

# L'intermédiation informationnelle: un dispositif au service de la pérennité des petites entreprises

Bernard Paranque (Paris1 et Decas) 2002 IDHE

<b>Introduction Générale.....</b>	<b>1</b>
1. La problématique : passer d'une logique de conviction à priori à une logique de production de connaissances partageables.....	2
2. La nature du problème : la diversité des situations se heurte à l'unicité des méthodes d'évaluation.....	3
3. La solution : un concept de gestion de la diversité.....	8
4. L'enjeu : un outil opérationnel d'intermédiation informationnelle.....	8
5. Le contexte de la problématique.....	9
6. Le concept d'intermédiation informationnelle.....	11
Des connaissances partageables.....	11
La diversité comme a priori.....	13
8. Un outil opérationnel.....	17
L'enjeu : améliorer la relation entre les fournisseurs de fonds et les petites entreprises ? .....	19
Les destinataires : à qui signaler ?.....	21
9. Une procédure normée.....	24
L'identification du monde de production d'appartenance.....	24
Le calcul de la note.....	25
<b>Conclusion .....</b>	<b>25</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>27</b>

## Introduction Générale

Comment offrir à aux entreprises, en particulier les petites, une évaluation individualisée de leur qualité au sens de la maîtrise de la cohérence de leurs principes d'action (Salais et Storper), leur permettant, d'une part, de mieux gérer leurs projets et leur développement et, d'autre part, de signaler leur qualité aux tiers, dont les banques. Ce travail part du constat tiré des conclusions d'une précédente étude réalisée à la demande de la DEcas (2001, " **Quelle intermédiation informationnelle pour faciliter l'accès aux ressources externes des PME ?** " ).

Les grandes entreprises peuvent bénéficier d'outils et de conseils qui valident, pour elle-même et les tiers, leur stratégie et leur capacité à être pérennes. Pour les petites entreprises, non seulement les outils et les conseils n'existent pas, au moins de manière aussi formalisée et homogène, mais leur capacité à produire l'information nécessaire est faible, pour ne pas dire inexistante.

Simultanément le besoin d'informations sur cette catégorie d'entreprise n'a jamais été aussi fort que ce soit pour le crédit, la garantie ou les aides publiques. De plus le marché de la

petite entreprise, s'il est faible du point de vue des montants unitaires, est important par le volume total. Ainsi en matière de titrisation ce marché peut attirer des investisseurs à condition cependant que soit validée la qualité du portefeuille de créances, ce qui implique de disposer d'une information sur ces entreprises.

En contre point, si les entreprises perçoivent le besoin d'améliorer leur gestion, pour autant la nécessité d'élaborer une information pertinente n'est pas toujours bien comprise, à fortiori s'il s'agit de communiquer avec les tiers.

Autrement dit, comment passer d'une logique de conviction dont le résultat est chaque fois remis en cause, pour se diriger vers une logique de production de connaissances partagées, c'est à dire de production d'informations standardisées susceptibles de permettre des arbitrages sur la base de règles communes<sup>1</sup>.

### ***1. La problématique : passer d'une logique de conviction à priori à une logique de production de connaissances partageables***

L'appréciation de la situation des PME dans l'économie suscite toujours un large débat : obstacles à l'obtention des prêts, coût du crédit, niveau des fonds propres, dépendance à l'égard des clients ou des fournisseurs les plus importants, mais aussi dynamisme, flexibilité, potentiel de croissance. Elles occupent, en effet, une place spécifique dans le système productif, avec une position économique, et donc financière, souvent contrainte par la nature des relations avec les clients, les fournisseurs, les donneurs d'ordres.

Elles sont généralement considérées comme plus risquées par les prêteurs sans que pour autant on sache très bien distinguer ce qui est lié au projet en tant que tel, de ce qui résulte d'une faiblesse de l'information disponible sur cette catégorie d'entreprises.

Face à ce constat, il est important de disposer d'un système qui permette à l'entreprise de faire face à ses engagements sans remettre en cause sa pérennité. Pour cela il y a deux impératifs.

D'une part il faut qu'elle puisse disposer de réelles possibilités d'accès au financement, en particulier de court terme, pour pouvoir faire face aux aléas et aux retournements d'activité.

---

<sup>1</sup> « Diversité économique et modes de financement des PME », mars 2001, *L'Harmattan collection « Economiques »* Bernard Belletante, E.M. Lyon - Nadine Levratto, CNRS - Bernard Paranque, Banque de France

D'autre part, il est nécessaire qu'elle offre des garanties qui, au-delà des sûretés réelles et autres cautions, facilitent la gestion du risque et expriment sa capacité à assurer sa pérennité: tableaux de bord, organisation de la succession, suivi du marché, justification objectives des décisions d'investissement ( enquêtes, études, statistiques...), recours à des conseils etc.

## ***2. La nature du problème : la diversité des situations se heurte à l'unicité des méthodes d'évaluation***

La difficulté d'évaluer la qualité des entreprises et, en conséquence, par exemple de leur accorder des capitaux vient de ce que la diversité croissante des produits, des actifs industriels, des marchés - génératrice de coûts et donc d'exclusions - et, par voie de conséquence, des situations économiques auxquelles sont confrontées les PME, et donc les banques, bute sur l'unicité des méthodes, sur leur caractère trop statique et immédiatement financier.

Il est nécessaire, à contrario, de développer le caractère pluriel et dynamique de l'évaluation financière. Celle-ci devrait être capable de saisir les contraintes « réelles » que doivent gérer les acteurs : attentes des clients, nature prévisible ou incertaine du marché, technologie standard ou spécialisée, importance des savoir-faire....

Il faut alors organiser la relation de l'entreprise avec ses environnements, dont le financement, de telle manière qu'elle permette au prêteur d'estimer la qualité de l'engagement de la PME et, à cette dernière, d'apprécier les conditions et modalités de l'engagement de la banque en fonction de critères qui ne sont habituellement que pour partie communs à la « culture » de chacun des acteurs. En particulier, les éléments qualitatifs d'appréciation de la situation de l'emprunteur et les facteurs déterminants sa compétitivité sont le plus souvent hors du champ des critères de la solvabilité. Seules les grandes entreprises et les entreprises cotées fournissent ce type d'informations qui est à la base des arbitrages de portefeuille et des décisions d'investissement. Ces éléments recouvrent non seulement les relations de la firme avec ses environnements économique et financier mais aussi les conséquences de ses décisions d'investissement sur sa santé financière et sa compétitivité, et donc sur celles de sa banque et de l'ensemble des acteurs, salariés, clients, fournisseurs sans oublier l'Etat.

Une lecture de la performance qui mettrait l'accent sur la cohérence entre les modalités d'organisation de la production et les relations des entreprises avec leurs environnements permettrait alors d'améliorer les capacités de prévision, en particulier des

prêteurs, qui pourraient ainsi valider, selon leurs exigences, l'information fournie. Une évaluation faisant référence à cette « pluralité » permettrait de mieux repérer les tensions, les sources de fragilité spécifiques à un système d'action et d'en étudier les remèdes et, par la même, d'améliorer la gestion du risque de crédit.

En reprenant Rivaud-Danset et Salais (1993), *« l'incertitude est au centre de la relation de financement. Elle porte non seulement sur les états du monde futur, mais aussi sur le comportement de l'autre dans le futur. Le crédit est en effet gagé sur une activité de l'entreprise qui n'a pas encore eu lieu : il n'y a pas de produit objectif sur lequel évaluer la transaction. Si une entreprise est a priori dans une situation moins risquée (elle reçoit l'argent), elle doit cependant, pour renouveler son crédit, démontrer aux yeux de la communauté des prêteurs sa capacité à rembourser et mériter la confiance qu'on lui porte.(...). Deux méthodes polaires d'évaluation sont a priori concevables pour le prêteur. La première consiste à disposer d'une représentation normalisée de l'agent « entreprise » et à attribuer à chaque entreprise qui se présente une probabilité de défaillance, en d'autres termes, une note selon des méthodes statistiques. Le prêteur « qualifie le risque ». La seconde consiste à construire un jugement ad hoc en considérant l'emprunteur comme un cas unique : le prêteur s'appuie sur un savoir d'expert, soit directement, soit en ayant recours à des tiers spécialisés. De ces deux méthodes polaires se déduisent deux configurations de l'activité bancaire, l'une que nous appellerons « à l'engagement », l'autre « à l'acte ». (...) »*

Deux types de relations banque-entreprise sont alors identifiables selon la nature des engagements de chacun dès lors que les modalités de ces engagements ne se présentent pas comme des résultats non intentionnels mais comme des modes durables et susceptibles de convenir aux acteurs concernés.

—« *Le modèle bancaire « d'engagement » sacrifie l'opportunisme et la réversibilité au profit d'une relation de confiance (...) C'est moins la quantité des données transmises que la capacité de traiter l'information, le savoir-faire spécialisé (dont l'acquisition a exigé du temps) et l'établissement d'une relation personnalisée qui permettent à la banque de connaître son client. Réciproquement, la capacité d'expertise acquise par la banque et l'établissement de relations de familiarité assurent à l'entreprise une qualité d'information qu'elle pourrait difficilement acquérir ailleurs. (...)»*. Avec ce type de relation on se rapproche de ce que l'on connaît de la relation banque-entreprise en Allemagne sous le nom de Hausbank mais aussi en France avec les banques familiales locales et les organismes mutualistes.

*–« Le modèle bancaire « à l'acte » exclut toute compréhension personnalisée au profit d'une information standardisée sur le client en termes de calcul de probabilité. Il repose sur des instruments qui, ayant une validité générale, peuvent être imposés par la banque à tous ses clients. Ceux-ci sont contraints de présenter leur demande de financement conformément à des règles fixées à l'avance et systématiques. Ce qui fait la singularité de la demande de l'emprunteur est considéré comme non pertinent. La banque « à l'acte » se caractérise moins par le manque d'informations que par ses procédures de traitement... ».*

Intuitivement la relation à l'engagement correspondrait mieux à la nécessaire évaluation qualitative des PME compte tenu de leur diversité, mais elle est fortement consommatrice de temps et de compétences. La banque à l'acte permet de standardiser les procédures de décisions d'octroi de crédits et de traiter statistiquement un grand nombre de PME, mais elle induit une sélectivité accrue quand l'incertitude augmente, d'autant plus forte que la PMI sera sur un marché dédié.

On peut relever que ces deux modèles sont plus ou moins aptes à satisfaire les besoins de financement des entreprises liés, en particulier, au financement des aléas non anticipés.

La problématique « PMI » est donc plus une problématique de financement de la croissance que de renforcement des fonds propres. A ce sujet on constate que, sur les 15 dernières années, illustrant l'hypothèse de Myers sur l'existence d'une préférence hiérarchisée dans le recours aux différents mode de financement, l'autofinancement est la principale ressources mobilisées par les entreprises, particulièrement les PMI, ce qui se traduit, entre autre, par une croissance des liquidités. Ce mouvement s'explique à la fois ma l'amélioration de la gestion du cycle d'exploitation et de la trésorerie, favorisée par le développement des marchés financiers.

Selon Hicks, l'entreprise peut choisir entre deux modalités : l'autonomie de financement, d'une part, les crédits courants bancaires, d'autre part. Une garantie implicite ou explicite d'accès au crédit courant peut apporter aux entreprises une flexibilité financière équivalente à celle qu'assure la détention d'actifs financiers liquides pour les entreprises autonomes (Hicks, 1975). Pour faire image, Hicks proposait une analogie avec la flexibilité « physique » des entreprises qui peut venir de la disponibilité de biens d'équipement maintenus oisifs en situation normale ou de la sous-traitance. Selon la perspective ouverte par Hicks, la liquidité interne n'est pas « l'apogée », autrement dit l'asymétrie d'information qui existe entre emprunteur et prêteur peut être surmontée. Le choix entre les régimes d'*auto-economy* et d'*overdraft* dépend non seulement des performances financières de l'entreprise

mais aussi de sa capacité à accéder à un financement externe relativement garanti, s'inscrivant dans une relation d'engagement (Rivaud-Danset, Salais, 1992). Celle-ci dépend de l'environnement financier et, en particulier, du comportement des banques, ainsi que des caractéristiques propres à l'entreprise. Ces caractéristiques ne se limitent pas aux garanties ou signaux adressés au prêteur, elles incluent l'intérêt pour la firme et le prêteur de nouer une relation d'engagement, en raison de ses spécificités réelles, parmi lesquelles figure l'importance du besoin de financement du cycle d'exploitation.

A partir de cette première typologie, il est possible d'avoir la représentation schématisée suivante.

*Gestion de l'information et régime de financement*

Sous contraintes de cohérence avec le Monde de Production	Gestion de l'information	Allocation / Standardisation		Obtention / Conviction	
		Marché des capitaux	Dettes moyens et long terme	Dettes financières court terme	Autofinancement
Régime de financement					
Autonomie	Acte	GE	GE / PME	PME	PME
Endettement					
Découvert					
Autonomie	Engagement	GE	GE / PME	PME	PME
Endettement					
Découvert					

Les trajectoires indiquées par les flèches ne sont pas exhaustives

La première entrée en ligne, la **gestion de l'information**, caractérise le mode de collecte / octroi de financement. **Le mode d'allocation** se définit par l'arbitrage que fait un apporteur de capitaux sur la base de **connaissances et procédures partagées** car normées, par exemple la standardisation des dossiers bancaires, la réglementation boursière ou encore les principes de communications financières (gouvernance). **Le mode alternatif est l'obtention** qui est fondée sur la **capacité de conviction**, de justification, dont fait preuve l'emprunteur pour obtenir un financement. Son expression, en terme de financement, se décline selon les types de **ressources mobilisables**, *marchés de capitaux*, *dettes moyen et long termes*, *crédits bancaires courants*, *autofinancement*, accessibles de manière différenciées selon le mode de gestion de l'information lui même dépendant du monde de production dont relève l'entreprise.

La deuxième entrée en colonne est le **régime de financement**. Il saisit le **mode de gestion du besoin de flexibilité financière** de l'entreprise et donc sa capacité à maîtriser, d'un point de vue financier, les facteurs de cohérences de son monde de production ( principes d'actions). Son expression, en terme d'actions, est appréhendée au travers *de deux types de relations, l'engagement ou l'acte*.

Chaque flèche indique une trajectoire de ruptures liée au changement de logique et de principe de cohérence auquel est confrontée l'entreprise. Deux **situations de risques, équilibre et déséquilibre**, correspondent au **degré de maîtrise dans la gestion d'un changement de nature dans le développement de l'entreprise** quand cette dernière est confrontée à une modification, subie ou voulue, de la logique usuelle présidant à ses relations avec ses environnements et donc à ses principes de cohérences. Par exemple, une entreprise qui autofinance son développement et a un besoin nouveau de ressources externes devra modifier son mode de coordination avec ses environnements, en particulier financier, et donc s'exposera à une remise en cause de son modèle ainsi qu'aux difficultés consécutives à l'identification et l'apprentissage d'un nouveau modèle ou à la conviction à déployer pour obtenir la confiance de l'apporteur de fonds, c'est à dire son crédit. Un cas typique est l'introduction en bourse ou un changement de monde de production.

La « grande entreprise » serait alors une « PME » qui sort d'une logique de conviction (mode d'obtention des ressources) pour se diriger vers une logique de production de connaissances partagées (mode d'allocation), c'est à dire de production d'informations standardisées susceptibles de permettre des arbitrages sur la base de règles communes. Dans ce contexte, la structure du capital et donc son mode de management, correspond au statut privé de l'entreprise avec une concentration du pouvoir « d'agir » dans les mains du chef d'entreprise. Là encore, l'information reste privée, au même titre que le capital au sens anglo-saxon du terme et repris par Marx, et « l'entreprise » engagée dans un processus de conviction. Cet effet de miroir inversé qui transforme le cas générique de "la grande entreprise cotée" en élément singulier, présente bien sûr l'avantage d'être conforme à l'observation<sup>2</sup>. Il permet surtout de renouer avec deux notions essentielles. D'une part celle de « **diversité** », puisque la « référence » à la moyenne d'un ratio ou à la taille selon les effectifs, ne s'appliquerait qu'à l'intérieur de ces sous-catégories; d'autre part celle « **d'adaptation aux environnements** »,

---

<sup>2</sup> De ce point de vue et à des fins de segmentations opérationnelles, une PME serait une entreprise indépendante qui n'est pas cotée sur un marché, la cotation étant un indicateur du degré d'accès à un financement non

traduite ici par l'idée de cohérence du couple « produit-marché », c'est à dire l'organisation de l'entreprise, qui décrit sa capacité à gérer l'adéquation entre ses relations internes et externes et donc son champ du possible et du réalisable.

### **3. La solution : un concept de gestion de la diversité**

Le concept de monde de production développé par Robert Salais et Michael Storper permet d'appréhender la diversité économique et financière des TPE. Un travail d'identification des mondes possibles et une recherche de leur traduction opérationnelle a donc été entrepris dans l'étude commandée par la Decas<sup>3</sup>. Il s'agissait de rendre compte de la pertinence de la proposition grâce à une étude de la littérature et à une démarche analytique cherchant à soumettre à la critique interne ce type d'approche.

Le travail réalisé fait ainsi apparaître un **réel besoin en matière d'intermédiation informationnelle**, c'est à dire d'une capacité de collecte, de traitement, de valorisation, de validation et de diffusion de l'information nécessaire pour évaluer une entreprise. En effet, dans un univers économique caractérisé par une forte diversité des acteurs qui dépasse largement les différences quantitatives que permettent d'apprécier le nombre de salariés, le total du bilan ou le chiffre d'affaires, il importe de disposer d'outils spécifiquement dédiés à l'analyse de la viabilité des TPE. Le recours à une typologie fondée sur les mondes de production permet d'intégrer la variété typique du monde de la TPE en faisant apparaître les différents marchés sur lesquels travaillent ces entreprises, les différents positionnements stratégiques, modes organisationnels, structures productives et besoins financiers que cela induit.

### **4. L'enjeu : un outil opérationnel d'intermédiation informationnelle**

Dans ce contexte, il est apparu que la réponse pertinente pour accéder à ce marché de la PME était, d'une part, de rendre celle-ci proactive, intéressée dans la production de l'information, d'autre part, de disposer d'une structure d'animation, au plus près des acteurs, qui assure une coordination tant technique que commerciale du processus de production,

---

intermédié (Belletante, Paraque, 1998) pour laquelle le seuil de 2 000 salariés est une approximation (Cieply, Paraque, 1997).

<sup>3</sup> « L'évaluation des entreprises afin de faciliter l'accès au crédit : quelle intermédiation informationnelle ? » Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie - Secrétariat d'Etat aux PME - mars 2001, sous la direction de Nadine Levratto

d'élaboration, de collecte, de validation, de restitution et, éventuellement, de diffusion de l'information.

Il faut donc rendre l'entreprise proactive via un outil d'auto diagnostic pilotage – inspiré du produit SIAGNOSTIC développé par la SIAGI<sup>4</sup>, qui crée les conditions de l'administration d'un questionnaire mettant en perspective l'entreprise. Autrement dit, il faut commencer par l'animation du terrain afin de créer les liens d'engagement vis à vis de la démarche de production de l'information nécessaire. Cela peut être le cas dans le cadre de programmes régionaux d'aides aux entreprises à qui serait demandé de répondre à un questionnaire et d'accepter le principe de l'accompagnement.

## **5. Le contexte de la problématique**

Fortes des orientations du comité de Bâle qu'ils n'avaient néanmoins pas attendu pour développer des outils d'évaluation des entreprises, les banques, sociétés de cautionnement mutuel et établissement de prêts de natures diverses mettent en place des systèmes leur permettant d'apprécier la qualité de leurs emprunteurs potentiels. Etablis à des fins sélectives mais répondant aussi au besoin d'une meilleure connaissance de la clientèle afin de lui proposer les meilleurs services, ces instruments d'appréciation du risque semblent encore insatisfaisant à un double niveau. D'une part, ils conduisent à un renforcement de la défiance sur le marché de la dette aux petites entreprises, les données sur le crédit consenti à ce segment de clientèle montrant de manière persistante le rationnement dont elles font l'objet. D'autre part, ils ne contribuent pas à l'amélioration de la qualité globale de ce segment de clientèle, la faiblesse de leurs taux de survie empêchant l'accumulation et le transfert de savoir-faire dans ce groupe d'entreprises.

Face à cette situation, l'insatisfaction des porteurs de projets et entrepreneurs, d'une part, et des pouvoirs publics, d'autre part, est patente. Les tables rondes banquiers-PME organisées par la DG entreprise depuis 1993 permettent d'apprécier la permanence des difficultés de financement rencontrées par les plus petites unités de production et la perpétuelle recherche de solutions et de bonnes pratiques à instaurer dans le but d'améliorer les conditions de financement des PME et plus particulièrement, comme le souligne le rapport de la 3<sup>ème</sup> table ronde, des plus vulnérables d'entre elles. La majorité des recommandations et suggestions d'action contenues dans la plupart des textes destinés à faciliter l'accès des PME aux sources de financement proposent en fait une amélioration des circuits de financement

existants, voire la création de nouveaux circuits réservés aux petites entreprises ou aux PME dites vulnérables. C'est le cas de la création de centres de compétences exclusivement consacrés aux PME par certains réseaux, de l'instauration de campagnes promotionnelles destinées à faire connaître aux petites entreprises les modalités de financement dont elles peuvent profiter, de la multiplication et du renforcement des mécanismes de cautionnement ou encore de l'introduction de pratiques équitables en matière de prise de décision de financement qui permettent aux entreprises de mieux comprendre les modèles de décision à l'œuvre et de les inciter à s'y conformer pour augmenter leurs chances d'être financée

Si les précédentes actions permettent à certaines petites entreprises (PE) de mieux s'insérer dans les circuits de financements existants, la capacité de base de ces derniers à accepter ce type d'entreprises ne s'en trouve pas pour autant significativement modifiée. Preuve en sont les multiples demandes formulées par les groupement d'entreprises et les nombreux outils développés pour pallier l'insuffisance de capital propre et de ressources externes qui touche les petites entreprises, entravant ainsi leur croissance et obérant leur survie. Si le développement de moyens palliatifs se présente comme une voie de solution importante et favorable à une amélioration des performances des entreprises concernées par ces mesures, il reste cependant de nature essentiellement corrective et, à ce titre, ne paraît pas pouvoir modifier la logique de la relation banque-petite entreprise actuellement à l'œuvre. Les tendances observées, notamment dans les pays anglo-saxons, vont au contraire dans le sens d'une détérioration de la relation de clientèle les PE étant de plus en plus fréquemment assimilées à des particuliers. Pour cette raison, elles se voient largement abandonnées par les départements de financement des entreprises pour être confiées aux secteurs s'occupant des particuliers avec des méthodes de traitement de masse fondées sur des grilles de scoring qui entretiennent et accentuent la confusion entre l'affaire et le chef d'entreprise.

Aussi, au delà de ces tendances et dans le but de proposer un outil susceptible d'améliorer structurellement la pérennité des petites entreprises, la Direction des entreprises du commerce de l'artisanat et des services du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie français a-t-elle engagé une étude visant à promouvoir l'idée d'intermédiation informationnelle afin de renforcer la capacité des petites entreprises à mobiliser leurs environnements financiers. Après avoir présenté les fondements et le contenu du concept d'intermédiation informationnelle (section 1), on se penchera sur les modalités envisagées

---

<sup>4</sup> Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie de l'Investissement, dernière société de cautionnement mutuelle interprofessionnelle et multibancaire.

pour donner à cette notion un caractère opérationnel qui lui confère une utilité réelle dans la relation banque-emprunteur (section 2) et aux procédures à mettre en œuvre afin de crédibiliser ce type d'outil et en faire un indicateur de confiance fiable et partagé (section3).

## **6. Le concept d'intermédiation informationnelle**

L'accès au crédit pour les petites entreprises est réputé difficile. Les raisons sont à rechercher, au moins en partie, dans les coûts de traitement des petits dossiers, le peu de notoriété apporté par le travail sur ce segment de clientèle et la faiblesse des garanties apportées. Ce dernier terme est à comprendre dans son acception la plus large: il s'agit bien sûr des sûretés réelles, des cautions mais aussi, peut être surtout, de la capacité pour l'emprunteur à produire une information pertinente et de la possibilité offerte au prêteur de la détenir. Pertinente au sens où elle serait utile à la gestion du risque de crédit et, plus globalement, apporterait la preuve de la capacité du chef d'entreprise à anticiper l'évolution de son activité. Il apparaît en conséquence opportun de se pencher sur la possibilité de mise en place d'une méthode d'évaluation externe de cette classe d'emprunteurs.

L'étude de l'émergence d'une structure intermédiaire spécifique, développant une compétence spécialisée et occupant une niche particulière du marché du crédit paraît en effet être la meilleure manière de concilier les besoins de financement des PE, d'une part, et les attentes des banques en matière de sécurité, d'autre part. La fourniture d'une information validée et robuste par un organisme spécialisé dans cette tâche qui pourrait aussi bénéficier de retours d'apprentissage nombreux, se présente ainsi comme un mode de contournement efficace de la contrainte de financement observée. D'abord, parce que la lisibilité des clients potentiels s'en trouverait accrue. Ensuite, parce que l'existence d'un organisme dédié aux PE permettrait de doter le système bancaire d'un référent unique, donc forcément homogène. Enfin, parce que les apprentissages, par la pratique et par l'expérimentation notamment, que suppose la mise en place d'un tel mode de fonctionnement s'accommodent mieux de la concentration des savoirs codifiés (stockables sous forme numérique) mais aussi tacites (reposant sur l'expérience et non échangeables dans le cadre de relations marchandes ordinaires) au sein d'un même organisme.

### **Des connaissances partageables**

D'un point de vue générique, la fonction d'intermédiation se caractérise par la mise en œuvre des connaissances, des savoir-faire, des méthodes, des techniques et des outils permettant de réaliser les échanges et l'ensemble des mises en relation qu'ils impliquent. Dans

le cadre de l'activité économique, cette fonction d'intermédiation présente diverses formes (monétaire, politique, commerciale) mais l'enjeu pour le segment de la dette aux PE est celui de l'intermédiation informationnelle assurant la fluidité des échanges d'informations et de connaissances, c'est-à-dire permettant la circulation des flux informationnels. Cela suppose la réalisation d'une triple mission (donner accès, finaliser, fournir des repères) :

- ✓ l'accès des entreprises et de l'ensemble des acteurs économiques à l'information et à la connaissance pertinente au regard des différentes actions économiques concrètes ;

- ✓ la finalisation de la connaissance et de l'information acquise de façon à passer de données générales à un outil intellectuel permettant de résoudre les problèmes concrets auxquels l'apporteur de fonds est confronté ;

- ✓ l'actualisation permanente de l'information sur l'activité globale de l'emprunteur pour permettre aux différents acteurs de se positionner

Elle se caractérise donc par la mise en œuvre d'un processus continu de transformation des connaissances et des informations génériques en outils opératoires et en solutions pour les acteurs économiques, ainsi que par la production en continu d'une vision d'ensemble (on pourrait parler d'une cartographie actualisée) de l'entreprise dans son environnement. En quoi une telle fonction serait-elle susceptible d'améliorer la capacité d'une PE à lever des fonds ?

L'engagement d'une relation de crédit nécessite, pour le prêteur, de disposer d'un mode d'évaluation et d'appréciation du risque, qu'on peut qualifier de risque d'entreprise pour à la fois le distinguer du risque de crédit bancaire et insister sur l'objet de cette relation qui est d'autoriser une création future de richesses. En ce sens, le crédit retrouve bien son acception d'origine puisqu'il est vu comme un pari sur l'activité productive, la notion d'engagement sur le futur ainsi mise en avant permettant de distinguer deux formes polaires de risques d'entreprise :

- ✓ *le risque de rupture financière*, auquel sont sans doute plus sensibles les banques et fournisseurs divers, contrepartie de l'effort d'accumulation, qui requiert des financements, en particulier externes et le plus souvent bancaires, et permet de gérer le risque de non-compétitivité en se donnant les moyens d'améliorer sa position concurrentielle ;

- ✓ *le risque de perte de compétitivité*, souvent moins pris en compte car difficile à probabiliser, est assimilable à la contrepartie de la bonne santé financière au détriment éventuel de l'investissement afin de restaurer ou de maintenir un certain niveau de solvabilité.

Si les agences de notation fournissent l'ensemble de ces renseignements, base des arbitrages de portefeuille et des décisions d'investissement, pour des entreprises généralement cotées, la plupart des données relatives au risque de perte de compétitivité sont généralement exclues du champ d'analyse du risque de la PE. Leur mise à disposition représente cependant un véritable enjeu pour le développement de ce segment du tissu industriel car on a pu noter (Paranque et alii, 1996) que les PE souffrent d'un double handicap en matière de financement

✓ l'aversion qu'elles inspirent se nourrit moins de leur insuffisante rentabilité que de **l'incertitude sur leur pérennité**, ce qui pose directement le problème de la capacité de ces entreprises à produire des informations sur la manière dont elles s'inscrivent dans la durée. On peut dire alors que le risque PE est un risque lié au surcoût d'acquisition de l'information par rapport aux grandes entreprises qui sont soumises aux exigences des marchés financiers. Un intermédiaire informationnel pourrait alors jouer un rôle clé par la collecte, la formalisation et la diffusion de l'information sous forme de connaissance à partager pour améliorer les capacités de prévisions et donc d'anticipation des acteurs.

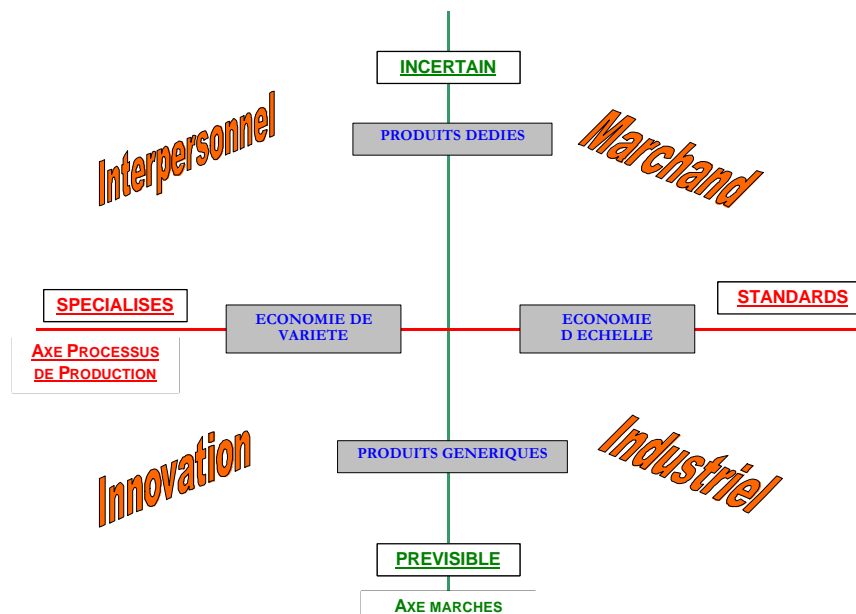
✓ le développement et la libéralisation des marchés financiers ayant accru la volatilité des performances, les banques et, plus largement, les établissements de crédit se trouvent confrontés à **l'écart de temporalité** entre le rythme de ces marchés et celui de l'activité réelle des entreprises. Ils réagissent au coût de ce décalage soit en réduisant leur marge, soit en accroissant la sélectivité de leurs offres de prêts. Cette sélectivité s'opère sur les quantités offertes et leur nature (court terme par rapport au moyen et long terme) et/ou sur le coût du crédit. Les PE sont alors particulièrement handicapées au regard des autres firmes, moins en raison d'un risque de solvabilité particulièrement élevé (Delbreil et alii, 2000) que du fait de l'incapacité des prêteurs et des emprunteurs à communiquer sur la base d'une information partagée (Belletante et Levratto, 1995). Ici encore, la présence d'un intermédiaire informationnel pourrait contribuer à améliorer la lisibilité de cette classe d'entreprises.

## **La diversité comme a priori**

La reconnaissance de la diversité est un défi pour l'analyse économique standard dont les fondements mécanicistes s'accommodent bien mieux de l'idée d'unicité (Belletante, Levratto, Paranque, 2001). L'impossibilité d'atteindre un optimum dans un contexte d'incertitude radicale ayant été à maintes reprises démontrée, l'analyse du processus de coordination des acteurs dans un système de marché nécessite la mobilisation d'un cadre théorique renouvelé, la théorie des conventions. Les travaux réunis sous le terme théorie des

conventions relèvent de plusieurs champs des sciences humaines : sociologie, économie, gestion (F. Dosse, 1995). L'origine de la théorie des conventions peut être trouvée dans la volonté de dépasser les limites de la théorie économique standard (O. Favereau, 1989) par l'élaboration d'un cadre théorique qui ne limite pas son analyse aux seuls modes de coordination de l'action collective que sont le marché et la firme ou, plutôt, qui cherche à réinscrire ces modes de coordination dans un espace social plus vaste composé de savoirs collectifs, de normes, de conventions.

La théorie des conventions permet d'établir le lien entre les calculs des agents et les règles qui autorisent ces calculs. En effet, alors que les théories économiques standard et standard étendue (O. Favereau, 1989) considèrent ces règles comme exogènes aux comportements économiques des individus, la théorie des conventions fait de ces règles envisagées des outils, des dispositifs cognitifs collectifs, son principal objet d'étude. Différents courants reconnaissent la pluralité des modes de coordination de l'action collective, mais l'origine de cette pluralité diffère selon les auteurs. Alors qu'elle repose sur l'existence de « cités » pour L. Boltanski et L. Thévenot (1987, 1991), elles-mêmes issues de la philosophie politique, la pluralité des modes de coordination est liée à l'incertitude sur les biens échangés pour F. Eymard-Duverney (1986,1989,1994), comme pour R. Salais (1993, 1994). C'est à la conception de ce dernier auteur que nous nous rattacherons dans la mesure où il propose la plus large notion d'incertitude, celle-ci ne portant pas uniquement sur les biens, mais également sur le futur et l'action des agents économiques.



Comme les autres auteurs, R. Salais distingue quatre conventions génériques exprimées sous la forme de quatre mondes de production, découpage d'après lequel une entreprise, indépendamment de sa taille et de son activité, peut être positionnée sur un plan structuré autour de deux axes caractéristiques de la nature produit fabriqué (générique ou dédié) et du mode de production adopté (spécialisée ou standardisée) (Salais et Storper, 1993). Selon la première dimension, les produits génériques sont des produits anonymes quant à leur destination et définis indépendamment des personnes (nouvelle molécule, processeur informatique...) alors que les produits dédiés correspondent à un segment particulier de la demande et/ou à des demandes individualisées (dentelles destinées à un couturier, usinage de pièces spécifiques, création d'un progiciel...). Selon la seconde dimension, la production est standard si elle n'exige aucune compétence spécifique de la part des employés (construction standardisée de meubles en bois par exemple) et elle est considérée comme spécialisée lorsque chaque personne apporte son propre savoir-faire et ses compétences (activité d'artisans menuisiers ou d'ébénistes). Parallèlement à ces deux dimensions, les auteurs prennent en compte une troisième opposition qui concerne l'état du marché : ce dernier peut-être prévisible ou incertain. Dans le premier cas les firmes, utilisent les statistiques issues de l'observation. Dans le second cas les entreprises, compte-tenu de la spécificité de leurs produits, ne peuvent pas prévoir à partir des statistiques toutes les caractéristiques de la demande ; le processus de décision s'appuie alors sur un exercice de jugement<sup>5</sup>. Par conséquent, le degré d'incertitude du marché a un impact sur les actions conduites par l'entreprise (dans les processus de production, de vente...).

La combinaison des deux premiers axes, processus de production standardisé/spécialisé pour l'un et produits génériques/dédiés pour l'autre, ainsi définie est à l'origine de quatre mondes possibles de production : le monde industriel, le monde marchand, le monde interpersonnel et le monde immatériel. Ces mondes de production peuvent être perçus comme des espaces de cohérence entre la nature des produits, celle du marché et le mode de fonctionnement de l'entreprise, i.e. sa manière de traiter l'incertitude et de se positionner dans son environnement. Les quatre mondes sont figurés sur le graphique affiché. Ces mondes permettent d'appréhender de manière adaptée la situation et les enjeux de pérennité des PME.

---

<sup>5</sup> D'un point de vue théorique, cette approche de l'incertitude repose sur la distinction de Knight (1921) entre risque et incertitude.

Chaque organisation, en fonction des contraintes externes et de ses structures définies en interne est susceptible de relever de l'une ou l'autre des quatre logiques suivantes :

**Le monde interpersonnel** est le monde des produits dédiés selon un processus spécialisé. Les produits sont fabriqués selon des compétences et savoirs spécialisés propres à des personnes ou à des firmes données et accordés aux besoins de demandeurs spécifiés. Les conventions construisent donc des relations personnalisées entre agents économiques disposant d'une identité connue de part et d'autre. Utilisent fortement les registres d'action de ce monde : les activités fondées sur le métier et, plus généralement, les entreprises fabriquant des produits à forte composante de services personnels ou des équipements spécialisés correspondant aux besoins d'un autre producteur. Dans ce monde, les entreprises sont soumises à une forte contrainte de flexibilité compte tenu de la spécificité des produits et de la demande dédicacée. L'investissement immatériel est également non négligeable.

**Le monde marchand** désigne des produits fabriqués selon la convention de standardisation et qui répondent à un moment donné à une demande particulière ; c'est le monde des produits standards, mais dédiés à un demandeur précis. Le désir du demandeur coordonne dans l'instant les activités. Il s'adresse aux producteurs selon un langage de la standardisation, qui objective son désir aux yeux des autres. La concurrence entre les producteurs qui, souvent en petit nombre, peuvent répondre à cette demande porte sur le prix et le délai de satisfaction. Dans ce monde, une forte flexibilité est nécessaire pour répondre aux variations de la demande des clients.

**Le monde industriel** nous est familier comme étant celui de la production de masse destinée à des marchés étendus et composés de demandeurs considérés comme anonymes. Ses produits standards et génériques sont congruents avec un développement économique guidé par la maximisation d'un taux de croissance macro-économique, avec un salariat reposant sur une description objective du travail et avec une consommation de masse. La standardisation industrielle et la prévisibilité du marché permettent de planifier, d'objectiver dans des équipements matériels le risque économique, autrement dit de concevoir une coordination économique fondée sur la médiation des objets. La concurrence s'effectue par les prix et des investissements conséquents et à long terme sont nécessaires pour réaliser des économies d'échelle.

**Le monde immatériel est celui de la création de nouvelles technologies et de nouvelles familles de produits**, de leur conception ainsi que de la définition des besoins qu'ils satisfont. Il correspond à la fabrication de produits spécialisés et génériques. Ce monde

trouve de nouvelles propriétés et usages aux objets existants. Ce faisant, il développe des connaissances générales et non des connaissances spécialisées qui seraient bornées à un domaine appliqué particulier. La tension entre la nouveauté et son acceptation en tant que nouveauté est centrale et la coordination repose sur des règles de méthodologie de nature scientifique.

Le recours à la logique des mondes de production est justifié par les arguments suivants : premièrement l'évaluation des performances s'appuie sur la diversité des entreprises. En effet, ce courant dépasse les approches traditionnelles en termes de "secteurs" afin de se situer au niveau de la nature des produits et de leur diversité. En d'autres termes la spécificité des produits et de l'organisation de la production correspondante jouent un rôle fondamental dans les actions conduites par l'entreprise. Deuxièmement, une attention toute particulière est accordée à l'incertitude à laquelle est confrontée l'entreprise. D'une part, la nature de l'incertitude est saisie dans l'analyse. D'autre part, l'incertitude n'est pas envisagée comme une fatalité mais comme un moteur de l'action, puisque cette dernière engendre différents comportements de la part des entreprises. La capacité des entreprises à traiter l'incertitude est un déterminant de la compétitivité. Troisièmement, l'approche mentionnée repose sur une vision globale de l'entreprise et de son environnement (pour l'ensemble des arguments, Cf. B. Paranke et al., 1999).

## **8. Un outil opérationnel**

Nous partons ici de l'hypothèse selon laquelle, dans la relation banque-PE, si la qualité du projet importe au premier rang lorsqu'il s'agit de traiter du risque de crédit, le risque d'entreprise doit être analysé dans un optique qui dépasse largement l'évaluation de la probabilité de défaut et, par conséquent, doit s'inscrire dans un référentiel plus large. A cela, il y a plusieurs raisons :

- Les études empiriques réalisées sur les firmes après introduction sur le second marché permettent de mettre en évidence l'influence de la qualité de l'information diffusée non seulement sur les conditions de la levée de fonds mais également sur le coût de la dette bancaire (Belletante, Levratto et Paranke, 2001). L'effet induit sur les modalités de financement bancaire que provoque la divulgation d'informations privées lorsque l'entreprise ne fait l'objet d'aucune cotation aux opérateurs de marché peut être transposé au cas de la relation banque-PE. Il apparaît en effet que l'opacité du client possible agit comme un signal négatif du point de vue du bailleur qui, en tant qu'agent externe, est incapable de

déterminer si la mauvaise qualité de l'information diffusée s'explique par de l'opportunisme ou par un défaut de compétence de l'entreprise.

- L'analyse des défaillances d'entreprises (Combiert et Blazy, 1998) montre que les causes sont multiples : 44,5% sont dues à des problèmes de débouchés insurmontables, 43% à des problèmes financiers et 22% à des frais d'exploitation trop importants. Ces éléments ne trouvent pas forcément de précurseurs d'information dans l'analyse même du projet d'investissement. Ils ne sont décelables que grâce à une étude globale de l'unité.

- L'évaluation globale est celle qui rencontre le plus de succès auprès des marchés. L'approche systémique de l'entreprise est en effet actuellement réputée comme la seule pertinente parmi les professionnels de la finance qui, rompant avec la tradition de l'analyse financière standard, reconnaissent le fait que parmi les entreprises présentant de bonnes performances existent d'importantes différences de structure financière si bien que cette dernière serait à elle seule impuissante à expliquer les trajectoires de l'entreprise.

- Dans une organisation de petite taille, par conséquent fortement intégrée, la réalisation d'un projet d'investissement est susceptible d'influencer l'ensemble des performances de la structure. La robustesse de l'organisation antérieure, le positionnement sur le marché, la cohérence entre l'entreprise et son environnement se présentent alors comme des éléments déterminants de la probabilité de remboursement (Belletante et Levratto, 1995). Variable de décision clé pour le prêteur, cette dernière ne peut donc être appréciée que dans le cadre d'une approche globale de l'entreprise qui dépasse la simple évaluation de sa stratégie d'investissement.

Pour l'ensemble de ces raisons, l'évaluation proposée concerne l'entreprise. Notre démarche s'apparente ainsi à l'idée de "compétitivité globale" proposée par J-C. Larréché (2000) qui, dans une étude annuelle menée depuis 1997 par l'INSEAD sur un échantillon de 309 grandes entreprises internationales, montre qu'il n'existe pas de profil type d'entreprise qui réussit mais que l'adaptation au monde de production constitue l'une des conditions clés de la pérennité des unités de production et de service.

## **L'enjeu : améliorer la relation entre les fournisseurs de fonds et les petites entreprises ?**

Avant de s'interroger sur les outils à mobiliser pour atteindre cet objectif, il convient de se demander ce qui doit être incorporé au signal pour satisfaire les attentes et besoins des chargés de clientèle<sup>6</sup> :

✓ **La qualité du dossier** : d'une nature purement formelle, cette dimension traduit la capacité du chef d'entreprises à respecter des règles de présentation et à mettre en évidence les différentes facettes de son projet.

✓ **La qualité de l'emprunteur** : obéissant quasiment à une logique de recruteur, le chargé de clientèle s'attend à trouver des renseignements sur l'expérience, les compétences, l'entourage, le statut et la personnalité de l'entrepreneur.

✓ **La qualité du montage financier** : traditionnellement citée comme difficile à atteindre par les entrepreneurs, cette dimension s'apprécie notamment par la présence et la robustesse du plan de financement, par l'explicitation des besoins et par la présence de garanties disponibles

✓ **La qualité de la trajectoire de l'entreprise** : apprécié par des indicateurs disparates, cet élément est analysé grâce à des critères le plus souvent issus de l'expérience (évolution du secteur, connaissance du métier...)

Ces différents volets doivent pouvoir se retrouver dans le signal de qualité de l'entreprise transmis aux banques et fournisseurs par l'intermédiaire informationnel. C'est à cette condition que la note, non seulement contribuera à améliorer la communication entre l'entreprise et des tiers mais, en outre, permettra au chef d'entreprise d'acquérir une meilleure connaissance des caractéristiques de sa firme. Leur lisibilité impose de les regrouper dans un schéma d'évaluation homogène qui débouche sur un marquage de chaque entreprise au regard du monde de production auquel elle appartient. Deux grands ensembles de critères économiques, quantitatifs et qualitatifs peuvent être définis.

### - *Les critères quantitatifs*

Il s'agit dans un premier temps d'identifier le modèle de production à l'intérieur duquel s'inscrit la firme à travers la notion de cohérence du fonctionnement de l'entreprise à la nature de ses produits. Dans un second temps, il s'agit à partir des modèles de production

---

<sup>6</sup> Les éléments cités proviennent d'une enquête auprès de chargés de clientèle entreprise réalisée dans le cadre de l'étude MINEFi-DEcas précitée.

(standardisé ou spécialisé) de déterminer le modèle de rentabilité correspondant (par le marché ou par l'organisation), et d'évaluer les performances de l'entreprise par rapport aux ratios favorables et défavorables du modèle concerné.

- *Les critères qualitatifs*

On propose d'orienter les principales pratiques bancaires vers l'analyse économique, en insistant sur l'importance de la nature des produits et donc des modèles de production (standardisé et spécialisé).

La faisabilité d'une analyse économique de la qualité de l'entreprise exige cependant de répondre aux deux conditions suivantes :

- premièrement, il faut sensibiliser davantage les entrepreneurs de la TPE à l'importance de la gestion au moyen du calcul de la note informationnelle. La note est alors appréhendée non seulement comme un indicateur homogène et cohérent de la qualité des TPE, mais également comme un dispositif d'apprentissage. La dimension pédagogique transforme la note en indicateur de qualité et en dispositif permettant d'obtenir cette qualité.

- deuxièmement, la note informationnelle peut faciliter l'accès au crédit si toutefois les banques acceptent d'assouplir les critères financiers, et plus précisément le montant des garanties. En d'autres termes cela signifie que les banques diminuent le poids de la note financière au profit du poids de la note informationnelle.

Il est donc nécessaire de disposer d'un questionnaire qui reprenne ces deux grands groupes de variables déclinées de sorte de rendre compte des différents éléments que sont :

- Le monde de production dont l'entreprise relève.
- Les modes de gestion des ressources matérielles, humaines, technologiques, informationnelles et financières.
- La nature et l'intensité de la concurrence à laquelle l'entreprise est confrontée selon les marchés sur lesquelles elle a coutume d'intervenir.
- Sa notoriété.

La note finale obtenue à partir du traitement de ce questionnaire pourrait alors contenir trois éléments clés :

- Une information sur le monde de production auquel appartient l'entreprise

- Une étude du positionnement de l'entreprise dans ses environnements (mesure des écarts positifs et négatifs par rapport à ses semblables sur différents indicateurs représentatifs du monde)
- Une appréciation de l'adéquation entre les structures productives financières et organisationnelles de l'entreprise et le marché sur lequel elle évolue.

Les usages multiples du signal soulèvent donc immédiatement la question des usagers potentiels.

### **Les destinataires : à qui signaler ?**

A la lumière des renseignements collectés auprès des banques et des besoins manifestés par les entrepreneurs, la conception de la notation que nous proposons tente de s'affranchir de la simple relation de crédit pour s'inscrire dans une démarche dans laquelle la survie de l'entreprise à terme et, en conséquence, sa capacité à mobiliser ses partenaires, occupe une place essentielle. Si l'enjeu consiste dans une amélioration de la lisibilité de la PE grâce à la production d'information par un intermédiaire, on peut imaginer que celui-ci positionne son action en direction de trois segments de marché : celui des PE elles-mêmes, celui des organismes d'aides et subventions et, enfin, celui des banques et fonds de garantie.

### **D'abord l'entreprise**

La prise de conseils est apparue comme une condition de succès essentielle dans la vie de l'entreprise. Les partenaires traditionnels que sont les experts comptables, formés à l'analyse bilantielle et à l'étude des ratios, ne sont pas en mesure de prodiguer des conseils en matière d'adéquation de la structure financière de l'entreprise au monde de production dans lequel elle évolue. Contraintes par les méthodes en vigueur, les PE sont systématiquement en quête d'une structure financière orthodoxe qu'elles ont la plupart du temps infiniment de mal à atteindre, lorsqu'elles y parviennent, puisqu'elles ne sont pas positionnées comme les entreprises qui sont à l'origine de l'élaboration et de la mise au point de ces méthodes.

Analyse financière et recherche économique ont mis en lumière l'importance du comportement pour qualifier une entreprise. Il est nécessaire, pour atteindre ce niveau de connaissance, de dépasser le constat que permettent les données comptables disponibles et d'introduire dans l'étude individuelle à la fois des informations de nature qualitative et prospective. La recherche d'outils de pilotage pour l'entreprise est une préoccupation constante pour les entrepreneurs et des solutions partielles sont déjà proposées (la prestation

Géode de la Banque de France par exemple). On peut alors imaginer qu'une TPE demande sa notation fin de se positionner par rapport à ses semblables pour évaluer et chercher à réduire l'écart qui la séparerait de la norme dans son monde de production ou, en d'autres termes, du "bench".

Comme dans la plupart des systèmes d'évaluation, le résultat appartient à l'entreprise qui le demande. L'incitation à se faire noter est double et obéit à une logique interne et à une logique externe :

- En interne, l'élaboration d'une stratégie d'entreprise nécessite des instruments qui permettent d'évaluer la cohérence du couple (produit, marché) caractéristique de l'entreprise considéré. Appréciée à partir de critères quantitatifs et qualitatifs, cette notion de cohérence permet à l'entreprise de repérer ses points forts et ses points faibles et donc de mettre en œuvre les actions correctives et préventives nécessaires pour améliorer ce facteur de cohérence. Ce type de politique est garant d'une amélioration de la viabilité de l'entité économique.

- D'un point de vue externe, l'entreprise peut avoir besoin d'afficher sa cohérence et de faire apparaître de manière objectivée ce qui, s'il ne résultait que d'un travail à l'intérieur de l'entreprise, pourrait apparaître partial. On retrouve ici l'objectif associé à toute forme de certification par des tiers selon des procédures normées. Le recours à un organisme de notation externe procédant à l'évaluation de manière procédurée permettrait alors au chef d'entreprise de signaler sa qualité au tiers.

Avec cette conception du marquage de l'entreprise et sa diffusion auprès des différents partenaires susceptibles de procurer diverses formes de moyens de financement, on touche à l'essence même de la notion d'intermédiation informationnelle laquelle suppose qu'un organisme indépendant produise de l'information destinée à améliorer la qualité de la relation entre une entreprise et des partenaires extérieurs qui, en tant qu'outsiders ne peuvent disposer d'une information interne de nature privative que, bien souvent la plupart des PE et TPE ne sont pas en mesure de produire.

## **Ensuite les partenaires non-bancaires**

Le deuxième segment de marché identifié pour un organisme d'intermédiation est celui des organismes d'aides et de subvention auxquels se pose de plus en plus fréquemment la question de l'évaluation de l'impact des actions mises en œuvre. Soucieux d'éviter la dilution des aides, sans pour autant adopter une approche dominée par l'idée de solvabilité, les

organismes accordant des subventions peuvent profiter d'une méthode d'évaluation permettant d'apprécier l'impact que l'octroi de l'aide demandée par l'entreprise pourrait exercer de manière directe (amélioration de l'adéquation du couple produit-marché) et induite (meilleur positionnement de l'entreprise dans son monde et amélioration de sa capacité à lever des fonds). Il en va de même pour les sociétés de capital risque de proximité, les conseils régionaux ou généraux ainsi que les agences de développement régional ou local qui s'intéressent de manière prioritaire à la viabilité des emplois créés par les entreprises qu'ils financent et, de manière générale de l'ensemble des fournisseurs d'une entreprise mais aussi ses clients ( donneur d'ordre etc.).

### **Enfin les banques et sociétés de garantie**

A coté de l'analyse financière traditionnelle et des scores variés largement utilisés parmi les intermédiaires financiers, les organismes financiers bancaires, tous dotés de modèles d'évaluation du risque de crédit, peuvent trouver intérêt à disposer d'une méthode d'évaluation complémentaire du risque d'entreprise. Dans le panel de méthodes disponibles c'est la défaillance qui est le plus souvent traquée comme l'atteste le rôle prééminent joué par les ratios de solvabilité ou d'endettement dans l'analyse financière et l'orientation résolument bancaire des scores issus de l'analyse discriminante<sup>7</sup>, y compris lorsqu'ils incorporent des variables qualitatives. Les préalables de ce travail ont rendu compte de l'importance de la notion de risque d'entreprise dont le caractère plus global que celui du risque de crédit a été souligné. A coté de l'évaluation du risque de défaillance de l'emprunteur, les établissements prêteurs ou les fonds de garantie qui travaillent de manière privilégiée avec les TPE (BDPME/SOFARIS, SIAGI et SOCAMA) dont l'activité est indissociable de l'appréciation du risque peuvent trouver avantage à disposer d'une information sur le risque d'entreprise. Notons que ces derniers sont à l'origine de différentes méthodes d'évaluation de la qualité des projets :

- SOFARIS.com est une filiale de SOFARIS, dédiée au rating en ligne des crédits aux Petites et Moyennes Entreprises (PME) ainsi qu'aux Très Petites Entreprises (TPE) qui a développé une procédure de rating en ligne permettant à une banque de connaître le coût du crédit qui correspond aux caractéristiques d'une entreprise.

---

<sup>7</sup> "C'est ainsi que le domaine privilégié de l'analyse discriminante en analyse financière est la recherche d'un outil de détection précoce des défaillances d'entreprise" (Bardos, 2001, p.5).

- la SIAGI propose aux emprunteurs depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000 un service de prévention des risques nommé SIAGNOSTIC. Un baromètre financier permet à l'entreprise d'alerter son conseiller SIAGNOSTIC dès la détection d'une situation anormale, afin d'éviter les incidents.

Ces trois marchés (entreprises, organismes non bancaires, institutions ou collectivités locales et organismes bancaires) sont ceux sur lesquels peut être envisagé le positionnement d'un organisme d'intermédiation informationnelle dont l'avantage découlerait de la mise en commun d'éléments d'information partiels. Chaque entreprise demandant à ce que l'on procède à son évaluation paierait un prix correspondant au coût effectif du service diminué de sa contribution à l'alimentation d'une base de données qui serait ensuite utilisée pour renseigner les demandes émanant de collectivités, lesquelles seraient ensuite facturées de manière à combler l'écart de coût entre le prix payé par les entreprises et le coût total de l'évaluation. Pour être reconnue comme porteuse d'information, l'évaluation de la capacité à être pérenne d'une entreprise doit être reconnue par l'ensemble de la place. A cette fin, il importe que le manuel de marquage de chaque entreprise suive une procédure normée.

## **9. Une procédure normée**

La note proposée vise à évaluer la qualité d'une entreprise en fonction du couple produit marché qui la caractérise. Pour atteindre cet objectif, nous préconisons la mise en place d'un contenu et d'une procédure normés en deux étapes. L'avantage de cette démarche est de permettre la reconnaissance de l'idée de diversité dont l'importance a été soulignée dès la première partie. Répartir les PE en différents mondes de production pour ne les marquer qu'après autorise en effet la pratique d'une évaluation centrée sur des éléments différents selon la nature de l'entreprise considérée et permet d'échapper au caractère systématique et indépendant du contexte des modalités d'évaluation traditionnellement proposées.

### **L'identification du monde de production d'appartenance**

La première étape est celle de l'identification des mondes de production. Elle repose sur la mise en place d'un questionnaire qui doit permettre, si un nombre important d'entreprises y répond, de faire apparaître des groupes correspondant aux mondes de production théoriquement définis.

Un travail réalisé à la Banque de France en collaboration avec Robert Salais et Dorothée Rivaud Danset (1997), a illustré cette approche.

Il est important de rappeler que la rentabilité, dans cette approche et comme cela a pu être mise en évidence dans le travail cité, ne permet pas de hiérarchiser les mondes de production. De ce point de vue, toute entreprise peut être rentable si elle « agit » de manière cohérente, en adéquation avec ses environnements. Les différentes décompositions ( Salais, Storper, 1993 ; Paraque, Salais, Rivaud-Danset, 1997) construites selon les principes de cohérence propre à chaque monde de production, sont alors plus des indicateurs de pilotage de la performance en lien avec les conventions en œuvre que des normes à priori.

## **Le calcul de la note**

- La seconde étape est celle du calcul et de l'interprétation de la note qui permet d'évaluer une entreprise particulière au regard de celles qui appartiennent au même monde de production.

Différents niveaux d'information pourraient alors être envisagés :

- l'un *global*, il s'agit d'une présentation synthétique de la qualité de l'entreprise à l'instar de ce que proposent les agences de notation. Il est fondé sur la forme d'ensemble ou la surface de la rosace.

- l'autre *catégoriel*, qui s'appuie sur l'analyse des écarts observables sur chaque curseur constitutif de la rosace. Il permet de mettre en avant les points forts et les faiblesses de l'entreprise au regard de la norme caractéristique de son monde

- le troisième enfin, *détaillé* qui répond véritablement à l'objectif pédagogique dans la mesure où chacune des variables constitutive de la rosace est représentative d'un ensemble de caractéristiques, on peut "remonter" vers les données de bases et les informations connexes pour déterminer dans un premier temps l'origine des écarts et, dans un second temps, les actions à mettre en œuvre pour atteindre les standards du monde de production considéré.

## **Conclusion**

L'objectif visé en mettant l'accent sur la notation comme outil pour améliorer la capacité des petites entreprises à communiquer avec leurs environnement financier est de favoriser la survie et, bien sûr aussi le développement, de ces entreprises. Fondée sur une approche globale de l'entreprise et sur l'adéquation entre organisation interne et marché externe, la méthode d'évaluation de la firme proposée cherche à compléter la traditionnelle analyse du risque de défaut par une appréciation de la capacité de l'entreprise à être pérenne.

Pour cela, c'est à la notion de diversité portée par le concept de monde de production qu'il nous est apparu opportun de nous référer, cette démarche incorporant d'emblée l'idée que la petite entreprise, par sa nature même, peut présenter des formes organisationnelles et des relations aux clients et fournisseurs variées.

L'enjeu sous-jacent est de donner à tout citoyen les moyens de s'approprier ses environnements et de valoriser cette capacité vis à vis des tiers. La dynamique ne peut être que collective. Le territoire, entendu comme l'espace géographique considéré et reconnu comme pertinent par les agents économiques pour leurs actions, doit être la référence. C'est celui des Pays, des Systèmes Productifs Locaux, des Régions ( pas forcément au sens administratif du terme). Autant d'espaces, se recoupant ou se complétant au sein desquels il est possible de mettre en perspective le devenir et les conditions de la pérennité des entreprises. Autant d'espaces dans lesquels des acteurs privés ou publics interviennent pour aider au développement économique et social et pour lesquels les besoins d'informations pertinentes, c'est à dire une information pour l'action, sont forts.

Le reste n'est finalement qu'affaire de traitement statistique. La véritable difficulté est la mise en œuvre.

## Bibliographie

- Bardos, M (2001) : *Analyse discriminante (Application au risque et scoring financier)*, Dunod, Paris.
- Belletante, B. et N. Levratto (1995) : Le financement des PME : quels champs pour quels enjeux ?; introduction au numéro spécial "Financement des P.M.E." de la *Revue Internationale des P.M.E.*, Vol. 8, n° 3-4.
- Belletante, B. Levratto, N. et Paraque B. (2001) : *Diversité économique et mode de financement des PME*, L'Harmattan, Paris.
- Boltanski, L. et L. Thevenot (1987) : *Les économies de la grandeur*, Cahiers du Centre d'études pour l'emploi, P.U.F., Paris.
- Boltanski, L. et L. Thevenot (1991) : *De la justification. Les économies de la grandeur*, NRF, Essais Gallimard, Paris.
- Combié, J. et R. Blazy (1998) : *La défaillance d'entreprises : causes économiques, traitement judiciaire et impact financier*, Economica, Paris.
- Commission Européenne (1997) : *2ème Table Ronde Banquiers-PME*, DG Entreprise, 27 février.
- Commission Européenne (2000) : *3ème Table Ronde Banquiers-PME*, DG Entreprise, 19 juin.
- Delbreil, M. et alii (2000) : *Corporate finance in Europe from 1985 to 1996*, Comité Européen des Centrales de Bilans.
- Dosse, F. (1995) : *L'empire du sens. L'humanisation des sciences sociales*, La Découverte, Paris.
- Eymard Duvernay, F. (1994) : Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens ; in A. Orléan (Ed.) : *Analyse économique des conventions*, Paris, P.U.F., pp. 307-334.
- Eymard-Duvernay, F. (1986) : Qualification des produits ; in R. Salais et L. Thevenot (Eds.) : *Le travail. Marché, règles et conventions*, Economica, Paris, pp. 239-247.
- Eymard-Duvernay, F. (1989) : Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue Economique*, vol. 40, n°2, pp. 329-359.
- Favereau, O. (1989) : Marchés internes, marchés externes, *Revue Economique*, vol.40, n°2, mars.
- J-C. Larréché, (2001) : *Measuring the competitive fitness of global firms*, Edition Financial Times/Prentice Hall.
- Knight, F.H. (1921) : *Risk, uncertainty and profit*, Houghton Mifflin, Boston.
- Kohonen T. (1995) : *Self-organizing maps*, Berlin; Heidelberg; New-York: Springer.
- Levratto, N. et al. (2001) : *L'évaluation des entreprises afin de faciliter l'accès au crédit : quelle intermédiation informationnelle ?*, rapport final établi pour le compte de la DECAS, Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, ; mai.
- Paraque B, Dubocage E., Rivaud-Danset D., Salais R., (1999) : *Une étude comparée des entreprises non financières : formation de la rentabilité et structures financières*, Colloque CREI-CEDI, Convergence des systèmes financiers et dynamique finance-industrie.
- Paraque B, Rivaud-Danset D., Salais R., (1997) : *Evaluation de la performance et maîtrise du risque des entreprises industrielles françaises*, *Revue Internationale PME*, Volume 10.
- Salais R. (1994) : Incertitude et interactions de travail : des produits aux conventions ; in A. Orléan (Ed.), *Analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France, pp. 371-403.
- Salais R., (1993) : Convention et mondes possibles, *Réseaux*, n° 62, novembre-décembre, pp. 131-135.

Salais, R. et M. Storper (1993) : *Les Mondes de Production*, Ed de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris.