

Analyse des comportements financiers des petites et moyennes entreprises au Maroc

Analysis of the financial behavior of small and medium-sized enterprises in Morocco

Youssef Rehali, (Doctorant)

*Laboratoire de recherches en sciences économiques et sociales
Université Sultan Moulay Slimane, Maroc*

Fatima Touhami, (Professeur Habilité)

*Laboratoire de recherches en sciences économiques et sociales
Université Sultan Moulay Slimane, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté d'Economie et de Gestion, Sultan Moulay Slimane Université Sultan Moulay Slimane, Avenue MED V, BP 591, Beni Mellal Maroc, Beni Mellal 23000 Téléphone : 05234-80218 youssef.rehalifpb@usms.ac.ma
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	Rehali, Y., & Touhami, F. (2021). Analyse des comportements financiers des petites et moyennes entreprises au Maroc. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 2(6), 360-376. https://doi.org/10.5281/zenodo.5706244
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

DOI: 10.5281/zenodo.5706244
Received: October 09, 2021

Published online: November 16, 2021

Analyse des comportements financiers des petites et moyennes entreprises au Maroc

Résumé

Le présent article s'inscrit dans la cadre d'une étude exploratoire, qui vise à analyser les comportements financiers des PME, cette analyse vise à comprendre les comportements de financement des petites et moyennes entreprises, expliquer leurs réactions et leurs perceptions vis à vis à la diversité du système bancaire et financier en matière des sources financements existantes, tester la validité des théories financières classiques applicables à la PME, connaître leurs préférences financières, et aussi comprendre comment elles prennent leurs décisions de financement tout en gardant l'hypothèse de la complexité d'y accéder, en se basant sur l'analyse des facteurs relatifs à cette catégorie d'entreprise. Afin de parvenir à cette analyse ; la méthodologie a consisté à scinder le travail en deux niveaux d'analyse, à savoir une étude univariée, par laquelle nous avons essayé d'expliquer leurs comportements financiers, et une étude bivariée qui nous a permis de montrer l'impact des facteurs internes et externes, ainsi leurs dépendances vis-à-vis leurs décisions financières, à l'aide du test **KHI2**. L'étude s'est basée sur l'analyse d'un questionnaire constitué de 30 questions, qui a été adressé à **49** PME, de différentes activités et sur tout le territoire national.

Ces études ont donné des résultats pertinents qui sont validés par des tests scientifiques, sur la base de l'échantillon étudié, les analyses croisées ont montré que l'accès au financement pour les PME dépend de leur appétence aux risques. De même, l'accès au financement de cette catégorie d'entreprise ne dépend pas de leur structure d'actif. Plus que **53%** des PME rompent leurs transactions avec le système bancaire à cause des coûts de financement élevé.

Suite aux résultats obtenus, il est à déduire que les PME sont assujetties à certains facteurs qui déterminent leurs comportements financiers, qui sont plus au moins hétérogènes. Cette hétérogénéité a fait l'objet de plusieurs théories et plusieurs travaux de recherches, notamment au niveau des théories financières adaptées à la PME. Cette dernière reste toujours le sujet des études, vu qu'elles sont des éléments complexes qui changent en fonction des facteurs et de leur environnement, ce qui entraîne des changements perpétuels et donc, des comportements financiers hétérogènes.

Mots clés : PME, Financement, Comportements, Banque

Classification JEL : G40

Type de l'article : Recherche empirique

Abstract

This article is part of an exploratory study, which aims to analyze the financial behaviors of SMEs, this analysis aims to understand the financing behaviors of small and medium enterprises, explain their reactions and perceptions in relation to the diversity of the banking and financial system in terms of existing sources of financing, test the validity of classical financial theories applicable to SMEs, know their financial preferences, and also understand how they make their financing decisions while keeping the assumption of the complexity of accessing it, based on the analysis of factors related to this category of enterprise. In order to achieve this analysis, the methodology consisted in dividing the work into two levels of analysis, namely a univariate study, through which we tried to explain their financial behavior, a bivariate study that allowed us to show the impact of internal and external factors, as well as their dependencies with respect to their financial decisions, using the **KHI2** test. The study was based on the analysis of a questionnaire consisting of 30 questions, which was sent to 49 SMEs, of different activities and on the whole national territory.

These studies have yielded relevant results that are validated by scientific tests. Based on the sample studied, cross-analyses have shown that access to financing for SMEs depends on their risk appetite. Similarly, access to finance for this category of company does not depend on their asset structure. More than 53% of SMEs break off their transactions with the banking system because of high financing costs.

Following the results obtained, it is to deduce that the SME are subject to certain factors which determine their financial behaviors, which are more or less heterogeneous. This heterogeneity has been the subject of several theories and several researches works, especially in terms of financial theories adapted to the SME. The latter is still the subject of studies, given that they are complex elements that change according to the factors and their environment, which leads to perpetual changes and therefore, heterogeneous financial behavior.

Keywords: Financial Behaviors, SME, Banks, Finance

JEL Classification: G40

Paper type: Empirical research

1. Introduction

De nos jours, la petite et moyenne entreprise est désormais le sujet d'actualité au Maroc dont tout le monde en parle, et l'une des préoccupations majeures des autorités et des institutions nationales de toutes natures confondues, vu le rôle crucial qu'elle joue au niveau d'écosystème, ainsi la place importante qu'elle occupe au sein de l'atmosphère des affaires. D'ailleurs, elle est considérée non seulement un simple acteur économique, mais l'un des moteurs de croissance et de création de la richesse locale. La Petite et Moyenne Entreprise (PME) - importante qu'elle soit - représente la plus grande partie du tissu économique marocain avec un pourcentage entre 93% à 95 %. Cette portion énorme lui permet d'avoir la qualité « d'épine dorsale » de l'économie nationale, l'exemple d'une économie moderne et émergente. En dépit de ces avancées, cette catégorie d'entreprise ne représente pas plus de 20% du produit intérieur brut (PIB) à cause des difficultés rencontrées, et aussi des défis que cette dernière fait face, notamment en matière de financement et accès aux marchés financiers et bancaires.

La situation économique actuelle, caractérisée par une stagnation perdurable, impose à ce que les autorités de tutelle interviennent pour la booster et la stimuler. Pour se faire, l'Etat marocain a mobilisé un grand arsenal pour servir la PME, - qualifiée de « l'épine dorsale de l'économie » - Cette intervention a été traduite par des programmes exécutés par les différentes parties prenantes, mais l'élément qui a été grandement sollicité pour intervenir, est le système bancaire et financier avec ses différentes composantes, vu le rôle primordial qui joue dans le financement de l'économie.

Les banques se sont déjà tournées vers catégorie d'entreprise depuis quelques années, encouragées par la banque centrale et soutenue depuis 5 ans par un fonds de soutien et par une garantie de la Caisse Centrale de Garantie. Les banques ont été particulièrement interpellées pour s'impliquer dans la mobilisation des fonds nécessaires à la dynamique économique et pour simplifier et faciliter les procédures de financement et s'ouvrir davantage aux PME.

En parallèle, en tant qu'acteur principal du système financier, la Bourse des Valeurs Marocaine est tout particulièrement concernée par son rôle de financement de l'économie.

De plus, dans son nouveau règlement intérieur, de nouveaux efforts sont faits pour la rendre effectivement attractive, tout particulièrement un marché dédié aux PME a été créé, structuré en différents compartiments pour cibler différentes catégories de PME en leur proposant plusieurs produits de financement par le capital et la dette.

Suite à ces réformes et ces initiatives, le Maroc dispose aujourd'hui d'un système bancaire et financier diversifié, et met à la disposition des PME des produits de financement variés qui répondent largement à leurs demandes en matière de financement. Néanmoins, le recours au financement auprès de ce système est jugé difficile à accéder par cette catégorie. Cette situation critique, résumée par la diversité du système bancaire et financier, face à une complexité d'accès au financement par les PME à ce système, entraîne la problématique ci-après :

Comment se comportent « financièrement » les PME au Maroc, face à un système bancaire et financier diversifié ?

Pour mieux cerner ce questionnement, il serait judicieux de s'intéresser dans un premier temps, à présenter le contexte théorique dudit sujet en se référant à quelques théories relatives à la matière, puis la méthodologie adoptée à laquelle nous avons recouru pour traiter la problématique, et enfin nous allons présenter et discuter les résultats obtenus.

2. Revue de littérature et développement des hypothèses

2.1. Contexte

Il est plus en plus admis qu'une PME n'ait pas les mêmes caractéristiques aussi qu'une grande entreprise. Depuis quelques années, des travaux ont été mis en place afin de les mieux connaître (PME), à comprendre leurs comportements et ainsi à identifier ce qui les distingue des autres catégories d'entreprises. Leur importance en nombre et en valeur économique fasse un consensus, il est essentiel de savoir qu'un certain pourcentage d'entre elles, dont les plus performantes, font face à des contraintes qui freinent leur développement à leur plein potentiel, ou réduisent le rythme auquel elles souhaiteraient réaliser ce développement. À plusieurs reprises, l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) a mis le doigt sur les problèmes desquelles souffrent les PME, notamment ceux qui touchent spécialement l'aspect financier. De ce fait, elle a décidé de solliciter les chercheurs à trouver des stratégies et des solutions à ces problèmes, qui se traduisent généralement en des difficultés d'accès à des financements adéquats en quantité suffisante.

Peu nombreux sont ceux les travaux de recherches qui s'intéressent aux problèmes financiers de la PME, pour l'élaboration d'un nouveau paradigme. *James S. Ang*, professeur universitaire américain, et président de « *Financial Management Association International* » affirme que les PME n'ont pas les mêmes caractéristiques que celles de grandes tailles, et que de plus, elles forment un ensemble fortement hétérogène qui empêche à les considérer comme un groupement unique.

Les recherches sur le sujet des PME se sont développées de façon marquée pendant les dernières années, il existe encore peu d'articles théoriques permettant de prévoir ou de prédire le comportement financier des petites et moyennes entreprises. Les observations empiriques sur ces questions ne sont pas toujours suffisantes pour en dégager des théories. Il est prépondérant de voir les faits qui permettent de relever des comportements généralisables, et aussi d'autres qui sont spécifiques. Par ailleurs, les différentes théories financières développées depuis plusieurs années ont néanmoins, donné naissance à des modèles pertinents pour analyser le fonctionnement des PME.

2.2. Développement des hypothèses

2.2.1. La théorie de l'agence pour aider à comprendre les décisions financières dans les PME :

La théorie de l'agence, qui est sans aucun doute la théorie la plus utile pour mieux comprendre les comportements divers des PME. Elle considère une entreprise comme un ensemble de contrats qui lient différentes parties, et voit comment les intérêts de chacune d'elles sont protégés, l'un par rapport aux autres. Les contractants peuvent être intéressés par l'entreprise, que l'on qualifie des parties prenantes (*stakeholders*), sont généralement, les propriétaires, les gestionnaires, les créanciers, et la société en général.

Les problèmes centraux qui se manifeste au niveau de la théorie de l'agence est que, la gestion quotidienne de l'entreprise est soumise au contrôle de quelques personnes qui sont généralement les propriétaires-dirigeants ou bien des dirigeants professionnels, or que les ressources de l'entreprise soient fournies par des individus, groupes d'individus ou institutions. Il existe alors des problèmes entre « agent » et « principal », où l'agent est celui qui exerce le contrôle sur l'utilisation des ressources, tandis que le principal est celui qui a fourni les ressources financières. Il est supposé que tout agent économique soit rationnel, et aussi il prend sa décision dans le but de maximiser sa propre fonction ou sa satisfaction. Cela peut se faire au détriment des intérêts des autres agents économiques. C'est qu'on appelle les relations d'agence.

2.2.2. La théorie de l'ordre hiérarchique (Pecking Order Theory – POT) :

La théorie de l'ordre hiérarchique a été développée à la suite du constat de l'asymétrie de l'information présente sur les marchés financiers entre les différents partenaires potentiels. Les demandeurs des fonds profitent des avantages grâce à cette symétrie, parce qu'ils possèdent des informations sur leur entreprise qui n'est pas connue du marché, mais les désavantages en même temps dans leur accès au financement externe. L'opacité des entreprises entraîne des coûts pour les bailleurs des fonds qui imposeront dès lors des conditions de financement plus contraignantes.

Les contraintes sont variées : coûts de financement élevés, restriction contractuelle importante, limitations de l'utilisation des ressources de l'entreprise.... Les gestionnaires établiront un ordre dans leurs choix de financement à partir des sources qui sont les moins pénalisées par cette asymétrie.

Afin de réduire les coûts de financement et préserver leur autonomie décisionnelle et leur contrôle sur la destinée de l'entreprise, les besoins de financement seront d'abord couverts par des fonds provenant des propriétaires-dirigeants et de leur réseau-personne, complétés par les ressources générées par l'activité de l'entreprise au fil de ses opérations.

Si ces fonds ne suffisent pas à réaliser les activités, les sources de financement représentant le moins de contraintes sur les PME seront sollicitées, soit la dette commerciale, suivie de la dette bancaire à court terme et ensuite de la dette à long terme qui prévoit un engagement de plus longue durée entre l'entreprise et le bailleur de fonds. Le financement par dettes n'autorise habituellement pas aux bailleurs de fonds à s'immiscer dans la gestion de l'entreprise et dans les affaires courantes, laissant une certaine liberté aux dirigeants, à condition à ce qu'ils respectent les termes des contrats de financement.

En dernier recours, lorsque les fonds exigés sont importants et que les autres sources de financement ne sont pas disponibles ou que les créanciers ne veulent plus accroître l'endettement vu l'augmentation de la vulnérabilité financière par un effet de levier trop important, les dirigeants n'ont d'autres choix que se diriger vers les investisseurs, c'est-à-dire de nouveaux actionnaires avec qui ils devront partager la prise de décisions. Ces investisseurs peuvent être des individuels (anges financiers, employés...), institutionnels (fonds de placement privé...) ou publics (Bourse). L'ampleur des fonds requis, le secteur d'activité, les opportunités de croissance ainsi que les préférences financières permettront de faire un choix entre ces investisseurs potentiels.

Plusieurs études prouvaient la pertinence de la théorie pour les nouvelles PME, *Paul, Wittman et Wyper*, ont montré, à travers une étude qualitative sur **20** entrepreneurs, que ces derniers tendent à se financer en premier lieu avec des fonds internes, mais par la suite, une préférence est accordée pour le financement par capitaux propres plutôt que le financement par dette. Ces tendances ont donné naissance à deux explications, la première visualise le degré d'engagement financier que refusent d'assumer les entrepreneurs auprès des banques, celles-ci exigent le dépôt de garanties pour octroyer du financement. Si les actifs de l'entreprise ne suffisent pas, certains entrepreneurs se tourneront alors vers des investisseurs providentiels avec qui ils partageront le capital-actions et les décisions.

Les entrepreneurs considèrent que l'apport des actionnaires va bien au-delà des ressources financières, cet apport permettant de créer de la valeur en offrant à l'entreprise une expertise complémentaire et en lui donnant accès à un réseau qui assure l'élargissement de son capital social. Le financement externe de l'entreprise peut ainsi être assuré sans une contribution bancaire ni un apport sous forme de dette.

2.2.3. La théorie du compromis :

La théorie du compromis, nommée aussi Trade-Off, c'est une théorie qui met en arbitrage l'avantage fiscal de l'endettement et les coûts de faillite. Osée St-Pierre, (2019) professeur à l'université de Québec, a montré dans son livre, *Gestion financière des PME, théories et pratiques 2e édition*, que l'avantage fiscal de l'endettement, en raison de la déductibilité des intérêts, est le premier facteur de détermination d'une structure financière. Cet avantage fiscal, qui réduit le coût de la dette par rapport à celui des fonds propres, viendrait contrebalancer l'effet négatif d'augmenter de la probabilité de faillite. Ils font l'hypothèse que les entreprises les plus rentables devraient privilégier le financement par la dette de façon à réduire leur fardeau fiscal. Cet avantage est cependant limité puisqu'une augmentation de l'endettement au-delà d'un certain seuil accroît les coûts de faillite.

Ces derniers font référence aux coûts que doit supporter l'entreprise qui éprouve des difficultés à honorer ses engagements de paiement vis-à-vis ses créanciers. Les coûts directs sont essentiellement constitués des frais administratifs liés à la faillite (frais de procédures, honoraires d'avocats, de notaires...) ; alors que les coûts indirects sont liés à la perte de clientèle, la perte de confiance et l'effet sur la réputation de ne pas avoir su gérer ses engagements financiers. Ils sont attribuables uniquement au financement par dettes et viennent donc contrebalancer l'avantage fiscal discuté précédemment. Appliquée aux PME, cette théorie de l'avantage fiscal trouve une première limite dans le fait que ces entreprises bénéficient souvent d'allègements fiscaux qui permettraient ainsi de rendre relativement comparables les coûts de la dette et des fonds propres.

Sur la base des théories développées, nous mettons l'hypothèse axiale suivante : « *Les comportements financiers des PME sont déterminés par leurs interactions avec l'environnement financier, ainsi qu'ils sont assujettis à des facteurs internes et externes* ».

3. Méthodologie de recherche :

3.1. Objectif de l'étude :

L'intérêt de cette étude est de mieux comprendre les comportements de financement des petites et moyennes entreprises au Maroc, expliquer leurs réactions et leurs perceptions vis-à-vis à cette diversité, connaître leurs préférences financières, tester la validité des théories financières classiques applicables à la PME, et aussi comprendre comment elles prennent leurs décisions de financement tout en gardant l'hypothèse de la complexité d'y accéder, en se basant sur l'analyse des variables et des facteurs internes et externes relatifs à cette catégorie, externes relatifs à cette catégorie, qui peuvent impacter les comportements financiers des PME au Maroc.

3.2. Méthodologie :

La présente étude s'agit d'une étude quantitative exploratoire qui vise analyser les comportements financiers des PME au Maroc, à l'aide d'un questionnaire constitué de 3 thèmes. Ce dernier est constitué aussi bien de 30 questions directes, simples, administrées à travers la plateforme « **Google Forms** ». Pour mener des analyses et des études qui servent à mieux répondre à la problématique, nous allons procéder par des études de différents niveaux. Nous allons commencer dans un premier lieu par des analyses univariées qui se basent généralement sur l'analyse d'une variable (exemple : préférences de financement), pour passer à un deuxième niveau dans lequel nous allons mener des analyses bivariées, qui consistent à croiser deux variables, dépendantes et indépendantes afin de mesurer l'impact de l'une sur l'autre (exemple : l'effet sectoriel sur l'accès au financement). L'analyse se fera à l'aide de logiciel SPSS.

Le questionnaire a été reparté en trois (3) thèmes, le premier thème a été réservé à la détermination des facteurs internes et externes qui expliquent les comportements de

financement des PME. Le deuxième thème a traité l'ensemble des préférences de financement chez la population étudiée, afin de connaître leurs tendances de choix au niveau de financement et de tester la validité de certaines théories financières classiques et enfin, le troisième thème qui a été consacré pour la justification des choix des PME au Maroc en matière de financement.

Pour traiter les données collectées, nous avons recouru au test de KHI-DEUX via le logiciel SPSS V23. L'équation du test de KHI2 peut se présenter comme suit :

- n_{ij} est l'effectif contenu dans case repérée par la ligne i et la colonne j ,
- $n_{i.}$ est l'effectif marginal de la ligne i ,
- $n_{.j}$ est celui de la colonne j ,
- n est l'effectif total (la taille de la population).

Tableau 01 : Tests du khi-deux

n_{11}	n_{12}	n_{13}	$n_{1.}$
n_{21}	n_{22}	n_{23}	$n_{2.}$
$n_{.1}$	$n_{.2}$	$n_{.3}$	n

Source : Auteurs

Dans ces conditions, le khi2 est donné par la formule suivante, où la somme porte sur toutes les lignes et toutes les colonnes du tableau (dans le tableau ci-dessus, on a $i=2$ et $j=3$):

$$X^2 = \sum \frac{(n_{ij} - n_{ij}^*)^2}{n_{ij}^*}$$

$$*n_{ij} \times n = n_{i.} \times n_{.j}$$

3.3. Cible et Échantillonnage :

La cible visée dans cette étude est généralement l'ensemble **des** petites et moyennes entreprises, que ce soit nationales ou implantées, qui opèrent dans les différents secteurs, de toutes natures confondues, et dans toutes les régions du pays. Suite à la situation actuelle mondiale en général, et tout particulièrement au Maroc causée par la propagation du virus COVID-19, ce qui a imposé un confinement obligatoire, il était impossible de sortir pour mener l'étude sur terrain.

De ce fait, nous étions obligés à recourir à une méthode d'échantillonnage aléatoire non probabiliste nommée « *la méthode de boule de neige virtuelle* », qui consiste à choisir arbitrairement un petit groupe de PME pour remplir le questionnaire en leur envoyant le questionnaire par mail, sous forme d'un lien Google Forms, et leur demander de transmettre à d'autres entreprises de même taille, que ce soit en amont ou en aval, autrement dit, des fournisseurs ou des clients. Ces entreprises devront elles aussi sélectionner d'autres de la même manière et ainsi de suite, jusqu'à ce que l'échantillon compte le nombre des PME voulu. Nous avons aussi recouru au réseau personnel pour pouvoir dispatcher le questionnaire à d'autres personnes, qui possèdent ou bien sont des dirigeants des PME. Pour mesurer la représentativité de l'échantillon, nous allons nous baser sur le test de KHI², (nombre de cellules = 0) en menant une analyse bivariée.

3.4. Déroulement :

l'étude s'est déroulée dans des conditions plus ou moins serrées à cause de la pandémie COVID 19, ce qui nous a obligés à recourir à la distribution des questionnaires via les réseaux sociaux, mais une grande partie à travers les mails, en publiant sur des pages Facebook qui traitent les problèmes des PME, et des pages qui représentent les PME d'un secteur

déterminé. De même, nous avons essayé d'envoyer un grand nombre de mails à des PME qui sont connues (DHL Maroc, Hilti Maroc, centres pneumatiques...), et nous avons demandé, dans la mesure du possible, de transmettre le questionnaire tout au long de leur chaîne commerciale (fournisseurs & clients). Nous avons rencontré une panoplie de difficultés qui nous a causé un retard, que nous avons pu récupérer par la suite. Cela nous a demandé de consulter plus de 20 pages Facebook qui concernent les PME en général, et les PME des secteurs déterminés, et envoyé plus de 1500 mails à des entreprises de même taille.

Malgré le grand nombre des mails envoyés, les réponses ont été beaucoup moins de ce qui est prévu, mais nous comptons sur le test de khi deux afin de mesurer la représentativité de l'échantillon.

3.5. Période :

Cette étude s'étalait pour une durée de 2 mois, à compter 25 avril 2020 jusqu'au 25 juin 2020 (la distribution du questionnaire). Une période qu'a connue un arrêt temporel de certaines PME à cause du confinement. Pendant cette période, il était difficile de contacter des PME pour remplir le questionnaire, et nous avons reçu des réponses d'excuses pour ne pas pouvoir répondre à cause de la situation actuelle pendant ces moments-là, et avoir beaucoup de questionnaires des projets de fins d'études, et d'autres préoccupations qui sont en relation avec les PME .

4. Résultats et discussions :

4.1. Résultats d'analyses univariées et discussion

4.1.1. La gérance des PME :

Suite à l'enquête réalisée, nous constatons que **78.3%** des PME au Maroc sont gérées par leurs propriétaires dirigeants, face à **21.7%** qui délèguent la gérance à un gestionnaire. Ces pourcentages nous renseignent sur la qualité des propriétaires dirigeants des PME au Maroc, qui sont en grande partie compétents et polyvalents, et ayant des connaissances en matière de gestion des entreprises. Face à un pourcentage minime qui nous renseigne que, peu nombreux sont ceux qui délèguent la gestion de leur PME à une tierce personne, qui peut être justifié par manque de compétence du fondateur en matière technique et de gestion. Suite à notre étude, il sera opportun de voir ces statistiques d'un point de vue financier. **78.3%** des propriétaires dirigeants veulent assurer leur fonction par eux même, mise à part de la compétence, la fonction d'un propriétaire-dirigeant est une fonction objective, qui comprend des éléments de rendement financier, d'autonomie et d'indépendance, autrement dit, ces propriétaires-dirigeants veulent maîtriser et contrôler tous les aspects relatifs à la PME. Bien que la gérance soit comprise entre les mains du propriétaire dirigeant, il sera difficile de distinguer entre l'entrepreneur, et la personnalité morale de la PME, ce qui peut mener à conclure qu'il existe une relation plus ou moins importante entre le risque d'affaire de l'entreprise, et le risque personnel du propriétaire, et par rationalité, ce dernier va privilégier le contrôle de sa PME au détriment des intérêts des autres stakeholders. Quant à la délégation, de la gérance aux gestionnaires, qui est représentée plus au moins par un pourcentage faible, peut être expliquée par des problèmes d'agence.

Autrement dit, une sélection adverse d'un gestionnaire qui manque de compétences peut conduire à ne pas utiliser de façon optimale les ressources dont il a la responsabilité, ce qui risquerait d'impacter gravement l'entreprise en sa globalité.

Nous pouvons même mettre l'hypothèse du risque moral, que peut présenter un gestionnaire, qui sera responsable des ressources que peut mettre le propriétaire de l'entreprise à sa disposition, et qui peuvent être détournées. Pour faire face à tout cela, il est indispensable de faire des mécanismes de contrôle afin de contrôler les gestionnaires

délégués, cela va engendrer des coûts supplémentaires dont les propriétaires doivent les supporter, ce qui est grandement indésirable par ces derniers.

4.1.2. Le choix des sources de financement :

Nous constatons à travers notre analyse que **76.6%** des PME au Maroc privilégient les sources de financement interne, face à **29.8%** qui privilégient le financement externe, face à **26.9%**, selon une enquête nationale auprès des entreprises réalisées par le Haut-Commissariat au Plan au Maroc en 2019. La tendance vers les sources de financement interne par la majorité des PME peut s'expliquer par le raisonnement financier fait par ces dernières, qui dit que le financement interne est un financement qui est gratuit qui n'entraîne pas des coûts supplémentaires. De même, le fait de privilégier un financement permet d'assurer une certaine indépendance financière à la PME et aussi, il permet de préserver le contrôle en cas d'existence des actionnaires ou des investisseurs. Quant au financement externe, les PME en général évitent cette source suite aux coûts financiers que peut engendrer. Si ce pourcentage considérable des PME qui choisissent le financement externe, c'est qu'ils cherchent à alléger la pression sur leur trésorerie d'une manière à ce qu'ils peuvent enregistrer les charges financières afin de bénéficier des avantages fiscaux.

4.1.3. Le choix des sources internes :

La présente étude montre l'ensemble des sources de financement interne qu'une PME peut y recourir. Comme il est affiché, **46.8%** des PME au Maroc choisissent l'autofinancement, autrement dit, l'apport en numéraire en provenance de la part du propriétaire dirigeant de la PME, comme source de financement interne privilégiée, suivie des ressources générées par l'activité de l'entreprise qui sont privilégiée par **42.6%** des PME. Le choix de l'autofinancement comme la source la plus privilégiée peut être expliqué par les avantages qu'il représente, notamment au niveau des coûts, qui sont presque inexistants, ainsi que l'autonomie de décision qui donne au propriétaire une indépendance. De même, il nous renseigne sur l'autonomie financière de l'entreprise et sa capacité à honorer ses engagements financiers. Quant aux ressources générées par l'entreprise, elles ne sont pas moins importantes que l'autofinancement, puisqu'elles permettent, de donner une idée sur la trésorerie potentielle de l'entreprise. Certes, c'est un critère qui donne une idée sur l'autonomie financière et la performance économique de l'entreprise, mais il reste un critère théorique qui est basé sur des données comptables qui ne correspondent pas peut-être à la réalité. Ce qui valide la théorie d'ordre hiérarchique.

4.1.4. Le choix de crédit bancaire conventionnel comme mode de financement :

Dans un premier constat, nous remarquons que **40.4%** des PME au Maroc choisissent le crédit bancaire conventionnel comme mode de financement, car ils voient que ce mode est le plus utilisé et le plus connu par les PME. Ce qui nous montre qu'une grande partie des PME au Maroc ne font pas leurs choix de financement sur la base d'une logique financière, mais bel et bien sur une base réputationnelle. Nous pouvons conclure que ces entreprises sont fortement impactées par leur environnement externe relatif aux crédits bancaires conventionnels, et sensibles notamment aux efforts Marketing déployés par les banques commerciales afin de faire connaître leurs produits. Puis nous constatons aussi que, **31.9%** des PME au Maroc choisissent le crédit bancaire conventionnel comme mode de financement, car ils voient que ce mode représente un avantage fiscal et il permet de réduire le coût de la dette. Contrario à la première partie, ces entreprises suivent une logique financière en matière de raisonnement, cela nous renseigne sur la qualité de leur gestion financière qui met en premier lieu la possibilité de faire des simulations. De plus, **14.9%** des PME au Maroc choisissent le crédit bancaire conventionnel comme mode de financement, car, il ne permet

pas aux bailleurs de fonds de s’immiscer dans les décisions de l’entreprise. Cela explique que ces entreprises prennent leurs décisions de financement d’un point de vue stratégique, qui consiste à préserver le contrôle et l’indépendance de la PME, sans tenir compte des coûts et de la gestion financière. Et enfin, nous constatons que **12.8%** des PME au Maroc préfèrent le crédit bancaire conventionnel, car, en matière de coût, il est très avantageux que celui des fonds propres en provenance des actionnaires. Vu que ces derniers exigent des rendements qui peuvent alourdir la capacité de l’entreprise, de même des coûts d’agence qui résultent des contrôles des fonds propres qui sont généralement très élevés.

4.1.5. Les critères de choix des financements externes :

Les résultats obtenus ont montré l’ensemble des critères sur lesquels les PME font leurs choix de financement externe. Le premier résultat fait que **40.4%** des PME au Maroc font leurs choix de financement externes sur la base de la simulation entre les coûts des modes de financement externe. Cela nous renseigne que ces entreprises disposent d’une gestion financière adaptée et performante qui se base sur une rationalité, analyse et rigueur en matière de prise de décisions des choix financiers, et que ces entreprises sont peu exposées aux risques liés au financement. Ensuite, les statistiques ont montré que **25.5%** des PME au Maroc font leurs choix de financement externe sur la base de la souplesse, de la facilité d’accès et des avantages de chaque mode de financement. Nous pouvons conclure que cette catégorie ne prend pas des critères financiers en matière de prise de décision de choix de financement, mais des critères plus ou moins commerciaux. Ces entreprises sont exposées aux risques financiers, du fait qu’elles peuvent bénéficier des avantages, mais avec des coûts élevés, ce qui peut alourdir leur capacité financière. Ajoutons que, **23.4%** des PME au Maroc font leurs choix de financement externe en fonction de la situation financière de l’entreprise au moment T. Autrement dit, si par exemple ces entreprises sont en position de force, elles peuvent exercer un pouvoir de négociation qui leur permet de bénéficier du financement avec les conditions souhaitées, par contre, si par exemple elles sont en position de faible, et elles ne peuvent pas exercer un pouvoir de négociation, donc elles sont prêtes à supporter le coût de financement quel que soit son niveau. Même ces entreprises sont rationnelles, elles sont exposées aux risques liés au financement dans la mesure où elles peuvent supporter des coûts élevés qui vont nuire à l’entreprise et leur capacité de financement. Et en définitive, **19.1 %** des PME au Maroc font leurs choix de financement externe sur la base de l’historique et de la relation de confiance établie entre l’entreprise et le bailleur des fonds, quel que soit le coût. Le fait de se baser sur des critères relationnels met cette catégorie d’entreprises dans une zone de danger, du fait que, dès que l’entreprise souffre d’un problème financier temporel, les bailleurs de fonds vont les abandonner ce qui va plus les exposer aux risques financiers, vu que ces derniers ne prennent en considération que les critères financiers. Raison de plus, le fait de privilégier le côté relationnel au détriment des coûts peut faire entrer l’entreprise dans une situation financière difficile, qui peut la détruire dans sa globalité.

4.2. Résultats d’analyses Bivariées et discussion

4.2.1. La relation entre accès au financement et l’appétence aux risques financiers

Le tableau ci-dessous montre la distribution des PME au Maroc en fonction de leur appétence aux risques financiers et leur accès au financement. Nous constatons que **90.7%** des PME au Maroc ayant une appétence au risque financier très élevé réussissent à avoir un financement, face **72.9%** des PME ayant une appétence aux risques financiers moyenne obtiennent des financements. De même, **55.6%** des PME ayant une appétence au risque financier faible n’ont pas accès au financement. À déduire que l’appétence aux risques financiers pour une PME est un déterminant axial en matière d’accès au financement dans le sens où, plus la PME dispose d’une appétence aux risques financiers élevée, plus elle a de

chance à décrocher un financement. Ce que nous avons déduit dans une première lecture statistique.

Tableau 02 : *Tableau croisé de deux variables : accès au financement et l'appétence aux risques financiers*

			apeéteenceaurisque			Total
			Elevé	Moyenne	Faible	
accesfinance	oui	Effectif	39	35	4	78
		% dans apeéteenceaurisque	90,7%	72,9%	44,4%	78,0%
	non	Effectif	4	13	5	22
		% dans apeéteenceaurisque	9,3%	27,1%	55,6%	22,0%
Total		Effectif	43	48	9	100
		% dans apeéteenceaurisque	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Auteurs

Pour donner suite à ces pourcentages, il serait judicieux de les appuyer à l'aide du test de Khi-deux, qui consiste à vérifier la relation de dépendance entre ces deux variables, en donnant naissance à deux hypothèses de relation qui sont généralement :

H 0 : l'accès au financement ne dépend pas de l'appétence aux risques financiers

H 1 : L'accès au financement dépend de l'appétence aux risques financiers.

Tableau 03 : *Tests du khi-deux*

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	10,668 ^a	2	,005
Rapport de vraisemblance	10,329	2	,006
Association linéaire par linéaire	10,259	1	,001
N d'observations valides	100		

a. **0 cellules** (0.00%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 1,98.

Source : Auteurs

Le test de Khi-2 se base généralement sur la signification asymptotique (la marge d'erreur) pour pouvoir accepter l'hypothèse (H1) ou bien la rejeter (H0). Pour se faire, nous sommes obligés à revoir la marge d'erreur, si cette dernière est supérieure à 5% (0.05), c'est que le test accepte l'hypothèse H0, et rejette le H1, donc il n'existe pas une relation de dépendance entre les deux variables, cependant, si la marge d'erreur est inférieure à 5%, cela signifie qu'il existe une relation de dépendance entre les deux variables, donc il rejette H0.

Au niveau de cette analyse croisée, la marge d'erreur que logiciel SPSS est prêt à assumer est **0.005**, qui est largement inférieure à **0.05**. Sur cette base, l'hypothèse H0 sera rejetée, et nous retenons l'hypothèse H1. Sur ce, nous pouvons confirmer que l'accès au financement dépend de l'appétence aux risques financiers.

Tableau 04 : *Mesures symétriques*

	Valeur	Signification approximative
Nominal par Nominal Coefficient de contingence	,310	,005
N d'observations valides	100	

Source : Auteurs

Le coefficient de contingence mesure la force de la relation entre ces deux variables. Plus ce coefficient tend vers 1, plus la relation est forte. Dans ce cas-là, nous avons un coefficient de **0.310**, donc la relation entre l'appétence aux risques financiers et l'accès au financement est relativement faible.

4.2.2. La relation entre l'accès au financement et l'effet sectoriel

Le tableau ci-dessous montre la distribution des PME au Maroc selon l'accès au financement et le secteur d'activité. Presque 50% des PME qui opèrent dans le secteur commercial accèdent aux sources de financement, suivi des entreprises qui opèrent dans le secteur agricole avec un pourcentage de 14.1 % des PME ayant accès au financement. 11.5% des entreprises de petite et moyenne taille qui exercent leurs activités dans le secteur industriel et le secteur des bâtiments et travaux publics accèdent au financement. Face à 9.1 % des PME qui opèrent dans le secteur de tourisme et loisirs, ainsi que dans le secteur des NTIC et services, n'ont pas accès au financement.

Tableau 05 : Tableau croisé de deux variables : accès aux financements et le secteur d'activité

		accesfinance		Total
		oui	non	
secteur Tourisme et loisirs	Effectif	5	2	7
	% dans accesfinance	6,4%	9,1%	7,0%
Industrie	Effectif	9	1	10
	% dans accesfinance	11,5%	4,5%	10,0%
Bâtiments et travaux publics	Effectif	9	3	12
	% dans accesfinance	11,5%	13,6%	12,0%
Commerce	Effectif	39	9	48
	% dans accesfinance	50,0%	40,9%	48,0%
Agriculture	Effectif	11	1	12
	% dans accesfinance	14,1%	4,5%	12,0%
NTIC et services	Effectif	1	2	3
	% dans accesfinance	1,3%	9,1%	3,0%
Finance	Effectif	1	3	4
	% dans accesfinance	1,3%	13,6%	4,0%
Prestations de services	Effectif	3	0	3
	% dans accesfinance	3,8%	0,0%	3,0%
COACHING	Effectif	0	1	1
	% dans accesfinance	0,0%	4,5%	1,0%
Total	Effectif	78	22	100
	% dans accesfinance	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Auteurs.

À la suite de cette distribution, nous concluons que les entreprises qui exercent leurs activités dans des secteurs dynamiques et que ne souffrent pas des problèmes conjoncturels ont plus de chance à accéder au financement, en revanche, celles qui opèrent dans des secteurs stables ou bien en crise n'ont pas accès au financement. Sur la base de ce constat statistique, nous constatons qu'il existe un effet sectoriel sur l'accès au financement des PME, ce que nous allons essayer de vérifier à travers le test de Khi-2.

Tableau 06 : Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	17,107 ^a	8	,029
Rapport de vraisemblance	15,479	8	,050
Association linéaire par linéaire	2,024	1	,155
N d'observations valides	100		

a. 0 cellules (0.00%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,22.

Source : Auteurs.

Les hypothèses que nous avons mises en place sont :

H 0 : il n'existe pas un effet sectoriel sur l'accès au financement des PME au Maroc

H 1 : il existe un effet sectoriel sur l'accès au financement des PME au Maroc

Sur la base de la signification asymptotique, nous remarquons que la marge d'erreur est de **0.029**, inférieure à **0.05**, donc le test de Khi-2 rejette le H0, et confirme H1, donc à conclure qu'il existe un effet sectoriel sur l'accès au financement des PME au Maroc.

Tableau 07 : Mesures symétriques

		Valeur	Signification approximative
Nominal par Nominal	Coefficient de contingence	,382	,029
N d'observations valides		100	

Source : Auteurs

Le coefficient de contingence mesure la force de la relation entre l'effet sectoriel et l'accès au financement. Avec un coefficient de **0.382**, nous constatons que la relation entre ces deux variables est relativement moyenne.

4.2.3. La relation entre l'accès au financement et la gérance des PME

Le tableau en bas visualise la distribution des PME au Maroc en fonction de l'accès au financement et la gérance de l'entreprise. **79.3%** des PME au Maroc sont gérées par leurs propriétaires dirigeant, ont accès au financement, face à **72.2%** des PME qui sont dirigées par des gestionnaires ont accès au financement. Ces pourcentages sont presque similaires, et ne donnent pas une vraie vision sur la dépendance des variables.

Tableau 08 : Tableau croisé de deux variables : la gérance de l'entreprise et l'accès au financement

		gérance		Total
		Un Propriétaire – dirigeant	Gestionnaire	
accesfinance oui	Effectif	65	13	78
	% dans gérance	79,3%	72,2%	78,0%
non	Effectif	17	5	22
	% dans gérance	20,7%	27,8%	22,0%
Total	Effectif	82	18	100
	% dans gérance	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Auteurs

Le test de khi-2 sera la solution adéquate pour déterminer la relation, de ce fait, nous mettons les hypothèses suivantes :

H_0 : l'accès au financement ne dépend pas de la gérance de l'entreprise.

H_1 : L'accès au financement dépend de la gérance de l'entreprise.

Tableau 09 : Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)	Sig. exacte (unilatérale)
khi-deux de Pearson	,427 ^a	1	,513		
Correction pour continuité ^b	,115	1	,734		
Rapport de vraisemblance	,409	1	,523		
Test exact de Fisher				,536	,355
Association linéaire par linéaire	,423	1	,516		
N d'observations valides	100				

a. 0 cellules (0,00%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 3,96.

Source : Auteurs

En référence à la signification asymptotique, qui est de **0.513**, et que la marge d'erreur que le test de khi-2 est prêt à assumer est de **0.05**, sur ce nous constatons que la signification asymptotique est largement supérieure de la marge d'erreur autorisée, donc le test accepte le H_0 et rejette le H_1 . Donc, l'accès au financement ne dépend pas de la gérance de l'entreprise.

L'entreprise, qu'elle soit gérée par un propriétaire dirigeant ou un gestionnaire, cela n'aura aucun incident sur l'accès au financement de leur PME.

Tableau 10 : Mesures symétriques

		Valeur	Signification approximative
Nominal par Nominal	Coefficient de contingence	,065	,513
N d'observations valides		100	

Source : Auteurs

Le coefficient de contingence mesure la force de relation entre l'accès au financement et la gérance de l'entreprise. Avec un coefficient de **0.065**, nous déclarons que la relation entre ces deux variables est pratiquement nulle.

4.2.4. La relation entre l'accès au financement et le cycle de vie de la PME

Le tableau ci-dessous montre la distribution des PME au Maroc en fonction de cycle de vie de l'entreprise et leur accès au financement. **85.4%** des PME au Maroc qui sont en croissance ont accès au financement, suivi des **79.5%** qui sont matures et qui ont accès au financement. **70%** des PME qui sont en transmission et restructuration ont accès au financement, et enfin 40% de cette catégorie d'entreprise ont accès au financement, qui sont en phase de lancement. Face à 60% des PME n'ont pas accès au financement. Sur la base de ces pourcentages, nous remarquons que plus l'entreprise passe d'une phase à une autre au niveau son cycle de vie, en allant du lancement vers la transmission, plus elle a plus de chance à accéder au financement, ce qui valide la théorie du cycle de vie, en disant que les entreprises qui parcourent les différentes phases de développement et progressent vers la maturité, de nouvelles sources de financement sont accessibles. Et que les PME en phase de lancement souffrent des difficultés d'accès au financement.

Tableau 11 : Tableau croisé de deux variables : Accès au financement et le cycle de vie de l'entreprise

			cycledevie				Total
			Lancement	Croissance	Maturité	Trasmission et restructuration	
accesfinance	oui	Effectif	4	35	31	7	77
		% dans cycledevie	40,0%	85,4%	79,5%	70,0%	77,0%
	non	Effectif	6	6	8	3	23
		% dans cycledevie	60,0%	14,6%	20,5%	30,0%	23,0%
Total		Effectif	10	41	39	10	100
		% dans cycledevie	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : Auteurs

Pour faire valider ces théories concrètement, nous allons nous baser sur le test de Khi-2 en mettant les hypothèses ci-après :

- *H 0 : l'accès au financement ne dépend pas du cycle de vie de l'entreprise.*
- *H 1 : l'accès au financement dépend du cycle de vie de l'entreprise.*

Tableau 12 : Tests du khi-deux

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	9,763 ^a	3	,021
Rapport de vraisemblance	8,461	3	,037
Association linéaire par linéaire	,920	1	,338
N d'observations valides	100		

a. 0 cellules (0,00%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 2,30.

Source : Auteurs

Suite à la signification asymptotique qui est de **0.021**, et qui est inférieure à la marge d'erreur autorisée par le test de khi-2, plafonnée à **0.05**. De ce fait, le test accepte l'H1 et rejette le H0.

Sur la base de ces indicateurs, à conclure que l'accès au financement dépend du cycle de vie de l'entreprise.

Tableau 13 : Mesures symétriques

		Valeur	Signification approximative
Nominal par Nominal	Coefficient de contingence	,598	,021
N d'observations valides		100	

Source : Auteurs

Le coefficient de contingence mesure la force de la relation entre ces deux variables. Le coefficient est de **0.598**, donc la relation entre ces de l'accès au financement et le cycle de vie est relativement élevée.

5. Conclusion

Parvenu dans cet article, il était question d'analyser les comportements financiers des PME au Maroc, une analyse qui nous a poussés à mobiliser un certain nombre de théories financières classiques qui visualisent l'ensemble des comportements financiers de cette

catégorie d'entreprise. Les différentes théories financières développées depuis plusieurs années ont néanmoins, donné naissance à des modèles pertinents pour analyser le fonctionnement des PME de point de vue financier, à savoir la théorie d'agence, qui fait que la relation entre l'agent et le principal au sein de la même PME entraîne des problèmes financiers à cause des conflits d'intérêts. Nous pouvons ajouter la théorie d'ordre hiérarchique qui met un ordonnancement des sources de financement en allant de l'autofinancement à l'appel aux investisseurs, et enfin la théorie des compromis, qui consiste à faire un arbitrage entre l'avantage fiscal de l'endettement et les coûts de faillite.

Pour répondre à la question axiale, nous avons jugé qu'il serait judicieux de mener des analyses de différents niveaux, une analyse univariée pour mettre en exergue les tendances, les préférences de financement des PME au Maroc, et leurs explications, ainsi une analyse bivariée qui vise à prouver les relations entre l'accès au financement des PME, et leurs facteurs internes et externes à l'aide du test de KHI² via le logiciel SPSS V23.

La présente analyse a pu prouver l'hypothèse principale qui fait que, les comportements financiers des PME au Maroc sont assujettis à des facteurs internes et externes, sans tenir compte de la complexité d'accéder au système bancaire et financier, ce qui a été démontré à travers le test auquel nous avons recouru.

Il est à conclure que, même si les PME au Maroc respectent les mêmes critères de catégorisation, elles ne disposent pas des comportements financiers similaires, et que chaque entreprise de petite et moyenne taille tenait des comportements propres, dans le sens où ils sont déterminés par des facteurs internes (exemple *la gérance*), et des facteurs externes (exemple: *effet sectoriel*).

Les apports de cette étude, notamment au niveau théorique, se manifestent dans sa capacité à visualiser les théories financières traitant cette catégorie d'entreprise et son application dans le contexte de la PME marocaine. De même, les apports empiriques ont consisté à comprendre les comportements de financement des petites et moyennes entreprises, expliquer leurs réactions et leurs perceptions vis à vis à la diversité du système bancaire et financier en matière des sources financements existantes, tester la validité des théories financières classiques applicables à la PME, connaître leurs préférences financières, et aussi comprendre comment elles prennent leurs décisions de financement.

En réalisant ce travail, plusieurs obstacles ont entravé la concrétisation de l'étude, notamment la faible interaction des PME, sous prétexte que les questions posées touchent indirectement leur confidentialité. De même la période de la réalisation a été plus ou moins critique à cause de la propagation du COVID-19 ce qui a rendu difficile la collecte des données. Nous ajoutons aussi, l'absence d'une base de donnée accessible, qui regroupe des informations ainsi des contacts des entreprises actives au Maroc.

Les résultats obtenus sont relatifs aux circonstances de la réalisation de l'étude. Il est à mentionné que tout changement de circonstances pourra entraîner des résultats différents et donc, l'analyse des comportements financiers des PME au Maroc pourra faire l'objet d'une étude dans des contextes différents que le nôtre.

Références :

- (1) Fadoua, A., (2017), Sources de financement des PME et contraintes de survie.
- (2) Ydriss, E. (2004), Structure financière, relations bancaires de long terme et financement interentreprises des PME françaises. Thèse de doctorat. Paris 10
- (3) International Finance Corporation, (2012) the SME Banking Knowledge Guide, IFC Advisory & Acces to Finance, page 10.
- (4) St-Pierre, J. (2019). Gestion financière des PME: théories et pratiques. PUQ. P.4-293

- (5) SEDRINE, L. B. (2019). Protection des actionnaires minoritaires dans la société anonyme en droit marocain. *International Review of Economics, Management and Law Research*, 1(1).
- (6) Hajj KHLIFA, S. (2016) thèse doctorale en sciences économiques et gestion à l'ISCAE, système bâlois et accès des PME au financement bancaire, P. 34.