

L'accès aux financements bancaires des très petites entreprises au Maroc : Cas de la banque populaire

Access to bank financing for very small businesses in Morocco: Case of the People's Bank

Aziz BENSBAHOU

Université Ibn Toufail,

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales

a.bensbahou@gmail.com

Ikram ZOITENE

Université Ibn Toufail,

Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales

ikram.zouitene@uit.ac.ma

Date de soumission : 05/05/2019

Date d'acceptation : 09/07/2019

Pour citer cet article :

BENSBAHOU A. & ZOITENE I. (2019) « L'accès aux financements bancaires des très petites entreprises au Maroc : Cas de la banque populaire » Revue Internationale des Sciences de Gestion « Numéro 4 : Juillet 2019 / Volume 2 : numéro 3 » p : 103- 120

Résumé :

L'économie marocaine reste structurellement orientée vers les services à faible valeur ajoutée et une agriculture instable et faiblement productive. Le secteur des TPE n'a pas réussi à obtenir les gains de productivité nécessaires pour avoir accès au marché et être compétitif sur les marchés internationaux, malgré la possibilité de tirer parti de sa proximité avec le marché unique de l'UE.

Le tissu économique marocain est composé de 98% des micro-unités de moins de 10 salariés (Haut-Commissariat au Plan - HCP, 2004), pourtant, la TPE peine à être considéré comme un objet de recherche de premier ordre. L'objet de cet article est de faire un tour d'horizon rapide de la littérature sur les TPE et en plus précisément les TPE au Maroc, nous montrerons par la suite l'accès des TPE aux financements bancaires qui lui sont adressés. Et finalement nous allons dévoiler les résultats d'une enquête auprès d'une banque marocaine qui a pour objectif d'analyser l'envie de financer les TPE.

Mots clés : Très Petites Entreprises ; accès au financement bancaire ; financement des TPE ; Banque populaire.

Abstract :

The Moroccan economy remains structurally oriented towards low value added services and unstable and low productivity agriculture. The VSB sector has failed to achieve the productivity gains needed to access the market and be competitive in international markets, despite the opportunity to take advantage of its proximity to the EU's single market.

The Moroccan economic fabric is made up of 98% of the micro-units with less than 10 employees (Office of the High Commissioner for Planning - HCP, 2004), yet the TPE hardly worth considering as a research object of the first order. The purpose of this article is to give a quick overview of the literature on VSEs and more specifically VSEs in Morocco, we will show later the access of VSEs to the banking services that are addressed to it. And finally we will unveil the results of a mini survey of a Moroccan bank that aims to analyze the desire to finance the TPE.

Keywords : Very Small Companies ; access to bank financing ; financing of small businesses ; Banque populaire.

Introduction

Les très petites entreprises (TPE) sont une source essentielle de croissance économique (Sadi et Henderson, 2010), qu'elles soient situées dans des pays développés ou en développement, et constituent l'épine dorsale de toutes les économies. Au Maroc, le secteur privé est dominé par les très petites, petites et moyennes entreprises (TPME), qui représentent environ 95 % des entreprises privées et contribuent à 40 % des investissements privés et à 30 % des exportations (Bentaleb et Louitri, 2011). L'importance des PME est désormais largement reconnue, car elles jouent un rôle clé dans la création de nouveaux emplois. Les TPE représentent plus de 95% des entreprises (OCDE, 2006; Karadag, 2015). Ils représentent entre 60 et 70% nets des emplois créés dans les pays de l'OCDE (OCDE, 2006). Les petites entreprises sont particulièrement importantes pour la mise sur le marché de produits ou de techniques innovants (OCDE, 2006; Sadi et Henderson, 2010; Shaban et al.2014).

En effet, le monde des TPE est mal connu, non seulement du grand public, mais également de la communauté des chercheurs. Même si beaucoup d'entre elles disparaissent chaque jour, de nombreuses autres naissent, ce qui contribue à dynamiser le tissu économique.

Au Maroc, L'Etat est conscient de l'importance socio-économique des très petites, petites et moyennes entreprises, d'après M. **Abdellatif Jouahri, Wali de Bank Al-Maghrib** qui déclare : *« La TPME est une problématique permanente dans tous les pays. Au Maroc, cela est encore plus vrai dans la mesure où notre tissu industriel est pratiquement composé entièrement de TPME. Nous avons entamé tout ce travail destiné à améliorer l'environnement des petites entreprises en 2013 à travers une série d'étapes et cet Observatoire vient en quelque sorte couronner tous les efforts entrepris par la CGEM et la Banque centrale en particulier. L'accès au financement des TPME est difficile et nous avons pris le taureau par les cornes. Nous avons d'abord commencé par aller à la rencontre des TPME dans toutes les régions du Royaume. Puis, avec le GPBM, nous avons essayé d'améliorer la relation entre le système bancaire et les TPME. ».*

La plupart des études sur le financement des entreprises se concentrent sur les grandes sociétés cotées, qui bénéficient de diverses opportunités de financement (Myers, 2001). En revanche, les très petites entreprises (TPE) ont des caractéristiques et des contraintes de financement particulières, ce qui crée des problèmes de structure du capital totalement distincts de ceux rencontrés par les grandes entreprises ou même les petites et moyennes entreprises.

Le Maroc a engagé une série de réformes visant à moderniser son système financier, mais le secteur reste dans une position où la demande de crédit dépasse de loin l'offre, ce qui a amené les banques à accorder des crédits de manière très sélective et à demander souvent des garanties, qui sont prohibitifs pour les TPME. En fait, la plupart des banques exigent des créanciers qu'ils fournissent des garanties solides, y compris des actifs immobilisés tels que des biens immobiliers, des terrains et des machines.

L'étude de Silva et Benyagoub en 2009 affirme que les TPME, en particulier les micro-entreprises disposant de peu de capital et de ressources humaines, disposant de peu d'équipements ou de terres formelles à offrir en guise de garantie, risquent souvent de ne pas satisfaire à certaines de ces exigences et décident de ne pas y aller.

Toutefois, les chiffres dégagés ont montré que près du tiers des crédits octroyés par les banques au secteur privé sont destinés aux TPE (le conseil de la concurrence marocain, 2013¹). Cette part est plutôt très faible ce qui nous emmène à trouver une réponse à la problématique suivante : Quels sont les facteurs qui favorisent l'octroi de crédit aux TPE par les banques marocaines ?

Dans ce papier de recherche, nous allons essayer en premier lieu de présenter une revue de littérature sur les différentes définitions des TPE, son accès au financement et les contraintes qui entravent son développement. Ensuite, nous allons opter pour une analyse qualitative par entretien auto directif afin d'explorer les facteurs qui facilitent et ceux qui contraignent l'octroi de crédit au dirigeants des TPE au Maroc. Nous avons choisi la banque populaire du Maroc, ce choix est justifié par le rôle du Groupe Banque Populaire comme un accompagnateur historique de la TPE à l'échelle des régions.

¹ Conseil de la concurrence marocain. (2013). Rapport annuel (No. Rapport annuel 2013) (p. 162).

1. REVUE SUCCINTE DE LA LITTERATURE SUR LA MICRO ET PETITE ENTREPRISE

1.1. Définitions et caractéristiques des TPE

Lorsqu'on parle de très petite entreprise, il faut tôt ou tard déterminer avec précision ce qu'on entend par ce terme. La majorité des spécialistes considèrent que l'une des plus grandes difficultés de l'étude des TPE est l'extrême hétérogénéité qui existe entre elles. (Ferrier, 2002). Par conséquent des tentatives de définitions ont été proposées en introduisant un ensemble d'approches, une approche quantitative, qualitative, internationale, composite et enfin technologique. Ainsi il y a d'autres auteurs qui ajoutent une approche microéconomique selon les aspirations de celui qui la dirige (Marchesnay, 88). En effet, les TPE sont marquées par l'omniprésence du dirigeant, les relations tant internes qu'externes sont fortement personnalisées et informelles. La prise de décision stratégique est quant à elle intuitive et rarement formalisée. Julien et Marchesnay ont élaboré trois types d'objectifs qui leur ont permis de caractériser l'entrepreneur qui est généralement le dirigeant. Ainsi, ils parleront de la pérennité, de l'indépendance et l'autonomie de décision, de la croissance et le pouvoir.

Les différentes définitions des TPE dans la littérature comme dans la pratique, se basent surtout sur les critères quantitatifs. Il se rapporte essentiellement au nombre d'employés, à l'investissement en capital, au chiffre d'affaires et au total du bilan. Ferrier (2002), définit la TPE quantitativement comme une entreprise employant moins de 10 salariés, l'effectif des salariés de la micro entreprise est compris entre 1 et 4 salariés. Celui des très petites entreprises se situe entre 5 et 9 salariés. Cependant, il existe tout de même quelques difficultés. Concernant la définition des effectifs, comptons nous uniquement les salariés permanents, incorporons nous ceux à temps partiel, les contrats à durée déterminée, les intérimaires... ? Nous pouvons certes contourner cet obstacle en définissant le champ d'étude. Un autre problème, plus sérieux, réside dans le fait que ce critère ne peut pas s'appliquer identiquement à tous les secteurs. Le critère « total du bilan » se fonde sur les actifs de l'entreprise. Néanmoins, leur évaluation reste parfois délicate. Une autre difficulté plus concrète concerne la qualité des données statistiques à propos des TPE ; elles sont difficiles à obtenir et souvent différentes selon les organismes.

Au Maroc, la T.P.E. est définie comme étant une entreprise employant moins de 10 salariés. Et il faut distinguer entre la micro entreprise (1 à 9) et la petite entreprise (10 et plus). A l'intérieur des micro-entreprises nous avons les plus petites entreprises (PPE) de 1 à 3 qui sont

les véritables micro-entreprises (stricto sensu) et celles moins petites de 4 à 5 et surtout 6 à 9 personnes qui sont de très petites entreprises (TPE) (Hamdouch et al., 2004). Le deuxième critère quantitatif retenu au Maroc est celui du chiffre d'affaires. Toute entreprise réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 3.000.000dh hors taxe sur la valeur ajoutée par an est une très petite entreprise (Ministère d'économie et des finances, 2011).

Un autre critère adopté au Maroc est celui de la distinction entre les unités informelles et formelles. En effet, la structure du secteur des T.P.E. au Maroc regroupe les T.P.E. formelles qui sont au nombre de 733 000 selon le dernier recensement économique de 2001/2002 (HCP, 2001) et des unités de production informelles qui a vu son effectif passé de 1,233 millions en 1999/2000 à 1,550 millions en 2007 (HCP, 2009).

1.2. L'accès des TPE aux financements bancaires

Les TPE marocaines se heurtent à de sérieux obstacles dans le processus de démarrage et manquent souvent de la capacité de supporter les coûts liés à un établissement formel, sans parler de la lourdeur des procédures administratives fastidieuses. D'après une récente étude de (Zouitene et bensbahou, 2019), rester informel, à son tour, empêche l'accès aux prêts bancaires parmi les autres formes de financement accordées aux entreprises nouvellement créées, ce qui nuit davantage à leur potentiel de croissance.

Une grande partie des micro-entrepreneurs, demeurent réticents à l'idée de se rendre dans une banque. Dans tous les pays du Sud, la banque est un modèle importé qui ne convient pas à la majorité des très petites entreprises. Le recours au crédit bancaire est inhabituel aux T.P.E. pour plusieurs raisons (Servet , Lelart, 1990):

- De la complexité de la constitution d'un dossier de demande de prêt auprès de ces institutions pour une population souvent analphabète;
- De la faible dimension de la plupart de ces opérations, ce qui réduit la rentabilité de celles-ci pour la banque, compte tenu des frais fixes de l'étude de chaque dossier et de l'impossibilité d'accorder automatiquement les prêts sauf à prévoir un réescompte automatique des effets auprès d'un établissement financier public, à mettre les établissements financiers en situation très précaire ou à fixer le taux d'intérêt à un niveau prohibitif;
- Et de l'absence des garanties nécessaires généralement exigées par une institution financière formelle.

D'après les résultats du quatrième rapport national dans le cadre du projet "Promotion de la compétitivité des micro et petites entreprises" (MSE), réalisé par les recherches approfondies entreprises (ERF) en 2003. Ce rapport étudie le secteur des MPE au Maroc a examiné l'accès aux services d'appui aux MPE selon les secteurs.

L'accès au crédit, qui est généralement faible, est plus fréquent dans le secteur du commerce (19,9%) et pour les autres secteurs (15,9%). Les difficultés d'accès au crédit se situent davantage au niveau du secteur de la construction (5,9%) en raison du nombre prépondérant des tâcherons et des unités informelles qui caractérisent ce secteur. On notera également la proportion relativement faible des entreprises hôtelières et de restauration qui accèdent au crédit (12,0%) en raison du caractère souvent familial de ces unités. De même que le secteur industriel qui devrait accéder massivement aux crédits se trouve dans une situation inférieure (14,9%) par rapport à la moyenne (17,3%).

L'accès à L'épargne concerne un bien plus grand nombre d'entreprises. En effet, près de 7 entreprises sur 10 y recourent. Cette proportion est la plus élevée au niveau des secteurs de l'hôtellerie-restauration (73,5%) et de l'industrie (71,4%).

Le Leasing, pratique de financement encore inconnue de la plupart des entreprises, commence à être utilisée timidement dans les secteurs de la construction (1,9%), des autres services (1,5%) et de l'industrie (1,2%).

Le Capital risque est ignoré de la quasi-totalité des MPE et ne profite qu'à quelques unités de l'industrie et des autres services (1 sur mille)

1.3. Contraintes liées au financement des TPE

Le manque d'accès au financement est généralement cité par les TPME comme la contrainte la plus importante (Beck & Demirguc-Kunt, 2006). Environ 39% des petites entreprises citent le manque de financement comme principal obstacle à leur croissance, contre 32% des grandes entreprises (Beck, Demirguc-Kunt et Maksimovic, 2004). Il est important de noter que ces statistiques font référence au manque de financement signalé, sur la base duquel on ne peut pas se prononcer sur la taille du déficit de financement réel.

Arraiz, Melendez et Stucchi (2014) affirment que les contraintes de financement sont plus grandes pour les TPME que pour les grandes entreprises en raison : (1) d'une volonté plus faible des banques de prêter, car les risques de défaillance sont associés négativement à la

taille et à l'âge de l'entreprise (Evans, 1987).) (2) coûts relatifs plus élevés pour les institutions financières pour l'évaluation et le suivi ; (3) des coûts relatifs plus élevés pour la liquidation des actifs en cas de défaillance.

Torre et ses collaborateurs (2010) ont utilisé les données des enquêtes de la Banque mondiale sur les TPME pour fournir des preuves de la participation des banques au financement des TPME. Cette étude montre que les banques de toutes tailles s'adressent aux TPME et que les grandes banques disposent d'avantages comparatifs en offrant de nombreux produits.

Beck, Homanen et Uras (2016) montrent l'importance de l'accès au financement dans les décisions d'octroi de crédit. À l'aide d'une enquête sur les petites entreprises en Ouganda, ils ont constaté que les entreprises confrontées à des contraintes financières ne pouvaient plus investir dans l'emploi formel car elles devaient économiser une plus grande partie des bénéfices supplémentaires ou payer d'autres dépenses liées aux contraintes financières.

En outre, dans les pays à revenu faible et intermédiaire (PRITI), plusieurs défaillances du marché peuvent encore augmenter les contraintes de financement des TPME. Premièrement, les institutions financières manquent souvent d'informations sur les risques de crédit (Beck, Demirgüç, Kunt, Laeven et Levine, 2008; Love & Mylenko, 2003; Miller, 2003; Pagano et Jappelli, 1993). Deuxièmement, les institutions financières des PRITI sont souvent confrontées à un cadre juridique défavorable pour la garantie des actifs des PME (Carter & Olinto, 2003; Deininger et Feder, 2009; Galiani et Schargrotsky, 2010). Troisièmement, le secteur financier est souvent moins concurrentiel, ce qui réduit la volonté des banques de prendre des risques pour un rendement donné (Beck, Demirgüç, Kunt, & Levine, 2010; De Haas et Naaborg, 2005).

Benavente, Crespi et Maffioli (2007) ont identifié quatre défaillances supplémentaires du marché (financier) limitant le montant du financement externe de l'innovation: (1) des informations asymétriques (l'entreprise a une meilleure compréhension (technique) du projet d'innovation et des avantages potentiels financier) et risque moral (l'entreprise peut être incitée à fournir des informations trompeuses sur le projet d'innovation); (2) la nature immatérielle des actifs innovants qui les rend impropres à la garantie.

Outre ces défaillances des marchés financiers, les entreprises sont moins disposées à investir que souhaité du point de vue de la société, car les rendements privés de l'innovation sont inférieurs à ceux de la société. Le (3) point c'est l'appropriation incomplète des loyers

d'innovation conduisant à des investissements des entreprises en R & D inférieurs à ceux souhaitables du point de vue sociétal (l'entreprise qui investit dans la R & D ne profite pas de tous les avantages dus au caractère non rival des connaissances); et (4) les externalités résultant de la mise en réseau et de l'apprentissage de la base de connaissances d'autres entreprises. Ces défaillances supplémentaires du marché peuvent expliquer pourquoi de nombreux programmes destinés aux TPME, qui visent à encourager la recherche et développement (R & D), sont financés par des subventions de contrepartie, par opposition au crédit / prêt.

2. Enquête exploratoire auprès de la banque populaire

Notre enquête était sous forme d'entretien semi directif avec un conseiller financier de la banque populaire qui s'installe à la ville de Kenitra afin de dégager l'envie de cette dernière de financer les TPE et sa stratégie en mode de financement destiné aux TPE.

L'entretien avec le conseiller financier de la banque a été mené de la même façon, en suivant l'ordre de nos questions. Nous avons commencé chaque séance de collecte d'informations par une introduction présentant les grands traits de notre recherche. Nous avons insisté sur nos objectifs en termes d'aide aux porteurs de projet dans leur démarche de financement et sur le rôle que peut jouer le conseiller financier pour participer à cette aide aux TPE.

Mis en avant l'importance du rôle du conseiller dans notre travail de recherche : c'est de la qualité des réponses qu'il nous apporte que dépendra la qualité de nos résultats. Nous resituons ensuite l'entretien de financement dans la relation bancaire entre le conseiller financier et l'entrepreneur à la tête d'une TPE car ceci évite au conseiller financier de préciser certains éléments qui apparaissent en dehors de notre objet de recherche.

2.1. Présentation de la banque :

Le Groupe Banque Centrale Populaire (GBCP) tire sa force de ses valeurs de solidarité et de mutualité, et également de son organisation et de son fonctionnement unique au Maroc. Il se compose de Banques Populaires Régionales (BPR) à vocation coopérative, de la Banque Centrale Populaire en tant qu'organe central de forme de société anonyme cotée en Bourse, de filiales spécialisées, de fondations et de banques et représentations à l'étranger. Cet ensemble opère en synergie.

Ces particularités du Groupe prennent source dans le caractère tridimensionnel de la structure organisationnelle du Crédit Populaire du Maroc (CPM), formée par le Comité Directeur – organe suprême du Groupe –, la BCP et les BPR. Une triple dimension coopérative, capitaliste et fédérale, avec des fondements reposant sur une gouvernance partenariale entre les clients-sociétaires et les actionnaires.

Ce positionnement de pionnier en termes d'accompagnement du rayonnement économique de la région, conforte, de surcroît, la stratégie de proximité prônée par le Groupe Banque Populaire, aussi bien à l'échelle nationale qu'au niveau régional. Une vision taillée sur mesure aux spécificités et nouvelles prérogatives de la régionalisation avancée, à même d'opérer l'amorçage de la stratégie nationale de développement de la TPE.

Au niveau national, la banque a conquis une place de choix en matière de financement de l'économie affichant une part de marché de 24,5%. Par catégorie de contrepartie, l'année 2015 a été déclarée « Année de la PME » à travers le renforcement de l'innovation et l'accompagnement dédié à cette clientèle en matière d'information, de recherches d'opportunités d'investissement et de financement (offres à taux préférentiels, crédit TVA, ...). Le Groupe a, par ailleurs, contracté un prêt de 100 millions d'euros auprès de la BERD destiné à financer les PME industrielles dans le cadre de leur expansion, avec l'assistance technique nécessaire. Le Groupe a aussi participé de manière soutenue au Fonds de Soutien aux PME, programme pour la restructuration des entreprises en difficulté, en contribuant à plus de 45% aux encours dédiés à soutenir cette catégorie d'entreprises.

2.2. Résultats :

Notre objectif est de dégager l'envie de financer une TPE à partir de la compréhension de ces données collectées auprès du conseiller financier de la banque populaire.

Nous souhaitons également travailler sur les relations entre les trois composantes liés au comportement du conseiller financier de la banque, le comportement de la TPE par le biais de son dirigeant et le comportement de la banque en tant qu'organisation. Notre premier travail d'analyse de données nous a permis de spécifier les éléments de l'envie de financer dans une démarche relativement fine.

Tableau 1 : Résultats liés au comportement du conseiller financier

Variables	Résultats
Entretien de financement	Cet entretien définit la relation entre les deux parties de l'échange
Pression commerciale	Le premier entretien est un moment privilégié pour proposer une offre commerciale très importante. La pression commerciale peut quelques fois altérer le jugement du conseiller.
Pression gestion du risque	Cette pression liée au risque se décompose en trois points : le secteur d'activité du projet, la relation entre le conseiller financier et les engagements, les éléments particuliers du dossier de création proposé.
Le mode de décision des dossiers	Cette variable influence sur l'envie de monter un dossier. Nous avons constaté que la relation avec le décideur est un élément important, La transmission des informations recueillies lors de l'entretien est un élément fort de la prise de décision finale.

« **Source : Auteur** »

Tableau 2 : Résultats liés au comportement de la TPE par le biais de son dirigeant

Variables	Résultats
Motivation	La motivation trouve son fondement dans le pourquoi du projet. Elle est visible au travers du travail et de l'énergie qui sont engagés dans le projet.
Caractéristiques du projet	Trois éléments sont importants dans les caractéristiques du projet sont : sa préparation, sa faisabilité et sa rentabilité
Expérience du porteur ou du dirigeant	L'expérience est un élément fondamental : Pour le porteur, le projet doit apparaître comme la suite d'un parcours professionnel. Pour le dirigeant doit avoir une expérience et une solvabilité. Les connaissances, les compétences professionnelles et les réseaux déjà créés sont très importants.

Cohérence porteur / dirigeant avec la demande de financement	Le projet doit être cohérent avec le passé du porteur et l'image qu'il donne aujourd'hui. La demande de financement doit répondre à un besoin réel. La cohérence rassure sur la volonté profonde, elle rend le projet plus lisible.
---	---

« Source : Auteur »

Tableau 3 : Résultats liés au comportement de la banque populaire vis-à-vis des TPE

Variables	Synthèse des réponses
Fonds de soutien au TPE	La participation soutenue par le groupe dans l'ensemble des régions du Maroc lui a permis de contribuer à plus de 45% aux encours dédiés à la restructuration des TPME
Intérêt donné au TPE	le segment global TPME est identifié comme un contributeur clé aux performances de la banque. A ce titre, il continuera de faire l'objet d'une politique adossée à différents leviers portant sur l'offre de produits et services et le modèle distributif.
Offre	<ul style="list-style-type: none"> - Marché de la TPME et des Professionnels - Le Groupe a mis en place, en 2015, un réseau expert dédié aux TPE afin de leur procurer un accompagnement ciblé. - « Attawfik » Micro Finance
Réalisations au profit des TPE	<ul style="list-style-type: none"> • La Banque est leader pour cette la première édition du programme "ISTITMAR CROISSANCE", puisqu'elle a accompagné plus de 50% des dossiers de candidature de TPE. • DAR ADDAMANE est une institution de garantie qui a pour objectif de faciliter à l'entreprise, la PME et la TPE en particulier, l'accès au financement en garantissant : les crédits d'investissement bancaires et de leasing, ainsi que les crédits de fonctionnement finançant le cycle d'exploitation ; Ses principaux produits sont : Force Leasing et Attahfiz Leasing. En termes de production, les



	garanties affectées s'élèvent à près de 600 MDH.
Stratégie dédiée au TPE	Le plan Elan 2020 consacre la dimension citoyenne et régionale de la Banque des Particuliers et de la TPME en cohérence avec sa mission originelle de proximité au service du tissu économique régional.

« Source : Auteur »

Nous pouvons citer tout de même les résultats de notre analyse. Les éléments mis en avant par les conseillers concernent :

- Les apports financiers du porteur de projet et leur proportion sur le financement total ;
- L'objet du financement et sa spécificité en termes de capacité à être transformé rapidement en liquidités ;
- La qualité des garanties apportées, cautions, sûretés réelles ; le montant et la durée des financements ;
- Les besoins court terme en plus des financements moyen terme ;
- la possibilité de garantie de la part CCG
- la relation de confiance qui se construit entre le conseiller et le porteur de projet ou le dirigeant

Conclusion

La perception restituée des TPE tend à présenter le système bancaire comme un système difficile d'accès qui exclue les entreprises de petites tailles, exclues par ailleurs de la micro finance. En effet : L'offre de produits financiers adaptée aux TPE est quasi inexistante et les conditions d'accès sont assorties d'exigences et garantie inaccessibles pour les TPE

Toutefois, une mutation sensible se confirme indiquant que les banques ainsi que les institutions financières spécialisées peuvent trouver un grand avantage à s'intéresser à cette grande population d'entreprises. Les réformes engagées par le Ministère des Finances appuient cet intérêt notamment à travers la Caisse Centrale de Garantie tendant à élargir la garantie aux TPE dans les différents secteurs (exception : la promotion immobilière, la pêche hauturière) et à promouvoir la simplification de l'accès à la garantie pour les TPE.

En montrant les éléments sur lesquels les conseillers financiers construisent leur envie de financer les projets, nos résultats revêtent un caractère managérial évident. Nous avons deux types d'apports.

- Tout d'abord, une source d'informations destinées aux porteurs de projet de création et les dirigeants des TPE, souvent désarmés avant d'aller rencontrer un conseiller bancaire. Nous avons constaté que leur démarche manque de préparation à tous les niveaux, qu'ils ne sont pas prêts à vendre leur projet et à faire adhérer le banquier à leur démarche et que le manque de pratique conduit à des tensions entre les conventions rendant impossibles la relation.
- Ces éléments sont également de nature à servir les banques qui ne sont pas hostiles à accueillir des porteurs de projet et les dirigeants des TPE à mieux préparés.
- Nous pensons également que nos résultats peuvent aider les conseillers financiers à intégrer une dimension plus humaine dans l'entretien, en ayant une meilleure compréhension du projet malgré le filtre déformant de la communication interpersonnelle.

Il faut donc s'attacher à développer et à promouvoir ce type d'entreprise. Il est essentiel de reconnaître qu'un certain nombre d'initiatives ont été mises en œuvre à la fois par les acteurs publics et privés marocains dans le but d'aider les OS. Certaines de ces initiatives incluent: 1) l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie nationale de promotion des conseils d'administration; 2) la création du ministère délégué aux petites entreprises et à l'intégration du secteur informel; et 3) la mise au point de nouveaux programmes et de mesures d'accompagnement par Maroc PME au profit des petites, moyennes et grandes entreprises, avec la collaboration active de l'Agence allemande de coopération internationale (GIZ, 2015).

Bibliographie

- Berrada, A. et Hamdouch M.B. (2004). Dynamisme de la micro et petite entreprise au Maroc. *erf research report*. <https://erf.org.eg/wp-content/uploads/2016/04/PRR0419.pdf>.
- Arráiz, I. & Meléndez, M. & Stucchi, R. (2014). Partial credit guarantees and firm performance: evidence from Colombia. *Small Business Economics*, 2014, vol. 43, issue 3, 711-724
- Badaj, F. et Radi, B. (2017) . Le principe de Partage des Profits et des Pertes et le financement des PME : Une analyse fondée sur les conclusions majeures des théories financières. *Rech. Appl. en Financ. Islam.* 1, 165–181.
- Bellette, I. (2010) . Les choix de financement des Très Petites Entreprises.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V., (2005) . Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter ? *J. Finance*.
- Beck, T.H.L. et al. (2016). Finance and Demand for Skill: Evidence from Uganda, *The Journal of Development Studies* ,Discussion Paper 2016-014, Tilburg University, Center for Economic Research.
- Benabdelmoula, F. (2017). Les déterminants d’octroi de crédits bancaires aux entreprises : étude comparative entre la banque Conventiionnelle et la banque Islamique. *Gestion et management*. Université Côte d’Azur, 2017. Français
- Montmorillon, B. (2014). Le rôle de la source de financement dans le Business Model de la PE/TPE ouest- africaine : de la convention de financement à la convention d'affaires. *ecole doctorale de dauphine drm - m&o*.
- Boulahrir, L. (2017). Les défis de financement participatif face aux contraintes financières des PME, quel apport et quelle réalité ? Une enquête sur les entreprises marocaines. *Rech. Appl. en Financ. Islam.* 1, 40–58.
- Brgchou, K. et Hamimida, M. (2018). La micro-finance islamique : Quel modèle de financement pour les TPE marocaines ? *Rech. Appl. en Financ. Islam.* 2, 45–65.
- Chakir, A. et El ouafy, S. (2015). Financing micro businesses in Morocco: case studies. phd student in management science. *Eur. J. Bus. Soc. Sci.* 4, 170–179.
- Conseil de la concurrence marocain. (2013). Rapport annuel (No. Rapport annuel 2013) (p. 162).
- Crépon, B. (2012). Evaluation de l’impact du microcrédit en zone rurale au Maroc. Agence française développement 51.
- Deininger, K. et al. (2009). Land registration, governance, and development : evidence and implications for policy (English)". *The World Bank research observer*. -- Vol. 24, no. 2 (August 2009), pp. 233-266.

- Galiani, S. et Schargrotsky, E. (2010), Property rights for the poor: Effects of land titling , Journal of Public Economics, 2010, vol. 94, issue 9-10, 700-729
- Jaouhari, L., Bouhadi, S., (2017). La Banque Participative Au Maroc : Quelles Alternatives Pour Le Financement De La Pme ? (Cas Des Pme De La Ville D'Agadir), Finance & finance International. World Scientific, Agadir.
- Benavente, JM. Et al. (2007). "The Impact of National Research Funds: An Evaluation of the Chilean FONDECYT," OVE Working Papers 0307, Inter-American Development Bank, Office of Evaluation and Oversight (OVE).
- Kaoutoing, S., et al. (2017). La croissance de Micro et Très Petites Entreprises féminines au Cameroun : une analyse par les modes de financement. Manag. Avenir 91, 65. <https://doi.org/10.3917/mav.091.0065>
- Maarouf, M. (2011). La TPE trop grande pour la microfinance, trop petite pour la banque? 5ème réunion conférence du groupe Trav. sur les Polit. en faveur des PME, l'entrepreneuriat du Cap. Hum. Casablanca.
- Marchesnay, M. (2003). La petite entreprise : sortir de l'ignorance. Rev. Française Gest. 41, 319–331. <https://doi.org/10.3166/RFG.144.107-118>
- Meskine, L. et Chakir, A. (2017). La perception des produits participatifs islamiques à base PPP par les entreprises marocaines. Cas de la région Souss Massa. Rech. Appl. en Financ. Islam. 1, 147–164.
- Ouazzani, H. et Rouggani, K., (2018). Attitude des PME envers les produits des banques islamiques : une esquisse de modélisation. Rech. Appl. en Financ. Islam. 2, 83–102.
- Stéphane, F., Stéphane, F. (2010). Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises.
- Tani, W. et Radi, B. (2014). Le financement des Très Petites Entreprises : Informalisation du financement formel ou formalisation du financement informel. Dossiers Rech. en Econ. Gest.
- Zahra, A.F. et Soutenu, B.A. (2012). La place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie.
- Zammar, R. et Abdelbaki, N. (2017). La microfinance islamique et la problématique de financement des TPE. Rech. Appl. en Finance. Islam. 1, 25–39.
- Zouitene. I et Bensbahou. A. (2019). Prise de décision financière islamique par les TPE : Région rabat- sale- kenitra. Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit « Numéro 9 : Juin 2019 / Volume 4 : numéro 1 » p : 572 - 593

Annexes :

Guide d'entretien :

Le présent guide des entretiens est relatif à une thèse de doctorat qui ambitionne d'étudier les déterminants de l'accès des TPS au financement

bancaire quel qu'en soit la nature (crédit d'investissement, facilité de caisse, etc.) et aussi bien par les enseignes bancaires conventionnelles que celles dites participatives.

Nous attirons votre attention sur le fait que le contenu de ce questionnaire sera traité de manière strictement confidentielle et ce dans l'unique but de cette étude. Nous nous engageons formellement à n'utiliser les renseignements recueillis au cours de cet entretien exploratoire que pour la préparation de cette thèse de doctorat.

Identification du répondant :

- Banque :
- Fonction du répondant :
- Rang hiérarchique :
- Ancienneté :
- Autre (préciser) :

Questions

1. Est-ce que les TPE (Très Petites Entreprises) sont bancarisées auprès de votre banque ?
2. Que représente cette catégorie en terme de pourcentage par rapport aux autres catégories (particuliers, PME, etc.) ?
3. Quelle est la répartition en terme de pourcentage de ces TPE en ce qui concerne les formes juridiques (Personne physique, SNC, SARL AU) ?
4. Quels sont les 2 ou 3 secteurs d'activité les plus représentés ?
5. Comment expliquez-vous cela ?
6. Comment qualifiez-vous le taux de bancarisation des TPE marocaines ?
7. Parmi les produits que votre banque propose à ses clients, quel est le ou les produits qui intéressent le plus votre clientèle de TPE ?
8. Pourquoi à votre avis ?
9. Votre banque dispose-t-elle d'une stratégie particulière à l'égard des TPE ?

10. Si oui quels en sont les principaux objectifs ?
11. Est-ce que les TPE bancarisées chez vous sont demandeuses de crédits ou d'autres types de financement ?
12. Si oui, quel est en termes de pourcentage, le taux de réponses positives réservées à ces demandes ?
13. Comment expliquez-vous ce pourcentage ?
14. Quels sont les principaux critères qui déterminent l'octroi d'un crédit à une TPE ?
15. Quelle importance accordez-vous à l'entretien avec le dirigeant de la TPE demandeuse d'un financement ?
16. Comment se déroule cet entretien ? Quels sont ses objectifs ?
Quelle est son importance dans tout le processus de la demande de financement ?
17. Quels sont les principaux motifs qui vous amènent à émettre un avis défavorable à une demande de financement de la part d'une TPE ?
18. Quels sont vos objectifs stratégiques à court et à moyen terme par rapport à la clientèle des TPE ?
19. Quels sont les moyens que vous mettez en oeuvre pour promouvoir l'image de votre banque et pour optimiser l'attrait de vos produits à l'adresse des TPE ?
20. Comment qualifieriez-vous l'environnement réglementaire lié au financement des TPE au Maroc ?
21. Pensez-vous que cet environnement est favorable à la dynamisation de l'auto-entrepreneuriat ?
22. Pensez-vous que les TPE sont bien informées par rapport aux produits de votre banque ?
23. Avez-vous des précisions complémentaires à apporter et qui pourraient nous aider à mieux comprendre les déterminants de l'accès des TPE au financement bancaire ?