

La Privatisation Bancaire Via L'entrée Des Banques Etrangères : Quels Effets Sur Les Crédits PME ?

RAZANE CHROQUI¹

¹(Professeur en Finance, LAMSAD, ESTB, Université Hassan I^{er}, Maroc)

ABSTRACT : *La privatisation des banques est devenue une nécessité permettant de surmonter la détérioration de leur performance. Les Etats étaient contraints d'ouvrir le secteur bancaire local aux banques étrangères. Ces dernières affichent une forte croissance en termes de crédits que les banques locales (publiques ou privées). Elles optent pour une stratégie de crédits très sélective. Une telle stratégie pourrait affecter négativement l'accès au financement de certains secteurs d'activités tel que celui des PME. Les crédits PME sont perçus comme des crédits à haut risque à cause de l'opacité informationnelle qui caractérise ces entités. La décision d'octroi d'un crédit PME est fortement dépendante des informations « soft » collectés sur la PME par le chargé d'affaires au niveau de la banque. Ces informations sont généralement difficiles à mesurer, mais peuvent être un facteur critique de la décision d'octroi d'un crédit. Elles peuvent aider à obtenir des précisions sur l'évaluation de la qualité de gestion et de risque d'une firme informationnellement opaque. Le traitement et l'utilisation de ces informations nécessitent une structure organisationnelle adaptée. D'où notre principale question : quel serait l'effet de la privatisation bancaire, via l'entrée des banques étrangères sur les crédits accordés aux PME ?*

KEYWORDS - *banques étrangères, crédit, PME, privatisation bancaire.*

I. INTRODUCTION

Les établissements bancaires font face actuellement, à des défis qui touchent l'ensemble de leurs dimensions. Toutes leurs stratégies sont remises en cause, qu'il s'agisse de leur manière d'interagir avec les PME ou des moyens qu'ils prennent pour combler les besoins et répondre aux exigences des grandes entreprises. En outre, les banques doivent s'adapter à un cadre réglementaire en mutation et à un paysage concurrentiel mouvant. Dans ce contexte, la réforme des services bancaires publics constitue un enjeu important pour les gouvernements partout dans le monde. Bien que les banques publiques aient constitué un pilier fondamental du progrès économique, leur performance est actuellement remise en cause car elles étaient pratiquement caractérisées par une politique de crédit non-conforme aux exigences de la rentabilité (crédits politiquement ou socialement orientés). Ainsi, la privatisation est devenue une nécessité permettant de surmonter la détérioration de leur performance. Ce mouvement de privatisation a été accompagné par une entrée massive de banques étrangères. Afin de remédier à l'inefficience du secteur bancaire local, les Etats étaient contraints d'ouvrir le marché local à la concurrence internationale.

Les banques étrangères détiennent des capitaux de bonne qualité et visent une structure long-termiste plutôt qu'un statut prospère provisoire. Ces banques sont de taille importante et appartiennent généralement à des holdings bancaires. Leur taille grandissante implique une croissance et une complexité organisationnelle de la banque privatisée. Dages, Goldberg et Kinney (2000) soulignent que les banques étrangères affichent une plus forte croissance en termes de crédits que les banques locales (publiques ou privées). Par ailleurs, elles saisissent les bonnes opportunités sur le marché ; elles optent pour une stratégie d'octroi de crédits très sélective. Une telle stratégie pourrait affecter négativement l'accès au financement de certains secteurs d'activités tel que celui des petites et moyennes entreprises (PME). Stiglitz (2002) affirme que “[foreign bank entry in argentina] created a banking system apparently more stable but this system failed in terms of providing adequate financing for small and medium-sized enterprises”, (El Pais, 10 Janvier, 2002, traduit de l'espagnole). Les crédits accordés aux PME sont perçus comme des crédits à haut risque à cause de l'opacité informationnelle qui caractérise ces entités. La décision d'octroi d'un crédit à une PME est fortement dépendante des informations « soft » collectées sur la PME par le chargé d'affaires au niveau de la banque ; Peterson (2004) a analysé la distinction entre l'information générale (hard) dure et spécifique (soft). Il s'est basé sur la dépendance du collecteur et l'interprétation d'information spécifique en tant qu'élément de l'état d'ensemble des informations. En effet, c'est le cumul de ces informations et la longévité de la relation de la Banque-PME qui permettent de réduire l'asymétrie informationnelle qui caractérise la PME et permet à la banque de mieux évaluer ses besoins de financement afin de lui proposer une offre personnalisée.

Berger et Udell (2002) caractérisent le cumul des informations collectées sur la PME par l'interaction directe avec le propriétaire de la PME, ses fournisseurs et ses clients (qualitatives) comme étant spécifiques. Ces informations sont généralement difficiles à mesurer, mais peuvent être un facteur critique lors de la décision d'octroi d'un crédit. Elles peuvent aider à obtenir des précisions sur l'évaluation de la qualité de gestion et de risque d'une firme informationnellement opaque. Le traitement et l'utilisation de ces informations nécessitent une structure organisationnelle adaptée. D'où notre principale question : quel serait l'effet de la privatisation bancaire, *via* l'entrée des banques étrangères sur les crédits accordés aux PME ? L'objectif de ce travail consiste à présenter une analyse théorique de l'effet de l'entrée des banques étrangères, *via* la privatisation sur les crédits accordés aux PME. Pour ce faire, nous allons dans d'abord, mettre en exergue l'effet de changement de la structure de propriété (publique *vs.* Privée) sur la politique de crédits appliquée par la banque envers les PME. Ensuite, nous étudierons l'effet de la participation des banques étrangères dans le capital de la banque privatisée sur cette politique de crédit.

II. L'EFFET DU CHANGEMENT DE LA PRIVATISATION SUR LA POLITIQUE DE CREDIT

La privatisation se définit comme le transfert des biens ou, de la responsabilité d'un service, du contrôle gouvernemental vers l'entreprise privée. Essentiellement, il s'agit bien de transférer le risque commercial vers le secteur privé. La conséquence d'un tel transfert est qu'il s'accompagne d'un transfert symétrique du contrôle et de la prise de décision vers des organismes privés. Pour que la banque privatisée soit rentable, elle doit surmonter les handicaps inhérents à la propriété publique en adéquation avec sa nouvelle structure actionnariale. L'Etat a normalement pour objectif la maximisation du bien-être de l'établissement (ensemble d'objectifs conflictuels) tandis que le propriétaire privé a pour objectif la maximisation des profits de l'établissement. Cette différence d'objectifs impliquera des changements de politique de crédits au niveau de l'établissement bancaire privatisé.

2.1. Objectif et Rôle des banques publiques en matière de crédit

Le système bancaire a pour rôle essentiel de gérer les moyens de paiement et de fournir les liquidités nécessaires au bon fonctionnement de l'économie. Le développement de l'intermédiation financière permet l'amélioration de l'allocation du capital et de la gouvernance collective par l'acquisition d'informations concernant les entreprises et les dirigeants (Diamond, 1984). Les banques améliorent l'efficacité des investissements et la croissance économique par la gestion du risque de liquidité, le risque intertemporel et le « cross-sectional risk » (Bencivenga et Smith, 1991). Ces banques publiques avaient pour mission le financement du secteur industriel pour encourager les investissements. Leurs clients étaient, la plupart du temps, des entreprises publiques (nouvellement créées) et quelques sociétés privées. En outre, L'Etat par une telle participation veille sur la stabilité du secteur bancaire. Ce qui justifie leurs participations massives dans plusieurs pays. Par exemple, en 1995, l'Etat détenait 53.4% des banques commerciales brésiliennes, et 40.9 % des banques commerciales argentines (Micco et Panizza, 2005). Les banques publiques sont, généralement, gouvernées par des hommes politiques dans le but de renforcer leur position et leurs intérêts politiques. Les crédits distribués par ces banques n'étaient pas évalués selon les critères de gestion des risques et d'efficacité. Ils étaient souvent assignés selon les souhaits des hommes politiques pour financer les entreprises publiques inefficaces. Les bénéficiaires de ces crédits ne sont pas les agents économiques productifs mais, généralement les parents et les amis des hommes politiques et des directeurs des banques publiques. La défaillance des banques publiques a été marquée par une forte proportion de crédits improductifs du total des crédits bancaires. Or, ces créances douteuses sont surtout concentrées dans des secteurs publics échappant à la discipline de marché. Plusieurs études empiriques ont soutenu cette idée. L'étude de La Porta, Lopez-de Silanes et Schleifer (2002) montre que la propriété publique des banques mène à une mauvaise allocation des ressources et nuit à la croissance économique.

Les grandes entreprises ont d'autres sources de financements externes, qu'en est-il des PME ? Le développement d'un tissu de petites entreprises est un facteur vital de la croissance économique car les PME sont de grandes créatrices d'emplois et de valeur ajoutée. Les banques publiques sont créées afin de maximiser le bien-être social et orienter les ressources vers les secteurs délaissés. La mission des banques publiques consiste à servir les secteurs là où l'imperfection du marché est plus importante. Le secteur des PME en fait partie à cause de son opacité informationnelle et les risques y afférents (Micco et Panizza, 2005). Le traitement et l'utilisation des informations « soft » nécessitent une structure organisationnelle adaptée. Berger, Hasan et Klapper (2004) affirment que les banques publiques ont un avantage comparatif en matière de relation standard basée sur les informations de nature « hard » car elles sont de taille importante. Ils affirment aussi que le financement des

PME et des entrepreneurs en général, est une des missions des banques publiques. Mais, c'est l'inverse qui se produit dans la réalité à cause de l'inefficience de ces institutions en absence de la discipline du marché ; Les emprunteurs peuvent ne pas être solvables car les mandants de prêts « lending mandates » n'exigent pas que les projets présentés soit de VAN positive. En plus, les crédits peuvent être distribués pour des fins politiques plus qu'économiques (Sapienza, 2004). Cependant, les études empiriques ne confirment pas ces idées. Elles montrent que les banques publiques n'accordent pas beaucoup d'importance au financement des PME. Clarke, Cull, Martinez Peria et Sanchez (2003) étudient l'effet de la nature de la propriété bancaire sur la politique de crédit dans quatre pays latino-américains (l'Argentine, le Chili, la Colombie, et le Pérou). Ils collectent des informations sur le portefeuille de crédit de la banque, sa performance, sa taille, son origine (locale ou étrangère), son activité de consolidation et son mode d'entrée (si elle était étrangère). Dans trois des 4 pays, il y avait une présence importante des banques publiques. Leur résultat montre que la part de crédits consacrée aux PME par les banques publiques était inférieure à celle consacrée par les banques privées en Argentine, au Chili et en Colombie. Ces banques ont opté pour une relation standardisée et transactionnelle avec les PME. L'étude de Galindo et Micco (2005) présente des résultats similaires concernant les petites entreprises. En utilisant un échantillon de 50 pays en 2001, ils étudient l'endettement des firmes de différentes tailles. Leurs résultats ne montrent pas une participation active des banques publiques au financement des petites entreprises. En revanche, leurs résultats montrent que les banques publiques ont joué un rôle considérable en matière de financement des entreprises de moyennes taille (50-500 employés).

En se référant à la théorie d'agence, nous pouvons avancer que les incitations mises en place dans les banques publiques ne sont pas suffisantes pour pousser les responsables (chargé d'affaires) à rechercher et à collecter les informations nécessaires à l'approbation d'une demande de crédit PME. En outre, le système de contrôle et de récompense dans les organisations gouvernementales se fait sur la base des informations crédibles ou vérifiables (Mian, 2003). Par ailleurs, la théorie de l'enracinement pourrait fournir une autre explication de l'attitude réticente des dirigeants des banques publiques envers les PME. Une des stratégies d'enracinement utilisée par les dirigeants des firmes publique consiste à maintenir le risque de faillite faible. Ainsi, ils poursuivront une politique de crédit très conservatrice envers les PME, secteur jugé de haut risque. Ils investiront davantage dans les projets rentables à court terme. Ils arrivent à préserver une bonne image de marque dans le marché des cadres dirigeants pour pouvoir par la suite accéder à la direction d'autres entreprises publiques. L'existence de l'asymétrie informationnelle entre les dirigeants (agent) et l'Etat (principal) peut être un facteur déterminant pour la politique de crédit adoptée par la banque. Le dirigeant, en tant qu'agent, est incité à accroître son enracinement pour réduire son risque de révocation. Cet enracinement présuppose que les moyens de contrôle et d'incitation du dirigeant ne sont pas parfaitement efficaces, mais également que le dirigeant est un potentiel opportuniste. Des investissements non optimaux seront mis en place ; vu la contrainte budgétaire des établissements publics, et vu le risque élevé qui caractérise les PME, les dirigeants des banques publiques auront tendance à poursuivre une politique conservatrice envers les PME, afin de financer les projets qui leurs semblent plus intéressants.

2.2. La privatisation : quels effets sur les PME

Les PME demeurent toutefois, un marché à fort potentiel et « peu exploité » par les banques. Il est intéressant de mettre l'accent sur la nécessité d'optimiser les paramètres clés de l'activité bancaire (volume, marges et risques) en vue de hisser le marché des PME au niveau des segments les plus profitables de la banque commerciale. Le financement de la PME est « coûteux et risqué ». L'offre de crédit bancaire reste limitée pour les PME dans les économies des pays en voie de développement. Les PME sont perçues comme un segment à haut risque dans un environnement déjà conservateur en termes de risque. Les banques doivent donc, réduire les coûts, offrir des services adaptés aux besoins des PME et mettre à leur disposition une forme de crédit simple et moderne. Il est primordial alors de se demander sur les effets du changement de la structure de propriété sur le processus décisionnel d'octroi des crédits PME. La privatisation aura nécessairement un effet sur le mode et les pratiques de gestion au sein de la banque privatisée et principalement sur le processus d'octroi de crédit. La mise en place d'une nouvelle équipe dirigeante et d'une nouvelle architecture organisationnelle constitue un changement radical des pouvoirs délibérants (Generale et Gobbi, 1999). La privatisation impliquera un changement du design organisationnel adopté par la banque publique. L'Etat, en cédant sa part dans le capital de la banque, perdra son pouvoir. Par conséquent, les marges de manœuvre de la nouvelle équipe dirigeante seront plus importantes. Au sein d'une banque publique, la relation banque- PME peut difficilement se transformer en relation : chargé d'affaire-PME. Le processus décisionnel public est caractérisé par une centralisation décisionnelle. Le chargé d'affaires, responsable ayant une relation directe avec les PME, est au cœur de notre analyse. Les crédits accordés aux PME se basent sur des informations « soft », qui ne peuvent être vérifiées que par la personne qui les a collectées (honnêteté, compétence du dirigeant par exemple). Le transfert de telles informations est difficile dans une structure centralisée (publique).

Il est difficile au chargé d'affaire (la personne qui a collecté ces informations) de convaincre ses supérieurs de bien fondé d'une décision basée en grande partie sur des informations subjectives. D'après Bös (1991), la diffusion de telles informations au sein de l'établissement implique une délégation de la prise de décision aux niveaux intermédiaires et inférieurs. Ainsi, la relation personnalisée avec la PME nécessite une délégation du pouvoir décisionnel au chargé d'affaire. Ainsi, une multitude de questions émerge quant aux responsabilités du chargé d'affaires. Il s'agit bien du preneur réel de décisions d'octroi de crédit aux PME. Une forte asymétrie informationnelle aura lieu entre la direction générale et l'agence. La structure, un peu originelle, des établissements bancaires, impose le fait que les deux entités ont des informations de nature différente. La direction générale se base essentiellement sur des informations très quantitatives. En revanche, la position du chargé d'affaires lui permet de fonder ses décisions éventuellement sur la base des informations qualitatives difficiles à vérifier par ses supérieurs. Généralement, la direction générale, lors de la prise de décision d'octroi d'un crédit à une PME, ne tient pas compte des informations collectées par le chargé d'affaire. Autrement dit, il y a une forte séparation entre le preneur des décisions et la personne responsable de collecte d'informations.

Nous ferons référence ici à l'étude d'Aghion et Tirole (1997) pour faire la différence entre autorité formelle et réelle. Ils ont défini l'autorité formelle comme la capacité ou le droit de prendre des décisions dans des circonstances imprévues ou de contrôler des actifs, il s'agit là d'une attribution par le biais d'un contrat. Réciproquement, l'autorité réelle est la capacité d'exercer le contrôle réel des actifs, l'autorité a conféré par la connaissance d'information importante. En général, l'autorité formelle n'implique pas l'autorité nécessairement réelle, particulièrement dans le cas de l'asymétrie informationnelle. Souvent dans les organismes, les individus qui tiennent l'autorité formelle ne sont pas en principe ceux qui prennent les décisions appropriées. Avec plus d'autonomie, la direction générale devrait confronter des problèmes d'agence entre le sommet de la hiérarchie, le chargé d'affaire. Pour minimiser ces coûts d'agence résultants de ces asymétries informationnelles, il faut, comme exposé par Aghion et Tirole (1997), déléguer l'autorité formelle au preneur de décision réel. Il s'agit bien d'un mode d'encouragement pour améliorer son initiative et sa participation. Après délégation, le dirigeant n'a plus l'occasion d'outrepasser le chargé d'affaire, les efforts fournis par ce dernier seront plus importants. La délégation élimine également les obstacles qui empêchent l'agent (chargé d'affaires) de réaliser ses propres objectifs. L'implication des chargés d'affaire dans le processus de prise de décision les incite à fournir plus d'effort pour décider du sort d'une demande d'octroi d'un crédit à une PME. Dans ce cas, le chargé d'affaire pourrait prendre les décisions qui privilégient ses intérêts au détriment de ceux de la banque. Il convient de signaler que les nouvelles stratégies mises en place dépendront en plus de la nature du demandeur du crédit, la nature de son activité, la nature du projet lui-même et bien évidemment en fonction du budget alloué à chaque catégorie de projets (PME, particulier...). Elles dépendront du niveau du risque de l'établissement privatisé lui-même. Ces facteurs sont liés principalement à l'identité du nouvel acquéreur local vs. étranger.

Clarke, Cull et Martinez Peria (2004) prétendent que l'identité du nouvel acquéreur affecterait la politique de crédits des banques privatisées. Le nouvel acquéreur pourra négliger certains secteurs de l'économie en question telles que les PME ou même les entreprises agricoles. Outre la distinction entre "banque publique" et "banque privée", le concept de "l'identité de la banque" (locale vs. étrangère) doit être mis en relief. Dans ce contexte, la différenciation entre "banque locale" et "banque étrangère" acquiert une dimension importante. La privatisation a été caractérisée par une participation massive des banques étrangères. Lorsque nous nous intéressons aux pays en développement, des écarts considérables peuvent exister (p.ex. en termes de taille, de structure des actifs, etc.) entre les banques locales et celles originaires de pays dans lesquels le système financier est stable et développé (Claessens, Demirgüç-Kunt et Huizinga, 2001). Ces différences auront des effets sur les services offerts aux PME. Une des principales attentes de la privatisation consiste en l'amélioration de la qualité du portefeuille de crédit de la banque en question. Les perspectives futures et le mode de gestion de la banque privatisée dépendront des plans de gestion et des politiques poursuivies par les nouveaux acquéreurs. La littérature montre que la plupart des privatisations bancaires ont été associées à la participation d'une banque étrangère surtout dans les pays de l'Est et de Sud. Il convient ainsi de s'interroger sur les différences en terme de politique de crédit entre les privatisations bancaires avec et sans participation d'un partenaire étranger. La principale différence réside dans la taille de l'acquéreur et la distance (géographique et culturelle) qui le sépare du marché de la firme emprunteuse.

III. LA POLITIQUE DE CREDIT PME DE LA BANQUE PRIVATISEE: UNE POLITIQUE DEPENDANTE DE L'IDENTITE DU NOUVEL ACQUEREUR

Généralement, les banques étrangères, qui participent dans des mouvements de restructuration dans d'autres pays, sont des banques de taille importante (Tschoegl, 2003). Il s'agit d'une différence organisationnelle qui affectera directement le processus d'octroi de crédits aux PME. Les banques privatisées détenues par un partenaire étranger auront une structure organisationnelle à plusieurs niveaux hiérarchiques. Par conséquent, plusieurs acteurs interviennent dans le processus décisionnel (crédit aux PME).

La théorie de l'architecture organisationnelle propose deux structures organisationnelles (centralisée vs. décentralisée) en fonction des coûts inhérents à chaque structure. En effet, la banque étrangère pourra décentraliser le processus de prise de décision au niveau de la banque locale (privatisée). Elle attribuera le pouvoir décisionnel au niveau du marché local et mettra en place un système de contrôle afin d'assurer une optimisation des décisions prises. Elle pourra centraliser le processus décisionnel et faire face aux coûts d'agences relatives aux transferts de données. Dans ce cas, le responsable de collecte et de transfert d'informations spécifiques et des connaissances tacites (chargé d'affaires) risque d'être démotivé puisqu'il sait d'avance que c'est le sommet de la hiérarchie qui prendra la décision abstraction faite des efforts qu'il a fournis. Autrement, il sera confronté aux problèmes de la quantification des informations qualitatives afin de défendre une décision bien déterminée. Ce problème sera moins accentué quand il s'agit d'une privatisation via un partenaire local. La distance (géographique et culturelle) qui sépare la banque mère et les filiales ou les succursales permettra plus de communication et d'interaction entre le centre de décision et la personne responsable de collecte et de transfert d'information en cas d'une structure centralisée.

Boubakri, Cosset, Fisher et Guedhami (2005) présentent une analyse empirique de l'effet de la structure de propriété des banques privatisées sur leurs politiques de crédit et plus précisément sur leurs attitudes de prise de risque (de crédit). Ils utilisent un échantillon de 81 banques privatisées dans 22 pays en voie de développement durant la période 1986-1998. Puis, ils identifient trois sortes d'acquéreurs : une banque étrangère, un groupe industriel local et des investisseurs individuels locaux. Les résultats de leurs études montrent que les banques publiques sont plus exposées aux risques de crédit. Les banques privatisées, via une banque étrangère, prennent moins de risque de crédit que les banques privatisées localement détenues. Les nouveaux acquéreurs étrangers ont tendance à éliminer le risque de crédits élevés encourus par les banques publiques (politiquement orientée) et à maintenir une politique de crédit plus prudente après la privatisation. Les nouveaux propriétaires locaux (les investisseurs individuels et les groupes industriels) substituent le risque élevé des crédits octroyés pour des raisons politiques par une autre forme de risque de crédits, élevée également. Les banques localement détenues encouront plus de risque (de crédit et autres) que les banques privatisées détenues par des banques étrangères.

Ils expliquent la politique conservatrice des banques étrangères par la complexité du processus d'octroi de crédit au sein de ses banques. L'existence d'un niveau hiérarchique supplémentaire (firme emprunteuse - banque locale - banque mère) est en défaveur des emprunteurs locaux. Ainsi, les crédits octroyés au sein du marché local font subir à la banque étrangère des coûts d'agence liés au transfert des données de la banque locale (privatisée) à la banque mère. Nous pouvons déduire que pour les banques étudiées, les banques étrangères ont opté pour une centralisation décisionnelle. Au sein de la banque privatisée, il y a uniquement collecte et traitement des données. Il y a transfert des données collectées à la banque mère pour l'approbation des décisions. Il s'agit de l'existence d'un niveau hiérarchique supplémentaire qui est absent au sein des banques localement détenues.

Le choix de l'acquéreur lors de la privatisation d'une banque, revêt une importance particulière en termes de politique de crédits octroyés. Mais cette étude ne se prononce pas sur la part des crédits octroyée au marché local dans le portefeuille des deux catégories de banques. Elle nous permet uniquement d'affirmer que les banques étrangères détiennent des capitaux de bonne qualité et visent une structure long-termiste plutôt qu'un statut prospère provisoire. La vocation internationale de la banque étrangère lui permettra d'utiliser son avantage managérial pour assainir et développer le portefeuille de crédit de la banque publique acquise. L'étude de Dimova (2004) présente des conclusions similaires. L'auteur présente une comparaison de l'attitude d'octroi de crédit des différentes structures de propriétés bancaires, durant la période 1997-2002. Pour pouvoir comparer la qualité de portefeuille de crédits détenus par les différentes banques, et puisque la majorité des banques ne divulguent pas le ratio des crédits non performants, l'auteur a utilisé le ratio des provisions sur les créances douteuses/ crédits octroyés.

Les résultats montrent que les banques privatisées via l'entrée de banques étrangères sont caractérisées par une réduction importante (et statistiquement significative) des provisions sur les créances douteuses par rapport aux banques localement privatisées. L'auteur explique ce résultat par l'amélioration de la performance globale de ces banques suite à l'introduction des bonnes pratiques de gestion qui leur permettent de saisir les bonnes occasions de crédits offertes sur le marché local. En outre, les banques localement privatisées, n'étant pas à l'abri du contrôle de l'Etat, optent pour cette assurance interne contre les crédits non performants. Ainsi, les banques étrangères doivent avoir un faible ratio de crédits non performants (créances douteuses) alors que l'inverse n'est pas valable pour les banques locales.

Pour ces dernières, Dimova affirme que ce ratio pourra être interprété comme une aversion vis-à-vis du risque et ne reflétera pas systématiquement la qualité de leur portefeuille de crédit. Dimova affirme que la privatisation via un partenaire étranger paraît comme le meilleur moyen de privatiser les banques publiques. L'expérience de 10 pays en transition prouve que les craintes envers l'entrée des banques étrangères sont souvent injustifiées et les avantages procurés par ce mode de privatisation pour la banque en question et pour le secteur bancaire sont importants en termes de qualité de crédits offerts. En effet, pour rentabiliser un crédit octroyé par les banques privatisées via l'entrée des banques étrangères, il faut que les coûts et les risques y inhérents soient inférieurs aux gains réalisés. Ces banques optent pour une stratégie très sélective qui prend en considération leur vocation internationale. D'une manière générale, elles concentrent leurs activités sur un faible nombre de clients avec la haute technologie et le savoir-faire. Elles ont tendance à s'intéresser davantage au commerce de gros et à servir des clients de taille similaire. En outre, la dimension et la taille importante des banques étrangères leur procurent un avantage en matière de technique de gestion de crédit et de technologie d'information en comparaison aux banques privatisées localement détenues. Par contre, ces dernières peuvent tirer plus de profit de leurs connaissances du marché local : « la proximité ». La banque localement détenue a la même culture, la même langue et une connaissance plus profonde du marché où fonctionnent les firmes emprunteuses. En conséquence, elles peuvent utiliser deux technologies de prêts différentes : transactionnelle et personnalisée.

Nous pouvons avancer que les banques privatisées via l'entrée de banques étrangères ne peuvent pas concurrencer les banques privées et les banques privatisées localement détenues sur tous les services bancaires. Les banques étrangères qui participent dans telles opérations sont des multinationales. En effet, elles adoptent généralement le modèle de la banque productrice en se spécialisant sur un petit nombre de produits avec peu de variantes. Ainsi, elles pourront tirer un avantage concurrentiel des économies d'échelle et de leur degré d'expertise. Elles veilleront sur la mise en place des équipes d'analyses, d'ingénierie et de courtage, d'arbitrage, de gestion. Les matériels informatiques et de télécommunication nécessaires représentent des montants d'investissements d'autant plus importants que les infrastructures doivent être installées. Les avantages procurés par l'entrée d'une banque étrangère se matérialisent par le transfert du savoir-faire et les pratiques de gestion. Mais, telle participation pourrait avoir des effets néfastes sur certains secteurs de l'économie. La théorie de développement stipule que les banques publiques ont une fonction objective différente de celle des banques privées. Elles doivent être plus actives dans les secteurs où l'imperfection du marché est plus importante ; les secteurs les plus concernés sont les secteurs informationnellement opaques, à savoir celui des PME. Ainsi, quel serait l'effet de la disparition des banques publiques sur le financement bancaire (y compris le financement adressé aux PME) ? Quel serait le sort du financement des PME avec la forme la plus répandue de privatisation bancaire, à savoir l'entrée des banques étrangères ?

3.1. La politiques des banques privatisées via l'entrée des banques étrangères en matière d'octroi de crédits aux PME

Dans un secteur bancaire privatisé, il peut y avoir une marginalisation de certains secteurs informationnellement opaques tel que celui des PME suite l'incomplétude contractuelle et l'asymétrie informationnelle (Stiglitz, 1994). La privatisation via l'entrée des banques étrangères pourra créer des problèmes d'agence entre la banque étrangère et la banque privatisée. La participation de la banque étrangère posera le problème de la gestion des crédits basés sur des informations qualitatives, difficiles à transmettre au sein d'une structure organisationnellement complexe. Pour servir les PME, la banque étrangère devrait faire face au problème de l'asymétrie informationnelle qui caractérise les PME et à celle causée par la distance culturelle et géographique qui la sépare du marché de la PME. Ainsi, la banque étrangère pourrait opter pour deux solutions pour servir les PME. Soit, elle veille à la préservation des connaissances, des contacts en place (par les chargés d'affaires) soit, elle introduit de nouvelles pratiques de gestion de ce service. Elle doit faire un arbitrage entre les coûts et les avantages relatifs aux deux alternatives.

Peu d'études se sont intéressées à l'activité de prêt (PME) des banques privatisées via l'entrée des banques étrangères. Clarke, Cull, Martinez Peria et Sanchez, (2003) étudient l'effet de la nature de la propriété sur le comportement de prêt des banques dans quatre pays latino-américains (l'Argentine, le Chili, la Colombie, et le Pérou). Il s'agit des pays caractérisés par la participation des banques étrangères lors de la privatisation de leurs systèmes bancaires. Ils ont collecté des informations sur le portefeuille de crédit de la banque, sa performance, sa taille, son origine (locale ou étrangère), son activité de consolidation et son mode d'entrée (si elle était étrangère). Les résultats de leur régression montrent que la part de prêt consacrée aux PME par les banques publiques était inférieure à celle consacrée par les banques privées en Argentine, au Chili et en Colombie. Mais ce résultat n'était pas aussi évident quand ils ont analysé le taux de croissance réel des prêts accordés aux PME durant la deuxième moitié des années 90.

Les grandes banques étrangères ont tendance à s'intéresser davantage aux PME en Argentine et au Chili qu'en Colombie et au Pérou. Le taux de croissance des prêts accordés par les banques étrangères est plus important que celui des banques locales au Chili et en Argentine. Au Chili, les banques étrangères accordent plus de crédits aux PME par rapport aux autres banques. Les auteurs expliquent ce résultat par la qualité de l'environnement contractuel et par l'accès aux "bonnes" informations concernant les emprunteurs (les PME).

Clarke, Cull et Martinez Peria (2004) affirment qu'il y a de fortes raisons pour que le partenaire étranger ne s'intéresse pas aux PME en comparaison avec les banques publiques ou même privées ; les banques qui participent dans telles opérations (privatisations) sont des banques internationale et sont généralement de grande taille et organisationnellement complexe (Focarelli et Pozzolo, 2000). Ainsi, il leur est difficile de transmettre des informations «soft » au sein de la banque étrangère. Le désavantage informationnel des banques étrangères en matière de financement des PME réside dans la distance géographique et culturelle qui les sépare du marché de la PME et dans sa structure hiérarchique.

3.1.1. La distance géographique et culturelle et la connaissance du marché local

Mian (2003) propose une riche comparaison entre la structure de propriété publique et étrangère et les politiques de crédits basées sur des informations « *soft* ». Ce genre de crédit est basé sur la relation personnelle qui existe entre le chargé d'affaires et la PME. Ainsi, l'identité de l'acquéreur « local vs. étranger » acquiert une dimension fondamentale. Il affirme que les soucis liés aux financements des PME par les banques étrangères sont inhérents à la distance géographique et culturelle qui les sépare de la PME. La théorie des organisations justifie la réticence des banques étrangères en matière d'octroi de crédits aux PME par leur désavantage comparatif en matière de crédit basé sur les informations « *soft* ». Ce genre de crédits se base sur des évaluations subjectives et des connaissances spécifiques du chargé d'affaire. Elles ne peuvent pas accéder facilement à ce genre d'information. Ce problème devient plus important dans les pays en voie de développement où l'information sur les crédits est difficile à obtenir. Ainsi, elles ne peuvent pas facilement gérer ces crédits. Stiglitz (2004) affirme que "*international banks may be less willing or able to lend money to small and medium-sized enterprises*". En outre, la privatisation causerait la perte d'information sur les PME. Avec les restructurations entreprises par la banque étrangère, la probabilité que le chargé d'affaire occupe un autre poste est importante. Ainsi, les connaissances qu'il détient seront mal exploitées. Comme signalé plus haut, les banques étrangères qui participent à ces opérations de privatisation sont des banques de taille importante. Et plus la banque est de taille importante plus elle est plus complexe. Ainsi, la décision d'octroi de crédits sera influencée par cette complexité organisationnelle :

3.1.2. Un niveau hiérarchique supplémentaire

La banque étrangère, *via* cette opération de privatisation, aura un partenaire local, qui est la « banque publique ». Donc, elle pourrait surmonter les problèmes liés à la connaissance du marché en préservant les cadres et compétences déjà en place au sein de la banque publique. Mais, le responsable (au niveau de la banque étrangère) n'aura pas la possibilité de contrôler la qualité de chaque crédit PME accordés par le chargé d'affaires de la banque privatisée. Ainsi, la distance entre les dirigeants de la société mère et les dirigeants de la banque privatisée implique une mise en place d'un système de contrôle à distance à travers un système de hiérarchie bien documentée. Les marges de manœuvres doivent être bien définies afin d'assurer l'engagement des gestionnaires pour servir les PME. La théorie de base liée à cette idée est développée dans le travail de Stein (2002). Il montre que la contrainte à laquelle font face les banques étrangères « à structure centralisée », les obligent à s'engager dans des relations de prêts basées sur des informations « *hard* », vérifiables à travers leur structure hiérarchique (centralisées). De même, Focarelli et Pozzolo (2002) affirment que d'une manière générale les banques à « présence internationale » ont une grande taille. Pour de tels établissements, les déséconomies organisationnelles les empêchent de s'orienter à la fois vers : « *relationship lending* » pour servir les PME et les opérations de « *transaction lending* » pour servir leurs grands clients. Elles préfèrent servir les entreprises de taille similaire.

Cependant, des recherches empiriques ont trouvé que cet effet paraît plus bénéfique pour les grandes firmes que pour les petites, bien que l'étude de Clarke, Cull et Martinez Peria (2002) montrent que les banques étrangères servent généralement toutes les catégories de firmes y compris les PME. Utilisant plus de 4000 entreprises dans 38 pays en transition et pays en voie de développement, ils étudient l'effet de l'entrée des banques étrangères sur l'accès aux crédits et sur le taux d'intérêts des crédits offerts pour les grandes, les moyennes et les petites entreprises. Ils trouvent qu'en moyennes les entreprises ont accès au crédit plus facilement dans les pays où il y a présence de banques étrangères. La présence des banques étrangères est plus bénéfique pour les grandes et les moyennes entreprises (entre 50 et 200 employés). Cependant, ils affirment que même si ces deux catégories en bénéficient, les petites entreprises (nombre d'employés inférieur à 50) en bénéficient également. Même si les banques étrangères s'intéressent plus aux grandes entreprises, les PME

peuvent en bénéficier indirectement. Si les banques étrangères saisissent les bonnes opportunités du marché local et si les PME n'en font pas parties, les banques locales seront obligées d'explorer d'autres secteurs d'activités entre autre celui des PME (Bonin et Abel, 2000). En outre, plusieurs études affirment que puisqu'il y aurait une amélioration du niveau d'efficacité du marché, les PME vont aussi en tirer profit ; la réduction du coût de l'emprunt sera applicable aussi aux PME (Clarke et al., (2005), Beck et al. (2005) et Haber (2005)). La banque étrangère peut opter pour une centralisation décisionnelle en sacrifiant les informations et les connaissances détenues par le chargé d'affaire. Elle peut introduire de nouvelles techniques de gestion de ce service. Afin de surmonter leur désavantage informationnel et assurer une bonne gestion des risques, les banques étrangères peuvent mettre en place de nouvelles compétences et pratiques managériales. Leur vocation internationale leur permet d'utiliser leur avantage managérial et leur expérience pour assainir et développer la qualité du portefeuille de crédit de la banque publique acquise (Dimova, 2004).

3.2. La privatisation via l'entrée des banques étrangères : un transfert de nouvelles technologies de gestion des crédits accordés aux PME

Certes, les banques étrangères ont accès aux capitaux étrangers, mais leur relation avec les firmes locales est caractérisée par une asymétrie informationnelle (la proximité géographique). En outre, les banques étrangères sont des organisations de taille importante et peu disposées à décentraliser le pouvoir de prise de décision. Cependant, la décentralisation est nécessaire dans le cas où la relation de prêt est basée sur des informations qualifiées de « *soft* ». La banque étrangère pourrait surmonter son désavantage informationnel puisqu'elle a un partenaire du marché local. Elle pourrait apporter de nouvelles techniques de gestion et de traitement des crédits accordés aux PME. Dans ce sens, Mester (1997) affirme que le développement des techniques de *credit scoring* et le développement informatique ainsi que la disponibilité des données pourraient changer la nature de l'activité de prêts aux PME. La présence physique de la banque dans son marché de crédits n'est plus nécessaire (Peterson et Rajan, 2002). Elle opérerait ainsi pour une automatisation de la gestion de ce service. Dans ce cas, la banque sacrifierait les connaissances des chargés d'affaire. Un arbitrage doit être effectué entre les gains procurés par l'automatisation de ce service et le manque à gagner lors de l'établissement de la relation personnelle avec les PME.

Ces technologies d'information lui permettent de réduire l'opacité informationnelle due à la proximité. Ces technologies lui permettent aussi de gérer le risque crédit. Le mécanisme de *scoring* est relativement simple à concevoir. Il s'agit d'appliquer un modèle multivarié qui permet de combiner plusieurs variables prédictives en calculant leurs pondérations respectives pour produire un score ou une mesure de la probabilité de défaut. Le *scoring* utilise des données historiques passées afin d'isoler et de quantifier les différents effets des différentes caractéristiques des emprunteurs sur leur probabilité de défaut. Ensuite, en intégrant le *scoring* dans le processus de prise de décision de crédit (ou d'analyse et de gestion du risque de crédit), le score obtenu est comparé à un score seuil afin de pouvoir distinguer parmi les demandes de prêts celles qui seront acceptées. La capacité financière de la banque étrangère (qui est une multinationale) lui permettra d'installer lors de la participation dans le capital de la banque publique ses systèmes de notation. En effet, l'informatisation des processus ajoutée à l'efficacité et à la transparence avec lesquelles les opérations de crédit sont réalisées se traduit par une diminution de coût dont le client et la banque tirent profit ensemble.

En outre, L'apport de la banque étrangère sera au niveau de la mise en place des technologies sophistiquées de la gestion de risque de crédit. La capacité financière des banques étrangères qui est une multinationale lui permettra d'installer lors de la participation dans le capital de la banque publique ces systèmes de notation. En effet, l'informatisation des processus ajoutée à l'efficacité et à la transparence avec lesquelles les opérations de crédit sont réalisées se traduit par une diminution de coût dont le client et la banque tirent profit ensemble. Mais est ce que les PME peuvent bénéficier réellement ? La majorité des grandes banques ont tendance à utiliser ces nouvelles technologies lors de la prise de la décision de l'octroi de crédit. Une étude de la BRI (2000) sur les intermédiaires financiers montre que le système de notation interne est appliqué pour 96% des crédits auprès des grandes et moyennes entreprises et 71% des crédits auprès des petites entreprises. En ce qui concerne le système de *credit scoring*, en novembre 1996, 70% des banques américaines l'employaient pour les crédits auprès des petites entreprises (Mester, 1997). En outre, les PME sont sensées être dépendantes des banques locales puisque leur financement se base sur des relations de long terme. Plusieurs études empiriques mettent en valeur cet aspect relationnel entre la banque et la PME (Petersen et Rajan, 1994 et Cole, 1998) de même que l'importance de la proximité géographique de la banque (Elliehausen et Wolken, 1990).

Berger et Udell (2002) affirment que les crédits accordés aux PME décroissent avec la taille et la complexité organisationnelle. D'abord, les crédits accordés aux PME sont différents de ceux accordés aux grandes entreprises ; ils se basent plus sur des informations « soft ». Ensuite, et d'après Williamson (1967), il y a des déséconomies d'échelle relatives à la provision de plusieurs services dans une large et complexe organisation. Leurs tests empiriques montrent que les grandes banques ont tendance à offrir de faibles taux d'intérêts et demandent généralement de faibles garanties aux PME. Cependant, ils trouvent que les grandes banques diminuent leur volume de crédits relativement aux relations de prêts coûteuses *via* le rationnement du prix ou de la quantité. Cole, Goldberg et White (1998) indique que les grandes banques utilisent généralement les standards financiers dans les processus décisionnel de crédits. Ces deux études montrent que ce type de crédit est géré différemment dans les grandes et dans les petites banques. Actuellement, les grandes banques utilisent des systèmes automatisés de traitement de ces crédits basé sur le « *credit scoring* ». Clarke et al. (2002) affirment que l'augmentation de la part des crédits accordés aux PME par les banques étrangères peut être expliqué par les changements technologiques récents. Mester (1997) montre que les progrès technologiques du *credit scoring* associées aux développements informatiques et la disponibilité des données sur les emprunteurs pourront changer la nature de l'activité de prêts aux PME. Ces facteurs pourront rendre la présence physique de la banque dans le marché ciblé (proximité géographique) moins importante (Peterson et Rajan, 2000) et peut aider les banques étrangères à surmonter certaines déséconomies et les difficultés relatives aux prêts destinés aux PME. Une évaluation quantitative du risque facilitera la prise de décision en termes de temps. Le transfert d'une évaluation statistique (une probabilité ou un score) est plus rapide et ne nécessite pas un rapport d'argumentation de la décision prise ou à prendre. En outre, ce système permettra de traiter d'une façon identique toutes entreprises ayant les caractéristiques identiques. Ainsi, il n'y aura pas financement des grandes entreprises au détriment des PME. Le *scoring* exerce un effet positif sur la résorption du rationnement du crédit grâce à la possibilité d'appliquer plus facilement un pricing ajusté au risque de défaut qui permet à son tour d'accroître la disponibilité du crédit aux emprunteurs de qualité. La sélection des emprunteurs n'est plus aléatoire comme dans le cas du rationnement, mais résulte d'un processus de décision qui s'appuie sur le *scoring*.

Les nouvelles méthodes d'évaluation du risque de crédit consistent à utiliser des informations codifiables et transférables (bilan, historique de remboursement...). Elles produisent également des informations de même caractère comme le score ou la notation numérisée. Les méthodes basées sur l'expertise personnelle, par contre, se basent plutôt sur les informations soft, comme l'honnêteté du chef d'entreprise, qui ne sont pas facilement transférable en se basant sur la relation long-termiste : banque - PME. Son utilisation exerce un impact sur la relation traditionnelle banque - entreprise, particulièrement banque / PME. En nous basant sur les travaux de Feldman (1997), nous pouvons présenter tout d'abord les avantages que procurent le *scoring* au niveau de la relation banque / entreprise, et plus particulièrement au niveau du processus de prise de décision de crédit et d'analyse et de gestion du risque de crédit. Le *scoring* semble fournir un outil performant de sélection efficace des emprunteurs, et de ce fait permettant de réduire le rationnement de crédit. En premier lieu, le *scoring* affecte les interactions de la relation banque / PME. Dans le cadre d'une relation "traditionnelle", le contact personnel personnalisé est nécessaire, avec soumission d'une documentation plus ou moins importante (états financiers, budgets prévisionnels, etc.). En utilisant les techniques de *scoring*, le contact personnel devient inutile. Donc, la banque étrangère pourra réduire ainsi les barrières dues à la distance géographique. Cette technique lui faciliterait et accélère le processus de décision, ainsi que le renouvellement, l'ajustement et l'administration des crédits octroyés et à octroyer. De ce fait, le *scoring* lui permettra de mieux surveiller la qualité de l'emprunteur après l'entrée en relation et l'octroi du crédit.

En second lieu, le *scoring* permet de réduire le coût d'octroi du crédit. le *scoring* permet de trancher s'il y a lieu d'accorder ou non le crédit demandé par la PME. Ainsi, la procédure est nettement plus rapide. De ce fait, la vitesse de prise de décision est plus grande et cela permet d'accroître le volume des dossiers traités, et donc le volume des crédits accordés. En outre, l'emprunteur profite également de la baisse des coûts de fonctionnement de la banque. En plus de la diminution du coût de crédit, la banque étrangère pourra réduire la deuxième barrière relative à la distance culturelle. Le produit de l'analyse (la score ou la probabilité) est connu et facile à communiquer. En effet, le score indique dans quelle mesure une intervention "humaine" est nécessaire. Lorsque le score obtenu est proche de la zone seuil, alors une analyse plus approfondie et généralement plus qualitative s'impose. Enfin, le *scoring* affecte le prix du crédit, en permettant d'indexer celui-ci sur le risque inhérent à l'engagement. C'est ce mécanisme qui permet de réduire le rationnement du crédit. En effet, grâce aux techniques du *scoring* qui permettent une évaluation quantitative du risque de défaut, il y a amélioration de la qualité de l'information sur les perspectives de remboursement du prêt. Il est possible alors de prévoir de manière plus précise le niveau des pertes potentielles (voire de les diminuer), et ajuster ainsi le prix du crédit en fonction du risque de défaut de la PME.

Ce type de pricing du crédit basé sur le risque de défaut peut être une alternative au rationnement du crédit et permet d'accroître la disponibilité de celui-ci. Dans le cadre du *scoring*, ce *pricing* basée sur le risque est plus facilement applicable. Dans le contexte du rationnement du crédit, le *scoring* permet d'appliquer des taux d'intérêts ajuster au risque inhérent à l'engagement « *risk based pricing* », ce qui permet à son tour d'octroyer les crédits de façon plus efficace, avec une tarification qui correspond effectivement au risque de la PME.

Nous pouvons avancer que le système de *scoring* installé au sein de la banque privatisée serait en faveur des PME en matière du coût et du pricing des crédits octroyés. Dans leur article, Frame, Srinivasan et Woosley (2001) mènent une étude empirique des effets du *scoring* des petits crédits sur la propension des établissements de crédits importants à s'engager sur le marché des PME. La théorie stipule que l'utilisation du *credit scoring* accroît la concurrence sur le marché de crédit, en diminuant les problèmes traditionnels d'asymétrie d'informations et en réduisant les coûts du crédit. De plus, le *scoring* permet d'augmenter la capacité des prêteurs à évaluer et à tarifer de manière efficace le risque de crédit, ce qui diminue considérablement la nécessité de rationner le crédit. Empiriquement, Frame, Srinivasan et Woosley testé les deux hypothèses relatives à l'effet de l'utilisation du *credit scoring* dans les grandes banques sur le volume des prêts accordés aux PME et à l'existence des de caractéristiques particulières des ces programmes permettant de prévoir leur efficacité en terme d'augmentation de la disponibilité du crédit. Les auteurs étudient un échantillon de 200 grandes banques américaines après avoir regroupé des informations sur la classification du volume des crédits "scores", l'utilisation du *scoring* pour la décision automatisée de crédit et pour le *pricing*, l'utilisation de modèle interne ou externe et le temps d'utilisation du modèle. Compte tenu des deux hypothèses énoncées ci-dessus, les auteurs ont spécifié une relation croisée entre le ratio de crédits PME par rapport à l'actif total et l'utilisation du *credit scoring*. Ils font alors intervenir un modèle à deux équations simultanées et appliquent une procédure de variables instrumentales en deux étapes pour résoudre ce modèle, en suivant l'approche de Maddala (1977). Frame, Srinivasan et Woosley (2001) font intervenir les variables explicatives suivantes, les actifs de la banque, le ratio de capital, le ratio total crédits / total bilan, les variables de structure (nombre de filiales et de succursales) et les crédits douteux. Leurs principaux résultats confirment l'hypothèse que l'utilisation du *credit scoring* a un impact positif sur la part des crédits PME dans le portefeuille total des crédits des banques étudiées. En moyenne, la part des crédits PME dans les portefeuilles totaux augmente de 8.4% pour les établissements utilisant le *scoring*.

IV. CONCLUSION

La privatisation bancaire *via* l'entrée des banques étrangères constitue un vecteur important pour stimuler l'investissement étranger. Elle contribue notamment à la dynamisation du managerait productif et au transfert de technologie. Les PME sont particulièrement vulnérables envers tout changement du secteur bancaire du fait de leur opacité informationnelle. Cette asymétrie d'information est née du fait de l'incapacité du « banquier » à évaluer exactement l'opportunité d'investissement (la qualité du projet) à entreprendre par la PME emprunteuse.

Ce problème devient plus important dans le cas de la participation d'une banque étrangère suite à la distance géographique et culturelle qui la sépare du marché de la PME. En outre, les banques étrangères sont des organisations de taille importante et peu disposées à décentraliser le pouvoir de prise de décision. Cependant, la décentralisation est nécessaire dans le cas où la relation de prêt est basée sur des informations qualifiées de « *soft* ». En conséquence, la banque privatisée filiale de la banque étrangère peut se spécialiser dans les relations avec les grandes entreprises et négliger le secteur des PME. Se basant sur la préférence du risque et sur la distance, Mian (2004) étudie l'activité de prêts des banques étrangères et locales privées au Pakistan durant la période 1996-2002. Il trouve que les banques étrangères évitent les relations de prêts basées sur les informations qualifiées de « *soft* » ; vu la contrainte de distance, elles subissent des coûts élevés pour s'engager dans une telle relation de prêts. Ces coûts (d'agence) sont plus élevés quand la distance culturelle et/ou géographique entre le PDG et le chargé d'affaire est importante. En effet, le changement de la structure de propriété n'aura pas le même effet sur le financement des PME et les grandes entreprises. Les grandes entreprises peuvent s'adresser au marché financier. Elles se basent particulièrement et principalement sur les informations quantitatives et par conséquent ne dépendent pas des informations et des connaissances détenues par le chargé d'affaires. Les PME, en revanche, vu leur dépendance des informations « *soft* » seront affectées par le changement de la structure organisationnelle de la banque privatisée et par l'éventuel changement du centre décisionnel.

REFERENCES

- [1] G. Dages, L. Goldberg et D. Kinney D., Foreign and Domestic Bank Participation in Emerging Markets: Lessons from Mexico and Argentina, *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 6, 2000, 17-36.
- [2] M. Petersen, Information : Hard and Soft, Mimeo, *Kellogg School of Management*, Northwestern University, 2004.
- [3] A. Berger et G. Udell G., Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure”, *Economic Journal*, 112(447), 2002, 32-53.
- [4] D. Diamond, Financial intermediation and delegated monitoring, *Review of Economic Studies*, 51(3), 1984, 393-414.
- [5] V. Bencivenga et B. Smith, Financial intermediation and endogenous growth, *Review of Economic Studies*, 58(2), 1991, 195-209.
- [6] A. Micco et U. Panizza, Public Banks in Latin America, *Inter-American Development Bank Research*, Working paper, 2005, 1-48.
- [7] R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes et A. Shleifer, Government ownership of banks”, *Journal of Finance*, 57(1), 2002, 256-301.
- [8] Berger A., L. Hassan et L. Klapper, Further Evidence on Link Between Finance and Growth: An international Analysis of community Banking and Economic Performance, *Journal of Financial Services Research*, 25(2), 2004, 169-202.
- [9] P. Sapienza, (2004), The Effects of Government Ownership on Bank Lending, *Journal of Financial Economics*, 72(2), 2004, 357-384.
- [10] G. Clarke, R. Cull, S. Martinez Peria et S. M. Sanchez, Foreign bank entry: Experience, implications for developing countries, and agenda for further research, *The World Bank Research Observer*, 18 (1), 2003, pp. 25-59.
- [11] A. Galindo et A. Micco, Bank Credit to Small and Medium Sized Enterprises: The Role of Creditor Protection”, *Inter-American Development Bank*, manuscript, 2005.
- [12] A. Mian, Foreign, Private Domestic, And Government Banks: New Evidence from Emerging Markets, *mimeo, university of chicago*, 2003, 1-46.
- [13] A. Generale et G. Gobbi, Corporate governance et bank profitability : empirical evidence from the Italian experience”, in *Monetary et Regulatory implications of changes in the banking industry*, BIS Conference papers, 7, 1999, 34- 54.
- [14] D. Bos, *Privatization: theoretical treatment* (Oxford, Clarendon Press, 1991).
- [15] P. Aghion et J. Tirole, Formal and Real Authority in Organizations, *Journal of Political Economy*, 105 (1), 1997, 1-29.
- [16] G. Clarke, R. Cull et S. Martinez Peria, Structural reform in Latin American Banking Since 1990: How Deep? How Effective?, *Paper prepared for SCID Conference on Financial Sector Reforms in Latin America Stanford University*, November 11-13, 2004.
- [17] S. Claessens, A. Demirgüç-Kunt et H. Huizinga, How does foreign entry affect domestic banking markets?, *Journal of Banking and Finance*, 25(5), 2001, 891- 911.
- [18] A. Tschoegl, The international expansion of Singapore’s largest banks”, *The Wharton School, Financial Institutions Center*, 20, 2003, 1-61.
- [19] N. Boubakri, J. Cosset, K. Fischer et O. Guedhami, Privatization and Bank Performance in Developing Countries, *Journal of Banking and Finance*, 29(8-9), 2005, 2015–2041.
- [20] D. Dimova, The Benefits of Privatizing Banks to Strategic Foreign Investors: a Survey of Central and Eastern Europe, WP 2004, pp. 1-82.
- [21] J. Stiglitz, The Role of the State in Financial Markets”, In: Michael Bruno and Boris Pleskovic, eds. Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1993: *Supplement to the World Bank Economic Review and the World Bank Research Observer*. World Bank, Washington, D.C., 1994, 19-52.
- [22] D. Focarelli et A. Pozzolo, The Determinants of Cross-Border Shareholding: An Analysis with Bank-Level Data from OECD Countries, *Paper presented at the Federal Reserve Bank of Chicago Bank Structure Conference*, May, 2000.
- [23] J. Stein, Information production and capital allocation: Decentralized vs. Hierarchical Firms, *Journal of Finance*, 57(5), 2002, 1891-1921.
- [24] G. Clarke, R. Cull et S. Martinez Peria, Does foreign bank penetration reduce access to credit in developing countries?, *The World Bank, Washington, DC*, 2002.
- [25] P. John, Bonin et I. Abel, Retail Banking in Hungary: A Foreign Affair?, William Davidson Institute at the University of Michigan, *William Davidson Institute Working Papers Series 356*, 2000.

- [26] G. Clarke, R. Cull et M. Shirley, “Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings”, *Journal of Banking and Finance*, 29(8-9), 2005, 1905-1930.
- [27] T. Beck, J. M. Crivelli et W. Summerhill, State bank transformation in Brazil, choices and consequences”, *Journal of Banking and Finance*, 29(8-9), 2005, 2223-2257.
- [28] S. Haber et S. Kantor, Getting Privatization Wrong: The Mexican Banking System, 1991-2003, *Journal of Banking and Finance*, 29(8-9), 2005, 2325-2353.
- [29] L. Mester, What’s The point of Credit Scoring?, Business Review, *Federal Reserve Bank Of Philadelphia, Issue Sept.*, 1997, 3-16.
- [30] M.A. Petersen, R.G. Rajan, Does distance still matter? The information revolution in small business lending, *Journal of Finance* 57(6), 2002, 2533–2570.
- [31] BIS, Range of Practice in Banks, Internal Rating Systems, *Basel Committee on Banking Supervision Discussion Paper*, January, 2000.
- [32] M.A. Petersen, R.G. Rajan, The benefits of firm-creditor relationships: evidence from small business data, *Journal of Finance*, 49(1), 1994, 3–37.
- [33] R. Cole, The Importance of Relationships to the Availability of Credit, *Journal of Banking and Finance*, 22(6-8), 1998, 959-977.
- [34] G. Elliehausen et J. Wolken, Banking Markets and the Use of Financial Services by Small and Medium-Sized Businesses, *Federal Reserve Bulletin*, 76(10), 1990, 801-817.
- [35] O. Williamson, The Economics of Defense Contracting: Incentives and Performance (in R. McKean, ed., *Issues in Defense Economics*. Columbia University Press: New York, 1967).
- [36] R. Cole, L. Goldberg et L. White, Cookie-Cutter Versus Character: The Micro Structure of Small Business Lending by Large and Small Banks, *New York University, Salomon Center Working Paper*, 1998, 99-12.
- [37] R. Feldman, Small Business Loans, Small Banks and a Big Change in Technology Called Credit Scoring, *Federal Reserve Bank of Minneapolis, September*, 1997, 19-25.
- [38] W. Frame, a. Srinivasan et L. Woosley (2001) Frame, W. Scott, Aruna Srinivasan, and Lynn Woosley, The Effect of Credit Scoring on Small Business Lending, *Journal of Money, Credit, and Banking*, 33 (3), 2001, 813-825.
- [39] G.S. Maddala, *Econometrics* (McGraw-Hill, 1977).
- [40] A. Mian, Distance Constraints: The Limits of Foreign Lending In Poor Economies, Working paper, 2004, 1-52.