peut affecter l'accès au crédit. Ils trouvent que la multibancarité peut améliorer l'accès au financement en diversifiant les sources de crédit et en réduisant le risque perçu par les prêteurs. De ce fait, nous avons émis l'hypothèse qu'une entreprise qui entretient une relation stable et de longue date avec sa banque, qui a ses comptes domiciliés dans cette banque et qui collabore avec plusieurs banques, bénéficie généralement d'un meilleur accès au crédit bancaire.

*Hypothèse 3 : Une entreprise ayant une bonne relation avec sa banque, mesurée par la durée de la relation, la domiciliation et le nombre de banques en relation de financement se caractérise par un accès plus facile au crédit bancaire.*

Dans les économies basées sur les banques, le développement local des services financiers repose sur les agences bancaires, qui jouent un rôle crucial dans l'accès au crédit. Si le développement technologique a facilité les transactions financières, les opérations de crédit restent très gourmandes en informations et sujettes à des problèmes d'asymétrie d'information, cela est particulièrement vrai pour les PME, pour lesquelles les problèmes d'asymétrie d'information sont plus graves car elles sont plus opaques sur le plan de l'information (Agarwal & Hauswald, 2010). Par exemple, les dirigeants de PME motivés par des facteurs liés à la confiance préfèrent choisir une petite banque locale et entretenir une relation étroite et durable (Jackowicz et al., 2020). La proximité géographique est importante car elle réduit le coût de transmission de l'information et facilite les relations (Nguyen, 2019). La proximité de l'emprunteur facilite la collecte d'informations décisionnelles et non techniques (Agarwal & Hauswald, 2010), et les chocs positifs sur la liquidité bancaire sont transmis aux PME emprunteuses situées à proximité (Petkov, 2023). Les banques bénéficient d'un avantage informationnel local que la distance érode (Agarwal & Hauswald, 2010). En utilisant la distance succursale-firme comme indicateur de l'asymétrie d'information, Zou et Wang (2022) signalent que la distance physique entrave la transmission d'informations non techniques et réduit le volume des prêts bancaires. Selon Anthony Saunders & Linda Allen (2002), les PME ont plus de chances d'accéder aux emprunts des banques proches géographiquement en raison de la facilité de contrôle et de la distance au centre de décision bancaire. De même, Fasano et La Rocca (2023), analysant respectivement six marchés européens et indiquent que la proximité géographique des agences bancaires locales aide les PME à obtenir des ressources financières. Cependant, le développement bancaire national a un effet modéré sur l'endettement des PME puisque l'impact positif des banques locales tend à diminuer à mesure que le niveau de développement bancaire national augmente (Fasano & La Rocca, 2023). Compte tenu des arguments susmentionnés, nous avons émis l'hypothèse que la proximité géographique des agences bancaires accroît l'accès au financement relationnel des PME.

*Hypothèse 4 : La proximité géographique des agences bancaires aide les PME à établir un financement relationnel.*

L'exigence de garantie dans un contrat de prêt est un moyen conventionnel de réduire le risque de crédit pour l'emprunteur. Ainsi, pour montrer une meilleure qualité de crédit aux banques, les entreprises donnent généralement des garanties, ce qui leur permet de réduire le

rationnement du crédit. La recherche montre également que les garanties constituent un signal positif pour les banques afin de réduire la sélection adverse et l'aléa moral, car il est moins probable que les emprunteurs de mauvaise qualité mettent en gage des garanties. En effet, en cas de défaut de paiement, les emprunteurs de mauvaise qualité risquent de perdre le contrôle de l'actif et sont donc moins incités à fournir une garantie (Godlewski et Weill, 2011 ; Hainz et al., 2013). Ainsi, la littérature susmentionnée conclut que la garantie agit comme un dispositif de signalisation pour les prêteurs afin de trier les emprunteurs de qualité des emprunteurs à risque. Par conséquent, la mise en gage peut avoir un effet positif sur l'accès au financement des PME en raison d'un risque de crédit plus faible. Toutefois, Xiang et al. (2015) indiquent que le fait de ne pas avoir réussi à lever des fonds dans le passé continue d'avoir un impact significatif et cumulatif sur le comportement de recherche de financement à l'avenir. Cette situation et le rationnement du capital communément observé dans ce segment d'entreprises sous-estiment le niveau réel du problème, car de nombreux entrepreneurs, sur la base de leurs mauvaises expériences, ne recherchent tout simplement pas de financement parce qu'ils prévoient qu'ils seront rejetés. Selon Ferraz et Ramos (2018), le financement bancaire peut être affecté par divers facteurs, tels que des exigences excessives en matière de documentation, des exigences élevées en matière de garanties, des taux d'intérêt élevés, un manque de connaissance des instruments et des produits offerts. Toutefois, Les conditions d'accès au financement externe constituent en elles-mêmes des obstacles pour les PME, car un grand nombre de ces entreprises appartiennent au secteur informel, c'est-à-dire qu'elles n'ont pas d'enregistrement fiscal ni de garantie (León et Saavedra, 2018). Les taux d'intérêt élevés sont aussi des obstacles importants pour les prêts aux petites entreprises et les PME. Beck et al. (2006) ont utilisé l'enquête mondiale sur l'environnement des entreprises (WBES) et ont montré qu'un taux d'intérêt élevé est l'obstacle financier le plus important pour les PME parmi les 12 obstacles au financement examinés. De même, Farinha et Felix (2015) ont constaté que les banques ayant des taux d'intérêt plus bas recevaient plus de demandes de prêt que les banques ayant des taux d'intérêt plus élevés au Portugal. Une étude a également montré qu'un taux d'intérêt plus élevé est l'un des facteurs les plus importants pour les PME, car un montant plus élevé des prêts augmente la charge de la dette pour les PME (Chaibi et Ffiti, 2015). Ainsi, **Beck, T. et Demirgüç-Kunt, A. (2006)** ont exploré les défis que rencontrent les PME dans l'accès au financement bancaire. Ils ont souligné que les exigences de garanties et les taux d'intérêt élevés sont parmi les principaux obstacles qui limitent l'accès des PME aux crédits bancaires, en particulier dans les économies émergentes. Pareillement, **Cassar, G., & Holmes, S. (2003)**, ont examiné l'impact des exigences de garanties sur l'accès au financement pour les PME. Ils ont

trouvé que les PME sont souvent désavantagées en raison de la valeur limitée de leurs actifs, ce qui rend difficile la satisfaction des exigences de garanties imposées par les banques. Kwame Godsway Kisseih. (2017) ont étudié l'impact des fluctuations des taux d'intérêt bancaires sur la croissance des petites et moyennes entreprises du Ghana et ont démontré qu'il existe une interdépendance entre la rentabilité des PME et le taux d'intérêt, les prêts bancaires et la taille de l'entreprise. Au niveau National, selon une étude du HCP au Maroc en 2019, les principales difficultés pour les demandes de crédit des TPME sont les garanties requises et les taux d'intérêt élevés. La littérature susmentionnée conclut que la garantie agit comme un dispositif de signalisation pour les prêteurs afin de trier les emprunteurs de qualité des emprunteurs à risque. De ce fait, nous avons émis l'hypothèse que les garanties exigées et les taux d'intérêts élevés freinent l'accès au financement bancaire.

*Hypothèse 5 : Les garanties exigées par les banques et les taux d'intérêt élevés demeurent des obstacles importants à l'accès au financement bancaire.*

L'autofinancement, qui consiste à financer les projets de l'entreprise sans recourir à des ressources externes, est largement utilisé par les PME. Il se compose principalement des dotations aux amortissements, des réserves, des plus-values, des capitaux propres et de l'épargne. Cette préférence pour l'autofinancement est souvent liée au désir des dirigeants de garder le contrôle de l'entreprise, à la réticence envers la transparence financière pour des raisons fiscales ou de concurrence, ainsi qu'à la difficulté d'accéder à d'autres modes de financement. Cependant, bien que l'autofinancement offre des avantages, il peut également exercer une pression constante sur les dirigeants, qui doivent anticiper les éventuelles difficultés financières. Selon Myers et Maljuf (1984), les petites et moyennes entreprises ont tendance à privilégier l'autofinancement comme source de financement interne de premier ordre, ou à solliciter les bailleurs de fonds comme source externe de second ordre. Ce comportement peut limiter leur accès au crédit en envoyant un signal aux banques qu'elles privilégient l'autofinancement. **Hernández-Cánovas, G., & Koëter-Kant, J. (2008)**, dans leur étude sur les PME européennes, ont constaté que les entreprises fortement autofinancées peuvent rencontrer plus de difficultés à accéder au financement bancaire, les banques pouvant interpréter ce choix comme une réticence à s'endetter ou un manque de confiance dans la capacité de remboursement. De même, **Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008)**, ont exploré les effets de la structure de financement sur la croissance des entreprises. Ils ont mis en évidence que les entreprises qui se concentrent sur l'autofinancement peuvent limiter leur croissance et leur capacité à attirer des financements bancaires. Pareillement, **Cassar, G., & Holmes, S. (2003)**, ont examiné comment l'autofinancement des PME peut

influencer leur accès au crédit. Leur étude a montré que, bien que l'autofinancement puisse réduire la dépendance aux financements externes, il peut aussi indiquer aux prêteurs que l'entreprise est moins prête à lever des fonds supplémentaires, ce qui peut affecter les décisions de prêt. De même Moro, A., & Fink, M. (2015) ont exploré le rôle de l'autofinancement dans les stratégies de financement des PME. Leur recherche a révélé que, bien que l'autofinancement puisse être une stratégie de gestion prudente, il peut aussi être perçu par les banques comme un signe de manque de besoin ou de rentabilité insuffisante, ce qui peut réduire la volonté des banques à fournir des prêts. Cependant, Love, I., & Martinez Peria, M. S. (2015) ont discuté de la relation entre l'autofinancement des PME et leur accès au crédit bancaire. Leur recherche suggère que les banques peuvent voir les entreprises qui s'appuient fortement sur l'autofinancement comme moins risquées ou moins dynamiques, ce qui peut affecter leur volonté de fournir des financements externes. En effet, ces publications montrent que l'autofinancement, bien qu'il puisse être une méthode de gestion des finances internes des PME, il peut parfois être perçu négativement par les prêteurs ou signaler une absence d'opportunités de croissance, ce qui peut influencer l'accès au financement bancaire. En conséquence, nous avons émis l'hypothèse que l'autofinancement peut présenter un frein à l'accès au financement bancaire. Nous supposons qu'il existe une relation négative entre l'autofinancement des PME et l'accès au financement bancaire.

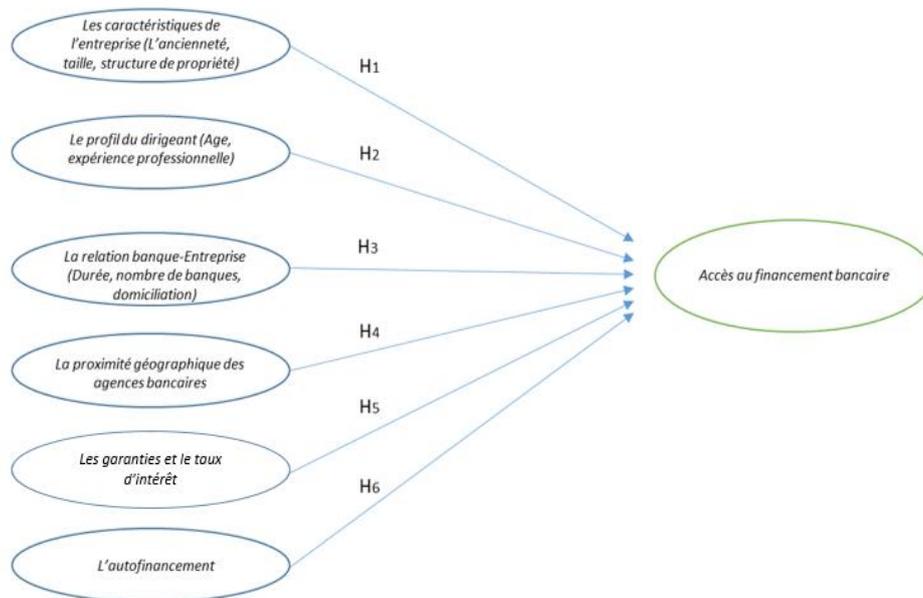
*Hypothèse 6 : L'Autofinancement démontre une réticence ou difficulté d'accéder au financement bancaire.*

### **1.3. Modèle de recherche**

Pour appréhender les facteurs qui expliquent l'accès au financement bancaire par les PME marocaines, nous suivrons une méthodologie rigoureuse basée sur une étude empirique. Nous avons sélectionné nos variables endogènes et exogènes en fonction des hypothèses formulées et des travaux de la littérature existante. Pour analyser ces facteurs, nous utiliserons SPSS afin de réaliser une régression logistique binomiale sur les données collectées à partir d'un questionnaire administré auprès d'un échantillon de PME marocaines. Cette approche nous permettra d'examiner l'impact des différents facteurs, tels que les caractéristiques du profil du dirigeant à travers (l'âge, le niveau d'instruction et l'expérience professionnelle), les caractéristiques de l'entreprise (l'ancienneté de l'entreprise, sa taille, âge de l'entreprise, structure de propriété et son secteur d'activité), la relation banque entreprise captée à travers (la multibancarité, la domiciliation, la durée de la relation) et les obstacles liés à l'accès au crédit bancaire (proximité géographique, taux d'intérêt, garanties, l'autofinancement) sur l'accès au financement bancaire. Il est important de noter que les données empiriques sur ce

sujet présentent des résultats parfois mitigés, en raison des variations contextuelles entre différents pays et environnements économiques. Les différences dans les sources de données, les méthodes de mesure, les dimensions de la relation banque-entreprise et les méthodologies de recherche peuvent expliquer ces divergences. Ainsi, notre étude visera à enrichir la compréhension de ces facteurs spécifiques au contexte marocain, en tenant compte de ces variations et en apportant des éclairages nouveaux sur les conditions d'accès au crédit pour les PME Marocaines (Figure 1).

## 2. Figure 1 : Modèle de recherche



Source : Par nos soins

### 1.4. Positionnement épistémologique

Pour motiver le choix de notre approche méthodologique, il est essentiel de comprendre notre positionnement épistémologique et le mode de raisonnement adoptés. Ainsi, cette étude se situe dans un paradigme positiviste, cherchant à expliquer les phénomènes observables à travers une analyse empirique rigoureuse des données. En optant pour une approche quantitative, nous visons à établir des relations causales claires et à généraliser les résultats à une population plus large. Le choix d'utiliser une régression logistique binaire se justifie par la nature de notre variable dépendante, l'accès au financement bancaire, qui est binaire (accès « oui » ou « non »). Cette méthode permet de modéliser la probabilité d'occurrence d'un événement en fonction d'un ensemble de variables indépendantes. Le mode de raisonnement adopté est hypothético-déductif. Nous formulons des hypothèses fondées sur des cadres théoriques préexistants et les résultats de recherches antérieures, que nous testons empiriquement à l'aide de données

collectées auprès de PME marocaines. En recourant à un questionnaire structuré et distribué sur un ensemble de PME tout secteur confondu dans plusieurs régions du Maroc, nous obtenons des données standardisées qui facilitent l'analyse statistique et la comparaison des résultats. Cette approche nous permet non seulement de confirmer ou infirmer les hypothèses posées, mais aussi d'identifier des patterns et des relations nouvelles ou inattendues. Ainsi, notre démarche vise à combiner une rigueur méthodologique avec une capacité à capturer les nuances contextuelles, offrant une compréhension profonde des déterminants de l'accès au financement pour les PME dans le contexte marocain.

## **2. Méthodologie de la recherche**

### **2.1. Choix de l'échantillon**

Dans cette section, nous décrivons la méthodologie adoptée dans cette étude, en détaillant la source des données, les mesures des différentes variables, ainsi que la spécification du modèle économétrique. L'étude se concentre sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME) marocaines, une catégorie choisie pour son importance économique. En effet, selon le rapport annuel 2021-2022 de l'Observatoire marocain de la très petite et moyenne entreprise (OMTPME), les PME représentent 99,6 % du tissu économique marocain. Leur rôle est crucial dans le développement économique du pays, notamment en raison de leur flexibilité et de leur contribution significative à la création d'emplois à moindre coût. Notre échantillon est constitué de PME situées dans diverses régions du Maroc, avec une concentration particulière sur l'axe Casablanca-Tanger, où 63% des entreprises sont implantées, selon l'enquête nationale auprès des entreprises de 2019 du Haut-Commissariat au Plan (HCP). Certaines entreprises ont été délibérément exclues de l'échantillon, notamment les institutions financières telles que les banques et les compagnies d'assurance, ainsi que les entreprises non concernées par le financement bancaire traditionnel. L'échantillon a été constitué selon la méthode du choix raisonné (méthode non probabiliste), en raison de l'absence d'une base de sondage spécifique sur le financement bancaire des PME au Maroc et du fait que ce sujet reste encore peu exploré. Les données ont été recueillies à partir d'un questionnaire administré auprès de PME marocaines de divers secteurs.

### **2.2. Calcul de la taille de l'échantillon**

Les informations collectées dans le cadre de cette étude de sources primaires sont du type quantitatif et qualitatif. Cependant, nous avons collecté nos données en utilisant un questionnaire comprenant des questions ouvertes et des questions fermées. Les cadres des PME (dirigeant, directeur, comptable et DAF) ont été chargés du renseignement du questionnaire. Afin de garantir une collecte fluide, une flexibilité adéquate et un traitement efficace du

questionnaire, nous avons suggéré des questions simples de nature fermée à choix unique et à choix multiple. Ainsi sur les 152 questionnaires distribués, seuls 86 ont été récupérés et 75 étaient exploitables, représentant ainsi 50% des réponses. Cet échantillon de 75 entreprises est analysé pour étudier l'impact des variables explicatives sur l'accès au financement bancaire des PME Marocaines. Du moment que notre population et échantillon sont connus, nous allons calculer la marge d'erreur, Pour cela, considérons la formule suivante qui suit une distribution normale :

$$\text{Marge d'erreur} = Z_{\alpha/2} \times \frac{\sqrt{p \cdot (1-p)}}{n}$$

- $Z$  : Niveau de confiance selon la loi normale centrée réduite (pour un niveau de confiance de 95 %, ( $z = 1,96$ )).
- $\alpha/2$  : Lorsque nous parlons d'un intervalle de confiance à deux côtés (bilatéral), nous divisons le niveau de signification par deux pour répartir la probabilité d'erreur également aux deux extrémités de la distribution normale.
- $p$  : Proportion estimée de la population qui répondra favorablement à notre questionnaire ( $p = 0,5$ )
- $1 - p$  : Présente la proportion de non-succès dans l'échantillon.
- $n$  : taille de l'échantillon (dans notre cas,  $n = 75$ )

$$\text{Marge d'erreur} = 1,96 \times \frac{\sqrt{0,5 \cdot (1-0,5)}}{75} \approx 0,099$$

La marge d'erreur est d'environ 9,9 %. Cela signifie que, dans la population générale, entre 40,1 % et 59,9 % des entreprises répondront favorablement. Ce qui renforce la fiabilité de nos résultats.

### 2.3. Spécification économétrique :

Cette étude cherche à appréhender les facteurs qui expliquent l'accès au financement bancaire par les PME marocaines. Pour construire nos différents modèles, nous effectuons le choix de nos variables endogènes et exogènes. La variable dépendante dans cette étude est l'accès au crédit bancaire : « Recourez-vous au financement bancaire ? ». Cette variable est dichotomique, elle prend la valeur '1' si recours au crédit et '0' si non recours au crédit. La régression logistique binaire se distingue par sa capacité à modéliser des relations complexes sans nécessiter de distribution normale des erreurs ni de linéarité stricte, ce qui la rend plus flexible par rapport à des méthodes comme la régression linéaire ou l'analyse discriminante. En intégrant des méthodes de sélection de variables basées sur des critères statistiques rigoureux, cette approche permet d'identifier les facteurs les plus significatifs influençant l'accès au financement, offrant ainsi des insights précieux pour la prise de décision et la gestion des risques

bancaires liés aux PME. Pour atteindre nos objectifs, nous avons formulé cinq modèles économétriques dont la variable dépendante de recours au crédit selon le modèle logit binomial, employé via SPSS, afin d'examiner la relation entre une variable dépendante qualitative binaire (accès au financement bancaire) et plusieurs variables indépendantes quantitatives et qualitatives (secteur d'activité, recours à l'autofinancement, perception de l'accès au crédit, valeurs relationnelles, etc). Ce modèle économétrique permet de quantifier l'impact des caractéristiques de l'entreprise, du profil du dirigeant et **la relation banque entreprise** sur la probabilité d'obtenir un financement bancaire, offrant ainsi une compréhension approfondie des déterminants de l'accès au crédit pour les PME marocaines. Les résultats de cette spécification économétrique fourniront des insights précieux sur les politiques et stratégies pouvant être adoptées pour améliorer l'accès au financement bancaire pour les PME, contribuant ainsi à leur développement et à la croissance économique globale.

Les équations des différents modèles sont les suivantes :

▪ **Modèle1: *Recour\_Fina\_Banc***

$$= a_1 + a_2 \text{Secteur_Activ} + a_3 \text{TAILLE} \\ + a_4 \text{ANCIENN_EPSE} + \varepsilon_1$$

▪ **Modèle2: *Recour\_Fina\_Banc***

$$= b_1 + b_2 \text{AGE_DIRIG} + b_3 \text{NIV_INTRUC} \\ + b_4 \text{DIRIG_PROPR_PRINCIP} + b_5 \text{LIEN_PAREN} + \varepsilon_2$$

▪ **Modèle3: *Recour\_Fina\_Banc***

$$= c_1 + c_2 \text{FACIL_ACCES} + c_3 \text{DUREE_RELAT_BANQ} \\ + c_4 \text{NBR_BANQ_CRED} + \varepsilon_3$$

▪ **Modèle4: *Recour\_Fina\_Banc***

$$= e_1 + e_2 \text{TX_AUTOFIN} + e_3 \text{DOMICI_BANC} \\ + e_4 \text{Choix_Prox_Geog} + \varepsilon_5$$

▪ **Modèle5: *Recour\_Fina\_Banc***

$$= d_1 + d_2 \text{GARANT_NECESS} + d_3 \text{TX_INTER_ELEV} + \varepsilon_4$$

Avec,  $a_1, b_1, c_1, d_1, e_1$  comme constantes,  $a_i, b_i, c_i, d_i, e_i$  ( $i=2,3,4$ ) sont les coefficients de variables indépendantes. Les  $\varepsilon_i$  sont les erreurs des modèles.

Les tableaux ci-dessous présentent un résumé des définitions et la codification des différentes variables indépendantes.

**Tableau N°1 : Résumé des définitions, codification et mesures des variable - Caractéristiques de la PME et de l'Entrepreneur**

Code	Définition	Nature	Mesure	Signe attendu	Auteurs
<b>Secteur_activité</b>	Désigne l'activité principale de l'entreprise	Qualitative	1=Bâtiments et immobilier ; 2=Commerce et Industrie ; 3=Tourisme et loisirs ; 4=NTIC et Services.	+	I., & Martinez Peria, M. S. (2008)
<b>Taille</b>	Désigne la taille de l'entreprise	Quantitative	1=De 1 à 9 salariés ; 2=De 10 à 49 salariés ; 3=De 50 à 149 salariés ; 4=De 150 à 249 salariés.	+/-	Martinez et al. (2019).
<b>Ancienn_epse</b>	Désigne l'ancienneté ou l'âge de l'entreprise	Quantitative	1=Moins de 2 ans ; 2=2 ans ou plus mais moins de 5 ans ; 3=5 ans ou plus mais moins de 10 ans ; 4=10 ans ou plus mais moins de 20 ans ; 5=Plus de 20 ans.	+/-	Dierkes et al., (2013) ; Kirschmann (2016)
<b>Age_dirig</b>	Désigne l'âge du dirigeant de l'entreprise	Quantitative	0=Moins de 20 ans ; 1=20 à 40 ans ; 2=40 à 60 ans ; 3=Plus de 60 ans.	+	Robb et Wolken (2002) ; Cassar, G. (2004).
<b>Niv_intsruc</b>	Désigne le niveau d'enseignement du dirigeant	Qualitative	1=Baccalauréat; 2=Bac +2; 3=Bac +3; 4=Bac +5 ou plus.	+	Han T. J. Smit et Lenos Trigeorgis (2004); Moro, A., & Fink, M. (2013).
<b>Dirig_propr_princip</b>	Désigne si le propriétaire principal est également le dirigeant principal de l'entreprise ?	Qualitative	0=Non ; 1=Oui	+	Wijewardena, Nanayakkara et De Zoysa (2008).
<b>Lien_paren</b>	Désigne le lien de parenté entre les associés	Qualitative	0=Non ; 1=Oui	+/-	Nekhili et Derbel (2007).

Source : Par nos soins

**Tableau N°2 : Résumé des définitions, codification et mesures des variable - Financement Bancaire des PME**

Code	Définition	Nature	Mesure	Signe attendu	Auteurs
<b>Facil_acces</b>	Désigne si l'entreprise a un accès facile au crédit bancaire	Qualitative	1=Pas du tout d'accord ; 2=Pas d'accord ; 3=Ni d'accord, ni pas d'accord (Neutre); 4=D'accord; 5=Tout à fait d'accord.	+	
<b>Duree_relatt_banq</b>	Désigne la durée de la relation entretenue avec la banque	Quantitative	1=Moins de 5 ans ; 2=Entre 5 et 10 ans ; 3=Plus de 10 ans.	+	St-Pierre & Fadil (2011); Soo-Young, Jung-Jin et Yong-Deok, (2021).
<b>Nbr_banq_cred</b>	Désigne le nombre de banques en relation avec l'entreprise	Quantitative	0= Aucune ; 1=Une banque ; 2=Deux banques.	+	Ongena, S., & Smith, D. C. (2000); Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006).
<b>Tx_inter_elev</b>	Désigne le fait que l'entreprise estime que le taux d'intérêt proposé était trop élevé ou non	Qualitative	1=Pas du tout d'accord ; 2=Pas d'accord ; 3=Ni d'accord, ni pas d'accord (Neutre) ; 4=D'accord ; 5=Tout à fait d'accord.	-	Beck et al. (2006) ; Chaibi et Ftiti (2015)
<b>Garant_necess</b>	Désigne si des garanties sont nécessaires lors de l'obtention d'un prêt	Qualitative	1=Jamais ; 2=Rarement ; 3=Parfois ; 4=Souvent ; 5=Toujours	-	Ferraz et Ramos (2018); Godlewski et Weill (2011); Hainz et al. (2013)
<b>Choix_prox_geog</b>	Désigne si le choix d'une Banque en particulier a été guidé par la proximité géographique de l'agence bancaire	Qualitative	1=Pas du tout d'accord ; 2=Pas d'accord ; 3=Ni d'accord, ni pas d'accord (Neutre) ; 4=D'accord ; 5= Tout à fait d'accord.	+/-	Anthony Saunders & Linda Allen (2002) ; Fasano et La Rocca (2023).

<b>Tx_autofin</b>	Désigne le taux de financement interne d'une entreprise	Quantitative	1=de 0 à 25% 2= de 25 à 50% 3= de 50% à 75% 4=de 75% à 100%	-	Moro, A., & Fink, M. (2015); I., & Martinez Peria, M. S. (2015).
<b>Domici_ca</b>	Désigne la domiciliation par la banque du chiffre d'affaires de l'entreprise.	Quantitative	0= Aucune ; 1=Une banque ; 2=Deux banques ; 3=Trois banques.	+/-	Cole, R. A. (1998) ; Boot, A. W. A. (2000).

Source : Par nos soins

### 3. Résultats

Nous avons employé le modèle Logit binaire via SPSS pour examiner la relation entre une variable dépendante qualitative binaire et plusieurs variables indépendantes (quantitatives et qualitatives). Les résultats, détaillant l'impact de la relation banque-entreprise, des caractéristiques de l'entreprise, et du profil du dirigeant sur l'accès au financement bancaire, seront présentés dans ce qui suit.

#### 3.1. Effet du profil du dirigeant sur l'accès au crédit

Tout d'abord, le modèle s'avère être globalement significatif, comme en témoigne le test composite des coefficients du modèle qui affiche un  $\text{Khi}^2 = 23.62$ , avec une significativité très marquée ( $\text{sig.} < 0.01$ ). De même, l'examen du test de Hosmer et Lemeshow = 6,689, révèle une non-significativité, ce qui indique qu'il n'y a pas de différence statistiquement significative entre les données observées et les valeurs prédites par notre modèle. En outre, le  $R^2$  de Nagelkerke du modèle est évalué à 36.4%, ce qui témoigne d'un niveau d'adéquation satisfaisant. Cela signifie que 36.4% de la variation de la variable binaire dépendante est expliquée par les variables indépendantes du modèle. Le tableau 3 présente les résultats de la relation entre le profil du dirigeant et l'accès au crédit bancaire.

**Tableau 3 : Résultat de l'effet du profil du dirigeant sur l'accès au crédit bancaire**

Variables	B	Wald	Sig.	Exp(B)	R <sup>2</sup> de Nagelkerke	Test de Hosmer et Lemeshow (Khi2)	Test composites des coefficients du modèle
Age_dirig	-0,176	0,223	0,637	0,839	<b>36.4%</b>	<b>6,689</b>	<b>23.62</b>
Niv_instruc	0,195	1,039	0,308	1,215			
Dirig_propr_princip	1,13	3,467	0,063	3,095			
Lien_paren	-0,746	1,55	0,213	0,474			

Source : Par nos soins, SPSS 25

Concernant les coefficients estimés par le modèle, l'analyse du tableau 2 ci-dessus révèle plusieurs tendances significatives. Bien que la variable d'âge du dirigeant semble présenter une relation négative avec l'accès au crédit bancaire, cette relation n'atteint pas un niveau de significativité statistique ( $\text{sig.} > 0.1$ ). De même, les variables telles que le niveau d'instruction du dirigeant et le lien de parenté entre associés ne démontrent aucune influence significative

sur l'accès au crédit. En revanche, la variable « DIRIG\_PROPR\_PRINCIP », qui détermine si le propriétaire principal est également le dirigeant principal de l'entreprise, présente une influence significative positive au niveau de risque de 10% (sig. =0.063). Le coefficient d'impact associé à cette variable est positif (1.13), avec un odds ratio de 3,095, ce qui suggère que lorsque le propriétaire principal assume également le rôle de dirigeant principal, la probabilité pour l'entreprise d'accéder à un crédit bancaire est trois fois supérieure à la probabilité qu'elle n'ait pas accès au crédit bancaire. Ces conclusions réfutent les résultats de Nekhili et Derbel (2007) par rapport aux actionnaires apparentés et rejoignent les résultats similaires avancés par Han T. J. Smit & Lenos Trigeorgis, (2004) ; Nekhili et Derbel (2007) et Wijewardena, Nanayakkara et De Zoysa (2008). Ainsi, le profil du dirigeant de l'entreprise influence l'accès au financement bancaire. Cette constatation soulève des implications importantes pour la prise de décision stratégique au sein des PME marocaines, mettant en évidence le rôle crucial de la structure de propriété et de gouvernance dans l'obtention de financements externes. Il est plausible de considérer que les banques ou les prêteurs accordent une plus grande confiance aux entreprises dont le propriétaire principal détient également la position de dirigeant principal, percevant ainsi une meilleure gestion et une plus grande implication dans le succès financier de l'entreprise.

### **3.2. Effet des caractéristiques de l'entreprise sur le recours au financement bancaire**

Le tableau 4 présente les résultats de la régression logistique appliquée aux caractéristiques des entreprises. L'analyse démontre que le modèle est globalement significatif, comme l'indique le test composite des coefficients du modèle avec un khi2 de 20.80 et une significativité très marquée (sig. < 0.01). Cette observation confirme que l'ensemble des variables indépendantes incluses dans le modèle contribuent de manière significative à l'explication de la variance de la variable dépendante, à savoir l'accès au crédit bancaire pour les PME marocaines. De plus, le test de Hosmer et Lemeshow, avec une valeur de 10.620, révèle une adéquation satisfaisante entre les données observées et les valeurs prédites par notre modèle, renforçant ainsi la validité de nos résultats. Par ailleurs, le R<sup>2</sup> de Nagelkerke du modèle est estimé à 33.1%, ce qui signifie que 33.1% de la variation de la variable binaire dépendante est expliquée par les variables indépendantes du modèle. Cette mesure de l'ajustement du modèle suggère que notre ensemble de variables offre une explication substantielle de la capacité des PME marocaines à accéder au crédit bancaire.

**Tableau 4 : Résultat de l'effet des caractéristiques de l'entreprise sur le recours au financement bancaire**

Variables	B	Wald	Sig.	Exp(B)	R <sup>2</sup> de Nagelkerke	Test de Hosmer et Lemeshow (Khi2)	Test composites des coefficients du modèle
Secteur_activité		0,739	0,864		<b>33.1%</b>	<b>10,62</b>	<b>20.80</b>
Secteur_activité(1)	0,072	0,01	0,919	1,075			
Secteur_activité(2)	0,486	0,716	0,397	1,625			
Secteur_activité(3)	0,279	0,053	0,817	1,321			
Taille	-0,642	1,953	0,162	0,526			
Ancienn_epse	0,675	4,436	0,035	1,963			

Source : Par nos soins, SPSS 25

L'analyse des données présentées dans le tableau 2 met en évidence plusieurs résultats clés. Premièrement, les variables "secteur d'activité" et "taille d'entreprise" n'ont montré aucun effet statistiquement significatif sur l'accès au crédit bancaire. Cette absence de relation pourrait s'expliquer par la diversité des secteurs et tailles d'entreprises inclus dans l'échantillon, rendant complexe l'identification de tendances claires au sein de ces catégories. En revanche, la variable "ancienneté d'entreprise", représentant l'âge depuis la création de l'entreprise, se distingue par une influence significative positive au seuil de risque de 10% (sig. = 0.035, inférieur au seuil de 10%). Ce résultat est en concordance avec les travaux de Dierkes et al. (2013), Ferri et Murro (2015), ainsi que Kirschmann (2016), et suggère que les entreprises nouvellement créées sont plus susceptibles de faire face à des contraintes de crédit, contrairement aux entreprises plus anciennes, qui bénéficient d'une meilleure évaluation de leur solvabilité. En effet, les entreprises établies de longue date ont davantage de chances d'accéder au crédit bancaire, ce qui peut être interprété comme un signe de la confiance accrue des institutions financières en ces entités, perçues comme moins risquées et plus stables. Le coefficient d'impact de cette variable est positif (0.675) et l'Odds ratio de 1.96 indique que les entreprises plus anciennes ont presque deux fois plus de chances d'obtenir un crédit bancaire comparativement aux entreprises plus récentes.

### 3.3. Effet des caractéristiques de la relation entreprise-banque sur l'accès au crédit

Le tableau 5 présente les résultats de l'analyse de l'effet des caractéristiques de la relation banque-entreprise sur l'accès au crédit bancaire. L'analyse montre que le modèle est hautement significatif, comme l'indique le test composite des coefficients avec un khi2 de 63,29 et une significativité très élevée ( $p < 0,01$ ). Cela suggère que les variables indépendantes incluses dans le modèle contribuent de manière significative à l'explication de la variance de la variable dépendante, qui est l'accès au crédit bancaire pour les PME marocaines. Par ailleurs, le test de Hosmer et Lemeshow, avec une valeur de 1,045, démontre une correspondance adéquate entre les données observées et les valeurs prédites, renforçant ainsi la robustesse de nos résultats. En outre, le  $R^2$  de Nagelkerke, estimé à 89,1%, indique que 89,1% de la variation de la variable binaire dépendante est expliquée par les variables indépendantes du modèle. Ce haut niveau d'ajustement du modèle suggère que l'ensemble de nos variables offre une explication solide et substantielle de la capacité des PME marocaines à accéder au crédit bancaire.

**Tableau 5 : Résultat de l'effet des caractéristiques la relation banque-entreprise sur le recours au financement bancaire**

Variables	B	Wald	Sig.	Exp(B)	R <sup>2</sup> de Nagelkerke	Testde Hosmer et Lemeshow (Khi2)	Test composites des coefficients du modèle
Facil_acces	2,914	4,358	0,037	18,429	89.1%	1,045	63.29
Duree_relat_banq	-0,142	0,022	0,882	0,868			
Nbr_banq_cred	9,134	7,257	0,007	9263,369			
Constante	-10,635	3,551	0,06	0			

Source : Par nos soins, SPSS 25

L'examen des coefficients estimés dans le tableau 4 met en lumière des résultats notables. Premièrement, la variable "Durée de la relation avec la banque" n'affiche aucun effet significatif sur l'accès au crédit bancaire (sig. = 0.882, bien au-delà du seuil de 10%). Ce résultat suggère que, dans le contexte des PME marocaines, la longévité de la relation avec une banque ne garantit pas nécessairement un accès facile au crédit. Cette observation contredit les conclusions de Berger & Udell (2002), St-Pierre & Fadil (2011), ainsi que Soo-Young, Jung-Jin et Yong-

Deok (2021) concernant l'importance du prêt relationnel. À l'inverse, les variables "facilité d'accès au crédit" et "nombre de banques en relations de crédit avec l'entreprise" montrent une influence significative et positive sur l'accès au crédit, avec des coefficients estimés positifs et statistiquement significatifs ( $p < 0.05$ ). Les odds ratios respectifs, de 18,429 et 9 263,369, indiquent que les entreprises ayant un accès facilité au crédit sont 18 fois plus susceptibles d'obtenir un crédit bancaire comparativement à celles rencontrant des difficultés. De même, chaque nouvelle relation bancaire ou l'augmentation du nombre de partenaires bancaires améliore considérablement les chances d'accès au crédit pour ces entreprises. Ces résultats sont en accord avec les conclusions de Ongena & Smith (2000), Farinha & Santos (2002), et Beck & Demirgüç-Kunt (2006) sur l'impact positif de la multibancarité.

### 3.4. Effet de certains choix liés au financement sur l'accès au crédit bancaire

Le tableau 6 présente les résultats concernant l'effet de certains choix de financement sur l'accès au crédit bancaire. L'analyse montre que le modèle est globalement significatif, comme l'indique le test composite des coefficients avec un khi2 de 37,15 et une significativité élevée ( $p < 0,01$ ). Cela suggère que les variables indépendantes incluses dans le modèle jouent un rôle significatif dans l'explication de la variance de la variable dépendante, à savoir l'accès au crédit bancaire pour les PME marocaines. Le test de Hosmer et Lemeshow, avec une valeur de 6,694, montre une adéquation satisfaisante entre les données observées et les valeurs prédites, renforçant ainsi la validité des résultats obtenus. Par ailleurs, le  $R^2$  de Nagelkerke est estimé à 16,5%, indiquant que 16,5% de la variation de la variable binaire dépendante est expliquée par les variables du modèle. Bien que ce coefficient puisse sembler modeste, il est important de souligner que l'accès au crédit bancaire est un phénomène complexe, influencé par une multitude de facteurs, dont certains échappent au cadre de ce modèle.

**Tableau 6 : Résultat de l'effet des choix liés au financement sur l'accès au crédit bancaire**

Variables	B	Wald	Sig.	Exp(B)	R <sup>2</sup> de Nagelkerke	Test de Hosmer et Lemeshow (Khi2)	Test composites des coefficients du modèle
Tx_autofin	-0,816	3,791	0,052	0,442	16.5%	6,694	37.15
Domici_ca	1,047	2,721	0,099	2,848			
Choix_prox_geog	0,053	0,024	0,876	1,055			
Constante	2,126	1,552	0,213	8,378			

Source : Par nos soins, SPSS 25

L'examen des coefficients estimés dans le tableau 5 met en évidence plusieurs résultats significatifs. Tout d'abord, la variable "choix d'une Banque guidé par la proximité géographique de l'agence bancaire" ne montre aucun effet statistiquement significatif sur l'accès au crédit bancaire (sig. = 0.876, supérieur au seuil de 10%). Cela suggère que, dans le contexte des PME marocaines, la proximité géographique des agences bancaires n'est pas un facteur déterminant pour l'accès au crédit. Ce résultat contredit les conclusions de Saunders & Allen (2002), qui indiquaient que la proximité des agences bancaires locales facilitait l'accès des PME aux ressources financières. Cependant, il est en accord avec les observations de Fasano & La Rocca (2023), qui constatent qu'un développement bancaire national n'a qu'un effet modéré sur l'endettement des PME. En revanche, les variables "taux d'autofinancement" et "nombre de banques où est domicilié le Chiffre d'affaires" exercent une influence significative, bien que modérée, sur l'accès au crédit bancaire. Le coefficient estimé du taux d'autofinancement est négatif (-0.816) et significatif au seuil de 10% (sig. < 0.10), indiquant un impact défavorable. L'odds ratio correspondant (0.442) montre qu'une augmentation d'une unité du taux d'autofinancement réduit d'environ 55% la probabilité d'accès au crédit bancaire. Ce résultat corrobore les conclusions de Myers & Majluf (1984), Moro & Fink (2015), et Martinez Peria (2015), suggérant une relation négative entre l'autofinancement et l'accès au financement bancaire pour les PME. D'autre part, le coefficient de la variable "nombre de banques où est domicilié le Chiffre d'affaires" est positif et faiblement significatif (sig. < 0.10) avec un odds ratio de 2,848. Cela signifie qu'une augmentation du nombre de banques où le chiffre d'affaires est domicilié accroît presque par trois la probabilité d'accès au crédit bancaire. Ce résultat corrobore les travaux de Cole (1998) et Boot (2000), suggérant que la domiciliation du chiffre d'affaires auprès de plusieurs banques peut favoriser l'accès des PME marocaines au crédit, en leur offrant une plus grande flexibilité et des options de financement plus diversifiées.

### **3.5. Effet de certains obstacles sur l'accès au crédit bancaire**

Le tableau 7 présente les résultats de l'effet de divers obstacles financiers sur l'accès au crédit bancaire. L'analyse montre que le modèle est globalement significatif, comme en témoigne le test composite des coefficients avec un Khi2 de 42,44 et une significativité élevée ( $p < 0,01$ ). Cela démontre que les variables indépendantes incluses dans le modèle jouent un rôle crucial dans l'explication de la variance de la variable dépendante, à savoir l'accès au crédit bancaire pour les PME marocaines. En outre, le test de Hosmer et Lemeshow, avec une valeur de 15,30, indique une bonne adéquation entre les données observées et les valeurs prédites par notre modèle, renforçant ainsi la fiabilité des résultats obtenus. Le  $R^2$  de Nagelkerke est estimé à

63,2%, suggérant que 63,2% de la variation de la variable dépendante binaire est expliquée par les variables du modèle. Cette mesure de l'ajustement du modèle souligne la pertinence de l'ensemble des variables retenues pour expliquer la capacité des PME marocaines à accéder au crédit bancaire.

**Tableau 7 : Résultat de l'effet d'obstacles liés au financement sur l'accès au crédit bancaire**

Variables	B	Wald	Sig.	Exp(B)	R <sup>2</sup> de Nagelkerke	Test de Hosmer et Lemeshow (Khi2)	Test composites des coefficients du modèle
Garant_necess	0,004	0	0,99	1,004	63.2%	15.30	42.44
Tx_inter_elev	0,536	3,341	0,068	1,709			

Source : Par nos soins, SPSS 25

L'examen des coefficients estimés dans le tableau 6 met en évidence plusieurs résultats significatifs. Tout d'abord, la variable "nécessité des garanties" n'a pas d'effet statistiquement significatif sur l'accès au crédit bancaire (sig. = 0.99, supérieur à 0.1). Cela suggère que, dans le contexte des PME marocaines, l'exigence de garanties n'influence pas de manière définitive la décision des banques d'accorder un crédit, en contradiction avec les conclusions de León et Saavedra (2018) concernant les obstacles liés au manque de garanties pour accéder au financement externe. En revanche, la variable "appréciation du taux d'intérêt proposé" exerce une influence significative sur l'accès au crédit. Le coefficient estimé pour cette variable est positif (0.536) et significatif au seuil de 10% (sig. < 0.10), indiquant un effet favorable. L'odds ratio associé (1.709) révèle qu'une amélioration d'une unité de l'appréciation du taux d'intérêt se traduit par une augmentation de près de 70% de la probabilité d'accès au crédit bancaire. Ce résultat indique que les entreprises ayant accès au crédit perçoivent les taux d'intérêt proposés comme élevés. Ces observations confirment les travaux de Beck et al. (2006), qui identifient les taux d'intérêt élevés comme l'un des principaux obstacles financiers pour les PME, ainsi que l'étude de Chaibi et Ftiti (2015), qui démontre que des taux d'intérêt élevés augmentent la charge de la dette pour les PME. Ces résultats soulignent l'importance cruciale de la perception des taux d'intérêt proposés par les banques dans la décision des PME marocaines d'accéder au crédit bancaire. Ils mettent en lumière la nécessité pour les institutions financières de proposer des taux d'intérêt compétitifs afin de faciliter l'accès au financement pour les entreprises.

## Conclusion

Cette étude visait à examiner l'interaction synergique des facteurs influençant l'accès au financement bancaire pour les PME. En utilisant une régression logistique binomiale sur un échantillon de 75 PME, les résultats ont mis en lumière plusieurs éléments clés. Premièrement, la relation entre la banque et l'entreprise, quantifiée par le nombre de banques engagées, montre un effet significatif et positif sur l'accès au crédit. Cette multi-bancarisation permet un partage de risque entre les banques et offre une diversité de services pour les PME, facilitant ainsi l'obtention de financement. Deuxièmement, la structure de propriété des PME s'est révélée être un facteur déterminant. Les entreprises où les propriétaires sont activement impliqués dans la gestion présentent un profil plus transparent et sont perçues comme plus stables par les banques, ce qui améliore leur capacité à obtenir des crédits. Cette implication directe des propriétaires dans les opérations quotidiennes de l'entreprise se traduit souvent par une meilleure gestion des risques et une communication plus efficace avec les banques. Enfin, l'âge du dirigeant joue un rôle complexe mais significatif. Tandis que l'expérience et la maturité des dirigeants plus âgés peuvent inspirer confiance aux prêteurs, les résultats montrent que cet effet peut parfois être négatif lorsque l'on prend en compte d'autres facteurs tels que la capacité d'innovation et d'adaptation aux nouvelles technologies, souvent plus prononcées chez les dirigeants plus jeunes. Aussi, l'ancienneté de l'entreprise a un impact positif significatif. Les entreprises plus anciennes ont presque deux fois plus de chances d'obtenir un crédit bancaire par rapport aux entreprises plus récentes, ce qui reflète une confiance accrue des institutions financières envers ces entreprises perçues comme plus stables et moins risquées. Le nombre de banques en relation avec l'entreprise montrent des influences significatives et positives. Les PME bénéficiant de facilités de crédit et de relations avec plusieurs banques augmentent considérablement leurs chances d'obtenir du financement, les résultats montrent aussi que la proximité géographique des agences bancaires n'a pas d'effet significatif sur l'accès au crédit bancaire pour les PME marocaines. Toutefois, un taux d'autofinancement élevé réduit la probabilité d'accès au crédit. Par ailleurs, la diversification des relations bancaires, mesurée par le nombre de banques où est domicilié le chiffre d'affaires, augmente significativement les chances d'obtenir un crédit, soulignant l'importance de cette stratégie pour les PME. Les résultats de l'étude montrent que, dans le cas des PME marocaines, l'exigence de garanties n'a pas d'influence significative sur l'obtention de crédit bancaire. En revanche, la perception du taux d'intérêt proposé par les banques joue un rôle déterminant. Un taux d'intérêt perçu comme élevé réduit considérablement l'accès au crédit. Cela souligne l'importance pour les banques de proposer des taux d'intérêt

compétitifs pour faciliter le financement des PME. En conclusion, les résultats soulignent que l'accès au financement bancaire des PME est principalement influencé par la multi-bancarisation, la structure de propriété, et l'âge du dirigeant. Pour renforcer ces relations et maximiser les chances d'obtenir un financement, il est crucial pour les PME de fournir des informations financières précises et fiables. Par ailleurs, il est recommandé que les politiques publiques continuent à soutenir l'amélioration des capacités de financement des PME. Bien que cette étude fournisse des résultats importants, elle présente des limites, notamment l'absence d'analyse des variables macroéconomiques et une focalisation sur les PME. Nos résultats soulignent l'importance de la relation banque-PME, la structure de propriété et le profil du dirigeant comme facteurs clés d'accès au financement bancaire. Nous recommandons aux PME de maintenir des relations de confiance avec les banques et au gouvernement de soutenir les initiatives facilitant l'accès au crédit.

## BIBLIOGRAPHIE

1. Agarwal, Sumit, (2010), Distance and Private Information in Lending, *The Review of Financial Studies*, 23, issue 7, p. 2757-2788.
2. Ardic, O., Mylenko, N., Saltane, V. (2012): Access to finance by small and medium enterprises: A cross-country analysis with a new data set, in *Pacific Economic Review* 17(4): 491 ff.
3. BECK T., CULL R. et JEROME A. (2005), « Bank Privatization and Performance : Empirical Evidence from Nigeria », *Journal of Banking and Finance*, vol. 29, pp. 2355-2379.
4. Beck, Thorsten, Demirgüç-kunt, Asli and Maksimovic, Vojislav, (2005), Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter?, *Journal of Finance*, 60, issue 1, p. 137-177.
5. Beck, Thorsten and Demirguc-Kunt, Asli, (2006), Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint, *Journal of Banking & Finance*, 30, issue 11, p. 2931-2943.
6. Beck, Thorsten and Demirgüç-Kunt, Asli and Martinez Peria, Maria Soledad. (2008). Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use Around the World. *The World Bank Economic Review*, Vol. 22, Issue 3, pp. 397-430, 2008.
7. BERGER A. et UDELL G., (2002), « Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure », *The Economic Journal*, vol. 112, pp. 32-53.
8. Boot, Arnoud and Thakor, Anjan, (2000), Can Relationship Banking Survive Competition ?, *Journal of Finance*, 55, issue 2, p. 679-713.
9. Buil, I., Martínez, E., & Matute, J. (2019). Transformational Leadership and Employee Performance : The Role of Identification, Engagement and Proactive Personality. *International Journal of Hospitality Management*, 77, 64-75.
10. Carletti, Elena & Cerasi, Vittoria & Daltung, Sonja, 2007. "Multiple-bank lending: Diversification and free-riding in monitoring," *Journal of Financial Intermediation*, Elsevier, vol. 16(3), pages 425-451, July.

11. Cassar G. et Holmes S. (2003), « Capital structure and financing of SMEs », *Accounting and Finance*, Vol. 43, Issue 2, pp. 123-147.
12. C. Hainz, L. Weill, C.J. Godlewski, (2013), Bank competition and collateral: theory and evidence, *J. Financ. Serv. Res.*, 44 (2013), pp. 131-148.
13. Cenni, S., Monferrà, S., Salotti, V., Sangiorgi, M., & Torluccio, G. (2015). Credit rationing and relationship lending. Does firm size matter? *Journal of Banking & Finance*, n°53, pp.260-265.
14. Chaibi, Hasna and Ftiti, Zied, (2015), Credit risk determinants: Evidence from a cross-country study, *Research in International Business and Finance*, 33, issue C, p. 1-16.
15. Cole, R.A. (1998) The Importance of Relationships to the Availability of Credit. *Journal of Banking & Finance*, 22, 959-997.
16. Coleman, S., Robb, A. A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data. *Small Bus Econ* 33, 397–411 (2009).
17. Degryse, Hans & Matthews, Kent & Zhao, Tianshu, 2021. "Relationship lending, Trust, and SME bank financing in the UK," Cardiff Economics Working Papers E2021/24, Cardiff University, Cardiff Business School, Economics Section
18. Diamond, D.W. (1984) Financial Intermediation and Delegated Monitoring. *The Review of Economic Studies*, 51, 393-414.
19. Farinha, L.A. and Santos, J.A.C. (2002) Switching from Single to Multiple Bank Lending Relationships: Determinants and Implications. *Journal of Financial Intermediation*, 11, 124-151.
20. Farinha, L., & Félix, S. (2015). Credit Rationing for Portuguese SMEs. *Finance Research Letters*, 14, 167-177.
21. Fasano, Francesco & Rocca, Maurizio La & Cariola, Alfio & Passarelli, Mariacarmela, (2023). "Banking relationship and research spin-offs' life cycle : The Italian experience," *Research in International Business and Finance*, Elsevier, vol. 65(C).
22. Ferraz, João Carlos & Ramos, Luma, (2018). "Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina : innovaciones, factores determinantes y prácticas de las instituciones financieras de desarrollo," *Documentos de*

Proyectos 43427, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

23. Ferri, Giovanni & Murro, Pierluigi, (2015). "Do firm–bank ‘odd couples’ exacerbate credit rationing?," *Journal of Financial Intermediation*, Elsevier, vol. 24(2), pages 231-251.
24. Gardes N. & K. Machat (2012), "La capacité de négociation comme facteur d'appréciation du risque de défaillance bancaire en PME ", *Gestion 2000*, Vol.29, n°4, pp. 75-88.
25. Gompers, P.A. (1995) Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital. *The Journal of Finance*, 50, 1461-1489
26. Hernández-Cánovas, Ginés and Martínez-Solano, Pedro, (2010), Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system, *Small Business Economics*, 34, issue 4, p. 465-482.
27. Hernandez-Canovas, G., & Koeter-Kant, J. (2008). Debt maturity and relationship lending: An analysis of European SMEs. *International Small Business Journal*, 26, 595-617.
28. Howorth, C. and Moro, A. (2012) Trustworthiness and Interest Rates : An Empirical Study of Italian SMEs. *Small Business Economics*, 39, 161-177.
29. Hussain, J., Salia, S., & Karim, A. (2018). Is Knowledge That Powerful? Financial Literacy and Access to Finance : An Analysis of Enterprises in the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25, 985-1003.
30. Iftekhar Hasan, Krzysztof Jackowicz, Robert Jagiełło, Oskar Kowalewski, Łukasz Kozłowski. (2021). Local banks as difficult-to-replace SME lenders: Evidence from bank corrective programs, *Journal of Banking & Finance*, Volume 123, 2021. 106029, ISSN 0378-4266.
31. Jarko Fidrmuc & Philipp Schreiber & Martin Siddiqui, (2015). "The Transmission of Bank Funding to Corporate Loans: Deleveraging in Germany," *Open Economies Review*, Springer, vol. 26(3), pages 581-597, July.
32. Klapper, Leora, Laeven, Luc and Rajan, Raghuram, (2006), Entry regulation as a barrier to entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, 82, issue 3, p. 591-629.
33. Kirchmann, H., Kätterer, T., Bergström, L., Börjesson, G., & Bolinder, M. A. (2016). Flaws and criteria for design and evaluation of comparative organic and conventional cropping systems. *Field Crops Research*, 186, 99– 106.

34. Kwame Godsway Kisseih, 2017. "The Impacts of Interest Rate Fluctuations on the Growth of Small and Medium Enterprises (SMEs) In Accra," International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, Human Resource Management Academic Research Society, International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, vol. 7(2), pages 44-53, April.
35. León, E. and Saavedra, M. (2018). Sources of Financing for MSMEs in Mexico. Digital Administrative Excellence, (44), 113-142.
36. Linda Allen & Julapa Jagtiani & Stavros Peristiani & Anthony Saunders, 2002. "The role of bank advisors in mergers and acquisitions," Staff Reports 143, Federal Reserve Bank of New York.
37. Love, I., & Martínez Pería, M. S. (2015). How bank competition affects firms' access to finance. The World Bank Economic Review, 29(3), 413–448.
38. Marchesnay, Michel, (2003), La petite entreprise : sortir de l'ignorance, Revue française de gestion, 144, issue 3, p. 107-118.
39. M. Dierkes, C. Erner, T. Langer, L. Norden, 2013. Business credit information sharing and default risk of private firms, J. Bank. Finance, 37 (8) (2013), pp. 2867-2878.
40. Moro, A., & Fink, M. (2013). Loan managers' trust and credit access for SMEs. Journal of Banking & Finance, 37(3), 927-936.
41. Moro, A., Fink, M. and Maresch, D. (2015) Reduction in Information Asymmetry and Credit Access for Small and Medium-Sized Enterprises. Journal of Financial Research, 38, 121-143.
42. Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have. Journal of Financial Economics, 13, 187-221.
43. 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.
44. Nguyen, H.L.Q. (2019) Are Credit Markets Still Local ? Evidence from Bank Branch Closings. American Economic Journal : Applied Economics, 11, 1-32.

45. Norden, L., (2015). "The Role of Banks in SME Finance," ERIM Inaugural Address Series Research in Management EIA-2015-062-F&A, Erasmus Research Institute of Management (ERIM), ERIM is the joint research institute of the Rotterdam School of Management, Erasmus University and the Erasmus School of Economics (ESE) at Erasmus University Rotterdam.
46. Odlewski, Christophe and Weill, Laurent, (2011), Does Collateral Help Mitigate Adverse Selection? A Cross-Country Analysis, *Journal of Financial Services Research*, 40, issue 1, p. 49-78.
47. Ongena, Steven & Smith, David C., 2000. "What Determines the Number of Bank Relationships? Cross-Country Evidence," *Journal of Financial Intermediation*, Elsevier, vol. 9(1), pages 26-56, January.
48. Petkov, Ivan, 2023. "Small business lending and the bank-branch network," *Journal of Financial Stability*, Elsevier, vol. 64(C).
49. Rajan, R.G. and Zingales, L. (1998) Financial Dependence and Growth. *The American Economic Review*, 88, 559-586.
50. Refait-Alexandre, Catherine & Serve, Stéphanie, 2020. "Multiple banking relationships: Do SMEs mistrust their banks?" *Research in International Business and Finance*, Elsevier, vol. 51(C).
51. Richard E.O Pearce & Abdullah Bah, (2024). "Estimation of Efficiency and the Effect of Access to Finance on Efficiency of Small and Medium Enterprises (SMES) in the Western area of Sierra Leone," *Journal of Applied Finance & Banking*, SCIENPRESS Ltd, vol. 14(1), pages 1-1.
52. Robb, Alicia M. and Wolken, John, (2002), Firm, owner, and financing characteristics: differences between female- and male-owned small businesses, No 2002-18, *Finance and Economics Discussion Series*, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.).
53. Sharpe SA. (1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: a stylized model of customer relationships. *J Financ* 45(4):1069–1087.
54. Smit, H. T. J., & Trigeorgis, L. (2004). *Strategic investment : real options and games* / Han T.J. Smit, Lenos Trigeorgis. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

55. Stiglitz, J. and Weiss, A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71, 393-410.
56. St-Pierre, Josée et Nazik FLadil. « Éditorial : la finance entrepreneuriale. » *Revue internationale P.M.E.*, volume 24, numéro 3-4, 2011, p. 7–9.
57. Soo-Young Hwang, Jung-Jin Lee, Yong-Deok Kim. (2021). The Impact of Relationship Lending on Bank Loan Process for Korean SMEs. *Korean J Financ Stud.* 2021 ;50(5) :521-556.
58. Suresh de Mel, David McKenzie, Christopher Woodruff, Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment, *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 123, Issue 4, November 2008, Pages 1329–1372.
59. Vitenu-Sackey P., Barfi R. (2021). The Impact of Covid-19 Pandemic on the Global Economy: Emphasis on Poverty Alleviation and Economic Growth. *Finance Research Letters*, 8 (1): 32–43.
60. Vos, Ed, Yeh, Andy Jia-Yuh, Carter, Sara and Tagg, Stephen, (2007), The happy story of small business financing, *Journal of Banking & Finance*, 31, issue 9, p. 2648-2672.
61. Wijewardena H., Nanayakkara G., De Zoysaa. (2008) The owner/manager's mentality and the financial performance of SMEs, *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15(1), 150-161.
62. Xiang, D., Worthington, A. C., & Higgs, H. (2015). Discouraged Finance Seekers: An Analysis of Australian Small and Medium Sized Enterprises. *International Small Business Journal*, 33, 689-707.
63. Zou, Yang & Wang, Xiaoming, 2022. "Distance, information and bank lending in China," *Pacific-Basin Finance Journal*, Elsevier, vol. 74(C).