

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : ECONOMIE MONETAIRE ET BANCAIRE

L'INTITULE DU MEMOIRE

La Relation financière banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises localisées de la wilaya de Bouira et Bejaïa (cas des communs Akbou, Bouira et Saddouk).

Préparé par :

- ABBAS Kenza
- AGHROUD Anissa

Dirigé par :

Dr ASSOUL Naouel

Date de soutenance : 20/06/2023

Jury :

Président : TOUAHRI A/AZIZ

Examineur : FERRAH S

Rapporteur : Dr ASSOUL Naouel

Année universitaire : 2022/2023

Dédicace

Je dédie ce mémoire

À mes parents, ma sœur Syla et mon frère Loucif, mes proches et mes amis qui ont été ma source de l'inspiration et ma force tout au long de ce parcours académique. Votre amour inconditionnel et votre soutien sans faille ont été les piliers de ma réussite.

Anissa.

Je dédie ce modeste travail à mes très chers parents, Mes frères et sœurs Katia, karen, Bouchra, Abdelhak et Mansour qui sont toujours à mes côtés et qui m'ont soutenu, Toute personne que j'estime, à ma chère Rania et tous mes collègues avec qui j'ai passé les meilleurs moments.

Kenza.

Remerciements

Un grand merci à Dieu le tout puissant, de nous avoir guidé dans la bonne voie et d'arriver jusqu' au bout et la volonté suffisante pour accomplir ce travail dieu est grand.

J'aimerais dans ces quelques lignes remercier toutes les personnes qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué au bon déroulement de ce travail, tant au niveau humain qu'au niveau scientifique.

J'exprime mes vifs remerciements, ma profonde gratitude et ma reconnaissance à mon encadreur Madame ASSOUL Naouel D'avoir donné sa confiance et pour sa disponibilité, son aide précieuse et pour tous ses conseils judicieux formulés au cours de notre travail.

Nous nous acquittons, volontiers d'un devoir de gratitude et de remerciement à tous nos enseignants de la faculté des sciences Economique, gestion et science commerciales pour l'enseignement qu'ils ont bien voulu nous donner durant notre cursus universitaires et Je remercie les membres de jury d'avoir accepté d'examiner ce travail

Mes derniers remerciements s'adressent à toute personne ayant contribué de prêt ou de loin à la réalisation de ce travail.

Liste des abréviations :

EURL : entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

PESTEL : Politique, Économique, Socioculturel, Technologique, Écologique, Légal

R&D : Recherche et développement

SARL : Société à responsabilité
limitée.

SNC : La société en nom collectif

SPA : société par action.

V.A : Valeur ajoutée

Sommaire

Introduction générale.....	2
Chapitre I : Généralistes sur les banques et les entreprises.....	6
Section I: Généralité sur la banque et ses activités.....	6
Section II : Entreprise et son environnement.....	10
Chapitre II : Analyse des fondamentaux de la relation banque- entreprise.....	21
Section I : Les fondamentaux de la relation banque entreprise.....	21
Section II : Les déterminants relationnels de la relation banque-entreprise.....	22
Section III : Approche théorique de la relation banque entreprise : Revue littérature.....	23
Chapitre III : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès de 52 entreprises localisée wilaya de Bouira et Béjaia.....	32
Section I : Présentation et conception du questionnaire.....	33
Section II : Analyse et traitement des résultats de l'enquête.....	35
Conclusion générale :.....	63

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

La vie économique quotidienne est dominée par deux principaux acteurs indispensables au bon fonctionnement de l'activité économique. Il s'agit d'un côté de la banque et de l'autre côté de l'entreprise. Les banques représentent un maillon important des systèmes monétaires nationaux et internationaux. Elles assurent la composante financière de l'échange physique de biens et de services entre les différentes entités. Elles jouent un rôle important dans la collecte de l'épargne en recevant des dépôts à vue ou à terme des agents économiques. Elles ont la capacité de financer les dépenses d'investissement dans les secteurs économiques où il y a un besoin de financement et contribuent à la croissance économique et au développement dans toutes les régions du monde.

Le financement bancaire apparaît comme la principale source de financement des opérations et des investissements des entreprises dans les pays développés, et plus encore dans les économies émergentes. Malheureusement, le système bancaire ne fonctionne pas toujours efficacement. En particulier, l'activité bancaire peut devenir non rentable et entraver sa fonction première d'allocation efficace des capitaux rares. Cela est particulièrement grave dans les pays en développement et en transition, où les lois et les règles prudentielles appropriées sont insuffisantes pour accroître la profitabilité bancaire.

Généralement, les entreprises expriment un besoin en ressources financières externes dès leur création et tout au long de leur développement. En effet, quelle que soit sa taille, une entreprise ne peut, dans la plupart des cas, se contenter de ses propres ressources pour répondre de manière cohérente à l'ensemble de ses besoins de financement. Elle doit donc faire appel à des ressources externes, principalement les banques et les marchés financiers. La relation entre ces deux acteurs majeurs de la vie économique repose sur la dépendance des uns aux autres car d'une part, la banque est une source de financement non négligeable pour les entreprises qui s'y tournent, par exemple, en période de difficultés. D'autre part, l'importance des entreprises dans l'activité bancaire est très importante. Les services rendus par les banques aux entreprises ne sont pas gratuits. De plus, ces sociétés déposent des fonds, permettant aux banques de les fournir aux partenaires. Par conséquent, il est presque impossible de parler de financement sans évoquer les services fournis par la banque. Les services eux-mêmes ont subi une énorme évolution, principalement en raison du développement et de la complexité de l'économie de marché, mais aussi en raison de la croissance du monde des affaires et du besoin constant de liquidités dans les opérations des entreprises, ainsi que du cadre politique des investissements internes pour développer les activités

Introduction générale

la source de la civilisation, est vite devenu le moyen le plus efficace par lequel l'entreprise pouvait se financer les fonds nécessaires. Les relations banque-entreprise sont d'autant plus importantes qu'elles associent deux partenaires économiquement significatifs. Les banques sont au cœur du processus de consolidation de ce partenariat. A l'heure de la mondialisation des économies et des marchés de capitaux, les banques apparaissent comme le moteur de ce phénomène et doivent comprendre, avant tous les autres acteurs, comment s'adapter pour fournir des services répondant à des objectifs de plus en plus chargés. Dans les pays à économie de marché pleinement et de longue date, les banques sont organisées pour assurer des relations étroites, permanentes et multiformes avec les agents économiques.

Problématique de recherche

L'objectif de ce travail consiste à déterminer quels sont les facteurs et les fondements de la relation financière banque-entreprise et comment elles peuvent obtenir des financements auprès des banques ? Dans cet ordre d'idée, nous cherchons à analyser les fondamentaux de cette relation et de comprendre :

- Quels sont les critères utilisés par les banques pour évaluer la solvabilité d'une entreprise ?
- Comment les entreprises peuvent-elles assurer un suivi efficace de leur situation financière auprès des banques pour maintenir une relation durable et de confiance ?
- Sur quels critères les banques peuvent-elles offrir des services et des produits adaptés aux besoins des entreprises ?
- Comment sont gérés les risques et les litiges entre les deux parties ?

Ces questions sont fondamentales pour assurer une relation fructueuse et bénéfique pour les deux parties impliquées.

Hypothèses de travail

Pour élaborer ce travail, nous nous appuyons sur deux principales hypothèses à savoir :

H1 : Les banques doivent travailler en étroite collaboration avec les entreprises pour établir une relation de confiance et durable. Cette relation accorde à la banque la possibilité d'éviter les surcoûts liés à la collecte de l'information et de surveillance, ce qui permet aux entreprises (historiques) d'obtenir un accès facile aux lignes de crédit et de bénéficier des avantages relatifs au coût de l'emprunt.

Introduction générale

H2 : Les entreprises et les banques tissent une relation étroite et intense qui repose sur l'accumulation et l'utilisation de l'information financière, stratégique, prévisionnelle et historique. Les entreprises ont besoin de financement pour se développer et maintenir une relation de confiance avec leur banque, tandis que les banques ont besoin d'informations précises pour prendre des décisions éclairées et sans risques sur l'octroi de prêts et fournir des services financiers adaptés aux besoins des entreprises.

Méthodologie de travail

Pour analyser les principaux fondements de la relation banque-entreprise, nous avons opté pour une enquête auprès des entreprises localisées au niveau de la wilaya de Bouira et Bejaïa. En effet, nous avons effectué une étude expositive sur un échantillon de dirigeants d'entreprises. Cette enquête a porté sur 19 questions à choix multiples destinée à 60 entreprises localisées au niveau de la wilaya de Bouira et Bejaïa (cas de commune Akbou, Bouira, et Seddouk). Le questionnaire est scindé en trois axes essentiels à savoir: L'analyse de la relation financière banque-entreprise et le comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières. L'analyse des causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise et enfin l'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance des entreprises enquêtées. Par ailleurs, nous avons effectué une recherche bibliographique et documentaire corrélative à notre thème. Le traitement de l'enquête s'est basé sur une méthode à la fois qualitative et quantitative à travers les statistiques descriptives et l'analyse de tableaux croisés en employant le logiciel SPSS IBM dans sa version 26.

Plan de travail

Nous avons subdivisé ce travail en trois chapitres. Le premier chapitre concerne généralités sur les banques et les entreprises. Il vise à présenter des généralités sur la banque et ces activités ainsi que l'entreprise et son environnement. Le deuxième chapitre traite l'analyse des fondamentaux de la relation banque-entreprise en se basant sur l'approche théorique de la relation financière banque-entreprise (Revue littérature). Le dernier chapitre porte sur l'analyse de la relation banque-entreprise à travers une enquête menée auprès de 60 entreprises localisées dans la wilaya de Bouira et Bejaïa (cas des communes Akbou, Bouira et Seddouk).

Chapitre 01

Chapitre I : Généralistes sur les banques et les entreprises

Chapitre I : Généralistes sur les banques et les entreprises.

Le financement bancaire de l'entreprise joue un rôle important dans l'économie à travers la fonction d'allocation des ressources rares notamment des capitaux à octroyer aux agents en quête de fonds financiers. De ce fait, sa fonction principale consiste en la collecte des fonds des agents économiques excédentaires, pour financer les besoins de ceux en difficultés de financement exprimées par des entreprises qui sont au cœur de l'activité économique. Trouver des sources de financement est essentiel pour une entreprise, surtout si des dépenses doivent être engagées pour accroître la rentabilité de l'entreprise. Il s'agit d'une forme de financement externe où une institution financière fournit des capitaux pour aider l'entreprise à démarrer, se développer ou à financer ses nouveaux projets.

Ce chapitre porte sur des généralités sur la banque et l'entreprise. Il vise à présenter un glossaire sur la banque et ses activités ainsi que le rôle de l'entreprise, sa classification et son interaction avec son environnement.

I. Généralité sur la banque et ses activités

Quand on parle de banque, on fait référence au secteur économique concerné par les opérations bancaires, ou à l'un des types d'établissements de ce secteur. Essentiellement, une banque se définit par toute institution à vocation principale la collecte de dépôts du public et de leur octroi sous forme de crédit ou en d'autres opérations financières.

De ce fait, plusieurs définitions peuvent être distinguées à savoir :

I.1 Définition juridique

« Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations décrites 110 à 113 de la loi n 90-10 de l'avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de et la gestion de ceux-ci»¹.

I.2 Définition économique

« La banque est une institution habilitée à effectuer des opérations de banque, c'est-à-dire : la gestion de moyens de paiement, l'octroi de crédits, la réception de dépôts du public, la prestation

¹ Articles 110 à 113 de la loi n 90-10 de l'avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Chapitre 01 : Généralité sur les banques et les entreprises

De service d'investissement»². Elle est considérée comme un intermédiaire financier entre les offreurs et les demandeurs de fonds financiers.

I.3 Les typologies de banque

On distingue cinq types de banques :

I.3.1 Les banques généralistes

Il s'agit d'une banque d'affaire et de dépôt au même temps et se définit par tout « Établissement financier qui fournit toute la gamme des services bancaires à ses clients »³. Ces banques assurent l'octroi de toutes formes d'opérations de crédit et ne se spécialisent pas dans un domaine particulier.

I.3.2 Les banques d'investissement

Ces institutions assurent le financement des investissements de moyen et long terme. Elles sont désignées par les banques à moyen et long terme.

I.3.3 Les banques d'affaires

Ce type de banques se spécialise dans le financement et la prestation de services réalisés auprès des grandes entreprises industrielles et commerciales. Elles assurent également l'octroi de prêt à des gouvernements étrangers et ne reçoit que des dépôts à moyens et long.

I.3.4 Les banques de dépôts

Il s'agit de tout « établissement financier recevant des dépôts à vue ou à terme, spécialisé dans la distribution du crédit à court terme »⁴. Les banques de dépôts ont la principale fonction d'assurer des opérations de crédit à court terme, et de collecter du public des dépôts à vue ou à terme. « Les banques de dépôts possédant de nombreux guichets, elle collecte l'argent des petits épargnants, octroie des crédits à court terme aux particuliers, aux commerçants, aux petites et moyens entreprises »⁵.

I.3.5 Les banques spécialistes

Il s'agit d'institutions de crédit, spécialisées dans une fonction précise. Nous citons le cas des institutions spécialisées dans l'octroi de crédit à la consommation ou de banque spécialisées dans le financement de crédit immobilier.

I.4 Le Rôle de la banque

² Alain, BEITONE et al. (2004), "Dictionnaire des sciences économiques", édition Arman Colin, Paris.

³ SILEM, Ahmed et Jean-Marie ALBERTINI. (2002), "Lexique d'économie", édition Dalloz, Paris.

⁴ Idem p.75

⁵ Joël, PROVOST. (1986), "Les mots de l'économie", édition Ellipses, Paris.

Chapitre 01 : Généralité sur les banques et les entreprises

La banque joue un rôle primordial dans la vie économique d'un pays. Elle assure plusieurs fonctions à savoir ⁶:

I.4.1 Le rôle économique de la banque

Le rôle des banques dans l'économie est fondamental du fait qu'elles mettent en relation les offreurs et les demandeurs de capitaux. Les modes d'intervention des banques dans ce domaine qui a connu de nombreuses évolutions, demeure la base de tous les mécanismes monétaires et financiers. La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux. De ce fait, on distingue deux processus :

- L'intermédiation bancaire en intercalant son bilan entre l'offreur et demandeur.
- La désintermédiation qui est un phénomène mettant en relation directe entre l'offreur et demandeur de capitaux sur un marché financier ou monétaire.

Donc le rôle économique de la banque est de mettre en rapport les offreurs et demandeurs de capitaux.

I.4.2 Les fonctions de la banque

La banque détient par son rôle une place primordiale dans le financement de l'économie nationale et internationale des pays. « Elle joue trois rôles essentiels : la collecte des dépôts, la distribution des crédits et la gestion des moyens de paiement »⁷

- **La collecte des dépôts** : « La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques. Elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché tant que prêteur ou emprunteur »⁸
- **La distribution des crédits** : La banque reçoit les fonds, auprès de ses clients déposant, sous forme de dépôts à vue ou à terme en constituant des ressources importantes qui ne doivent pas rester immobilières dans ses caisses. La loi lui permet de les utiliser, en partie, sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques qui sont : les entreprises, les ménages, l'administration, autres banques qui ont besoin des capitaux pour investir, produire et consommer.

⁶ Relation Banque entreprise dans le cadre de financement des investissements CAS : Financement d'un investissement au niveau de la BADR Agence n°359 AMIZOUR.

⁷ Philippe NARASSIGUIN. (mars 04), "monnaie, banques et banque centrales dans la zone EURO", édition de Boeck, 1ère éd.

⁸ AFANGA Nassima. LA GESTION DES RICHESSES DES RISQUES BANCAIRES : CAS DE LA BANQUE POPULAIRE. Option : Gestion, 2019/2020, p.10.

Chapitre 01 : Généralité sur les banques et les entreprises

- **La gestion des moyens de paiement** : Afin de faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle de différents moyens de paiement, efficaces et sécurisés. Pour la réalisation de différentes opérations, la banque met à la disposition de sa clientèle des instruments de paiement classiques (chèque, lettre de change, ordre de virement,) d'une part et d'autres supports électroniques pour faciliter et sécuriser les recouvrements des appoints et cela par la mise en place d'un système de paiement électronique.

I.4.3. L'activité financière des banques

« Les banques développent de multiples activités financières, soit pour leur compte, soit pour le compte de leur client en intervenant sur le marché financier et monétaire. Elles assistent et conseillent les sociétés lors d'émission d'actions et lors de leur introduction en bourse »⁹.

I.5. Environnement de la banque

L'environnement de la banque est en constante évolution, avec l'arrivée de nouvelles technologies et des changements dans les réglementations. Les banques doivent s'adapter pour rester compétitives et offrir des services de qualité à leurs clients. Dans ce contexte, il est important de comprendre les différents aspects de l'environnement de la banque, notamment les tendances du marché, les défis auxquels font face les banques, ainsi que les opportunités qui se présentent.

I.5.1 La tendance de marché

Les tendances de marché jouent un rôle clé dans l'environnement bancaire. Les banques doivent suivre l'évolution du marché et fournir « des produits et services adaptés aux besoins des clients »¹⁰. Les tendances actuelles incluent la digitalisation des services bancaires, et la demande croissante de services personnalisés et de proximité.

I.5.2 Défis pour les banques

Dans le contexte actuel, les banques sont confrontées à de nombreux défis. Ceux-ci incluent une concurrence accrue, des coûts élevés de conformité réglementaire et des risques de cyber sécurité. De plus, les banques doivent faire face à une demande croissante de transparence et de responsabilité, ainsi qu'à l'évolution des attentes des clients en matière de services et d'expérience et de maîtrise technologique.

⁹ <https://wikimemoires.net/2012/03/banque-fonctions-definition-banque/>

¹⁰ https://www.hugomichel.io/publication/blog_post_fintech/

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

II. Entreprise et son environnement

L'histoire de l'entreprise remonte à des milliers d'années. Les premières formes d'entreprise étaient des coopératives, où les membres travaillaient ensemble pour atteindre un objectif commun. Au fil du temps, les entreprises sont devenues des structures plus complexes, avec des hiérarchies et des divisions du travail. Aujourd'hui, les entreprises sont des entités économiques indépendantes cherchant à maximiser leurs profits tout en satisfaisant les besoins des clients.

II.1 Définition de l'entreprise et son rôle

« L'entreprise est l'agent économique dont la fonction principale est la production de Biens et services destinés à être vendus sur un marché »¹¹. Il s'agit d'un corps social ayant une fin économique : la production et la maximisation du profit. L'entreprise est une affaire commerciale ou industrielle dirigée par une personne physique ou morale privée. Elle est une unité économique de production. « Une entreprise est une organisation qui met en œuvre différents moyens, appelés facteurs de production, de façon optimale pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés pour la production ou la commercialisation de biens ou de services ».¹² En effet Il existe une multiplicité de regards qui se portent sur l'entreprise constituant de ce fait autant de source en matière de définition et se caractérise par un ensemble de critères qui la distingue d'autres organisations semblables :

II.1.1 L'entreprise est une cellule de production

Pour produire des biens et/ou des services qu'elle a l'intention de vendre sur le marché à un prix supérieur au coût d'achat des facteurs. La production peut inclure la transformation de matériaux, le mouvement de biens, leur mise à disposition des consommateurs ou la fourniture des services. Selon cette définition, les sociétés sont considérées comme des agents économiques participant aux activités économiques.

II.1.2 L'entreprise est une cellule de répartition

Une entreprise ne peut prétendre être à l'origine de chaque élément composant les produits ou services qu'elle propose. En règle générale, elle acquiert des matières premières et des produits semi-finis auprès de sources externes. L'écart qui en résulte entre le coût de production et les dépenses totales engagées représente la valeur ajoutée de l'entreprise ou VA (valeur de production moins consommations intermédiaires). Cette richesse

¹¹ (2022), "Fiscalité des entreprises", Cours Gestion Des Entreprises, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah de Fès.

¹² Ista Hay Riad M. Rafi Moha. "MODULE-2 L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT", p.2.

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

Excédentaire est ensuite dispersée entre les différentes parties qui ont joué un rôle dans sa création, notamment :

- Rémunération sous forme de salaire régulier versé aux employés ;
- L'État perçoit des revenus sous forme d'impôts et de cotisations sociales.
- Les actionnaires peuvent percevoir leurs bénéfices sous la forme de dividendes.
- Les prêteurs facturent des intérêts sur l'argent qu'ils prêtent.

La somme des valeurs ajoutées des entreprises d'un pays est son « Produit Intérieur Brut » (PIB) est définie comme suit :

$$\Sigma VA = PIB \text{ (Ensemble des valeurs ajoutées dégagées par les entreprises d'un pays)}$$

II.1.3 L'entreprise est une cellule sociale

C'est une organisation qui rassemble des personnes aux caractéristiques différentes (sexe, nationalité, habitudes, etc.). Les entreprises doivent veiller à coordonner toutes les actions pour atteindre un même objectif¹³.

II.1.4 L'entreprise est une cellule de décision et un système ouvert et finalisé

« C'est là que les dirigeants prennent des décisions, qu'elles soient opérationnelles (à court terme) ou stratégiques (à long terme). Afin d'obtenir un fonctionnement harmonieux, l'entreprise fonctionne comme un système, abritant une collection d'outils et de composants disposés en sous-systèmes "d'organes" qui interagissent les uns avec les autres. En tant qu'organisation, l'entreprise fonctionne comme un système ouvert. Elle s'appuie sur son environnement pour sécuriser les ressources telles que les matières premières et les biens, ainsi que pour recueillir les informations de marché pertinentes nécessaires à ses opérations. La société fonctionne comme un système entièrement fonctionnel avec un ensemble d'objectifs clairs »

II.2 Le rôle et les fonctions de l'entreprise

« Toute entreprise joue un certain nombre de rôles nécessaires pour le fonctionnement de l'économie à savoir » :

II.2.1 Aspect économique et social l'entreprise

Il s'agit d'une entité économique dont l'activité principale est la production de biens et/ou de services destinés à être vendus sur le marché. Elle est dotée d'une autonomie de décision et

¹³ Michel Barabel, Olivier Meirer, Thierry Teboul. (2013), "Les Fondamentaux Du MANAGEMENT".

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

D'une personnalité juridique. Elle est constitué d'individus et de groupes interconnectés au sein desquels existe une culture (un ensemble de croyances, de normes, de coutumes, d'intérêts, de sentiments partagés formant un ensemble implicite de règles).

II.2.2 Aspect systémique l'entreprise

L'entreprise peut être présentée comme un système, un ensemble d'éléments différenciés en interaction conçus pour atteindre un ou plusieurs objectifs. Un système est dit ouvert lorsqu'il entretient de multiples relations avec l'environnement (fournisseurs, banques, clients, concurrents, pays, etc.).

II.2.3 Les fonctions de l'entreprise

La fonction principale de l'entreprise se définit comme un ensemble d'activités homogènes et/ou complémentaires liées logiquement entre elles, où on peut identifier une délégation d'autorité, des activités développées afin de réaliser les objectifs de premier degré de l'entreprise :

- **La fonction gestion des ressources humaines** : La gestion des ressources humaines (GRH) est une fonction vitale au sein de toute entreprise, car elle soutient la gestion du capital humain de l'entreprise. Dans le monde des affaires, les ressources humaines sont considérées comme un élément critique dans l'équation de la compétitivité de l'entreprise. Dans des marchés animés par une concurrence intense, les entreprises se distinguent par l'expertise et l'intelligence de leur personnel, souvent cachées à la vue de tous. La fonction de gestion des ressources humaines (GRH) est centrée sur trois stratégies fondamentales : l'acquisition, la promotion et la rétention du capital humain.
- **La fonction approvisionnement** : Les achats ont pour objet de répondre aux besoins de l'entreprise en produits ou services nécessaires à son fonctionnement. Il s'agit d'acheter les quantités nécessaires de produits de qualité au bon moment et au meilleur prix auprès de fournisseurs respectant les délais. Il comprend donc un élément d'achat et un élément de gestion des stocks. « Cette fonction est d'autant plus importante pour la compétitivité de l'entreprise que le rapport qualité/coût d'approvisionnement aura un impact sur le rapport qualité/coût de production »¹⁴

¹⁴ <https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wpcontent/uploads/2016/05/02approvisionnement.pdf>

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

La valeur des achats représente de 30 à 85 % du chiffre d'affaires des entreprises, selon le secteur de leur activité. Une bonne politique d'achat peut donc permettre à l'entreprise de réduire significativement les coûts de production, et ainsi d'améliorer la marge commerciale. Bien acheter permet à l'entreprise d'augmenter sa rentabilité.

- **La fonction production :** La fonction de production assure la production de biens ou des services dans le respect des contraintes de production. Le processus de production est soumis à de diverses contraintes, principalement la qualité du produit/service, le budget de production, le coût de fabrication et les délais. Le responsable de production est chargé de superviser et de coordonner les ateliers, les outillages et les sites de production afin d'assurer des conditions optimales de prix, de qualité et de délais du produit final. La production industrielle, généralement basée sur les matériaux, a lieu dans des usines ou des ateliers, avec des ingénieurs et des techniciens supervisant le processus. Les employés sont classés en superviseurs, contremaîtres, travailleurs qualifiés et agents de mise en œuvre. Dans les ateliers de confection, de montage automobile ou de production de câbles électriques, les mêmes catégories s'appliquent. La fonction de production procède généralement de la même manière. Avec la mécanisation et l'avènement des robots et des machines automatiques, les machines remplacent de plus en plus les travailleurs sur les chaînes de production.
- **La fonction commerciale / marketing :** La fonction marketing englobe divers aspects de l'entreprise, tels que l'analyse, la programmation, la tarification, la politique de promotion, les canaux de distribution et l'action de gestion pour augmenter les ventes de biens et de services. Dans l'environnement concurrentiel d'aujourd'hui, le succès d'une entreprise dépend fortement de ses efforts de marketing. Les théoriciens et les praticiens s'accordent à dire qu'une entreprise prospère est une entreprise qui excelle dans les ventes, fidélise sa clientèle et se forge une bonne réputation sur le marché. Par conséquent, les managers doivent se concentrer sur la maîtrise des techniques de vente plutôt que sur les méthodes de production, car les clients d'aujourd'hui sont de plus en plus soucieux de la qualité et des prix. Malgré les progrès de la technologie et de l'automatisation qui ont accéléré la production et amélioré la qualité, la vente de produits et de services à une clientèle aussi exigeante nécessite une manipulation délicate.
- **La fonction financière :** Le directeur financier d'une entreprise est chargé d'assurer une politique financière équilibrée. Des finances déséquilibrées peuvent entraîner la

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

Disparition éventuelle de l'entreprise, car elle utilise plus de ressources qu'elle n'en génère. Plus précisément, elle doit relever des défis liés au financement des investissements, au maintien de l'équilibre financier et à la sécurisation des ressources financières à long terme de l'entreprise. De ce fait, des entreprises intègrent les activités de comptabilité générale et de comptabilité analytique dans l'apanage du personnel financier de l'entreprise. Ainsi, la mission de la fonction finance est d'assurer la disponibilité des ressources financières nécessaires au fonctionnement de l'entreprise, de les développer et de les contrôler pour une plus grande efficacité.

- **La fonction Recherche & Développement (R & D) :** L'intensification de la concurrence, l'accélération du progrès technologique et l'innovation de la gestion et de la technologie font de la recherche et du développement le thème central de l'entreprise. Trouver les informations les plus pertinentes et développer de nouveaux outils, techniques ou processus permet de faciliter la création de niches de production et la répartition des avantages comparatifs. Plus l'entreprise n'est bien équipée, bien exploitée, plus la qualité des produits et le niveau des ventes sont améliorés. En enrichissant continuellement sa capitale connaissance, en développant les compétences de chacun et en mutualisant les pratiques et expériences réussies, l'entreprise parvient à identifier et emprunter les meilleures voies pour sa croissance.

II.3 La classification des entreprises

Les entreprises peuvent être classées selon plusieurs paramètres à savoir:

II.3.1 Classification selon la nature économique

- **Classification sectorielle:** On distingue, le secteur primaire qui comprend toutes les entreprises qui utilisent les facteurs naturels comme activité principale. Il comprend l'agriculture, l'élevage, la pêche, etc. Le secteur secondaire qui comprend toutes les entreprises engagées dans la conversion de matières premières en produits finis, Il englobe donc toutes les industries. Le secteur tertiaire qui concerne toutes les entreprises prestataires de services.

II.3.2 Classification selon le type d'opérations accomplies

« Les opérations effectuées dans une entreprise peuvent être classées en cinq catégories : les opérations agricoles, les entreprises industrielles, les entreprises commerciales, les entreprises de prestations de service et les entreprises financières »¹⁵

¹⁵ Anuarité CIBALONZA MWEZE. (2015), « Organisation et fonctionnement d'un service comptable au sein d'une entreprise publique. Cas de l'office des routes sud Kivu ». Institut Supérieur de Commerce de Bukavu - Graduat.

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

II.3.3 Classification selon la branche d'activité

Cette branche ne comprend que des entreprises manufacturières, entreprises de même catégorie de biens, industrie pharmaceutique, industrie agroalimentaire, etc. Ainsi, les entreprises d'une même branche ont en commun la même technique et les mêmes matières premières. Certains domaines d'intérêt commun : cela leur permet de regrouper certaines de leurs activités et de créer des services communs, tels que la recherche, l'approvisionnement ou la vente, des filiales communes, des groupements d'intérêt économique.

II.3.4 Classification selon la dimension (la taille)

Les entreprises sont de tailles différentes. Selon ce critère, l'entreprise passe d'un simple atelier à une grande entreprise. La définition du concept de dimension d'entreprise n'est pas simple. Il existe différents critères pour définir la taille d'une entreprise :

- **Effectif du personnel employé :**
 - Petite entreprise : qui emploie un effectif compris entre 1 et 10 salariés.
 - Moyenne entreprise : employant un effectif compris entre 50 et 249 salariés.
 - Grande entreprise : celles qui emploient plus de 250 salariés.
 - Groupes d'entreprise : comporte une société mère et des filiales.
 - Entreprise étendue : comprend une entreprise responsable travaillant avec de nombreuses entreprises partenaires.
- **Selon le chiffre d'affaires :** L'importance d'une entreprise peut être définie par son volume de transactions. Cette norme est importante pour les raisons suivantes : Il sert à évaluer le développement de l'entreprise et à la classer par importance en fonction du chiffre d'affaires. Pour les entreprises, il constitue :
 - Un outil de pilotage : L'évolution du chiffre d'affaires permet aux entreprises de mesurer la pertinence de leur démarche commerciale.
 - Il est utilisé à des fins de comparaison car il permet à l'entreprise de se positionner par rapport aux autres entreprises de la même branche.
- **Selon la valeur ajoutée :** Il est nécessaire de séparer les achats d'une organisation de ses ventes afin d'évaluer la véritable contribution économique qu'elle apporte à la production nationale. Cependant, il n'est pas nécessaire d'inclure les acquisitions d'investissement qui ne font pas partie du produit fini dans les transactions d'achat. Les achats effectués par une organisation sont qualifiés de "consommation intermédiaire" car ils impliquent la consommation effective de biens tout en servant

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

des fins productives. La différence entre la production d'une entreprise et ses consommations intermédiaires s'appelle la valeur ajoutée (V.A) :

$$\text{V.A} = \text{PRODUCTION} - \text{CONSOMMATION INTERMEDIAIRE}$$

Lorsqu'il n'y a pas de variation de stocks, la production correspond au chiffre d'affaires, et la consommation intermédiaire aux achats.

II.3.5 Classification juridique

Cette classification permet de distinguer ¹⁶ :

- **Les entreprises du secteur public** : Ce sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'Etat ; ce dernier détient l'intégralité du capital, le pouvoir de gestion et de décision.
- **Les entreprises semi-publiques** : Ce sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics : choix des investissements, niveau des prix, politique de l'emploi, etc. Mais où des personnes privées participent au financement et/ou à la gestion.
- **Les entreprises privées** : Elles peuvent être une entreprise individuelle, des sociétés ou une coopérative. L'entreprise individuelle appartient en totalité à une seule personne qui assure la gestion et la direction contrairement à la société considérée juridiquement, comme un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre en commun leurs biens ou leur travail ou les deux à la fois en vue de partager le bénéfice qui pourra être résulté. Quant à la coopérative, elle rassemble des personnes qui souhaitent mettre en commun leurs ressources et leurs compétences pour subvenir à leurs propres besoins (tels que la nourriture et le logement) sans rechercher de gain financier. En conséquence, ils pourraient s'engager dans un travail artisanal lucratif.

II.4 Environnement de l'entreprise

L'environnement est un ensemble de facteurs externes qui ont un impact sur l'entreprise.

Est important de noter que chaque entreprise a son propre environnement qui est en constante évolution et se compose par les éléments suivants :

- **Environnement interne** : incluant le comportement des individus au sein de l'entreprise, (climat, valeurs, groupes influents, culture).

¹⁶ Dieudonné KAPOTO KANKAJI CEPROMAD. (2016), " L'application du marketing comme moyen d'accroissement de la clientèle d'une entreprise des services. Cas de la société de surveillance minière-ssm/likasi ".Managementet sciences économique, option : Marketing, p.62.

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

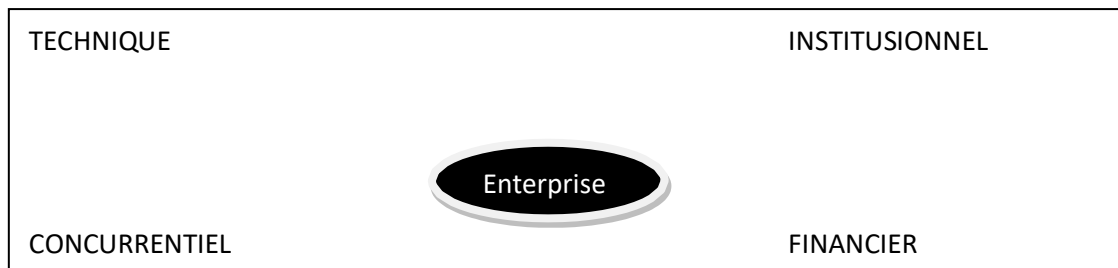
- **Environnement externe** : En général, il existe deux environnements Externe : grand environnement (macro) et environnement spécifique (micro).

« Une entreprise existe dans un environnement dont elle fait partie intégrante, par conséquent, il n'est pas indépendant et ne se suffit pas à lui-même »¹⁷. Par ailleurs, le développement des activités d'une entreprise est étroitement lié à l'environnement qui lui impose des contraintes. La structure interne d'une entreprise, pour faire face à l'incertitude et s'adapter au type et aux conditions de l'environnement, n'est ni statique ni homogène

II.4.1 L'environnement des fonctions

Il s'agit des ressources disponibles et les contraintes fonctionnelles encadrent l'activité de l'entreprise. L'environnement fonctionnel est institutionnel, concurrentiel, technique et financier. Les forces institutionnelles qui encadrent l'entreprise sont les syndicats, les associations, les consommateurs, les administrations. La concurrence est liée aux marchés et à la compétitivité, etc. L'encadrement financier influence les modes de gestion et l'organisation des firmes. Le cadre technique est lié aux conditions de production : informatisation, flexibilité technique, etc¹⁸.

Schéma N° 01 : L'environnement des fonctions



Source : établi par nos soins

II.4.2 L'environnement de références

L'entreprise fait également partie de l'environnement social, constitué de conditions humaines et économiques, de connaissances et de règles. Le savoir est la richesse et le pouvoir. Les entreprises modernes investissent dans les logiciels, la formation, les brevets et autres. La dimension économique inclut la justice sociale (solidarité, santé, etc.) et le niveau de vie (consommation, pollution, infrastructures, etc.)¹⁹. Les humains sont censés être le but

¹⁷ Leila Melbouci. (2008), "L'entreprise algérienne face à quel genre d'environnement", Dans La Revue des Sciences de Gestion, Vol.6, n° 234, pp75-83.

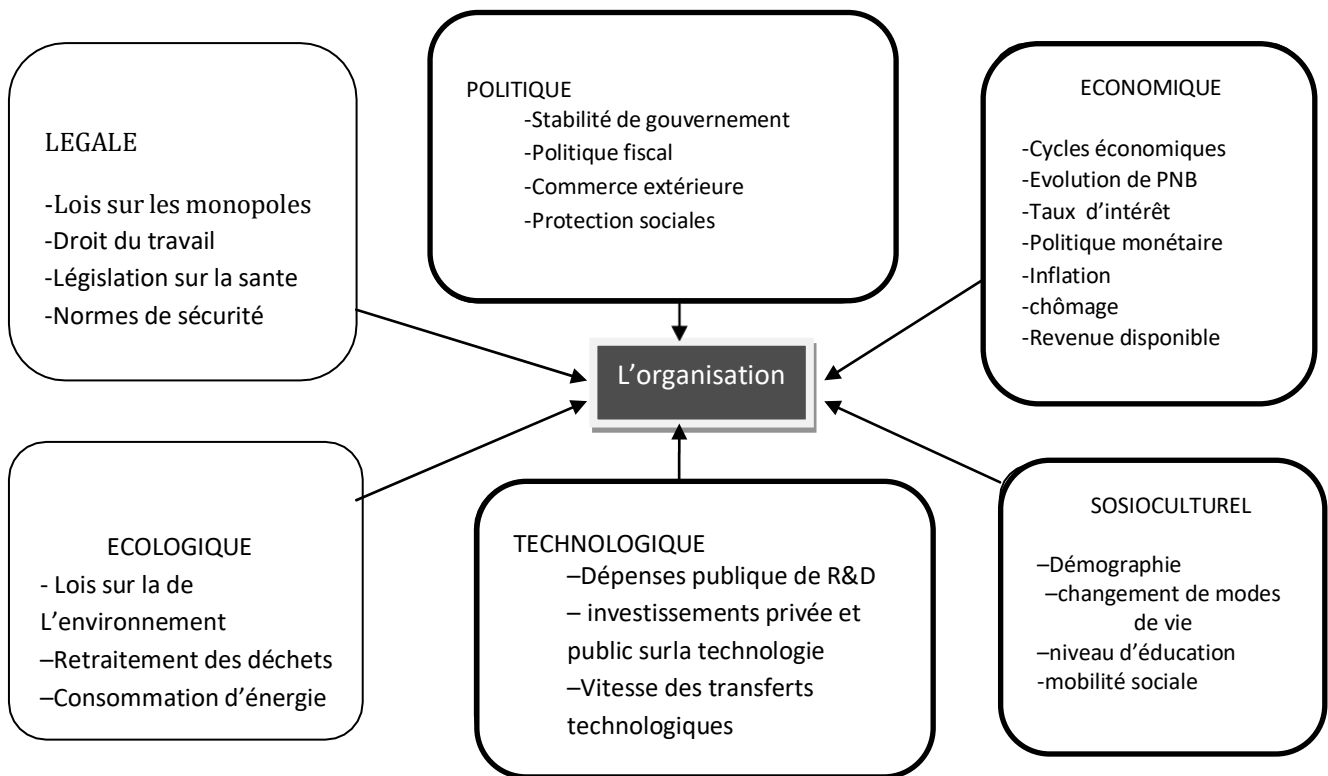
¹⁸ Jean-Pierre Martin. "L'entreprise et son environnement économique", édition élipse.

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

de la société, mais les sociétés capitalistes les considèrent toujours comme une ressource et une exportation.

Schéma N° 02 : Le macro-environnement de l'entreprise

L'analyse « PESTEL » permet un examen macro environnemental de l'entreprise. Elle répartit ses influences environnementales en six catégories : politique, économique, sociologique, technologique, écologique, légale.



Source : ²⁰

En fonction du degré d'influence des éléments (plus ou moins fort) que l'on peut distinguer trois niveaux d'environnement:

- **Un Macro-Environnement** : C'est un environnement général de l'entreprise qui intègre les aspects, sociologiques, économiques, juridiques, techniques, tant nationaux qu'internationaux. Ce dernier est résumé par le schéma ci-dessus.
- **Un Microenvironnement** : C'est un environnement spécifique de l'entreprise, il est constitué des partenaires directs de l'entreprise, c'est-à-dire des clients, fournisseurs, concurrents, sous-traitants, marché du travail et autres partenaires tels que les banques et les organismes sociaux, etc.

²⁰ "Schéma du Modèle PESTEL établi à partir de : Acké Missamou, Institut National des Sciences de Gestion - Maîtrise en Sciences de Gestion" 2007

Chapitre 01 : Généralités sur les banques et les entreprises

- **Un miso-environnement** : Ce niveau d'analyse est lié aux caractéristiques des jeux compétitifs dans un secteur donné. Un secteur d'activité peut être dans de différents états dans différents pays. L'analyse du méso-environnement vise à expliquer le fonctionnement des systèmes de production pour comprendre le comportement des agents opérant dans un secteur donné et comprendre les stratégies des agents les pouvoir public et leur influence sur le secteur.

Les banques et les entreprises sont des acteurs incontournables de l'économie mondiale, chacun ayant un rôle spécifique dans le fonctionnement du système financier. Les banques fournissent des services financiers essentiels, tels que la gestion des dépôts, les prêts et les services de paiement, qui permettent aux entreprises de financer leurs opérations et de gérer leurs liquidités. De leur côté, les entreprises créent des produits et des services, génèrent des emplois et contribuent à la croissance économique

Chapitre 02

Chapitre II : Analyse des fondamentaux de la relation banque- entreprise

La vie économique quotidienne s'articule autour de deux entités incontournables : la banque et l'entreprise. Ces deux acteurs dominent le paysage économique et entretiennent une relation fondée sur l'interdépendance mutuelle. La banque est une source essentielle de financement pour les entreprises, tout en se spécialisant également dans la gestion de fonds monétaires. Agissant en tant qu'intermédiaire financier, la banque facilite les transactions entre les déposants et les emprunteurs.

Les demandeurs de prêt ont traditionnellement recherché les services des banques. La fonction première de la banque est de servir ses clients. En assurant son rôle d'intermédiation, les banques sont chargées de mettre en relation les agents économiques disposant de la capacité de financement et ceux en besoins de financement.

Ce chapitre est consacré à l'analyse des fondamentaux de la relation banque- entreprise et tente d'étudier les fondements de cette relation en s'intéressant à la contribution des études théoriques (revues de littérature) à l'explication des déterminants de la durabilité et de la qualité de relation banque-entreprise.

I. Les fondamentaux de la relation banque entreprise

Dans l'ensemble, la relation entre une banque et une entreprise est complexe et repose sur la confiance mutuelle et la compréhension des objectifs et des besoins de chacune des parties. Les banques peuvent jouer un rôle clé dans l'allocation de capitaux aux entreprises, mais cela dépendra toujours de la situation financière et des perspectives de l'entreprise.

I.1 L'approche de marché

L'approche de marché se concentre sur l'analyse de la demande et de l'offre de produits et de services financiers. Les banques adoptent une approche plus réactive souvent considérées comme des partenaires essentiels pour les entreprises, en offrant des services financiers clés pour les aider à fonctionner efficacement et à réaliser leur potentiel de croissance. Les

Banques ont également tendance à segmenter leur clientèle d'affaires afin de mieux adapter leur approche commerciale aux besoins spécifiques de chaque segment des entreprises²¹

I.2 L'offre de la banque

Le secteur bancaire a connu une évolution progressive au fil du temps en passant de l'intermédiation financière simple c'est-à-dire de banquiers conseillers à de banquiers gérants et à la fois aventureux.

Pour Rouyer et Choinel (1999) l'intermédiation est la fonction la plus traditionnelle, acceptant d'abord les dépôts et prêtant ensuite des moyens financiers²².

Simon (1998) a affirmé que pour allouer des crédits, les banques doivent disposer d'un montant égal de ressources qu'elles peuvent obtenir des soldes à partir de leurs fonds propres, de l'émission d'obligations, des recouvrements auprès de la clientèle et enfin du marché monétaire ou interbancaire en cas d'insuffisance des banques²³.

La relation banque-entreprise est fondée sur la confiance. En effet, un crédit bancaire est l'opération par laquelle un banquier fait confiance à son client et lui apporte une aide en capital. Ce crédit peut être utilisé pour financer les activités courantes de l'entreprise, c'est-à-dire son cycle d'exploitation, ses biens d'équipement etc.

Le rôle du banquier a évolué au-delà de celui d'un simple intermédiaire financier. La compétence de l'entreprise s'étend au-delà de la simple fourniture d'informations sur elle-même. Diverses options de financement sont disponibles, ainsi que des techniques de diagnostic financier sont employées. Tous les services qui visent à faciliter les tâches, y compris l'ingénierie et l'assistance, relèvent de la catégorie de la facilitation.

La création et la croissance d'entreprises, y compris les introductions en bourse et l'émission de titres, plaident à la gestion des finances. Pour réussir dans le secteur bancaire, il est crucial pour les banquiers de fusionner les principes de la gestion de patrimoine et de

²¹ Dorothee Rivaud-Danset. (1991), "la relation banque-entreprise : une revue approche comparée ", revue d'économie financière, Vol.16, pp.105-118

²² Rouyer.G et choinel, (1999) " les banques", édition d'organisation, Paris.

²³ Simon.J. (1998), "les banques" édition la découverte. Paris.

Chapitre II : Analyse des fondamentaux de la relation banque- entreprise

d'acteurs, les banquiers sont confrontés à de nouveaux défis qui se rapportent :

- Au concept de gestion d'actifs qui doit être fusionné avec l'ingénierie financière pour créer une approche cohérente.
- A la diversification des services proposés qui doivent comprendre des conseils et une assistance en matière de gestion financière et fiscale, ainsi qu'une gamme d'autres services connexes.

Le banquier assume les risques dans un cadre structuré avec l'intention de faciliter le développement et la structuration des actifs. L'institution fixe les paramètres de ses politiques. Ces politiques impliquent essentiellement le renouvellement du profil de crédit d'une entreprise ou l'extension de lignes de crédit à des prospects potentiels. À mesure que le montant du crédit demandé augmente, le niveau de risque assumé par la banque augmente également.

II. Les déterminants relationnels de la relation banque-entreprise

Les entreprises ont besoin des données quantifiables pour évaluer leur performance financière et leur succès commercial, mais elles ont également besoin de relations solides avec leurs partenaires et leurs employés pour maintenir leur réputation, leur image de marque et leur croissance à long terme.

II.1 Les déterminants informationnels (quantifiables) : Approche objective

Les besoins des entreprises peuvent être à la fois objectifs et subjectifs au plan relationnel. Les besoins objectifs sont souvent liés aux données chiffrées, à l'analyse des marchés et à la demande des clients. Ils incluent des éléments tels que les chiffres d'affaires, les coûts, les parts de marché, les bénéfices, la productivité, etc. Ces besoins peuvent être quantifiés et mesurés de manière objective. Les banques font souvent recours au premier plan à l'analyse comptable et financière en imposant aux entreprises de mettre à leurs dispositions lors des demandes de crédits des pièces justificatives d'ordre comptables, juridiques et fiscales et ce à chaque niveau de développement de l'entreprise (au démarrage, au cas d'une nouvelle demande ou pour le cas d'un refinancement). Par ailleurs, parmi les facteurs d'évaluation d'un crédit sur lesquels repose la relation banque-entreprise, nous citons les documents portants sur des informations historiques et prévisionnelles et d'autres d'ordre stratégiques et financières.

II.2 Les déterminants informationnels (non quantifiables) : Approche subjective

Au plan relationnel, les besoins subjectifs incluent des éléments tels que les relations et les interactions avec les clients, les partenaires et les employés. Ils sont souvent basés sur des émotions, des perceptions et des opinions plutôt que sur des données concrètes. Ces besoins peuvent être plus difficiles à quantifier, mais sont tous aussi importants pour le succès et la durabilité de la relation banque-entreprise. Ils peuvent inclure des éléments tels que la confiance, le respect mutuel, la communication efficace.

Les relations interpersonnelles sont très importantes dans une entreprise, car elles peuvent affecter la productivité, la collaboration et la satisfaction des employés. Les relations positives avec les clients, les partenaires commerciaux et les fournisseurs sont également essentielles pour maintenir la croissance et la réussite de l'entreprise. Les compétences relationnelles, telles que la communication efficace, la résolution de conflit et l'empathie, sont donc très importantes pour les dirigeants et les employés de l'entreprise et constituent ainsi des facteurs d'évaluation d'une demande de crédit.

III. Approche théorique de la relation banque entreprise : Revue de littérature

La relation banque-entreprise est complexe. Elle a été étudiée par de nombreux chercheurs et a suscité plusieurs interrogations notamment sur les déterminants de la qualité et la durabilité de cette relation. Les fondements de la relation banque-entreprise sont multiples et peuvent varier en fonction du contexte économique et réglementaire. Cependant, certains éléments communs peuvent être identifiés. Tout d'abord, la relation banque-entreprise repose sur la confiance. Les entreprises font confiance aux banques pour leur fournir des financements et pour les accompagner dans leur développement. Les banques, de leur côté, ont besoin de la confiance des entreprises pour pouvoir évaluer leur solvabilité et leur capacité à rembourser les crédits. En outre, la relation banque-entreprise est basée sur des éléments économiques tels que la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise, ainsi que sur des éléments

Financiers tels que les garanties et les collatéraux que l'entreprise peut offrir à la banque en contrepartie de ses financements.

III.1 Les facteurs d'influence de la relation banque-entreprise

Plusieurs variables peuvent influencer la relation banque-entreprise, nous citons :

- **La taille de l'entreprise** : les banques ont tendance à privilégier les entreprises de taille moyenne plutôt que les petites entreprises, qui présentent un risque plus élevé
- **L'intensité et la durée de la relation banque-entreprise** : La durée est un aspect important de la relation entre les banques et les entreprises, car elle peut affecter la viabilité et la rentabilité de chaque partie.
- **La nature de l'activité de l'entreprise** : certaines activités sont considérées comme plus risquées que d'autres, ce qui peut affecter la capacité de l'entreprise à obtenir des financements.
- La situation économique globale : en période de crise économique, les banques peuvent se montrer plus réticentes à accorder des crédits, ce qui peut affecter la relation banque-entreprise.
- **La réglementation** : les règles régissant les activités bancaires peuvent affecter la relation banque-entreprise. Par exemple, les règles de Bâle III ont renforcé les exigences en matière de fonds propres des banques, ce qui a pu limiter leur capacité à financer les entreprises. Les réglementations financières peuvent jouer un rôle important dans la relation banque-entreprise en limitant les risques associés aux prêts et en protégeant les investisseurs et les déposants. Cependant, ces réglementations peuvent également augmenter les coûts de transaction et rendre plus difficile l'obtention de financements pour les entreprises.
- **Coûts de transaction** : Les coûts de transaction peuvent également être un obstacle à la relation banque-entreprise. Les entreprises peuvent trouver des difficultés pour obtenir des prêts à des taux compétitifs en raison des coûts de transaction associés à la négociation des conditions de prêt avec les banques.
- Gestion des risques : La gestion des risques est un élément clé de la relation banque-entreprise. Les banques peuvent aider les entreprises à gérer les risques financiers tels que les risques de taux d'intérêt, les risques de change et les risques de crédit.

Chapitre II : Analyse des fondamentaux de la relation banque- entreprise

- **Confiance** : Elle constitue la troisième forme de coordination dans une relation de type quasi-intégration. Dès lors que les agents sont amenés à conclure des contrats incomplets, la confiance est indispensable pour soutenir l'échange. Contrairement à certaines analyses qui considèrent que la confiance constitue plutôt une forme de coordination indépendante, c'est-à-dire nécessaire et suffisante pour générer la coopération dans une relation de quasi-intégration. D'une certaine manière, la confiance est nécessaire dès lors qu'il existe une incertitude associée à l'échange.
- **L'asymétrie d'information et la sélection adverse** : « Il y a asymétrie d'information lorsque dans le cadre d'un contrat, un agent économique détient plus d'information qu'un autre »²⁴. En entretenant une relation banque-entreprise de longue durée, la banque peut accumuler une information privée et fiable pour lever l'asymétrie informationnelle. Cette asymétrie informationnelle entraîne des phénomènes de sélection adverse et d'aléa moral.
- **Le taux d'intérêt** : « Le taux d'intérêt est le prix que doivent payer les agents économiques qui bénéficient d'un crédit..., etc. »²⁵. Il constitue un élément clé de la relation banque-entreprise, car il détermine le coût du financement pour l'entreprise emprunteuse. Le taux d'intérêt est généralement fixé par la banque en fonction de plusieurs facteurs, tels que le profil de risque de l'entreprise, la durée du prêt, le montant emprunté et les conditions du marché. Les entreprises peuvent également négocier avec leur banque pour obtenir un taux d'intérêt plus avantageux, en fournissant des garanties supplémentaires ou en démontrant une bonne gestion financière. Un taux d'intérêt plus bas peut réduire le coût du financement pour l'entreprise et améliorer sa rentabilité.
- **La Garantie exigée** : La garantie bancaire est une forme courante de garantie utilisée dans les relations entre les entreprises et les banques. Elle est souvent utilisée pour sécuriser les transactions commerciales et constitue l'élément clé dans la prise de décision d'octroi de crédit pour la plupart des banques.

²⁴ Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Marry DRAI. (1970), " Dictionnaire des sciences économique", 2e édition.

²⁵ Idem, p.458.

Par ailleurs, plusieurs variables peuvent toutes ensemble affecter la relation banque-entreprise. Il s'agit de l'approche multidimensionnelle qui porte sur les différents aspects de la relation, tels que les contrats de crédit, la gestion des risques, la réglementation, la concurrence et l'innovation financière qui peuvent ensemble impactés la relation banque-entreprise.

III.2 Revue de littérature

La qualité de la relation banque-entreprise est également un sujet important de recherche. Les études ont examiné les dimensions de la qualité de la relation, telles que la confiance, la communication, la disponibilité, la compréhension mutuelle, la satisfaction, etc. La relation banque-entreprise est souvent caractérisée par une asymétrie d'information, où les banques ont une meilleure connaissance des risques et des opportunités du marché financier que les entreprises. Les entreprises peuvent avoir du mal à obtenir des financements si les banques estiment que les risques associés sont trop élevés.

Plusieurs études ont été menées pour analyser la relation banque-entreprise dont nous citons :

- **Degryse et al. (2009), Cumming et al. (2015) et l'Allen N. Berger(1998) Joseph Stiglitz (2001) et R. Barth (1984)** : Les auteurs se sont intéressés à la qualité de l'information et du rôle de la réglementation. Degryse et al. Ont montré que la qualité de la relation banque-entreprise est influencée par des facteurs tels que la qualité de l'information, la compétitivité des banques et la qualité de la réglementation. Par ailleurs, Cumming et al. Ont montré que la réglementation bancaire peut affecter la relation banque-entreprise en influençant la disponibilité des financements et la qualité des services bancaire. Alors, la relation banque-entreprise repose sur des fondements économiques et financiers. Les travaux d'Allen N. Berger ont porté sur l'impact des réglementations bancaires sur les prêts aux PME et l'effet de la taille des banques sur leur capacité à servir les entreprises, ainsi que l'impact des changements technologiques sur la relation banque-entreprise. L'auteur a montré que ces facteurs constituent des éléments explicatifs des causes du rationnement bancaire. Joseph Stiglitz a étudié les marchés financiers et la relation entre les banques et les entreprises. Il a mis en avant l'importance de la transparence et de la réglementation pour assurer une relation saine et durable entre les deux parties. Quant à R. Barth, il a étudié les politiques et les pratiques bancaires en matière de prêts aux entreprises. Ses travaux ont porté sur l'impact des réglementations sur

Les prêts aux PME, l'effet de la concurrence sur les pratiques bancaires et les obstacles à l'accès des PME au financement.

- **Raghuram Rajan (1992)** : Il a étudié la relation entre la concentration bancaire et les prêts aux PME, ainsi que l'impact des cycles économiques sur la capacité des banques à servir les entreprises. Dans son livre "Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy"(2010), il a souligné l'importance des relations banque-entreprise à long terme pour la stabilité financière et a critiqué les pratiques de prêts à courts terme des banques. Son travail met en évidence l'importance de la relation banque-entreprise dans l'amplification des problèmes économiques.
- **Philippe Raimbourg et Gwenaëlle Huet (2010)** A travers une analyse multidimensionnelle, les auteurs ont examiné les différents aspects de la relation, tels que les contrats de crédit, la gestion des risques, la réglementation, la concurrence et l'innovation financière. pour les deux auteurs la relation banque-entreprise est fondée sur une approche multidimensionnelle²⁶.
- **Michel Aglietta et Antoine Rebérioux (2014)** : Les auteurs ont examiné la relation complexe (relation ambiguë) entre les banques et les entreprises. Les auteurs analysent les raisons de cette ambiguïté et explorent les différentes politiques que les banques et les entreprises peuvent mettre en place pour renforcer leur collaboration²⁷.
- **Gambetta (1988), Luhmann (1979) , D. Rivaud-Danset, R. Salais (1992) et David T. Llewellyn (2011), James W. Kolari et Raimond Maurer (2004) et E. Lehmann et D. Neuberger (2002)** : Selon Gambetta, la confiance est un état où un agent évalue la probabilité subjective qu'un autre agent ou groupe d'agents produise une action particulière dans un contexte où sa propre action est affectée. La confiance réduit l'incertitude sur le comportement futur de l'autre et permet de remplir les "blancs" du contrat explicite en situation d'incomplétude contractuelle. La confiance est un

²⁶ Philippe Raimbourg et Gwenaëlle Huet. (2020), "La relation banque-entreprise : une approche multidimensionnelle", Éditeur : Economica .

²⁷ Aglietta, M., & Rebérioux, A. (2014). "Banques et entreprises : une relation ambiguë". Éditions La Découverte, Paris.

Dispositif de coordination de premier ressort dans la convention de financement interpersonnelle. La confiance est également un facteur clé de la stabilité financière dans la relation banque-entreprise. Selon David T. Llewellyn, James W. Kolari et Raimond Maurer, et Lehmann E. et Neuberger D. La confiance permet de faire face à la complexité et l'incertitude et peut réduire les problèmes altérant le processus de crédit.

- **D. Harhoff et T. Körting (1998)** : Dans une étude réalisée sur 994 petites et moyennes entreprises allemandes non cotées en bourse, les auteurs ont montré que le taux d'intérêt peut être influencé la relation banque-entreprise (impact significatif et négatif sur le taux d'intérêt d'une ligne de crédit). Pour ces auteurs, le taux d'intérêt est déterminé dans un climat de confiance, donc il peut impacté la relation banque- entreprise.
- **Akerlof (1970), Joseph Stiglitz (1976), Michael Spence (1977), George Benston (1979), Stiglitz et Weiss (1981), Manchon (2001)**: Les auteurs ont étudié comment l'asymétrie de l'information impact les lignes de crédits. Dans son article fondé en 1970 intitulé "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism"²⁸, Akerlof explore comment les asymétries d'information peuvent conduire à une sélection adverse dans les marchés de produits d'occasion. Bien que son étude ne soit pas spécifique à la relation banque-entreprise, elle a posé les bases théoriques pour comprendre les effets de la sélection adverse. De son côté, Joseph Stiglitz qui est un économiste américain a étudié les effets de l'asymétrie d'information dans les marchés financiers et sur la manière dont elle affecte la relation banque-entreprise. L'auteur a développé la théorie de la sélection adverse en 1976, dans son article "The Theory of 'Screening', Education, and the Distribution of Income". Il a montré comment l'asymétrie d'information peut conduire à une sélection adverse et comment les mécanismes de "screening" peuvent être utilisés pour réduire l'impact de la sélection adverse. Michael Spence a étendu la théorie de la sélection adverse dans son article de 1977 intitulé "Job Market Signaling"²⁹. Il a montré comment les

²⁸ George A. Akerlof. (1970), "The Market for 'Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism ", Journal : The Quarterly Journal of Economics, Vol.84, n°3, pp.488-500.

²⁹ Michael Spence, (1977), " Job Market Signaling" Journal : The Quarterly Journal of Economics , Vol.91, n° 3, pp.355-374.

Diplômes et les certifications peuvent être utilisés pour signaler des informations sur les compétences et les qualités des travailleurs, réduisant ainsi les effets de la sélection adverse dans les marchés du travail. Dans son article de 1979 intitulé "Required Disclosure and the Stock Market: An Evaluation of the Securities Exchange Act of 1934", George Benston a appliqué la théorie de la sélection adverse à la relation banque-entreprise. Il a montré comment l'asymétrie d'information entre les banques et les entreprises peut conduire à une sélection adverse et a exploré comment la réglementation pourrait être utilisée pour réduire ces effets. Stewart Myers : professeur d'économie à la Sloan School of Management du MIT a développé le modèle d'"arbitrage coûteux" pour expliquer les problèmes d'asymétrie d'information dans la relation banque-entreprise. Les autres auteurs ont montré comment les asymétries d'information peuvent affecter les décisions d'emprunt des entreprises.

– **A. Manoj et R.O. Edmister (1999)**: Les auteurs ont observé une influence positive de la durée de la relation entre la banque et l'emprunteur, qui se manifeste par une réduction significative des taux d'intérêt sur les nouveaux prêts octroyés par la banque à ses anciens clients³⁰.

- **A. Berger et G.F. Udell (1995), D.W. Blackwell et D.B. Winters (1997)** : Les auteurs D.W. Blackwell et D.B. Winters ont analysé un échantillon constitué de 174 lignes de crédits accordées à des entreprises américaines cotées en bourse et ont montré une relation positive entre les efforts de surveillance de la banque et les taux d'intérêt, et une relation négative entre l'intensité des relations bancaires et les taux d'intérêt. Berger A. et G.F. Udell (1995) ont examiné l'influence des relations Banque-Entreprise sur les termes des lignes de crédit bancaires en analysant un échantillon composé de 3400 entreprises américaines cotées en bourse.

³⁰ Abdelwahed Omri, Meryem Bellouma. (2008), " L'impact de la qualité de la Relation Banque-Entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes ", Dans La Revue des Sciences de Gestion 2008/1 (n°229), p.17-19.

- **Berger et Udell (2002), DeYoung et al. (2010), Olivier Cadot (2010), Puri et Rocholl (2018)** : Les auteurs se sont intéressés à la durabilité de la relation banque-entreprise. Berger et Udell ont examiné l'impact de la durée sur la relation banque-entreprise pour les petites entreprises. Ils ont constaté que les petites entreprises qui ont des relations à long terme avec une banque sont plus susceptibles d'obtenir un financement et d'avoir des performances financières supérieures à celles des entreprises qui ont des relations de courte durée. Cependant, toutes les relations banque-entreprise ne sont pas bénéfiques pour les deux parties. Pour les auteurs DeYoung et al. (2010), les banques peuvent être plus disposées à prêter de l'argent aux entreprises avec lesquelles elles ont des relations de longue date, même si ces entreprises présentent un risque plus élevé de défaut. Cela peut entraîner des pertes financières pour les banques et des difficultés pour les entreprises qui ont des problèmes de solvabilité. Olivier Cadot (2010)³¹ a écrit sur les relations banque- entreprise dans le contexte des pays en développement. Dans ses travaux, il a souligné l'importance des relations à long terme pour les PME, car elles leur permettent de mieux faire face aux risques et aux incertitudes. Par ailleurs, Puri et Rocholl a révélé que les relations à long terme entre les banques et les entreprises peuvent être bénéfiques pour les deux parties. Pour l'auteur, les entreprises qui ont des relations de longue date avec une banque ont tendance à obtenir des prêts à des taux d'intérêt plus bas et à des conditions plus souples que les entreprises qui ont des relations de courte durée. De plus, les banques sont plus susceptibles de prêter de l'argent aux entreprises avec lesquelles elles ont une relation à long terme, car elles ont une meilleure compréhension de leur solvabilité et de leur risque de défaut

- **François-Xavier Lucas (2013), Cadot, O., & Dutoit, L. (2006), Alain Couret (2015), Philippe Didier (2017) et Michel Menjuq et al. (2021)** : Ces auteurs se sont intéressés à l'importance des garanties bancaires dans les lignes de crédits. Ils ont apporté une contribution importante à la compréhension de la garantie comme une base dans la relation banque-entreprise, en soulignant l'importance de cette garantie

³¹ Cadot, O., & Dutoit, L. (2006). "Les relations banque-entreprise dans les pays en développement: un état des lieux de la littérature". Revue d'économie financière, Vol.82(2), p.p.39-63.

Chapitre II : Analyse des fondamentaux de la relation banque- entreprise

Dans la gestion des risques bancaires et en analysant les pratiques de financement des entreprises en relation avec les banques.

Conclusion

L'analyse des fondamentaux de la relation banque-entreprise met en lumière plusieurs éléments cruciaux. Tout d'abord, une communication transparente et efficace entre les deux parties est essentielle pour établir une relation solide. De plus, la compréhension mutuelle des besoins et des attentes de chaque partie est fondamentale pour garantir un partenariat fructueux. Il est également crucial que la banque soit en mesure de fournir des services financiers adaptés aux besoins spécifiques de l'entreprise, tout en respectant les réglementations en vigueur. Enfin, la confiance et la fiabilité sont des piliers essentiels pour maintenir une relation banque-entreprise durable et mutuellement bénéfique.

Chapitre 03

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et de la wilaya de Bejaia.

L'analyse de la relation banque- entreprise revêt d'une importance capitale dans le paysage économique. Cette relation complexe et interdépendante joue un rôle crucial dans le fonctionnement des économies puisqu'elle influence directement la croissance, l'investissement et la stabilité financière. Les banques sont les principaux fournisseurs de services financiers pour les entreprises. Elles offrent un large éventail de produits et de services tels que des prêts, des lignes de crédit, des services de gestion de trésorerie, des conseils en matière de financement et des solutions d'investissement. Ces services sont essentiels pour soutenir les activités quotidiennes des entreprises, financer leurs projets d'expansion, gérer leurs liquidités et atténuer les risques financiers.

Lorsqu'une entreprise a besoin de financement pour développer ses activités ou réaliser de nouveaux projets, elle peut faire appel à un crédit bancaire. Le crédit bancaire est un instrument financier qui permet à une entreprise d'emprunter de l'argent auprès d'une institution financière, généralement une banque, pour une durée déterminée et moyennant des intérêts. La banque, de son côté, évalue les risques associés à l'octroi du crédit en analysant la solvabilité de l'entreprise, sa rentabilité, son historique financier et ses perspectives futures. Elle examine également la qualité du projet ou de l'investissement pour lequel le crédit est demandé. Cette évaluation permet à la banque de déterminer les conditions du crédit, telles que le montant du prêt, le taux d'intérêt, la durée et les garanties requises.

La collecte d'informations relatives au comportement des banques à l'égard de leurs partenaires entreprises est essentielle pour évaluer la qualité de la relation banque-entreprise sous ses aspects financiers, relationnels et fonctionnels. Dans le cadre de cette analyse, l'utilisation de questionnaires distribués aux différentes entreprises constitue une approche courante et précieuse pour recueillir des données précises et des perspectives directes.

En distribuant ces questionnaires aux différentes entreprises, il est possible de recueillir un large éventail de réponses et de perspectives, reflétant la diversité des expériences et des attentes des entreprises dans leur relation avec les banques. Les questionnaires peuvent être adaptés en fonction des différents facteurs, tels que la taille de l'entreprise, le secteur

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

d'activité, la recherche des causes du rationnement, les facteurs d'influence de la qualité de la relation banque-entreprise, etc.

En analysant les réponses obtenues grâce à ces questionnaires, nous avons cherché à identifier les différents éléments qui influencent la relation banque-entreprise et d'explorer les impacts de cette relation sur les décisions d'octroi de crédits. Les résultats de cette étude permettront de mieux appréhender les interactions entre les banques et les entreprises, et de formuler des recommandations pour améliorer cette relation cruciale pour le financement et la croissance des entreprises.

I-Présentation et conception du questionnaire

Le questionnaire est une méthode de collecte et de recueil d'informations permettant de comprendre des faits et des événements. Généralement, il se caractérise par des échantillons de taille considérable qui doivent répondre aux conditions de représentativité par rapport à la population étudiée et ce afin de généraliser les résultats à l'ensemble de la population.

I.1 Conception du questionnaire

Le questionnaire permet de donner à l'étude une extension plus grande en vérifiant statistiquement si les informations sont généralisables et extrapolables. Il est élaboré et constitué de 19 questions à choix multiples destinées à 60 entreprises au niveau de la wilaya de Bouira et de la wilaya de Bejaia (cas des communes Akbou, Bouira et Seddouk). L'analyse et le traitement du questionnaire sont réalisés avec le logiciel SPSS statistique dans sa version 26.

I.1.1 Objectif du questionnaire

Le questionnaire a pour but d'accumuler l'information relative au comportement de la banque face à son partenaire entreprise en s'intéressant à l'analyse de qualité de la relation banque-entreprise dans ses aspects relationnel, fonctionnel et financier. Il vise à analyser la relation banque-entreprise dans ses deux approches objective et subjective c'est-à-dire l'analyse des déterminants informationnels non quantifiables et quantifiables.

I.1.2 Méthodologie de travail

Nous optons pour deux approches l'une est quantifiable (approche objective) et l'autre non quantifiable (l'approche subjective). Cependant, nous déployons une méthode qualitative

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

permettant d'étudier la relation banque-entreprise en s'intéressant aux besoins subjectifs

Incluant des éléments tels que les relations et les interactions banque-entreprise à savoir la communication, la précarité de l'information, le comportement de la banque face aux entreprises en difficultés, etc. Quant à la méthode quantitative, elle s'intéresse aux conclusions mesurables statistiquement à travers le calcul des taux et des pourcentages appuyé par une étude statistique descriptive, les réponses à choix multiple et une analyse de tableaux croisés (étude de relation de dépendance entre les variables). Nous procédons à l'utilisation de la méthode du questionnaire à QCM qui repose sur la méthode de l'échantillonnage (sous ensemble de la population). L'échantillon ciblé est constitué de 60 entreprises de tout secteur confondu exerçant une activité économique à Bejaia et Bouira notamment dans les communes Bouira, Akbou et Seddouk.

I.1.3 Population ciblée : (Les répondants : entreprises et sociétés ciblées)

Nous avons principalement distribué 60 questionnaires aux entreprises de la wilaya de Bejaia. Les questionnaires collectés sont au nombre de 52. Le statut juridique des entreprises est divers 34.61% de l'échantillon est constitué d'entreprises unipersonnelles EURL, 19.23% sont des sociétés par action SPA, 36.53% des sociétés à responsabilité limitée SARL et enfin 9.61% représentent des sociétés au nom collectif SNC.

Tableau N°1 : Statut juridique des entreprises interrogées

Statut juridique	SNC	SPA	SARL	EURL	Total
Nombre	5	10	19	18	52
En %	9.61%	19.23%	36.53%	34.61%	100%

Source : établi par nos soins.

En termes de la répartition des entreprises en fonction du secteur d'activité, nous avons principalement ciblé les entreprises industrielles qui représentent plus de la moitié de l'échantillon soit 55.76%.

Tableau N°2 : Secteur d'activité des entreprises interrogées

Secteur d'activité	Commerces et services	Industrie	Immobilier	total
Nombre	15	29	8	52
En %	28.84%	55.76%	15.38%	100%

Source : établi par nos soins.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Les entreprises du secteur commerces et services représentent 28.84% du total de l'échantillon suivi par les entreprises de promotions immobilières avec un pourcentage de 15.38%.

I.2 La composition et présentation du questionnaire

Le questionnaire est décomposé en 3 axes esquissés ci-après :

I.2.1 Premier axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche subjective : Analyse des déterminants informationnels (non quantifiables)

Cet axe s'intéresse à la relation financière banque- entreprise à travers l'analyse des facteurs déterminants de la réussite et de la durabilité de la relation banque-entreprise. Il permet également d'analyser la relation financière banque- entreprise à travers :

- L'analyse de l'activité et les conditions d'octroi de crédit ainsi que l'explication des causes du rationnement du crédit bancaire.
- L'analyse interactionnelle et relationnelles en s'intéressant au niveau d'efficacité de la communication et de la précarité de l'information, etc.
- L'analyse des causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise.

I.2.2 Deuxième axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche objective : analyse des déterminants informationnels (quantifiables)

L'analyse objective s'intéresse aux données chiffrées et à l'analyse de la demande des clients à travers les pièces comptables, juridiques, fiscales que les banques exigent. Elle inclue des éléments tels que le chiffre d'affaires, le résultat de l'exercice, marge bénéficiaire, le taux d'endettement, ratio de liquidité, etc., et donc s'intéresse à l'évaluation de la situation financière, comptable et fiscale de l'entreprise. Lors des demandes de crédits, ces informations sont obtenues à travers les différentes pièces justificatives d'ordre comptables, juridiques et fiscales et ce à chaque niveau de développement de l'entreprise (au démarrage, au cas d'une nouvelle demande ou pour le cas d'un refinancement). Par ailleurs, parmi les facteurs d'évaluation d'un crédit sur lesquels repose la relation banque-entreprise, nous citons les documents portant sur des informations historiques et prévisionnelles et d'autres d'ordre stratégiques et financières

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

I.2.3 Troisième axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche objective à travers l'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance de l'entreprise.

Ce volet est dédié à l'analyse de la relation financière banque-entreprise et son impact sur la situation financière de l'entreprise notamment en s'intéressant à la question de comment évoluent les principaux indicateurs de performance des entreprises enquêtées et des relations de dépendance entre :

- La marge bénéficiaire nette et la relation financière banque-entreprise.
- La marge bénéficiaire nette et le taux d'acceptation des demandes de crédit formulées.
- La rentabilité de l'entreprise et le taux global de refus de demandes de crédit pour les 5 dernières années.
- Le ratio de liquidité et le taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années.
- La qualité de la relation banque-entreprise et taux global de refus de demandes de crédit pour les 5 dernières années.

II. Analyse et traitement des résultats de l'enquête

L'analyse et le traitement du questionnaire sont effectués à l'aide du logiciel SPSS statistique dans sa version 26. Les résultats obtenus sont présentés à travers les trois axes suivants :

II.1. Premier axe : analyse de la relation banque-entreprise par l'approche subjective : Analyse des déterminants informationnels (non quantifiables)

Ce volet qui s'intéresse à la relation financière banque- entreprise dévoile les résultats relatifs aux facteurs déterminants du succès et de la durabilité de la relation banque-entreprise.

II.1.1 L'analyse de la relation financière banque-entreprise et du comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

L'emprunt bancaire constitue la principale source de financement des entreprises. Toutes les entreprises enquêtées (soit un total de 52 entreprises) entretiennent des relations financières avec d'environ 3 banques en moyenne.

Tableau N° 3: Le nombre de banques (en moyenne) dont l'entreprise a sollicité pour assurer son financement

Indiquez nous le nombre de banques dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement

N	Valide	52
	Manquant	0
Moyenne		3,04

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

La plupart des entreprises soit 55,7% ont sollicité au moins deux banques. 18,8% ont fait recours à 4 banques et 11,5% ont sollicité au moins 5 banques. Certaines entreprises rentrent dans des relations diversifiées et sollicitent plusieurs banques dont 3,6% des entreprises ont sollicité environ 10 banques.

Généralement, les relations banque-entreprise sont fondées sur des relations historiques. De son côté la banque favorise son client historique puisqu'elle le connaît et suit de près l'évolution de sa trésorerie et de son chiffre d'affaires et donc gère le mieux ses risques. De l'autre côté, le client (l'entreprise) privilégie sa banque historique qui lui facilite l'accès au crédit et lui accorde des avantages en termes de coût (taux d'intérêt réduit) et d'accès facile aux lignes de crédits.

Il semble que la diversification des relations n'intéresse pas les entreprises qui ne préfèrent pas de répartir leurs flux financiers entre plusieurs banques (coût d'opportunité) puisqu'elles chercheraient à bénéficier des avantages en termes de coût d'emprunt et d'accès facile aux lignes de crédit notamment en termes de facilité de caisse, de découvert et d'autres types de crédits qui nécessitent un renflouement rapide de la trésorerie. Les entreprises préfèrent donc d'entretenir une relation avec d'au moins deux banques dont l'une est généralement la principale et l'autre est la secondaire pour détrôner le risque de se faire rejeter ses demandes de financement ou au contraire de bénéficier d'autres avantages dont la banque principale n'accorde pas.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Tableau N° 4: Le nombre de banques (effectifs) dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement

Indiquez nous le nombre de banques dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1	15	28,8	28,8	28,8
	2	14	26,9	26,9	55,8
	3	6	11,5	11,5	67,3
	4	6	11,5	11,5	78,8
	5	6	11,5	11,5	90,4
	7	1	1,9	1,9	92,3
	8	2	3,8	3,8	96,2
	10	2	3,8	3,8	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Les banques sollicitées n'ont pas toutes répondu favorable aux demandes de crédits formulées par les entreprises. Le taux de réponse favorable est en moyenne de 1,52%. La qualité de l'emprunteur et sa situation financière contribuent à hauteur de 55% à l'explication du rationnement du crédit et donc ils constituent les principaux facteurs d'évaluation et d'appréciation de la demande et du niveau de risque encouru.

Tableau N°5 : la moyenne des réponses relatives aux crédits accordés

N	Valide	32
	Manquant	0
Moyenne		1,52

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

En effet, sur les 52 entreprises enquêtées, 51,9 % soient 27 entreprises ont été rationnées. Uniquement 48.1% soient 25 entreprises ont bénéficié d'un accord d'octroi de crédit sur l'ensemble des demandes effectuées.

Tableau N°6 : le nombre de réponses relatives aux crédits accordés

Les crédits demandés par l'entreprise sont souvent tous accordés

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	25	48,1	48,1	48,1
	Non	27	51,9	51,9	100
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

L'analyse des 52 répondants, indique que les causes du rationnement sont dû essentiellement à :

- La qualité de l'emprunteur : donc 30.8% du refus sont dû à la solvabilité de l'entreprise.
- La qualité de la relation banque-entreprise (antécédents de crédits) à hauteur des 24.4%.
- La situation du secteur de l'activité économique pour un pourcentage de réponse de 24.8%.
- L'insuffisance du dossier de crédit pour un taux de réponses de 20.5%.

Tableau N°7 : Les causes du rationnement

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
Refus de credit ^a	Sinon, le refus est généralement dû à la situation financière de votre entreprise (solvabilité)	24	30,8%	75,0%
	Sinon, le refus est généralement dû à la qualité de la relation banque-entreprise	19	24,4%	59,4%
	Sinon, le refus est généralement dû à l'insuffisance du dossier de crédit	16	20,5%	50,0%
	Sinon, le refus est généralement dû à la situation du secteur de votre activité	19	24,4%	59,4%
Total		78	100,0%	243,8%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

La qualité de la relation banque entreprise peut être aussi reliée à la facilité d'accès au service bancaire. Elle peut être évaluée par les niveaux de difficulté que peut rencontrer une entreprise lors de la négociation de ses contrats. Les entreprises interrogées ont indiqué qu'elles sont satisfaites à hauteur de 80.8% de leurs interventions pour la négociation des conditions d'octroi de crédit. La mention pas du tout satisfait a survécu à un taux de 19.2% montrant ainsi la satisfaction de la majorité des entreprises enquêtées.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Tableau N°8 : Négociation des conditions d'octroi d'un crédit avec la banque

Votre banque vous laisse-t-elle une marge de manœuvre pour négocier une décision d'octroi de crédit ou le montant de ce dernier ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	42	80,8	80,8	80,8
	Non	10	19,2	19,2	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

En terme de communication, près de 85% des entreprises ont indiqué qu'elles ont eu l'initiative de rendre visite à leurs banques et ce pour une fréquence de visité moyenne de 12,46%.

Tableau N°9 : Initiative et fréquence de visite de la banque après octroi de crédit

Avez-vous pris l'initiative de rendre visite à votre banque après l'octroi d'un crédit?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	44	84,6	84,6	84,6
	Non	8	15,4	15,4	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
S'il vous arrive de rendre visite à votre banque, à quelle fréquence le faites-vous?	52	,00	50,00	12,4615	13,35703
N valide (liste)	52				

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

En terme de communication, le niveau de difficultés soulevé par les entreprises interrogées est plus au moins difficile avec un pourcentage de réponses proposées de 44.2% soient 23 entreprises. Environ 23 entreprises ont trouvé un niveau de difficulté de communication très élevé.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Tableau N°10 : Niveau de difficulté de Communication

Niveau de difficulté de Communication					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Difficulté 1	5	9,6	9,6	9,6
	Difficulté 2	23	44,2	44,2	53,8
	Difficulté 3	24	46,2	46,2	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

En termes des difficultés des contacts, les entreprises présentent des niveaux différents dont certaines ne trouvent pas d'importantes difficultés pour contacter sa banque soit un taux de 42.3%. Quant aux autres propositions de réponses, elles indiquent un niveau de difficulté de 3 (élevé) avec un pourcentage de 38.5%.

Tableau N°11 : Niveau de difficulté des contacts

Niveau de difficulté de Fréquence des contacts					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Difficulté 1	10	19,2	19,2	19,2
	Difficulté 2	22	42,3	42,3	61,5
	Difficulté 3	20	38,5	38,5	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

Pour ce qui est de la précarité de l'information fournie par la banque, les entreprises se plaignent d'un niveau de difficulté élevé de 48.1%. Par ailleurs, 25 entreprises ont soulevé un niveau de difficulté moyen soit 44%.

Tableau N°12 : Niveau de difficulté de la précarité de l'information

Niveau de difficulté de Précarité de l'information fournie					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Difficulté 1	4	7,7	7,7	7,7
	Difficulté 2	23	44,2	44,2	51,9
	Difficulté 3	25	48,1	48,1	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

II.1.2 L'analyse des causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise

Les causes de la rupture de la relation banque-entreprise sont reliées principalement au non-respect des termes du contrat pour un taux de réponse de 43.2% et l'importance du risque de solvabilité pour un taux de 34.7%. Ces résultats confirment les thèses de Gambetta (1988), David T. Llewellyn Luhmann et autres qui stipulaient que l'entretien d'une intense relation Banque-Entreprise est relié à l'existence d'un climat de confiance entre la banque et l'entreprise. Cette relation doit en premier lieu assurer la stabilité financière des deux parties. Cependant, la dégradation de la qualité de l'emprunteur (solvabilité) et le non-respect des engagements vont affecter le climat de confiance et contribuer à une rupture prématurée de cette relation.

L'asymétrie de l'information constitue la troisième cause de la rupture de la relation financière banque-entreprise avec un pourcentage de 21.1%. Ce résultat confirme les thèses Akerlof (1970), Joseph Stiglitz (1976), Stiglitz et Weiss (1981), Manchon (2001) et autres qui indiquaient que l'asymétrie de l'information impacte les lignes de crédits et contribue à la sélection adverse. Ces résultats indiquent que la banque peut rompre sa relation avec un client qui ne remplit pas ou qui ne tient pas aux termes des contrats. En effet, les banques préfèrent de remédier aux problèmes de surcoûts (coût de surveillance et autres) et des risques de défaillance du client en mettant terme aux relations pouvant mettre en péril l'avenir du métier de la banque et le niveau de ses créances.

Tableau N°13 : Les principales causes de la dégradation de la relation banque-entreprise

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
rupture de la relation	Autres	1	1,1%	2,0%
	Non-respect des engagements	41	43,2%	80,4%
	L'existence d'asymétrie informationnelle	20	21,1%	39,2%
	L'importance du risque d'insolvabilité couru	33	34,7%	64,7%
Total		95	100,0%	186,3%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Le classement des indicateurs de défaillance de l'entreprise indique que selon les entreprises interrogées le non-paiement des échéances et le non-respect des engagements constituent à hauteur de 80% la principale cause de la rupture de la relation puisqu'ils permettent de détecter le risque de défaillance de l'entreprise. Les mauvaises relations avec les fournisseurs, les pertes d'exploitation répétées et les comptes gelés sont des signes qui pèsent sur la confiance et la rentabilité de l'entreprise entraînant ainsi la rupture de la relation financière banque-entreprise.

Tableau N°14 : Classement des principaux indicateurs de défaillance pouvant engendrer une rupture de la relation banque-entreprise

		N	Classement	Réponses	Pourcentage d'observations
				Pourcentage	
dégradation de la relation	Non-paiement des échéances	25	5	49,0%	49,0%
	Non-respect des termes de l'engagement	15	4	29,4%	29,4%
	Compte gelé	6	3	11,8%	11,8%
	Pertes d'exploitation répétées	1	2	2,0%	2,0%
	Mauvaise relation avec les partenaires/ (fournisseurs ou clients)	4	1	7,8%	7,8%
Total		51		100,0%	100,0%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

II-2 Deuxième axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche objective : analyse des déterminants informationnels (quantifiables)

L'analyse objective est reliée aux données chiffrées, à l'analyse de la demande des clients. Elle inclue des éléments tels que le chiffre d'affaires, le résultat de l'exercice, etc. Cependant, les banques s'intéressent en premier lieu à l'analyse comptable et financière en imposant aux entreprises de lui fournir lors des demandes de crédits des pièces justificatives d'ordre comptables, juridiques et fiscales et ce à chaque niveau de développement de l'entreprise (au démarrage, au cas d'une nouvelle demande ou d'un refinancement). Par ailleurs, parmi les facteurs d'évaluation d'un crédit sur lesquels repose la relation banque-entreprise, nous citons

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Les documents portant sur des informations historiques et prévisionnelles et d'autres d'ordre stratégiques et financières

II.2.1 Analyse des déterminants informationnels (quantifiables) affectant les décisions d'octroi de crédit

L'analyse des résultats des réponses à choix multiple montre qu'avant toutes prises de décisions d'octroi de crédit, la banque exige des garanties pour s'assurer le remboursement et le paiement du crédit octroyé. Selon les entreprises enquêtées, parmi les éléments qui sont le plus souvent pris en compte lors de l'analyse de la demande de crédit sont en premier lieu les garanties exigées (personnelles et réelles) avec un taux de 37.5% puis la capacité de remboursement et les taux d'endettement avec un taux de 21.4% des réponses. La qualité de la direction et l'environnement externe (facteurs interpersonnels) ne sont pris en compte qu'à hauteur de 10.8%. Ces résultats confirment les travaux de François-Xavier Lucas (2013), Cadot, O., & Dutoit, L. (2006) et autres qui indiquaient que les garanties bancaires sont d'une importance majeure dans les lignes de crédits et qui constituent la base de la relation banque-entreprise.

Tableau N°15 : Les éléments pris en compte lors de l'analyse d'une demande de crédit

élément d'analyse	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
Les garanties personnelles de l'entreprise	31	15,3%	59,6%
Les garanties de l'entreprise	45	22,2%	86,5%
La capacité de remboursement	47	23,2%	90,4%
Le ratio d'endettement	28	13,8%	53,8%
Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	30	14,8%	57,7%
La qualité de la direction	11	5,4%	21,2%
l'environnement externe	11	5,4%	21,2%
Total	203	100,0%	390,4%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

La durée de la relation est également un facteur important dans la prise de décision d'octroi de crédit. Les antécédents de crédit ou la relation de l'entreprise avec sa banque est

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Un élément qui peut affecter les lignes crédit et ce en facilitant aux clients historiques l'accès au financement. Les entreprises confirment le rôle de l'intensité et de la durabilité de la relation sur l'octroi de crédit aux clients historiques en montrant que ce facteur est un élément tenu en compte dans la décision d'octroi de crédit à hauteur de 14,8%. Ces résultats sont démontrés dans les travaux de Berger et Udell (2002), DeYoung et al. (2010), Olivier Cadot (2010) et autres qui ont montré que les banques peuvent être plus disposés à prêter de l'argent aux entreprises avec lesquelles elles ont entretenu des relations de longue durée.

L'analyse du tableau ci-dessous confirme les résultats précédents en indiquant que les facteurs d'influence de la décision d'octroi de crédit qui sont classés par ordre d'importance décroissants sont imputés en particulier à :

- La situation financière et la rentabilité pour des niveaux d'importance très élevés de 5 à 4 avec un pourcentage des réponses de 71.2%.
- Les garanties présentées pour un niveau d'importance attribué de 3 soit un taux de réponses de 19.2%.
- La qualité de la relation banque-entreprise pour un niveau de 2 soit un taux de 5.8%.
- Enfin, le secteur de l'activité avec un taux de réponses de 3.8%.

Tableau N°16 : classement des éléments par ordre d'importance décroissant de 1 à 5

classements		Réponses		Pourcentage	Pourcentage d'observations
		N			
	La situation financière de l'entreprise	24	5	46,2%	46,2%
	La rentabilité de l'entreprise	13	4	25,0%	25,0%
	Les garanties présentées	10	3	19,2%	19,2%
	La qualité de la relation banque-entreprise (antécédents de crédit, etc.)	3	2	5,8%	5,8%
	Le secteur de l'activité	2	1	3,8%	3,8%
	Total	52		100,0%	100,0%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

En termes de documents exigés, le tableau ci-dessous montre que les documents comptables et financiers vérifiés sont les plus demandés par la banque. Ils représentent environ 45% des pièces justificatives à fournir suivis par les documents prévisionnels pour un taux de 41%. Ce

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Résultat confirme l'importance des données se rapportant à l'analyse financière et comptable dans le but de suivre de près l'évolution de la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise et de détecter les risques associés à l'activité de l'entreprise.

Tableau N°17 : Principaux documents les plus souvent exigés par la banque

docs ^a		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
	Documents comptables et financiers vérifiés.	48	44,9%	92,3%
	Documents comptables et financiers prévisionnels.	44	41,1%	84,6%
	Consulter les fournisseurs, les clients, les concurrents, etc.	10	9,3%	19,2%
	Autres	5	4,7%	9,6%
Total		107	100,0%	205,8%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

Le tableau 18 montre que la fréquence moyenne des éléments d'exigence et leur fréquence d'utilisation est en diminution progressive durant le cycle de développement de l'entreprise. L'analyse de la fréquence d'utilisation des exigences montre les résultats suivants :

- Pour les garanties personnelles : la fréquence d'utilisation des exigences en termes de garanties personnelles fournies (pour la mention exigée très souvent) passe de 80,8% dans le cas du démarrage d'activité à 38,5% pour le cas d'une nouvelle demande puis baisse à 34,5% dans le cas d'un refinancement.
- Pour les garanties réelles : la fréquence d'utilisation des exigences passe de 76,9% dans le cas du démarrage d'activité à 50% pour le cas d'une nouvelle demande puis baisse à 42,3% dans d'un refinancement.
- Pour les documents financiers vérifiés et prévisionnels : la fréquence d'utilisation des exigences passe respectivement de 69% et 73% lors du démarrage d'activité à respectivement 58% et 44% pour le cas d'une nouvelle demande puis à 50% et 23% lors d'un refinancement.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Tableau N°18: Fréquence moyenne des réponses relatives aux éléments de l'analyse de la demande de crédit durant le cycle de vie de l'entreprise

Q12 : Pour les différentes catégories de demande de crédit formulée, indiquez les éléments les plus exigés en indiquant leur fréquence d'utilisation (encerclez les codes: Ts=très souvent S=souvent R=rarement)

En %	Garanties personnelles	Garanties réelles	Documents Financiers vérifiés	Documents Financiers Prévisionnels	le maintien d'un ratio financier à taux prédéterminé	Restriction de l'utilisation de la garantie fournie	Restriction de l'utilisation de des emprunts garantis
Fréquence d'utilisation au Démarrage %							
Très souvent	80,8	76,9	69,2	73,1	42,3	42,3	46,2
Souvent	13,5	17,3	21,2	26,9	34,6	30,8	25,0
Rarement	5,8	5,8	9,6	0	23,1	26,9	28,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Fréquence d'utilisation nouvelle demande %							
Très souvent	38,5	50,0	55,8	44,2	34,6	15,4	21,2
Souvent	48,1	44,2	34,6	38,5	42,3	51,9	48,1
Rarement	13,5	5,8	9,6	17,3	23,1	32,7	30,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Fréquence d'utilisation refinancement %							
Très souvent	26,9	42,3	50,0	23,1	19,2	11,5	17,3
Souvent	38,5	34,6	32,7	44,2	40,4	40,4	40,4
Rarement	34,6	23,1	17,3	32,7	40,4	48,1	42,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 26.

En tissant une relation financière avec sa banque (relation interpersonnelle, de durabilité et de confiance), cette dernière accumule des informations relatives à son client et diminue ainsi les exigences de documents et de garanties à fournir en facilitant l'accès aux lignes de crédit aux clients historiques.

Pour les restrictions d'utilisation de la garantie ou de l'emprunt ainsi du maintien d'un ratio financier à niveau prédéterminé, les fréquences d'utilisation sont relativement plus faibles par rapport à celles des garanties et des documents à fournir. Les fréquences d'utilisation passent respectivement pour chacun de 42.3% et 46% lors de l'activité de démarrage à la mention rarement demandés lors d'un refinancement pour des taux dépassant les 40%. Cette baisse de fréquence s'explique par le rôle de la production de l'information qui a réduit les risques bancaires liés à l'asymétrie de l'information et donc des fréquences des exigences de garanties et de restriction moins importantes pour le cas de refinancement.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Une fois avoir analysé les demandes de crédit et évalué les risques associés, les banques accordent ou refusent la demande de crédit en écartant les emprunteurs dont le risque est supérieur au seuil de tolérance bancaire. En tenant en compte, les réponses des 52 entreprises ayant formulé des demandes de crédit durant les deux dernières années (à court terme), le taux d'acceptation d'octroi de crédit est en moyen de 68.07% soit environ la réponse de 36 entreprises. Sur le long terme (5ans), le taux de refus est de 23.17%, ce qui montre un faible taux de rationnement du crédit sur la période de 5ans pour le cas des entreprises enquêtées.

Tableau N° 19: Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 et 5 dernières années

N	Valide	52	52
	Manquant	0	0
Moyenne		68,0769	23,1731

Q10- Indiquez nous, le taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années et Q11 : Indiquez nous, le taux global de refus de demande de crédit pour les 5 dernières années

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 26.

Les raisons de refus d'octroi de crédit peuvent survenir pendant certaines phases de développement de l'activité de l'entreprise et s'amoinrir selon l'évolution du niveau appréhendé des risques. Ainsi certains facteurs de risque surviennent le plus souvent lors des activités de démarrages tels sont les cas pour les refus pour insuffisance de garanties avec 80.8%, l'insuffisance de liquidité pour un taux de 44.2%, la faible capacité de remboursement avec un taux de 73.1%, la fragilité financière de l'entreprise pour un taux de 63.5% et le dossier incomplet pour un taux de 63.5%. Le refus de crédit survient moins fréquemment pour certaines causes au démarrage de l'activité de l'entreprise tels est le cas pour l'âge de l'entreprise, ou les mauvais antécédents de crédit. En passant d'une phase d'activité à une autre, du démarrage à la nouvelle demande et au refinancement, les fréquences des motifs de refus baissent progressivement pour survenir plus rarement à la phase de refinancement. De ce fait, l'insuffisance de garanties offertes passe de 80,8% au démarrage à 44% dans le cas d'une nouvelle demande puis à 38% au refinancement. L'insuffisance de liquidité passe de 44% à 19% dans le cas de la nouvelle demande puis survient rarement 11% dans le cas du

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Refinancement. Le refus pour le motif de la faible capacité de remboursement passe de 73% à 38% dans les cas d'une nouvelle demande et de refinancement. Pour les autres motifs de refus la tendance est baissière passant de 38% pour l'expérience de la direction dans le cas du démarrage à 5.8% en phase de refinancement. L'âge de l'entreprise passe de 32% à 1.9% dans le cas de refinancement. Quant à la relation banque entreprise mesurée par l'antécédent de crédit, le taux de refus passe de 44% dans le cas du démarrage à 23% dans le cas du refinancement. Cette tendance baissière des fréquences des motifs de refus de crédit s'explique par la durée de la relation et de l'amélioration du niveau de perception du risque suivant les différentes phases d'accompagnement du partenaire client/entreprise.

Tableau N°20 : Fréquence moyenne et réponses relatives au rationnement du crédit suivant les différentes phases de développement de l'entreprise

Q13 : Parmi les raisons suivantes, lesquelles interviennent comme cause de refus d'une demande de crédit, et à quelle fréquence? (encerclez les codes:Ts=très souvent S=souvent R=rarement)

	l'insuffisance de garanties offertes	l'insuffisance de liquidités	la faible capacité de remboursement	la fragilité financière de l'entreprise	l'expérience de direction est insuffisante	l'âge de l'entreprise	Dossier incomplet	les mauvais antécédents de crédit
	Fréquence d'utilisation au Démarrage							
TS	80,8	44,2	73,1	63,5	38,5	32,7	63,5	44,2
S	9,6	17,3	13,5	11,5	17,3	21,2	21,2	17,3
R	9,6	38,5	13,5	25,0	44,2	46,2	15,4	38,5
T	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Fréquence d'utilisation nouvelle demande							
TS	44,2	19,2	38,5	36,5	13,5	9,6	46,2	32,7
S	38,5	28,8	40,4	38,5	32,7	36,5	28,8	40,4
R	17,3	51,9	21,2	25,0	53,8	53,8	25,0	26,9
T	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Fréquence d'utilisation refinancement							
TS	38,5	11,5	38,5	28,8	5,8	1,9	34,6	23,1
S	28,8	34,6	38,5	34,6	36,5	32,7	32,7	38,5
R	32,7	53,8	23,1	36,5	57,7	65,4	32,7	38,5
T	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 26

En terme du temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit, il est jugé trop long par la plupart des entreprises soient 55.8% (29 entreprises). Quant aux 23 entreprises restantes, le temps alloué est jugé assez satisfaisant ce qui représente 44.2% de la population enquêtée.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Tableau N°21 : analyse du temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit
Q14-1 : Comment jugez-vous le temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Suffisant	23	44,2	44,2	44,2
	Trop long	29	55,8	55,8	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 26.

Environ 50% des réponses proposées ont indiqué que le temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit est de moins d'un mois. 48.1% ont indiqué un temps plus long (entre 3 et 6 mois pour la plupart des réponses).

Tableau N°22 : Temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit (en durée)

		Fréquence	Pourcentage		
Valide	Moins d'une semaine	1	1,9	1,9	1,9
	Moins d'un mois	26	50,0	50,0	51,9
	Un moi et plus	25	48,1	48,1	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 26.

Selon la population enquêtée, le temps consacré à l'analyse d'une demande de crédit dépend :

- Du montant demandé avec un pourcentage de réponses proposées de 21.6%.
- De la qualité de l'information et du dossier avec 20% du total des réponses.
- Le statut du demandeur avec un taux de 17%.
- De la qualité de la relation banque-entreprise avec 12%.

Tableau N° 23: Analyse des facteurs déterminants du temps consacré à l'analyse d'une demande de crédit

	N	%	% observations
La qualité du dossier	29	15,7%	55,8%
Le montant demandé	40	21,6%	76,9%
la quantité des informations à traiter	37	20,0%	71,2%
Le type de demande	24	13,0%	46,2%
Le statut du demandeur	32	17,3%	61,5%
la qualité de la relation banque-entreprise	22	11,9%	42,3%
Autres	1	0,5%	1,9%
Total	185	100,0%	355,8%

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 26

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

II-3 Troisième axe : L'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance de l'entreprise.

Ce volet s'intéressant à la question de comment évoluent les principaux indicateurs de performance des entreprises enquêtées et les relations de dépendance entre les variables de performance de l'entreprise et la relation financière banque-entreprise. Selon les 52 répondants, la relation financière banque entreprise peut affecter positivement la situation financière de l'entreprise. 85.5% soient 45 entreprises ont indiqué un impact positif. Uniquement 13.3% qui ont éliminé la possibilité d'une influence positive de la relation banque-entreprise sur la situation financière de l'entreprise.

Tableau N° 24: Analyse de la relation financière banque-entreprise et sa contribution à l'amélioration de la situation financière de l'entreprise

La relation financière banque-entreprise a-t-elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	45	86,5	86,5	86,5
	Non	7	13,5	13,5	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 26

Le ratio de liquidité est un indicateur permettant de mesurer la capacité de l'entreprise à respecter ses engagements envers ses créanciers. 75% des entreprises ont indiqué un ratio de liquidité élevé ou stable ce qui montre que ces entreprises présentent des fonds de roulement positifs leur permettant ainsi de rester solvable durant ses deux dernières années.

Tableau N°25: Ratio de liquidité

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Elevé	18	34,6	34,6	34,6
	Bas	13	25,0	25,0	59,6
	Stable	21	40,4	40,4	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Le recours au financement bancaire apparait à travers l'analyse du taux de l'endettement qui est relativement élevé ou stable pour la plus part des entreprises. 38.5% des entreprises enquêtées ont indiqué un taux d'endettement élevé et 40.4% ont enregistré des taux stables.

Tableau N°26: Le taux d'endettement

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Elevé	20	38,5	38,5	38,5
	Bas	11	21,2	21,2	59,6
	Stable	21	40,4	40,4	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

La marge commerciale est considérée comme un indicateur de performance de l'entreprise. Elle donne un aperçu sur le profit généré et aide à déterminer le seuil de rentabilité de l'entreprise. Près de 77% des entreprises enquêtées ont enregistré un niveau élevé ou stable de la marge bénéficiaire nette ce qui signifie qu'elles ont réalisé des gains de leurs ventes ces deux dernières années.

Tableau N°27 : Marge bénéficiaire nette

Une marge bénéficiaire nette					
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Elevé	23	44,2	44,2	44,2
	Bas	12	23,1	23,1	67,3
	Stable	17	32,7	32,7	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

L'analyse du tableau croisé ci-dessous montre que la relation banque-entreprise a influencé positivement la situation financière de l'entreprise. Il y'a une forte dépendance entre les variables relation financière et marge bénéficiaire. 23 entreprises ayant mentionné un effet positif de la relation banque-entreprise ont enregistré une marge bénéficiaire élevée. 14 entreprises ont enregistré une marge d'un niveau stable et uniquement 8 entreprises ont indiqué une marge bénéficiaire nette faible.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Tableau N°28: Le lien entre les variables marge bénéficiaire nette et la relation financière banque-entreprise

Tableau croisé Une marge bénéficiaire nette * La relation financière banque-entreprise a t-elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?

Effectif

		La relation financière banque-entreprise a t-elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?		Total
		Oui	Non	
Une marge bénéficiaire nette	Elevé	23	0	23
	Bas	8	4	12
	Stable	14	3	17
Total		45	7	52

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

Le test di khi- carré confirme l'hypothèse de présence d'une relation de dépendance entre la relation financière banque-entreprise positive et le niveau de la marge commerciale soit les hypothèses H1 : présence d'une relation de dépendance et H0 : rejet de l'hypothèse de dépendance. La valeur de la statistique khi-carré est de 7,9 avec une probabilité de 0.01 qui largement inférieur au seuil de significativité alpha de 5. Nous confirmons l'hypothèse H1 de dépendance entre les variables relation banque-entreprise positive et marge bénéficiaire nette.

Tableau N°29: tests du Khi-carré

Tests du khi-carré			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	7,901 ^a	2	,019
Rapport de vraisemblance	9,967	2	,007
N d'observations valides	52		

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

La lecture du tableau ci-dessous montre que :

- 34.78% des entreprises ayant enregistré une marge bénéficiaire élevée ont obtenu un taux d'acceptation de demande de 100%. 17.4% ont eu un taux d'acceptation de 10% ou de 80%.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

- 76.64% des entreprises ayant enregistré une marge bénéficiaire stable ont obtenu un taux d'acceptation de demande de 100%.

Tableau N° 30: tableau croisé marge bénéficiaire et taux global d'acceptation de demandes

		Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années											Total
		,00	10,00	30,00	40,00	50,00	60,00	65,00	70,00	80,00	95,00	100,00	
Une marge bénéficiaire nette	Elevé	0	4	2	0	1	1	2	1	4	0	8	23
	Bas	2	4	1	0	2	0	0	1	0	0	2	12
	Stable	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	13	17
Total		2	8	3	1	3	1	3	3	4	1	23	52

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2.

Par ailleurs, 12 entreprises ayant enregistré une marge faible ont obtenu un taux d'acceptation de 16% (un taux de refus de 84%). Ce qui montrent qu'il y'a une relation inverse entre le taux d'acceptation et l'indicateur de performance qui est la marge bénéficiaire

La relation de dépendance entre la marge bénéficiaire et le taux d'acceptation de la demande de crédit peut être vérifiée à travers le test de Khé-carré qui montre une probabilité de 0.02 qui est inférieure au seuil alpha de 5%.

Tableau N°31: tests du Khi-carré

Tests du khi-carré			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	35,040 ^a	20	,020
Rapport de vraisemblance	40,090	20	,005
N d'observations valides	52		

a. 30 cellules (90,9%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,23.

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

La lecture du tableau ci-dessous montre la présence d'une relation de dépendance entre le ratio de liquidité et le taux global d'acceptation des demandes de crédit pour les deux dernières années. Les chiffres indiquent :

- 22% des entreprises ayant enregistré un taux de liquidité élevé ont obtenu un taux d'acceptation de demande de 100%. 16% ont eu un taux d'acceptation de 30% ou de 80%.
- 76.19% des entreprises ayant enregistré un taux de liquidité stable ont obtenu un taux d'acceptation de demande de 100%.

Par ailleurs, 13 entreprises ayant enregistré une marge faible ont obtenu un taux d'acceptation de 23% (un taux de refus de 84%). Ce qui montre qu'il y'a une relation inverse entre le taux d'acceptation et l'indicateur de performance qui est le ratio de liquidité.

Tableau N° 32: tableau croisé entre le ratio de liquidité et taux global d'acceptation de demandes de crédit pour les deux dernières années

Tableau croisé Un ratio de liquidité * Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années

Effectif

		Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années											Total
		0,00	10,00	30,00	40,00	50,00	60,00	65,00	70,00	80,00	95,00	100,00	
Un ratio de liquidité relativement	Elevé	0	3	3	1	1	0	2	1	3	0	4	18
	Bas	1	4	0	0	2	1	0	1	1	0	3	13
	Stable	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1	16	21
Total		2	8	3	1	3	1	3	3	4	1	23	52

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

La relation de dépendance entre la marge bénéficiaire et le taux d'acceptation d'octroi de crédit peut être vérifiée à travers le test de Khé-carré qui montre une probabilité de 0.029 qui est inférieure au seuil alpha de 5%.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Tableau N°33: tests du Khi-carré

Tests du khi-carré			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	33,561 ^a	20	,029
Rapport de vraisemblance	37,399	20	,010
N d'observations valides	52		

a. 30 cellules (90,9%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,25.

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

L'analyse du tableau croisé entre la rentabilité de l'entreprise et le taux de refus des demandes de crédit pour les 5 dernières années indique la présence d'une relation de dépendance entre le taux de refus et la rentabilité de l'entreprise. Selon la perception du degré d'importance et d'influence de la rentabilité, 76.9% des entreprises ayant indiqué un niveau de rentabilité élevé et moyenne de 1 à 3 ont enregistré un taux d'acceptation de 95% (un taux de refus de 0%).

Tableau N°34 : tableau croisé rentabilité de l'entreprise et taux global de refus de demandes de crédit pour les 5 dernières années

		taux global de refus de demande de crédit pour les 5 dernières années										Effectif	
		,00	5,00	10,00	15,00	30,00	40,00	50,00	60,00	70,00	75,00		80,00
la rentabilité de l'entreprise	importance niveau 1	6	0	0	0	1	1	0	2	1	0	2	13
	importance niveau 2	13	0	0	0	1	0	3	0	0	0	0	17
	importance niveau 3	4	0	0	1	0	0	4	0	0	0	1	10
	importance niveau 4	1	1	5	0	1	0	0	0	1	0	0	9
	importance niveau 5	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	3
Total		24	1	5	1	3	3	7	2	2	1	3	52

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

La relation de dépendance entre la rentabilité de l'entreprise et le taux de refus d'octroi de crédit pour les 5 dernières années peut être vérifiée à travers le test de Khé-carré qui montre une probabilité de 0 qui est inférieure au seuil alpha de 5%.

Tableau N°35: tests du Khi-carré

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	100,944 ^a	40	,000
Rapport de vraisemblance	75,888	40	,001
Association linéaire par linéaire	,151	1	,697
N d'observations valides	52		

a. 53 cellules (96,4%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,06.

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2

Le tableau croisé entre les antécédents de crédit et le taux de refus de crédits pour les 5 dernières années indique une relation de dépendance inverse entre la qualité de la relation banque-entreprise (antécédents de crédit) et le taux de refus de crédits. Plus l'entreprise tient à ses engagements (niveaux 3 à 5), plus le taux de refus est faible. 79% des entreprises (19 entreprises) ayant de bonne relation avec les banques (antécédents de crédit de niveau 3 à 5) ont obtenu un taux favorable de 100% (0% refus).

Tableau N°36 : tableau croisé entre la qualité de la relation banque-entreprise et taux global de refus de demandes de crédit pour les 5 dernières années

Effectif

		taux global de refus de demande de crédit pour les 5 dernières années											Total
		,00	5	10	15	30	40	50	60	70	75	80	
La qualité de la relation banque-entreprise (antécédents de crédit, etc)	importance niveau 1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	3
	importance niveau 2	1	0	2	0	0	1	1	0	2	0	2	9
	importance niveau 3	3	0	1	0	3	0	1	0	0	0	1	9
	importance niveau 4	11	0	0	0	0	2	3	2	0	0	0	18
	importance niveau 5	8	1	2	1	0	0	1	0	0	0	0	13
Total		24	1	5	1	3	3	7	2	2	1		52

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2.

Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bouira et Bejaia

Le test de Khé-carré montre une probabilité de 0.03 qui est inférieure au seuil alpha de 5% et confirme la présence de relation entre la qualité de la relation banque-entreprise et le taux de refus des lignes de crédit.

Tableau N°37 : tableau croisé entre la qualité de la relation banque-entreprise et taux global de refus de demandes de crédit pour les 5 dernières années

Tests du khi-carré			
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	69,159 ^a	40	,003
Rapport de vraisemblance	55,727	40	,050
Association linéaire par linéaire	11,057	1	,001
N d'observations valides	52		

a. 53 cellules (96,4%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,06.

Source : établi par nos soins à partir des données du logiciel SPSS IBM 2.

En conclusion, à travers l'analyse du questionnaire, il ressort que l'étude quantitative des réponses au questionnaire a révélé que le facteur le plus crucial dans la décision d'accorder un crédit est la situation financière et la rentabilité de l'entreprise, ce qui est de la plus haute importance. De plus, le risque de solvabilité constitue une menace importante pour la relation financière entre la banque et l'entreprise, qui survient lorsque l'entreprise n'est pas en mesure de rembourser ses dettes. Ainsi, les principales causes de rupture de la relation banque- entreprise sont le risque de solvabilité pour 34,7% et le non-respect des clauses contractuelles pour 43,2%.

La dégradation de la relation financière est influencée par l'asymétrie d'information qui représente 21,1 % des réponses fournies. Les principaux signaux d'une crise financière imminente pour une entreprise sont souvent liés à son non-respect des délais de paiement et de ses obligations. Suite à ces indicateurs, le prochain signe de difficulté vient des mauvaises relations avec les fournisseurs, des pertes opérationnelles répétées et des comptes gelés.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

La relation entre une banque et une entreprise est essentielle pour le bon fonctionnement de l'économie. Les banques jouent un rôle crucial dans le financement des activités des entreprises en leur fournissant des services financiers, tels que des prêts, des lignes de crédit, des services de paiement et des conseils en matière de gestion financière, donc la relation entre une banque et une entreprise est une symbiose essentielle pour favoriser la croissance économique. Les banques fournissent les ressources financières nécessaires aux entreprises, tout en générant des revenus grâce aux services financiers fournis. Les entreprises, de leur côté, bénéficient du soutien financier et des conseils des banques pour développer leurs activités. Une collaboration solide et une confiance mutuelle sont indispensables pour assurer une relation fructueuse et durable entre les banques et les entreprises.

La relation banque-entreprise n'est pas sans défis. Les banques doivent évaluer et gérer les risques associés aux prêts et aux crédits accordés aux entreprises. Les entreprises, de leur côté, doivent s'assurer qu'elles sont en mesure de rembourser leurs dettes et de maintenir une bonne santé financière. Les deux parties doivent également faire face aux fluctuations du marché, aux cycles économiques et à d'autres facteurs externes qui peuvent affecter leur relation. En outre, la réglementation financière joue un rôle important dans la relation banque-entreprise. Les réglementations visent à assurer la stabilité du système financier, à protéger les intérêts des parties prenantes et à prévenir les abus ou les pratiques illégales. Les réglementations peuvent influencer les conditions de financement, la disponibilité du crédit et les interactions entre les banques et les entreprises.

Les différents statuts de la société déterminent le besoin de financement en fonction de son activité, de sa situation, de sa stratégie et de ses investissements futurs, qu'ils soient corporels ou incorporels, qu'ils soient incorporels ou immatériels ou financiers. Certaines entreprises demandent un financement à court terme, d'autres un financement à moyen ou long terme, selon le montant du crédit demandé.

Grâce à ces crédits, les entreprises peuvent accroître leur performance économique et financière et investir dans de nouveaux projets. Pour recevoir ce remboursement, l'entreprise doit répondre aux exigences de la banque telles que les garanties et l'analyse financières de l'entreprise en question.

Conclusion générale

La banque est le principal partenaire financier de l'entreprise. Son activité de financement des entreprises l'oblige à se doter d'une fonction principale de production d'information. Cette gestion informationnelle lui permet d'établir une base de sélection de créanciers et d'emprunteurs solvables et crédibles.

Dans notre travail, on a appuyée deux principales hypothèses qui s'intitulent :

Que Selon H1 : Les banques doivent travailler en étroite collaboration avec les entreprises pour établir une relation de confiance et durable. Cette relation accorde à la banque la possibilité d'éviter les surcoûts liés à la collecte de l'information et de surveillance, ce qui permet aux entreprises (historiques) d'obtenir un accès facile aux lignes de crédit et de bénéficier des avantages relatifs au coût de l'emprunt. Et **H2** : Les entreprises et les banques tissent une relation étroite et intense qui repose sur l'accumulation et l'utilisation de l'information financière, stratégique, prévisionnelle et historique. Les entreprises ont besoin de financement pour se développer et maintenir une relation de confiance avec leur banque, tandis que les banques ont besoin d'informations précises pour prendre des décisions éclairées et sans risques sur l'octroi de prêts et fournir des services financiers adaptés aux besoins des entreprises, Sont confirmé et valide.

ET A travers l'enquête menée sur un échantillon de 52 entreprises (52 sur 60 entreprises ciblées). Nous avons constaté que la relation banque entreprise peut influencer la décision d'octroi de crédit à plusieurs niveaux.

1- Elle peut être une cause majeure dans l'explication du refus d'octroi de crédit car selon l'étude menée la qualité de la relation banque-entreprise évaluée par le critère antécédent de crédits (mauvais antécédent) est à l'origine du refus de demande de crédit à hauteur des 24,4% du total des réponses représentées par de 19 entreprises.

2- La relation de crédit est un élément pris en compte dans l'analyse d'une demande de crédit constituant la réponse de 30 banques soit 14,8% du total des répondants.

3- Elle peut influencer la fréquence de demande des exigences de garanties et de restriction durant tout le cycle de développement de l'entreprise car l'effet de la durée de la relation banque entreprise (relation d'affaire) et le rôle de la production de l'information réduit les risques bancaires liés à l'asymétrie de l'information et à l'insolvabilité de l'entreprise. Cette relation facilite les conditions et les exigences pour l'obtention d'un crédit dans le cadre d'une nouvelle

Conclusion générale

demande ou d'un refinancement.

4- Les causes de la rupture de la relation banque-entreprise sont imputées principalement au non-respect des termes du contrat avec 43,2% et l'importance du risque de solvabilité à hauteur de 34,7% et l'asymétrie de l'information avec un pourcentage de 21,1%

5- Les indicateurs de détection de la défaillance de l'entreprise conduisant à la rupture de la relation financière banque entreprise sont rattachés en premier lieu à la Mauvaise relation avec les partenaires/ (fournisseurs ou clients) et Pertes d'exploitation répétées puis à Compte gelé. Non-respect des termes de l'engagement et Non-paiement des échéances sont aussi des causes de la rupture de la relation.

6- La sélection des banques est un facteur clé dans la détermination des conditions de prêt. La théorie bancaire stipule que les petites et moyennes banques devraient choisir des relations

Exclusives (une à trois banques), tandis que les grandes entreprises devraient accroître leurs relations bancaires (entretenir des relations à long terme avec plusieurs banques). En théorie, il est nécessaire d'établir une relation permanente avec la banque, car changer de partenaire (de la banque) entraîne des coûts supplémentaires pour l'entreprise, tels que les frais dits de transfert et de déménagement.

Par ailleurs, l'analyse quantitative a révélé les constats suivants :

7- La relation banque entreprise a influencé positivement la situation financière des entreprises. 75% des entreprises ayant constaté une relation financière banque-entreprise positive ont enregistré un ratio de liquidité élevé. 40.4% ont enregistré des taux stables

8- La présence de relation de dépendance entre la marge bénéficiaire et le taux d'acceptation d'octroi de crédit. 12 entreprises ayant enregistré une marge faible ont obtenu un taux d'acceptation de 16% (un taux de refus de 84%).

9- Plus l'entreprise tient à ses engagements (niveaux 3 à 5), plus le taux de refus est faible. 79% des entreprises (19 entreprises) ayant de bonne relation avec les banques (antécédents de crédit de niveau 3 à 5) ont obtenu un taux favorable de 100% (0% refus).

Bibliographie

Livres & Ouvrage :

- Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO, Anne-Marry DRAI. (1970), "Dictionnaire des sciences économique ", 2e édition.
- Alain, BEITONE et al, (2004). " Dictionnaire des sciences économiques ", édition Arman Colin, Paris.
- Idem p.75
- Idem, p.458.
- Jean-Pierre Martin, " L'entreprise et son environnement économique ", édition élipse.
- Joël, PROVOST. (1986), "Les mots de l'économie", édition Ellipses, Paris.
- Michel Barabel, Olivier Meirer, Thierry Teboul. (2013), "Les Fondamentaux Du MANAGEMENT".
- Philippe NARASSIGUIN. (mars 04), " monnaie, banques et banque centrales dans la zone EURO", édition de boeck, 1ère éd.
- Philippe Raimbourg et Gwenaëlle Huet, (2020), "La relation banque-entreprise : une approche multidimensionnelle", Éditeur : Economica.
- Rouyer.G et choinel, (1999), " les banques ", édition d'organisation, Paris.
- SILEM, Ahmed et Jean-Marie ALBERTINI. (2002), "Lexique d'économie", édition Dalloz, Paris.
- Simon.J. (1998), "les banques", édition la découverte. Paris.

Article et Documents :

- (2022), "Fiscalité des entreprises" Cours Gestion Des Entreprises, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah de Fès.
- Abdelwahed Omri, Meryem Bellouma. (2008), " L'impact de la qualité de la Relation Banque-Entreprise sur la prime de risque exigée des entreprises tunisiennes ", Dans La Revue des Sciences de Gestion, Vol.1, n°229, pp.17-19.

- Aglietta, M., & Reberieux, A. (2014). "Banques et entreprises : une relation ambiguë", Éditions La Découverte, Paris.
- Articles 110 à 113 de la loi n 90-10 de l'avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Cadot, O., & Dutoit, L. (2006), " Les relations banque-entreprise dans les pays en développement: un état des lieux de la littérature". Revue d'économie financière, Vol.82(2), pp.39-63.
- Dorothee Rivaud-Danset. (1991), "la relation banque-entreprise : une revue approche comparée ", revue d'économie financière, Vol.16, pp.105-118
- George A. Akerlof. (1970), " The Market for 'Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism "Journal : The Quarterly Journal of Economics, Vol : 84, n°3, p .488-500.
- Ista Hay Riad M. Rafi Moha. "MODULE-2 L'ENTREPRISE ET SON ENVIRONNEMENT", p.2.
- Michael Spence. (1977), " Job Market Signaling" Journal : The Quarterly Journal of Economics, Vol 91 , num° 3,p.355-374.
- Mme BENZAKOUB Noria, "L'entreprise et son environnement", p.34

Mémoire :

- AFANGA Nassima. (2019/2020) "LA GESTION DES RISQUES DES RISQUES BANCAIRES : CAS DE LA BANQUE POPULAIRE". Option : Gestion.
- Anuarité CIBALONZA MWEZE, (2015), " Organisation et fonctionnement d'un service comptable au sein d'une entreprise publique. Cas de l'office des routes sud Kivu ", Institut Supérieur de Commerce de Bukavu - Graduat .
- Dieudonné KAPOTO KANKAJI CEPROMAD. (2016), " L'application du marketing comme moyen d'accroissement de la clientèle d'une entreprise des services. Cas de la société de surveillance minière-ssm/likasi " .Management et sciences économique, option : Marketing, p.62.

- Relation Banque entreprise dans le cadre de financement des investissements CAS : Financement d'un investissement au niveau de la BADR Agence n°359 AMIZOUR

Site Internet :

<file:///C:/Downloads/510-Article%20Text-1861-1-10-20210215.pdf> et

<https://www.pourleco.com/la-galerie-des-economistes/stiglitz>

https://www.hugomichel.io/publication/blog_post_fintech/

<https://wikimemoires.net/2012/03/banque-fonctions-definition-banque/>

<https://www.lefrancaisdesaffaires.fr/wp-content/uploads/2016/05/02approvisionnement.pdf>

<https://www.researchgate.net/scientific-contributions/SP-Woo-2067146118>

Liste des tableaux

Tableau 01 : Statut juridique des entreprises interrogées	34
Tableau 02 : Secteur d'activité d'entreprise interrogée	34
Tableau 03 : Le nombre de banques (en moyenne) dont l'entreprise a sollicité pour assurer son financement	36
Tableau 04 : Le nombre de banques (effectifs) dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement	37
Tableau 05 : la moyenne des réponses relatives aux crédits accordés	37
Tableau 06 : le nombre de réponses relatives aux crédits accordés.....	38
Tableau 07 : Les causes du rationnement.....	38
Tableau 08 : Négociation des conditions d'octroi d'un crédit avec la banque.....	39
Tableau 09 : Initiative et fréquence de visite de la banque après octroi de crédit.....	40
Tableau 10 : Niveau de difficulté de Communication.....	40
Tableau 11 : Niveau de difficulté des contacts.....	41
Tableau 12 : Niveau de difficulté de la précarité de l'information.....	41
Tableau 13 : Les principales causes de la dégradation de la relation banque-entreprise	42
Tableau 14 : Classement des principaux indicateurs de défaillance pouvant engendrer une rupture de la relation banque-entreprise	43
Tableau 15 : Les éléments pris en compte lors de l'analyse d'une demande de crédit	44
Tableau 16 : classement des éléments par ordre d'importance décroissant de 1 à 5....	45
Tableau 17 : Principaux documents les plus souvent exigés par la banque	46

Tableau 18: Fréquence moyenne des réponses relatives aux éléments de l'analyse de la demande de crédit durant le cycle de vie de l'entreprise	47
Tableau 19: Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 et 5 dernières années	48
Tableau 20 : Fréquence moyenne et réponses relatives au rationnement du crédit suivant les différentes phases de développement de l'entreprise	49
Tableau 21 : analyse du temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit	50
Tableau 22 : Temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit (en durée)	51
Tableau 23: Analyse des facteurs déterminants du temps consacré à l'analyse d'une demande de crédit	51
Tableau 24: Analyse de la relation financière banque-entreprise et sa contribution à l'amélioration de la situation financière de l'entreprise.....	52
Tableau 25: Ratio de liquidité	53
Tableau 26: Le taux d'endettement	53
Tableau 27 : Marge bénéficiaire nette	53
Tableau 28: Le lien entre les variables marge bénéficiaire nette et la relation financière banque-entreprise	54
Tableau 29: tests du Khi-carré	55
Tableau 30: tableau croisé marge bénéficiaire et taux global d'acceptation de demandes	55
Tableau 31: tests du Khi-carré	56
Tableau 32: tableau croisé entre le ratio de liquidité et taux global d'acceptation de demandes de crédit pour les deux dernières années	57
Tableau 33: tests du Khi-carré	57
Tableau 34 : tableau croisé rentabilité de l'entreprise et taux global de refus de demandes de crédit pour les 5 dernières années	58

Tableau 35: tests du Khi-carré 59

Tableau 36 : tableau croisé entre la qualité de la relation banque-entreprise et taux global derefus de demandes de crédit pour les 5 dernières années59

Tableau 37 : tableau croisé entre la qualité de la relation banque-entreprise et taux global derefus de demandes de crédit pour les 5 dernières années.....60

Table de figures :

Num de la figure	Titre de figure	Page
Schéma 1	L'environnement des fonctions	17
schéma 2	Le macro-environnement del'entreprise	18

Table des matières

Introduction générale	2
Chapitre I : Généralités sur les banques et les entreprises	6
Section I: Généralité sur la banque et ses activités.....	6
I.1 Définition juridique	6
I.2 Définition économique	6
I.3 Les typologies de banque.....	7
I.3.1 Les banques généralistes	7
I.3.2 Les banques d'investissement.....	7
I.3.3 Les banques d'affaires	7
I.3.4 Les banques de dépôts.....	7
I.3.5 Les banques spécialistes	7
I.4 Le Rôle de la banque	8
I.4.1 Le rôle économique de la banque	8
I.4.2 Les fonctions de la banque	8
- La collecte des dépôts	8
- La distribution des crédits	8
- La gestion des moyens de paiement	9
I.4.3. L'activité financière des banques	9
I.5. Environnement de la banque	9

I.5.1 La tendance de marché	9
I.5.2 Défis pour les banques.....	9
Section II : Entreprise et son environnement	10
II.1 Définition de l'entreprise et son rôle.....	10
II.1.1 L'entreprise est une cellule de production	10
II.1.2 L'entreprise est une cellule de répartition.....	10
II.1.3 L'entreprise est une cellule sociale	11
II.1.4 L'entreprise est une cellule de décision et un système ouvert et finalisé.....	11
II.2 Le rôle et les fonctions de l'entreprise	11
II.2.1 Aspect économique et social l'entreprise.....	12
II.2.2 Aspect systémique l'entreprise	12
II.2.2 Les fonctions de l'entreprise.....	12
-La fonction gestion des ressources humaines	12
- La fonction approvisionnement	12
- La fonction de production	13
- La fonction commerciales / marketing.....	13
- La fonction financière	13
- La fonction Recherche & Développement (R & D).....	14
II.3 La classification des entreprises.....	14

II.3.1 Classification selon la nature économique	14
II.3.2 Classification selon le type d'opérations accomplies	14
II.3.4 Classification selon la dimension (la taille).....	14
-Effectif du personnel employé.....	15
- Selon le chiffre d'affaires.....	15
-Selon la valeur ajouté.....	15
II.3.4 Classification juridique	15
- Les entreprises du secteur public.....	16
-Les entreprises semi-publiques.....	16
-Les entreprises privées	16
II.4 Environnement de l'entreprise	16
- Environnement interne.....	16
- Environnement externe	16
II.4.1 L'environnement des fonctions	16
II.4.2 L'environnement de références	17
- Un Macro-Environnement	17
- Un Microenvironnement	18
- Un Miso-Environnement.....	18
Chapitre II : Analyse des fondamentaux de la relation banque- entreprise.....	21

Section I : Les fondamentaux de la relation banque entreprise.....	21
I.1 L'approche de marché.....	21
I.2 L'offre de la banque	21
Section II : Les déterminants relationnels de la relation banque-entreprise	22
II.1 Les déterminants informationnels (quantifiables) : Approche objective	23
II.2 Les déterminants informationnels (non quantifiable) : Approche subjective ...	23
Section III : Approche théorique de la relation banque entreprise : Revue littérature	23
III.1 Les facteur d'influence de la relation banque-entreprise	24
- La taille de l'entreprise	24
- L'intensité et la durée de la relation banque-entreprise.....	24
- La nature de l'activité de la banque	24
- La réglementation.....	24
- Coûts de transaction	24
- Confiance	25
- L'asymétrie d'information et selecte adverse	25
- Le taux d'intérêt	25
- La garantie exigée.....	25
III.2 Revue de littérature.....	26
Chapitre III : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès de 52 entreprises de la wilaya de Bouira et Béjaia	32
Section I : Présentation et conception du questionnaire.....	33

I.1 Conception du questionnaire	33
I.1.1 Objectif du questionnaire	33
I.1.2 Méthodologie de travail	33
I.1.3 Population ciblée : (Les répondants : entreprises et sociétés ciblées).....	33
I.2 La composition et présentation du questionnaire.....	34
I.2.1 Premier axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche subjective :Analyse des déterminants informationnels (non quantifiable)	34
I.2.2 Deuxième axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche objective : Analyse des déterminants informationnels (quantifiables)	35
I.2.3 Troisième axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche objective à travers l'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance de l'entreprise.....	35
Section II : Analyse et traitement des résultats de l'enquête	35
II.1. Premier axe : analyse de la relation banque-entreprise par l'approche subjective: Analyse des déterminants informationnels (non quantifiables).....	35
II.1.1 L'analyse de la relation financière banque-entreprise et du comportement de labanque face aux entreprises présentant des difficultés financières	36
II.1.2 L'analyse des causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise.....	42
II-2 Deuxième axe : Analyse de la relation banque-entreprise par l'approche objective :analyse des déterminants informationnels (quantifiables)	43
II.2.1 Analyse des déterminants informationnels (quantifiables) affectant les décisionsd'octroi de crédit	44
II-3 Troisième axe : L'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance de l'entreprise	52
Conclusion générale.....	63

Résumé :

L'objectif de ce travail consiste à déterminer quels sont les facteurs et les fondements de la relation financière banque-entreprise et comment elles peuvent obtenir des financements auprès des banques ? Dans cet ordre d'idée, nous cherchons à analyser les fondamentaux de cette relation et de comprendre :- Quels sont les critères utilisés par les banques pour évaluer la solvabilité d'une entreprise ?- Comment les entreprises peuvent-elles assurer un suivi efficace de leur situation financière auprès des banques pour maintenir une relation durable et de confiance ?- Sur quels critères les banques peuvent-elles offrir des services et des produits adaptés aux besoins des entreprises ?- Comment sont gérés les risques et les litiges entre les deux parties ? Ces questions sont fondamentales pour assurer une relation fructueuse et bénéfique pour les deux parties impliquées. Pour élaborer ce travail, nous nous appuyons sur deux principales hypothèses à savoir : **H1** : Les banques doivent travailler en étroite collaboration avec les entreprises pour établir une relation de confiance et durable. Cette relation accorde à la banque la possibilité d'éviter les surcoûts liés à la collecte de l'information et de surveillance, ce qui permet aux entreprises (historiques) d'obtenir un accès facile aux lignes de crédit et de bénéficier des avantages relatifs au coût de l'emprunt. **H2** : Les entreprises et les banques tissent une relation étroite et intense qui repose sur l'accumulation et l'utilisation de l'information financière, stratégique, prévisionnelle et historique. Les entreprises ont besoin de financement pour se développer et maintenir une relation de confiance avec leur banque

Pour analyser les principaux fondements de la relation banque-entreprise, nous avons opté pour une enquête auprès des entreprises localisées au niveau de la wilaya de Bejaïa et Bouira. En effet, nous avons effectué une étude expositive sur un échantillon de dirigeants d'entreprises. Cette enquête à porter sur 19 questions à choix multiples destiné à 60 entreprises localisées au niveau de la wilaya de Bejaia et Bouira. Le questionnaire est scindé en trois axes essentiels à savoir: L'analyse de la relation financière banque-entreprise et le comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières. L'analyse des causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise et enfin l'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance des entreprises enquêtés.

Abstract:

The objective of this work is to determine what are the factors and foundations of the financial relationship between bank and enterprise and how they can obtain financing from banks? In this vein, we seek to analyze the fundamentals of this relationship and understand:

- What are the criteria used by banks to assess the solvency of a company?
- How can companies effectively monitor their financial situation with banks in order to maintain a lasting and trusting relationship?
- On what criteria can banks offer services and products adapted to the needs of businesses?
- How are risks and disputes between the two parties managed? These issues are fundamental to ensuring a fruitful and beneficial relationship for both parties involved.

In developing this work, we use two main assumptions:

H1: Banks need to work closely with businesses to build a relationship of trust and sustainability. This relationship gives the bank the opportunity to avoid additional costs related to information gathering and monitoring, allowing (historical) companies easy access to lines of credit and benefits related to the cost of borrowing.

H2: Businesses and banks build a close and intense relationship based on the accumulation and use of financial, strategic, forecasting and historical information. Businesses need financing to grow and maintain a trusting relationship with their bank.

To analyze the main foundations of the banking-business relationship, we opted for a survey of companies located at the level of the Bejaia and Bouira. We did an expository study of a sample of business leaders. This survey will cover 19 multiple choice questions for 60 companies located at the wile Bejaia and Bouira. The questionnaire is divided into three main areas, namely: The analysis of the bank-enterprise financial relationship and the behavior of the bank vis-à-vis companies in financial difficulties. Analysis of the causes of the deterioration in the quality of the bank-company relationship and finally analysis of the impact of the bank- company relationship on the indicators of the performance of the companies surveyed.

ملخص:

هدف هذا العمل هو تحديد العوامل والأسس للعلاقة المالية بين البنك والشركة، وكيف يمكن للشركات الحصول على تمويل من البنوك؟ في هذا السياق، نحن نسعى لتحليل أساسيات هذه العلاقة وفهم ما يلي:

- ما هي المعايير التي تستخدمها البنوك لتقييم قدرة الشركة على الوفاء بالالتزامات المالية
- كيف يمكن للشركات ضمان متابعة فعالة لوضعها المالي لدى البنوك للحفاظ على علاقة مستدامة وموثوقة؟
- على أي أسس يمكن للبنوك تقديم خدمات ومنتجات ملائمة لاحتياجات الشركات؟
- كيف يتم إدارة المخاطر والنزاعات بين الطرفين؟

هذه الأسئلة أساسية لضمان علاقة ناجحة ومفيدة لكلتا الجهتين المعنيتين. لإعداد هذا العمل، نعتمد على افتراضين رئيسيين:

- الافتراض الأول: يجب أن تعمل البنوك عن كثب مع الشركات لإقامة علاقة مستدامة وموثوقة. تمنح هذه العلاقة البنك إمكانية تجنب التكاليف الزائدة المتعلقة بجمع المعلومات والمراقبة، مما يتيح للشركات الحصول على سهولة الوصول إلى
- الافتراض الثاني: تتشابه الشركات والبنوك في علاقة وثيقة ومكثفة. خطوط الائتمان والاستفادة من مزايا تكلفة الاقتراض تعتمد على تراكم استخدام المعلومات المالية والاستراتيجية والتنبؤية والتاريخية. تحتاج الشركات إلى تمويل للنمو والحفاظ على علاقة موثوقة مع بنوكها.

لتحليل الأسس الرئيسية للعلاقة بين البنك والشركة، قمنا باختيار إجراء استطلاع للشركات الموجودة في ولاية بجاية. في الواقع، أجرينا دراسة استعراضية على عينة من قادة الشركات. استهدف هذا الاستطلاع 60 شركة محلية في ولاية بجاية وبويرة، واشتمل على 19 سؤالاً متعدد الاختيارات. تنقسم الاستبيان إلى ثلاثة محاور أساسية، وهي:

- . تحليل العلاقة المالية بين البنك والشركة وسلوك البنك تجاه الشركات التي تواجه صعوبات مالية.
- . تحليل أسباب تدهور جودة العلاقة بين البنك والشركة.
- . تحليل تأثير العلاقة بين البنك والشركة على مؤشرات أداء الشركات المشمولة في الدراسة.