

FINANCEMENT DES PME : LE CAS DE LA BANQUE NATIXIS

Ghalia BENYAHIA-TAIBI. Maître de conférences, Université d'Oran.
Nadjat DJAMANE-SEGUINI Maître-assistante, Université d'Oran.

Résumé : L'objectif de ce travail est d'analyser l'offre de la banque privée vis-à-vis des petites et moyennes entreprises (PME). Afin d'atteindre notre objectif, nous avons adopté une démarche qualitative, basée sur les entretiens avec les responsables de la banque Natixis ainsi que l'analyse documentaire des documents et fiches internes à la banque.

Mots-clés : financement des PME, Natixis, les banques en Algérie, les PME.

Abstract: The objective of this work is to analyze the supply of private banking vis-à-vis the small and medium companies (SMCs). To achieve our goal, we have adopted a qualitative approach, based on interviews with the managers of NATIXIS bank, as well as the analyst of internal documents of the bank.

Keywords: SME finance, NATIXIS, banks in Algeria, SMEs.

ملخص :

الهدف من هذه الدراسة هو تحليل العرض المقدم من طرف البنك الخاص للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و لبلوغ هدفنا، اعتمدنا على منهجية نوعية، مرتكزة على محادثات مع مسؤولي بنك نتكسيس و كذا تحليل المستندات و الوثائق الداخلية الخاصة بالبنك.

الكلمات المفتاحية: تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، نتكسيس، البنوك في الجزائر، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

Introduction:

Acteurs majeurs de la sphère industrielle des pays développés (L'Observateur de l'OCDE, 2007), les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations des Etats soucieux de préserver et de développer l'emploi. Les PME occupent une place spécifique dans le système productif, avec une position économique et financière souvent contrainte par la nature des relations avec ses partenaires (les clients, les fournisseurs ou les donneurs d'ordres) (Paranque, 2002).

En Algérie, le développement de la PME a connu un essor considérable favorisé par les politiques publiques incitatives en termes d'encadrement institutionnel, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau. La mutation de l'économie algérienne a entraîné un développement important des PME notamment lors de la dernière décennie.

Les PME sont des entreprises insuffisamment dotées en fonds propres. Elles ne peuvent généralement pas trouver de solutions à leurs contraintes financières qu'auprès du réseau bancaire. Le financement de la PME apparaît alors comme le facteur déterminant de la réalisation des objectifs de croissance.

L'objectif de ce travail est d'analyser l'offre de la banque privée vis-à-vis des PME à travers l'étude de cas de la banque Natixis et ses relations avec les PME algériennes.

Afin d'atteindre notre objectif, nous avons adopté une démarche qualitative, basée sur les entretiens avec des responsables de la banque Natixis Algérie à Oran.

1. L'IMPORTANCE DES OBSTACLES LIES AU FINANCEMENT DES PME:

Les petites et moyennes entreprises (PME) font depuis quelques années l'objet d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics et des économistes. Acteurs importants de l'économie en termes d'innovations, d'animation de territoires et de création d'emplois, les PME pourraient l'être davantage encore si elles parvenaient à trouver les conditions nécessaires de leur développement. Pour l'Algérie, les PME constituent un facteur déterminant dans la promotion des exportations hors hydrocarbures.

L'analyse de la relation banques et croissance des entreprises est un domaine de recherche qui a été peu investi jusqu'aux années 90. En effet, le secteur financier n'avait pas de place dans les théories de la croissance. Il faut donc remonter à Schumpeter pour trouver une analyse substantielle du rôle du crédit, où l'entrepreneur et le banquier représentaient les deux acteurs complémentaires du processus d'innovation. Après les travaux de Schumpeter, les recherches se sont plutôt concentrées sur le rôle de l'entrepreneur. La seconde moitié du 20^{ème} siècle a témoigné d'un renouveau dans la littérature économique sur les systèmes financiers notamment avec les travaux de :

1. Gurley et Shaw (1955) identifient une relation significative entre les intermédiaires financiers et la croissance.
2. Goldsmith (1969) consacre une étude importante au rôle de la structure financière dans le développement.
3. McKinnon (1973) et Shaw (1973) soulignent l'effet négatif de la répression financière⁴³.

Actuellement, les chercheurs s'intéressent de plus en plus à la problématique du financement des PME. Certains auteurs (Belletante B., Levratto N. et Paraque B., 2001) vont jusqu'à même proposer le concept « d'économie du financement des PME ».

Dans ce qui suit, nous synthétiserons les principaux apports dans ce domaine.

Churchill et Lewis (1986) ont voulu vérifier si la différence d'endettement entre les PME et les grandes entreprises affecte le risque de portefeuille de prêts d'une institution financière et justifie des coûts de financement supérieurs. L'échantillon, composé aussi bien de prêts aux PME qu'aux grandes entreprises, a permis de constater des coûts d'administration plus élevés pour les PME et un niveau de risque des prêts supérieur, alors que les revenus générés par celles-ci sont plus élevés que ceux des grandes firmes. Le risque étant réparti à travers toutes les entreprises, les banquiers peuvent ainsi équilibrer leur portefeuille.

L'enquête de Dunstan et al. (1992) auprès de 425 entreprises de tailles et d'industries différentes montre que le coût d'une demande de prêt est plus élevé pour les petites entreprises étant donnée la présence de charges fixes pour la banque, tandis que le coût d'une marge de crédit est d'environ 7 points plus élevé. Apilado et Millington (1992) constatent également des taux d'intérêts supérieurs pour les PME de Dallas.

Apilado et Millington (1992), dans leur étude menée auprès de 23 banques de Dallas et faisant intervenir 123 prêts en cours à des PME et 81 à des grandes entreprises, concluent aux exigences plus élevées des banques envers les petites entreprises. En effet, en moyenne 18,2 clauses restrictives sont imposées dans les contrats aux PME contre seulement 10,8 pour les entreprises de taille supérieure. Les tailles de l'entreprise et du prêt sont significativement liées au nombre de restrictions, à savoir que les plus petites entreprises et les plus petits montants de prêts sont rattachés à un plus grand nombre de restrictions.

D'autre part, les chercheurs ont constaté que le nombre de restrictions augmente avec la taille de la banque, les plus grandes ayant tendance à protéger leur réputation. Il semblerait que les taux d'intérêt ne soient pas affectés par le nombre de restrictions imposées par les banques. Les auteurs évoquent deux explications : soit que les banques n'ont pas conscience du

⁴³ Plafonnement des taux d'intérêt, politique d'allocation sélective du crédit, protectionnisme financier.

lien qu'il peut y avoir entre le nombre de restrictions et le taux d'intérêt chargé, ou qu'elles perçoivent les PME comme étant tellement risquées que la combinaison de restrictions supplémentaires et de taux d'intérêt élevés est nécessaire pour couvrir les coûts afférents au risque. Cowling et Sugden (1995) donnent plus de crédibilité à la deuxième explication.

McKillop et Hutchinson (1994) ont tenté de vérifier l'influence de la taille de l'emprunteur sur les conditions de crédit offerts, à partir de l'analyse d'un échantillon de 88 PME d'Irlande du Nord et d'Écosse. Au niveau du type de garanties exigées, les auteurs n'ont pas observé une influence significative de la taille. Par contre, l'analyse du ratio de sécurité a révélé que les garanties exigées sont plus restrictives pour les plus petites entreprises. Cowling et Sugden (1995) arrivent aux mêmes résultats après une étude menée en 1992 auprès de 272 PME d'Angleterre et d'Écosse.

Dans le même sens, la Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante (1994) montre que 39% des 1298 propriétaires-dirigeants interrogés considéraient les garanties de la part des banques excessives. Ce sentiment semble constant puisqu'il avait déjà été mis en évidence dans une étude antérieure de Wynant et Hatch (1991).

Dans une importante étude des circuits financiers des PME industrielles de l'Arc jurassien (Suisse), Maillat et Crevoisier (1996) affirment que les problèmes de financement de ces entreprises se sont accentués ces dernières années, étant donné un système bancaire traditionnel devenu plus restrictif à cause du repli économique mondial, et d'un professionnalisme plus poussé.

Une étude de Hamed (2002) sur le financement de 429 micro-entreprises en Algérie, démontre que la majorité des dirigeants recourt à la finance informelle, en réponse à la rigidité du secteur bancaire, incapable de répondre à la demande de crédit. Les lourdeurs bureaucratiques, la corruption et l'absence d'un cadre juridique souple et transparent se conjuguent pour dissuader les entrepreneurs de sortir de l'informel. Les coûts d'ascension et de maintien dans la légalité sont souvent supérieurs aux avantages de l'informalité comme le démontrent des recherches sur les pays en voie de développement (DeSoto 1994, Hernandez, 1997).

Selon l'étude menée par Nedjadi (2006), les coûts du crédit représentent le principal souci de 60% des entrepreneurs algériens. Le marché des capitaux est très peu développé en Algérie. La seule bourse d'Algérie, la Bourse d'Alger créée en 1997, est quasiment inopérante.

Pour conclure, il s'avère que les PME sont perçues comme étant tellement risquées par les banquiers que des taux d'intérêts supérieurs ne suffisent pas à les protéger. De lourdes garanties ainsi que des restrictions, notamment sur les différents éléments d'actifs, qui limitent largement la liberté du propriétaire-dirigeant sont également nécessaires.

Nous exposerons ci-après l'enquête sur le terrain adoptée comme méthode d'exploration du champ d'étude.

2. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE :

Rappelons que l'objectif de ce travail est de mettre la lumière sur le financement des PME opérant avec la banque NATIXIS. L'objectif spécifique poursuivi est de s'interroger sur les services offerts par la banque privée NATIXIS vis-à-vis des PME qui ne sont pas intégrées au sein d'un groupe, celles qui restent indépendantes et cherchent les moyens financiers de leur croissance auprès des banques. C'est la croissance des PME privées qui est le bon critère d'analyse lorsque l'on s'interroge sur un éventuel goulot d'étranglement concernant le financement des PME en Algérie.

Le marché monétaire est assez développé en Algérie au vue de la couverture nationale totale. L'implantation d'établissements à renommée internationale⁴⁴ a favorisé une nouvelle mutation du paysage bancaire algérien, parallèlement aux réformes engagées par les pouvoirs publics. C'est ce qui a permis d'évoluer l'offre et la qualité des services offerts. Dans ce contexte, le fonctionnement du système bancaire algérien s'est nettement améliorer.

Conjointement aux banques du secteur public, cinq banques françaises sont implantées en Algérie dont Natixis Banque qui a été la première à obtenir l'agrément de la Banque d'Algérie en 2000, rapidement suivie par d'autres sociétés.

Natixis Algérie est une filiale du Groupe BPCE, l'un des plus importants du paysage financier actuel. Première banque française à s'être implantée en Algérie, depuis 1999, Natixis a mis en œuvre une stratégie de développement de son portefeuille initié auprès de la clientèle corporate pour s'étendre aux professionnels et aux particuliers. Elle est ainsi une banque universelle centrée sur la proximité à la fois géographique et commerciale.

Afin de répondre aux questionnements de la recherche que fait émerger le nouveau paysage bancaire algérien, nous avons opté pour la technique d'entretien avec les responsable de la banque Natixis (au niveau des deux agences et de la direction dans la ville d'Oran) ainsi que l'analyse documentaire des documents et fiches internes à la banque. La grille d'entretien a été construite autour des questions de la recherche concernant le financement des PME privées en Algérie. Certaines questions ont été inspirées d'un questionnaire établi par le centre de recherche CREAD dans le cadre de l'évaluation du système bancaire algérien. Nous présenterons ci-après les résultats de la recherche.

⁴⁴ A l'instar de Calyon, la Société Générale Algérie, BNPP El-Djazaïr, le CIC ou le Groupe Caisse d'Epargne-GCE

3. ANALYSE DES RESULTATS :

L'analyse des résultats se fait point par point selon la hiérarchie de la grille d'entretien.

3.1. Relations de la banque avec sa clientèle :

Active depuis janvier 2004, Natixis-Oran a trois catégories de clients dont la répartition en pourcentage est la suivante :

- ❖ Les particuliers à 1%
- ❖ Les entreprises privées à 95%
- ❖ Les entreprises internationales à 4%

Par tranche d'effectifs, la répartition est la suivante :

Tableau n° 1: Répartition de la clientèle-entreprise de la banque Natixis Oran.

Taille de l'entreprise	Pourcentage
Entre 1 et 09 personnes	10%
Entre 10 et 49 personnes	15%
Entre 50 et 250 personnes	50%
Plus de 250 personnes	25%

Source : Etabli par les auteurs à partir de l'entretien réalisé avec le directeur de la banque NATIXIS.

Il n'existe par au niveau de la banque un prospectus (support papier) qui informe les clients (particuliers, entreprises et professionnels) sur les différents services offerts par la banque mais comme il s'agit d'une clientèle corporate, le service information est personnalisé notamment le volet information et conseil. Les conditions de banque sont portées à la connaissance de la clientèle à l'intérieur de l'agence par voie d'affichage. Ces informations sont mises à jour.

A propos de l'ouverture d'un compte bancaire pour une PME privée, lorsque le dossier est complet, l'ouverture se fait le même jour. Pour effectuer un virement international depuis ou vers le compte bancaire d'une PME, la procédure prend 5 jours ouvrables.

Les responsables de la banque Natixis à Oran estiment qu'ils entretiennent de très bonnes relations avec les PME privées qu'ils sont satisfaits.

3.2. Les PME privées face au marché du crédit :

La banque travaille essentiellement avec des PME privées. Les crédits demandés et accordés concernant le financement des investissements sont pour 100% par et pour les PME privées. Le secteur économique qui profitent le plus de ces crédits est essentiellement l'industrie (qui constitue 98% du portefeuille de la banque) et en second lieu des services. Nous relevons qu'aucune entreprise agricole ne bénéficie des services de la banque dans l'Oranais.

Pour accorder un crédit d'investissement, la banque exige notamment : des immobilisations, des bons de caisse, dépôts à terme ainsi que du foncier. Les responsables soulignent également l'importance de l'hypothèque, la caution solidaire et le nantissement des équipements comme garanties.

Les responsables de la banque déclarent que le crédit est une combinaison de trois éléments sont le premier reste la confiance, le second le délai de remboursement et le dernier la rentabilité du crédit.

Pour l'étude des dossiers de demande de crédits, il n'existe par de réglementation. Les délais d'étude du dossier de demande du crédit semblent variables. Les missions du service d'étude de marchés (pour la décision d'attribution du crédit d'investissement ou pas) sont centralisées au niveau de la direction commerciale et du réseau. Selon les propos du responsable de l'Agence Larbi Ben Mhidi, « le dossier de crédit est allégé et comporte le strict minimum mais nécessaire ». L'ensemble des pièces demandées pour l'étude d'un dossier de crédit d'investissement sont ainsi toujours nécessaires.

Toutes les décisions de crédit sont du ressort du comité de crédit au niveau de la direction générale de la banque, et ne relèvent pas du pouvoir de l'agence.

L'appréciation de la demande du crédit d'investissement se fait grâce à deux grands types d'outils :

1. Sur le plan de l'analyse économique, la banque Natixis s'appuie sur le potentiel de création d'emplois du projet ainsi que sur le côté stratégique des produits de la PME.
2. Sur le plan de l'analyse financière, la banque s'appuie sur le niveau de fond propre de la PME, la capacité des fonds propres dégagés, la trésorerie et la capitalisation.

Analyser la situation d'une nouvelle entreprise ou un nouveau projet, pour appuyer la décision d'accorder un crédit d'investissement, dépend de la nature de l'investissement. Pour une entreprise existante, les analyses se basent sur un ensemble de critères : l'équilibre financier de l'entreprise, le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement, la trésorerie, la solvabilité et la capitalisation.

Rejeter une demande de crédit d'investissements est souvent le fait de :

- ❖ Manque de garanties
- ❖ Investissement ou marché risqué
- ❖ Faiblesse de la rentabilité
- ❖ Faible implication des promoteurs

Afin d'avoir une meilleure visibilité concernant les crédits d'investissements demandés et accordés par la banque pour les PME privées algériennes, nous avons demandé des chiffres clés. Malheureusement, il n'existe par de service dédié à développer des statistiques permettant de faire des analyses plus poussées. Néanmoins, les responsables de la banque

soulignent que les crédits proposés aux PME privées répondent à leurs besoins et ils sont plus adaptés aux besoins de croissance de ce type d'entreprise, comparés à l'offre des banques nationales. Le responsable de l'agence a souligné « sans comparaison avec l'adaptabilité de nos confrères, nos financements sont mis en place pour répondre aux besoins des PME privées. Nous refusons de donner des crédits peu ou pas performants ».

3.3. Le banquier et le problème de défaillance :

Le service contentieux/recouvrement chargé du recouvrement des crédits impayés des débiteurs défaillants est centralisé au niveau de la direction régionale. L'agence n'a jamais interrompu le crédit d'investissement octroyé par une PME privée. Pour contrôler la destination des fonds accordés aux PME privées, la banque s'appuie sur :

- ❖ Des rencontres régulières avec le responsable de la PME
- ❖ Le suivi interne des mouvements de compte.
- ❖ Des visites périodes sur site.

3.4. La négociation des conditions bancaires :

La valeur des taux d'intérêts débiteurs pratiqués par la banque durant l'année 2008-2009 est la suivante :

1. Taux à court terme 8%
2. Taux à moyen terme 7%
3. Taux d'escompte 8%
4. Avances sur titres

La banque ne dispose pas dans son portefeuille de crédits pour financement à long terme.

Les clients de la banque négocient très peu les crédits d'investissement. Les PME privées ont la possibilité de négocier les conditions imposées par la banque mais cela dépend de l'importance du client. Il n'existe pas de modulation des taux d'intérêts débiteurs ni par secteur juridique, secteur d'activité ou forme juridique. Les mêmes taux sont ainsi applicables à l'ensemble de la clientèle. L'agence n'a pas de liberté dans la fixation de la marque bénéficiaire.

3.5. Le banquier et le risque de défaillance de la clientèle :

Concernant la prise de risque, les entretiens ont montré qu'il y a un niveau au-delà duquel la banque n'accepte pas d'aller même si la rentabilité globale du projet est importante. Les raisons qui expliquent la prudence de la banque sont nombreuses :

- ❖ La non-connaissance de la solvabilité de l'entreprise
- ❖ Le risque du marché
- ❖ La faiblesse de l'apport de l'investisseur
- ❖ Le manque de visibilité.

La prime de risque diminue par rapport à la taille de l'entreprise et le secteur économique mais aussi par la qualité des garanties proposées, l'apport d'un partenaire étranger et lorsque le marché est porteur.

En cas de difficulté de paiement, les responsables estiment que tous les moyens sont bons pour récupérer son capital ainsi mis en jeux des cautions solidaires.

L'agence a déjà rééchelonné des dettes d'une PME privées mais jamais plus d'une fois. L'agence a rééchelonné les dettes de deux PME activant dans le secteur pharmaceutique. Les modalités de rééchelonnement sont fixées au niveau de la direction générale de la banque.

3.6. Appréciations générales :

A propos de l'évolution des critères d'attribution des crédits accordés aux PME privées depuis les 3 dernières années, les responsables de la banque donnent les appréciations suivantes :

- ❖ Pour l'ensemble des crédits, les critères d'attribution se sont assouplis quelque peu notamment pour les entreprises privées.
- ❖ Pour les crédits à court terme, les critères se sont quelque peu durcis.
- ❖ Pour les crédits à moyen terme, les critères n'ont pratiquement pas changé.

Concernant le dossier de demande de crédit, la banque estime que les informations communiquées par les PME privées (telles que le bilan, les annexes, le TCR, etc.) sont justes puisque vérifiables.

Pour les responsables interviewés, la réglementation tarifaire bancaire actuelle (charges financières, commissions, etc.) est favorable au développement des PME privées. En effet « les taux appliqués sont très faibles en plus de tous les dispositifs d'encouragement des investissements mis en place par l'Etat (FGAR, garanties, assurances..) », souligne l'un des responsables de la banque.

Enfin, et par rapport aux banques nationales, les responsables de l'agence déclarent que le portefeuille de crédits d'investissements proposé aux PME privées algériennes est plus adapté aux besoins de chaque PME mais aussi plus flexible selon le secteur d'activité de l'entreprise.

Conclusion :

Malgré l'évolution qualitative et quantitative du paysage financier algérien, l'accès au crédit reste un vrai parcours de combattant pour les PME privées algériennes.

L'investigation sur le terrain montre que les verrous à la croissance des PME privées restent ceux des exigences de garanties et la prudence des banques (nationales et étrangères) dans l'attribution des crédits. C'est ce qui rejoint les résultats des recherches antérieures dans le domaine. Les PME privées risquées, ayant des perspectives de forte croissance intéressent peu les banquiers. Et pourtant, la banque devrait être l'interlocuteur privilégié de ce type d'entreprises, porteurs de dynamisme et de développement pour le pays. La croissance des PME ne semble donc pas être à la une des priorités des banques.

Les recherches antérieures s'accordent à dire qu'il est important pour une PME de disposer d'un système qui lui permette de faire face à ses engagements. A cet effet, il est nécessaire qu'elle offre aux bailleurs de fonds, des garanties (en plus des sûretés réelles et personnelles), qui facilitent la gestion du risque et montrent sa capacité à assurer sa pérennité: tableaux de bord, suivi du marché ou politique commerciale, justifications objectives des décisions d'investissement (enquêtes, études, statistiques...), recours à des conseils, etc.

La satisfaction du besoin de ressources à long terme, qui est l'objet de ce travail, n'est pas le seul souci de cette catégorie d'entreprises. Le cycle d'exploitation est également soumis à une contrainte de financement, d'où une nouvelle problématique relative au financement des PME.

Bibliographie :

APILADO V-P. et MILLINGTON J-K, 1992. « Restrictive loan covenants and risk adjustment in small business lending », *Journal of Small Business Management*, 30, 1, 38-48.

ASSALA K, 2006. « PME en Algérie : de la création à la mondialisation ». In Colloque international « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », 25, 26 et 27 octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse.

BELLETTANTE B, LEVRATTO N et PARANQUE B, 2001. *Diversité économique et modes de financement des PME*. Editions l'Harmattan, Paris.

CHURCHILL N.C et LEWIS V, 1986. « Bank lending to new growing enterprises ». *Journal of Business Venturing*, 1, 193-206.

COWLING M et SUGDEN R, 1995. « Small firm lending contracts: do bank differentiate between firms ? ». *The Journal of Small Business Finance*, 4, 1, 87-98.

DE SOTO H, 1994. « L'économie informelle avenir du tiers monde ? ». In *Revue alternatives économiques*, Paris, n° 122.

DUNSTAN K, DWYER D et HOLMES S, 1992. « The small business funding debate: an empirical review ». In *International Research Symposium on Small Firm Finance*, Baylor University, Texas.

GOLDSMITH R-W, 1969. *Financial Structure and Development*, Yale University Press.

GURLEY J.G, et SHAW E-S, 1955. « Financial Aspects of Economic Development ». In *American Economic Review* 45, n° 4, pp. 515-38.

HAMED Y, « Le financement de la micro-entreprise au Maghreb : cas de 429 micro entrepreneurs algériens ». In *Cahier du GRATIS*, n°22 ,Université Paris XII .

- HERNANDEZ E-M** , « l'Etat et l'entrepreneur informel en Afrique ». In Revue Internationale PME, vol. 10.
- L'OBSERVATOIRE DE L'OCDE**, 2007. Le financement des Pme et des entrepreneurs . OCDE.
- PARANQUE B**, 2002. « Quelle Intermédiation Informationnelle» pour les PME ? ou comment une démarche théorique a fertilisé une évolution stratégique. Techniques Financières et Développement, septembre 2002, n° 68.
- MAILLAT D et CREVOISIER O**, 1996. «Le financement du développement endogène dans l'Arc Jurassien ». In Dossier de recherche #38, Institut de recherches économiques et régionales, Université de Neufchatel.
- MCKILLOP D-G, HUTCHINSON R-W**, 1994. « Small businesses and bank financing », Applied Financial Economics, n°4, 69-73.
- MCKINNON R-I**, 1973. *Money and Capital in Economic Development*, Washington: The Brookings Institution.
- NEDJADI N**, 2006. « L'impact de l'entrepreneuriat sur le développement territorial et régional – cas d'El Kseur ». In Revue économie contemporaine, n°3, p. 21-34.
- WYNANT L et HATCH J**, 1991. *Banks and Small Business Borrowers*, The Western University School, London, Canada, P.376.