

LA PROBLÉMATIQUE INFORMATIONNELLE DANS LA RELATION DE CRÉDIT

THE INFORMATION PROBLEM IN THE CREDIT RELATIONSHIP

Riad BAHA¹ Safia BOUZAR²

1Maître de Conférences, Classe B.École des Hautes Études Commerciales. riadbaha@gmail.com.

2 Maître de Conférences, Classe A.Université Alger 3,Safia.bouzar@yahoo.fr

Received:31/08/2019

Accepted: 04/09/2019

Published:06/09/2019

Résumé

Le rôle des banques dans le financement des PME n'est plus à prouver. Or, la souffrance de la relation Banque-PME se traduit par une certaine opacité informationnelle. Cette opacité ne fait qu'influencer significativement les conditions d'accès aux crédits.

Dans ce contexte, divers travaux de recherches ont mis en évidence l'enjeu de l'établissement d'une relation de confiance entre les dirigeants de PME et les banquiers. Cette relation, au sens de GAMBETTA (1988), est nécessaire dès que les hypothèses d'information *parfaite* ne fonctionnent plus.

Partant de ce constat, l'objectif de cet article est de cerner la problématique informationnelle dans le contexte de la relation banque-entreprise, ses facettes et ses conséquences sur la relation ainsi que les mesures les plus pertinentes que le banquier pourrait prendre pour minimiser ses effets néfastes.

Mots clés : crédit, information, asymétrie informationnelle, garanties bancaires, contrats incitatifs.

Abstract:

The role of banks in financing SMEs is no longer to be proven. The suffering of the Bank-SME relationship is reflected in a certain informational opacity. This opacity only significantly affects the conditions for access to credit.

In this context, various research projects have highlighted the importance of establishing a relationship of trust between SME managers and bankers. This

relationship, in the sense of GAMBETTA (1988), is necessary as soon as the assumptions of perfect information no longer work.

On the basis of this observation, the aim of this article is to identify the informational problem in the context of the banking-enterprise relationship, its facets and its consequences for the relationship as well as the most relevant measures that the banker could take to minimize his negative effects.

Corresponding author: Riad BAHA, e-mail: riadbaha@gmail.com

Introduction

De nombreuses critiques ont été adressées à l'encontre de la microéconomie traditionnelle principalement dans le cadre de l'équilibre général qui s'avère limité. Le modèle du marché idéal formalisé par ARROW et DEBREU (1954) a été caractérisé par les conditions d'une économie d'un marché *parfait, efficient et complet* et n'envisage pas ainsi l'existence d'un problème d'information entre les agents économiques. Néanmoins, l'hypothèse informationnelle retenue par la *théorie standard* constitue un cas particulier, peu plausible, parmi toutes les hypothèses envisageables sur l'information pour caractériser une économie (STIGLITZ, 1985).

Dans ce cadre, la microéconomie moderne examine de nombreux problèmes, jusque-là négligés par la microéconomie traditionnelle, à savoir : les conséquences d'une inégale distribution de l'information entre les agents sur le fonctionnement des marchés, le type de coordinations que les agents ont intérêt à mettre en œuvre pour réduire les coûts engagés pour l'acquisition de l'information nécessaire à la réalisation d'une transaction ou encore, ce que sera le comportement des agents rationnels lorsque l'acquisition de l'information est coûteuse.

HAYEK (1937) propose, en précurseur, une conception originale du marché qui découlait d'une prise de position sur l'imperfection de l'information. De ce fait, le rôle de l'information dans la théorie microéconomique doit être alors reconsidéré. L'économie de marché n'est plus définie par rapport au concept de rareté, mais plutôt par rapport à celui de l'information.

Développée à partir des années quarante, l'économie de l'information propose alors d'analyser des faits pour lesquels les modèles traditionnels restent figés ou qui semblent incompatibles ou inexistantes en dehors du paradigme de la

concurrence parfaite, et ce, en étudiant, dans un environnement plus riche et beaucoup plus complexe que celui de la microéconomie traditionnelle, les comportements des agents confrontés à des problèmes d'acquisition d'informations et qui peuvent générer des situations risquées.

L'industrie bancaire constitue, depuis le début les années quatre-vingt, un champ d'application privilégié de l'économie de l'information (RAMAKRISHNAN et THAKOR, 1984 ; CHEVALLIER-FARAT, 1992). En effet, la microéconomie bancaire a bénéficié des avancées réalisées par la microéconomie moderne particulièrement sur l'aspect de l'asymétrie informationnelle non-traité auparavant par les analyses traditionnelles.

L'objectif de ce papier est d'exposer la problématique informationnelle dans le contexte de la relation banque-PME, ses facettes et ses conséquences sur la relation ainsi que les mesures les plus pertinentes que le banquier pourrait prendre pour minimiser ses effets néfastes.

I. L'asymétrie informationnelle : un état de l'art

D'une manière générale, on parle d'asymétrie informationnelle lorsque les différents protagonistes d'un échange ne sont pas équitablement informés de la qualité exacte du produit ou du service sur lequel porte la transaction¹. Ces déficits informationnels peuvent créer des perturbations dans le fonctionnement des marchés. À la limite, aucune transaction ne peut se dérouler² et le marché risque alors de disparaître (AKERLOF, 1970). Même sans déboucher sur des conséquences aussi extrêmes, les asymétries informationnelles peuvent altérer les comportements des agents, soit que ces derniers cherchent à les exploiter en développant des comportements opportunistes, soit qu'ils cherchent à en réduire les effets (DESCAMPS et SOICHOT, 2002).

La théorie moderne de l'intermédiation financière a mis l'asymétrie informationnelle sur les contrats de crédits au cœur de ses analyses. D'abord sur le plan théorique, l'analyse de la relation prêteur-emprunteur se fait essentiellement à l'aide des modèles mettant l'accent sur les problèmes d'informations qui existent sur le marché de crédits. Par la suite et d'un point de vue pratique,

¹ Le vendeur dispose souvent d'une meilleure information que l'acheteur.

² En dépit du caractère mutuellement bénéfique des échanges.

l'hypothèse de l'asymétrie informationnelle est tout à fait adaptée à la relation prêteur-emprunteur.

Dans la situation idéale caractérisée par une disponibilité de l'information *parfaite* et en l'absence d'*opportunisme*, une simple analyse financière devrait permettre au banquier de se prononcer sur l'état de rentabilité et de solvabilité de l'emprunteur. Or, la relation entre l'investisseur-financeur et l'entrepreneur-financé, est généralement fondée, dès le départ, sur différentes asymétries : une asymétrie des dotations initiales, une asymétrie des rôles dans la gestion du projet d'entreprise et enfin une asymétrie d'information.

L'asymétrie informationnelle, dans le contexte de la relation de crédit, désigne donc la disparité d'informations dont disposent les prêteurs, supposés habituellement désavantagés sur le plan informationnel, par rapport aux emprunteurs qui sollicitent des crédits. Cette disparité peut avoir deux origines (ROGER, 1988) : la première est le fait qu'un partenaire dispose d'une information de plus que l'autre, la seconde est relative à la différence entre les coûts d'obtention de l'information.

Le phénomène de l'asymétrie informationnelle est beaucoup plus remarqué dans la relation de crédit, notamment pour le cas des PME, où les entrepreneurs ont tendance à garder, au maximum, la confidentialité des données et des informations relatives à leurs projets. PETERSON et SHULMAN (1987) affirment que les dirigeants des PME hésitent à partager l'information pertinente avec des tiers lorsqu'ils ont trouvé de bons projets d'investissement. Cette situation ne peut qu'amplifier l'asymétrie informationnelle qui existe entre les PME et les bailleurs de fonds.

II.1. Les formes de l'asymétrie informationnelle

Généralement, les asymétries informationnelles relèvent de deux grandes familles d'évènements : dans un premier temps, il faut faire un examen *ex-ante* pour distinguer la bonne ou la mauvaise qualité d'un emprunteur, (*i.e.* le *screening* des emprunteurs) ou des projets dans un contexte de *sélection-adverse* (BROECKER, 1990) en finissant par écarter les meilleurs projets pour retenir les moins bons. Dans un second temps, il y a lieu de faire face aux comportements opportunistes d'un emprunteur pendant la réalisation de son projet dans un contexte d'*aléa moral* (BESANKO et KANATAS, 1993 ; BOOT et GREENBAUM, 1993 ; HOLMSTROM et TIROLE, 1997) quand l'entrepreneur

ne respecte pas le contrat de prêt ou peut avoir un intérêt à opter pour un mode de gestion qualifié de sous-optimal du point de vue de la valeur de l'entreprise. Par conséquent, la *sélection-adverse* porte sur qui est l'entrepreneur alors que l'*aléa-moral* porte sur ce qu'il fait.

II.1.1. Les asymétries d'information *ex ante*

Dans le contexte de la relation de prêt, l'emprunteur dispose, dans la plupart des cas, de certaines informations *privées*³ sur son projet ainsi qu'une meilleure connaissance des éventuels risques auxquels il sera confronté. Il s'agit également de certaines lacunes qu'il préfère cacher. *A contrario*, il s'efforce d'amplifier les résultats prévisionnels, qu'il n'est même pas certain de pouvoir le réaliser, afin d'obtenir un accord pour le financement sollicité avec les meilleures conditions de prêt, principalement, un meilleur taux d'intérêt.

Le banquier peut pallier ce problème d'opacité informationnelle lorsqu'il s'agit des entreprises bien structurées et de tailles importantes. L'accès et le contrôle des informations est plus facile pour le banquier puisqu'il peut disposer de certains éléments issus, en principe, des sources fiables (cotations boursières, notations externes...etc.) contrairement pour le cas de certaines entreprises de taille plus petite, comme les PME. L'asymétrie informationnelle, qui caractérise principalement ces entités, peut engendrer des problèmes d'agence, analogues à ceux évoqués pour les grandes entreprises, entre créanciers et dirigeants (JENSEN et MECKLING, 1976).

Le phénomène de *sélection adverse* désigne alors une situation dans laquelle l'information liée à la relation de crédit est imparfaitement répartie entre les prêteurs et un ou plusieurs emprunteurs *a priori* indifférenciés. Dans un premier temps, tous ces emprunteurs peuvent prétendre constituer d'excellentes *signatures* et présentant peu de risques. Cependant, les prêteurs ne sont conscients d'une réalité beaucoup plus nuancée (DESCAMPS et SOICHOT, 2002, p.14).

Face cette méconnaissance de la qualité des éventuels emprunteurs, le banquier adopte une attitude d'aversion aux risques en appliquant des taux d'intérêt élevés⁴ en vue de se couvrir contre de éventuelles pertes, jusqu'au là, non-définies. Dans

³ L'information *privée* est relative à la valeur du projet et à son mode de gestion (DE SERVIGNY et ZELENKO, 2010, p.48).

⁴ Le taux d'intérêt comprend implicitement une prime de risque. Plus le risque est jugé important, plus importante devrait être la prime de risque et par conséquent le taux d'intérêt exigé.

ce cas, les emprunteurs à risque élevé et à faible performance sont susceptibles d'être sélectionnés par un programme de crédit à taux d'intérêt élevé contrairement à ceux à risque faible et à performance élevée qui préfèrent se retirer du marché (HONLONKU et *al.*, 2006). En revanche, si le banquier adopte une stratégie inverse en proposant des taux d'intérêt relativement bas, il risque de ne pas récupérer, sur les bons emprunteurs, ce qu'il va perdre suite aux faillites des plus mauvais.

Dans le pire des cas, le banquier peut renoncer à consentir des prêts à l'ensemble des emprunteurs pour lesquels aucune information claire n'est accessible, ce qui est bien-sûr de nature à freiner la distribution de crédits et à provoquer une contrainte de financement sur l'activité économique⁵. STIGLITZ et WEISS (1981) ont démontré que cette situation peut conduire à un rationnement de crédit par les banques au détriment des bons clients.

II.1.2. Les asymétries d'information *ex post*

L'*aléa moral* est un phénomène qui intervient après que le contrat de crédit ait été conclu entre le prêteur et l'emprunteur. Il subsiste alors le risque que l'emprunteur baisse la relation contractuelle en adoptant des comportements opportunistes pour se soustraire à ses engagements financiers tels qu'ils ont été préalablement définis dans le contrat de prêt (DESCAMPS et SOICHOT, 2002). Cette attitude caractérise un entrepreneur qui cherche à détourner une part de la valeur de son projet, engageant ainsi des surcoûts et une réduction de la richesse des associés. Ce comportement recouvre également l'ensemble des décisions prises par l'entrepreneur dans la conduite du projet qui le rendent sous-optimal au regard du bailleurs de fonds. Ces effets pervers émanent le plus souvent au conflit d'intérêts qui existe entre entrepreneur et investisseur (JENSEN et MECKLING, 1976)⁶.

L'opacité informationnelle *ex ante* et le phénomène de l'*aléa moral ex post* concernent beaucoup plus les PME que les grandes entreprises. La relation Banque-PME est loin d'être efficiente en termes d'informations. Elle se

⁵ Ce type de conséquence est décrit notamment par STIGLITZ et WEISS (1981) qui expliquent que les prêteurs préfèrent rationner le crédit plutôt que d'utiliser l'option des taux d'intérêt.

⁶ Cette attitude peut se matérialiser par une non-révélation de la vraie information sur le projet et les cash-flows générés, perception occulte de bénéfices privés, utilisation des biens de l'entreprise à titre personnel, passivité et sous-effort...etc.

caractérise par une asymétrie d'information plus importante (MAQUE et GODOWSKI, 2009).

II. Les effets néfastes de l'asymétrie d'information

Sur le marché de crédits, les emprunteurs disposent⁷ d'un avantage informationnel notamment sur les chances de réussite de leurs projets d'investissement ainsi que sur la qualité de leurs signatures. Pour leur part, les prêteurs sont confrontés à un problème de sélection entre les projets rentables et ceux non-rentables et par conséquent, ils ne sont plus en mesure d'évaluer correctement le risque qu'ils encourent. La prise de risque n'est plus alors probabilisable. En plus du risque *ex ante* de défaillance de l'emprunteur, il y a une incertitude *ex post* sur le comportement futur de l'emprunteur.

III.1. Le coût du crédit et duplication de l'asymétrie d'information

Dans une telle situation de risque et d'incertitude, le prêteur est incapable de fixer un taux d'intérêt aux débiteurs qui sont évalués de la même façon, mais ayant des caractéristiques différentes.

La première solution consiste à procéder à une analyse très poussée sur le risque que représente réellement chaque emprunteur indépendamment des autres. Celle-ci serait trop coûteuse pour le banquier, particulièrement pour l'acquisition de l'information *privée*.

La seconde qui consiste à faire varier le taux d'intérêt peut provoquer, quant à elle, un double effet aussi bien sur l'entreprise que sur le banquier. D'une part, si le banquier opte pour un taux d'intérêt relativement faible et non-ajusté au risque réel, la prise de risque pourrait ne pas être suffisamment rémunérée, car le taux d'intérêt rémunérant le banquier prêteur ne remplit plus son rôle d'indicateur (RENVERSEZ, 1995 p.61) et peut même conduire à la défaillance du banquier lui-même. D'autre part, si le taux d'intérêt moyen fixé par le banquier est suffisamment élevé, les bonnes emprunteurs (ayant de projets rentables et à faible risque) seront alors pénalisés par un tel taux d'intérêt qu'ils jugent supérieur par rapport à leur niveau de risque et seront alors tentés de sortir de ce marché (LOBEZ, 1997). La solution de proposer un taux d'intérêt élevé pour rémunérer

⁷ Les emprunteurs prétendent tous constituer un projet rentable et une excellente qualité de signature.

suffisamment le portefeuille de crédits semble être inefficace et reconduit à nouveau à une situation d'asymétrie informationnelle plus complexe.

A priori, l'augmentation du taux d'intérêt provoque une *sélection adverse* (identiquement à celle figurant dans le marché des *Lemons*). Le banquier finira par retenir les mauvais projets (les plus risqués). Les taux d'intérêt élevés n'attireraient alors que les emprunteurs les plus risqués qui acceptent un tel niveau prohibitif de rémunération. *A posteriori*, les emprunteurs risqués sélectionnés *ex ante* adoptent deux attitudes. D'abord, des *incitations adverses* (STIGLITZ et WEISS, 1981), car après avoir contracté un crédit à un tel coût élevé, les emprunteurs sont incités à mettre en œuvre les projets les plus risqués (afin d'améliorer leurs gains)⁸ au détriment des projets les moins risqués (jugés moins rentables). Ensuite, un *aléa moral* (WILLIAMSON, 1987), car les emprunteurs ont tendance à cacher une part des résultats des projets afin de minimiser les remboursements des prêts obtenus.

Il y a lieu de noter que l'application d'un taux d'intérêt élevé (au-delà d'un seuil fixé) n'est pas autorisée par certaines autorités monétaires. Le banquier est contraint par des aspects réglementaires fixant un plafond au taux d'intérêt débiteur par catégorie de clients. Dans le contexte algérien, par exemple, le taux d'intérêt débiteur est indexé au taux de marché monétaire (noté TMM). Le banquier ne pourra pas alors se permettre de rémunérer le risque au-delà d'un taux maximum légal composé du taux de référence augmenté d'une marge bénéficiaire limitée.

III.2. Le rationnement de crédit

La théorie économique classique se base sur le prix comme régulateur menant à ajuster le marché en réalisant l'équilibre entre l'offre et la demande. Cependant, cette solution n'est pas toujours applicable au niveau du marché de crédits.

Le modèle de STIGLITZ et WEISS (1981)⁹ montre que l'augmentation du taux d'intérêt¹⁰, dans une situation d'asymétrie informationnelle *ex ante* entre prêteur

⁸ Ce constat est compatible avec la théorie du portefeuille qui nous enseigne sur la relation positive entre le risque et le taux de rendement du projet. Plus important est le taux de rendement exigé, plus important devrait être le taux de risque à supporter.

⁹ STIGLITZ et WEISS (1981) ont expliqué la question de régularisation du marché de crédits par le prix (taux d'intérêt) par l'asymétrie d'information qui existe entre la banque et l'entreprise. Ils

et emprunteur, influe le risque de sélection des projets, mais ne fera pas que réduire la demande de crédits. Un taux d'intérêt élevé créerait une *sélection adverse* et des *incitations adverses en ex ante* et de l'*aléa moral en ex poste*.

JAFFE et RUSSELL (1976) suggèrent que les bailleurs de fonds fixent des taux d'intérêt pour les prêts et mais en allouant aux emprunteurs un montant inférieur à celui demandé. Par conséquent, certains projets rentables se trouvent alors privés de financement faute d'ajustement du marché de crédits. Ce phénomène de rationnement du crédit touche tout particulièrement les PME. En effet, celles-ci représentent, à la fois, la fraction la plus opaque du tissu productif d'une économie, la plus tributaire du financement bancaire et celle pour laquelle les asymétries informationnelles sont les plus importantes.

Par définition, le rationnement de crédit reflète la situation par laquelle certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autres n'en obtiennent pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent (même plus élevés) et/ou de fournir plus de garanties. La demande de crédits est supérieure à l'offre et l'ajustement se fait alors par les quantités et non par les prix (BESTER, 1987).

Le rationnement partiel ou total de crédit peut être une décision simple mais surtout rationnelle pour le banquier qui préfère baisser le montant de crédit à octroyer en fonction de l'augmentation du risque encouru, ou carrément ne pas prêter s'il prévoit un niveau de risque élevé. Le banquier opte alors pour la seconde solution plutôt que la première stipulant de prêter à des taux élevés avec les conséquences précédemment détaillées.

Si le rationnement de crédit traduit un phénomène de déséquilibre durable caractérisant le marché de crédits. Il n'apparaît donc plus comme la résultante éphémère d'un choc exogène affectant ce marché. En outre, il ne doit pas non plus être confondu avec l'encadrement de crédits¹¹. Dans ce contexte, le rationnement

confirment en plus que dans un contexte d'asymétrie informationnelle, plus est disposée l'entreprise à payer un taux d'intérêt élevé, plus grande est sa probabilité de faire défaut.

¹⁰ Qui représente le prix du crédit.

¹¹ L'encadrement de crédit est outil à la disposition des autorités monétaires pour contrôler le développement de crédit. Cet outil est abandonné en France en 1987.

de crédit doit être considéré comme une situation de demande excédentaire où les taux d'intérêt ne s'ajustent pas de manière à équilibrer l'offre et la demande.

Néanmoins, le rationnement de crédit est un phénomène réel qui peut affecter une demande de financement même dans le cas où la relation prêteur-emprunteur n'est pas entachée d'une imperfection informationnelle¹². JAFFEE et MODIGLIANI (1969) ont déjà démontré l'existence d'un rationnement de crédit même en situation d'information parfaite.

Les causes du rationnement de crédit qui ont été évoquées bien avant l'analyse de STIGLITZ et WEISS (1981) et ne reposaient pas sur l'imperfection informationnelle. Les arguments avancés reposaient plutôt sur les contraintes institutionnelles et économiques (plafonnement du niveau des taux d'intérêt), financières (l'influence négative de l'endettement élevé sur la situation de l'entreprise) ou encore le mode de fixation des taux d'intérêt¹³.

De ce fait, JAFFE et RUSSELL (1976); KEETON (1979); STIGLITZ et WEISS (1981) sont parvenus, par la suite, à la conclusion que le rationnement de crédit est en fait un phénomène d'équilibre conduit par l'asymétrie informationnelle entre les emprunteurs et les prêteurs.

Une autre explication du phénomène de l'asymétrie informationnelle est avancée dans les travaux de recherche concerne principalement l'existence d'une divergence d'intérêt entre l'emprunteur et le prêteur. Les difficultés rencontrées lors de la relation bancaire relèvent, dans une grande partie, des problèmes d'agence. Cette divergence d'intérêt est matérialisée par les comportements opposés d'une part, de l'entrepreneur qui ne s'intéresse principalement qu'à rentabiliser son projet en vue de rémunérer son capital, (notamment la partie empruntée) et de renforcer son autonomie de gestion, et d'autre part, du prêteur qui s'intéresse plutôt la solvabilité de l'emprunteur et au respect de ses engagements. Cette attitude du prêteur à accentuer le suivi du comportement *ex post* de l'emprunteur, entraîne une croissance des coûts de surveillance

¹² Le rationnement de crédit est un phénomène observé dans les économies planifiées. Les banques optent pour le rationnement partiel pour satisfaire la demande élevée sur le financement.

¹³ La théorie du rationnement du crédit souligne l'existence des déséquilibres entre l'offre et la demande sur le marché de crédits, justifiés par des rigidités nominales qui pèsent sur la fixation du taux d'intérêt.

(*monitoring*) appelée *coûts de d'agence*, que PETTIT et SINGER (1985) qualifient comme facteur décisif dans la variation des coûts de financement.

Dans ce contexte, le modèle de WILLIAMSON (1987) qui repose sur l'existence de l'asymétrie informationnelle *ex post*, suppose que la banque est censée connaître *a priori* la distribution probabiliste des risques relatifs à chaque projet financé. Or, l'attitude opportuniste de certains débiteurs, fait que ces derniers tentent de confisquer une part des résultats réalisés par leurs projets (financés auparavant par la banque) dans le but de réduire le remboursement. Pour pallier ce problème, la banque instaure un *monitoring*. Les coûts excessifs de surveillance poussent la banque à établir un rationnement sur les crédits futurs.

Dans le cas particulier des PME, la littérature fonde l'exigence bancaire de quantifier le risque sur le phénomène de l'asymétrie informationnelle. Ce phénomène qui caractérise les PME en particulier, peut générer des problèmes d'agence plus importants par rapport à ceux évoqués pour les grandes entreprises. Cette opinion est justifiée par le fait que le banquier ne dispose pas, pour le cas des PME, d'un flux important d'informations *publiques* et *privées*, lui permettant de se décider d'une façon plus facile sur la situation financière. Par conséquent, le banquier doit procéder à un contrôle *a posteriori* plus intense qui débouche ainsi sur des coûts d'évaluation et de surveillance plus élevés. C'est sur la base de cette transposition de la théorie de l'agence que JANSEN (1998) justifie la hausse des taux d'intérêt appliqués aux PME par rapport aux grandes entreprises.

Dans ce même courant d'idées, TIROLE (2006), a montré, dans son modèle de rationnement de crédit, que le faible montant du *cash* dont dispose l'entrepreneur et le coût d'agence élevé sont les deux principaux déterminants du rationnement de crédit pour l'entreprise.

III. Le banquier face à l'asymétrie informationnelle

Le banquier doit prendre certaines mesures pour faire face au problème de l'asymétrie informationnelle. Il s'agit principalement de la prise de garanties et du contrat incitatif.

IV.1. La prise des garanties

La première mesure à prendre par le banquier prêteur est celle à utiliser les mécanismes classiques et spécifiques aux banques à savoir l'exigence préalable des garanties réelles et/ou personnelles selon la nature du prêt octroyé.

BESTER (1994), montre que le recours aux garanties est une solution classique aux problèmes de sélection adverse et d'aléa moral. Dans le même courant d'idées, NAKAMURA (1993), rajoute que les banques peuvent avoir recours à deux moyens de contrôle de l'asymétrie d'information. D'abord, l'utilisation de garanties réelles (mises en liquidation en cas de défaut de remboursement) ensuite la surveillance (*monitoring*) active du débiteur.

Outre les garanties réelles, le banquier peut également exiger des garanties personnelles. De plus, le banquier, dans la mesure de la responsabilité limitée des actionnaires-propriétaire de l'entreprise, peut accorder un crédit à ces derniers à titre personnel plutôt qu'à l'entreprise elle-même. Les garanties contractées poussent alors les propriétaires de l'entreprise à rembourser le prêt et éviter ainsi des comportements opportunistes *ex post* (*aléa moral*).

Du fait que les PME présentent un niveau risque souvent plus important que celui caractérisant les grandes entreprises, elles sont amenées par conséquent, à fournir plus de garanties pour le même montant de prêt sollicité. Or, il est tout à fait normal que les PME aient moins de garanties à offrir par rapport aux grandes entreprises, ce qui explique pourquoi elles sont désavantagées en matière de financement bancaire. C'est à partir de ce constat que UDELL et *al.*, (1991), affirment que les biens fournis en garantie jouent un grand rôle dans l'octroi de crédit et que les garanties exigées sont plus restrictives pour les plus petites entreprises (MC KILLOP et HUTCHINSON, 1994)¹⁴.

De ce fait, le prêteur a tendance à financer les entreprises offrant des garanties, et ce, pour pallier l'incertitude des imperfections informationnelles sur le marché de crédits. Cependant, il convient de noter, que l'effet réducteur du risque par les garanties réelles a été déjà remis en question par BERGER et UDELL (1990).

IV.2. Le contrat incitatif

¹⁴ Ces auteurs ont abouti à cette conclusion, suite à une étude faite sur les conditions de crédit auxquelles sont soumises des PME irlandaises et écossaises.

Face au problème d'opacité informationnelle, les banques ont développé une stratégie spécifique à leur activité reposant sur des *incitations* qui devront limiter le risque *ex post* émanant de l'emprunteur. Cette mesure consiste à poser *a priori* les termes d'un contrat empêchant l'entrepreneur d'adopter des attitudes opportunistes (qui consiste à sous-estimer la rentabilité des projets, à confisquer les cash-flows pour réduire le remboursement du prêt...etc.). La solution est alors de proposer un contrat de prêt standard assorti de la menace d'une liquidation que le prêteur peut décider en cas de défaut¹⁵. À cet effet, RAJAN (1998, p.534) souligne que les banques sont des solutions institutionnelles de second rang aux problèmes des paiements, de l'épargne et du crédit dans un environnement où les contrats sont incomplets.

STIGLITZ et WEISS (1981) considèrent que les asymétries informationnelles au niveau du marché de crédit *intermédié* ont pour conséquence le rationnement de crédit. De plus, une décision de la part de la banque d'augmenter le taux d'intérêt, provoque un effet de *sélection adverse* dû à la fuite des entreprises les moins risquées qui n'acceptent pas de tels termes de financement de nature à diminuer le rendement attendu par opération de prêt. Pour remédier au problème de sélection adverse, les deux auteurs proposent des *contrats uniques* (notés également *contrats mélangeants*) pour conclure l'existence d'un optimal avec rationnement.

Pour sa part, BESTER (1985) s'est basé sur l'hypothèse de l'asymétrie informationnelle, mais en s'opposant à son traitement¹⁶. Il considère que les banques tentent, à travers les mesures de contrôle et de surveillance (*monitoring*), à chercher de l'information sur la qualité des éventuels emprunteurs. Il montre que les banques doivent proposer des *contrats incitatifs* (notés également *contrats séparants*) plutôt que des *contrats mélangeants*. Chaque contrat *séparant* est caractérisé par une combinaison (taux d'intérêt/niveau de sûretés exigé). À cet effet, la banque incite implicitement les emprunteurs à se signaler à travers le choix de la combinaison que ceux-ci feront. À l'équilibre, les emprunteurs les

¹⁵ En cas de liquidation, le financeur supportera les coûts importants résultant de la mise en liquidation de l'entreprise, coûts qui réduiront également la valeur du projet pour l'économie.

¹⁶ STIGLITZ et WEISS (1981) supposent implicitement que les prêteurs et les emprunteurs adoptent une attitude de passivité. Les prêteurs ne cherchent pas à identifier les emprunteurs (entre bons et mauvais) qui, de leurs parts, ne cherchent pas à se signaler.

moins risqués choisissent les contrats les moins chers requérant un niveau de sûretés important. *A contrario*, ceux plus risqués (ayant une probabilité de défaut élevée) optent plutôt pour les contrats les plus chers nécessitant moins de garanties (à défaut de les perdre en cas de défaillance). Cette stratégie *active* de la part des prêteurs, permet au marché du crédit de s'équilibrer en même temps que l'information soit relevée.

Néanmoins, l'adoption par les banques des *contrats séparants*, ne permet pas une résolution totale du rationnement causé par l'opacité informationnelle caractérisant le marché de crédits. Un cas particulier peut faire l'exception à cette règle quand la banque est incapable de faire face à un excédent d'emprunteurs présentant même des *contrats séparants*. (DESHONS et FREIXAS, 1987)

Par la suite, GILLET et LOBEZ (1992) ont admis l'idée de BESTER (1985), mais en considérant que le rationnement de crédit est une variable décisionnelle plutôt qu'une conséquence de l'asymétrie informationnelle. Les banques doivent alors intégrer le rationnement comme étant une variable endogène dans le *contrat séparant*, en vue d'identifier au mieux le risque d'un éventuel emprunteur.

À noter que pour le cas des PME, le banquier peut éventuellement ajouter des *avenants* au contrat de prêt. Certaines clauses peuvent être strictement exigées dans les contrats de prêt en vue de faire face à un éventuel comportement opportuniste émanant de la part des emprunteurs après l'octroi de crédit (APILADO et MILLINGTON, 1992).

IV. Conclusion

Le rôle des banques dans le financement des PME n'est plus à prouver. Or, l'opacité informationnelle sur le niveau de risque et la rentabilité future des PME influence significativement les conditions d'accès aux ressources financières.

Fort de cette préoccupation, nous avons jugé opportun de souligner l'importance d'un examen approprié de l'impact de l'asymétrie d'information sur la relation banque-PME en l'absence de la maîtrise de la problématique informationnelle.

Les asymétries informationnelles se manifestent à deux niveaux : le premier *ex-ante* en vue de distinguer la qualité des emprunteurs et le second *ex-post* pour faire face aux situations opportunistes des emprunteurs pendant la réalisation de

leurs projets. De ce fait, le banquier doit prendre les mesures les plus pertinentes lui permettant une meilleure couverture des risques que présentent les emprunteurs. Nous avons exposé principalement deux solutions les plus répondues : la prise de garanties et du contrat incitatif.

Dans cet article, nous avons essayé de démontrer que la réduction de l'asymétrie informationnelle est essentielle pour maintenir au mieux la relation de prêt. Si l'objectif semble clair, faudrait-il encore déterminer les moyens le plus efficaces pour combler le déficit informationnel entre prêteurs et emprunteurs. La réponse de la théorie bancaire est sans ambiguïté : les banques sont les agents économiques les mieux placés pour évaluer le risque de solvabilité et le niveau de rentabilité des emprunteurs et pour endiguer leur opportunisme. Ces derniers, ont donc intérêt à déléguer aux banques cette tâche de recueil d'information.

Bibliographie

AKERLOF, G.A., (1970), The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n°. 3. pp. 488-500.

APILADO, V.P. et MILLINGTON, J.K., (1992), Restrictive Loan Covenants and Risk Adjustment in Small Business Lending, *Journal of Small Business Management*, vol.30, n°1 pp.38-48.

ARROW, K.J. et DEBREU, G., (1954), Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy, *Econometrica*, Vol. 22, n°3, July, pp. 265-290.

BERGER, A. et UDELL, G., (1990). Collateral, Loan Quality, and Bank Risk, *Journal of Monetary Economics*, vol. 25, pp. 21-42.

BESTER, H. (1985), Screening vs. Rationing in Credit Market with Imperfect Information, *American Economic Review*, n°75, pp. 850-855.

BESTER, H., (1987), The Role of Collateral in Credit Markets with Imperfect Information, *European Economic Review*, vol. 31, issue 4, pp.887-899

BESTER, H., (1994), The Role of Collateral in a Model of Debt Renegotiation, *Journal of Money, Credit and Banking*, n° 26, pp.72-86.

BOOT, A., GREENBAUM, S.I., et THAKOR A., (1993), Reputation and Discretion in Financial Contracting, *American Economic Review*, vol. 83, issue 5, pp.1165-1183.

BROECKER, T., (1990), Credit-Worthiness Tests and Interbank Competition, *Econometrica*, vol. 58, n°. 2, pp. 429-452.

CHEVALLIER-FARAT, T., (1992), Pourquoi des Banques ? *Revue d'Economie Politique*, vol. 102, n°5, pp. 633-686.

DESCAMPS, C. et SOICHOT J., (2002), *Économie et Gestion de la Banque*, : Éditions EMS, collection Management & Société, Colombelles.

DESHONS, M. et FREIXAS, X., (1987), Le Rôle de la Garantie dans les Contrats de Prêt Bancaire, *Finance*, vol. 8, n°.1, pp. 7-32.

GAMBETTA, D., (1988), Can we Trust Trust? *In: Gambetta, D., Ed., Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 13, pp. 213-237.

GILLET, R., LOBEZ, F. (1992), *Rationnement du crédit, asymétrie de l'information et contrat séparant*, *Finance*, Vol. 8, n°1, pp.7-32.

GREENBAUM S., KANATAS G., et VENEZIA I., (1989), Equilibrium Loan Pricing under the Bank-Client Relationship, *Journal of Banking and Finance*, n°13, pp. 221-235.

HAYEK, F.A. (1937) Economics and Knowledge. *Economica*, vol.4, n°13, pp.33-54.

HOLMSTROM, B., TIROLE J., (1998), *Private and Public Supply of Liquidity* *Journal of Political Economy*, Vol.106, n°1, pp1-40.

HONLONKOU, A.N., ACCLASSATO D, H., et QUENUM, C.V.C., (2006), Déterminants de la Performance de Remboursement dans les Institutions de Microfinance au Bénin, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Université d'Abomey-Calavi, Bénin.

JAFFEE, D. et RUSSELL T., (1976), Imperfect Information and Credit Rationing, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, pp. 651-666.

JAFFEE, D. M. et MODIGLIANI, F., (1969), Theory and Test of Credit Rationing, *American Economic Review*, vol. 59, pp. 850-872.

JANSSEN, F. (1998), L'influence de l'Interpénétration du Dirigeant et de son Entreprise sur l'Endettement des PME et sur leurs Relations avec les Banques, *Cahier de recherche, Institut de recherche sur les PME*, Université Québec à Trois-Rivières.

JENSEN M.C., MECKLING W.H., (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, vol.3, pp. 305-360.

KEETON W.R. (1979), Equilibrium Credit Rationing, *Garland Publishing Inc.* New York.

LOBEZ, F., (1997), Banques et Marche du Crédit, *Puf*, Paris.

MAQUE, I. et GODOWSKI, C., (2009), L'intégration de la dimension qualitative dans l'Evaluation du Risque Crédit des PME, *Revue Française de Gestion*, n°191, pp.110-122

MCKILLOP, D.G. et HUTCHINSON, R.W., (1994), Small Businesses and Bank Financing, *Applied Financial Economics*, n°4, pp.69-73.

NAKAMURA, L.I., (1993), Commercial Bank Information Implications For Structure Of Banking, In Structure Change In Banking, *M. Klausner, L.White editions.*, New York University.

PETERSON, R., SHULMAN J., (1987), Capital Structure of Growing Small Firms: A 12 - Country Study on Becoming Bankable, *International Small Business Journal*, vol. 5, n° 4, pp. 10-22.

PETTIT, R.R., SINGER, R.F., (1985), Small Business Finance: A Research Agenda, *Financial Management*, vol. 14, n° 3, pp. 47-60.

PHUNG, T.A., (2009), *Le Rationnement du Crédit des PME (Le cas du Vietnam), Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Montpellier I.*

RAJAN, R. (1998), *The Past and Future of Commercial Banking Viewed Through an Incomplete Contract Lens*, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 30, n° 3, pp. 524-550.

RAMAKRISHNAN, T. S. et THAKOR, A., (1984) *Information Reliability and a Theory of Financial Intermediation*, *Review of Economic Studies*, vol. 51, issue 3, pp.415-432.

RENVERSEZ, F., (1995), *Eléments d'Analyse Monétaire*, 3^{ème} édition, *Dalloz*, Paris.

ROGER, P., (1988), *Théorie des Marchés Efficients et Asymétrie d'Information : Une Revue de la Littérature*, *Finance*, vol.9, n°1, pp.57-98.

STIGLITZ J.E. et WEISS A., (1981), *Credit rationing in markets with imperfect information*, *American Economic Review*, vol. 71, n° 3, June, pp. 393-410.

STIGLITZ, J.E., (1985), *Money, Credit and Banking Lecture: Credit Market and the Control of Capital*, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol.17, issue 2, pp.133-152

TIROLE, J., et HOLMSTROM B., (1998), *Private and Public Supply of Liquidity*, *Journal of Political Economy*, 1998, vol. 106, n°1, pp.1-40.

UDELL, G., BOOT, A., et THAKOR, A., (1991), *Secured Lending and Default Risk: Equilibrium Analysis, Policy Implications and Empirical Results*, *Economic Journal*, vol. n°101, issue 406, pp.458-72.

WILLIAMSON, S.D., (1987), *Costly Monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium Credit Rationing*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 102, n° 1, pp. 135-146.