

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 MONÉTAIRE ET BANCAIRE

L'INTITULE DU MEMOIRE

La relation financière entre la banque et l'entreprise

Préparé par :
BENCHEIKH Sara

Dirigé par :
Dr ASSOUL Naouel

Date de soutenance :

Jury :

Président :

Examineur :

Rapporteur : **Dr ASSOUL Naouel**

Année universitaire : 2021/2022

REMERCIEMENT

Avant tout nous remercions Allah le plus gracieux et miséricordieux de nous avoir donné le courage, la volonté et la force pour l'accomplissement de ce travail et de nos années d'étude.

Nos remerciements s'adressent à ma promotrice Madame ASSOUL NAOUEL, d'avoir accepté de m'encadrer et m'avoir donné sa confiance, sa patience, ses conseils et ses encouragements.

Je tiens à remercier les membres du jury qui me font l'honneur d'évaluer mon modeste travail.

Mes vifs remerciements à mes parents et mes frères qui nous ont offert les moyens d'arriver là où je suis sommes. Je serais éternellement reconnaissante pour eux pour leurs soins, amour, encouragements et leurs prières.

Un spécial merci à tous les membres de ma familles mes précieux amis, pour leurs contributions par leurs soutiens inconditionnels qui m'ont été d'une grande aide.

Mon vif remerciement à mes collègues qui m'ont soutenu tout le long de ce modeste travail.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail aux personnes qui me sont les plus chères , qui m'ont soutenu et encouragé dans le meilleur et dans le pire.

A mes parents, pour tout l'amour qu'ils m'ont donné depuis ma plus tendre enfance, qui ont toujours été là pour moi , pour le soutiens inconditionnelle qu'il m'ont fourni et la confiance qu'ils ont eu en moi, j'espère vous rendre fières à travers ce travail et je prie que Dieu vous bénisse et vous garde . Les mots ne sauraient exprimer tout l'amour et le respect je porte à cette brave femme qui est ma Maman qui s'est démené sans s'économiser durant toute sa vie afin de m'apporter tout le confort , je souhaite de tout mon cœur qu'elle guérisse de sa maladie , elle qui restera mon exemple à suivre .

A mes deux grands frères ma grande sœur , ma belle-sœur et mes deux nièces, sans qui ma vie ne serais pas aussi joyeuse et pleine de couleurs.

A tous mes collègues avec qui j'ai passé les meilleurs moments et qui ont toujours cru en moi .

Sara.

Sommaire :

Introduction générale

Chapitre 01 : Le financement bancaire de l'entreprise

Section 01 : Généralités sur la banque

I. Définition et métier de la banque

I.1 Catégories d'établissements de crédits

II- Le financement bancaire

II.1 Définition du crédit bancaire

II.2. Les crédits d'exploitation

II.3. Les crédits d'investissements

I. Définition de l'entreprise

I.1 Les fonctions économiques de l'entreprise

I.2 La fonction sociale de l'entreprise

II. Les orientations stratégiques de base de l'entreprise

II.2. La diversification

II.3. L'intégration

II.4. L'internationalisation

III. Classification des entreprises

III.1. Classification économique

III.2. Les classifications juridiques

Chapitre 02 : La relation financière banque-entreprise

I. L'approche du marché

I.1. Les besoins des entreprises

I.2. L'offre des banques

I.3. Modes d'exploitation

Section 02 : La gestion de la relation financière banque entreprise

I. La relation banque-entreprise : aspect théorique

I.1 Les mesures de force de la relation banque-entreprise

I.2 Les déterminants transactionnels de la relation

II.1 La confiance

II.2 La relation interpersonnelle

II.3 Satisfaction des relations existantes

III.2. Le risque de liquidité et le risque de marché

III.4. Le risque d'insolvabilité

IV. Les indicateurs de performances de l'entreprise

IV.1 Les indicateurs financiers

IV.2 Les indicateurs de l'activité commerciale

IV.3 Les indicateurs de gestion des ressources humaines

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

Section 01 : Présentation et conception du questionnaire

I. Conception du questionnaire

I.1 Objectif du questionnaire

I.2 Méthodologie de travail

I.3 Population ciblée : (Les répondants : entreprises et sociétés ciblées)

II. La composition et présentation du questionnaire

II.1 Premier axe : L'analyse de la relation financière banque-entreprise et du comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières

Section 02 : Analyse et traitement des résultats de l'enquête

Conclusion générale

LISTE DE TABLEAUX :

Tableau 1 :La rémunération des facteurs de production.	17
Tableau 2: Les différents courants de la pensée (grands auteurs en organisation)	19
Tableau 3:Les motifs de l'intégration.....	21
Tableau 4:Statut juridique des entreprises interrogées	43
Tableau 5: Secteur d'activité des entreprises interrogées.....	43
Tableau 6: Le nombre de banques (en moyenne) dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement	45
Tableau 7: Le nombre de banques dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement : effectif et pourcentage %	45
Tableau 8: la moyenne des réponses relatives aux questions des crédits accordés.....	46
Tableau 9: le nombre de réponses relatives aux questions des crédits accordés.....	46
Tableau 10 :Les causes du refus	47
Tableau 11: classement des éléments par ordre d'importance décroissant de 1 à 5.....	47
Tableau 12:Les éléments pris en compte lors de l'analyse d'une demande de crédit	48
Tableau 13: Principaux documents les plus souvent exigés par la banque	49
Tableau 14 :Fréquence moyenne des réponses relatives aux éléments de l'analyse de la demande de crédit durant le cycle de vie de l'entreprise	50
Tableau 15:Les principales causes de la dégradation de la relation banque-entreprise	51
Tableau 16: Classement des indicateurs de défaillance pouvant engendrer une rupture de la relation banque-entreprise	52
Tableau 17:Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années	53
Tableau 18:: Taux global de refus de demande de crédits pour les 5 dernières années	54
Tableau 19: Fréquence moyenne et réponses relatives au rationnement du crédit suivant les différentes phases de développement de l'entreprise	56
Tableau 20: Temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit	56
Tableau 21: Comment est jugé le temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit.....	57
Tableau 22: facteurs déterminant du temps consacré à l'analyse d'une demande de crédit	57
Tableau 23: fréquence des visites de la banque en %	58
Tableau 24: fréquence des visites de la banque par an.....	58
Tableau 25 : négociation des conditions d'octroi d'un crédit avec la banque.....	59
Tableau 26: Niveau de difficulté de Communication.....	59
Tableau 27:Niveau de difficulté de la précarité de l'information	60

Tableau 28: Niveau de difficulté des contacts.....	61
Tableau 29: Niveau de difficulté des contacts.....	61
Tableau 30: Taux d'endettement.....	61
Tableau 31: Ratio de liquidité	62
Tableau 32: Marge bénéficiaire nette	62
Tableau 33: le lien entre les variables marge bénéficiaire nette et la relation financière banque-entreprise	63
Tableau 34: Tests du khi-carré	64
Tableau 35: relation entre le ratio de liquidité et relation financière banque-entreprise positive	65
Tableau 36: Tests du khi-carré	65
Tableau 37: relation entre le ratio de liquidité et les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque	67
Tableau 38: Tests du khi-carré	67
Tableau 39: relation entre le ratio d'endettement et les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque).....	68
Tableau 40: Tests du khi-carré	69
Tableau 41: relation entre la marge bénéficiaire nette et taux d'acceptation des demandes.....	70
Tableau 42: Tests du khi-carré	71

Table de figures :

Numéro de la figure	Titre De la figure	Page
Figure 1	La fonction de répartition de l'entreprise page	16
Figure 2	La répartition de profit.	17
Figure 3	Les méthodes d'intégration.	22

Introduction générale

Introduction générale

La banque dispose d'un statut particulier à la fois fournisseur des moyens mais également client, qu'il faut convaincre. Son rôle tant qu'établissement de crédit allonge son activité dans les domaines de l'ingénierie et de la gestion financière. Cependant, la gestion et la valorisation de son portefeuille préconise la pérennisation de l'entreprise à travers son accompagnement, son suivi ainsi l'élaboration d'une bonne stratégie d'évaluation et de gestion des risques.

Le financement bancaire est une solution largement recourue dans les différentes phases de développement de l'entreprise. Sa contribution exige une consolidation de ses objectifs d'optimisation de rentabilité et le respect de ses exigences commerciales par le biais de l'exercice d'une gestion prudente des risques bancaires.

L'entreprise de son côté est une institution économique et sociale qui regroupe des moyens humains, matériels, immatériels et financiers, qui sont organisés d'une meilleure manière pour offrir de différents produits et services à des clients dans un environnement concurrentiel et bien évidemment avec un objectif de rentabilité. Depuis longtemps, les banques entretiennent des relations de collaboration avec les entreprises principalement fondées sur l'allocation de capitaux. Les fondements de cette relation sont conçus sur un ensemble d'opérations et de relations souvent standardisées et basées principalement sur les relations de crédit et de dépôt. Ces dernières constituent un moyen pour la banque de reproduire un flux informationnel afin d'instaurer un climat de confiance et une gestion très prudente des risques bancaires. Une relation banque-entreprise fréquente et satisfaisante permet une bonne compréhension des perspectives de l'entreprise et une meilleure façon de gérer les conflits d'intérêts.

Généralement, les crédits sollicités par l'entreprise ne sont pas toujours tous accordés. Ce rationnement est fonction de la qualité de l'emprunteur (solvabilité et rentabilité), du domaine de son activité, de la qualité de la relation entretenue avec sa banque (la durée de la relation et les antécédents de crédit) ou bien de l'asymétrie de l'information (de la qualité du dossier et de la relation informationnelle). Par ailleurs, les indicateurs mesurant la durabilité de la relation banque-entreprise sont assimilés aux exigences bancaires à travers les garanties personnelles et réelles demandées, la capacité de remboursement de l'emprunteur et surtout un dossier bien fourni de documents comptables, financiers et fiscaux. Néanmoins, plusieurs éléments peuvent affecter la relation entre la banque et l'entreprise, comme le non-paiement des échéances, les pertes d'exploitation répétées, compte gelé et la mauvaise relation avec les partenaires notamment dans le cas du non-respect des termes de l'engagement.

Problématique de recherche :

Ce travail s'intéresse à l'analyse de la relation banque-entreprise. Son objectif vise à comprendre les principaux fondements de la relation financière banque-entreprise et quel est son impact sur les indicateurs de performance de l'entreprise ? Par ailleurs, nous cherchons à appréhender le comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières et quelles sont les causes de dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise.

Hypothèses de travail :

Pour mener à bien ce travail, nous nous appuyons sur deux hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : Le degré de la force de la relation banque-entreprise est fondé sur son pouvoir de production et d'accumulation de l'information. Ce flux informationnel est un facteur important pour la détermination de la durée de ses relations.
- **Hypothèse 02** : La gestion du flux informationnel permet à la banque d'instaurer un climat de confiance et de centraliser l'information lui permettant de sélectionner les bons emprunteurs.

Méthodologie de travail :

Pour analyser les principaux fondements la relation banque-entreprise, nous avons opté pour une enquête auprès des entreprises localisées au niveau de la wilaya. 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 40 entreprises localisées au niveau de la wilaya de Bejaia. 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.
- 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 réparti ce travail en trois chapitres. Le premier chapitre concerne le financement bancaire des entreprises. Il vise à présenter des généralités sur la banque et ses activités ainsi qu'un glossaire sur l'entreprise. Le deuxième chapitre traite les fondements et les aspects de la relation financière banque-entreprise en s'interessant à l'étude de la relation banque-entreprise et la gestion financière de cette dernière. Le dernier chapitre porte sur l'analyse de la relation banque-entreprise à travers une enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bejaia (40 entreprises ciblées soient uniquement 32 entreprises enquêtées).

Chapitre 01 .

Chapitre 01 : Le financement bancaire de l'entreprise

La banque est un agent financier ayant pour vocation l'intermédiation entre les demandeurs et les bailleurs de fonds, dans le processus de financement indirect. De ce fait, elle gère plusieurs fonctions telles que ; les moyens de paiement, le transfert des ressources et la collecte des dépôts, etc.

Le financement bancaire est cœur du métier bancaire puisqu'il demeure le mode de financement externe largement utilisé par les entreprises dans les différentes phases de leur développement. La banque est une entreprise à caractère spécifique. Elle a un statut juridique, une organisation, une stratégie et une spécificité lui accordant l'unique privilège de l'émission monétaire.

Ce chapitre vise à présenter en premier lieu des généralités sur la banque et ses activités ainsi qu'un glossaire sur l'entreprise, son rôle et son environnement.

Section 01 : Généralités sur la banque

La fonction principale de la banque est de recevoir des dépôts des agents économiques à capacité de financement et d'accorder des crédits bancaires aux agents en besoin de financement.

I. Définition et métier de la banque

« 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 public, la prestation de service d'investissement »¹. En d'autres termes, la banque est un intermédiaire financier entre les offreurs et demandeur de monnaie.

I.1 Catégories d'établissements de crédits

« Les établissements de crédits sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque (réception de fonds public, opération de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle ou la gestion de paiement »². Plus exactement, les établissements de crédits sont des fournisseurs de bien et services qui sont fait pour exercer à la fois des activités bancaires et offrir des services financiers.

¹ Alain, BEITONE et al, « Dictionnaire des sciences économiques ». Paris ,édition Arman Colin, 2004, p.28.

² MONNIER, Philippe et Sandrine MAHIER-LEFRANÇOIS. Les techniques bancaires, édition Dunod,Paris,2008, p3.

A. Les banques commerciales

« La catégorie des banques commerciales est composée de tous les établissements qui ont la possibilité d'effectuer toutes les opérations de la banques »³ c'est-à-dire que la banque commerciale accomplit toutes les activités bancaires qui sont principalement la réception des dépôts et l'octroi de crédits bancaires.

B. Les banques coopératives ou mutualistes

Les banques coopératives sont des sociétés qui sont gérées par leurs actionnaires où la propriété est collective. Ces actionnaires peuvent être des personnes morales telles que les syndicats, des associations, des collectivités publiques ou des personnes physiques.

C. Les caisses de crédits municipaux

« Il s'agit d'un établissement public de crédit et d'aide social. Elles Octroient des crédits, collectent des dépôts et offrent des services bancaires. Leurs spécialité d'origine reste le prêt sur gage à court terme et à taux modérés à des particuliers »⁴. Ces établissements exigent comme garantie des gages sur marchandises.

D. Les sociétés financières

« Les sociétés financières sont des établissements de crédits qui ne sont agréés que pour réaliser certaines opérations de banque. En particulier ces sociétés ne peuvent pas recevoir du public des dépôts à vue à moins de deux ans »⁵. Dans des cas, les sociétés financières peuvent recevoir des fonds sous forme de titres de créances négociables à court, moyens ou long terme. Elles sont aussi spécialisées dans une fonction particulière comme le crédit-bail immobilier, le crédit-bail-mobilier, le crédit à la consommation, l'affacturage.

E. Les institutions financières spécialisées

« Les institutions financières spécialisées sont des établissements de crédit auquel l'État a confié une mission permanente d'intérêt public.

Les sociétés financières et les institutions financières spécialisées ne peuvent collecter de dépôts a vue a titre habituel »⁶. Simplement, ce sont des institutions investi par l'État au profit du public.

³ Pierre-Charles, PUPION. Economie et gestion bancaires ,édition Dunod ,Paris,1999,p11.

⁴ Eric, LAMARQUE . Gestion bancaire, édition Pearson Education ,France,2003,p.31.

⁵ Alain, BEITONE et al, « Dictionnaire des sciences économiques ». Paris ,édition Arman Colin, 2004,p.438.

⁶ BEGUIN ,Jean-Marc et Arnaud BERNARD. L'essentiel des techniques bancaires, édition AYROLES ,Paris,2008,p.10.

I.2. Les métiers de la banque

Un métier est formé autour de structures de production et de compétences appliquées des marchés. On trouve deux critères afin de décrire le métier exercé par une banque :

A. Le mode de collecte des ressources

« Les banques peuvent collecter leurs ressources soit par l'intermédiaire d'un réseau d'agence et/ou par des canaux de distribution relevant de la banque à distance ou en ligne, soit sur des marchés de capitaux »⁷. Pour mieux comprendre, la collecte de dépôts se fait dans le cadre de la finance directe, directement du client, ou dans le cadre de la finance indirecte émission, vente, achat, cession des titres sur les marchés des capitaux.

B. La zone d'exercice du métier

Ce deuxième critère regroupe les banques à activité domestique et à activité internationale. « Une banque exerce une activité domestique lorsqu'elle concentre ses activités dans une zone géographique qui ne dépasse pas les frontières de son pays d'origine. Elle exerce une activité internationale lorsqu'elle a des succursales ou filiales à l'étranger »⁸.

I.3. Typologies des banques

On trouve cinq types de banques :

A. Les banques d'investissement

Les banques d'investissement sont aussi appelées banques à moyen et long terme. Leur fonction consiste à accorder des crédits à moyens et long terme.

B. Les banques généralistes

« Etablissement financier qui fournit toute la gamme des services bancaires à ses clients »⁸. Plus simplement, ce sont des banques qui font toute formes d'opérations de crédit, donc elles ne sont pas spécialisées dans un domaine précis, elle est une banque d'affaire et de dépôt au même temps.

C. Les banques de dépôts

« Etablissement financier recevant des dépôts à vue ou à terme, spécialisé dans la distribution du crédit à court terme »⁹. Ce sont des banques de dépôts dont la principale

⁷ Sylvie ,DE COUSSERGUES. Gestion de la banque ,édition Dunod , 3eme édition,Paris,2002,p.12. ⁸ Idem.

⁸ SILEM ,Ahmed et Jean-Marie ALBERTINI. Lexique d'économie , édition Dalloz, Paris, 2002,p.76

⁹ Idem p.75

fonction est de faire des opérations de crédit à court terme, et collecter du public des dépôts à vue ou à terme.

Selon Joël PROVOST « 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 moyennes entreprises »¹⁰.

D. Les banques d'affaires

« Une banque d'affaires ne possède pas d'agences en contact direct avec le grand public et ne reçoit que des dépôts à moyens et long terme ». Ce type de banque a une activité spécialisée dans le financement et de prestation de services à destination aux grandes entreprises industrielles et commerciales et l'octroi de prêt à des gouvernements étrangers.

E. Les banques spécialistes

Ce sont des institutions de crédit, spécialisés dans une fonction précise, par exemple : Banque spécialisée dans le financement d'une activité économique particulière, banque spécialisées du crédit à la consommation, banque spécialisées dans le crédit immobilier.

II- Le financement bancaire

La banque est le principal partenaire financier de l'entreprise lui permettant de remédier à ses déséquilibres et décalages de trésoreries, de faire face à ses besoins de fonds pour les opérations de long terme ou de financement de cycle d'exploitation et d'investissement à travers l'octroi de crédits à long et à moyen terme.

II.1 Définition du crédit bancaire

« Le crédit est une opération qui permet au débiteur de différer son paiement ou qui permet à un agent de disposer pendant un certain temps de fonds qui sont mis à sa disposition par un autre agent. Le plus souvent le créancier obtient une rémunération (le taux d'intérêt) versée par le débiteur »¹¹. Les fonds collectés du public, déposés sous forme de dépôts à terme ou à vue, forment des ressources importantes qui ne doivent pas être immobilisées dans ses caisses.

La règle juridique permet aux banques d'accorder des crédits aux agents économiques à besoin de financement, à condition qu'ils soient dignes de confiance pour produire, investir et consommer. Les différents crédits proposés par la banque aux clients sont comme suite :

¹⁰ Joël, PROVOST . Les mots de l'économie , édition Ellipses , Paris ,1986,p.44.

¹¹ C.BIALES et al. Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains, édition Foucher, Paris ,1999, p.147.

II.2. Les crédits d'exploitation

Pendant son cycle de production, l'entreprise peut avoir un décalage dans sa trésorerie. Afin de financer ses dépenses, les entreprises font appel aux crédits d'exploitation. Pour mieux dire, le financement d'exploitation a pour but de répondre aux besoins de commercialisation de transformation et d'approvisionnement qui provient des activités de l'entreprise de courte durée. On trouve deux types de crédit d'exploitation : Les crédits par caisse et les crédits par signature.

II.2.1. Le crédit par caisse

« C'est un crédit de trésorerie, dont la banque finance une partie de l'actif circulant de l'entreprise (stocks ,créances) pour équilibrer la trésorerie de cette dernière »¹². Ce sont des crédits à court terme, ses principales fonctions est de faire face en cas de fin du mois difficiles ; en cas ou l'entreprises ne peut pas payer les employeurs et régler les déséquilibres de trésorerie de très courte durée. On trouve deux types de crédit par caisse :

- Crédits par caisse globaux : on distingue :

A. Le découvert

« C'est certainement le concours à court terme le plus sollicité et le plus utilisé. Il peut être autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus »¹⁴. Le découvert est donc un crédit à court terme qui a pour principale fonction de répondre à des besoins (insuffisances) temporaires de trésorerie provenant soit d'un gonflement des besoins de fonds de roulement qui peut provenir d'une augmentation rapide de l'activité et du chiffre d'affaires. Dans ce cas, il faut s'assurer qu'il s'agisse d'un besoin temporaire et qu'il soit appelé à disparaître avec un retour aux conditions normales de l'exploitation. Soit d'une diminution du fonds de roulement et cela est plus préoccupant pour le banquier. Cette diminution peut receler des causes dangereuses (remboursement d'une dette à long ou moyen terme, la démission d'un associé, l'acquisition d'un investissement, etc.) En aucun cas, le découvert ne saurait apporter une aide structurelle, donc permanente à la trésorerie. Le découvert peut être simple ou mobilisable :

1. Le découvert simple

« Il s'agit seulement d'autoriser l'évolution en position débitrice du compte client. Sa durée est de (15) jours à quelques mois par an jusqu'à ce que le client n'ait plus un besoin de trésorerie.

¹² Luc ,BERNET ROLLAND .Principe de techniques bancaires , édition Dunod , Paris ,2008.p.286. ¹⁴ Idem.

Quant au montant, celui-ci ne doit pas dépasser (15) jours du chiffre d'affaires puisqu'il est fixé par l'article 23 de l'instruction 47/94 de la BA qui dispose » : « les découverts en compte courant doivent diminuer afin de ne pas dépasser l'équivalent de (15) jours du chiffre d'affaires ».

2. Le découvert mobilisable

« Cette forme de découvert permet de créditer le compte client du montant plafond (l'autorisation) au lieu de le laisser évoluer en position débitrice. Le découvert mobilisable est généralement consenti pour le financement d'une opération bien précise (exemple : un crédit documentaire relayé par un découvert mobilisable). Les intérêts seront dans ce cas calculés sur le montant total du prêt. Le banquier fait signer à son client un billet à ordre d'échéance (90) jours. Contrairement au découvert simple, celui-ci est éligible au réescompte. »

3. Le crédit de compagnie

Ce concours est donné aux entreprises ayant une activité durable pour financer leurs besoins de production.

4. Le crédit relais

Le crédit relais est un type de crédit qui donne l'opportunité à l'emprunteur d'acheter un bien le temps qu'il vend un autre bien à condition que le produit sera destiné à financer le nouveau produit acheté.

B. Crédits par caisse spécifiques

La principale fonction des crédits par caisse est de financer certaines de l'actif circulant (stocks, créances), mais généralement s'efforcer des créances commerciales. On trouve plusieurs formes de crédits par caisse :

1. Le financement du poste client

Cette forme est la seule à offrir les modes suivants : Financement non limité, immédiate, et particulièrement liée au cycle d'exploitation.

2. Le financement de stock

La banque peut donner une avance aux entreprises des fonds sur des marchandises.

C. Crédit par signature

Le crédit par signature est un « engagement de la banque envers son client sans mouvement de trésorerie sur le principal »¹³. C'est un mode de financement qui abstient la banque des décaissements de fonds, c'est le cas où l'entreprise est obligée à demander à sa banque de lui abstenir certains décaissements, en incitant la signature au client pour garantir sa solvabilité

¹³ Dov , OGIEN ,Comptabilité et audit bancaires , Dunod , 2ème édition,2008,p.146.

auprès des créanciers et honorer ses engagements en cas où le dernier se trouvait défaillant. Les crédits par signature sont aussi appelés les crédits indirectes; comptabilisés à la case du hors bilan. Ils sont souvent attribués sous ces formes suivantes :

1. L'acceptation

C'est le cas où la banque honore le paiement d'un effet de commerce juste à sa date d'échéance. Elle se définit par la mention " bon pour l'acceptation " à l'avant de l'effet de commerce avec la signature du banquier.

2. L'aval

L'aval est un accord par signature pris par la banque, de payer l'effet de commerce à son échéance si l'emprunteur est défaillant. Il peut être fait sur un acte séparé ou bien sur l'effet lui-même.

II.2.2 Les cautions

Ils se définissent comme une décision d'exécuter des obligations en cas de faiblesse financière du débiteur principal prise par le banquier. « De ce fait le cautionnement est un acte civil et par conséquent, relève des tribunaux civils. Mais on peut admettre que l'obligation devient commerciale du fait que la personne qui se porte cautionne le fait en vertu de son activité commerciale, le cas des banques ». On trouve trois types de cautions :

A. Les cautions pour différer un paiement

Ou bien cautions fiscales et douanières. Elles permettent aux clients d'avoir un délai supplémentaire pour régler la TVA% ou des droits de douane.

B. Les cautions pour éviter des décaissements

Sont faites pour garantir la bonne fin d'une opération et remplacer des avals d'espèces.

C. Les cautions en vue d'accélérer des encaissements :

Ce genre se trouve dans le cas de caution de remboursement d'acomptes et celle de retenue de garantie.

II.3. Les crédits d'investissements

Le crédit d'investissement est accordé à des entreprises pour financer des investissements, pour acheter de nouvelles machines ou bien renouveler des matériaux. Sa fonction principale est d'améliorer le cycle de production de l'entreprise et la performance. Le crédit d'investissement est comptabilisé en hors bilan. La banque finance les crédits d'investissement sous trois formes :

II.3.1 Les crédits à moyens terme

Le crédit à moyen terme de 2 à 7 ans. Il est accordé pour l'achat des équipements dont leur amortissement est de 8 ans et 10 ans. Ce crédit ne doit pas financer la totalité de l'investissement. Il couvre au maximum 70% du montant demandé.

II.3.2 Les crédits à long terme

Le crédit à long terme se situe entre 8 à 20 ans. Il a pour but de financer les constructions et les immobilisations lourdes en générale. Néanmoins, ils doivent être assurés par des fonds certains, d'ailleurs les banques accordent rarement ce type de crédit. **II.3.3 Le crédit-bail**

« Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat »¹⁴.

II.3.4 Les crédits aux particuliers

Les individus ne disposent pas souvent des ressources suffisantes pour subvenir à leurs besoins, donc ils cherchent des moyens de financement (crédits bancaires) auprès de banque. Les formes les plus connues des crédits aux particuliers sont :

A. Les crédits à la consommation

La banque octroi ce type de crédit pour financer l'achat des biens de consommation, des biens domestique comme l'électroménagers, ameublement, automobile, etc.

B. Les crédits immobiliers

« Les crédits immobiliers sont mis en place pour l'acquisition de la résidence principale, d'une résidence secondaire ou bien d'un investissement locatif »¹⁵. C'est-à-dire que ce sont des crédits accordés pour les opérations sur biens immobiliers, comme l'achat de logement neuf, ou des travaux ménagers dans une maison d'occasion. Pour ce genre de crédit le banquier exige une garantie qui se définit en hypothèque de premier rang sur le logement financier.

C. Les crédits au commerce extérieur

Pour un développement de l'économie nationale, l'augmentation du volume des transactions commerciales mondiales, la banque joue un rôle très important pour régulariser ces transactions internationales pour assurer un bon déroulement des opérations avec le monde extérieur. Les principales fonctions de la banque dans ce cas sont de :

¹⁴ Luc BERNET ROLLANDE ,Op.cit,p.334.

¹⁵ MONNIER ,Philippe et Sandrine MAHIER-FRANÇOIS.Op.cit.p.195.

1. Le financement de l'importation

Ou bien le crédit documentaire, est comme « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis »¹⁶.

2.Le financement de l'exportation

Ont pour but de faciliter les transactions commerciales avec le monde extérieur. Dans ce cas l'exportateur est bénéficiaire d'un financement de l'exportation.

2.1.Le crédit acheteur

« Le crédit acheteur souscrit une suite de billet à ordre auprès de sa banque qui règle le vendeur immédiatement pour l'intégralité de la somme »¹⁷. La banque octroi ce type de crédit aux acheteurs étrangers en contrepartie de la garantie.

2.2 Le crédit fournisseur

« L'exportateur qui a accordé des délais de paiement à son client étrangers se trouve devant la nécessité d'escompter la traite qu'il détient sur l'acheteur étranger au moment de la livraison pour dégager la trésorerie »¹⁸.

Section 02 :L'entreprise et son environnement.

L'entreprise est un pilier très important dans l'économie, elle a pour but de produire des biens et services afin de répondre aux besoins et aux nécessités du public. Dans ce cas, elle vend ses biens et services sur les marchés. L'un de ses principaux rôles est d'offrir des postes d'emplois afin d'aspérer le chômage dans la société. Dans cette troisième section, on s'intéressera à l'entreprise et son environnement.

¹⁶ LEGRAND ,G et H.MARTNI .Management des opérations de commerce international ,Dunod ,2 ème édition ,Paris,1995,p.339.

¹⁷ Dov , OGIEN ,Comptabilité et audit bancaires , Dunod , 2ème édition,2008, p.147.

¹⁸ LEGRAND ,G et H.MARTNI.P.368. ²¹
G.BRESSY et C.KONKUYT. 2000.

I. Définition de l'entreprise

« L'entreprise est une unité économique autonome disposant de moyens humains et matériels qu'elle combine en vue de produire des biens et services destinés à la vente »²¹.

Autrement dit, l'entreprise est un agent économique dont sa première fonction est de produire et vendre des biens et services qui seront commercialisés sur des marchés. Et bien évidemment, comme toute activité commerciale, l'entreprise a pour objectif d'atteindre le chiffre d'affaires voulu et atteindre la marge bénéficiaire visée, suite à la vente des produits et services.

En Algérie, la PME se définit: «quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant une à deux cent cinquante personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un milliard de dinars algériens, et qui respecte le critère d'indépendance »¹⁹.

La loi de 2017 a défini les concepts suivants :

- Personnes employées : il s'agit du nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail année (UTA). L'année correspond pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- La moyenne entreprise : est définie comme une entreprise employant de cinquante à deux cent cinquante personnes. Le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre Cents millions de dinars algériens et quatre milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cents millions de dinars algériens et un milliard de dinars algériens.
- La petite entreprise : est définie comme une entreprise employant de dix à quaranteneuf personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cents millions.

I.1 Les fonctions économiques de l'entreprise

L'entreprise assure des fonctions vitales dans une économie. Elles jouent un rôle très important dans le développement économique et social des pays, et surtout dans l'augmentation du PIB . Comme on le sait le PIB est calculé avec les richesses créées par les entreprises privées

¹⁹ Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise.

et publiques. Sa première fonction est la fonction de production, qui se définit comme suit :

I.1.1 .La notion de production

« Produire , c'est ajouter de la valeur à un bien ou à un service par le travail des hommes ou des machines, les entreprises, unités de production, produisent donc des biens et des services grâce à la combinaison des facteurs de production qu'elles mettent en œuvre. On parle de production marchande quand les biens et les services produits s'échangent sur le marché à un prix permettant de couvrir au moins les coûts de production»²⁰.

Autrement dit, la seule façon dont l'entreprise peut exister et avoir un rôle dans l'économie est de produire ,et surtout innover pour contribuer au développement économique du pays.

I.1.2 La fonction de répartition

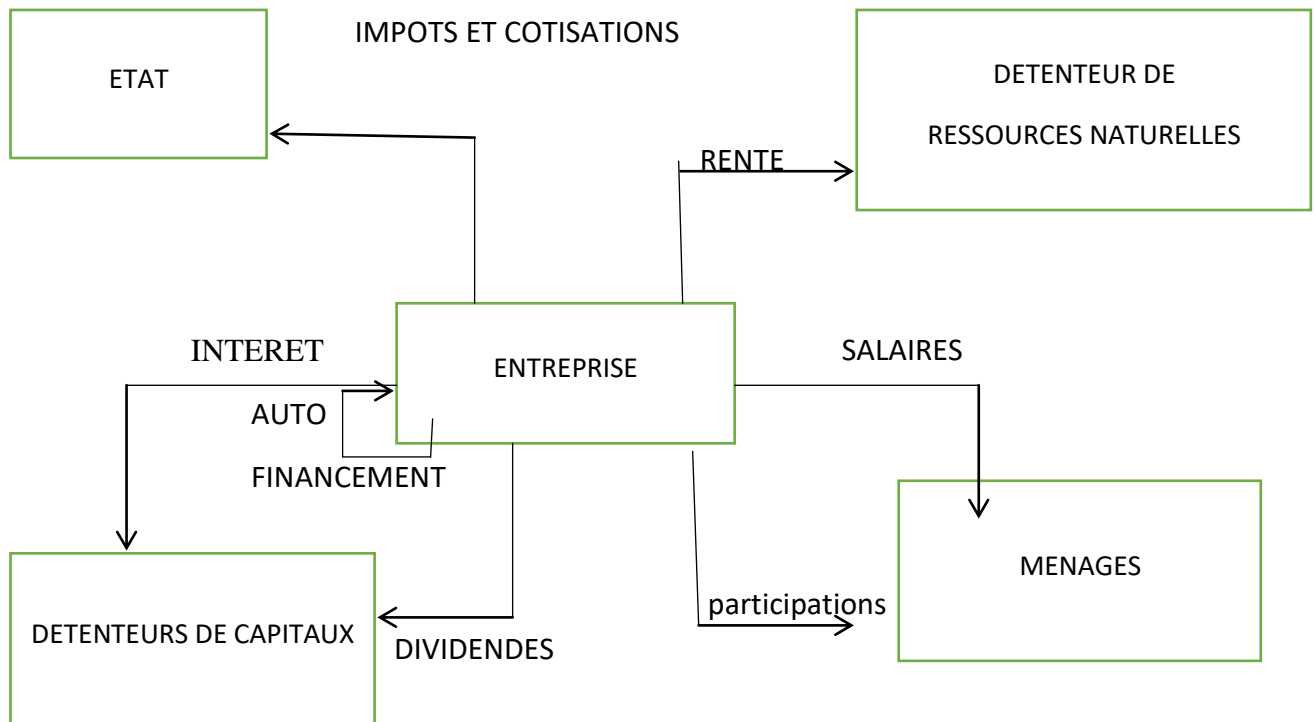
« Les entreprises créent des richesses en apportant de la valeur ajoutée .Ces richesses sont ensuite réparties dans le circuit économique. L'ensemble de la valeur ajoutée mesure la richesse créée par un secteur ou une entreprise au cours d'une période qui est souvent l'année. La valeur ajoutée représente donc la contribution productive propre à une entreprise. Pour connaître la valeur ajoutée, il faut déduire de la valeur de production, au prix du marché, les coûts de toutes les consommations intermédiaires évalués aux coûts du marché. La consommation intermédiaire se compose de tous les biens , produits ou services nécessaires à la production et qui ont été achetés en dehors de l'entreprise ».

Valeur ajoutée=valeurs des biens et services produits-valeur des consommations intermédiaires

Les richesses sont organisées dans le circuit suivant :

²⁰ Dov , OGIEN ,Comptabilité et audit bancaires , Dunod , 2ème édition,2008, p.147.

Figure N°01 : La fonction de répartition de l'entreprise



Source :Jean-François DHENIN et Brigitte

FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise ».

I.1.3. La rémunération des facteurs de production

La fonction de rémunération de production est résumée dans le tableau 1 :

Tableau 1 : La rémunération des facteurs de production.

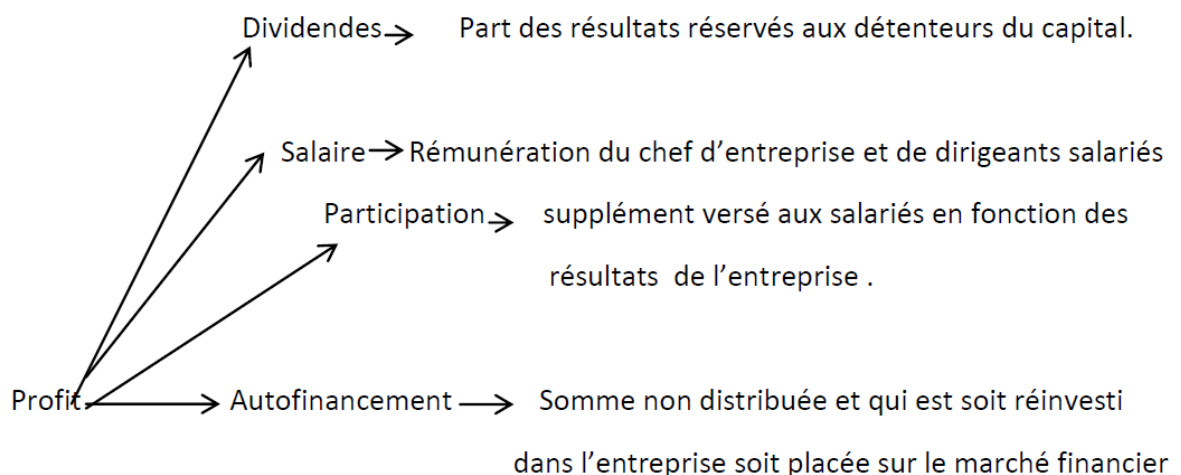
FACETEURS DE PRODUCTION	REMUNERATION	DEFINITION
Travail	Salaire	Le salaire est le prix payé pour le travail réalisé par les salariés soumis à un lien de subordination à leur employeur.
	Honoraires	C'est le prix payé pour des Prestations fournies par de personnes physiques travaillant sous le statut de profession libérale (ingénieur conseil , avocat , commissaire au compte...)
Capital	Intérêt	C'est le coût de l'argent prêté a l'entreprise.
Ressources naturelles	Rente	C'est le prix payé pour l'exploitation des ressources naturelles (mines , terres agricoles..)

Source : Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise ».

I.1.4. La répartition du profit

Comme toute entreprise son principal objectif est de faire un profit par rapport à son chiffre d'affaires, ce profit doit être réparti comme suit :

Figure N°02 : La répartition de profit.



Source : Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise ».

I.1.5. Le paiement des impôts, taxes et des charges sociales

« L'État, les collectivités locales et les organismes sociaux sont les principaux agents économiques qui font de la redistribution de revenus. Les entreprises contribuent à cette redistribution en payant des impôts (impôt sur les sociétés, taxe professionnelle) mais aussi des charges sociales. Conjointement aux fonctions de production et de répartition, l'entreprise remplit aussi une fonction sociale en créant ou en maintenant des emplois. Cette fonction résulte de plus en plus de l'arbitrage fait entre les facteurs de production travail et capital »²¹.

I.2 La fonction sociale de l'entreprise

« L'entreprise assure un double rôle social, d'une part, c'est une cellule de base de la vie en société car l'individu passe un temps considérable de sa vie de travail.

Les théories modernes du management prennent d'ailleurs en compte les aspirations et les motivations profondes des salariés pour une véritable gestion des ressources humaines. L'entreprise tente ainsi de concilier ses objectifs de rentabilité avec ceux du (bien-être personnel), d'autre part, l'entreprise est investie de missions en participant à la lutte pour de grandes causes sociales (lutte contre l'exclusion , participation à des campagnes d'intérêt national, etc.). L'entreprise est citoyenne dans la société. »²².

²¹ Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise ».p.18

²² Idem. p.19/20

Tableau 2: Les différents courants de la pensée (grands auteurs en organisation)

Courants de pensée	Présentation et principaux auteurs
Mouvement empirique (management)	Apparition des bases du management moderne. Cette théorie insiste sur la nécessité de gérer les organisations, et donc les entreprises. L'organisation doit établir un plan stratégique, définir des objectifs et se doter d'organes de contrôle pour veiller au respect de l'activité et à l'efficacité des employés (Fayol, Taylor, Drucker)
Mouvement sociologique	Prise en compte d'une sociologie du travail avec l'analyse des relations de pouvoir au sein des organisations. Analyse du rôle du leader dans une organisation et de la réaction des salariés aux différentes formes d'autorité (WEBER). Pour lui l'autorité bureaucratique est la forme la plus efficace d'administration.
Théorie de relations humaines	Les théories des relations humaines prennent en compte l'élément humain en construisant une augmentation en trois temps : 1) contrairement au taylorisme affirmation du principe de réalisation de l'homme dans son travail. 2) l'entreprise doit donc être conçue comme une cellule sociale, ce qui suppose la recherche de l'intégration et de la participation du personnel. 3) l'entreprise se révèle être un système sociotechnique avec deux éléments interdépendants : -l'élément technique (machines, matériel,..) -l'élément humain (le personnel) (Mayo, Herzberg, Crozier, Maslow, McGregor)
Analyse systémique	Approche globale de l'entreprise, considérée comme un système, c'est-à-dire comme un ensemble d'éléments interconnectés entre eux et animés d'un ou plusieurs objectifs.

Source : Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise » .p21.

II. Les orientations stratégiques de base de l'entreprise

Pour une meilleure production et un bon déroulement, l'entreprise impose de différentes stratégies concernant le mode, la qualité et la quantité des produits et services qu'elle offre l'entreprise. Chacune de ces stratégies a pour but d'améliorer la production et d'assurer un bon chiffre d'affaires. L'entreprise peut suivre quatre types de stratégies qui sont :

- La spécialisation.
- La diversification.
- L'intégration.
- L'internationalisation.²³

²³ Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise » .p219 ²⁷
Idem.

II.1. La spécialisation

La spécialisation est quand l'entreprise se base sur un seul et unique produit ou service. Elle le développe avec de nouvelles techniques et méthodes que ça soit dans la production, dans la matière première dans l'emballage, et dans la livraison ou autre. Développer le produit mais pas ajouter de nouvelles branches ou activités .La production sera pour un seul métier. « L'entreprise se spécialise dans la fabrication de produits en rapport avec son métier d'origine ».²⁷

« Etre spécialisée ne signifie pas forcément avoir un produit unique. On peut envisager une diversification de produits dans le cadre d'une spécialisation autour de son métier »²⁴. Pour procéder à cette stratégie on trouve plusieurs manières :

II.1.1. La différenciation des produits, la politique de gamme et la segmentation de clientèle

L'entreprise singularise ses produits en jouant sur les différents éléments d'identification du produit (marque, emballage, qualité , etc.). L'entreprise essaie dans le cadre de sa spécialisation de toucher tous les clients en développant un ensemble de produits susceptibles d'atteindre les cibles les plus diverses ; on parle de gamme de produits.

L'entreprise adopte une stratégie de différenciation de ses clientèles en jouant à la fois sur les deux éléments précédents selon les cibles visées.

II.2. La diversification

L'entreprise ajoute un nouveau produit ou service, produire un nouveau métier , qui sera utile pour l'entreprise. La diversification consiste à avoir deux ou plus d'activités ou de produits. Grâce à ce type de stratégie, l'entreprise touchera plusieurs marchés.

II.2.1 Les motifs de diversification

Il s'agit de :

- Répartir les risques : L'entreprise, en cas de difficulté dans une de ses activités peut reporter ses efforts sur une autre activité plus rentable.

²⁴ Idem .p.220

- Gérer un portefeuille d'activités complémentaires : Certaines activités rentables permettent le financement des activités futures.
- Orienter vers un nouveau marché plus rentable : L'entreprise profite des marchés porteurs.

II.2.2. Les procédés de diversification

« La diversification-extension, vise à exploiter des ressources pour conquérir une bonne position concurrentielles dans de nouvelles activités ²⁵».

« La diversification-déploiement à vocation offensive : a pour objectif d'entrer dans des activités sélectionnées pour leur valeur économique » ³⁰.

« La diversification-relai consiste à s'appuyer sur ses ressources pour développer une nouvelle activité qui compensera le déclin dans les activités de base. Elle a également pour but de ne pas faire dépendre l'entreprise d'un seul secteur » ²⁶.

II.3. L'intégration

« L'intégration se définit par le regroupement d'activités situées à des stades successifs du processus d'exploitation. Lorsqu'elle est complète, l'intégration correspond à une stratégie de filière » ³².

II.3.1 Les motifs de l'intégration

Ses derniers visent à améliorer la rentabilité et à renforcer l'esprit de concurrence sur le marché.

Tableau 3: Les motifs de l'intégration

Motifs	Caractéristiques
Une meilleure rentabilité	L'intégration peut permettre une réduction des coûts et une intégration des marges bénéficiaires.
Une logistique améliorée	L'indépendance de l'entreprise pour ses approvisionnements
Une taille plus concurrentielle	L'entreprise est plus forte face à ses concurrents

²⁵ Philippe Very, Stratégie de diversification, Edition liaison, 1997

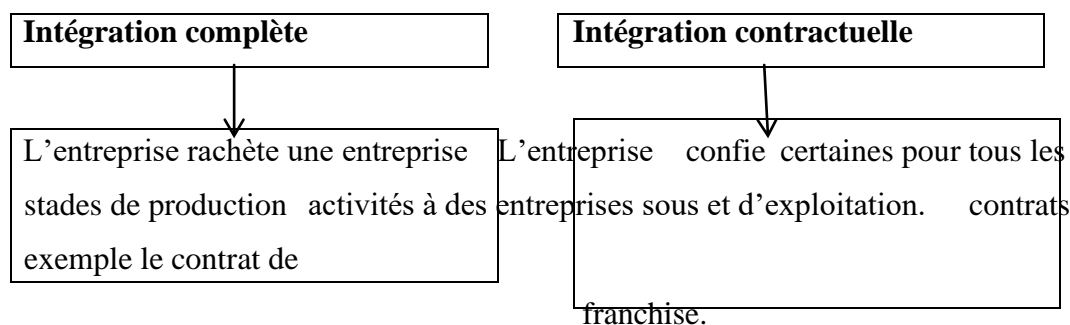
²⁶ Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise », p.222

Source : Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise » p.222.

II.3.2. Les procédés d'intégration

On trouve deux méthodes, l'intégration complète et contractuelle.

figure N°03 : Les méthodes d'intégration.



Source : Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise » p.223.

II.4. L'internationalisation

Selon le dictionnaire de politique TOUPICTIONNAIRE, l'internationalisation peut s'appliquer aux échanges de diverse nature entre les nations : économiques, politiques, culturels, etc. Les relations qui en résultent peuvent prendre différentes formes : Pacifiques, conflictuelles, de complémentarité ou de concurrence. L'internationalisation désigne aussi le régime d'administration d'un territoire par une autorité internationale.

³² Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « 50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise » p.222

Selon la même source, l'internationalisation est une stratégie de développement d'une entreprise au-delà de son marché national d'origine. Elle peut se manifester par l'implantation d'unité de production dans d'autres pays ou la conquête de plusieurs marchés nationaux²⁷.

III. Classification des entreprises

Les entreprises peuvent être classées selon plusieurs paramètres :

²⁷ <https://www.toupie.org/Dictionnaire/Internationalisation.htm>

III.1. Classification économique

- * **Secteur primaire** : ça concerne les entreprises qui font de l'agriculture, sylviculture, pêche et les mines.
- * **Secteur secondaire** : concerne les entreprises industrielles, travaux immobiliers (bâtiments) et des travaux publics.
- * **Secteur tertiaire** : concerne les entreprises de services.

3.2. Classification par taille :

- * **Micro-entreprise.**
- * **Très petite entreprise** : Moins de 10 salariés.
- * **Petite entreprise** : entre 10 et 49 salariés.
- * **Moyenne entreprise** : entre 50 salariés et 249 salariés.
- * **Grande entreprise** : 250 salariés
- * **Groupe d'entreprises** : comporte une société mère et des filiales.
- * **Entreprise étendue** : comprend une entreprise responsable travaillant avec de nombreuses entreprises partenaires²⁸.

III.2. Les classification juridiques

On trouve quatre types d'entreprises :

III.2.1. Entreprise individuelle

« Elle associe une personne physique et son patrimoine à une activité économique. L'individu est le seul dirigeant de son entreprise. Il engage toute sa responsabilité et tous ses biens dans son affaire »²⁹

²⁸ http://patrick.monassier.free.fr/cours_entreprise/entreprise/Classification%20des%20entreprises.pdf

²⁹ JEAN-FRANÇOIS dhenin ET brigitte fournier « 50 thèmes d'initiation à l'économie de l'entreprise.p.26.

III.2.2 Entreprise sous forme de société privée

« Les entreprises sous forme de société se définissent par l'existence de plusieurs associés qui font des apports en échange de parts sociales. L'ensemble de ces apports constitue le capital de la société. La société a une personnalité propre indépendante de celle de propriétaires de son capital. C'est une personne juridique (personne morale). Les formes en sont multiples (SNC, SA, SARL, etc.) »

III.2.3. Entreprise coopérative, associative ou mutualiste

« Elles constituent des formes intermédiaires. La gestion y est exercée par des sociétaires dans le but n'est pas le profit mais l'intérêt commun des sociétaires. Diverses formes de coopératives existent, on peut citer les coopératives de consommateurs, de producteurs, etc. Parmi les mutuelles de prévoyance »

III.2.4 Entreprise nationalisé, administration collectivité territoriale

Selon l'INSEE, le secteur public « regroupe les établissements publics à caractère industriel et commercial (EPIC), la société nationales, les sociétés d'économie mixte, les sociétés dont la majorité du capital est détenue par l'Etat ainsi que leurs filiales.

Pour prendre la décision concernant le choix de moyens de financement, l'entreprise prend en considération les besoins de manière spécifique, pour le choix du mode et de type de banque qu'elle doit solliciter.

Néanmoins le financement bancaire dans nos jours est devenu très essentiel dans l'économie pour financer les investissements de toutes catégories et de financer aussi les entreprises pendant ses phases ou cycle de production dans le but d'améliorer ses états économiques et les situations de déséquilibres financiers .

Chapitre 02 .

Chapitre 02 : La relation financière banque-entreprise

La plupart des entreprises industrielles et commerciales n'ont pas toujours suffisamment de fonds financiers pour faire face aux dépenses et aux besoins en générale de l'entreprise. Pour cela la première source de financement pour les entreprises est bien les banques. Elles octroient des crédits bancaires quelque soit leurs types (découvert, facilité de caisse, crédit d'investissement, etc.).

Les crédits demandés par l'entreprise ne sont pas toujours tous accordés, et les refus sont généralement dû soit à la situation de l'emprunteur et du secteur de l'activité, à la situation financière de l'entreprise, à la qualité de la relation entre la banque et l'entreprise ou bien des problèmes concernant les dossiers déposés pour demander les crédits. En général, les éléments qui assurent une bonne relation entre la banque et l'entreprise sont les garanties personnelles, les garanties de l'entreprise, la capacité de remboursement et surtout un dossier bien fourni des documents comptables et financiers. Néanmoins, plusieurs éléments peuvent affecter la relation entre la banque et l'entreprise, comme le non-paiement des échéances, les pertes d'exploitation répétées, compte gelé, l'entreprise demande des prorogations, mauvaise relation avec les partenaires et surtout non-respect des termes de l'engagement.

Ce deuxième chapitre sera consacré à l'étude de la relation entre la banque et l'entreprise. La première section cerner les fondamentaux de la relation banque et entreprise et traitera l'approche de marché, l'offre de banque et les modes d'exploitation. La deuxième section concernera la gestion de la relation financière banque-entreprise.

Section 01 : Les fondamentaux de la relation banque/entreprise.

Depuis longtemps, les entreprises ont des relations avec les banques. Ces relations sont liées à l'allocation de capitaux. La banque accompagne les entreprises dans leur réussite, fait face aux besoins de financement de l'investissement et besoins de financement du cycle de production.

I. L'approche du marché

« L'approche du marché des entreprises par les banques suppose une réflexion préalable sur les besoins de cette clientèle, une adaptation permanente des produits offerts, ainsi qu'une sélection des cibles prioritaires et des modes d'exploitation, de façon à en optimiser le résultat

dans une période de vive concurrence où une politique de communication est devenue indispensable »³⁰.

I.1. Les besoins des entreprises

Les besoins des entreprises sont à la fois objectifs et subjectifs notamment au plan relationnel. L'entreprise fait appel aux banques d'abord pour faire ses mouvements de fonds avec une totale crédibilité à moindre coût. La bonne qualité d'information joue un rôle très important dans la relation entre la banque et l'entreprise. Pour une bonne relation durable, l'information doit être bien transmise et traitée. L'entreprise comme tout agent économique souhaite également financer ses innovations et ses investissements selon des équations quantitatives et qualitatives. C'est-à-dire que les entreprises cherchent généralement des solutions souples en permanence et de bon marché. Ces éléments font partie du cahier de charge. Les besoins de l'entreprise, sont également d'ordre relationnel c'est-à-dire que l'entreprise veut être connue de sa banque et entretenir avec elle un dialogue qui s'inscrit dans la durée de façon à ce qu'il y ait une coopération étroite »³¹. Cette relation privilégiée résulte pour une large part du lien tissé entre l'animateur de l'entreprise ou son mandataire et le banquier teneur de compte. Un changement d'interlocuteur au niveau de la banque est souvent considéré comme une perte en ligne chez le client, source d'appréhension plus ou moins légitime. Il impose forcément au nouveau venu de faire rapidement ses preuves pour maintenir le climat de confiance noué par son prédécesseur³².

Pour éviter la domination par des intérêts d'avoir accès à une même banque à chaque fois, les entreprises font appel à plusieurs établissements, plusieurs banques pour avoir une bonne et meilleure position. Aussi, l'enchevêtrement des services financiers des firmes par les anciens banquiers sont maintenant de nature à dédramatiser la relation banque-entreprise⁴.

I.2. L'offre des banques

La banque offre de meilleurs produits et de meilleurs services pour atteindre la maximale satisfaction des entreprises en utilisant ces quelques exemples :

I.2.1 La disparition ou le déclin de certains produits

Dans le cas des investissements, un grand classique du financement à moyen terme, associant le crédit d'équipement des PME, les organismes de caution mutuelle et les banques est

³⁰ Gérard Rouyer, Alain Choinel et préface de Michel Freyche « La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement » 3ème édition 2001. p.08.

³¹ Idem. p.09.

³² Idem.

⁴ Idem.

progressivement tombé en abandon. Concernant le placement de trésorerie l'explosion des SICAV monétaires a mis entre parenthèses le compte à terme pour quelques années.

A. La transformation d'autres produits

« Destiné à pallier des décalages de trésorerie, le traditionnel crédit par caisse évolue et peut devenir le support du crédit global d'exploitation à vocation beaucoup plus larges puisqu'il se propose de financer les stocks et le poste clients. Technique multiséculaire, l'escompte d'effets de commerce se modifie avec la généralisation de la lettre de change relevé comme mode de règlement entre entreprise. On parle couramment d'escompte de LCR magnétiques, mais foin du droit cambiaire, ce sont les dispositions de la loi Dailly qui s'appliquent »³³.

B. L'émergence de nouveaux produits

Pour faire face aux concurrents, la banque est obligée d'être toujours active dans l'innovation dans ses différentes fonctions et de services, et pour cela la stratégie de marketing joue un rôle très important pour lancer un nouveau produit .

«Le marché financier propose des solutions plus variées et plus sophistiquées, suscitant un afflux régulier d'émetteurs et d'investisseurs nouveaux. Dans le domaine du court terme, les titres de créances négociables sont de nouveaux véhicules de placement commodes qui permettent aux banques de drainer des ressources (certificat de dépôt) et aux entreprises de lever des capitaux sur le marché monétaire (billets de trésorerie) »³⁴. La montée en puissance des salles de marché ouvre également de nouveaux horizons aux entreprises pour couvrir risques de taux et de change. Options de taux, swaps, options de change et bien d'autres formules se banalisent. Par ailleurs, fusions et acquisitions montées sous l'égide des banques témoignent du développement de l'ingénierie financière. Les prises de participation au capital de la clientèle ne sont plus rares et ressortent désormais d'une activité bancaire modernisée. Enfin et tout simplement, le relevé de compte sur support magnétique (disquette) supplante peu à peu le traditionnel relevé sur papier. Il tend même à être adressé par voie télématique alors que, d'une façon générale, «les progrès des télécommunications et de l'informatique facilitent les échanges de données entre la banque et l'entreprise. Les produits et services informatiques

³³ Gérard Rouyer ,AlainChoinel et préface de Michel Freyche « La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement »3eme édition2001.p10.

³⁴

Idem.

constituent dorénavant un nouveau champ de manœuvre pour la compétition bancaire sur le marché des entreprises »³⁵.

I.3. Modes d'exploitation

Pour profiter du marché des entreprises, pour une banque il faut d'abord définir un angle d'attaque. En question d'innovation se côtoient : l'histoire de l'établissement, la volonté des hommes qui l'animent, l'air du temps contribuent à façonner de manière toujours unique le point d'équilibre propre à chaque maison³⁶.

I.3.1 La banque de siège

Dans ce cas la banque se concentre en un lieu unique et mobilise ses forces commerciales et ses moyens logistiques pour pénétrer un marché. La banque de siège décampe à maintes questions qui se posent aux banques à réseau pour pénétrer leur marché. Bien définie, sa stratégie est également bien déterminée. Elle ne risque pas d'être affectée par la dominance de certains de ses responsables locaux d'agences qui aiment se démarquer de leur siège social et asseoir leur réputation sur une place en faisant fi dans une certaine mesure de la politique générale de leur établissement. Tout au plus, la banque de siège dissocie le plan géographique et le suivi commercial du traitement administratif mais conserve une gestion centralisée des opérations administratives tout en dispersant sur le territoire ses équipes commerciales. Des délégations régionales, ipso-facto moins éloignées géographiquement de la clientèle que le siège, peuvent suivre le fonds de commerce plus commodément et à moindre coût. Elles sont bien équipées en logistique pour prospecter leur périmètre. Exclusivement orientées sur l'aspect commercial de la relation banque entreprise ou également « gestionnaires d'engagements dans la limite de leur délégation de pouvoir, elles sont le fer de lance d'établissements en quête d'expansion mais qui ne souhaitent pas investir lourdement dans la constitution d'un réseau classique »⁹.

I.3.2. La banque à réseau

Traditionnellement une banque à réseau constitue des agences à vocation multiple (des particuliers aux entreprises) pour distribuer ses produits accroître son fonds de commerce.

³⁵ Gérard Rouyer ,AlainChoinel et préface de Michel Freyche « La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement »3eme édition2001.p10.

³⁶ Gérard Rouyer ,AlainChoinel et préface de Michel Freyche « La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement »3eme édition2001.p13. ⁹ Idem.

C'est, « à l'instar des succursalistes dont les enseignes brillent à tous les coins de rue, une maison de commerce qui a créé au fil des ans des points de vente pour quadriller le territoire »¹⁰. Ce modèle encore en vigueur dans le nombre d'établissement présente des avantages à savoir :

- Facilitation des synergies entre les marchés.
- Motivation du responsable de l'agence par l'autonomie dont dispose de cette organisation en réseau.
- Avantage de proximité de la clientèle d'entreprises dès lors que le maillage de la banque est suffisamment dense.

Il présente toutefois de sérieux inconvénients, essentiellement d'ordre humain ou de management relié aux coûts opérationnels en augmentant les charges liées au capital humain et les risques qui en découlent de la mauvaise gestion.

Section 02 : La gestion de la relation financière banque entreprise

La relation banque-entreprise est fondée sur un ensemble d'opérations et de relation plus au moins standardisées. Elle vise à reproduire un flux informationnel afin d'instaurer un climat de confiance à travers une gestion prudente. La relation banque-entreprise se manifeste le plus souvent sous forme contractuel à travers le contrat de prêt ou de dépôt. Cet engagement permet d'associer «les intérêts distincts des deux parties banque et entreprise.

D'une part, le banquier qui s'intéresse à la rentabilité et à la solvabilité de l'entreprise et d'autre part, l'entreprise qui cherche à rentabiliser les fonds empruntés »³⁷.

I. La relation banque-entreprise : aspect théorique

Au début des années cinquante, des travaux sur la relation banque entreprise ont été réalisés dans un contexte de débats se rapportant aux problèmes de rationnement de crédit bancaire. La relation banque entreprise a été considérée comme « un facteur permettant la disponibilité des crédits pour l'entreprise alors que la relation de dépôt semblait constituer une base de déploiement de la relation bancaire »¹². La relation banque entreprise peut être née du fait que la banque accorde des crédits sous des conditions et des exigences prédéterminés aux clients dont elle-même a tissé des relations à travers les dépôts effectués par ces derniers ou d'une ancienne relation issue d'un crédit antérieur (antécédent de crédit). De ce fait, des relations

³⁷ Riad BAH, Aldo LEVY, « Les déterminants de la relation banque entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt: une revue de la littérature ». Revue Innovation, N°1, volume 9, p 584. ¹²Idem, p 585.

durables sont plutôt nées des relations anciennes, comme elles peuvent naître indépendamment de l'existence d'une relation préalable de dépôt.

Pour un banquier, les décisions de rationnement demeurent dépendantes de la qualité des informations fournies par ses relations (qualité de l'emprunteur, de l'activité du secteur, du dossier fourni, etc.). A ce niveau, « le rationnement de crédit, dont souffrent plusieurs entreprises, n'est qu'un résultat inévitable du contexte informationnel opaque qui les caractérise »³⁸. La durabilité de la relation banque entreprise permet de créer un climat de confiance en réduisant ainsi les problèmes pouvant affecter la décision de l'octroi de crédits.

I.1 Les mesures de force de la relation banque-entreprise

Dans la théorie bancaire, les mesures de force de la relation banque-entreprise se résument en trois facteurs essentiels à savoir : le pouvoir d'acquérir un avantage informationnel, l'étendue, et l'exclusivité de la relation.

I.1.1 Le pouvoir d'acquérir un avantage informationnel

Dans un contexte informationnel, la banque possède le pouvoir de produire de l'information en se basant sur les relations entretenues avec ses clients à travers son rôle d'intermédiation financière. La théorie bancaire souligne qu'une relation durable permet de réduire les problèmes d'asymétrie de l'information (imperfections informationnelles). La relation financière fondée sur l'activité d'octroi de crédit est considérée comme un outil efficace dans la collecte et l'accumulation de l'information notamment celle se rapportant aux indicateurs de rentabilité et de la solvabilité de ses emprunteurs. Ceci lui permettra d'avoir plus de flexibilité quant à l'élaboration et à la mise en application des contrats d'octroi de prêts. C'est cette qualité d'informations collectées qui va influencer la décision de l'octroi et les termes des nouveaux contrats de crédits. La réitération de la relation financière banque-entreprise (relation d'octroi de prêt : nouvelle demande et refinancement) va permettre de réduire le temps et les coûts de surveillance appliqués par la banque. Ceci engendrera des économies d'échelle dans la collecte et le traitement des informations sur leurs clients

(Diamond, 1984)³⁹. Ainsi ces informations seront utilisées dans le cas d'une nouvelle demande ou d'un refinancement. Cette situation va impacter la confiance découlant de la relation banque

³⁸ Riad BAH, Aldo LEVY, « Les déterminants de la relation banque entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt: une revue de la littérature ». Revue Innovation, N°1, volume 9, p 584 .

³⁹ Diamond D. W., " Financial intermediation and delegated monitoring Review of Economic Studies", (1984). P51.

entreprise à travers l'allègement des conditions de crédits (fréquence des exigences et des garanties demandées à chaque phase de développement de l'entreprise).

I.1.2. l'étendue de la relation

De différentes études ont montré l'importance de la durée de la relation banque-entreprise et son rôle dans la détermination de l'intensité de la relation bancaire en se basant sur les prestations de services fournies par la banque et utilisées par l'entreprise. En effet, « le flux informationnel collecté à travers les mouvements des comptes bancaires permet à la banque de mieux contrôler les emprunteurs. Bien que certaines études joignent l'idée que le caractère privé des services et des produits bancaires mis à la disposition des clients permet de renforcer la relation bancaire, d'autres ont conclu que le nombre de ces services ne permet pas d'appréhender totalement cette relation. La durée de la relation bancaire est également considérée comme un facteur favorable à la disponibilité du crédit dans la mesure où la réitération des relations de prêt donne à la banque une meilleure information sur la capacité et la volonté de remboursement de l'entreprise»⁴⁰. De ce fait la durée de la relation banque entreprise peut réduire le taux de rationnement des crédits notamment lorsqu'il s'agit d'une relation de long terme.

I.1.3. l'exclusivité de la relation

Le choix de la banque constitue un facteur important dans la détermination des conditions d'octroi de crédit. L'exclusivité de la relation (choix d'une seule banque) peut s'avérer le choix optimal en termes de coûts d'intermédiation, mais tout en présentant certains inconvénients dans la durée. Son inconvénient réside dans le cas d'une rupture brusque pouvant affecter la situation financière de l'entreprise en la privant de toute marge de manœuvre, dans le cas où le banquier, par mesure de sécurité, refuse toute relation d'affaires avec l'entreprise. Pour le banquier, la relation exclusive lui permet de cumuler le flux d'informations privilégiées, facilitant ainsi l'élimination de tout emprunteur non solvable. De ce fait, pour les PME, deux à trois banques seront largement suffisantes alors que pour les grandes entreprises, qui entretiennent des relations de long durée, elles seront plutôt incitées à multiplier leurs relations bancaires, même si cela pourrait accroître les coûts de transaction¹⁶.

⁴⁰ Riad BAH, Aldo LEVY, « Les déterminants de la relation banque entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt: une revue de la littérature ». Revue Innovation, N°1, volume 9, p 587. ¹⁶ Idem.

I.2 Les déterminants transactionnels de la relation

La théorie bancaire distingue trois facteurs à savoir : l'incertitude de l'environnement, les coûts de transfert et la dépendance vis à vis de la banque.

I.2.1 L'incertitude de l'environnement

Dans la théorie bancaire l'analyse de l'environnement est considérée comme un élément central dans l'analyse des relations interentreprises. « L'incertitude est le degré auquel un individu ou une organisation ne peut anticiper ou prévoir précisément son environnement. C'est alors le résultat d'un environnement complexe, dynamique, et même volatile.

L'incertitude, la turbulence, l'hétérogénéité et le dynamisme de l'environnement désignent le même phénomène, et ce, en mettant en évidence les changements permanents liés aux évolutions technologiques et à la diversité qui peut influencer les stratégies et les performances des entreprises qui sont dans l'incapacité de prévoir les événements futurs »⁴¹.

I.2.2. Les coûts de transfert

La durée de la relation banque-entreprise permet de réduire le coût transactionnel du fait que la rupture de la relation ou un changement de partenaire entraînera des coûts supplémentaires pour l'entreprise, appelés coûts de transfert ou également coûts de mobilité. Ce sont des coûts financiers assumés par une entreprise en cas de modification de sa relation de partenariat avec la banque. Ces coûts augmentent avec la durée de la relation banque-entreprise.

I.2.3 La dépendance

La relation crédit entraîne une relation de dépendance avec les établissements de crédit. Cette dépendance constitue le besoin d'une entreprise d'entretenir une relation pour atteindre des objectifs financiers. La dépendance est fonction des montants de crédits accordés par la banque pour financer l'activité de l'entreprise. Elle se développe dès que les deux parties rentrent dans des contrats d'investissements spécifiques. De ce fait, la taille de l'entreprise pourrait impacter la relation bancaire notamment par sa position économique et financière.

II. Les déterminants du maintien de la relation banque-entreprise

Il se distingue par les éléments suivants :

- La confiance.
- La relation interpersonnelle
- Satisfaction des expériences précédentes

⁴¹ Riad BAH, Aldo LEVY, « Les déterminants de la relation banque entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt: une revue de la littérature ». Revue Innovation, N°1, volume 9, pp588-589 ¹⁸ Idem, p593.

II.1 La confiance

La confiance est le fait d'anticiper que les attentes des partenaires ne seront pas déçues. C'est « la probabilité que l'une des parties n'abusera pas de l'autre et qu'elle entreprendra des actions désirables pour la relation. La confiance reflète la qualité de la relation bancaire où l'entreprise est amenée à faire des concessions en renonçant à des gains actuels pour des bénéfices »¹⁸.

II.2 La relation interpersonnelle

La relation interpersonnelle est le lien né de la durée de la relation et qui est généralement appuyée par une relation de confiance. Les liens tissés avec l'entreprise peuvent prendre la forme d'assistance, du conseil technique et économique aux relations interpersonnelles cordiales. En effet, « compte tenu de l'enjeu financier que le banquier représente pour l'entreprise, il ne peut être seulement un interlocuteur financier, mais aussi un partenaire qui partage les mêmes activités extra professionnelles et appartient à la même communauté de l'entreprise »⁴².

II.3 Satisfaction des relations existantes

On attribue la notion de la satisfaction à la continuité et la stabilité de la relation banque-entreprise. Certains la considèrent comme un moyen d'évaluation de la relation et d'autres l'ont retenu comme le résultat des expériences vécues. Elle est considérée, à ce titre, comme un capital que l'entreprise cherche à préserver et renforcer.

III. Le diagnostic financier et gestion des risques comme outil de pérennisation de la relation banque-entreprise

Le diagnostic des risques est la deuxième mesure majeure de mesure financière. Le but de l'analyse est d'identifier et d'apprécier les risques auxquels un établissement de crédit est exposé. Ces risques ont de diverses origines et on distingue fréquemment le risque de l'activité bancaire avec le risque de contrepartie, le risque de liquidité, les risques du marché et les risques communs à toute activité économique avec les risques opérationnels qui englobent les risques de fraudes, informatique, juridique, etc. La mauvaise gestion de l'un de ces risques peut alors mettre en cause la pérennité de la firme bancaire, qui insolvable, sera conduite à disparaître.

Dans ce développement, seuls les risques de l'activité bancaire et le risque d'insolvabilité seront étudiés ce qui ne signifie pas que les risques opérationnels doivent être négligés mais

⁴² Riad BAH, Aldo LEVY, « Les déterminants de la relation banque entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt: une revue de la littérature ». Revue Innovation, N°1, volume 9, p594.

l'analyse externe n'est pas bien armée pour les apprécier. Ce diagnostic des risques ne peut d'ailleurs être dissocié de la réglementation prudentielle qui vise à imposer aux banques un comportement de prudence⁴³.

III.1. Le risque de contrepartie

Il s'agit d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle et qui correspond à la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagé est détenu. De ce fait, la banque subit une perte en capital et en revenu. Perte qui est considérablement plus importante que le profit réalisé sur cette même contrepartie non défaillante. Dans ce risque, également désigné sous l'appellation de risque de crédit ou de risque de signature, on inclura le risque-pays.

L'analyse financière rencontre des difficultés dans l'appréciation de ce risque car les bilans bancaires indiquent des valeurs nettes et comme on le soulignera plus loin, la définition des crédits compromis ainsi que le jeu des provisionnements rendent les comparaisons malaisées. De plus, la concrétisation du risque de contrepartie peut être étalée sur plusieurs années ce qui introduit un effet d'inertie dans les bilans. Les établissements de crédit ayant sensiblement amélioré la qualité de leur information en matière de risque de contrepartie doivent prendre en compte les éléments suivants⁴⁴ :

III.1.1. Le profit de risque

Chaque banque présente un profit de risque de contrepartie qui dépend des métiers exercés et de la nature des engagements. En fonction des métiers exercés, l'exposition au risque de contrepartie diffère. Une banque de détail ne supporte pas le même risque qu'une banque d'investissement ou a fortiori une société de gestion d'actif qui n'est guère concernée par ce type de risque. Une banque à activité internationale et une banque domestique ne présentent pas le même profil de risque. Ce profil dépend également de la nature des engagements : -Selon le type de crédit accordé, la mobilisation de créances étant jugée moins risquée que les crédits de trésorerie.

-Selon la durée des crédits, les crédits à court terme étant considérés comme moins risqués que les crédits à plus long terme.

-Selon les garanties dont les crédits sont assortis.

⁴³ Coussergues Sylvie, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 5^{ème} édition, 2007, p108.

⁴⁴ Coussergues Sylvie, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 5^{ème} édition, 2007, pp108-113. ²²
Idem.

III.1.2. La qualité des emprunteurs

L'analyse financière va s'efforcer d'évaluer l'exposition de la banque au risque de contrepartie en observant trois ratios qu'il sera utile de comparer avec les ratios moyens de la profession²² :

- le taux de créance douteuse, égal au rapport entre les créances douteuses brutes et les créances totales brutes.
- le taux de provisionnement des créances douteuses, égal au rapport entre les provisions pour créances douteuse et les créances douteuses brutes.
- la charge du risque, égale au rapport entre les dotations annuelles aux provisions pour créances douteuses majorées des pertes sur créances irrécouvrables et les créances douteuses brutes.

III.1.3. La division des risques

Au-delà du respect des ratios de division des risques, l'analyse va apprécier la répartition des risques de contrepartie selon les critères adéquats : catégorie de clientèle, secteur d'activité, zone géographique, notamment pour l'appréciation du risque-pays. L'amélioration de l'information comptable de la banque et la matière facilite la tâche de l'analyse car de nombreuses banques communiquent sur la répartition de leurs encours sains et de leurs encours compromis.

III.1.4. La mesure et le contrôle du risque de contrepartie

A l'invitation des autorités de tutelle et dans la lignée des recommandations du comité de Bale, les banques communiquent de façon plus qualitative sur les outils qu'elles mettent en œuvre pour mesurer le risque de contrepartie, pour contrôler et pour gérer par une allocation des fonds propres adéquate, par des techniques comme la titrisation ou les dérivés de crédit. Le développement des dérivés de crédit incite d'ailleurs les banques à fournir des indications plus détaillées sur les montants des contrats et leur utilisation. Enfin, il est bien certain que l'entrée en vigueur du nouveau ratio de solvabilité homogénéise les systèmes de mesure du risque de contrepartie⁴⁵.

⁴⁵ Coussergues Sylvie, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 5^{ème} édition, 2007, pp108-113.

III.2. Le risque de liquidité et le risque de marché

III.2.1 Le risque de liquidité

Il s'agit également d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle puisque le terme des emplois est toujours plus long que celui des ressources, surtout lorsqu'il s'agit de dépôts de la clientèle. La banque incapable de faire face à une demande massive et imprévue de retraits de fonds émanant de sa clientèle ou d'autres établissements de crédit est dite illiquide et on a déjà souligné les effets de contagion que l'illiquidité d'un établissement fait peser sur l'ensemble du secteur. La réglementation bancaire encadre ce risque grâce au rapport de liquidité.

III.2.3. Les risques de marché

On distingue trois catégories de risques de marché correspondant aux actifs habituellement détenus par une banque :

- Le risque de taux d'intérêt est issu de la détention de créances et dettes dont la date de modification des taux d'intérêt qui leur sont attachée ne coïncide pas, sachant que pendant ce laps de temps les taux peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse. Ils se manifestent par deux voies :

- par un effet-prix en raison de la liaison inverse entre le taux d'intérêt et le cours d'un actif de type obligation.

- par un effet-revenu si le coût des ressources augmente avec les taux alors que le rendement des emplois est fixe ou moins réactif à la hausse des taux.

III.4. Le risque d'insolvabilité

Il concerne la survie de la firme bancaire et il est présenté en dernier car il est en général la conséquence de la manifestation d'un ou plusieurs des risques ci-dessus et que la banque n'a pu prévenir. On constate de même que l'insolvabilité d'une banque débute classiquement pour une crise de liquidité car dès que les marchés commencent à se défier d'un établissement sur la foi d'informations vérifiées ou non sur des pertes élevées, celui-ci ne peut plus se refinancer. L'analyse de ce risque repose sur plusieurs facteurs.

III.4.1. La solidité financière de la banque

Elle dépend du montant des fonds propres qui dans la banque jouent le rôle d'un matelas de sécurité en cas de risques évoluant de façon adverse et imprévue. Les fonds propres comptables

apparaissent au passif du bilan mais si des moins-values substantielles ne sont pas extériorisées ou si elles surviennent brutalement, elles s'imputeront sur le montant de ces fonds propres. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que le respect des exigences réglementaires ne supprime pas pour autant le risque d'insolvabilité.

III.4.2. La qualité de l'actionnariat

Les actionnaires de référence jouent un rôle déterminant pour assurer la survie de la banque en difficulté. L'analyse accorde donc la plus grande importance à leur surface financière et aux incitations que les autorités de tutelle pourraient utiliser pour les obliger à faire leur devoir. A cet égard, la banque à actionnariat dispersé est plus fragile qu'une banque de groupe.

IV. Les indicateurs de performances de l'entreprise

Dans une économie on distingue quatre principaux indicateurs de performances⁴⁶ :

IV.1 Les indicateurs financiers

Le chiffre d'affaire est un indicateur de performance qui a pour but de mesurer l'ampleur d'activité. Il correspond à la totalité de la vente de l'entreprise. Il se calcul de façon générale, par produits ou services. Le taux de rentabilité, les besoins de fonds de roulement ou de trésorerie, les délais de règlement clients et fournisseurs sont les autres principaux indicateurs financiers permettant d'évaluer la performance de l'entreprise.

IV.2 Les indicateurs de l'activité commerciale

Permettent de connaître plus exactement les sources du chiffre d'affaire à travers le calcul des revenus générés par chaque catégorie de produits, le taux de transformation client (nombre de clients potentiels contactés qui sont devenus clients de l'entreprise), le taux de satisfaction et degré de fidélisation des clients, l'impact des campagnes promotionnelles (publicité), la notoriété des produits ou de la marque sur les réseaux sociaux, l'évolution des parts de marchés par rapport aux concurrents.

IV.3 Les indicateurs de gestion des ressources humaines

Comprennent entre autres le taux d'absentéisme, le taux d'accidents du travail, les coûts de production, la capacité de production. Ils sont indispensables pour mesurer les marges de progression des différents services de l'entreprise.

⁴⁶ Coussergues Sylvie, « Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie », 5^{ème} édition, 2007, pp108-113.

IV.4. Les indicateurs de responsabilité sociétale

Fournissent des informations sur la qualité des mondes de production en termes d'impact sur l'environnement (consommation d'eau ou d'énergie, pollution, etc.) et les conditions de travail des salariés.

L'activité de crédit est cernée et ne peut être pratiquée que par des établissements à capacité et selon des conditions spécifiques bien contrôler. La banque a un lourd poids sur le financement des investissements des entreprises du fait qu'elle met en relation les agents à besoins de financement et les agents à excédent de financement.

Nous distinguons plusieurs critères permettent de choisir une banque parmi les autres, selon son statut, si elle est public ou privé, capitaliste ou mutualiste, selon ses services et ses produits qu'elle met à la disposition des clients et le taux d'intérêt qu'elle impose. Les critères cités seront tranchant sur le choix de la banque. Par ailleurs, la théorie bancaire a indiqué que l'exclusivité de la relation profiterai certaines entreprises d'éventuelles réductions de coût de transaction alors que les entreprises de grandes tailles devraient multiplier leur relations pour réduire les coûts liés à la rupture de la relation

La banque de son coté choisit sa clientèle selon le taux de risque et de sa rentabilité. Les mesures de force de la relation banque-entreprise se résument en son pouvoir de produire et d'acquérir un avantage informationnel et de sélectionner ainsi les emprunteurs permettant d'accroitre la marge commerciale bancaire.

Chapitre 03 .

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

Le crédit bancaire constitue la source de financement la plus utilisée par les entreprises. Ces dernières poussent les banques à disposer d'une expertise particulière lui permettant d'évaluer et de contrôler les risques qui en découlent. Une relation banque-entreprise de qualité préconise la pérennisation de l'entreprise à travers son accompagnement, son suivi ainsi l'élaboration d'une bonne stratégie d'évaluation et de gestion des risques. Une relation banque-entreprise fréquente et satisfaisante permet une bonne appréhension des perspectives de l'entreprise et mène la banque à mieux gérer les conflits d'intérêts et à instaurer un climat de confiance.

La banque est le principal partenaire financier de l'entreprise. Sa contribution lui permet de s'approprier de moyens de financement et de remédier à ses déséquilibres financiers. De ce fait, les banques se sont constituées autour d'une fonction principale de production d'information lui permettant d'établir une base de sélection de créanciers et d'emprunteurs solvables et crédibles.

L'examen de la relation banque-entreprise sera évaluée à travers :

- 1- L'analyse de la relation financière banque-entreprise et le comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières.
- 2- L'analyse des causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise.
- 3- L'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance de l'entreprise.

Nous empruntons la technique du questionnaire pour recueillir les données auprès des entreprises localisées au niveau de la wilaya de Bejaïa. Nous optons pour une méthode à questionnaire en QCM pour collecter des données d'ordre financières et économiques. Le recours à cette technique permettra de détecter les éléments d'influences de la relation banque-entreprise et ses impacts sur les décisions d'octroi de crédits.

Nous employons une analyse descriptive permettant de quantifier les aspects fondamentaux de la relation banque-entreprise et une analyse croisée permettant de dénicher l'impact de la relation banque-entreprise sur les ratios financiers de l'entreprise.

Section 01 : Présentation et conception du questionnaire

Le questionnaire est une méthode de collecte d'informations quantifiables se caractérisant par des échantillons de taille importante qui doivent respecter des conditions de représentativité par rapport à la population étudiée afin de généraliser les résultats. Elles donnent lieu à des traitements statistiques.

I. Conception du questionnaire

Le questionnaire a pour objectif d'attribuer à l'enquête une extension plus grande et de vérifier statistiquement si les informations sont généralisables et extrapolables. Dans notre cas, nous élaborons un questionnaire constitué de 19 questions à choix multiples destiné aux entreprises au niveau de la wilaya de Bejaia. Le traitement du questionnaire sera réalisé avec le logiciel SPSS statistique dans sa version 26.

I.1 Objectif du questionnaire

Le questionnaire a pour objectif de collecter l'information relative au comportement de la banque face à son partenaire entreprise. Autrement dit, pour aboutir à une bonne appréhension des perspectives de l'entreprise, ce questionnaire porte sur l'examen de qualité de la relation banque-entreprise dans ses aspects financier, relationnel et fonctionnel.

I.2 Méthodologie de travail

Pour concevoir ce questionnaire, nous optons pour deux méthodes. Une méthode qualitative permettant d'étudier la compréhension de la relation banque-entreprise. Quant à la méthode quantitative, elle permet de déduire des conclusions mesurables statistiquement à travers le calcul des taux et des pourcentages appuyé par une étude statistique descriptive et une analyse de tableaux croisés (étude de relation de dépendance entre les variables). De ce fait, nous avons procédé 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 40 entreprises de tout secteur confondu exerçant une activité économique à Bejaia.

I.3 Population ciblée : (Les répondants : entreprises et sociétés ciblées)

Nous avons principalement distribué 40 questionnaires aux entreprises de la wilaya de Bejaia. Les questionnaires collectés sont au nombre de 32. Le statut juridique des entreprises

est divers. 37.5% de l'échantillon est constitué d'entreprises unipersonnelles EURL, 25% sont des sociétés par action SPA, 21.87% des sociétés à responsabilité limitée SARL et enfin 15.62% représentent des sociétés au nom collectif SNC.

Tableau 4: Statut juridique des entreprises interrogées

Statut juridique	SNC	SPA	SARL	EURL	total
Nombre	5	8	7	12	32
En %	15.62%	25%	21.87%	37.5%	100%

Source : établi par l'auteur

En termes de la répartition des entreprises en fonction du secteur d'activité, nous avons principalement ciblé les entreprises industriels qui représentent plus de la moitié de l'échantillon. Les entreprises du secteur commerces et services représentent 28.12% du total de l'échantillon suivie par les entreprises de promotions immobilières avec un pourcentage de 15.62%.

Tableau 5: Secteur d'activité des entreprises interrogées

Secteur d'activité	Commerces et services	Industrie	Immobilier	total
Nombre	9	18	5	32
En %	28.12%	56.25%	15.62%	100%

Source : établi par l'auteur.

II. La composition et présentation du questionnaire

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

II.1 Premier axe : L'analyse de la relation financière banque-entreprise et du comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières

Ce volet s'intéresse à la relation financière banque- entreprise à travers l'analyse de l'activité et les conditions d'octroi de crédit et l'explication de la cause du rationnement du crédit. Dans cet ordre d'idées, nous examinerons les questions relatives au nombre de banque récemment sollicité par l'entreprise, les crédits demandés et les cas de refus. Nous nous intéressons également aux types d'éléments pris en compte lors de l'analyse d'une demande de crédit, les documents exigés et les facteurs d'évaluation d'un crédit.

II.2 Deuxième axe : L'analyse des causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise

Ce volet permet d'expliquer les causes de la rupture et de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise. Ce volet porte sur les questions se rattachant aux causes de la rupture et de la dégradation de la relation banque-entreprise, les raisons du rationnement, le taux global d'acceptation et le temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit. Par ailleurs, nous nous intéressons aux fréquences de visite d'une banque et les possibilités de négociation des termes du contrat de crédit par l'entreprise

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

La finalité de ce volet est d'appréhender le niveau de difficultés rencontré d'un point de vue informationnel et l'impact de la relation financière banque-entreprise sur la situation financière de l'entreprise. Ce volet regroupe les questions relatives aux éléments informationnel et communicationnel et à l'analyse de la relation financière banque-entreprise et son impact sur la situation financière de l'entreprise (Comment ont évolué les principaux indicateurs de performance de l'entreprise).

Section 02 : Analyse et traitement des résultats de l'enquête

L'enquête est divisée en 3 axes. Le premier traite la question de la relation financière banque-entreprise. Le second axe penche sur l'examen des causes de la rupture de la relation banque-entreprise. Le dernier axe examine la relation financière banque entreprise et son impact sur la situation financière de l'entreprise. L'analyse et le traitement du questionnaire seront effectués à l'aide du logiciel SPSS statistique dans sa version 26.

I. Analyse descriptive du questionnaire : résultats descriptifs de l'enquête

Les résultats de l'enquête présentée dans la première section seront détaillés de telle sorte à analyser les réponses de chaque question composant chaque axe.

I.1 Analyse et traitement du premier axe relatif à l'examen de la relation financière banque-entreprise et du comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières

Pour faire face à ses besoins de financement, l'entreprise fait souvent recours à l'emprunt en sollicitant l'établissement de crédit. Les entreprises enquêtées (soit un total de 32 entreprises)

confirment le rôle du secteur bancaire dans le financement de l'entreprise en indiquant quelles sont en moyenne en relation récente avec environ 4 banques.

Tableau 6: Le nombre de banques (en moyenne) dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement

Q1 : Indiquez nous le nombre de	Valide	32
	Manquant	0
banques dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement		
Moyenne		3,91

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

La plupart des entreprises soit 34% ont récemment sollicité au moins deux banques. 18,8% ont fait recours à 4 banques et 15,6% ont sollicité au moins 5 banques. Certaines entreprises rentrent dans des relations avec plusieurs banques dont 6,3% des entreprises ont sollicité environ 10 banques. Le choix de la banque constitue un facteur important dans la détermination des conditions d'octroi de crédit. La théorie bancaire nous enseigne que les petites et moyennes banques doivent privilégier l'exclusivité des relations (1 à trois banques) alors que les grandes entreprises doivent multiplier les relations bancaires. La question la plus importante est de savoir si ces banques acceptent-elles toujours d'accorder des crédits à ces entreprises.

Tableau 7: Le nombre de banques dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement : effectif et pourcentage %

Q1 Indiquez nous le nombre de banques dont l'entreprise a récemment sollicité pour assurer son financement

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1	2	6,3	6,3	6,3
	2	11	34,4	34,4	40,6
	3	3	9,4	9,4	50,0
	4	6	18,8	18,8	68,8
	5	5	15,6	15,6	84,4
	7	1	3,1	3,1	87,5
	8	2	6,3	6,3	93,8
	10	2	6,3	6,3	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

Bien que les entreprises sollicitent massivement les banques pour combler leurs besoins de financement, les crédits demandés ne sont pas souvent accordés selon la population d'entreprises enquêtées. Le taux de réponse favorable est en moyenne de 1,63%.

Tableau 8: la moyenne des réponses relatives aux questions des crédits accordés

N	Valide	32
	Manquant	0
Moyenne		1,63

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

Sur les 32 entreprises, 62.5% des réponses présentées par 20 entreprises ont indiqué que les demandes de crédit ne sont pas toutes acceptées (il y'a rationnement du crédit).

Uniquement 37.5% des réponses présentées par 12 entreprises sont favorables.

Les crédits demandés par l'entreprise sont souvent tous accordés

Tableau 9: le nombre de réponses relatives aux questions des crédits accordés

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	12	37,5	37,5	37,5
	Non	20	62,5	62,5	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

Selon les réponses des entreprises enquêtées, les causes du rationnement sont dû essentiellement à :

- La qualité de l'emprunteur : donc 32.8% du refus sont dû à la solvabilité de l'entreprise.
- La qualité de la relation banque-entreprise (antécédents de crédits) à hauteur des 28.1%.
- La situation du secteur de l'activité économique pour un pourcentage de réponse de 21.8%.
- L'insuffisance du dossier de crédit pour un taux de réponses de 17.2%.

Tableau 10 : Les causes du refus

	N	%	Observations
Sinon, le refus est généralement dû à la situation du secteur de votre activité	14	21,9%	63,6%
Sinon, le refus est généralement dû à la qualité de la relation banque-entreprise	18	28,1%	81,8%
Sinon, le refus est généralement dû à l'insuffisance du dossier de crédit	11	17,2%	50,0%
Sinon, le refus est généralement dû à la situation financière de votre entreprise (solvabilité)	21	32,8%	95,5%
Total	64	100,0%	290,9%

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

Nous distinguons 5 éléments pouvant influencer la décision d'octroi de crédit classés selon la population d'entreprises enquêtées par ordre d'importance.

- Le secteur de l'activité qui peut influencer la décision de crédit avec une moyenne de réponses pour un niveau d'importance de 1 soit une moyenne de 3,84%.
- La relation de la qualité banque-entreprise pour un niveau de 2 soit une moyenne de 3.22.
- Les garanties présentées pour un niveau d'importance attribué de 3 soit une moyenne de 2,72.
- La situation financière et la rentabilité pour des niveaux d'importance très élevés de 4 et 5.

Tableau 11: classement des éléments par ordre d'importance décroissant de 1 à 5

Q4 : Pour une décision d'octroi de crédit, classez les éléments suivants par ordre croissant d'importance 1 à 5

	N	Moyenne	classement
la rentabilité de l'entreprise	32	2,56	5
La situation financière de l'entreprise	32	2,66	4
Les garanties présentées	32	2,72	3
La qualité de la relation banque-entreprise (antécédents de crédit, etc.)	32	3,22	2
Le secteur de l'activité	32	3,84	1
N valide (liste)	32		

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

Les réponses obtenues confirment l'importance des indicateurs de solvabilité, rentabilité de l'activité et la situation du secteur. De ce fait, 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 la solvabilité de l'entreprise avec 21.4% des réponses présentées par 30 entreprises, les garanties de l'entreprise avec un taux de réponse de 20.7% (29 entreprises ont coché cette réponses), le ratio d'endettement et les garanties personnelles avec 16.4% pour chacune des réponses et enfin la qualité de la relation banque-entreprise (antécédents de crédit) avec un taux de réponse de 13.6%.

Tableau 12: Les éléments pris en compte lors de l'analyse d'une demande de crédit

Q3 : Quels sont, en général, les éléments pris en compte lors de l'analyse d'une demande de crédit	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
Les garanties personnelles de l'entreprise	23	16,4%	71,9%
Les garanties de l'entreprise	29	20,7%	90,6%
La capacité de remboursement	30	21,4%	93,8%
Le ratio d'endettement	23	16,4%	71,9%
Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	19	13,6%	59,4%
La qualité de la direction	7	5,0%	21,9%
l'environnement externe	9	6,4%	28,1%
Total	140	100,0%	437,5%

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

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

La banque constitue des informations précises sur l'entreprise que les autres partenaires en exigeant la remise de documents d'ordre comptable, financier, fiscal et parafiscal. Le tableau suivant indique que 83.6% des documents exigés sont d'ordre comptable et financier qu'ils soient vérifiés ou prévisionnels. Pour ce qui est de la réponse autres, il s'agit de documents fiscaux et parafiscaux soit la réponse de 4 entreprises.

Tableau 13: Principaux documents les plus souvent exigés par la banque

Q7 : Quels sont les principaux documents qui sont le plus souvent exigés?		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
doct ^a	Documents comptables et financiers vérifiés.	31	42,5%	96,9%
	Documents comptables et financiers prévisionnels.	30	41,1%	93,8%
	Consulter les fournisseurs, les clients, les concurrents, etc.	8	11,0%	25,0%
	Autres	4	5,5%	12,5%
Total		73	100,0%	228,1%

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

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

Durant toutes les phases de développement de l'entreprise, depuis son passage du démarrage à une nouvelle demande et au refinancement, il est important d'identifier la fréquence d'utilisation par laquelle la banque réduit le risque liés à l'octroi de crédit. Le tableau montre que la fréquence moyenne de ces instruments utilisés reste les mêmes durant toutes les phases de développement avec une diminution progressive des fréquences d'utilisation des exigences d'une étape à une autre..

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)

Tableau 14 :Fréquence moyenne des réponses relatives aux éléments de l'analyse de la demande de crédit durant le cycle de vie de l'entreprise

	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 moyenne							
Très souvent	43,8%	45,8%	54,2%	57,1%	37,5%	30,2%	33,3%
Souvent	40,6%	44,8%	39,6%	33,3%	42,7%	45,8%	46,9%
Rarement	15,6%	9,4%	6,3%	9,5%	19,100,0%8%	24,0%	19,8%
Total	100%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Fréquence d'utilisation au Démarrage							
Très souvent	87,5%	71.1%	75,0%	75,0%	53,1%	59,4%	62,5%
Souvent	12,5%	21,9%	5,0%	25,0%	34,4%	25,0%	25,0%
Rarement	0%	0%	0%	0%	12,5%	15,6%	12,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0	100,0%	100,0%	100,0%
Fréquence d'utilisation nouvelle demande							
Très souvent	28,1%	34,4%	53,1%	43,8%	40,6%	18,8%	25,0%
Souvent	62,5%	65,6%	46,9%	37,5%	46,9%	65,6%	62,5%
Rarement	9,4%	0%	0%	18,8%	12,5%	15,6%	12,5%
Total	100,0%	100%	100,0%	100,0%	100,0%	%100,0	100,0%
Fréquence d'utilisation refinancement							
Très souvent	15,6%	25,4%	34,4%	12,5%	18,8%	12,5%	12,5%
Souvent	46,9%	46,9%	46,9%	53,1%	46,9%	46,9%	53,1%
Rarement	37,5%	28.1%	18,8%	34,4%	34,4%	40,6%	34,4%
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

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 87,5% dans le cas du démarrage d'activité à 28,1% pour le cas d'une nouvelle demande puis baisse à 15,6% dans le cas d'un refinancement.

- Pour les garanties réelles : la fréquence d'utilisation des exigences passe de 71,1% dans le cas du démarrage d'activité à 34,4% pour le cas d'une nouvelle demande puis baisse à 25,4% dans d'un refinancement.
- Pour les documents financiers vérifiés et prévisionnels : la fréquence d'utilisation des exigences passe de 75% lors du démarrage d'activité à respectivement 53.1% et 43.8% pour le cas d'une nouvelle demande puis à 34.4% et 12.5% lors d'un refinancement.

Pour les restrictions d'utilisation de la garantie ou de l'emprunt ainsi que 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 53.1%, 59.4% et 62.5% lors de l'activité de démarrage à la mention rarement demandés lors d'un refinancement. 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.

II.2 Deuxième axe : Les causes de la dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise

Selon la population enquêtée, les causes de la rupture de la relation banque-entreprise sont imputées principalement à l'importance du risque de solvabilité à hauteurs de 38.8% et le non respect des termes du contrat avec 32.8% des réponses. L'asymétrie de l'information constitue la troisième cause de rupture de la relation financière avec un pourcentage de 26.9%. Ces éléments représentent pour la banque les conditions préalables d'octroi de crédit étant donné qu'ils pèsent sur l'avenir du métier de la banque et le niveau de ses créances.

Tableau 15: Les principales causes de la dégradation de la relation banque-entreprise

		Réponses		
		N	Pourcentage	Pourcentage d'observations
a	Autres	1	1,5%	3,1%
	L'existence d'asymétrie informationnelle	18	26,9%	56,3%
	Non respect des engagements	22	32,8%	68,8%
	L'importance du risque d'insolvabilité couru	26	38,8%	81,3%
	Total	67	100,0%	209,4%

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

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

Le classement des indicateurs de défaillance de l'entreprise indique que selon les banques interrogées le non paiement des échéances et le non respect des engagements constituent les principaux indicateurs de 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 rentabilité de l'entreprise entraînant ainsi la rupture de la relation financière banque-entreprise.

Tableau 16: Classement des indicateurs de défaillance pouvant engendrer une rupture de la relation banque-entreprise

Q9-Classez par ordre d'importance décroissant (1 à 5) les indicateurs pouvant engendrer une dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise

	N	Classement par ordre d'importance décroissant	Moyenne
Non paiement des échéances	32	1	1,56
Pertes d'exploitation répétées	32	4	3,88
Compte gelé	32	5	3,94
L'entreprise demande des prorogations	32	6	4,69
	32	3	3,87
Mauvaise relation avec les partenaires/ (fournisseurs ou clients)			
Non respect des termes de l'engagement	32	2	3,00
N valide (liste)	32		

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

Après avoir analysé les demandes de crédit et évalué les risques associés, les banques prennent les décisions d'octroi ou de refus de crédit en écartant les emprunteurs dont le risque est supérieur au seuil de tolérance bancaire. En tenant en compte, les réponses des 32 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 55.6%. Environ 25% des entreprises soient 8 entreprises ont estimé que le taux d'acceptation est de 10%. 6 entreprises (18.8%) ont obtenu un avis favorable sur la totalité des demandes formulées. 18 banques ont indiqué que le taux d'acceptation varie entre 30% et 80%.

Q10- Indiquez nous, le taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années

Tableau 17: Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	10,00	8	25,0	25,0	25,0
	30,00	3	9,4	9,4	34,4
	40,00	1	3,1	3,1	37,5
	50,00	3	9,4	9,4	46,9
	65,00	3	9,4	9,4	56,3
	70,00	3	9,4	9,4	65,6
	80,00	4	12,5	12,5	78,1
	95,00	1	3,1	3,1	81,3
	100,00	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	
Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années 55,6250					

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

A long terme (5ans) le taux d'acceptation est de 63.21%. Le taux de rationnement est en moyenne de 35.78%. Environ 6 entreprises ont indiqué un taux de refus de 0% et 18.8%. 6 autres entreprises ont mentionné un taux de refus de 50%. Le reste des entreprises ont indiqué un taux de refus de 5% à 80% soit un total de 22 entreprises.

Q11 : Indiquez nous, le taux global de refus de demande de crédit pour les 5 dernières années

Tableau 18:: Taux global de refus de demande de crédits pour les 5 dernières années

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé	
Valide	,00	6	18,8	18,8	18,8	
	5,00	1	3,1	3,1	21,9	
	10,00	4	12,5	12,5	34,4	
	15,00	1	3,1	3,1	37,5	
	30,00	3	9,4	9,4	46,9	
	40,00	3	9,4	9,4	56,3	
	50,00	6	18,8	18,8	75,0	
	60,00	2	6,3	6,3	81,3	
	70,00	2	6,3	6,3	87,5	
	75,00	1	3,1	3,1	90,6	
	80,00	3	9,4	9,4	100,0	
	Total	32	100,0	100,0		
	taux global de refus de demande de crédit pour les 5 dernières années : 35,7813					

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

Pour cette même population d'entreprise le taux d'acceptation à long terme est relativement plus élevé qu'à court terme. L'accroissement de ce taux peut s'expliquer par la durée de la relation banque-entreprise et l'activité de production de l'information permettant ainsi une amélioration du climat de confiance entre banque et entreprise.

Avec la prise en compte des différents types de demande de crédit formulé du démarrage d'activité aux nouvelles demandes puis au refinancement, les raisons de refus 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 est le cas pour les refus pour insuffisance de garanties avec 87.5%, l'insuffisance de liquidité pour un taux de 62.5%, la faible capacité de remboursement avec un taux de 81.3% et la fragilité financière de l'entreprise pour un taux de 71.9%. Le refus de crédit survient moins fréquemment pour certaines causes de refus au démarrage de l'activité de l'entreprise tels est le cas pour l'âge de l'entreprise, le dossier incomplet 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 85,7% au démarrage à 37,5% dans le cas d'une nouvelle demande puis à 34.4% au refinancement.

L'insuffisance de liquidité passe de 62% à 21.9% dans le cas de la nouvelle demande puis survient rarement à 40% dans le cas du refinancement. Le refus pour le motif de la faible capacité de remboursement passe de 81.3% à 31.3% dans le cas du refinancement. Pour les autres motifs de refus la tendance est baissière passant de 59.4% pour l'expérience de la direction dans le cas du démarrage à 3.1% en phase de refinancement. L'âge de l'entreprise passe de 50% à 43.8% dans le cas de refinancement. Quant à la relation banque entreprise mesurée par antécédent de crédit, un mauvais antécédent passera le taux de refus de 62.5% dans le cas du démarrage à 21.9% 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.

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)

Tableau 19: Fréquence moyenne et réponses relatives au rationnement du crédit suivant les différentes phases de développement de l'entreprise

	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 moyenne							
TS	53,1%	33,3%	47,9%	37,5%	27,1%	21,9%	50,0%	42,7%
S	29,2%	34,4%	36,5%	39,6%	33,3%	38,5%	31,8%	34,4%
R	17,7%	32,3%	15,6%	22,9%	39,6%	39,6%	18,2%	22,9%
T	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Fréquence d'utilisation au Démarrage							
TS	87,5%	62,5%	81,3%	71,9%	59,4%	50,0%	68,8%	62,5%
S	3,1%	18,8%	9,4%	12,5%	12,5%	25,0%	25,0%	12,5%
R	9,4%	18,8%	9,4%	15,6%	28,1%	25,0%	6,3%	25,0%
T	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Fréquence d'utilisation nouvelle demande							
TS	37,5%	21,9%	28,1%	28,1%	18,8%	15,6%	43,8%	43,8%
S	50,0%	40,6%	53,1%	53,1%	40,6%	46,9%	40,6%	43,8%
R	12,5%	37,5%	18,8%	18,8%	40,6%	37,5%	15,6%	12,5%
T	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	Fréquence d'utilisation refinancement							
TS	34,4%	15,6%	31,3%	12,5%	3,1%	43,8%	25,0%	21,9%
S	34,4%	43,8%	50,0%	53,1%	46,9%	56,3%	46,9%	46,9%
R	31,3%	40,6%	18,8%	34,4%	50,0%	0%	28,1%	31,3%
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

Environ 53.1% des réponses proposées ont indiqué que le temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit est de moins d'un mois (entre 3 et 6 mois pour la plupart des réponses). 46.9% ont indiqué un temps plus long.

Q14 : Quel est le Temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit

Tableau 20: Temps approximatif alloué à l'analyse d'une demande de crédit

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Moins d'un mois	17	53,1	53,1	53,1
	Un mois et plus	15	46,9	46,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

Le temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit est jugé trop long par la plupart des entreprises soient 56.3% (18 entreprises). Quant aux 14 entreprises restantes, le taux alloué est jugé assez satisfaisant ce qui représente 43.8% de la population enquêtée.

Q14-1 : Comment jugez-vous le temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit

Tableau 21: Comment est jugé le temps alloué à l'analyse d'une demande de crédit

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Suffisant	14	43,8	43,8	43,8
Trop long	18	56,3	56,3	100,0
Total	32	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 21.4%.
- De la qualité de l'information et du dossier avec 37% du total des réponses.
- Le statut du demandeur avec un taux de 15.1%.
- De la qualité de la relation banque-entreprise avec 13.5%.

Q16 : Selon vous, de quoi dépend le temps consacré à l'analyse d'une demande de crédit formulée

Tableau 22: facteurs déterminant du temps consacré à l'analyse d'une demande de crédit

	N	%	% observations
a			
la quantité des informations à traiter	25	19,8%	78,1%
Le montant demandé	27	21,4%	84,4%
La qualité du dossier	22	17,5%	68,8%
Le type de demande	15	11,9%	46,9%
Le statut du demandeur	19	15,1%	59,4%
la qualité de la relation banque-entreprise	17	13,5%	53,1%
Autres	1	0,8%	3,1%
Total	126	100,0%	393,8%

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

Après une décision d’octroi de crédit, 90.6% des entreprises enquêtées ont pris des décisions volontaires de consultations de la banque. Uniquement 9.4% ont indiqué qu’elles n’avaient pas pris l’initiative de rendre visite à la banque.

Q17 :Avez-vous pris l'initiative de rendre visite à votre banque après l'octroi d'un crédit?

Tableau 23: fréquence des visites de la banque en %

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	29	90,6	90,6	90,6
	Non	3	9,4	9,4	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

La fréquence des visites des entreprises de la banque sont en moyenne de plus de 14 fois par ans. Certaines entreprises ont indiqué que ces fréquences peuvent passer d’une seule visite jusqu’à 50 fois par an.

Q17 : S'il vous arrive de rendre visite à votre banque, à quelle fréquence le faites-vous?

Tableau 24: fréquence des visites de la banque par an

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé	
Valide	1,00	2	6,3	6,3	6,3	
	2,00	2	6,3	6,3	12,5	
	3,00	3	9,4	9,4	21,9	
	4,00	4	12,5	12,5	34,4	
	5,00	1	3,1	3,1	37,5	
	9,00	2	6,3	6,3	43,8	
	10,00	7	21,9	21,9	65,6	
	12,00	2	6,3	6,3	71,9	
	20,00	1	3,1	3,1	75,0	
	24,00	1	3,1	3,1	78,1	
	30,00	4	12,5	12,5	90,6	
	40,00	1	3,1	3,1	93,8	
	50,00	2	6,3	6,3	100,0	
	Total		32	100,0	100,0	

La fréquence moyenne 14.125

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

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

La qualité de relation banque entreprise peut se résumer par 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 46.9% de leurs interventions pour la négociation des conditions d'octroi de crédit. La mention pas du tout satisfait a survécu à un taux de 46.9% montrant ainsi le mécontentement de près de la moitié des entreprises enquêtées.

Q16-1 Comment jugez-vous la latitude qui vous est laissée pour négocier avec votre banque, les conditions d'octroi d'un crédit?

Tableau 25 : négociation des conditions d'octroi d'un crédit avec la banque

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Très satisfaisante	2	6,3	6,3	6,3
	Satisfaisante	15	46,9	46,9	53,1
	Pas du tout satisfaisant	15	46,9	46,9	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

Quant au niveau de difficultés de communication, les entreprises interrogées ont indiqué un niveau plus au moins difficile avec un pourcentage de réponses proposées de 53.1% soient 17 entreprises. Environ 13 entreprises soient 40.6% trouvent un niveau de difficulté de communication très élevé.

Tableau 26: Niveau de difficulté de Communication

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Difficulté 1	2	6,3	6,3	6,3
	Difficulté 2	17	53,1	53,1	59,4
	Difficulté 3	13	40,6	40,6	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

Pour ce qui est de la précarité de l'information fournies par la banque, les entreprises se plaignent d'un niveau de difficulté très élevé soit plus 96.9% soient 31 entreprises.

Tableau 27: Niveau de difficulté de la précarité de l'information

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Difficulté 1	1	3,1	3,1	3,1
	Difficulté 2	17	53,1	53,1	56,3
	Difficulté 3	14	43,8	43,8	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

En termes des difficultés des contacts, les entreprises présentent des niveaux différents dont certaines ne trouvent pas d'importante difficulté pour contacter sa banque soit un taux de 21.9%. Quant aux autres propositions de réponses, elles indiquent un niveau de difficulté de 2 à 3 soient 78.9% de l'effectif total « 25 entreprises ».

Tableau 28: Niveau de difficulté des contacts

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Difficulté 1	7	21,9	21,9	21,9
	Difficulté 2	15	46,9	46,9	68,8
	Difficulté 3	10	31,3	31,3	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

En termes, de l'impact de la relation financière banque-entreprise, il a été indiqué que pour un taux de 87.5%, la situation financière de l'entreprise a été positivement influencée par la relation financière banque-entreprise. Uniquement 12.5% des entreprises soit un nombre de 4 qui a enregistré une dégradation des indicateurs de rentabilité de l'entreprises.

Q19La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?

Tableau 29: Niveau de difficulté des contacts

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	28	87,5	87,5	87,5
	Non	4	12,5	12,5	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

Durant ces deux dernière années, l'analyse de l'évolution du taux d'endettement des entreprises enquêtées montre un niveau élevé pour 18 entreprises ce qui représentent 56.3% du total des entreprises interrogées. 25% des entreprises ont enregistré un taux stable et 18.8% ont indiqué un taux bas. Cette situation signifie que la plupart des entreprises ont une forte dépendance aux financements extérieurs notamment bancaires.

Tableau 30: Taux d'endettement

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Elevé	18	56,3	56,3	56,3
	Bas	6	18,8	18,8	75,0
	Stable	8	25,0	25,0	100,0
	Total	32	100,0	100,0	

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

Le ratio de liquidité est un indicateur permettant de mesurer la capacité de l'entreprise à respecter ses engagements envers ses créanciers. 53.1% des entreprises ont indiqué un ratio de liquidité élevé ce qui montre que ces entreprises présentent des fonds de roulement positifs leur permettant ainsi de rester solvable durant ses deux dernières années.

Tableau 31: Ratio de liquidité

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Elevé	17	53,1	53,1	53,1
	Bas	9	28,1	28,1	81,3
	Stable	6	18,8	18,8	100,0
	Total	32	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 60% des entreprises enquêtées ont enregistré un niveau élevé de la marge bénéficiaire nette ce qui signifie qu'elles ont réalisé des gains de leurs ventes ces deux dernières années.

Une marge bénéficiaire nette

Tableau 32: Marge bénéficiaire nette

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Elevé	19	59,4	59,4	59,4
	Bas	8	25,0	25,0	84,4
	Stable	5	15,6	15,6	100,0
	Total	32	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. 67.9% des entreprises ayant mentionné un effet positif de la relation banque-entreprise ont enregistré une marge bénéficiaire élevée. 14.3% ont enregistré une marge d'un niveau bas et 17.9% ont mentionné une marge bénéficiaire nette stable.

Tableau 33: le lien entre les variables marge bénéficiaire nette et la relation financière banque-entreprise

			La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?		
			Oui	Non	Total
Une marge bénéficiaire nette	Elevé	Effectif	19	0	19
		% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?	67,9%	0,0%	59,4%
	Bas	Effectif	4	4	8
		% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?	14,3%	100,0%	25,0%
Stable	Effectif	Effectif	5	0	5
		% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?	17,9%	0,0%	15,6%
	Total	Effectif	28	4	32
		% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?	100,0%	100,0%	100,0%

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 13,714 avec une probabilité de 0.01 qui largement inférieure au seuil de significativité alpha de 5 ou de 10%. Nous confirmons l'hypothèse H1 de dépendance entre les variables relation banque-entreprise positive et marge bénéficiaire nette.

Tableau 34: Tests du khi-carré

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)
khi-carré de Pearson	13,714 ^a	2	,001	,002
Rapport de vraisemblance	13,023	2	,001	,002
Test exact de Fisher	10,066			,002
N d'observations valides	32			

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

L'analyse du tableau croisé ci-dessous montre que 51.1% des entreprises ayant constaté une relation financière banque-entreprise positive ont enregistré un ratio de liquidité élevé. 21.4% ont enregistré un taux bas ou stable

Tableau 35: relation entre le ratio de liquidité et relation financière banque-entreprise positive

			La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?		Total
			Oui	Non	
Un ratio de liquidité relativement	Elevé	Effectif	16	1	17
		% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?	57,1%	25,0%	53,1%
	Bas	Effectif	6	3	9
% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?		21,4%	75,0%	28,1%	
Stable	Effectif	6	0	6	
	% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?	21,4%	0,0%	18,8%	
Total	Effectif	28	4	32	
	% dans La relation financière banque-entreprise a t'elle influencer positivement la situation financière de l'entreprise ?	100,0%	100,0%	100,0%	

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

Tableau 36: Tests du khi-carré

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)
khi-carré de Pearson	5,109 ^a	2	,078	,087
Rapport de vraisemblance	5,050	2	,080	,153
Test exact de Fisher	3,846			,087
N d'observations valides	32			

a. 3 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,75.

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 du ratio de liquidité. La valeur de la statistique khi-carré est de 5,109 avec une probabilité de 0.078 qui largement inférieure au seuil de significativité alpha de 10%. Nous confirmons l'hypothèse H1 de dépendance entre les variables relation banque-entreprise positive et ratio de liquidité.

Le tableau ci-dessus indique que 36.8% des entreprises ayant des relations avec une banque (antécédent de crédit) ont enregistré un ratio de liquidité élevé. 26% ont enregistré un taux stable. Le test di khi- carré confirme l'hypothèse de présence d'une relation de dépendance entre la relation banque-entreprise et le niveau du ratio de liquidité. La valeur de la statistique khi-carré est de 5,026 avec une probabilité de 0.08 qui est largement inférieure au seuil de significativité alpha de 10%. Nous confirmons l'hypothèse H1 de dépendance entre les variables relation banque-entreprise (antécédent de crédit et ratio de liquidité).

Tableau 37: relation entre le ratio de liquidité et les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)

		Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)			
		Oui	Non	Total	
Un ratio de liquidité relativement	Elevé	Effectif	7	10	17
		% dans Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	36,8%	76,9%	53,1%
	Bas	Effectif	7	2	9
		% dans Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	36,8%	15,4%	28,1%
	Stable	Effectif	5	1	6
		% dans Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	26,3%	7,7%	18,8%
Total	Effectif	19	13	32	
	% dans Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	100,0%	100,0%	100,0%	

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

Tableau 38: Tests du khi-carré

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)
khi-carré de Pearson	5,026 ^a	2	,081	,105
Rapport de vraisemblance	5,253	2	,072	,105
Test exact de Fisher	4,642			,117
N d'observations valides	32			

a. 3 cellules (50,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de 2,44.

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

Le tableau suivant indique que 84.2% des entreprises ayant une relation avec une banque (antécédent de crédit) enregistrent un taux d'endettement élevé. Ceci confirme le recours à l'endettement bancaire pour le financement des activités de production des biens et services. 53.8% ont indiqué un endettement extérieur sans recourir au financement bancaire.

Tableau 39: relation entre le ratio d'endettement et les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)

		Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)		Total	
		Oui	Non		
Le ratio d'endettement	Oui	Effectif	16	7	23
		% dans Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	84,2%	53,8%	71,9%
	Non	Effectif	3	6	9
		% dans Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	15,8%	46,2%	28,1%
Total		Effectif	19	13	32
		% dans Les antécédents de crédit (la relation de l'entreprise avec la banque)	100,0%	100,0%	100,0%

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

Le test de khi- carré confirme l'hypothèse de dépendance entre la relation banque-entreprise et le niveau de l'endettement de l'entreprise. La valeur de la statistique khi-carré est de 3,52 avec une probabilité de 0.061 qui largement inférieure au seuil de significativité alpha de 10%. Nous confirmons l'hypothèse H1 de dépendance entre les variables relation banqueentreprise (antécédent de crédit et ratio de liquidité) et endettement de l'entreprise.

Tableau 40: Tests du khi-carré

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-carré de Pearson	3,521 ^a	1	,061
Correction pour continuité ^b	2,179	1	,140
Rapport de vraisemblance	3,505	1	,061
Test exact de Fisher			,065
N d'observations valides	32		

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

La lecture du tableau ci-dessous montre que :

- 21.1% des entreprises ayant enregistré une marge bénéficiaire élevée ont obtenu un taux d'acceptation de demande de 10%.
- 10,5% ont enregistré un taux d'acceptation de 30%, - 21.1% ont enregistré un taux de 80%.
- 26.% ont enregistré un taux de 100%.

Par ailleurs, la moitié des entreprises ayant enregistré une marge faible ont obtenu un taux d'acceptation de 10% (un taux de refus de 90%). 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.

Tableau 41: relation entre la marge bénéficiaire nette et taux d'acceptation des demandes

			marge bénéfici nette			Total
			Elevé	Bas	Stable	
Taux global d'acceptation de demande de crédits pour les 2 dernières années	10,00	Effectif	4	4	0	8
		% dans Une marge bénéficiaire nette	21,1%	50,0%	0,0%	25,0%
	30,00	Effectif	2	1	0	3
		% dans Une marge bénéficiaire nette	10,5%	12,5%	0,0%	9,4%
	40,00	Effectif	0	0	1	1
		% dans Une marge bénéficiaire nette	0,0%	0,0%	20,0%	3,1%
	50,00	Effectif	1	2	0	3
		% dans Une marge bénéficiaire nette	5,3%	25,0%	0,0%	9,4%
	65,00	Effectif	2	0	1	3
		% dans Une marge bénéficiaire nette	10,5%	0,0%	20,0%	9,4%
	70,00	Effectif	1	1	1	3
		% dans Une marge bénéficiaire nette	5,3%	12,5%	20,0%	9,4%
	80,00	Effectif	4	0	0	4
		% dans Une marge bénéficiaire nette	21,1%	0,0%	0,0%	12,5%
	95,00	Effectif	0	0	1	1
		% dans Une marge bénéficiaire nette	0,0%	0,0%	20,0%	3,1%
	100,00	Effectif	5	0	1	6
		% dans Une marge bénéficiaire nette	26,3%	0,0%	20,0%	18,8%
Total		Effectif	19	8	5	32
		% dans Une marge bénéficiaire nette	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

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 0.072 qui est inférieure au seuil alpha de 10%.

Tableau 42: Tests du khi-carré

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)
khi-carré de Pearson	24,870 ^a	16	,072	,051
Rapport de vraisemblance	26,007	16	,054	,070
Test exact de Fisher	19,729			,065
N d'observations valides	32			

a. 27 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,16.

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

Conclusion

En conclusion, l'analyse descriptive du questionnaire a permis d'étudier les différentes relations entre la banque et l'entreprise. D'après l'étude quantitative des réponses données du questionnaire, l'élément le plus décisif dans la décision d'octroi de crédit est la situation financière et la rentabilité de l'entreprise pour des niveaux d'importance très élevés. Le risque de solvabilité est un élément très courant qui menace la relation financière entre la banque et l'entreprise c'est le cas où l'entreprise ne peut pas régler ses dettes envers sa banque. De ce fait, les causes de la rupture de la relation banque-entreprise sont principalement dû à l'importance du risque de solvabilité à hauteur de 38.8% et le non respect des termes du contrat avec 32.8%.

L'asymétrie de l'information constitue également un facteur de dégradation de la relation financière. Elle représente 26.9% des réponses proposées. Par ailleurs, les indicateurs de détection de la défaillance de l'entreprise conduisant à la rupture de la relation financière s'assimilent en premier lieu au non paiement des échéances et le non respect des engagements puis à la mauvaise relation avec les fournisseurs et les pertes d'exploitation répétées ainsi que aux comptes gelés.

Conclusion générale

Conclusion générale

Les différentes constitutions de l'entreprise déterminent leurs besoins de financement selon leur activité, leur statut, leur stratégie et leurs investissements futurs qu'ils soient des investissements matériels ou corporels, des investissements immatériels ou incorporels et les investissements financiers. Certaines entreprises cherchent le financement à court terme d'autres à moyen terme ou à long terme selon le montant du crédit demandé.

Ces crédits vont permettre aux entreprises d'augmenter le taux des rentabilités financières et économiques et d'investir dans de nouveaux projets. Pour avoir droit à ce crédit, l'entreprise doit répondre aux exigences de la banque telles que les garanties et l'analyse financières de l'entreprise en question.

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.

A travers l'enquête menée sur un échantillon de 32 entreprises (32 sur 40 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 28.1% du total des réponses représentées par de 18 entreprises.
- 2- La relation de crédit est un élément pris en compte dans l'analyse d'une demande de crédit constituant la réponse de 19 banques soit 13.6% 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 demande ou d'un refinancement.

4- Les causes de la rupture de la relation banque-entreprise sont imputées principalement à l'importance du risque de solvabilité à hauteur de 38.8%, le non respect des termes du contrat avec 32.8% et l'asymétrie de l'information avec un pourcentage de 26.9%.

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 au non paiement des échéances et le non respect des engagements puis à la mauvaise relation avec les fournisseurs. Les pertes d'exploitation répétées et les comptes gelés sont aussi des causes de la rupture de la relation.

6- Le choix de la banque constitue un facteur important dans la détermination des conditions d'octroi de crédit. La théorie bancaire nous enseigne que les petites et moyennes banques doivent opter pour l'exclusivité des relations (1 à trois banques) alors que les grandes entreprises doivent multiplier les relations bancaires (entretenir des relations de long terme avec plusieurs banques). D'un point de vue théorique, le changement de partenaire (banque) entraînerait des coûts supplémentaires pour l'entreprise, appelés coûts de transfert ou de coûts de mobilité d'où la nécessité de tisser une relation durable avec sa banque.

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

7- La relation banque entreprise a influencé positivement la situation financière des entreprises. 51.1% des entreprises ayant constaté une relation financière banque-entreprise positive ont enregistré un ratio de liquidité élevé. 21.4% ont enregistré un taux bas ou stable.

8- La présence de relation de dépendance entre la marge bénéficiaire et le taux d'acceptation d'octroi de crédit. 50% des entreprises ayant enregistré une marge bénéficiaire nette faible ont obtenu un taux d'acceptation de 10% (un taux de refus élevé de 90%).

9- Environ, 84.2% des entreprises ayant une relation avec une banque (antécédent de crédit) enregistrent un taux d'endettement élevé. Ceci confirme le recours à l'endettement bancaire pour le financement des activités de production des biens et services. 53.8% ont indiqué un endettement extérieur sans recourir au financement bancaire.

BIBLIOGRAPHIE

LIVRES :

- Alain, BEITONE et al, « Dictionnaire des sciences économiques ». Paris, édition Arman Colin, 2004
- BEGUIN, Jean-Marc et Arnaud BERNARD. *L'essentiel des techniques bancaires*, édition AYROLES, Paris, 2008,
- Coussergues Sylvie, « *Gestion de la banque du diagnostic à la stratégie* », 5ème édition, 2007
- C.BIALES et al. *Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociaux contemporains*, édition Foucher, Paris, 1999,
- Dov , OGIEN , *Comptabilité et audit bancaires* , Dunod , 2ème édition, 2008
- Eric, LAMARQUE. *Gestion bancaire*, édition Pearson Education, France, 2003,
- Gérard Rouyer, Alain Choinel et préface de Michel Freyche « *La banque et l'entreprise techniques actuelles de financement* » 3ème édition 2001.
- Joël, PROVOST . *Les mots de l'économie* , édition Ellipses , Paris , 1986,
- Jean-François DHENIN et Brigitte FOURNIER « *50 thèmes d'initiation à l'économie d'entreprise*
- Luc , BERNET ROLLAND . *Principe de techniques bancaires* , édition Dunod , Paris , 2008
- LEGRAND , G et H.MARTNI . *Management des opérations de commerce international* , Dunod , 2ème édition, Paris, 1995
- MONNIER , Philippe et Sandrine MAHIER-FRANÇOIS. *Op.cit*
- Pierre-Charles, PUPION. *Economie et gestion bancaires*, édition Dunod , Paris, 1999
- Philippe Very, *Stratégie de diversification*, Edition liaison, 1997
- Riad BAH, Aldo LEVY, « *Les déterminants de la relation banque entreprise dans le cadre d'un contrat de prêt: une revue de la littérature* ». *Revue Innovation*, N°1, volume 9
- Sylvie , DE COUSSERGUES. *Gestion de la banque* , édition Dunod , 3ème édition, Paris, 2002,
- SILEM , Ahmed et Jean-Marie ALBERTINI. *Lexique d'économie* , édition Dalloz, Paris, 2002,

Site internet :

- <https://www.toupie.org/Dictionnaire/Internationalisation.htm> --- --
- http://patrick.monassier.free.fr/cours_entreprise/entreprise/Classification%20des%20entreprises.pdf

Mémoire :

- IAICHOUCHEN LYES ET MEKHMOKHEN MOUHAND SAID, *La gestion des risques de crédit bancaire*, Promotion octobre 2020 .

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Le financement bancaire de l'entreprise.....	5
Section 01 : Généralités sur la banque.....	5
I. Définition et métier de la banque.....	5
I.1 Catégories d'établissements de crédits.....	5
A. Les banques commerciales.....	6
B. Les banques coopératives ou mutualistes.....	6
C. Les caisses de crédits municipaux.....	6
D. Les sociétés financières.....	6
E. Les institutions financières spécialisées.....	6
I.2. Les métiers de la banque.....	7
A. Le mode de collecte des ressources.....	7
B. La zone d'exercice du métier.....	7
A. Les banques d'investissement.....	7
B. Les banques généralistes.....	7
C. Les banques de dépôts.....	7
D. Les banques d'affaires.....	8
E. Les banques spécialistes.....	8
II- Le financement bancaire.....	8
II.1 Définition du crédit bancaire.....	8
II.2. Les crédits d'exploitation.....	9
II.2.1. Le crédit par caisse.....	9
A. Le découvert.....	9
1. Le découvert simple.....	9
2. Le découvert mobilisable.....	10

3.Le crédit de compagnie	10
4.Le crédit relais.....	10
B. Crédits par caisse spécifiques.....	10
1.Le financement du poste client.....	10
C. Crédit par signature	10
1.L'acceptation.....	11
2. L'aval	11
II.2.2 Les cautions.....	11
A. Les cautions pour différer un paiement.....	11
B. Les cautions pour éviter des décaissements.....	11
II.3.Les crédits d'investissements	11
II.3.1 Les crédits à moyens terme	12
II.3.2 Les crédits à long terme	12
II.3.4 Les crédits aux particuliers.....	12
A. Les crédits à la consommation	12
B. Les crédits immobiliers	12
C.Les crédits au commerce extérieur	12
1. Le financement de l'importation	13
2.Le financement de l'exportation	13
2.1.Le crédit acheteur.....	13
2.2 Le crédit fournisseur	13
I. Définition de l'entreprise	14
I.1 Les fonctions économiques de l'entreprise.....	14
I.1.4.La répartition du profit	17
I.1.5.Le paiement des impôts, taxes et des charges sociales	18
I.2 La fonction sociale de l'entreprise.....	18

II. Les orientations stratégiques de base de l'entreprise.....	19
II.1.1.La différenciation des produits, la politique de gamme et la segmentation de clientèle	20
II.2. La diversification	20
II.2.1 Les motifs de diversification	20
II.2.2.Les procédés de diversification	21
II.3. L'intégration.....	21
II. 3.1 Les motifs de l'intégration.....	21
II.3.2.Les procédés d'intégration	22
Intégration complète Intégration contractuelle	22
II.4. L'internationalisation	22
III. Classification des entreprises	22
III.1. Classification économique	23
III.2. Les classification juridiques.....	23
Chapitre 02 : La relation financière banque-entreprise	26
I. L'approche du marché	26
I.1.Les besoins des entreprises	27
I.2.L'offre des banques.....	27
I.2.1 La disparition ou le déclin de certains produits	27
A. La transformation d'autres produits	28
B. L'émergence de nouveaux produits.....	28
I.3. Modes d'exploitation.....	29
Section 02 : La gestion de la relation financière banque entreprise	30
I. La relation banque-entreprise : aspect théorique	30
I.1 Les mesures de force de la relation banque-entreprise	31
I.2 Les déterminants transactionnels de la relation	33
II.1 La confiance	34

II.2 La relation interpersonnelle.....	34
II.3 Satisfaction des relations existantes	34
III.2.Le risque de liquidité et le risque de marché.....	37
III.2.1 Le risque de liquidité	37
III.2.3. Les risque de marché	37
III.4. Le risque d’insolvabilité	37
IV. Les indicateurs de performances de l’entreprise	38
IV.1 Les indicateurs financiers	38
IV.2 Les indicateurs de l’activité commerciale	38
IV.3 Les indicateurs de gestion des ressources humaines.....	38
Chapitre 03 : Analyse de la relation banque-entreprise : Enquête menée auprès des entreprises de la wilaya de Bejaia	41
Section 01 : Présentation et conception du questionnaire	42
I.Conception du questionnaire.....	42
I.1 Objectif du questionnaire.....	42
I.2 Méthodologie de travail.....	42
I.3 Population ciblée : (Les répondants : entreprises et sociétés ciblées)	42
II. La composition et présentation du questionnaire	43
II.1 Premier axe : L’analyse de la relation financière banque-entreprise et du comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières.....	43
Section 02 : Analyse et traitement des résultats de l’enquête	44
Conclusion générale	73

Résumé

Ce travail s'intéresse à l'analyse de la relation banque-entreprise. Son objectif vise à Comprendre les principaux fondements de la relation financière banque-entreprise et quel est Son impact sur les indicateurs de performance de l'entreprise ? Par ailleurs, nous cherchons à appréhender le comportement de la banque face aux entreprises présentant des difficultés financières et quelles sont les causes de dégradation de la qualité de la relation banque-entreprise. Pour mener à bien ce travail, nous nous appuyons sur deux hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : Le degré de la force de la relation banque-entreprise est fondé sur son Pouvoir de production et d'accumulation de l'information. Ce flux informationnel est Un facteur important pour la détermination de la durée de ses relations.

- **Hypothèse 02** : La gestion du flux informationnel permet à la banque d'instaurer un Climat de confiance et de centraliser l'information lui permettant de sélectionner les Bons emprunteurs.

Pour analyser les principaux fondements la relation banque-entreprise, nous avons opté pour une enquête auprès des entreprises localisées au niveau de la wilaya. 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 40 entreprises localisées au niveau de la wilaya de Bejaia. 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.
- L'analyse de l'impact de la relation banque-entreprise sur les indicateurs de performance des entreprises enquêtées.

Summary

This work focuses on the analysis of the bank-company relationship. Its objective is to understand the main foundations of the bank-company financial relationship and what is its impact on the company's performance indicators? In addition, we seek to understand the behavior of the bank in the face of companies presenting financial difficulties and what are the causes of deterioration in the quality of the bank-company relationship. To carry out this work, we rely on the following two hypotheses:

- Hypothesis 01: The degree of strength of the bank-company relationship is based on its Power of production and accumulation of information. This information flow is An important factor in determining the duration of his relations.
- Hypothesis 02: The management of the information flow allows the bank to establish a Climate of trust and centralization of information allowing it to select the good borrowers. To analyze the main foundations of the bank-company relationship, we have opted For a survey of companies located at the wilaya level. Indeed, we carried out an expository study on a sample of business leaders. This survey to be carried out on 19 multiple-choice questions intended for 40 companies located in level of the wilaya of Bejaia. The questionnaire is divided into three main areas, namely:
 - Analysis of the bank-company financial relationship and the behavior of the bank Facing companies with financial difficulties.
 - Analysis of the causes of the deterioration in the quality of the bank-company relationship.
 - Analysis of the impact of the bank-company relationship on performance indicators Performance of surveyed companies.