

## Le rôle des réseaux sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME



**Robert Paturel**  
Professeur des universités



**Mazen Gharsalli**  
Doctorant  
gharsalli.mazen@gmail.com

Laboratoire ICI (Information, Coordination,  
Incitations),  
Equipe « Entrepreneuriat-TPE/PME »  
Université de Bretagne Occidentale

*Dans une perspective d'étude du financement bancaire des PME, nous proposons un examen approfondi de la relation bancaire dans le contexte français caractérisé par une culture bancaire développée et des évolutions récentes très marquées, qui ne peuvent être sans conséquence sur le comportement financier des entreprises. Pour ce faire, l'attention est portée sur un élément central, à savoir les interactions sociales entre le banquier et le chef d'entreprise. Ces interactions permettent l'échange d'informations soft, condition nécessaire à l'instauration d'un climat de confiance et, donc, à l'évaluation de la qualité des projets pour faciliter leur financement par la suite. Sur le plan théorique, notre analyse s'inscrit dans la continuité des études portant sur les difficultés de financement des PME. Après avoir souligné l'insuffisance des deux approches traditionnelles que constituent l'approche transactionnelle (standardisée) et l'approche relationnelle (relation de long terme), nous mobilisons la théorie de l'encastrement social et le concept de la confiance pour mieux appréhender la relation d'emprunt. Sur le plan méthodologique, l'étude consiste en une enquête exploratoire menée auprès de vingt-cinq banquiers. L'enjeu est de montrer la pertinence du triptyque - encastrement social, confiance, spécificités des PME-, en tant que référentiel théorique à la problématique du processus de financement bancaire.*

Mots clés : Confiance, Liens sociaux, PME, Relation bancaire, Réseaux.

*In the French context, banks play an essential role in financing firms, especially small and medium enterprises (SMEs) since they have more difficulties accessing equity capital markets. The process used by banks to decide whether and how much to lend relies on different lending technologies and banks usually tend to use more than one technology at a time (Berger and Udell, 2006). Among the various lending technologies, relationship lending has a peculiar role. However, research on relationships lending pays only marginal attention to the role of social ties and trust on financing conditions for SMEs. Social relationships literature suggests that the more commercial transactions between a firm and the bank it borrows from are embedded in social attachments, the more expectations of trust and reciprocity shape transacting. Thereby, it would promote governance benefits and transfers of soft information (Uzzi, 1999). Thus, these relationships can play an important role in reducing agency problems, moral hazard, adverse selection and transaction costs as well as the costs of monitoring and control. The present exploratory study is an attempt to fill this gap by investigating how social interaction affects the terms of loan financing for SMEs (credit access, interest rate, guarantees, defaults). It is based on a survey of bank lending managers.*

Keywords: small firms; social relationship; trust; network; credit.

## Introduction

Malgré leur rôle central comme composante essentielle dans nos systèmes économiques modernes, les PME demeurent financièrement contraintes. Pour autant, leur dépendance vis-à-vis des banques reste très marquée et cela ne semble pas devoir changer dans un futur proche. En effet, les banques sont la principale source de financement des PME, puisqu'elles représentent 80 % des modes de financement utilisés par ces entreprises dans l'UE<sup>1</sup>. Pour Gabrielli (2007), cette situation tient au fait que la majorité d'entre elles n'ont pas la possibilité d'accéder à un financement direct sur les marchés de capitaux et qu'elles subissent des primes de risque supérieures à celles des grandes entreprises. Plus généralement, le déficit de financement bancaire au regard des PME s'explique par le fait que ces entreprises courent un risque de défaillance statistiquement élevé, et qu'elles sont contraintes par les imperfections informationnelles du marché du crédit.

Dans une perspective d'étude du financement bancaire des PME, nous proposons un examen approfondi de la relation bancaire dans un contexte français caractérisée par une culture bancaire développée et des évolutions récentes très marquées, qui ne peuvent être sans conséquence sur le comportement financier des entreprises. Pour ce faire, l'attention est portée sur un élément central, à savoir les interactions sociales entre le banquier et le chef d'entreprise. Ces interactions permettent l'échange d'informations soft, condition nécessaire à l'instauration d'un climat de confiance et, donc, à l'évaluation de la qualité des projets pour faciliter leur financement par la suite.

Nous expliquons, tout d'abord, les difficultés des PME en matière d'accès au crédit du fait de leur risque de défaut élevé et des imperfections informationnelles, avec le rationnement du crédit qui en résulte. En rapport avec ces difficultés, nous présentons, ensuite, les conséquences des règles prudentielles appliquées sur le financement de cette catégorie d'entreprise. L'opposition classique entre les deux approches que sont l'approche standardisée et l'approche relationnelle, est discutée. Bien que différentes, ces deux approches se complètent et permettent de mieux expliquer la nature des relations que peuvent entretenir un prêteur et un emprunteur. Après avoir souligné l'insuffisance de ces deux façons d'emprunter,

<sup>1</sup> Source : EOS Gallup Europe (2005)