



Université du Québec
à Rimouski

Contribution du financement bancaire au développement des PME : cas d'une société de crédit à Québec

Mémoire présenté

dans le cadre du programme de maîtrise en gestion de projet
en vue de l'obtention du grade de maître ès sciences

PAR

Libasse Sarr

Février 2026

Composition du jury :

**Luc Foleu, Président du Jury, professeur en management, Antenne universitaire de
bais-Comeau**

Jalal El Fadil, Directeur de recherche, Université du Québec à Rimouski

Bassirou Mbaye, examinateur externe, Chargé de projet à Cité des Bâtisseurs

Dépôt initial Novembre 2025

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À RIMOUSKI
Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a accordé à l'Université du Québec à Rimouski le droit de prêter ou de vendre des exemplaires de ce mémoire ou de cette thèse qu'il a rédigés jusqu'à présent spécifiquement pour la discipline à laquelle il est soumis. Il ne confère aucun droit de propriété intellectuelle relatif aux intérêts de l'auteur en matière de droit d'auteur associés à ce mémoire ou à cette thèse et ne doit pas être considéré comme une publication. Toute autre reproduction par quelque moyen que ce soit, en tout ou en partie, à l'exception de courts extraits dans le but de réaliser d'autres œuvres à des fins pédagogiques ou de recherche, sans le consentement écrit de l'auteur, est interdite.

« Regrettez ce qui est déjà passé,
réparez ce qui peut l'être et prenez de
bonnes résolutions » (يا صمد) Seydina
Limamou Laye.

Je dédie ce mémoire à ma mère Macodou Mangane, mon pilier et ma source d'inspiration, à mon père Libasse Sarr, à mon beau père Ibrahima Seck, à ma femme Aida Ba mon roc et ma plus grande supportrice, à mes frères et sœurs plus particulièrement à notre ainée Marieme Diop, à notre cadette Anta Seck, à Bineta, Aïssatou laye et Ngoné Sarr, qui m'ont encouragé et soutenu dans chaque étape de ce parcours, à mon cousin Mouhamed Bini Mangane. Vos encouragements, votre amour et votre soutien m'ont guidé tout au long de ce voyage académique. Merci pour tout ce que vous êtes et tout ce que vous faites.

REMERCIEMENTS

Je rends grâce tout d'abord à mon Seigneur, le Tout Miséricordieux le Très Miséricordieux, Celui qui nous guide, guide-moi vers le droit chemin.

Je tiens à remercier tous ceux qui m'ont aidé à mener à bien cette thèse. Ce fut un long chemin vers sa réalisation, mais cela n'aurait jamais été possible sans l'aide inestimable de nombreuses personnes.

Tout d'abord, je dois remercier le directeur de thèse, M. El Fadil Jalal : un homme d'une grande expertise, de précieux conseils et d'une patience infinie. Votre mentorat a été déterminant pour la réussite de ce projet. Je remercie chaleureusement Monsieur Luc Foleu et Monsieur Bassirou Mbaye, respectivement Président du Jury et examinateur externe, pour votre temps et votre expertise dans l'évaluation de ma thèse.

Aussi tout le corps professoral de l'UQAR qui nous a accompagnés tout au long de notre étude pour pouvoir partager avec nous une très belle expérience professionnelle. Particulièrement, Madame Amyot Suzanne, Monsieur Étienne Michaud, Madame Stéphanie Fissette, Monsieur Pierre Cadieux et Madame Marie Noelle pour tous les efforts.

Durant toutes mes études primaires je n'oublierais jamais feu une personne, un enseignant, un ami, un père, un tuteur, Monsieur Samba que la terre lui soit légère.

Mes remerciements vont aussi à l'endroit du CAR, leur apport considérable a grandement facilité ma thèse.

Ma famille mérite également un crédit égal pour tout le soutien et la compréhension dont elle a fait preuve. Leurs encouragements sont ce qui m'a donné la force d'aller de l'avant dans un parcours universitaire aussi exigeant.

Merci à tous mes proches pour avoir été là à des moments où j'avais besoin de motivation. Votre compagnie a insufflé du bonheur dans ce voyage.

Enfin, je suis reconnaissant à toutes les personnes qui ont contribué d'une manière ou d'une autre à faire avancer ce travail et dont les contributions se sont avérées inestimables : Cheikh Dione, Mame Sandeck Niang, plus précisément. Je n'aurais pas pu écrire cette thèse sans vous et je vous remercie pour votre soutien indéfectible tout au long de ce parcours universitaire.

RÉSUMÉ

Cette thèse analyse l'impact de l'implication des coopératives de crédit sur la croissance et le développement des petites et moyennes entreprises (PME) au Québec. Malgré leur contribution significative à l'économie, les PME éprouvent encore d'importantes difficultés d'accès au financement, notamment en raison de l'asymétrie d'information, des exigences en matière de garanties et de la perception du risque.

L'étude repose sur l'hypothèse que le financement bancaire ne se limite pas à la fourniture de liquidités, mais constitue également un levier pour la structuration organisationnelle et l'amélioration des pratiques de gestion. Une approche qualitative par étude de cas est utilisée, appuyée par l'analyse documentaire et des entrevues avec les parties prenantes impliquées dans le processus de prêt.

Les résultats montrent que l'implication des coopératives de crédit a un impact positif sur la performance des PME grâce à une gouvernance renforcée, une formalisation stratégique, le développement de systèmes informatiques et des mécanismes de contrôle améliorés. Toutefois, cette relation demeure limitée par des contraintes structurelles et institutionnelles qui restreignent parfois l'accès au financement.

À partir de ces observations, cette thèse propose une série de recommandations visant à améliorer la gouvernance interne des PME et à renforcer la qualité de leurs relations avec les institutions financières. En conclusion, cette étude met en lumière le rôle clé des sociétés de crédit dans le développement et la pérennité des PME, tout en soulignant la nécessité d'une approche mieux adaptée à leurs caractéristiques spécifiques.

ABSTRACT

This thesis analyzes the impact of the involvement of credit unions on the growth and development of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Quebec. Despite their significant contribution to the economy, SMEs still face significant difficulties in accessing finance, notably due to asymmetric information, collateral requirements and risk perception.

The study assumes that bank financing is not limited to the provision of liquidity but also constitutes a lever for organizational structuring and improvement of management practices. A qualitative case study approach is used, supported by literature review and interviews with stakeholders involved in the lending process.

The results show that the involvement of credit unions has a positive impact on the performance of SMEs through strengthened governance, strategic formalization, development of its systems and improved control mechanisms. However, this relationship remains constrained by structural and institutional constraints that sometimes limit access to finance.

From these observations, this thesis proposes a series of recommendations aimed at improving the internal governance of SMEs and enhancing the quality of their relations with financial institutions. In conclusion, this study highlights the key role of credit companies in the development and sustainability of SMEs, while highlighting the need for an approach better suited to their specific characteristics.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	xi
RÉSUMÉ.....	xiv
ABSTRACT.....	xvi
TABLE DES MATIÈRES.....	xviii
LISTE DES TABLEAUX.....	xxii
LISTE DES FIGURES.....	xxiv
LISTE DES SCHÉMAS.....	xxvi
LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES.....	xxviii
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
CHAPITRE 1 REVUE DE LA LITTÉRATURE.....	8
1.1 PETITES ET MOYENS ENTREPRISES.....	8
1.1.1 Caractéristiques des PME.....	9
1.1.2 Les PME dans certains pays du monde.....	11
1.1.3 Trajectoire et gouvernance.....	13
1.2 FINANCEMENT DES PME PAR CAPITAUX PROPRES ET PAR CROWDFUNDING.....	14
1.2.1 Financement des PME par capital de risque.....	14
1.2.2 Financement des PME par business angels.....	27
1.2.3 Financement des PME par <i>crowdfundings</i>	29
1.3 FINANCEMENT DES PME PAR LES BANQUES ET LES SOCIÉTÉS DE CREDITS.....	38
1.3.1 Les types de financement bancaire.....	39
1.3.2 Le financement des institutions financières et la gestion financière.....	40
1.3.3 Notation des PME par les banques.....	42
1.3.4 Le risque de crédit.....	45
1.3.5 Différence entre financement bancaire et financement par capital de risque.....	46
1.3.6 L'intervention des sociétés crédits dans le cas des pme.....	46

CHAPITRE 2 Méthodologie de recherche	54
2.1 QUESTION ET PROPOSITION DE RECHERCHE	54
2.1.1 Problématique.....	54
2.1.2 Question de recherche	55
2.1.3 Les objectifs.....	55
2.1.4 Proposition de recherche	56
2.2 METHODOLOGIE DE RECHERCHE	58
2.2.1 Positionnement épistémologique.....	58
2.2.2 Une étude de cas.....	60
2.2.3 Echantillonnage et outils de collectes de données.....	64
2.2.4 Analyses de données.....	68
2.3 PRESENTATION DE LA FIRME	71
2.4 ÉTHIQUE DE LA RECHERCHE.....	72
CHAPITRE 3 : Analyse des données	74
3.1 PARTIE 1 : ANALYSE DE DONNEES POUR L'OCTROI DE CREDIT	75
3.1.1 Types de crédits et procédures d'octroi.....	75
3.1.2 Analyse générale des conditions d'octroi de crédits	75
3.1.3 Satisfaction et fidélisation de la clientèle	76
3.1.4 Communication et gestion de la relation client	76
3.1.5 Risques et garanties	76
3.1.6 Gestion de refus et suivi client	77
3.1.7 Synthèse de l'analyse du processus d'octroi	77
3.2 PARTIE 2 : ANALYSE DES RISQUES ENCOURUS PAR LA FRIME DE CREDIT RELATIFS A L'OCTROI DE CREDITS.....	82
3.2.1 Risques liés aux difficultés de recouvrement des paiements des clients.....	82
3.2.2 Risques opérationnels.....	83
3.2.3 Risque de liquidité.....	85
3.2.4 Risque du marché et du taux d'intérêt.....	86
3.2.5 Risques règlementation et de conformité	90
CONCLUSION GÉNÉRALE, CONTRIBUTIONS, AVENUES ET LIMITES DE RECHERCHE.....	93
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	99

ANNEXE 108

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Caractéristiques des PME.....	10
Tableau 2: Les risques dans un investissement en Capital Risque.....	25
Tableau 3: les principales différences entre financement par capital-risque et prêt bancaire.	51

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Les innovations	47
Figure 2: le degré d'incertitude.....	48
Figure 3: variables supplémentaires	49

LISTE DES SCHÉMAS

Schéma 1: Étapes et cadre de financement du <i>crowdfunding</i>	35
Schéma 2: Plan organisationnel de financement	36
Schéma 3: Schéma conceptuel : mettant en relation l'établissement de crédit et l'équipe de direction de la PME.....	57
Schéma 4 : Processus de financement bancaire des PME (analyse d'une demande de financement avant et après présentation du produit).....	62
Schéma 5: Processus d'octroi de crédit	79

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

PME : Petit et Moyen Entreprise

UE : Union Européenne

GE : Grandes Entreprises

ISQ : Institut de la statistique du Québec

BDC : Banque de Développement du Canada

CGPME : Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises

ETM : Entreprises de Taille Moyenne

SCR : Societe Capital Risque

CR : Capital Risque

DF : Difficultés Financières

ACCR : Association Canadienne du Capital de Risque

PMI : Petite et Moyenne Industrie

PIB: Produit Intérieure Brute

P2P: Peer-to-Peer

BA: Busness Angel

GEM : Global Entrepreneurship Monitor

MESR : ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

CIR : Crédit Impôt Recherche

IBM : Sun Microsystems

AML : Anti Money Laundering

KYC : Know Your Customer

INTRODUCTION GÉNÉRALE

La recherche sur les problèmes financiers des petites et moyennes entreprises (PME) est un domaine de recherche établi de longue date. Ces dernières décennies, des progrès considérables ont été réalisés dans la recherche sur les difficultés rencontrées par les PME. De nombreux auteurs ont souligné que la taille d'une entreprise influence significativement la nature et la gravité des défis auxquels l'entreprise est confrontée (Saint-Pierre et Baudouin, 1997). Selon Berryman (1997), les petites et moyennes entreprises dépendent souvent de leurs dirigeants, ce qui complique la délégation de pouvoir et la mise en place de structures formelles efficaces. Leur influence sur le marché est généralement limitée, notamment étant donné les contraintes sectorielles dans lesquelles elles opèrent, alors qu'elles sont confrontées à des risques commerciaux accrus liés à la concurrence et aux problèmes de liquidité. De plus, ces entreprises sont exposées au manque de compétences et de capacités de leurs dirigeants. Les petites et moyennes entreprises sont essentielles au développement de l'économie nationale, contribuant significativement à la création d'emplois, à la production et à l'innovation. Ainsi, pour Himrane (2019), l'obtention de financements pour les PME représente un défi majeur qui influence directement leur croissance, leur compétitivité et leur pérennité.

Au Canada, les PME représentent plus de 99 % des entreprises privées (St-Pierre, 2018). Leur influence économique se manifeste par leur forte implication dans le développement national et leur contribution considérable au produit intérieur brut (PIB) du pays (St-Pierre, 2018). Ainsi, contrairement aux apparences, la domination des multinationales dans l'économie mondiale est illusoire comparée à celle des petites et moyennes entreprises. En effet, dans le cas de l'Union Européenne (UE), les chiffres de 2012 montrent que 99,8 % des entreprises sont des PME et qu'elles fournissent 70 % des emplois et 60 % de la valeur

ajoutée (Commission européenne, 2013). Au Japon, 99,7 % des entreprises sont des petites et moyennes entreprises, qui représentent 35 % de l'emploi industriel (Vigie, 2010).

La rivalité actuelle entre les grandes entreprises et les petites et moyennes entreprises, oblige ces dernières à intensifier leurs efforts d'innovation afin de maintenir leur compétitivité. Cependant, les ressources financières nécessaires à la réalisation de ces objectifs ne sont pas toujours accessibles aux PME. Par conséquent, pour tirer pleinement parti des opportunités qui s'offrent à elles, ces entreprises doivent souvent recourir à des financements externes auprès de partenaires financiers. Dans le cas du Canada, tel qu'indiqué dans le rapport collaboratif produit par l'Institut de la statistique du Québec (ISQ, 2014), Innovation, Sciences et Développement économique Canada et Statistique Canada, environ 46 % des PME du Québec (employant entre 1 et 499 personnes) ont eu recours à du financement externe en 2014 (ISQ, 2014). Cette conclusion découle de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises du Québec (ISQ, 2014). Les PME jouent un rôle essentiel dans le développement économique des pays, notamment grâce à leur contribution à la création d'emplois, à l'innovation et au développement régional. Au Canada, et plus particulièrement au Québec, les PME constituent un élément vital du tissu économique ; toutefois, elles continuent de se heurter à d'importantes contraintes structurelles et la difficulté d'accès au financement.

Dans la littérature scientifique sur le financement des PME, l'une des causes profondes de l'insolvabilité et de l'inefficacité des petites entreprises les plus fréquemment mentionnées est l'accès limité aux ressources financières. Selon Tamari (1980), les petites entreprises n'ont pas d'accès direct aux marchés monétaires. Cela conduirait à une situation dans laquelle le recours au financement bancaire et aux crédits souvent plus coûteux, serait le plus répandu, ce qui retarderait le développement économique.

La gestion financière réussie d'une entreprise nécessite l'application de plusieurs pratiques de gestions. Mais, les types et manières gestion qui sont souvent appliqués sont faits pour aider les grandes firmes, dont leur façon de s'organiser est plus formelle et les façons de décider

sont plus standard. En revanche, ces méthodes ne sont pas très bonnes pour les petites entreprises, où les problèmes de ressources, la proximité avec les tâches de tous les jours et surtout le rôle important de la personne qui mène l'entreprise apporte un fort impact sur la façon de la gestion (St-Pierre, 2019).

Les PME font face à d'énormes difficultés de financement qui les obligent à restreindre ou à modifier la qualité de leurs demandes de crédit (Oloua, 2007). Par conséquent, elles ont tendance à adopter une approche uniforme envers les institutions financières, négligeant souvent de prendre en compte la spécificité de leurs besoins de financement réels (Stiglitz et Weiss, 1998). Cette situation nous interpelle et nous pousse à analyser les problèmes rencontrés par les PME pour accéder au financement (McMahon et al. 1993). Selon Bekolo (2009) et Keiser (1994), les ressources de financement servent à financer les investissements relatifs à la création des nouvelles petites et moyennes entreprises ainsi que les fonds de roulement qui servent à maintenir le bon fonctionnement des affaires.

Même en présence d'un système financier relativement avancé, de nombreuses PME rencontrent des difficultés importantes pour obtenir des financements bancaires adaptés à leurs besoins spécifiques. Ces obstacles sont souvent liés à une asymétrie d'information, à des garanties insuffisantes, à une perception élevée du risque et à des structures organisationnelles inadéquates au sein de certaines entreprises. Dans ce contexte, les institutions financières, et notamment les établissements de crédit, sont essentielles, car elles offrent non seulement des ressources financières, mais contribuent également au soutien et à la structuration des PME. L'analyse des problèmes de financement des entreprises préoccupe depuis longtemps les entrepreneurs et les bailleurs de fonds (Dufresne, 2002). Selon la synthèse de certains auteurs, les difficultés de financement des entreprises demeurent plus difficiles pour les PME (Beaudoin et Pierre, 1999). Certaines PME sont confrontées à des problèmes financiers, dont les causes sont toutefois énormes et concernent les acteurs de l'écosystème d'affaires. Pour St Pierre (2019), les banques accordent trop d'importance aux données financières pour l'évaluation des risques des PME, tandis que ces données restent à être vérifiées pour leur qualité. Cette situation conduit souvent les prêteurs à mal interpréter

les stratégies des dirigeants de PME. En effet, ces dernières hésitent souvent à divulguer toute information pertinente sur leur organisation, craignant une perte potentielle d'avantage concurrentiel ou une utilisation abusive de données sensibles. Cependant, cette hésitation à fournir des informations complètes, limite la capacité des institutions financières à évaluer efficacement la stabilité financière et les perspectives de croissance de l'entreprise en quête de financement. Les comportements individuels des différents acteurs économiques s'expliquent en grande partie par leur compréhension souvent incomplète du contexte et des besoins spécifiques des PME. De plus, un défi majeur pour ces dernières réside dans leur capacité à évoluer dans un environnement marqué par une incertitude considérable, où les fluctuations des conditions de marché, des politiques économiques et des comportements des partenaires peuvent survenir rapidement. Elles sont instables et incarnent un développement plutôt chaotique, montrant des risques élevés pour les bailleurs. Il est donc à noter qu'il existe une différence dans les options de financement et les taux d'intérêt entre les PME et les grandes entreprises. Existe-t-il une relation entre financement et rentabilité ? Selon Constand et al, (1991), le lien existe bel et bien.

Les PME rencontrent des difficultés à entrer directement sur les marchés financiers. St Pierre (1999) considère que dans ce type de financement, il est indispensable de connaître les caractéristiques changeantes qui influencent les conditions d'octroi de crédit. Les décisions de financement des entreprises peuvent influencer profondément les indicateurs financiers. Il existe un manque de consensus parmi les chercheurs quant à l'ampleur de l'impact des modes de financement sur la performance financière des entreprises. Certains chercheurs, dont Suret et Arnoux (1995), soutiennent que l'impact des différentes formes de financement sur les indicateurs financiers et de performance tels que la rentabilité et la solvabilité ne doit pas être exagéré. Ils affirment que d'autres éléments, notamment la gestion interne et la conjoncture économique, sont tous aussi cruciaux pour déterminer les résultats financiers des PME. En revanche, Gagnon et Papillon (1995) soutiennent que les modes de financement exercent une influence considérable sur le montant total des financements externes et, par conséquent, sur la performance des PME. Ils affirment que le choix d'une structure de

financement, qu'il s'agisse de dette ou de capitaux propres, a un impact direct sur la capacité d'une entreprise à investir, à innover et à assurer sa croissance à long terme.

La littérature en finance et en gestion souligne que le financement bancaire peut évoluer au-delà de sa fonction traditionnelle de source de liquidités, pour devenir un catalyseur de transformation organisationnelle. Par l'établissement d'exigences spécifiques telles que l'information financière, la gouvernance et la formalisation des processus les établissements de crédit peuvent influencer les pratiques de gestion des PME, et ainsi impacter leur croissance. Toutefois, cette contribution est insuffisamment documentée dans le contexte particulier des sociétés de crédit opérant au Québec. D'après l'organisation de coopération et développement économique (OCDE) (2020), compte tenu de l'évolution du paysage bancaire, on peut raisonnablement se demander si les récentes réglementations concernant les exigences de fonds propres et de liquidités réduisent la capacité des banques à financer la croissance des PME. L'accès au financement bancaire demeure un défi pour ces dernières, en raison parfois de leur méconnaissance du système financier, limitant ainsi leurs opportunités de croissance et d'investissement (OCDE 2025). Ainsi, il est essentiel de procéder à une analyse approfondie du développement et du fonctionnement des nouveaux instruments financiers afin d'élucider leurs effets et de se prémunir contre tout impact négatif sur la stabilité financière des banques, préservant ainsi leur capacité à accorder des crédits aux entreprises.

Il est donc essentiel de clarifier les origines des discordes entre les différents acteurs de l'offre et de la demande de financement. Les recherches menées dans ce domaine doivent être simples, cohérentes et méthodiques. Dans ce contexte, il est particulièrement crucial de définir le rôle des banques, alors que les entrepreneurs rencontrent souvent des difficultés pour obtenir le soutien financier des investisseurs une fois leurs ressources personnelles épuisées. Toutefois malgré l'aide financière reçue, ces entreprises restent vulnérables aux influences extérieures, notamment à une concurrence féroce et à une conjoncture économique défavorable.

Ainsi l'objectif principal de ce cadre de recherche est d'examiner les caractéristiques et la dynamique inhérentes à la relation entre les institutions bancaires et les petites et moyennes entreprises. Il vise, d'une part, à clarifier les interactions financières et comportementales qui définissent cette relation et, d'autre part, a expliqué le rôle des interventions des banques auprès des PME. Cette clarification permettra de comprendre comment les actions et les systèmes mis en œuvre par les banques qu'il s'agisse d'octroi de crédit, de soutien ou d'adaptation des services contribuent à améliorer la performance et la pérennité des PME. Précisément, la question de recherche qui est posée et qui sera traitée de manière détaillée est la suivante : « *Quelle influence l'implication des sociétés de crédit exerce-t-elles sur la croissance et le développement des PME ?* ».

CHAPITRE 1

REVUE DE LA LITTÉRATURE

1.1 PETITES ET MOYENS ENTREPRISES

Dans les discussions sur l'entreprise, la perception courante est celle d'une organisation dirigée par un entrepreneur, dotée des ressources nécessaires à la réalisation de ses objectifs. Néanmoins, le concept d'entreprise suscite actuellement des discussions théoriques et ouvre de nouvelles perspectives. Comme l'ont souligné Dominique Bessire et Hervé Mesure (2009), l'entreprise peut être considérée comme une communauté ; cependant, sa place dans le paysage urbain a évolué. Diverses théories s'efforcent de comprendre cette entité particulière et d'améliorer notre compréhension de son essence et de sa fonction au sein de la société.

Il est difficile de définir les PME sans pouvoir identifier les différentes caractéristiques de ces entreprises, mais aussi voir leurs catégories. Nadine Levratto confirme cette hypothèse dans son ouvrage *Propositions pour une définition opératoire de la PME en 2004* : les petites entreprises forment un monde purement hétérogène ou le critère de taille n'est pas toujours le plus discriminant. Vu son secteur, l'environnement technologique, social ou législatif influence sur les variations de l'activité. D'autre part les approches aux professions ne sont pas négligeables. Elles sont différentes de celles des marchés fermés, la construction de la classe des PME change selon les régions choisies. En France, elle regroupe les petites et moyennes entreprises, exceptées les grandes. Les Anglais ne gardent que les petites tailles et parlent de *small businesses*. Cependant les Allemands mettent le point sur la position intermédiaire et se réfèrent au *Mittlestand*, ce mot est défini selon les Allemands comme les entreprises qui ne sont ni trop petites, ni trop grandes. Ainsi avec la mondialisation on est

plus proche avec la définition française d'où les petites et moyennes entreprises (Nadine Levratto, 2004). Selon Mertins et Solter, (2008), « depuis longtemps, les grandes entreprises ont fait une transition pour les grands contributeurs à l'emploi total d'une économie. Ainsi vers les années 70, beaucoup de littératures montrent qu'elles sont le véritable moteur de croissance de l'emploi. »

Après avoir donné une définition sur ce qu'est une entreprise et ces différentes catégories nous allons en choisir une catégorie d'entreprise et essayer de travailler ce qui nous donne l'idée de travailler sur les pme. Les PME sont depuis longtemps considérées comme les entreprises de petite dimension avec une forte croissance économique. Levratto, 2009.

1.1.1 Caractéristiques des PME

La diversité inhérente aux PME rend leur définition floue. Par conséquent, parvenir à un consensus sur la définition des PME et les critères qui les distinguent des grandes entreprises s'avère complexe. D'après Lajal, (2014) la définition quantitative nous aide à mieux expliquer le terme PME et nous permet de voir les limites entre la petite, la moyenne et la grande entreprise, pour réaliser des études statistiques et fiscales.

Ainsi pour Ladjial, (2014), les critères les plus utilisés sont le chiffre d'affaires et le nombre de travailleurs occupés :

- Le chiffre d'affaires : il est fiable et permet de voir le niveau d'activité de l'entreprise et son avantage concurrentiel.
- L'effectif : ce critère nous permet de voir le nombre de personnes qui se présentent dans l'entreprise.

Pour une définition quantitative, les PME sont définies selon le nombre d'emplois, leurs chiffres d'affaires, ainsi que leurs catégories d'entreprise. Une telle définition est approuvée

par Mertins et Solter, (2008) dans *Définition et dénombrement statistique de la population des PME dans l'Union Européenne*. Dans cet ouvrage, les PME sont caractérisées ainsi :

Tableau 1: Caractéristiques des PME

Catégories d'entreprises	Effectifs : unité de travail	Chiffre d'affaires annuel Millions d'euros
Micro-	≤ 10	≤ 2
Petite	≤ 50	≤ 10
Moyenne	≤ 250	≤ 50
Grande entreprise	Plus de 250	≥ 50

Source : Mertins et Solter, (2008).

D'après ADALA Ladjial :

L'approche qualitative aborde davantage la réalité socio-économique et permet de faire une comparaison entre la petite et la grande dimension. Ainsi dans son livre *l'innovation des PME 2014 avec CGPME (Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises)*, la PME est « une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise ».

1.1.2 Les PME dans certains pays du monde

- Aux états unis

Selon le livre l'innovation des PME 2014 avec CGPME, les États-Unis, dès 1953, il parle de « Small Business Act ». Pour les Américains les PME se reposent sur l'indépendance de gestion de l'entrepreneur, sa propriété du capital de l'entreprise. Trois aspects sont liés : l'aspect gestion, l'aspect financier et l'aspect économique représenté par le marché.

- En Grande Bretagne

Aussi on peut avoir une autre définition en Grande Bretagne, toujours dans le même livre qu'est CGPME, (2014) comme les Américains eux aussi définissent la PME sur trois aspects que sont :

Un critère qui révèle la personnalité du dirigeant de l'entreprise, ainsi celle-ci est dirigée d'une manière personnalisée et non managériale.

- Une part du marché relativement restreinte : toute entreprise a une part du marché concurrent.
- L'indépendance de la société : il désigne une petite entreprise individuelle ou une entreprise séparée d'un groupe pour être libre.

- Au Japon

La définition de la PME reste dans un cadre dont l'analyse est partie de la totalité. L'absence d'individualisme, l'appartenance au groupe, la prise de décision collective fondent la primauté du groupe sur l'individu. (CGPME, 2014)

- En France

En France, pratiquement il n'existe pas de définition formelle pour une petite ou moyenne entreprise. Dans l'article *la PME canadienne : situation et défis* G. d'Amboise, (1989), explique que la notion de PME en France se base sur les entreprises industrielles,

commerciales, et prestataires de services dont le capital social provient des personnes avec une autonomie réelle de gestion. La différence avec les autres pays, c'est que les entreprises agricoles, financières et de services non marchands sont exclues.

Dans ce cadre on peut définir les PME sans avoir parlé de PMI :

« Les petites et moyennes industries (PMI) constituent un sous-groupe à l'intérieur de l'ensemble des PME. Elles n'incluent que les firmes qui fabriquent et commercialisent des biens de production et de consommation, ou qui exercent une activité de sous-traitance industrielle » G. d'Amboisse la PME canadienne : situation et défis 1989. »

Ainsi une définition européenne est retenue par la commission européenne dans *le financement des PME, Rapport du Conseil d'analyse économique, 83 de Chertok, G, (2009)*, elles sont définies comme les entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont tout chiffre d'affaires ne dépasse pas 50 millions d'euros.

✓ La PME canadienne

Au Canada, la définition des PME est basée sur plusieurs critères, il n'y a pas de définition uniforme. D'après d'Amboise, (1989) dans *la PME canadienne : situation et défis* la PME peut être expliquée comme une entreprise dont l'estimation de son capital ou du nombre des employés est limité. Pour Torrès, (1999) la conception de la PME est basée sur l'individualisme que sur la notion d'entreprise familiale ou du groupe industriel. 60% des PMI réalisent plus de 50% de leur chiffre d'affaires en sous-traitance et sont souvent traitées dans leur relation avec les grandes entreprises. Par conséquent, le concept de PME est principalement déterminé par deux critères : la taille de l'entreprise et son rôle au sein du système de production.

1.1.3 Trajectoire et gouvernance

Un certain nombre de startups accompagnées par le MESR ont connu de grands succès. Pourtant, les trajectoires de croissance de ces entreprises présentent une hétérogénéité extrêmement forte. Tarillon, (2015).

Debouté et Ferran, (2013) mettent l'accent sur les réussites éclatantes de certaines jeunes entreprises innovantes créées en France et soutenues par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche (MESR). Toutefois, il existe une très forte hétérogénéité dans les trajectoires de croissance suivies par ces entreprises (Chanut-Guieu et Guieu, 2011), certaines semblent même souffrir d'un déficit de croissance (Beylat et Sachwald, 2013) notamment par comparaison des leurs homologues anglo-saxon (Bartelsman, Scarpetta et Schivardi, 2003). En effet, cinq ans après leur création seulement, 20 % dépassent un chiffre d'affaires de 700 000 € et réalisent un résultat opérationnel positif contre 20.000 € requis pour demander le remboursement du Crédit Impôt Recherche (CIR). Par ailleurs, en termes d'effectifs, au cours de leurs sept premières années d'existence, les entreprises françaises augmentent leurs effectifs de 7 %, contre 226 % aux États-Unis ou 22 % en Allemagne (Hayat, 2012). De telles améliorations de ces performances pourraient soutenir la croissance économique et l'emploi (Mustar, 2002), mais elles nécessiteraient l'accès à des fonds importants (Bonnet et Wirtz, 2012; Colombo et Grilli, 2010; Mayer, 2005; Nakara et Mezzourh, 2011).

Mais en France, trois quarts des petites et moyennes entreprises (PME) qui sont en croissance restent à 100% indépendantes (Bertrand, 2012) et plus précisément seulement 38% des jeunes entreprises de technologies ont nettement ouvertes actuellement leur capital (Oséo, 2011). Cette recherche est basée sur l'idée que ces trajectoires de croissance peuvent être analysées à la lumière de divers aspects relatifs aux représentations des dirigeants en matière de gouvernance, tels que la structure de l'actionnariat ou les relations avec les parties prenantes. En effet, plusieurs études soulignent le rôle central des dirigeants et de leur vision dans la croissance (Chabaud et Degeorge, 2015) et ont montré que la peur de perdre le

contrôle et le pouvoir conduit certains d'entre eux à refuser d'ouvrir leur capital ou de faire entrer de nouvelles parties prenantes. (Boissin, Chalus-Sauvannet, Deschamps et Geindre, 2009 ; Cerrada et Janssen, 2006 ; Daily et Dalton, 1992 ; Wirtz, 2011), même si celles-ci sont parfois nécessaires pour acquérir des ressources supplémentaires, notamment financières (Asquin et Chastand, 2009) « Peu de dirigeants optent en effet pour cette solution [i.e. l'ouverture du capital] car ils conservent une certaine méfiance vis-à-vis des investisseurs extérieurs », précise Jean-François Roubaud président de la CGPME (Froger_2012_p.37). Cette recherche est basée sur l'optique que ces trajectoires de croissance peuvent être analysées à la lumière d'un certain nombre de dimensions en rapport avec les modalités de gouvernance ce des représentant du patronat telles que la structure actionnariale ou la cravate utile avec les parties préconstituées.

1.2 FINANCEMENT DES PME PAR CAPITAUX PROPRES ET PAR CROWDFUNDING

1.2.1 Financement des PME par capital de risque

Le capital-risque peut être défini comme un capital fourni aux entreprises qui entreprennent des projets à haut risque. Ceci est un fort potentiel de croissance mais nécessitent souvent des garanties en raison de l'incertitude à laquelle elles sont confrontées. Cette définition est soutenue par Lerner et Gompers (2004), pour eux :

« Des capitaux dédiés et gérés de façon indépendance et qui se concentrent surtout sur des investissements en fonds propres ou quasi-fonds propres dans des entreprises privées en forte croissance ».

Le capital de risque peut être défini comme : « un financement apporté, sous forme d'une prise de participation au capital, à de jeunes entreprises dont l'activité présente un fort

potentiel de développement » (Audrey, 2007). Cette forme de financement est un investissement risqué, mais avec beaucoup de profits ou un potentiel de gain élevé. Le capital-risque est donc souvent utilisé pour financer les petites et moyennes entreprises qui ne peuvent obtenir de financement bancaire à long terme. Ce canal de financement est parfois restreint en raison de la complexité des conditions et des coûts associés difficiles à contrôler.

Le capital-risque est une méthode d'investissement ciblant les jeunes entreprises à forte croissance ayant d'importants besoins de financement. Il est fourni par des sociétés de capital-risque ou des investisseurs spécialisés, et non par des investisseurs individuels.

L'un des problèmes du capital-risque est qu'il ne peut pas toujours répondre aux besoins de toutes les entreprises en quête d'investissement, ni garantir des financements dans des conditions réalistes. Les sociétés de capital-risque disposent souvent d'un excédent de liquidités, ce qui peut entraîner des investissements inadaptés

D'après la banque de développement du Canada (BDC), ce surplus est dû à une non-conformité de la demande de financement avec les exigences des bailleurs.

En France, d'après les notes bleues de Bercy, (2001) :

« Le capital de risque correspond à des prises de participation dans des entreprises au cours des toutes premières années de leur existence. Le financement ainsi apporté permet de mettre sur pied l'entreprise, de financer le développement d'un premier produit ou encore d'en financer la fabrication et la commercialisation. À ce stade, l'entreprise ne génère le plus souvent aucun profit ».

L'analyse du processus de formation du capital de connaissances révèle sa composition collective, c'est-à-dire ses caractéristiques socialisées, et nous aide à comprendre son rôle dans les stratégies d'entreprise actuelles. Le capital de connaissances est essentiel à la création et à l'amélioration de nouveaux produits et services, de nouvelles organisations et de nouvelles approches marketing.

L'importance du capital-risque réside dans sa capacité à construire des systèmes de connaissances accumulées et à les orienter vers de nouvelles applications. Une répartition standardisée des connaissances peut favoriser les groupes de travail et l'action collaborative, influençant ainsi les décisions d'investissement. Elle contribue également à l'éducation des consommateurs.

Le capital-risque, également appelé financement de startups, est une méthode de financement essentielle pour les projets d'entreprises innovants et à forte croissance. Les investisseurs providentiels (ou capital-risqueurs) financent les entreprises en échange de parts de capital. Généralement, les entreprises bénéficiant de capital-risque sont en phase de démarrage, manquent de trésorerie stable et de sécurité financière suffisante, et ne peuvent pas lever de fonds par les voies traditionnelles de financement par emprunt ou par actions. Le risque est donc supporté par les capital-risqueurs, qui investissent une part importante de leur capital dans ces entreprises. Ils acceptent ce risque afin de potentiellement obtenir des rendements élevés à long terme une fois que l'entreprise se sera développée et aura prospéré.

Le capital-risque est en fait un domaine d'investissement commercial en ce qui concerne la fourniture de financement aux startups ou aux entreprises en croissance avec une trajectoire de croissance prometteuse. Ekeland, Landier et Tirole (2016).

1.2.1.1 Situation du capital de risque au Canada

D'après un panel de la Banque de Développement du Canada (BDC, 2024), les investisseurs canadiens en capital-risque ont fait preuve de prudence jusqu'en 2023, compte tenu de la correction du marché mondial évidente dans le secteur. Le nombre de transactions financées par le capital-risque a chuté de 13 % d'une année à l'autre et le montant investi a diminué de 34 %. Le taux de rendement interne sur 10 ans du capital-risque canadien est tombé à 11,7 % en 2023, marquant une basse direction similaire à celle des rendements du capital-risque

américain, mais réduisant encore davantage la marge entre les rendements à long terme des deux pays.

Cependant, l'activité du capital-risque pourrait ne pas s'abaisser au cours des prochaines saisons, poussée en partie par les investisseurs canadiens qui disposent d'environ 10,4 milliards de dollars de capitaux pour avoir un impact sur l'écosystème une fois que l'humeur macroéconomique changera. Les investissements en capital-risque sont élevés par rapport aux dernières années. Il y a eu 660 transactions évaluées à 6,9 milliards de dollars, soit 0,36% du PIB canadien.

1.2.1.2 Situation du capital de risque en Afrique francophone

En 2023, d'après le Digital Africa Tech, (2023) l'Afrique francophone était la seule région d'Afrique à avoir enregistré une croissance annuelle à la fois en termes de volume de transactions et de nombre d'investisseurs. Alors que le financement par capital-risque avait connu une baisse massive sur le continent africain, le financement total ayant chuté de 46 % à 3,5 milliards de dollars sur 547 transactions par rapport à l'année précédente (2022), les pays francophones d'Afrique ont fait preuve de résilience et sont devenus des pôles d'investissement majeurs. Dans le rapport « Africa Tech Venture Capital Report 2023 » de Partech Africa, une société mondiale d'investissement technologique avec des bureaux à Dakar, au Sénégal et à Nairobi, au Kenya, les pays francophones d'Afrique émergent désormais comme des destinations d'investissement majeures, une tendance qui se dessine depuis des années. Certes, après que le financement total est tombé à 335 millions de dollars en 2023 (une baisse de 37 % par rapport à l'année précédente), ils ont réalisé 15 % des capitaux levés sur le continent au total, en hausse notable par rapport aux 11 % de 2022.

« En 2023, l'Afrique francophone est devenue un marché technologique si dynamique et émergent qu'il a pu défier les tendances plus larges du marché ». Digital Africa Tech, (2023).

Le nombre d'investisseurs participant en Afrique francophone a augmenté de 3 % par rapport à l'année précédente (2022), avec 152 investisseurs impliqués. Cette stabilité en Afrique francophone est en contradiction avec le déclin massif observé sur le reste du continent, la participation des investisseurs ayant chuté de 50 % par rapport à l'année précédente. D'après le Rapport de Afrilabs dans « Resilient Digital Africa », (2020) les données semblent indiquer que, malgré ce qui se passe sur le marché régional, l'Afrique francophone a réussi à conserver et même à accroître son attractivité en matière d'investissement.

1.2.1.3 Un type de financement sélectif et le métier du capital

Si on considère combien d'inconnus sont capables de réussir leurs projets et de développer leur richesse, on peut dire que le capital de risque s'adresse à tous, que le projet ait des projections de développement locales, régionales ou nationales. Il n'en demeure pas moins que le nombre d'élus reste faible et que les investisseurs en capital-risque doivent combler déficits dus au manque de ressources. (Pierre, 2000).

Nous entendons souvent que cela peut se faire à court terme ou sur une base ponctuelle lorsque les banquiers travaillent avec l'argent des autres, tandis que les sociétés de capital-risque travaillent avec des agents d'argent qui leur ont été confiées par des investissements éclairés. Les banquiers travaillent dans une perspective statistique de risque, tandis que les SCR travaillent de manière sélective, en choisissant soigneusement les entreprises dans lesquelles elles investiront.

Quand un banquier souhaite ne pas perdre un pourcentage de l'encours qu'il possède, certaines de ces ressources (appelées SCR) sont attribuées aux petites moyennes entreprises clientes dans le but de gagner trente pour cent par an de ces investissements. (Pierre, (2000).

Les banquiers d'affaires opérationnels gèrent généralement une centaine d'entreprises, tandis que les sociétés de capital-risque en gèrent chacune entre dix et douze. Ce sont deux

professions très différentes, et comme chacun sait, les capitalistes n'aiment pas être appelés banquiers !

Or, dans une carrière normale, les banquiers accordent des prêts et soutiennent de nombreuses entreprises qui disparaîtraient sans eux. D'un côté, on évoque souvent la réticence des banques à prêter aux petites et moyennes entreprises, ce qui paraît paradoxal compte tenu des niveaux d'endettement très élevés de ces mêmes PME. De notre point de vue, les banquiers pourraient utiliser une approche de recherche de type capital-risque sur des entreprises très innovantes, c'est-à-dire disposer d'équipes dévouées.

Les clients sont alors incités à avoir du capital à leurs dispositions pour une bonne structure financière solide. (Pierre, 2000).

L'analyse du capital des entreprises s'est fortement développée depuis un certain moment. Ainsi, le mot capital est considéré comme un début nécessaire. Sur la base de la définition communément acceptée par le dictionnaire le Robert, le mot capital désigne « une somme d'argent gardée ou donnée, ou encore plus ensemble de biens que l'on fait valoir dans une entreprise ». On a le capital en nature ou le capital en valeur ou même social. « Le capital est l'atout présentiel d'un droit à acquérir une opportunité économique ». W. Sweeney, (1933). Ainsi le capital peut être définie par une utilité ou une circonstance ou une valeur favorable, ou un avantage.

1.2.1.4 Type de capital

Capital social : Dans le monde littéraire, la définition du mot capital social reste ambiguë. Ainsi, pour le définir, de nombreux concepts sont en jeux, nous pouvons citer : sa source, ses fonctions ou bien le degré d'analyse auquel il s'attache. (Bakengela et Gasse, 2008).

Un détail de ces concepts par exemple la source ou les fonctions, nous permettra d'être plus précis sur la définition du capital social. Sans plus tarder, nous allons commencer avec le

degré d'analyse duquel le concept est basé. D'après certains auteurs, on peut identifier deux approches : une approche dite macrosociologique (Bourdieu, 1980 ; Coleman, 1988) et une autre approche de type microsociologique (Lin 2000 ; Putman, 1995, etc.).

Dans l'approche initiale, dite macrosociologique, le capital social est caractérisé comme un ensemble de ressources financières agrégées par les partenaires ou le groupe auquel ils sont affiliés. L'approche macrosociologique met en évidence l'accumulation tout au long de la vie de quantités disparates de diverses formes de capital, ce qui affecte à son tour les opportunités des individus et les trajectoires de leur vie (Bakengela et Gasse, 2008). Cette hypothèse est affirmée par Bourdieu (1980), l'encroisement de cette relation est le point essentiel d'investissement social dirigé vers l'institution ou la création des liens sociaux directement utilisables. Donc on peut dire que c'est le fruit d'une organisation sociale des relations entre différents types de personnes.

Ensuite, nous avons l'approche microsociologique. Elle est le contraire de la première approche, autrement dit, le capital social n'est pas le résultat d'une structure sociale, mais plutôt la conclusion de l'action de l'individu (Bakengela et Gasse, 2008).

L'approche microsociologique se base sur la motivation de l'acteur à participer à certaines activités sociales. Cette méthodologie repose sur la disposition des individus à participer à des relations sociales fondées sur la confiance mutuelle, l'implication active dans la vie communautaire et les principes de réciprocité et d'interdépendance.

- Le capital de risque formel peut être défini par les fonds communs de capitaux privés ou publics formant les sociétés de capital de risque (SCR). Ces SCR obtiennent des actions et disposent des intérêts financiers dans une entreprise. Riding et Orser, (1997). Celles-ci sont contrôlées par des capital-risqueurs qui sont des actionnaires et en même temps des gestionnaires. Ces derniers développent une phase de diagnostic pour repérer et conclure les investissements de leurs sociétés de capital de risques (SCR), et d'assurer la survie de l'entreprise. Ces gestionnaires ont un pourcentage de

rétribution venant de leur revenus annuels et une part au rendement de la SCR. Gompers et Lerner, 1999).

- Le capital-risque informel désigne les activités d'investissement réalisées par des investisseurs privés dans le secteur privé. Ce type de capital-risque est géré par des personnes qui lèvent des fonds sur leurs propres deniers en créant des entreprises à but personnel.

Ainsi, une distinction de ces deux formes de capital de risque repose sur leur implication post-investissement, mais aussi sur la définition de rendement.

1.2.1.5 Mode, condition d'investissement et les besoins de capital de risque

Le capital-risque est une approche d'investissement visant à mobiliser des fonds pour des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance. Les investisseurs en capital-risque attendent des rendements proportionnels à leurs flux de trésorerie. Pour le capital de croissance traditionnel, la croissance est un résultat régulier et constant pour les entreprises matures. Cependant, pour les projets de développement ambitieux, d'autres facteurs doivent être pris en compte : l'appartenance à un réseau bancaire, une influence internationale significative, l'indépendance et une gestion de portefeuille rigoureuse afin d'éviter toute concurrence directe. C'est à ce stade que notre implication devient cruciale : en établissant des partenariats avec la direction de ces institutions. Pour les entreprises se préparant à une introduction en bourse et ayant besoin de constituer des fonds propres, de réduire leur endettement ou de s'assurer le soutien de partenaires financés pendant plusieurs années, plusieurs fonds peuvent répondre à ces besoins : il s'agit de fonds de réintroduction ou de préinvestissement. (Battini, 2000).

Aux États-Unis, le marché est plus mature. L'un des acteurs les plus célèbres est Karta. Fondée en 2012 sous le nom de Shares, la jeune entreprise propose des logiciels de gestion du bilan de capital aux startups. Elle a progressivement élargi sa gamme de produits, en fournissant notamment des services compatibles et administratifs aux fonds de capital-risque. La stratégie sera valorisée à 8,5 milliards de dollars après un deuxième tour de financement en 2022 (rachat d'actions des salariés), soit une augmentation de 15 % par rapport au tour de financement précédent. C'est un petit exploit, car les valorisations ont eu tendance à être revissées à la baisse ces derniers temps. Les revenus annuels récurrents de Karta avoisineront les 330 millions de dollars en 2022. (Perreau, 2023).

1.2.1.6 Risque

Le risque est un concept multidimensionnel. Pour approfondir la définition, il est utile d'explorer le concept de risque et ses diverses manifestations. Selon Temsamani, (2012), le risque est défini comme une variable fondamentale de toute opération en finance. Pour Stéphanie, (2003), il est inhérent à toute prise de décision en capital de risque. Selon Mélé, (2007) il définit le risque comme un ensemble d'événements possibles qui peuvent apparaître dans le futur. Pour Pilaeva, (2009), le risque est comme une prévision d'encourir des échecs concernant les résultats potentiels.

Selon Ineris, (2023), « Le risque est un danger éventuel plus ou moins prévisible, immanent une situation ou à une activité. Le mot risque vient du mot italien « risco ». Son étymologie est objet de controverses : latine (risicum), byzantine (rizikon), romane (rixicare) ou arabe (rizq). Les théories les plus communément admises font dériver ce terme italien du latin médiéval *resicare* qui signifie « couper » ou de l'arabe *risq*, « don de la providence divine ». D'après Ineris, (2023), le risque est défini aussi comme « un préalable indispensable pour bien comprendre les politiques publiques de prévention des risques qui mobilisent les compétences d'une entreprise ».

Pour approfondir la définition, Aliyamutu (2011) nous pouvons distinguer les risques positifs et les risques négatifs :

- **Les risques positifs** : ils font partie des exploits de l'entreprise, car ils résultent de l'entreprise dans l'espoir d'un gain. On peut dire qu'il s'agit des actionnaires qui apportent des conséquences, que ça soit une perte ou un profit. Ils sont dits souvent risques spéculatifs, ces risques sont acceptables et pris de façon imprudente. Parmi les risques spéculatifs nous pouvons citer : les fluctuations monétaires, la carence des fournisseurs, l'inconsistance des marchés et l'évolution des techniques.
- **Les risques négatifs** : ils sont les plus inquiétants, et sont taxés de risques purs et attachés aux catastrophes naturelles, techniques ou humaines. Ces risques, souvent imprévus, peuvent provenir de problèmes liés aux ressources humaines, notamment un manque de personnel, le départ brutal de personnel essentiel ou le départ de travailleurs qualifiés, qui peuvent tous perturber considérablement les opérations de l'entreprise. Cela peut être dû aussi à la fuite intellectuelle ou celle technologique, commerciale ou réglementaire, ou bien des problèmes de flux de trésorerie entre les fournisseurs et les clients. Ce risque peut provenir au niveau de l'industrie. Par la suite, on peut avoir aussi des risques par rapport au contrôle administratif : les engagements de responsabilité civile ou pénale de l'entreprise ou de ses dirigeants, l'hostilité, l'insuffisance ou le défaut logistique et des transports, les contrefaçons, les risques sociaux. Ainsi, toute chose venant de l'environnement interne ou externe de l'entreprise reste notée comme risque pur avec pas mal d'exemples.

Il y a différents types de risques, d'après le livre « *l'art de la gestion des risques* » Price Waterhouse Coopers (2001) :

- **Les risques collectifs** : ce sont des risques provenant de l'informatisation et de la nécessaire ouverture des systèmes à l'Internet.

- **Les risques individuels** : pouvant provenir des infractions, des contreventions et les délits sont de nature universelle et ne sont pas liés uniquement à Internet ou à l'informatique en général.

Par ailleurs le risque industriel est associé aux incendies ou à des évènements similaires Anware Temsamani, (2012).

Parmi ces types de risques nous concentrons notre étude sur le risque liés l'octroi de crédit. Ainsi, parmi les différents types de risques, nous pouvons avoir un tableau de synthèse pour expliquer leurs variétés. Nous avons aussi le risque entrepreneuriat qui selon certains auteurs est le plus important des risques. Ceci est vérifié par Carter et Van Aukan dans Anware Temsamani, (2012). Selon eux le risque entrepreneurial est lié aux compétences de l'entrepreneur-fondateur et peut être défini comme un risque spécifique. Pour cette définition ; les chercheurs en CR se focalisent souvent sur l'évaluation du potentiel managérial des entrepreneurs.

Tableau 2: Les risques dans un investissement en Capital Risque

Les risques dans un investissement en CR (Firmes en prédémarrage et démarrage)	
Risques d'avant sortie	Critères de composition
Risque d'affaire : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Risque commercial ➤ Risque technologie ➤ Risque de gestion ➤ Risque de compétition ➤ Risque de leadership ➤ Risque d'exécution 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dimension potentiel de marché et barrières à l'entrée. ➤ Stratégie marketing ➤ Technologie utilisée et capacité d'innovation ➤ Potentiel de duplication et copiage du produit ➤ Qualité marchande du produit, cycle de vie et compétitivité. ➤ Commercialisation du produit ➤ Compétences et expérience de l'entrepreneur dans l'industrie. ➤ Intégrité du dirigeant, honnêteté, motivation et implication du dirigeant et de son équipe. ➤ Santé physique et mentale du dirigeant, habileté analytique du dirigeant. ➤ Aptitudes de leadership de l'entrepreneur
Risque financier	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Horizon d'investissement inconnu avec précision ➤ Difficulté d'évaluer la valeur de l'entreprise. ➤ Manque de liquidité.
Risque d'investissement	Rendement des capitaux.
Risque de sortie	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Volatilité des marchés boursiers (PAPE) ➤ Faillite (impossible de récupérer totalement les capitaux). ➤ Sous-évaluation de la valeur de l'entreprise (vente à un investisseur potentiel). ➤ Perte de liquidité (incapacité de sortir de l'entreprise à la suite des difficultés de trouver un acheteur)

Sources: (Carier et Van Auken, /994; Sléphany, 2003). Tirer de *Anware Temsamani, Juin 2012.*

Selon Guilhon (2017), « les capital-risqueurs se comportent principalement comme des investisseurs « séquentiels » qui ont la possibilité d'investir davantage dans un projet à des dates ultérieures ». Le financement par étapes fait donc partie de l'approche globale d'expérimentation.

1.2.1.7 Le fonctionnement du capital de risque

La recherche et le développement (R&D) ainsi que l'innovation sont deux composantes essentielles de toute économie, et leur financement constitue une préoccupation majeure pour les pays et les entrepreneurs. Les capitaux nécessaires à ces activités sont souvent considérables, et le capital-risque apparaît comme une solution adaptée, notamment pour les petites entreprises dont la situation financière est insuffisamment solide.

Josh et Paul (1998) soutiennent que le capital-risque est très important pour les entreprises de développement de haute technologie. Cependant, Harris et al. (2014) prennent en compte la performance des investissements en capital-risque sur plusieurs décennies ; en moyenne, ils ont tendance à produire des rendements plus élevés que les investissements en actions traditionnels. Cumming et al. (2017) ont mené cette recherche pour évaluer les tendances actuelles et les orientations futures de l'étude de la finance entrepreneuriale. Ils notent que le capital-risque se trouve être l'un des domaines les plus actifs et les plus dynamiques de la finance entrepreneuriale.

L'investissement en capital-risque est un financement incertain. Les investisseurs utilisent le cadre juridique des syndications comme lieu de leurs interactions consistant en un flux implicite, réciproque et différé de ressources dont la logique réside dans le paradigme du don (Ferrary, 2006). L'hypothèse de la mesurabilité des risques fait ressortir encore davantage la polyvalence des risques. Knight (1921) considérait qu'il existait deux types d'incertitudes : d'abord, celles qui sont mesurables, qu'il qualifie de risques et ensuite celles qui sont non mesurables, qu'il qualifie d'incertitudes.

Le capital-risqueur va collecter des informations sur l'évaluation des sources d'incertitude : le marché, le produit et l'entrepreneur. Mais aussi, il faut se concentrer sur les compétences, la personnalité et la capacité de gestion du fondateur de l'entreprise, car elles sont considérées par les capital-risqueurs comme les plus importantes. Les capital-risqueurs laissent l'entrepreneur présenter son projet afin qu'il puisse être évalué. Leurs relations d'interdépendance entraînent des asymétries d'information, car le capital-risqueur aura amené l'entrepreneur à donner plus d'informations sur des dimensions telles que la protection juridique du produit et le marché potentiel (Ferrary, 2006).

1.2.2 Financement des PME par business angels

Nous nous intéressons au financement des startups au stade de l'amorçage, lorsque le porteur de projet sollicite des investisseurs privés, appelés *business angels* (BA), pour investir dans certains projets en entrepreneuriat. Les *business angels* sont des personnes à revenus élevés qui investissent une partie de leurs actifs dans le capital de startups. Ils interviennent personnellement, de manière formelle ou informelle, fournissant non seulement des capitaux, mais aussi leur expérience et leurs conseils aux entreprises après l'investissement. Une participation active aux affaires de l'entreprise est suggérée, voire exercée en tant que membre du conseil d'administration (Mason et Harrison, 1999), conduisant souvent à la formalisation de la structure de gouvernance d'une start-up (Grazzini et Boissin, 2015).

Un *business angel* est une personne physique qui décide d'investir une partie de son patrimoine financier dans un secteur économique d'entreprises innovantes à fort potentiel. En outre, les *business angels* s'efforcent souvent de mettre à disposition des entrepreneurs leur investissement en capital, leurs compétences et leur expérience (Moine, 2024).

Les *business angels*, c'est-à-dire les particuliers qui investissent directement dans des sociétés non cotées, constituent un ancien phénomène. Déjà au 13^e siècle, les investisseurs prêtaient des capitaux à des commerçants entrepreneurs à Barcelone, Valence, Venise ou Florence.

Les recherches sur les *business angels* remontent à l'étude pionnière de Wetzel (1983) dans Nouvelle-Angleterre (États-Unis). A partir des données sur les placements privés et les comparer avec les investissements réalisés par les investisseurs institutionnels en capital-risque, Wetzel a conclu que les *business angels* « non seulement existent, représentent peut-être le plus grand pool de capital-risque au monde ». Il est également allé plus loin en établissant un profil pour les *business angels* à partir d'un échantillon de convenance. Au cours des deux décennies suivantes, les études de « première génération » ont reproduit les premiers travaux de Wetzel.

Depuis 2000, des recherches sur l'entrepreneuriat ont attiré davantage d'attention et d'efforts (Wiklund et al. 2011 et Shane, 2012). Résultats de nouveaux ensembles de données, générés par des projets comme le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), semble contredire le profil antérieur des *business angels* établi dans les études de « première génération » (Shane, 2010). Une explication possible de ces résultats contradictoires est que la croissance de la recherche des articles sur le *business angels* n'a pas été accompagnée par le développement de méthodologies et les sources de données utilisées dans cette recherche (Harrison et Mason, 2008).

1.2.2.1 Caractéristiques des business angels

Les *business angels* investissent leurs propres capitaux pour financer des projets, contrairement aux sociétés de capital-risque dont le métier consiste à investir dans des sociétés non cotées en bourse. Les *business angels* soutiennent des entrepreneurs avec lesquels ils n'ont aucune relation ni amitié (d'où leur nature angélique !). Les investissements sont en principe liés à des projets fiables et réalisables, puisque les *business angels* attendent généralement des compensations futures.

L'objectif principal est la rentabilité de l'investissement. Dans tous les cas, il est crucial de contacter des business angels enfin de pouvoir trouver des financements et mettre en œuvre les bénéfices financiers d'un canevas solide et bien conçu.

1.2.2.2 Le réseau des business angels

Les *business angels* peuvent également accompagner les entrepreneurs en leur fournissant des réseaux professionnels. Compte tenu de l'importance de leurs investissements, la plupart des *business angels* appartiennent à un réseau. En France, les organisations de *business angels* n'ont commencé à se développer qu'en 2001 (le premier réseau a été créé en 1998), bien plus tard qu'au Royaume-Uni et aux États-Unis (1958), grâce à des incitations fiscales, et leur nombre est donc beaucoup moins élevé. Ces incitations fiscales varient selon la structure de l'investissement, allant de l'exonération de la TVA à l'importation à l'exonération de la TVA à l'exportation (notamment sur les plus-values). Différents types de structures d'investissement existent en France : les entreprises individuelles (pour les investissements individuels relativement modestes), les sociétés de capital-risque (pour les investissements plus importants) et les structures hybrides combinant les deux.

1.2.3 Financement des PME par *crowdfundings*

1.2.3.1 Approche historique

Historiquement, le financement participatif a été l'une des premières méthodes utilisées par les entrepreneurs pour attirer des investissements à petite échelle dans des entreprises à but lucratif, principalement via Internet (Belleflamme, Lambert et Schwienbacher, 2011). Aujourd'hui, le financement participatif est un nouveau phénomène de collecte de fonds sur Internet qui gagne rapidement en popularité (Abdullah, 2016; Agrawal, Catalan et Goldfarb,

2014; Agrawal, Catalini et Goldfarb, 2011; Whetzel, 2016). Essentiellement, le financement participatif est un nouveau système d'exploitation avec ses propres spécificités, qui représente une nouvelle interaction dans les paysages socio-économiques participatifs à l'échelle mondiale. Ce qui est passionnant dans le financement participatif, c'est l'environnement communautaire naturel et la façon dont il peut être exploité via les réseaux sociaux viraux et les campagnes marketing (Abdullah, 2016; Agrawal et al., 2011). Le financement participatif est unique dans la mesure où il a le potentiel d'accélérer les volumes de collectes de fonds pour les PME, de faciliter et d'améliorer les activités de collectes de fonds en faisant appel à des groupes spécifiques de personnes partageant les mêmes motivations altruistes (Mollick, 2014).

Yoo et Choe (2014) définissent le financement participatif comme tout acte de financement d'une sollicitation publique qui collecte les fonds nécessaires auprès d'un groupe de personnes utilisant une plateforme en ligne et fournit un mécanisme de récompense approprié pour atteindre les fonds en fonction de la méthode et des objectifs. Le terme financement participatif décrit le processus d'obtention de fonds en engageant directement des individus (Schwienbacher & Larralde, 2010) à diverses fins de financement, impliquant souvent de nouvelles entreprises utilisant l'internet comme méthode de communication (Mollick, 2014). Kirby et Werner, 2014; Schwienbacher et Larralde, 2010). Mollick (2014) s'inquiète de la portée de la définition proposée par Schwienbacher et Larralde (2010), ce propos définit même le champ d'application de la collecte de fonds via des plateformes intermédiaires. Mollick (2014) a en outre soutenu que Schwienbacher et Larralde (2010) n'avaient pas défini plus en détail les objectifs des efforts de financement participatif et les objectifs des investisseurs, qu'il considérait comme essentiels pour couvrir la portée de la définition du financement participatif.

Le financement participatif, littéralement « crowdfunding » en *anglais*, est une méthode de collecte de fonds pour un projet qui repose sur la mobilisation d'un grand nombre de personnes.

Les premières plateformes de financement participatif ont vu le jour au Royaume-Uni et aux États-Unis en 2005, se concentrant principalement sur la microfinance et les dons caritatifs. Depuis, le nombre de ces sites web (les plateformes de financement participatif initiales) n'a cessé de croître à l'échelle mondiale, et le marché a rapidement évolué au gré des changements de réglementation dans les différents pays.

Ainsi en se basant sur ces plateformes selon certain auteur comme Marianne Iizuka, (2015), on peut distinguer trois grandes formes de plateformes de financement participatif :

- Le financement participatif sous forme de dons ou de contreparties s'apparente davantage au parrainage ou aux préventes. Selon le projet, les donateurs peuvent recevoir un cadeau de l'initiateur ou bénéficier d'un prix réduit sur les produits précommandés.
- Le financement participatif en actions permet aux investisseurs d'acquérir des parts de sociétés non cotées, généralement des startups.
- Le financement participatif par prêt, ou prêt peer-to-peer, est une méthode de financement qui permet à des investisseurs particuliers de prêter directement de l'argent à d'autres particuliers ou entreprises.

Ces trois formes de financement participatif coexistent sur un marché difficile à appréhender dans son ensemble, car leurs modèles économiques diffèrent. Pour mieux comprendre l'essence du financement participatif, il est nécessaire d'analyser ces trois définitions séparément ; leur point commun réside dans la mobilisation d'une large communauté d'utilisateurs

1.2.3.2 Définition et types de *crowdfunding* :

La définition du financement participatif est large dans la manière dont elle est utilisée, couvrant de nombreuses disciplines de financement à des fins diverses. Les théories ont continué à évoluer à la recherche de la définition la plus précise. (Mollick, 2014). Le financement participatif est défini comme un modèle d'activité de financement collectif, ancré à l'origine dans les concepts plus larges de crowdsourcing (Poetz et Schreier, 2012) et de microfinance (Morduch, 1999), mais qui donne accès à des opportunités pour les personnes de groupes plus larges.

Le *crowdfunding*, connu sous le nom de « financement participatif » ou « collaboratif » selon Jean Marc, (2015) a été accepté comme source de financement depuis 2014 en France. « Le financement participatif est une alternative au financement bancaire traditionnel. Il repose sur la mobilisation d'un grand nombre de contributeurs particuliers et acteurs économiques qui contribuent chacun à hauteur d'un montant modeste pour soutenir un projet ou concrétiser une idée. Accessible à tous, ce mode de financement démocratise l'accès aux ressources financières et encourage les projets innovants ou créatifs qui, autrement, auraient du mal à accéder au financement traditionnel. Le financement participatif établit un lien direct entre les porteurs de projet et les contributeurs, privilégiant la transparence, la confiance et la participation collective. » Bouncken, (2015). Selon Bouncken, 2015 nous avons un projet, des produits ou idées provenant des collecteurs de fonds cherchant des fonds pour réaliser leur projet. Ils essaient de trouver des investisseurs directement ou via les plateformes numériques spécifiques. Toujours sur le même principe de définition, Procedia, (2017) explique le crowdfunding comme étant un processus qui vise à prendre un projet ou une entreprise nécessitant de financement enfin de faire des investigations pour trouver des bailleurs qui pourront gérer cet investissement. D'autres acteurs comme Matthew et Ellman, 2019, définissent par ailleurs le *crowdfunding* comme un financement qui se tient sur les bénéfices et le bien être maximisant les récompenses, avec le niveau de financement bien définie pour la production. Aussi appelé « financement par la foule », le crowdfunding est

« un financement d'une entreprise risquée par un groupe d'individus plutôt que par des professionnels ». Bessière et Stéphany, (2017) Ils insistent que ce type de financement représente un ensemble de pratiques relativement hétérogènes.

Ainsi, pour comprendre les tenants de ce type de financement, nous allons essayer de détailler les trois types de financement participatif que sont : le *crowdfunding* par les dons, le *crowdfunding* par les prêts et le *crowdfunding* par le capital.

✓ Le *crowdfunding* par les dons

Le don reste une pratique structurante et structurelle du fonctionnement de nos économies capitalistes Bureau et Waroquiers, (2013). Ainsi, selon eux le don participatif est comme un fait qui fabrique notre monde social, il est essentiel et incontournable dans nos sociétés modernes. Le don reste une participation entre le donateur et le receveur pour créer un réseau entre les deux. Ceci est expliqué par Kerroumi, (2019) quand l'auteur cite que « la relation entre un donateur et un bénéficiaire repose sur la construction d'un lien social ». Dans le même article, il essaie de nous faire comprendre que la mobilisation de ce don participatif repose sur une reconnaissance plus généreuse (altruiste) pour comprendre l'immatériel. Cette mobilisation est à la recherche d'une transparence, d'une visibilité et d'une réciprocité dans l'acte de don à travers un lien direct avec le bénéficiaire et non par intermédiaire. En suivant cette logique, nous pouvons examiner des définitions détaillées des dons en termes de donateurs et de bénéficiaires participants, mais nous trouvons également d'autres formes de dons, comme indiqué ci-dessous.

✓ Le *crowdfunding* par les prêts

Puisque le but du financement participatif est d'équilibrer les financements bancaires et les financements directs, c'est dans cette optique qu'ont été crées les fonds de prêts à l' conomie. Selon Lesur, (2015), cette forme de financement participatif a pour but de faciliter l'activité de prêt par les assureurs qui contrôlent des liquidités considérables en guise de rendement et donne une répartition des risques vis-à-vis des portefeuilles de créances diversifiés.

Également appelé « *peer-to-peer lending* » le financement participatif facilite l'investissement a certains donneurs par prêt auprès ou d'autres entreprises.

✓ Le *crowdfunding* par le capital

Encore appelé financement participatif en fonds propres (*equity crowdfunding* ou *crowdequity*), le *crowdfunding* par capital donne l'accès aux particuliers de souscrire au capital d'une société dont ils seront contributeurs. « Une autre manière de rémunérer les contributeurs sur l'activité de l'entreprise, mais sans que les actionnaires ne rentrent au capital de la société, est de rémunérer leur apport en *royalties*, autrement dit sous forme de redevance sur le chiffre d'affaires d'une entreprise. » Joffre et Trabelsi, (2018). « Si faire des dons ou investir au capital de start-up, deux des principales catégories de finance dite participative, ne sont pas de nouvelles formes de financement participatif, le prêt en direct réalisé particuliers constitue une véritable révolution. » Goy, (2019). C'est le financement participatif qui permet aux actionnaires de financer les entreprises avec leurs capitaux. L'auteur Olivier Goy, (2019) explique : « sélectionnées en amont par les plateformes, les start-ups et PME sont présentées aux investisseurs, qui peuvent souscrire aux projets de leurs choix. Ils deviennent en contrepartie contributeurs de l'entreprise et disposent à ce titre de toutes les informations nécessaires à la bonne connaissance de son activité. »

1.2.3.3 Etapes et cadre de financement

De manière générale, il existe quatre types de plateformes de financement participatif selon les différentes motivations du créateur, du bailleur de fonds ou de la plateforme. Ainsi une figure explicative nous serait utile pour plus de détails.

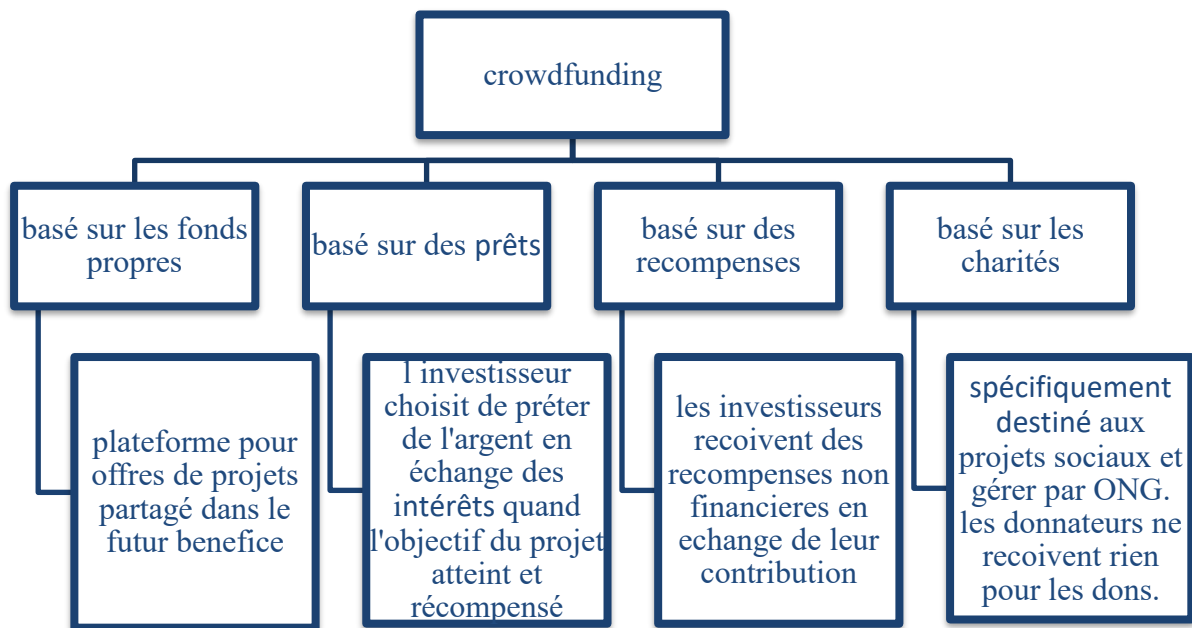


Schéma 1: Étapes et cadre de financement du *crowdfunding*

Source : Javier Ramos & Stewart, (2014) et Hemer, (2011).

De manière générale, il existe quatre types de plateformes de financement participatif selon les différentes motivations du créateur, du bailleur de fonds ou de la plateforme (Javier Ramos & Stewart, 2014) (Hemer, 2011).

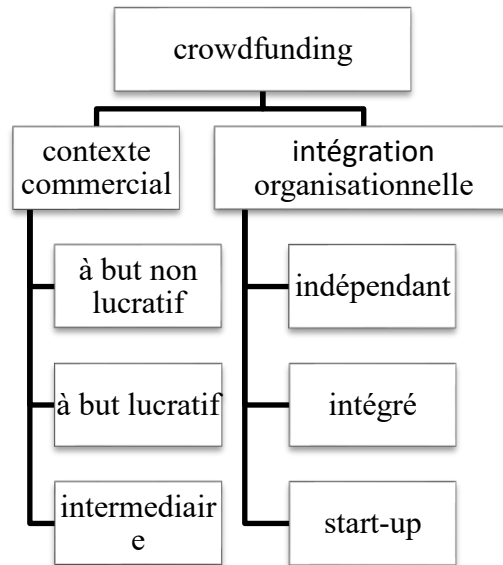


Schéma 2: plan organisationnel de financement

1.2.3.4 Cadre du *crowdfunding*

Le cadre conceptuel général du financement participatif repose sur l'idée que le financement de projets ciblé vise à générer des abonnements viraux à travers le profilage, la publicité, la promotion et le marketing via les réseaux sociaux (Abdullah, 2016; Agrawal et al, 2011). L'architecture du site Web permet aux collecteurs de fonds d'établir un accès aux réseaux sociaux, permettant ainsi aux projets d'atteindre un large éventail de donateurs potentiels en divulguant des profils de projet, des photos et en décrivant comment ils utiliseront les fonds collectés en conséquence pour promouvoir les besoins de financement (Kirby et Waugh Na, 2014).

La mise en œuvre de ce cadre nécessite la collaboration d'au moins deux parties : les responsables de la collecte de fonds et les plateformes prestataires de services. Les progrès technologiques permettent désormais d'exploiter les canaux en ligne pour réduire les coûts de transaction et ainsi favoriser un financement durable. Le soutien financier est organisé à

l'aide d'une plateforme de prestataire de services qui joue le rôle d'intermédiaire pour gérer les données et les montants transférés (Abdullah, 2016). L'objectif final des fonds investis sera la réalisation du projet sous forme de biens matériels. Les donateurs/investisseurs seront restitués sous forme de services en échange de prestations ou de bénéfices/intérêts. Le résultat final sera conforme au plan de mise en œuvre du financement participatif.

Les plateformes de financement participatif partagent un point commun : elles collectent des fonds via des systèmes de paiement tiers, finançant ainsi les contributions des donateurs. Ces sites web de financement participatif font appel à des institutions financières (banques, etc.) pour gérer les dépôts et les retraits des fonds collectés. Les sections suivantes présentent les points communs des processus de financement participatif dans différents secteurs.

1.2.3.5 Les risques du *crowdfunding*

Pour illustrer certains des risques liés au financement participatif, nous utiliserons une entreprise comme exemple afin de mieux les expliquer.

La prise en compte du coût d'organisation du financement participatif est un autre point important à prendre en compte. La collecte de fonds en ligne peut être fructueuse si le coût de la collecte est bien exprimé lors des promotions. Contrairement aux plateformes dans lesquelles les participants s'attendent à une sorte de gain financier, le financement participatif relève du même type de plateformes où aucune compensation monétaire n'est prévue pour la participation (Kuppuswamy et Bayus, 2013).

D'un point de vue juridique, la collecte de fonds via le financement participatif est risquée, car de nombreux pays n'ont pas de réglementation supplémentaire (Whetzel, 2016). Pour y remédier, le manque de réglementation de certaines plateformes de financement participatif offre des opportunités possibles, mais elles sont en même temps exposées à un certain nombre de risques et de menaces (Javier Ramos et Stewart, 2014). Par conséquent, les risques de

retard dans l'exécution des projets, de fraude et de blanchiment d'argent sont présents et doivent être soulignés, car le secteur du financement participatif devrait s'étendre à un taux élevé des milliards de dollars au cours des dix prochaines années (Whetzel, 2016).

En France, la divulgation des progrès est aussi importante que la divulgation pendant l'étape de la demande de financement. Le financement participatif accorde plus d'importance à la confiance (Achsien et Purnamasari, 2016) mais accorde moins d'importance aux aspects de performance des projets proposés et au désir des donateurs (Mollick, 2014).

1.3 FINANCEMENT DES PME PAR LES BANQUES ET LES SOCIETES DE CREDITS

En établissant des relations durables avec les bénéficiaires, les banques restent la meilleure source pour savoir leurs besoins et mesurer le risque de leurs différents projets (Documentation, 2009). Le financement est une forme d'investissement qui permet aux prêteurs d'injecter des fonds dans un projet ou un plan d'affaires afin d'obtenir un retour sur investissement. Dans le jargon bancaire, le financement désigne donc l'octroi de fonds par les institutions financières ou les organismes de crédit à des particuliers, des entreprises ou des organisations pour les aider à mener à bien un projet. Afin de mieux comprendre le financement bancaire, nous allons présenter les différents types de financements disponibles

D'après Rolland, (2008), le crédit peut être défini comme une source de création de richesse dans une économie à travers la banque. Ainsi, selon l'auteur, pour avoir accès à ce crédit, il y a une exigence de rémunération ultérieure sous forme d'intérêts. Ainsi s'offrir au crédit est synonyme de risque. « Le crédit est l'une des voies privilégiées du financement des PME (La Documentation française, 2009). Cette revue nous explique que cette relation privilégiée se comprend dans le cas des PME et TPE (Très Petites Entreprises) par des liens de long terme avec un partenaire bancaire unique. À ce titre, Clerc, (2004), explique le crédit bancaire comme un aspect qui met en évidence un rôle spécifique des banques au sein du système financier. L'auteur nous explique que le crédit bancaire joue un rôle essentiel dans la mesure

où il se base sur les asymétries d'information présentés en milieu du crédit entre parties contractantes. Selon Rollande, (2008), « le crédit est une méthode de financement bancaire requise par les entreprises à différents stades d'investissement, de transformation, de développement ou dans des circonstances particulières ».

1.3.1 Les types de financement bancaire

Ainsi avec le financement bancaire nous avons différents types de financement par crédit parmi eux nous allons en citer quelques-uns.

a) Le crédit à moyen terme

Le financement bancaire à moyen terme limité sur une durée de deux à sept ans, son rôle est de financer les projets de création, d'investissement, d'extension, de renouvellement des équipements, matériels et outillages (Youcef, 2018). Selon l'auteur la durée du financement ne doit pas dépasser le délai d'utilisation du bien financé car il doit se baser sur les possibilités et les délais de remboursement d'emprunt. À savoir que c'est un financement qui ne couvre pas la totalité de l'investissement mais plutôt les 70%. En France, c'est un type de crédit qui dure de deux à cinq années. Cette théorie est justifiée par l'auteur MARQUE, (1965) dans son ouvrage *le crédit à moyen terme en France et dans plusieurs pays européens*, dans lequel il explique que le crédit à moyen terme se base sur une notion de temps, et peut être définie sur un crédit de deux à cinq ans.

b) Crédit à long terme

Vues comme des marchés locaux, les banques ont un avantage comparatif sur ces marchés bancaires pour un contrôle sur leurs clients proches. Ainsi d'après l'auteur Nicolas Eber, (1995) « la théorie bancaire a développé parallèlement l'analyse des relations de long terme et de la structure des marchés bancaires ».

c) Crédit-bail

Selon Chatelain et Teurlai, (2003) :

Le crédit-bail est parfois considéré comme un moyen de financement permettant à certaines entreprises de compléter des programmes d'investissement qui, dans certains cas, seraient financés par des crédits plus coûteux, ou même, dans d'autres cas, seraient refusés par des prêteurs, du fait d'asymétries d'informations élevées et/ou de coûts associés au risque de faillite.

Le crédit-bail est considéré comme catalyseur qui peut déclencher l'activité économique en favorisant le financement de l'achat des biens. Cette définition est bien soutenue par l'auteur Feghali, (2007) dans « le crédit-bail, outil stratégie de financement : analyse de la situation libanaise » quand il dit que le crédit-bail est retenu comme une technique utile à la croissance et à l'évolution industrielle des entreprises.

De ce fait le crédit-bail peut être considéré comme un type de financement très large pour avoir des logistiques nécessaires pour une entreprise. Il permet au porteur de projet de fournir et d'utiliser les équipements disposés pour une durée en revanche de profiter d'un nouveau financement d'équipement.

d) Les crédits spécifiques

Cette forme de financement nous permet de spécifier certains besoins, il met davantage l'accent sur les activités de l'entreprise. Ainsi, Bouyakoub, (2001) nous rapporte que les crédits spécifiques visent à combler financièrement un besoin spécifique de l'actif circulant.

1.3.2 Le financement des institutions financières et la gestion financière

Une mauvaise gestion de trésorerie est l'une des principales raisons pour lesquelles les petites entreprises peinent à obtenir du crédit. Cette étude vise à sensibiliser au rôle crucial d'une

gestion de trésorerie rigoureuse pour prévenir les problèmes de financement des PME. De même, par confiance et par bon sens, les banques ont tendance à confier des fonds à des professionnels expérimentés plutôt qu'à des amateurs. Par conséquent, compte tenu des difficultés liées à la gestion d'une petite entreprise, l'entrepreneuriat dépend non seulement du capital, mais aussi de la priorité accordée à la sécurité des données. D'après Amable et Guellec, (1992), l'importance de quelques ressources ou d'éléments comme le capital humain et les savoirs est clé pour faire face aux défis quotidiens de l'entreprise. On peut bien comprendre que ce sont les entreprises mieux préparées à donner aux banques des informations financières justes et claires qui gagnent de meilleures offres de financement bancaire (Belze et Gauthier, 2000). Les bénéfices d'une entreprise sont soit réinvestis dans ses fonds propres afin d'éviter de dépendre d'emprunts externes, soit utilisés pour entretenir ses relations avec ses partenaires financiers. Par conséquent, les entreprises peuvent élaborer des plans d'action pour prévenir ou améliorer leur notation

D'après Jabeur et Fahmi, (2013), un bon management est une anticipation d'une solution et d'un blocage des problèmes d'argent possibles et aide à faire, rapidement, des démarches stratégiques et réparatrices utiles. Par conséquent, les normes comportementales qui anticipent les difficultés financières par des mesures correctives peuvent servir de référence pour mesurer la performance des entreprises et, en définitive, la qualifier de succès ou d'échec. Prédire les faillites des PME permet d'éviter les problèmes et d'améliorer la gestion financière. Une bonne gestion financière est gage de bonne performance, car toute entreprise aspire à améliorer ses résultats. La performance dépendant de la qualité de la gestion financière, les indicateurs financiers jouent un rôle crucial dans notre recherche.

D'après Saint-Pierre (2018), les résultats de plusieurs études montrent clairement que les problèmes de gestion sont les raisons principales des difficultés des sociétés. Par conséquent, compte tenu des caractéristiques et des modes de fonctionnement des PME, et notamment des différentes importantes qui les caractérisent, un taux de faillite aussi élevé conduit à la conclusion que leur gestion du capital est inadéquate. Toutefois, ces chefs d'entreprise ne

poursuivent pas des intérêts purement économiques, mais d'autres objectifs. Ceci, à son tour, affecte la qualité de la gestion des PME et, par conséquent, leurs performances financières.

Norton, (1991) voit la gestion financière comme un sujet qui mélange deux domaines : la gestion et la finance. Donc, en pensant au rôle clé de l'entrepreneur dans les entreprises, les chercheurs en finance ne devraient pas oublier l'aspect gestion dans leurs études sur les choix de structuration des finances dans les sociétés. Le management est un élément clé de la survie et de la croissance des PME et des TPE.

Selon Amable et Guellec, (1992), « Le gestionnaire doit être capable de comprendre les aspects d'un problème, la gravité d'une situation, pour créer une option et appliquer des solutions pratiques. Cette manière d'être et d'agir vient d'un plus grand sérieux de gestion et d'utilisation plus sage des ressources pour atteindre une productivité qui se rapproche toujours plus près de l'efficacité ».

On peut donc affirmer que la véritable force des PME réside dans leur capacité d'anticipation et d'adaptation. À cette fin, il appartient aux dirigeants d'analyser les données recueillies et de décider des ajustements et des mesures correctives nécessaires. Les petites entreprises ont besoin d'accéder aux ressources bancaires pour gérer leur trésorerie, mais l'obtention de prêts est soumise à certaines conditions. Parmi celles-ci, la plus importante est une solide expérience de gestion. Pour évaluer la performance des PME, les banques utilisent des méthodes spécifiques, notamment les systèmes de notation de crédit.

1.3.3 Notation des PME par les banques

De nos jours, nous remarquons que les PME sont de plus en plus susceptibles d'être évaluées pour le compte des parties prenantes, en particulier les banques. Ces dernières, dans leur analyse financière préalable au crédit, se soucient surtout du risque d'échec des PME. Par conséquent, les banquiers utilisent l'analyse financière pour évaluer le risque et prédire la capacité future d'une entreprise à rembourser ses dettes en fonction des informations

comptables qu'elle fournit. Il s'agit de l'analyse financière pour les banques. C'est surtout une méthode qui compte, même si des parties de discours peuvent être ajoutées. (Boisselier et Dufour, 2011).

Les obligations prudentielles qui pèsent sur les banques ne cessent d'accroître ces dernières années. Cette nécessité de prudence a créé des outils pour mesurer et prédire les risques en système d'évaluation, et ceci, pour éviter de mauvaises surprises dans leurs rapports avec leurs partenaires, surtout les petites et moyennes entreprises. (Boisselier et Dufourb, 2017).

Chaque banque utilise son propre système pour évaluer le risque de problèmes financiers d'une entreprise lors de l'octroi de prêts, un facteur crucial pour les entreprises qui recherchent une aide financière, mais qui est souvent considéré par les agences de notation comme pénalisant leurs partenaires. (Senicourt, 2012).

Pour vérifier si une petite entreprise est capable de payer ses dettes et si elle va bien, les banques utilisent surtout des outils qui analysent les chiffres comptables et ratios financiers. Elles peuvent aussi tenir compte du contexte général et du secteur (Boisselier et Dufour, 2003). L'avis clé est que les démarches sont différentes d'un pays à un autre.

En France, par exemple, selon l'Euler Hermès dans sa publication sur la manière de classer les PME (France) sortie le 6 décembre 2017, le système de notation des PME repose sur trois grands points que sont le profil du domaine (12,5 %), le profil de l'entreprise (17,7 %) et le profil financier sans risques ou avec risques.

En effet, les décisions de crédit reposent souvent largement sur des facteurs financiers (ratios). Parmi les principaux ratios financiers figurent le chiffre d'affaires, le rendement des investissements, le ratio dette/EBITDA (bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement), le ratio de fonds propres, le ratio d'endettement et le ratio de fonds de roulement. Ces indicateurs permettent d'évaluer la rentabilité d'une entreprise, sa structure financière et sa capacité à honorer ses obligations à court et à long terme. Selon Naciri (2015), le signe est une simple opinion professionnelle qui indique une perception d'incertitude dangereuse, qui est une évaluation de la probabilité que l'emprunteur ne soit pas en mesure

de payer les intérêts et le principal aux dates stipulées à l'aide de recherches qualitatives et quantitatives. En effet, le risque qu'apporte une entreprise, qui permet de fixer les conditions de financement, identifier et mesurer ce risque, permet également d'éviter les problèmes et de comprendre les situations les plus difficiles qui peuvent nécessiter une aide supplémentaire.

Toutes les parties directement ou indirectement liées à l'entreprise en subiront les conséquences à des degrés divers, et divers agents ressentiront des pertes financières et économiques, ce qui peut conduire directement à la faillite de l'entreprise (St-Pierre, 2018). Plusieurs méthodes quantitatives aident à l'évaluation du crédit aux entreprises. Dès lors, analyse de ratios est le plus courant.

Selon Senicourt (2012), si les PME reçoivent l'aide d'experts dans le contrôle et l'examen de leur travail, les notations ne seront plus considérées comme le destin des PME, car elles ne pourront parler que sur la base des notations données par les amis financiers, en particulier les banques.

Cette recherche arrive à point nommé car, pour remédier à ces problèmes, les banques ont mis en place des groupes de travail internes afin d'étudier la rentabilité de leur collaboration avec les PME, sans toutefois obtenir les résultats escomptés. En théorie, pour les petites entreprises, l'obtention d'un prêt bancaire implique de satisfaire à certains critères définis par la banque. Ces règles sont établies par la banque au moyen d'un système d'évaluation. Il est donc essentiel d'établir et de comprendre les liens entre ces concepts. Ces exigences correspondent aux frais que les entreprises doivent acquitter pour gagner la confiance de la banque. Plus l'entreprise est bien gérée, plus le niveau de confiance est élevé et plus les conditions d'octroi du prêt sont avantageuses.

Le signe mène au classement des petites et moyennes entreprises selon le niveau de risque avec la découverte des grandeurs et de rapports comptables. Ces mêmes rapports doivent aider les petites et moyennes entreprises à faire un plan plus précis pour le suivi interne. Alors, avec le temps, une baisse, des rapports entraînera un changement ou une réaction des

gestionnaires pour changer ou tenir leur action ou peut-être remettre en question le chemin choisi par l'entreprise dans sa gestion financière (Boisselier et Dufour, 2011).

Dans ces travaux, nous nous concentrerons principalement sur le risque de contrepartie ou de crédit, qui est le premier risque auquel sont confrontées les institutions financières. Il correspond à des pertes continues résultant du non-remboursement d'un prêt ou du non-respect des obligations envers le prêteur. Cela correspond exactement à ce que nous essayons d'identifier, dans le sens où ce risque est généralement associé à une détérioration de la situation financière d'un emprunteur.

1.3.4 Le risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque de perte lié à l'incapacité de rembourser des dettes (obligations, prêts bancaires, créances clients, etc.). Ce risque se divise en risque de défaut (retards de paiement du principal ou des intérêts par l'emprunteur), risque de taux de recouvrement après défaut et risque de dégradation de la qualité du portefeuille de crédit. La gestion de portefeuille de crédit fondée sur l'analyse des risques est aujourd'hui largement répandue. Le risque de crédit diffère des deux autres risques les plus connus auxquels sont confrontées les institutions financières : le risque de marché et le risque opérationnel. Le risque de marché désigne le risque de pertes hors bilan affectant l'ensemble des actifs et passifs d'une entreprise, ainsi que le risque de pertes hors bilan liées à des engagements non encore perçus ou payés, résultant des fluctuations des prix du marché. Le risque opérationnel désigne le risque de perte directe ou indirecte causée par une faute ou une erreur commise par des agents, des procédures, des systèmes internes ou des événements externes (fraude, incendie, etc.). Dans ce mémoire, nous nous concentrons principalement sur le risque de crédit (Thiomo, 2007).

1.3.5 Différence entre financement bancaire et financement par capital de risque

Une fois les ressources personnelles épuisées, de nombreux entrepreneurs ont du mal à obtenir le soutien financier des investisseurs. La théorie économique et financière suggère que le financement post-crédation par le capital-risque est plus appropriée que l'endettement bancaire (Winton et Yerramilli, 2008). Ainsi par financement bancaire l'entrepreneur conserve le contrôle de l'entreprise, ce qui encourage ses efforts, alors que le financement par capital-risque soulève des problèmes de risques moraux des deux côtés. Par intermédiaire financier professionnel, les sociétés de capital-risque apparaissent comme contribuant à la création de valeur tout en assumant différents types de risques pour mener à bien leurs projets.

Le développement rapide des PME crée des besoins de financement ainsi qu'un déséquilibre entre la croissance et les ressources, notamment une insuffisance de fonds propres, conduisant à une vulnérabilité. L'attribution des droits de contrôle des petites et moyennes entreprises fait face à la SCR (dont la logique est d'évaluer les risques d'investissement et son potentiel de création de valeur) et aux dirigeants (Hamza, Taher, Jerbi, Mouna, 2014).

1.3.6 L'intervention des sociétés crédits dans le cas des pme

1.3.6.1 Innovation et incertitude : les difficultés de financement

Delaplace (1999) note qu'il serait sans effet de chercher un type de régime financier qui favoriserait globalement l'innovation et propose d'établir une analogie entre l'hétérogénéité des régimes financiers et celle des innovations. Par ailleurs nous allons adopter la distinction proposée par Freeman et Perez (1988) entre innovations radicales et innovations incrémentales. Les innovations radicales sont des discontinuités, des percées technologiques basées sur des avancées scientifiques dans le domaine : santé/médecine (biotechnologie,

imagerie médicale, etc.), informatique (matériels, microprocesseurs, logiciels, etc.), alors que les innovations incrémentales concernent l'amélioration du produit ou du procédé.

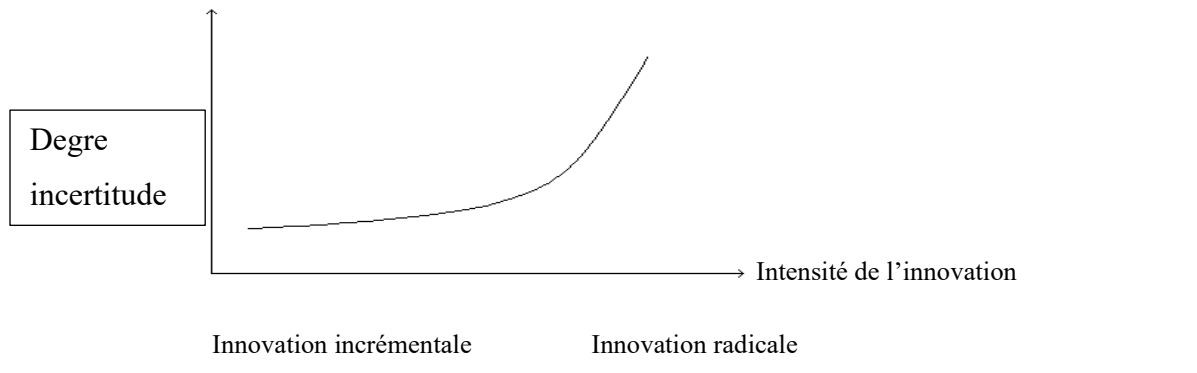


Figure 1: Les innovations

Source : David Dufresne avril 2002

L'incertitude à laquelle nous faisons référence doit être liée, d'une part, à des problèmes au sein de l'entreprise elle-même, et que ces problèmes doivent être de nature technologique (par exemple, la mise en œuvre d'une nouvelle technologie, le caractère aléatoire des résultats de l'utilisation des fonds de recherche et développement, etc.) ou organisationnelle (par exemple, la capacité à développer et à gérer le changement) et d'autre part, à la capacité du marché à adopter le nouveau produit.

Ainsi d'après David Dufresne, (2002) nous pouvons donc schématiser de la sorte en projets incertains tous ceux visant à implanter des innovations radicales, et en projets risqués à ceux exploités sur des innovations incrémentales. Le degré d'incertitude ainsi défini influence à son tour sur les possibilités pour les entreprises d'obtenir un financement ;

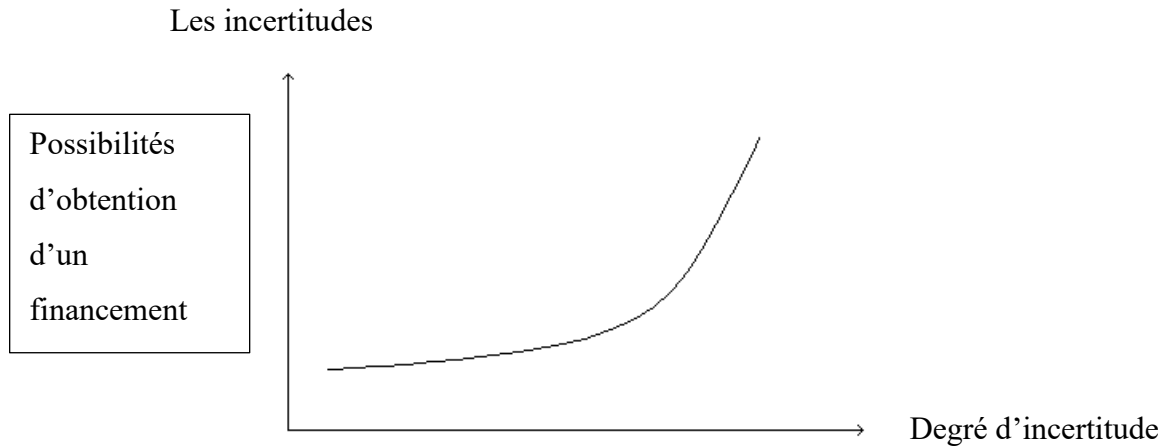


Figure 2: le degré d'incertitude

Source : David Dufresne avril 2002

Nous pouvons résumer la figure comme suit :

À mesure que l'intensité de l'innovation augmente, le niveau d'incertitude auquel l'entreprise est confrontée, découlant des risques techniques et commerciaux liés aux technologies émergentes, augmente également. Cette incertitude accrue complique la capacité des financiers à évaluer la faisabilité du projet. Par conséquent, les possibilités de financement deviennent limitées ou dépendent de l'obtention de formes de soutien plus adaptées, comme le capital-risque en remplacement du crédit bancaire traditionnel (David Dufresne, 2002).

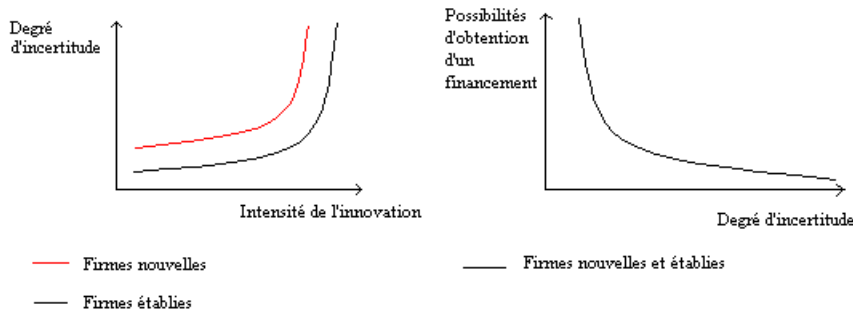


Figure 3: variables supplémentaires

Source : David Dufresne avril 2002

L'hypothèse de travail est que cette sous-fonction obtiendra des valeurs appropriées. Lorsque la classe minoritaire est fréquemment rencontrée, le déséquilibre tiendra compte de la généralité de l'ensemble de données ; il convient donc d'éviter le recours à la division de validation. Pour l'ensemble des entreprises innovantes, la possibilité de financement est liée négativement au degré d'incertitude du projet perçu par l'environnement financier. Le degré d'incertitude est déterminé par l'intensité de l'innovation, la relation entre ces deux variables étant différenciée selon l'âge des entreprises. Ainsi, pour une intensité d'innovation identique, l'estimation de ce degré d'incertitude serait plus élevée si le projet innovant était réalisé par une nouvelle entreprise. Autrement dit, les jeunes entreprises auraient plus de problèmes à réunir leur financement. Nous retrouvons la proposition que le capital-risque est le mécanisme de financement approprié pour les nouvelles petites entreprises. Hall, (2002).

1.3.6.2 La défaillance des modes de financement traditionnels

Ces réflexions mettent d'emblée en doute la capacité des deux sources traditionnelles de financement d'une économie : le marché et le système bancaire, à octroyer des fonds à ce type d'entreprises.

En premier lieu, le système bancaire apparaît absolument inadapté au financement jeunes entreprises innovantes, et ce d'autant plus si le projet de ces dernières concerne des innovations radicales. Il est a priori beaucoup plus important à octroyer des prêts à des entreprises matures qui souhaitent, par exemple, mettre en œuvre une innovation réduite à la pratique. Les jeunes entreprises technologiques se voient refuser le crédit bancaire, dans le cadre de ce financement canalisé, principalement pour les caractéristiques mêmes qui distinguent ces entreprises (David Dufresne, 2002).

Les PME technologiques ne remplissent pas les dimensions traditionnelles exigées par les banques en matière d'actifs corporels (Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE), 1986). En effet, les actifs incorporels (R&D, compétences techniques, savoir-faire ou idées) sont prédominants, et ils ne constituent pas des garanties suffisantes en cas de pertes éventuelles aux yeux des prêteurs. Cela se combine avec leur faiblesse en termes de fonds propres, qui semble directement contraindre leur accès au financement bancaire (Julien, 2004). La logique des banquiers et celle de ces entreprises innovantes en manque de financement, apparaissent en effet totalement décalées. De manière complémentaire, la réticence des banques peut aussi s'interpréter en termes de spécificité des actifs soulignée dans la théorie de la firme de Pierre-Andre Julien, (2004). L'innovation impliquant inévitablement l'utilisation d'actifs spécifiques, le problème ex post est de savoir comment les revendre en cas de liquidation, d'où la difficulté pour les PME innovantes d'obtenir un prêt bancaire. Selon Belze Gauthier (2000), l'utilisation des contrats d'endettement est plus aisée s'il existe des actifs standardisés, c'est-à-dire moins spécifiques. Sous cet angle, le financement d'une entreprise semble refléter sa structure de production et la nature de sa politique d'investissement (la demande du prêteur augmente en fonction du degré de la spécificité de l'actif). Il semble que la présence d'asymétries d'information entre le partenaire financier (principal) et l'entrepreneur (agent) joue un rôle pertinent dans la structure des sociétés de financement. Cela signifie que les **entrepreneurs** sont privilégiés en termes d'information par rapport à l'État et en termes de perspectives de développement de leur entreprise par rapport aux financiers.

Le tableau suivant résume les principales différences entre financement par capital-risque et prêt bancaire.

Tableau 3: les principales différences entre financement par capital-risque et prêt bancaire.

Système bancaire et capital à risque	
Prêts bancaires	Investissements en capital-risque
Investissements fondés sur des garanties matérielles, technologies éprouvées et activités traditionnelles	Investissements fondés sur les potentialités de gains en capital contenues des projets novateurs.
Placements de court ou moyen terme, sans intervention de la banque dans la gestion.	Placements de long terme, impliquant un engagement direct de l'investisseur dans la gestion.
Remboursements déterminés <i>ex ante</i> et planifiés de manière rigide	Retour sur investissements déterminés <i>ex post</i> par cession de titres.
Rémunération déterminée <i>ex ante</i> , contractuellement, en contrepartie d'une minimisation du risque.	Espérance de profit élevé en contrepartie d'une prise de risque importante.

Source : Bellais et Laperche, 2000

Selon Guilhaon et Montchaud, (2004), le problème des asymétries informationnelles renvoie à la théorie de l'agence. Les coûts d'agence qui en résultent, semblent augmenter avec des actifs incorporels en plus grande quantité, des options de croissance et une plus grande spécificité des actifs (Gompers, 1995). Puisque l'ampleur des restrictions financières va de pair avec les asymétries informationnelles, une diminution de ces dernières permet d'alléger

les contraintes de financement qui pèsent sur les entreprises. Pierre Andre Julien, (2004) avaient déjà mis l'accent sur les mécanismes de financement et de contrôle des scènes comme dispositifs de contrôle pour éliminer ces mêmes asymétries.

1.3.6.3 Conception du contrat

La banque détaille les procédures d'allocation et de contrôle des fonds, ainsi que les mécanismes d'incitation proposés, dans le contrat. Ce dernier définit d'abord les conditions d'obtention du prêt, notamment son taux, la part des capitaux propres apportée par l'entreprise et le montant ou le type de garanties fournies. Ensuite, il déclare les droits de surveillance de la banque : par exemple, un siège au conseil d'administration, des rapports de performance réguliers, un financement échelonné et une participation aux décisions stratégiques. Ces clauses peuvent prendre diverses formes ; par exemple, les clauses de transparence peuvent exiger la soumission de rapports de gestion trimestriels ou mensuels. En outre, le contrat peut inclure des exigences relatives à l'établissement de prévisions budgétaires et d'autres dispositions. La rédaction d'un pacte d'actionnaires tient donc compte de la relation entre les parties, les signataires et une attention particulière portée à la sortie et aux moyens de suivi, de contrôle et d'incitation. Les mécanismes d'incitation visent à motiver les dirigeants à atteindre des objectifs fixes. (Kaplan et Strömberg, 2000, 2001).

1.3.6.4 Contrôle et suivi des participations

En fonction du « succès » que les délégués reconnaissent le fonds investis, les firmes de crédits initier une surveillance sévère dans les entreprises appartenant à leur portefeuille. Ils seront très vigilants quant à une stratégie d'enracinement des managers, qui correspondent à leur volonté de protéger leurs actifs, de préserver leur position et de tirer profit de leur

situation (revue internationale PME, 2003). Compte tenu de l'incomplétude des contrats, on admet volontiers que tout ne peut pas être prévu à l'avance.

En effet, le financement par étape permet au bailleur de fonds de risquer de récolter des informations et de vérifier comment avance l'entreprise tout en se réservant le droit d'abandonner le projet ; il est donc indissociable d'un processus de surveillance.

En bref, l'innovation qui est basée sur la technologie et l'intangible et des actifs spécifiques dans leur création et leur gestion requiert des compétences managériales particulières selon le Bulletin de la Banque de France (1999).

CHAPITRE 2 METHODOLOGIE DE RECHERHCE

Dans ce chapitre, nous allons aborder les questions ainsi que la méthodologie utilisée dans le cadre de notre recherche. Ainsi, nous présenterons d'abord les questions de recherche. Ensuite, nous aborderons le positionnement épistémologique puis, l'échantillonnage et les méthodes de collecte et d'analyse, et pour terminer, nous reviendrons sur la notion d'éthique.

2.1 QUESTION ET PROPOSITION DE RECHERCHE

2.1.1 Problématique

Bien que de nombreuses études aient exploré le lien entre les banques et les PME en matière d'accès au crédit, rationnement du crédit ou de performance financière, on constate un manque notable d'analyses approfondies concernant le rôle organisationnel des sociétés de crédit dans le développement des PME. Plus précisément, la littérature existante n'illustre pas suffisamment l'impact de l'intervention d'une société de crédit sur les pratiques de gestion, la structure organisationnelle et la croissance des PME qu'elle soutient.

Cette disparité est particulièrement flagrante si l'on considère que les sociétés de crédit fonctionnent différemment des banques traditionnelles en matière de stratégies d'interventions, de tolérance au risque et de systèmes de soutien. De plus, l'absence, dans certaines études, d'une distinction conceptuelle claire entre banques et sociétés de crédit contribue à l'ambiguïté analytique et limite la portée des résultats empiriques.

2.1.2 Question de recherche

L'objectif de cette recherche, découlant de la problématique présentée dans le premier chapitre de ce document, est d'approfondir la compréhension de la relation entre les banques et les PME, ainsi que de l'impact de leur intervention sur leurs spécificités. Plus précisément, la question de recherche posée est la suivante : quelle influence l'implication des sociétés de crédit exerce-t-elle sur la croissance et le développement des PME ? Les auteurs ont identifié diverses caractéristiques spécifiques qui distinguent les PME des grandes entreprises. Il semble que l'engagement des sociétés de crédit puisse influencer plusieurs de ces caractéristiques, favoriser le développement organisationnel de l'entreprise et, par conséquent, lui apporter de la valeur.

Il est pertinent de se demander si le développement organisationnel et la valeur ajoutée influencent les indicateurs de performance et les facteurs de vulnérabilité de la PME.

2.1.3 Les objectifs

De cette question de recherche découle un objectif de recherche général : Examiner le rôle d'une société de crédit dans la promotion du développement des PME dans le contexte du Québec, en utilisant une approche d'étude de cas. Ainsi nous avons aussi des objectifs de recherches particuliers.

Objectifs particuliers :

- ❖ Déterminer les critères de crédits essentiels qui influencent l'approbation ou le refus des demandes de financement des PME.
- ❖ Evaluer la situation financière et organisationnelle de la PME avant et après certification.

- ❖ Evaluer l'influence du financement des institutions financières sur la performance et la croissance des PME
- ❖ Analysez les facteurs de risque que les institutions financières associent au risque de non-remboursement.

2.1.4 Proposition de recherche

L'intervention de la société crédit stimule le développement organisationnel des PME :

La participation des établissements de crédit favorise considérablement la croissance organisationnelle des PME, notamment en nécessitant une formalisation et une gestion structurée comme stipulé dans les accords de crédit.

Bien qu'aucune recherche n'examine spécifiquement l'influence des sociétés de crédit sur le développement organisationnel des PME, les rapports mentionnés précédemment offrent un contexte pertinent. D'après le rapport de la Banque de France (2022), « l'augmentation des fonds propres des PME en 2021, attribuée à l'engagement des sociétés de crédit, a joué un rôle dans le renforcement de leur structure financière, ce qui peut être interprété comme un catalyseur de leur développement organisationnel ».

Le schéma 3, illustre les hypothèses de cette étude et correspond aux concepts et structures proposés dans la littérature existante. En parcourant le schéma de bas en haut, on constate que le cadre théorique de la relation entre les établissements de crédit et les équipes dirigeantes des PME donne lieu à divers aspects de l'intervention bancaire, détaillés dans la littérature et mis en pratique. Cette intervention influence les caractéristiques spécifiques des PME, provoquant un déplacement significatif vers la droite sur le continuum, symbolisant le développement organisationnel des PME et confirmant ainsi les hypothèses de cette étude.

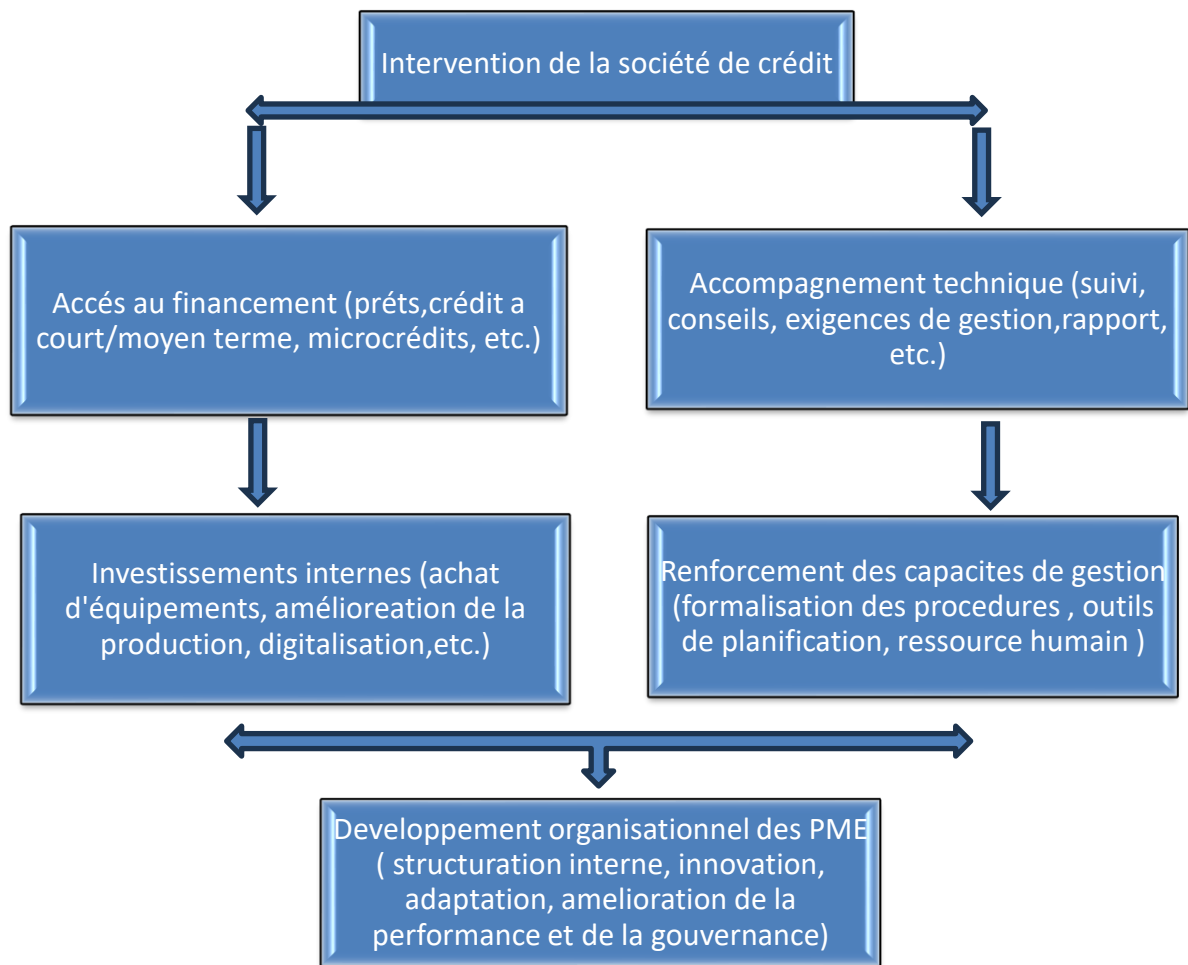


Schéma 3: Schéma conceptuel : mettant en relation l'établissement de crédit et l'équipe de direction de la PME

2.2 METHODOLOGIE DE RECHERCHE

2.2.1 Positionnement épistémologique

Les recherches qualitatives s'engagent souvent dans des investigations épistémologiques visant à élucider le concept de connaissance. Dumez (2010) affirme que la recherche qualitative devrait justifier sa capacité à générer des connaissances, obligeant les chercheurs engagés dans des études de cas à adopter une perspective épistémologique spécifique. Selon Avenier, (2011), on peut identifier trois préoccupations principales qui émergent lors de l'évaluation de la légitimité de la connaissance : une préoccupation épistémologique concernant la nature, le fondement et le statut de la connaissance ; et une préoccupation méthodologique liée à la formation de la connaissance.

Ce point de vue épistémologique enrichit et élargit le concept de connaissance scientifique en ne limitant pas les connaissances valides à celles jugées validées par les méthodes scientifiques traditionnelles (Avenier, 2011). En effet, depuis le 19^{ème} siècle, l'évolution de l'épistémologie scientifique a donné naissance à deux courants distincts : le courant objectiviste et le courant non-objectiviste. Il est essentiel pour les chercheurs de se positionner au sein de ces courants en choisissant l'un des trois paradigmes établis : le paradigme épistémologique positiviste, le paradigme épistémologique constructiviste ou le paradigme épistémologique interprétatif. Selon Dumez (2010), ces paradigmes illustrent fréquemment des différences d'ontologie, de méthodologie et de critères de validité. Il existe un consensus général sur seulement deux tendances prédominantes : le paradigme post-positiviste et le paradigme interprétativiste/constructiviste. Selon Riverin-Simard, Spain et Michaud (1997), le paradigme de la théorie critique ou constructivisme peut être classé comme un paradigme interprétatif.

L'évolution du positivisme présente un récit multiforme ; bien que le terme soit attribué à Comte, rares sont ceux qui affirment qu'il découle uniquement de ses travaux (Dumez, 2010).

Les chercheurs qui adhèrent au positivisme utilisent la méthode scientifique comme principal moyen de production de connaissances, fondée sur deux principes fondamentaux : l'existence d'une nature inhérente à la réalité et l'adhésion de la réalité aux lois universelles (Dehbi et Angade, 2019). Comme le souligne Nelissen (1999), la connaissance positiviste repose sur des hypothèses telles que « toutes choses sont égales par ailleurs » et « les mêmes causes produisent les mêmes effets ». Par conséquent, la science naturelle positiviste tend à privilégier une méthodologie hypothético-déductive (Guillemette et Baribeau, 2006).

Dehbi et Angade, (2019) affirment que les chercheurs s'engagent dans un raisonnement déductif pour déduire les résultats observables qui devraient logiquement découler de leurs hypothèses fondamentales. Cette méthodologie déductive élucide les liens de causalité entre divers concepts et variables, permettant ainsi une certaine généralisation des résultats de recherche. Le positivisme vise à étudier la réalité sociale, en se concentrant sur la recherche de la vérité et sa présentation par des méthodes empiriques (Henning, Van Rensburg et Smit, 2004). Le terme « constructivisme », introduit par Piaget, provient du mathématicien Brouwer et se rapporte à l'essence construite de la connaissance (Nelissen, 1999).

Le constructivisme reconnaît que la réalité émerge de l'interaction entre l'intellect humain et les interactions expérientielles avec le monde (Dehbi et Angade, 2019). Ce courant s'enracine dans de vastes discussions concernant le concept de construction dans le domaine scientifique, la nature déterministe et contingente de la connaissance, l'herméneutique – qu'elle soit réfutation ou révélation qui sous-tend la réflexion scientifique, ainsi que les distinctions entre sciences naturelles et sciences sociales, et entre critères de vérité et de valeur (Guillemette, Baribeau, 2006). Selon Dumez (2010), le constructivisme affirme que les faits examinés sont façonnés par les interprétations des chercheurs et des acteurs, avec la possibilité pour d'autres chercheurs et acteurs de construire ces faits de manières alternatives. Contrairement au positivisme, la perspective constructiviste occupe une place plus importante en sciences de gestion et sert de fondement à toute méthodologie scientifique (Dehbi, Angade, 2019). Par conséquent, conformément à une orientation épistémologique,

la collecte et l'analyse des données dans cette étude de cas ont adhéré au paradigme constructiviste.

Cette étude utilise une méthodologie qualitative et exploratoire, centrée sur une étude de cas unique d'une caisse populaire située au Québec. Elle adopte une perspective constructiviste, postulant que la réalité des organisations est façonnée par les interactions entre les acteurs financiers et les gestionnaires des PME. Cette thèse devrait apporter une double contribution. Sur le plan théorique, elle vise à enrichir la littérature existante sur le financement des PME en mettant l'accent sur la fonction organisationnelle des coopératives de crédit. Sur le plan pratique elle offre aux dirigeants de PME et aux acteurs financiers des pistes de réflexion concernant les pratiques de soutien favorisant une croissance durable des entreprises.

2.2.2 Une étude de cas

Les activités des PME sont les mêmes partout. Cette étude s'appuie sur une étude de cas concret d'une firme dont les demandes de financement, initialement rejetées pour les PME, ont finalement été approuvées après une procédure de certification. Son principal objectif est de comprendre comment une meilleure intégration au marché et une connaissance plus approfondie des produits et services peuvent faciliter l'accès des PME au financement par crédits.

Pour y répondre, cette étude adoptera une approche par étude de cas, considérée comme la méthode la plus efficace pour analyser en profondeur la relation entre les PME et les institutions bancaires. Cette approche fournira des exemples concrets illustrant l'impact de l'intervention bancaire sur la performance et le développement organisationnel des PME.

Les résultats attendus de cette étude permettront aux dirigeants de PME de mieux comprendre les facteurs qui facilitent leur accès au financement bancaire, et ainsi d'améliorer leurs stratégies de développement et de performance

Le choix d'une étude de cas permet, d'une part, d'analyser l'effet des banques sur les PME individuellement en décrivant la situation avant et après financement, et d'autre part, de procéder à une analyse comparative de chaque variable entre les deux périodes. Un cas est défini comme un phénomène donné se produisant dans un environnement circonscrit (Miles et Huberman, 2003). Sur la base de l'étude de cas de Dahl et al. (2014), l'étude de cas est un modèle de recherche qui permet d'analyser et de comprendre des situations complexes dans leurs contextes respectifs.

La méthode consiste d'abord à décrire les circonstances dans lesquelles les firmes ont accordé des prêts aux PME, puis à expliquer les difficultés rencontrées et à justifier le refus des firmes de soutenir les PME comme elles le souhaitaient (Dahl et al, 2014). Nous considérons cette période comme « une situation dans laquelle les PME ne répondent pas aux exigences bancaires ». Puis, nous identifierons et comparerons les indicateurs de performance déterminants pour les PME.

Le cas utilisé servira d'exemple pour structurer l'étude. Pour rappel, le choix de l'étude de cas comme stratégie de recherche nous a permis de procéder dans un premier temps à une analyse individuelle des critères de sélections pour avoir accès aux prêts pour les PME. Cela revient à mener une analyse interne du cas pour déterminer sa situation financière puis à comparer les indicateurs de performance de cette étude avant et après la certification. Pour ce faire, nous utiliserons des exemples concrets pour décrire le processus de relations de financement. Dans un deuxième temps nous étudierons les risques liés à cette firme pour les situations de non-remboursement de certaines entreprises.

Cette étude utilise une méthodologie exploratoire visant à fournir une explication, centrée sur l'analyse d'un cas unique. L'objectif est d'examiner en profondeur les mécanismes par lesquels l'intégration au marché et la maîtrise des produits et services financiers influencent l'accès des PME au financement par crédits.

La méthode d'étude de cas a été choisie comme approche méthodologique privilégiée en raison de sa capacité à examiner un phénomène complexe dans son contexte authentique, en

considérant les interactions entre les PME et les institutions bancaires (Miles et Huberman, 2003).

Cette étude permettra de mieux comprendre la relation entre les institutions financières et les entreprises. Elle vise à démontrer à ceux qui recherchent, les avantages d'un financement bancaire accessible. Une analyse complète du sujet de recherche au fil du temps nécessite des données présentant des dimensions significatives et les indicateurs correspondants. (Grenier et Josserand, 2007).

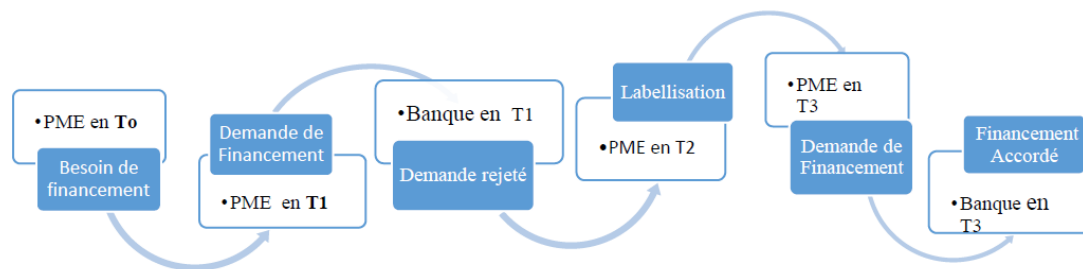


Schéma 4 : Processus de financement bancaire des PME (analyse d'une demande de financement avant et après présentation du produit)

Source : (Grenier et Josserand, 2007).

La présente étude est fondée sur une analyse de cas exploratoire, sélectionnée pour sa signification analytique plutôt que pour sa représentativité statistique (Yin, 2018).

De manière plus explicite nous allons énumérer les différentes phases de l'étude de cas : **critères de sélection du cas, contexte et secteur d'activité, taille et nature de l'organisation étudiée, et la pertinence scientifique du cas.**

2.2.2.1 Critères de sélection du cas

Le cas choisi remplit les critères suivants :

- L'affaire concerne une PME qui avait initialement soumis des demandes de prêts financiers, qui ont été par la suite refusées.
- Il présente une nette progression vers l'approbation du prêt après l'achèvement d'un processus de certification.
- Il facilite l'analyse des interactions entre un établissement de crédit et ses clients, les PME, en englobant les normes de prêt, l'évolution des risques et le suivi post-financement.
- Les données nécessaires à l'analyse, notamment les documents internes, les entretiens et les informations publiques, sont facilement accessibles.

2.2.2.2 Contexte et secteur

L'analyse présentée dans cette étude de cas porte sur le secteur du financement et du crédit aux PME. L'entreprise étudiée est spécialisée dans l'octroi de prêts à court et moyen terme, ainsi que dans l'évaluation de la solvabilité, des garanties et des capacités de remboursement de ses clients.

2.2.2.3 Taille et nature l'organisation étudiée

L'organisation étudiée est une entité de taille moyenne spécialisée dans le financement des PME. Elle joue le rôle d'intermédiaire financier entre les institutions financières et les entreprises, constituant ainsi une étude de cas pertinente pour l'analyse des mécanismes d'accès au crédit et des stratégies de gestion des risques.

2.2.2.4 Pertinence scientifique du cas

Ce cas est pertinent dans la mesure où il :

- Illustre un scénario courant de refus de financement auquel sont confrontées les PME
- Facilite un examen longitudinal (avant et après certification)
- Offre un aperçu détaillé des mécanismes de prise de décision utilisés par les établissements de crédit.

2.2.3 Echantillonnage et outils de collectes de données

2.2.3.1 Echantillonnage

L'étude utilise un échantillonnage raisonné (ou intentionnel), conformément à une méthodologie qualitative exploratoire. Le participant a été choisi en raison de son implication directe dans le processus d'octroi de crédit. Cette méthodologie implique la sélection délibérée des participants selon des critères spécifiques pertinents aux objectifs de la recherche, contrairement à l'échantillonnage probabiliste. L'échantillonnage raisonné est particulièrement avantageux pour les études qualitatives, car il permet aux chercheurs de se concentrer sur des cas « riches en informations » ceux qui sont les plus susceptibles de fournir des données approfondies et pertinentes concernant le phénomène étudié et ainsi d'explorer les interactions complexes entre les PME et les institutions bancaires (Tajik, Golzar & Noor, 2024).

Cette approche favorise une compréhension globale des processus examinés, conformément aux objectifs exploratoires et interprétatifs de la recherche qualitative (Purposive sampling in qualitative research: A framework for the entire journey, 2024). En choisissant des participants directement impliqués dans le processus d'octroi de crédit, cette stratégie renforce la validité interne de l'étude en se concentrant sur les sources les plus informatives et pertinentes pour répondre à la question de recherche.

2.2.3.2 Outils de collectes

L'entretien constitue une méthode efficace pour recueillir des représentations et des points de vue personnels. Il nécessite une interaction directe entre l'intervieweur et l'interviewé, qui cherche généralement à présenter une image positive de lui-même. Par conséquent, la dynamique sociale se manifeste au cours de l'entretien, influençant à des degrés divers la qualité des données recueillies. (Adil Tamim, 2020).

Nous recueillerons des informations relatives au processus de financement au moyen d'un entretien semi-dirigé conçu pour une évaluation approfondie. Le cadre ou modèle d'évaluation est divisé en plusieurs parties, chacune correspondant à une question de recherche posée.

L'entretien est un outil précieux de collecte de données, facilitant la mesure de l'importance que les individus attribuent à leurs pratiques et aux événements rencontrés, ainsi que de leurs systèmes de valeurs, les représentations et les interprétations de diverses situations. Comparé aux questionnaires, il permet une collecte d'informations plus rapide. Un avantage notable de cette méthode réside dans sa capacité à favoriser une relation communicative directe et humaine avec l'informateur, renforçant ainsi la spontanéité et la crédibilité des actions et des motivations qui les sous-tendent. (Adil Tamim, 2020).

Nous collecterons les informations pertinentes afin d'évaluer l'impact de la certification sur la situation financière des PME. Cette section privilégie une approche qualitative de l'évaluation du risque de crédit. Cette approche introduit un système de notation basé sur des ratios ou des indicateurs, ajustés en fonction de la taille de la PME. Compte tenu du manque de fiabilité des données financières des PME, nous avons opté pour un modèle qui simplifie le processus de réponse, garantissant ainsi l'intégrité des données. La base de données contiendra divers documents, notamment les états financiers.

Cette partie englobe les risques et contraintes sur l'octroi de crédit. Ce qui nous permettrait d'entamer la troisième partie qui explique les risques de la firme Alpha.

Ainsi, notre étude s'appuie sur l'analyse menée par Saint-Pierre (2002), qui examine principalement les lacunes managériales (telles qu'une planification inadéquate, une gestion inefficace et un manque d'expérience) ainsi que la sous-capitalisation (financement insuffisant).

Pour collecter les données, en complément à un entretien semi-directif, les sites internet de la firme étudiée ont été consultés à des fins de documentation. Lorsqu'un chercheur utilise un guide d'entrevue semi-structurée, celle-ci permet aux commentaires du narrateur de se concentrer sur certains sujets limités par les sujets d'étude (Mayer et Ouellet, 1991). Selon Merriam (1988), ces entretiens sont guidés par un ensemble de questions ou de thèmes à explorer, mais sans formulation exacte.

L'ordre des questions n'est pas non plus prédéterminé. Ce format permet au chercheur de réagir aux situations actuelles, à la vision du monde émergente de la personne interrogée et aux nouvelles idées sur le sujet. Dans le cadre de notre recherche, nous utiliserons un entretien semi-directif pour recueillir autant d'informations qualitatives que possible.

En effet, selon Savoie-Zajc (1997), les entretiens semi-directifs constituent une technique de collecte de données qui contribue au développement des connaissances en faveur de méthodes qualitatives et interprétatives. Imbert (2010) apporte plus de détails sur ce type d'entretien. Il affirme qu'un entretien semi-directif ou semi-dirigé est une conversation habituellement entre deux personnes et constitue un moment privilégié d'écoute, d'empathie, de partage, de reconnaissance de l'expertise aussi bien des profanes que des chercheurs. Ces derniers, a-t-il ajouté, rassembleraient des histoires basées sur des lignes directrices testées et construites sur des travaux de recherche exploratoires antérieurs, après avoir établi des relations de confiance avec des informateurs.

Nous avons donc élaboré un guide d'entrevue pour mener des entretiens basés sur les différentes questions spécifiques de notre étude (Annexe). Le guide se divise en plusieurs

sections, le segment initial se concentrant sur les données personnelles des personnes interrogées, les enquêtes évaluant leurs perceptions des risques, leurs points de vue sur le succès des demandes de crédit aux PME et leurs expériences concernant la gestion de ces projets.

La deuxième partie comprend des questions sur le profil de l'entreprise, c'est-à-dire sa création et son engagement, ses produits, son expérience nationale et sa croissance.

La troisième partie comprend des questions d'information générale et des informations sur la stratégie de l'octroi de crédit vers les PME, y compris les motivations.

La quatrième partie traite le critère de sélections et la procédure à adopter pour une demande de crédit. Cette section aborde également la question de l'impact du succès ou de l'échec sur la performance globale de l'entreprise, ainsi que la possibilité d'établir des réseaux d'affaires favorisant la performance globale de l'entreprise.

Ainsi, la cinquième partie nous permet de savoir comment les firmes accompagnent les PME une fois que le financement est fait. La sixième partie met en évidence les risques : nous mettons en lumière les questions de facteurs de risque associés à l'accès au financement ainsi que les événements et circonstances défavorables qui peuvent en résulter. Cela nous permettra d'identifier la pertinence des financements par crédit-prêt et leur impact sur les objectifs de l'entreprise, mais également d'échanger sur les bonnes pratiques pour gérer ces situations et enjeux. Cette section est divisée en six sous parties, la première abordant la question des facteurs de risque non-remboursement, la seconde traitant des facteurs de risque de liquidité, la troisième sur le risque de taux d'intérêt, la quatrième sur le risque du marché, la cinquième sur le risque opérationnel et la sixième sur les risques de réglementation et de conformités. Il est important de rappeler que certains de ces questions ont été abordées au chapitre 1. Enfin, la septième section permettra de faire un bilan global afin d'apprécier l'importance de chaque catégorie de facteurs de risque sur une échelle de 1 à 7, en fonction de la gravité des situations défavorables et des risques qui y sont associés et de l'impact négatif de ces derniers sur les objectifs de la firme.

Cette section aborde également la question de l'impact du succès ou de l'échec sur l'organisation de la firme, ainsi que la possibilité d'établir des réseaux d'affaires favorisant la performance globale de l'entreprise.

À signaler que nous avons effectué des entretiens semi-structuré avec un responsable de crédit et un responsable des relations clients. Ces entretiens, qui ont duré environ 90 minutes ont été en présentiel et ont été enregistrés avec le consentement des interviewés. Ils ont été intégralement retranscrits pour des fins d'analyse.

L'anonymat et la confidentialité des participants ont été garantis. Les données recueillies ont été utilisées exclusivement à des fins scientifiques.

2.2.4 Analyses de données

Les données qualitatives que nous avons collectées se sont concentrées sur l'identification des risques et la manière de les gérer. Dans ce cas, nous suivons les recommandations de Miles et Huberman (2003 citées dans El Fadil 2014) pour une analyse qualitative, qui commence généralement par la compilation et la classification des données collectées lors de l'entretien, suivies de commentaires et de réflexions préliminaires sur ces données, puis d'identification des connexions, des relations et des aspects de différence entre elles. À partir de là, nous développerons progressivement des généralisations, en les formalisant sous forme de structures, de concepts ou de théories.

Nieto et Pérez (2000), Rispal (2002), Miles et Huberman (2003) et certaines plus que d'autres recommandent de suivre certaines méthodes afin d'obtenir une bonne validité et une bonne qualité de recherche. Pour atteindre cet objectif, il est nécessaire d'éviter tout jugement subjectif afin d'éliminer complètement tous les préjugés et stéréotypes, tout en garantissant la simplicité, l'unicité et l'exhaustivité des questions et des instructions de réponse de notre guide d'entretien. Cette dernière a été conçue pour que nos interlocuteurs puissent répondre à toutes les questions posées dans une situation totalement calme et sereine, afin de minimiser

les erreurs de logique lors de notre enquête et d'augmenter la fiabilité de nos recherches (El Fadil, 2014). Par conséquent, la validité externe est assurée grâce à une description détaillée de l'étude de cas de recherche et de la méthodologie qui nous a permis d'arriver aux résultats présentés dans le chapitre suivant (El Fadil, 2014). Grâce à notre approche détaillée, nous allons permettre à un autre chercheur de raisonner de la même manière en utilisant les mêmes données que nous pour obtenir des résultats similaires.

Cette analyse des données a été menée au moyen d'une analyse thématique qualitative, facilitant l'identification, l'organisation et l'interprétation des thèmes émergents concernant l'accès des PME au financement de prêts. Ainsi on pourrait l'identifier sous les angles suivants : **la procédure de codage, les outils d'analyse, la fiabilité de l'analyse, la triangulation des données, l'objectif de la triangulation et la validité et limites méthodologiques.**

a) LA PROCEDURE DE CODAGE

L'analyse s'est déroulée en plusieurs phases :

- Le codage ouvert consiste à identifier les thèmes récurrents tirés de l'entretien et des documents.
- Le codage axial consiste à organiser les codes en catégories analytiques, telles conditions d'approbations de crédit, les risques associés, les garanties, les relations avec la clientèle et la certification.
- Le codage sélectif consiste à relier les catégories identifiées aux objectifs et aux hypothèses de la recherche.

b) OUTILS D'ANALYSE

Le codage a été manuellement fait à l'aide d'une grille d'analyse thématique et selon toutes les ressources disponibles.

c) LA FIABILITE DE L'ANALYSE

Pour améliorer la fiabilité de l'analyse

- Les données ont été analysées de manière systématique
- Les classifications ont été établies conformément à la littérature existante et aux recherches empiriques.
- Une évaluation continue des données empiriques au regard des cadres théoriques a été menée.

d) TRIANGULATION DES DONNEES

Pour la triangulation nous avons deux données : **les sources mobilisées** et **l'objectif de la triangulation**.

- **Les sources mobilisées** que sont : l'entretien semi-directive, les documents internes (procédure d'octroi, critères de sélection, politiques de gestion des risques), et les sources secondaires (documents réglementaires).
- **La triangulation permet** : de croiser les points de vue, d'atténuer les biais associés à une source unique, d'améliorer la validité interne des résultats.

e) VALIDITE ET LIMITES METHODOLOGIQUES :

Cette recherche ne vise pas à une généralisation statistique, mais plutôt à une généralisation analytique. Les résultats éclairent les processus d'obtention de financements par crédits pour les PME, tout en reconnaissant les limites liées à l'étude d'un cas unique.

2.3 PRESENTATION DE LA FIRME

Dans le chapitre précédent, nous avons cherché à explorer le fonctionnement de la banque, englobant les prêts et la méthodologie d'octroi de crédit aux particuliers, le tout dans un contexte purement théorique. Pour rendre cet examen théorique plus concret, nous avons jugé essentiel de présenter un exemple pratique.

Ce chapitre se termine par un aperçu de la firme Alpha, notamment de son historique et de sa structure organisationnelle. La section suivante se concentre sur les critères établis par la banque pour l'octroi de crédits aux particuliers. Enfin, la section détaille les conclusions de nos entretiens menés au sein de cet établissement de crédit.

a) A propos de la firme alpha

Depuis 1995, Alpha Firm offre une vaste gamme de solutions de financement privé à court terme, allant de 25 000 \$ à 5 000 000 \$, aux particuliers et aux entreprises de tous les secteurs au Québec.

Nous bonifions et complétons le financement conventionnel offert par les institutions financières traditionnelles, vous permettant d'adapter vos solutions de financement à vos projets et à vos besoins grâce à des solutions alternatives telles que des prêts hypothécaires, des marges de crédit, des prêts privés ou d'autres produits financiers à court terme.

Notre équipe de professionnels possède des décennies d'expérience dans la résolution de problèmes financiers, nécessitant souvent des approches créatives et non traditionnelles. (Crédit Transit, 2025).

b) Principales missions

Alpha s'engage à offrir une expérience de financement à court terme fluide, transparente et simple, fonctionnant efficacement et indépendamment, sans intermédiaire. L'objectif est de

vous accompagner dans l'atteinte de vos objectifs tout en vous guidant et en vous éclairant sur les complexités du financement.

Sous la direction de l'équipe pluridisciplinaire, vous gardez le contrôle total de votre situation financière. Tout au long du processus, de l'analyse à la sortie, nos experts vous offrent un accompagnement personnalisé. (Crédit Transit, 2025).

c) Services offerts

Alpha offre une gamme complète d'options de financement spécialement conçues pour les entreprises de toutes tailles au Québec. Que vos besoins concernent l'acquisition d'équipement, l'obtention de fonds de roulement ou l'expansion de votre entreprise, nous avons la solution idéale. Tous nos prêts sont garantis par des hypothèques. Vous pouvez utiliser la valeur de vos actifs (terrains, locaux commerciaux, usines, entrepôts, équipements et autres ressources) pour financer vos opérations. (Crédit Transit, 2025).

Que vous ayez des antécédents de crédit difficiles ou que vous ayez été confronté à un rejet d'une demande de prêt antérieure auprès d'une institution financière, si vous recherchez un financement rapide ou avez besoin d'une deuxième hypothèque pour faire face à des dépenses imprévues, Alpha peut vous fournir la solution que vous recherchez. (Crédit Transit, 2025).

2.4 ÉTHIQUE DE LA RECHERCHE

La crédibilité et la fiabilité d'un chercheur reposent fondamentalement sur son adhésion aux normes éthiques. Cette adhésion constitue une mesure de protection et définit les principes, les limites et les normes professionnelles et scientifiques que le chercheur ne doit pas enfreindre. Les considérations éthiques doivent être constamment présentes et maintenues à toutes les étapes du processus de recherche, y compris la collecte de données ou les enquêtes

(Martineau, 2007 ; Niang et al., 2017). Dans la recherche qualitative utilisant des entretiens comme méthode de collecte de données, Boutin (2006) interprète l'éthique du chercheur comme un engagement à respecter les droits et le bien-être des personnes impliquées. Par conséquent, les responsabilités éthiques du chercheur peuvent être classées en plusieurs exigences essentielles : protéger les intérêts, les droits et les sensibilités des participants ; communiquer clairement les objectifs de la recherche et l'importance de leur participation ; garantir la confidentialité ; et préserver l'anonymat.

Meier (2020) affirme que l'éthique ne doit pas être considérée comme un cadre prescriptif et rigide ; elle est plutôt « une perspective sur le monde comme capable d'amélioration [...] et implique la reconnaissance de l'autre par le dialogue ».

Le CÉR de l'Université du Québec à Rimouski, en collaboration avec le titulaire du présent certificat, atteste que ce projet de recherche garantit que tous les participants humains seront traités conformément aux lignes directrices énoncées dans l'Énoncé de politique des trois Conseils : Éthique de la recherche avec des êtres humains, ainsi qu'aux normes et principes applicables énoncés dans la Politique d'éthique à l'égard des êtres humains de l'UQAR (C2-D32).

CHAPITRE 3 : ANALYSE DES DONNEES

Dans un contexte économique en constante évolution, les institutions financières sont confrontées à des défis majeurs en matière d'émission de crédit et de gestion des risques. L'analyse des données, essentielle à l'amélioration des processus décisionnels, contribue à accroître l'efficacité, à réduire les défauts de paiement et à préserver la stabilité financière des organismes de crédit.

Cette recherche s'articule en deux sections interdépendantes. La première se concentre sur l'examen des données d'octroi de crédit, afin de mettre en évidence les critères clés de sélection des emprunteurs grâce à l'analyse des données sociodémographiques, financières et comportementales. L'objectif est de développer un cadre d'évaluation précis, fondé sur des indicateurs mesurables, afin d'améliorer la fiabilité des décisions d'octroi.

La deuxième partie met l'accent sur l'évaluation et la gestion des risques liés à l'octroi de prêts. Grâce à l'analyse des facteurs contribuant aux défauts de paiement, des schémas de remboursement et des données historiques, cette section contribue à prédire les risques, à recommander des stratégies d'atténuation adaptées et à améliorer les mesures de contrôle.

En utilisant cette double méthodologie, l'analyse vise à améliorer la fiabilité des outils d'aide à la décision et à favoriser une gestion du crédit plus responsable au sein du secteur financier.

3.1 PARTIE 1 : ANALYSE DE DONNEES POUR L'OCTROI DE CREDIT

3.1.1 Types de crédits et procédures d'octroi

L'agence est spécialisée dans l'octroi de prêts hypothécaires aux particuliers. La procédure d'octroi de prêt débute par une simulation financière réalisée pour le client, suivie de la constitution d'un dossier présenté à la direction pour approbation. Ce processus souligne la formalisation de la prise de décision et l'importance de l'obtention des approbations. Cet aspect confirme notre affirmation selon laquelle l'intervention des banques entraîne une formalisation accrue des stratégies et des opérations organisationnelles. Dans ce contexte, la simulation initiale illustre l'application d'outils d'évaluation rationnels, améliorant ainsi le système d'information interne de l'organisation.

3.1.2 Analyse générale des conditions d'octroi de crédits

L'entretien révèle que les principaux facteurs d'approbation d'un prêt sont l'historique de crédit et la solvabilité du client. Le gestionnaire de compte souligne que des antécédents défavorables, notamment un faible score de crédit ou des retards de paiement, conduisent généralement au refus d'un prêt. Cette méthodologie illustre la prudence bancaire conventionnelle, ancrée dans la gestion de l'aléa moral et du risque de défaut. Elle s'inscrit dans les théories financières établies concernant l'asymétrie d'information : les banques cherchent à se prémunir contre l'incertitude en exigeant une solide réputation financière. Par conséquent, la sélection des emprunteurs demeure un élément essentiel du processus décisionnel, façonnant la relation de confiance entre la banque et la PME.

3.1.3 Satisfaction et fidélisation de la clientèle

Les réponses recueillies indiquent une augmentation constante de la satisfaction et de la fidélité des clients, portée par deux facteurs principaux : la création de compte gratuite et des offres compétitives. Cette stratégie incarne une approche relationnelle centrée sur la valeur perçue et la simplification des processus. En garantissant une clientèle satisfaite, l'agence favorise une relation durable et de confiance, essentielle pour minimiser les coûts de transaction et favoriser le réinvestissement. Ces aspects confirment la position de la banque comme partenaire du développement, au-delà de son rôle fondamental de financement.

3.1.4 Communication et gestion de la relation client

Le gestionnaire de compte souligne l'utilisation de divers canaux de communication, incluant les médias traditionnels tels que les affiches, les bannières et les flyers, ainsi que les plateformes numériques comme le site web, Facebook et les publicités radio. Cette approche intégrée reflète la volonté d'accompagner la transformation numérique des services financiers et d'améliorer l'engagement client. Une telle stratégie renforce non seulement la visibilité des produits, mais aussi l'information externe de la PME et simplifie la diffusion des innovations bancaires. Cela rejoint l'une des affirmations de votre hypothèse concernant l'évolution du système d'information externe facilitée par les interventions bancaires.

3.1.5 Risques et garanties

Le gestionnaire de compte identifie deux risques principaux : le risque de non-remboursement et les problèmes de santé affectant les emprunteurs. Face à ces risques, la banque met en place des garanties solides, notamment une assurance décès et insolvabilité, une prime de garantie de 2 % et des retenues sur salaire. Cette approche prudente de la gestion des risques illustre la mise en place d'un cadre de sécurité financière formalisé. La présence

de ces mécanismes indique une diminution de la vulnérabilité organisationnelle, ce qui concorde avec votre hypothèse secondaire, qui relie l'intervention bancaire à une diminution du risque global pour les PME.

3.1.6 Gestion de refus et suivi client

En cas de refus de prêt, l'agence applique une méthodologie corrective et transparente : le client est informé des motifs du refus et a la possibilité de faire appel après régularisation de sa situation. Cette procédure illustre une approche bienveillante, plutôt qu'une rupture de la relation. Une telle attitude favorise une fidélité durable et témoigne d'une gestion proactive de la relation client. De plus, elle illustre la décentralisation de la gestion ; la banque facilite le dialogue et permet aux clients de rectifier leurs dossiers, améliorant ainsi l'équilibre de la relation.

3.1.7 Synthèse de l'analyse du processus d'octroi

Lors de la première demande, un représentant du service client refusera la demande de prêt si le client a déjà été en défaut de paiement auprès d'une banque. Concernant la deuxième question, le représentant de la firme Alpha nous a informé que le chargé à la clientèle ne cesse de croître et que sa satisfaction est en hausse.

La réponse à la troisième question, portant sur la diversité des offres et promotions, indique que la firme Alpha offre de nombreux avantages à sa clientèle fidèle, comme détaillé dans le tableau ci-dessus. La quatrième question, posée au représentant du service client, porte sur Internet, la publicité, les médias et autres sujets similaires. La réponse fournie par celui-ci à la question cinq, relative à la protection des déposants de la firme, est affirmative.

Concernant la dernière question relative aux risques et garanties associés à ce type de crédit, le chargé de clientèle de l'entreprise Alpha indique qu'il existe deux principaux types de

risques : le non-remboursement, pour lequel l'institution impose au client une prime de garantie de 25% du montant du prêt, et le risque santé du client. Pour atténuer ce risque, l'institution met en place une garantie décès et exige la signature d'un contrat de crédit formalisant la relation entre elle et le client. À partir des réponses du chargé de clientèle et des données analysées, nous pouvons construire le schéma complet suivant illustrant les transactions de crédit personnel au sein de la firme Alpha :

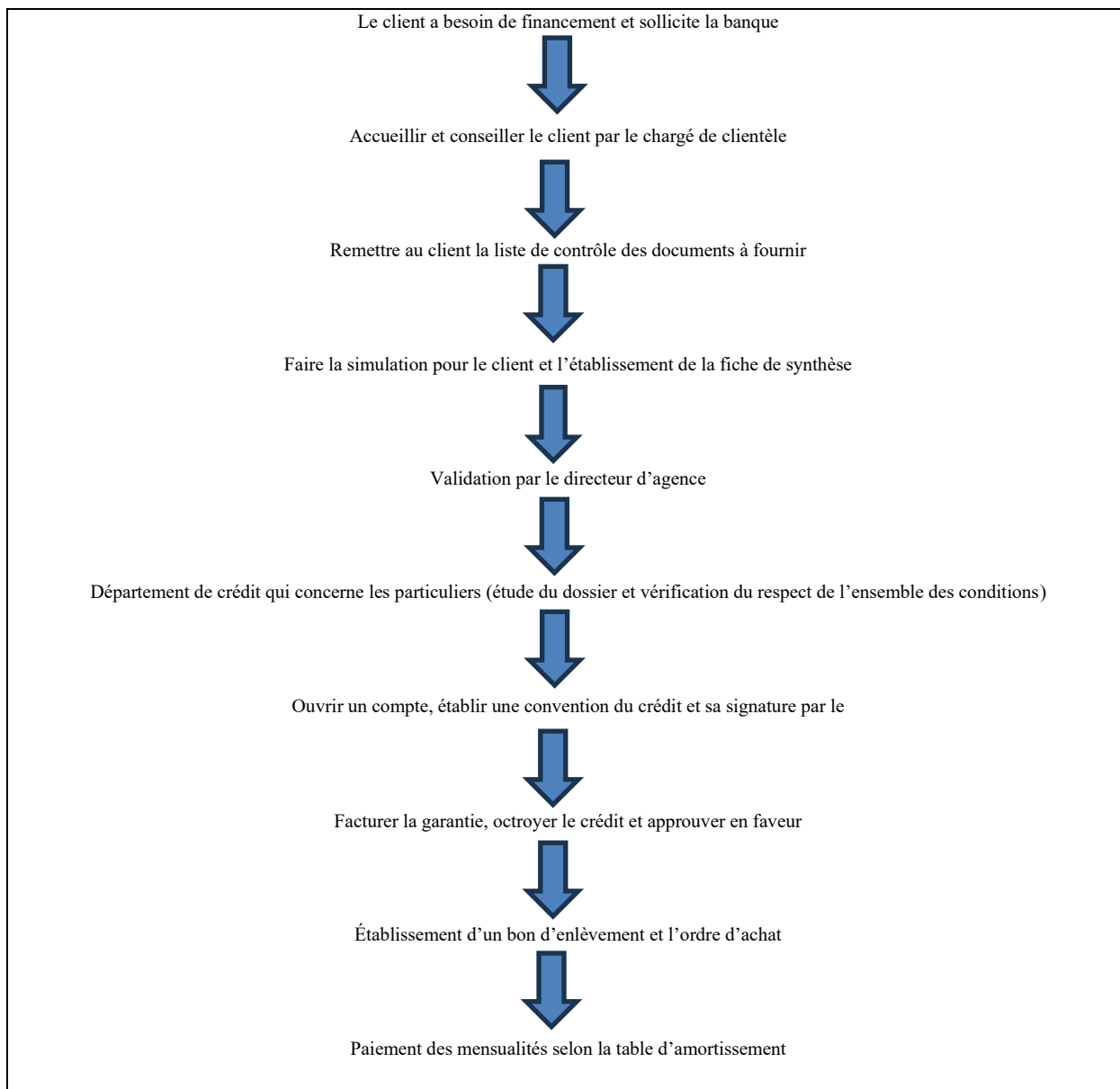


Schéma 5: processus d'octroi de crédit

Un aspect crucial de la compréhension de la dynamique entre les institutions financières et leurs clients, en particulier les PME, consiste à analyser les étapes du processus d'octroi de crédit. Cet examen met en évidence les critères et procédures qui guident les décisions des prêteurs, de l'identification des besoins de financement à l'approbation finale du prêt. L'analyse de ces différentes étapes permet d'identifier les goulots d'étranglement potentiels

(obstacles prévisibles), les sources d'asymétrie d'information et les pistes d'amélioration susceptibles de favoriser un accès au crédit plus équitable et plus efficace.

Le client identifie un besoin de financement et contacte l'institut Crédit Transit. Lorsque ses revenus sont insuffisants, il doit rechercher d'autres options de financement, soit en contactant directement la banque, soit en consultant son site web.

→ Le client est accueilli et conseillé par le chargé à la clientèle. À son arrivée à l'agence, un conseiller l'accueille afin de bien comprendre et évaluer ses besoins, lui permettant ainsi de l'orienter efficacement.

→ Remise de la liste de contrôle des documents demandés au client. Le chargé à la clientèle lui remet un document répertoriant tous les documents nécessaires à l'obtention d'un crédit.

→ Réalisation d'une simulation pour le client et création de la fiche récapitulative. Le conseiller à la clientèle s'enquiert de l'éligibilité du client afin de s'assurer qu'il réponde aux critères d'approbation de crédit de l'agence, puis remplit la fiche récapitulative pour ce client.

La validation de la fiche récapitulative du client par le directeur d'agence implique que ce dernier confirme que le conseiller à la clientèle a respecté toutes les exigences de l'agence et a fourni une évaluation positive.

→ Le processus de validation est effectué par le service crédit, spécialisé dans les particuliers, qui s'assure que le dossier de crédit répond aux critères d'éligibilité et aux conditions de financement nécessaires. Ce service complète la fiche récapitulative transmise par l'agence en y incluant son évaluation et s'appuie sur les dossiers de la Banque.

→ Le service de l'administration du crédit reçoit la fiche récapitulative du service crédit, qui est signée par les membres du comité. Ce service analyse ensuite le dossier et prépare le bon d'autorisation ainsi que l'offre de crédit au client.

L'ouverture du compte au nom du client intervient dès que l'agence reçoit l'autorisation d'accorder le crédit. Un compte courant est ensuite ouvert au nom du client puis alimente le montant du prêt.

→ Établissement du contrat de crédit

Le contrat de crédit constitue une garantie pour l'agence et doit être dûment signé par le client.

→ Obtention de garanties

L'agence doit impérativement obtenir toutes les garanties requises du client, notamment la domiciliation du salaire et le versement d'une prime de garantie de 2 % du montant du crédit, servant d'assurance décès et insolvabilité.

→ Versement du crédit et transfert au fournisseur

L'agence est responsable du versement du crédit pour le compte du fournisseur.

→ Établissement du bon d'encaissement et du bon de commande

Une fois les fonds crédités sur le compte du fournisseur, le client est en droit d'obtenir le bon d'encaissement et le bon de commande.

L'agence établit un tableau d'amortissement qui détaille les mensualités du prêt à payer par le client, en fonction des conditions de remboursement des prêts personnels proposés par cette institution. En résumé, notre troisième section présente une analyse des différents risques associés à ces prêts, ainsi que les mesures de protection mises en place par la banque pour assurer cette protection.

3.2 PARTIE 2 : ANALYSE DES RISQUES ENCOURUS PAR LA FRIME DE CREDIT RELATIFS A L'OCTROI DE CREDITS

Avant de gérer les risques, il est essentiel de les identifier. Cette identification facilite l'exploration des sources ou des facteurs de risque associés aux activités de crédit. Cette analyse permet de vérifier les objectifs et les résultats visés, ainsi que de mettre en œuvre des mesures correctives si nécessaire. Lors de cette investigation, la banque s'efforcera de recueillir toutes les données pertinentes concernant le client et le crédit demandé. (Romain Sublet, 2016).

Nous allons discuter de certains éléments qui peuvent influencer la réalisation d'un projet de financement bancaire. Nous aimerions connaître l'expérience à ce sujet. Nous allons énumérer des facteurs de risque associés au financement bancaire, des événements et problèmes qu'ils peuvent entraîner (que nous allons appeler « situations défavorables »). Nous devons indiquer s'ils ont été pertinents dans les cas que vous avez traités, et quel a été leur impact sur les objectifs des entreprises. Aussi, nous discuterons des meilleures pratiques utilisées pour gérer ces situations et problèmes. D'un autre côté, si d'autres situations ou événements défavorables n'ont pas été identifiées ici, nous vous invitons à nous en faire part.

Le financement des prêts bancaires expose les institutions financières à différentes catégories de risques. Voici les principaux risques rencontrés et leurs implications

3.2.1 Risques liés aux difficultés de recouvrement des paiements des clients

L'un des risques associés aux difficultés de recouvrement est que l'emprunteur ne parvienne pas à respecter ses obligations de remboursement en vertu du contrat de prêt. Ainsi, le défaut de paiement des obligations financières de l'emprunteur peut créer des déficits pour l'institution financière. L'évaluation inadéquate de la solvabilité entraîne ainsi une augmentation du ratio de prêts non performants.

En cas d'insolvabilité d'un emprunteur, les conséquences pour le banquier sont considérables. L'institution financière peut être confrontée à une perte totale ou partielle des créances du client et des revenus associés. Pour évaluer et atténuer efficacement ce risque, il est essentiel que la banque comprenne les origines et les causes sous-jacentes de l'insolvabilité. (Romain Sublet, 2016).

Avec les droits de douanes (DD) ou la guerre économique entre les états-unis et le Canada, il peut exercer une influence sur les PME avec un DD de 25 %. Les crises économiques ont un impact sur les entreprises et les individus. Même s'il y a une stabilité pour certaines firmes, cette crise peut entraîner des conséquences pour d'autres, comme la nécessité de faire des provisions pour pertes sur prêts. La problématique des impayés des clients pose des problèmes de liquidité, de prévision et de gestion du fonds de roulement. Comme l'a souligné notre contact chez la firme Alpha, cette situation est préoccupante pour eux, car le règlement des sinistres peut prendre au moins un an. Par conséquent, il est essentiel de maintenir une solide position de liquidité, car l'aide des banques est limitée et ne peut couvrir que 90 % des sommes dues. Bien que des lignes de crédit importantes soient disponibles, les institutions financières n'accordent généralement pas de crédits spéciaux, les remboursements devant intervenir dans un délai d'un an à un taux plus avantageux. Le risque d'impayé peut conduire à la faillite en raison des volumes importants en jeu.

3.2.2 Risques opérationnels

Le risque opérationnel se définit comme le potentiel de perte résultant de déficiences ou de défaillances des processus internes, du personnel et des systèmes, ainsi que d'événements externes. Les événements externes relèvent de la notion de malchance, tandis que les insuffisances ou défaillances des processus internes, du personnel et des systèmes sont révélatrices d'une mauvaise gestion ou d'un manque de prudence financières (N. Bou abdallâh et J. E. Henchiri, 2020). Les causes identifiées sont les suivantes :

- Activités frauduleuses, qu'elles soient d'origine interne ou externe.
- Erreurs imputables à des actions humaines ou à des systèmes informatiques.
- Intrusions cybernétiques et atteintes à la sécurité des données.

Pour des analyses détaillées, nous pouvons avoir des employés malveillants ou fraudes provenant de tiers (clients ou partenaires). Ainsi, une mauvaise saisie des données, peut entraîner des traitements incorrects des demandes, défaillances systèmes. En ce qui concerne les risques causés par les intrusions cybernétiques, nous pouvons les définir comme les menaces liées à la cybersécurité : vol de données, attaques de type *ransomware*.

Ces impacts réduisent l'efficacité opérationnelle et fragilisent la stabilité financière à moyen terme. Les dépenses élevées peuvent être détaillées comme les coûts d'assainissement (audit, sécurité, remplacement du système). Une fois une hausse de dépenses peut induire à une perte de confiance sur la firme ou sur les clients. Les clients et investisseurs peuvent se détourner, entraînant une perte de réputation et de clients. Enfin, une conséquence de perte de complexité et de conformité est ainsi risquée, sous une forme d'obligation d'investir dans des systèmes de protection des données et la formation du personnel.

Dans ce contexte, nous pouvons avancer l'idée suivante : les risques de liquidité découlent des risques opérationnels. Cette affirmation est soutenue par Cruz (2003), qui affirme que les risques opérationnels représentent 30 % des risques financiers. Par conséquent, ces risques sont qualifiés de risques frontières, car ils sont parfois liés à d'autres types de risques, notamment le risque de crédit, le risque de liquidité, voire le risque de marché. À ce stade, une question se pose : les risques opérationnels peuvent-ils éclairer le comportement associé à la prise de risques de crédit et de liquidité ?

3.2.3 Risque de liquidité

Il existe de nombreuses définitions du risque de liquidité. Fondamentalement, on peut affirmer qu'une institution est confrontée à un risque de liquidité lorsqu'elle rencontre des difficultés dues à une perte de confiance soudaine et imprévue de ses prêteurs. Selon Karyotis (2017), le risque de liquidité découle de l'activité bancaire de transformation des échéances. Par conséquent, il représente un risque de transformation qui survient lorsque les échéances des passifs excèdent celles des actifs. Pour faire face à ces risques, les banques s'efforceront dans un premier temps de les atténuer en garantissant des dépôts à long terme. (N. Bou abdallâh et J. E. HENCHIRI, 2020).

L'incapacité de la firme à remplir ses obligations est attribuée à un manque de liquidités.

Lors de l'analyse des risques, il est possible que nous attribuions des crédits excessifs aux réserves ou aux évaluations des risques. Les clients ont souvent la possibilité de demander des retraits importants de leurs fonds déposés. Il arrive aussi qu'ils rencontrent des difficultés à cause des dépenses ou sorties d'argent excessives dans des prêts à risques genre les déboursements additionnels.

Ainsi, certains risques peuvent causer des pertes de confiance énormes à l'égard du marché et même des pertes d'argent, en témoigne une découverte indiquant une baisse du chiffre d'affaires et des bénéfices, tant au niveau des entreprises que des clients. À terme, cette situation nécessite l'intervention des banques centrales ou la liquidation des actifs non rentables.

3.2.4 Risque du marché et du taux d'intérêt

3.2.4.1 Risque du marché

Maîtriser efficacement la gestion du risque de crédit nécessite une compréhension approfondie du marché du crédit et des différents facteurs associés aux institutions financières qui permettent d'évaluer ce risque (Siham Lotfi, 2020).

Le risque de marché désigne les pertes potentielles qu'une institution financière pourrait subir en raison des variations de prix des actifs financiers, notamment les actions, les obligations, les devises et les matières premières. Ce type de risque est inhérent aux opérations boursières, d'investissement et de gestion de portefeuille.

Si le risque provient de la politique de crédit de l'institution financière, il devient impératif de réévaluer les objectifs afin d'atténuer les menaces pesant sur les portefeuilles de prêts. Ce processus comprend l'examen des marges bénéficiaires associées aux prêts, l'évaluation des instruments disponibles pour atténuer les risques, la révision du traitement et de la gestion des dossiers, l'identification des segments de clientèle nécessitant une attention prioritaire, ainsi que la détermination des types de crédit à promouvoir ou à déconseiller (Romain Sublet, 2016).

Les fluctuations du risque sur les marchés financiers peuvent être considérablement affectées par divers facteurs, entraînant des variations rapides des prix des actifs sous l'effet de la dynamique de l'offre et de la demande, des variations des taux d'intérêt, des tendances inflationnistes ou des informations économiques.

a) Conséquences

La réduction de la valeur des portefeuilles d'investissement, une dégradation des conditions de marché peuvent entraîner une baisse de la valeur nette des actifs détenus (tels que les actions, les obligations, les produits dérivés, etc.). La rentabilité et le capital de l'institution en sont directement affectés. L'amortissement et la dépréciation des actifs garantis jouent un rôle important dans ce contexte.

Les actifs en garantie, tels que les titres, peuvent subir une baisse de valeur, diminuant ainsi la sécurité associée aux prêts ou aux transactions couvertes. Cette situation accroît les exigences de fonds propres réglementaires ou d'appels de marge.

b) Évaluation de la résilience au stress

La simulation de scénarios graves, tels que la crise financière de 2008, l'effondrement des marchés boursiers et les augmentations des taux d'intérêt, est réalisée pour évaluer la réponse des portefeuilles d'investissement.

Les risques associés aux marchés des particuliers et des professionnels varient considérablement. Les banques mettent en œuvre des processus d'identification personnalisés en fonction du type de client. Pour les clients particuliers, l'identification des risques repose sur les flux de trésorerie entrants et sortants anticipés. En revanche, pour les clients professionnels, une analyse plus complète, impliquant un diagnostic financier approfondi, est nécessaire. (Romain Sublet, 2016).

Nb : la **duration** mesure la **sensibilité du prix d'une obligation** (ou d'un portefeuille d'obligations) aux variations des taux d'intérêt.

c) Tests rétrospectifs

Pour l'entreprise Alpha, la principale préoccupation est la volatilité des taux de change, communément appelée risque de change. Ce risque survient lorsque les variations des taux de change entraînent des variations de la valeur de certains investissements. Ces variations

examinent les difficultés posées par la volatilité des taux de change dans un paysage financier mondial en pleine transformation et soulignent que les fluctuations monétaires pouvant entraîner des répercussions considérables sur les entreprises, notamment en matière de gestion des risques et de stratégies d'entreprise.

Un risque important identifié par notre contact chez l'a firme Alpha concerné la répartition inégale des revenus, qui pourrait entraîner des répercussions importantes sur le marché. Dans certains pays, les changements économiques se traduisent par une classe moyenne plus marquée, favorisant ainsi une consommation accrue et un potentiel de ventes accru. Cependant, cette tendance aura une incidence sur l'offre en raison de la hausse des coûts de main-d'œuvre.

Enfin, le risque de non-respect des réglementations légales présente un autre risque. En effet, les clients de diverses juridictions peuvent ne pas respecter uniformément les lois ou les accords.

3.2.4.2 Risque du taux d'intérêt

Le risque lié aux taux d'intérêt désigne l'effet potentiel des variations des taux du marché sur la rentabilité d'un établissement bancaire. Ce risque résulte de la disparité entre les actifs et les passifs sensibles aux variations des taux d'intérêt.

Lorsqu'il y a une fluctuation des taux du marché, qu'il s'agisse d'une augmentation ou d'une diminution, cela a un impact sur les dépenses de refinancement des banques, telles que les coûts associés aux dépôts à vue, aux émissions d'obligations et à d'autres instruments financiers connexes. À mesure que les taux d'intérêt augmentent, la banque peut encourir des coûts de refinancement plus élevés, notamment si ses actifs, tels que les prêts à taux fixe, ne réagissent pas aussi rapidement à ces variations. Cette situation illustre un déséquilibre actif-passif, reflétant une structure déséquilibrée du bilan.

Lorsqu'une banque détient un volume important de prêts à taux fixes, générant des revenus réguliers, tout en détenant simultanément des dépôts ou des emprunts à taux variables, dont les coûts augmentent avec la hausse des taux d'intérêt, sa rentabilité s'en trouve affectée. Le risque provient du décalage entre les échéances et les taux de refinancement.

a) Conséquences

La marge nette d'intérêt, définie comme la différence entre les intérêts perçus sur les prêts et les intérêts payés sur les dépôts, subit une baisse lorsque les dépenses augmentent à un rythme supérieur à la croissance des revenus. Par exemple, une banque qui finance des prêts à un taux de 3 % tout en supportant des coûts de 5 % subit une contraction de sa marge.

La baisse de rentabilité globale se produit lorsque la banque néglige de modifier son offre financière ou de répercuter les taux majorés sur ses clients, ce qui entraîne une baisse significative de la rentabilité des prêts en cours. De plus, cette situation peut entraîner une perte de compétitivité si les taux proposés deviennent moins attractifs que ceux du marché.

b) Analyse des données de taux d'intérêt

Pour évaluer et prédire ce risque, les institutions financières s'appuient sur des indicateurs essentiels : l'écart de taux d'intérêt, qui quantifie l'écart entre les actifs et les passifs sensibles aux taux sur différentes échéances. De plus, la durée moyenne des actifs et des passifs joue un rôle crucial ; un écart plus important signifie un niveau de risque accru.

La simulation de scénarios implique la projection par la banque de ses marges bénéficiaires selon différents scénarios de taux d'intérêt, communément appelés tests de résistance. La sensibilité à la valeur économique évalue dans quelle mesure la valeur des actifs et des passifs fluctue en fonction de variations des taux d'intérêt de 1 %, 2 %, etc.

3.2.5 Risques réglementation et de conformité

Le risque de réglementation ou de conformité fait référence au risque de perte financière ou de réputation résultant du non-respect des lois, réglementations, normes ou codes de conduite applicables liés aux opérations bancaires.

Les violations des protocoles AML/KYC (*Anti-money laundering/Know Your Customer*) peuvent résulter d'un manque de diligence dans la confirmation de l'identité et des activités des clients, ou dans le suivi des transactions. Parmi les problèmes fréquents figurent l'incapacité à identifier les clients à haut risque, la négligence dans la mise à jour des dossiers et les lacunes dans le suivi des transactions suspectes.

Le non-respect peut résulter d'une formation insuffisante, de ressources inadéquates ou d'un manque de coordination entre les services.

a) Conséquences

Les conséquences pourront être réparties en sous points.

- Sanctions financières. Les autorités imposent des amendes importantes, pouvant aller de plusieurs milliers à des milliards d'euros.
- Atteinte à la réputation : une violation de la conformité réglementaire porte atteinte à la crédibilité de la banque, érode la confiance des clients et peut entraîner une baisse des performances du marché boursier.
- Limitations opérationnelles : révocation des licences, interdictions de commerce dans certains pays et exigences de fonds propres renforcées.

b) Analyse des données sur les risques de conformité

Les indicateurs clés de performance (ICP) et les indicateurs clés de risque (ICR) servent à surveiller la conformité opérationnelle. Parmi ces indicateurs figurent le nombre total d'incidents de non-conformité détectés au cours de chaque période de rapport et le nombre de clients possédant des dossiers KYC incomplets ou obsolètes. Sont également pris en

compte les amendes payées ou en attente, ainsi que le délai moyen de traitement des alertes liées à la lutte contre le blanchiment d'argent (LAB).

La surveillance automatisée des transactions utilise un logiciel de détection des anomalies, exploitant l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique pour identifier les activités potentiellement suspectes. Les taux de faux positifs et de faux négatifs sont évalués afin d'améliorer l'efficacité des modèles.

- Notation pour l'audit et la conformité

Audits internes de routine accompagnés d'évaluations de conformité pour chaque unité ou produit, ainsi que d'une priorisation des départements ou domaines considérés comme présentant le risque le plus élevé.

- Établir des normes

Une évaluation des sanctions et amendes imposées à des institutions comparables au sein du même secteur sera réalisée afin d'évaluer l'efficacité du programme de conformité.

c) Interprétations

Par nature stratégique, le risque réglementaire et de conformité nécessite une gouvernance rigoureuse, des solutions technologiques robustes telles que l'automatisation KYC/AML, et une surveillance continue grâce à des données précises. Il est impératif pour les banques de d'avoir une culture proactive intégrant surveillance, analyse des données, formation et adaptabilité aux normes émergentes.

Sur le plan juridique, la firme Alpha souligne les risques liés au non-respect des règles pour certaines PME caractérisées par des systèmes judiciaires défaillants. En particulier, l'application de la loi est souvent laxiste, notamment dans les marchés émergents, ce qui entraîne des difficultés dans la formulation des contrats. Les processus impliqués sont généralement longs et complexes, et les résultats juridiques peuvent ne pas être à la hauteur des attentes, même lorsqu'on a raison.

Comme l'indique notre contact de crédit, les principaux risques à prendre en compte sont la baisse des ventes et la résiliation des contrats, ainsi que la baisse anticipée des rendements qui en découle. Néanmoins, Susan Strange (1988) souligne l'influence cruciale des entreprises, en particulier des PME, sur la prise de décision politique, tout en soulignant leur vulnérabilité à une éventuelle instabilité politique.

En fin de compte, le chiffre d'affaires finale des entreprises est affecté. De plus, notre contact chez la firme Alpha souligne que l'instabilité politique, aggravée par le risque de nationalisation, représente un autre risque important.

De plus, les risques inhérents aux modifications des tarifs des services publics, en particulier lorsque ces tarifs sont fixés par le gouvernement, représentent un désavantage important s'ils sont sous-estimés. En effet, toute modification de ces tarifs par le gouvernement, à un moment ou à un autre, modifie fondamentalement le paysage opérationnel de l'entreprise.

CONCLUSION GÉNÉRALE, CONTRIBUTIONS, AVENUES ET LIMITES DE RECHERCHE

A. Conclusion générale

Au Québec, le développement des petites et moyennes entreprises est suivi de près par les autorités gouvernementales, qui reconnaissent leur importance cruciale pour favoriser la vitalité économique et la création d'emplois. Ces entreprises se heurtent néanmoins à des obstacles considérables pour obtenir du financement. Bien que les institutions bancaires constituent leur principale source de financement, les exigences rigoureuses qu'elles imposent limitent souvent leur capacité d'obtenir du crédit, et ce, en grande partie en raison de facteurs tels que leur taille, le risque perçu ou l'insuffisance des garanties. Face à ces contraintes, de nombreuses PME ont de plus en plus recours à des solutions de financement à court terme, notamment des découverts ou des facilités de caisse. Ces instruments financiers, souvent coûteux, leur permettent d'atténuer l'impact des retards de paiement des clients, de gérer les variations saisonnières des ventes ou de faire face à des coûts opérationnels urgents. Ce recours récurrent aux solutions de trésorerie met en évidence la fragilité financière des PME et souligne la nécessité de réévaluer les systèmes de soutien bancaire afin de soutenir durablement leur croissance. Il est important de rappeler que notre objectif principal, à travers une étude de cas portant sur d'une seule firme québécoise ayant choisi d'offrir un large éventail de produits de financement privé, est d'identifier et d'élucider le processus d'octroi de crédits de cette firme pour les PME et les principaux facteurs de risque liés à l'octroi de crédit des PME.

En somme, notre étude a été segmentée en différentes étapes : tout d'abord nous avons posé les problèmes de financement des PME, qui sont un domaine de recherche de longue date. Certes, les PME jouent un rôle crucial dans le développement de l'économie d'un pays, toutefois, pour Himrane, (2019), le financement des PME demeure une problématique

centrale. En parlant du rôle que les PME jouent dans l'économie de nos jours, il est important de noter qu'elles constituent une source majeure d'emplois et contribuent de façon significative au PIB d'un pays. Par ailleurs, l'application de critères d'évaluations par les institutions financières rend plus difficile l'accès au financement des PME. Ces entreprises évoluent dans un contexte économique marqué par une forte instabilité et une incertitude permanente, ce qui complique la prévision de leurs performances et de leurs besoins futurs. L'incapacité des financiers à utiliser des outils d'analyse adaptés aux caractéristiques spécifiques des PME entraîne souvent une mauvaise évaluation de leur profil de risque, limitant ainsi leur accès au financement et freinant leur croissance.

En conclusion, si les petites et moyennes entreprises jouent un rôle crucial dans le système économique mondial, elles rencontrent constamment des difficultés considérables pour obtenir des financements, ce qui freine souvent leur croissance, leur pérennité et leur efficacité globale. Ces difficultés sont imputables à des facteurs internes tels que des structures managériales inadéquates et l'absence de garanties solides et à des influences externes, notamment la réglementation bancaire et le manque de compréhension mutuelle entre les PME et les institutions financières. Par conséquent, le présent projet de recherche permet d'avoir une analyse détaillée de la relation entre l'accès au crédit et la prospérité des PME, en se concentrant sur le rôle essentiel que le système bancaire peut jouer dans la promotion et le développement de ces entreprises.

B. Limites de recherches

Compte tenu de la nature exploratoire de cette recherche, il est essentiel de reconnaître certaines limites afin de mieux comprendre la portée et la validité de nos résultats. Cette étude est principalement centrée sur une seule étude de cas impliquant une institution financière canadienne, ce qui limite la généralisation des résultats à l'ensemble du secteur bancaire. Bien que la numérisation ait joué un rôle dans la normalisation des pratiques de gestion des risques et des politiques de financement, le contexte particulier de l'institution étudiée influence

intrinsèquement les résultats obtenus. Par conséquent, la validité externe de cette étude est limitée ; les conclusions tirées doivent être examinées à la lumière des caractéristiques uniques de l'institution et du contexte québécois.

Une autre limite importante découle de l'adoption d'une approche essentiellement qualitative. Si cette méthodologie permet une compréhension globale des perceptions et des pratiques internes, elle repose sur un nombre restreint de participants et est influencée par une certaine subjectivité liée à l'interprétation des données recueillies.

En résumé, ces contraintes ne diminuent pas l'importance des résultats ; elles soulignent plutôt la nécessité de mener des recherches plus poussées adoptant une approche plus comparative, longitudinale et multidimensionnelle pour améliorer la compréhension du rôle que jouent les banques dans le financement et la garantie de la performance durable des PME canadiennes.

C. Contributions et avenues de recherches

Comme contribution importante, cette recherche a permis de mieux comprendre les difficultés structurelles et opérationnelles rencontrées par les petites et moyennes entreprises dans leur quête de financement, soulignant l'influence cruciale des institutions bancaires sur leur croissance. Néanmoins, au vu des avancées réalisées, de nombreuses pistes de recherche se dessinent, invitant à une réflexion plus approfondie sur les mécanismes permettant d'améliorer l'accès au crédit pour les PME dans un paysage financier en rapide évolution.

Notre étude montre que l'intégration des technologies financières aux pratiques bancaires offre une opportunité prometteuse de réévaluer les méthodes d'évaluation du risque de crédit. Tel que rapporté par l'OCDE en 2024, l'accès au financement des petites et moyennes entreprises est confronté à des limitations considérables depuis 2022, attribuées à des conditions de crédit plus strictes et à une perception accrue du risque. Face à cette situation, les méthodologies de notation de crédit qui exploitent l'intelligence artificielle et les données

transactionnelles offrent des perspectives novatrices. La recherche menée par Zandi et al. (2025), révèle que l'utilisation combinée des données transactionnelles et des réseaux de propriété améliore considérablement la précision des évaluations de risque. Ces résultats indiquent que l'adaptation des modèles technologies financières par les banques québécoises ou canadiennes pourrait atténuer les asymétries d'information et favoriser un accès équitable au crédit pour les PME locales.

L'importance des réseaux de succursales bancaires et de la concurrence locale mérite une attention particulière dans le contexte québécois. Des recherches récentes menées par Aguirregabiria et al. (2024) indiquent que la répartition spatiale des succursales bancaires et le niveau de concurrence interbancaire ont un effet direct sur la disponibilité du financement pour les entreprises locales. Une forte concentration de succursales peut renforcer la proximité relationnelle entre les banques et les petites et moyennes entreprises, favorisant une meilleure compréhension des besoins locaux et atténuant la perception des risques. À l'inverse, une concentration excessive au sein du secteur bancaire ou une transition trop rapide vers la numérisation peuvent amplifier les disparités régionales en matière d'accès au financement. Par conséquent, la réalisation d'une étude empirique impliquant plusieurs succursales dans la province du Québec ou une autre province canadienne faciliterait l'évaluation de l'influence de ces dynamiques territoriales sur le comportement bancaire et la vitalité économique des PME.

En fin de compte, l'émergence d'options de financement alternatives et la modification de la réglementation semblent représenter une troisième voie vers une amélioration durable. Le rapport de l'OCDE (2024), souligne la nécessité de diversifier les instruments de financement afin d'atténuer la dépendance excessive des PME aux prêts bancaires conventionnels. Une recherche approfondie sur la manière dont les PME québécoises pourraient tirer parti de ces mécanismes, tout en préservant la stabilité et la transparence du cadre réglementaire, constituerait un apport précieux à la littérature actuelle.

L'utilisation d'une approche mixte intégrant des analyses qualitatives et quantitatives améliorerait la portée explicative permettrait la validation empirique des relations observées

entre les variables étudiées, notamment les critères d'octroi de crédit, la gestion des risques et la performance des PME.

En conclusion, l'étude de ces trois domaines de recherche offre de précieuses opportunités pour améliorer notre compréhension et repenser la dynamique entre les banques et les PME au Québec. Cela nécessite une vision du financement plus inclusive, technologique et géographiquement intégrée, susceptible d'améliorer la performance, la résilience et la durabilité de ce secteur crucial qui soutient les économies québécoises et canadienne.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abdullah, A. (2016). Crowdfunding As an Emerging Fundraising Tool: With Special Reference to The Malaysian Regulatory Framework. *Islam and Civilisational Renewal*, 7(1).
- Achsien, I. H., & Purnamasari, D. L. (2016). Islamic crowdfunding as the next financial innovation in Islamic finance: Potential and anticipated regulation in Indonesia. *European Journal of Islamic Finance*, 5, 1–11.
- AFCI. (2001). Rapport sur l'activité du capital investissement en France. Association Française des Investisseurs pour la Croissance
- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2011). The geography of crowdfunding. *SSRN Electronic Journal*, 1–57.
- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2014). Some simple economics of crowdfunding. *Innovation Policy and the Economy*, 14.
- Aguirregabiria, V., Clark, R., & Wang, H. (2024). The geographic flow of bank funding and access to credit: Branch networks.
- Allegrat, J.-P., & Dubelco, P. (1998). Le comportement de la firme innovante: Structure de gouvernance et mode de financement. *Revue d'économie industrielle*, (84), 7–25.

- Amable, B., Paillard, S., & Petit, P. (1999). Finance and innovation: Venturing on the risk frontier. Programme TSER, Communauté Européenne, DG XII.
- Amuda, Y. J., Hidayat, A., & Buang, B. (2015). Mixed methods on the commercialization of cash waqf. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 6(3), 2321–5933.
- Arora, A., Fosfuri, A., & Gambardella, A. (2001). *Markets for technology*. MIT Press. Industrial and corporate change, 2001
- Baily, M. B., & Lawrence, R. Z. (2001). Do we have a new economy? (NBER Working Paper No. 8243). National Bureau of Economic Research
- Baudry, B., & Allegret, J.-P. (1996). La relation banque-entreprise: Structures de gouvernement et formes de coordination. *Revue française d'économie*, 11(4), 3–36.
- Bellais, R., & Laperche, B. (2000). Entrepreneurs innovateurs, capital-risque et croissance des grandes entreprises. *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, (12), 137–155.
- Belze, L., & Gauthier, O. (2000). Innovation et croissance économique: Rôle et enjeux du financement des PME. *Revue internationale PME*, 13(1), 64–86.
- Banque de France. (1999). Le financement de l'innovation (Bulletin de la Banque de France, No 65).
- Bulletin de la Banque de France. (2002). Financement des entreprises industrielles innovantes: Contraintes financières et risque, (98).
- Cherif, M. (1999). Capital risque et valorisation de la firme innovante non cotée. *Les Cahiers du Gratice*, (16), 43–71.

- Commission européenne. (1997). Deuxième rapport sur les indicateurs scientifiques et technologiques. DG XII.
- Delaplace, M. (1999). Hétérogénéité des innovations et hétérogénéité des systèmes financiers. *Les Cahiers du Gratice*, (16), 23–41.
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories. *Research Policy*, 2(3), 147–162.
- Donia Trabelsi, D. (2011). Capital risque: Fonctionnement, sortie par introduction en bourse, investissement séquentiel et innovation.
- Euromoney Publications. (2001/2002). *Venture Capital & Private Equity Yearbook*.
- European Commission. (2001). *Key Figures 2001. The European Commission and the Integration of Europe: Images of Governance*
- EVCA. (2001). *Annual Survey of Pan-European Private Equity & Venture Capital Activity*.
- Farrell, C. et al. (2008). Business angel investment criteria. *Revue internationale de finance entrepreneuriale*. Volume 10, 2008
- Freeman, C., & Perez, C. (1988). Structural crises of adjustment. In Dosi et al., *Technical Change and Economic Theory*, 38–66.
- Gompers, P. A. (1995). Optimal investment, monitoring, and staging of venture capital. *Journal of Finance*, 50(5), 1461–1489.

- Gompers, P. A., & Lerner, J. (1998). The determinants of corporate venture capital success. NBER WP 6725.
- Gompers, P. A., & Lerner, J. (2001). The venture capital revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145–168.
- Goy, O. (2019). Le financement participatif: Nouvelles voies pour les PME. *Réalités industrielles*, 51–54.
- Guilhon, B. et al. (2001). *Technology and markets for knowledge. Kluwer Academic. Knowledge Creation, Diffusion, and Exchange Within a Growing Economy*
- Guilhon, B., & Montchaud, S. (2003). The venture capital in the new economy. *New Economy Handbook*.
- Habib Ahmed. (2025). Financement participatif et financement des PME: Cadre réglementaire pour l'inclusion financière, 26, 503–517.
- Hall, B. H. (2002). The financing of R&D. *Oxford Review of Economic Policy*, 18(1), 35–51.
- Harrison, R. T., & Mason, C. M. (1992). International perspectives on the supply of informal venture capital. *Journal of Business Venturing*, 7(6), 459–475
- Hellman, T., & Puri, M. (2000). The interaction between product market and financial strategy. *Review of Financial Studies*, 2, 959–984.
- Hemer, J. (2011). *A snapshot on crowdfunding* (Enconstor Working Paper No. 39). Enconstor.

- Himrane. (2019). Financement des PME. *Revue des Économies financières bancaires et management*.
- Hollow, M. (2013). Crowdfunding and civic society in Europe. *Open Citizenship*, 4(1), 68–73.
- Iizuka, M. (2015). Les rouages du financement participatif. *Crowdfunding*
- Javier Ramos. (2014). Crowdfunding and the sustainability of platforms. *JRC Scientific Reports*.
- Kirby, A. E., & Worner, S. (2014). Crowdfunding: An infant industry growing fast. *IOSCO*.
- Kuppuswamy, V., & Bayus, B. (2013). Crowdfunding creative ideas. *Journal of Chemical Information & Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Les Notes bleues de Bercy. (2001). Tableau de bord de l'innovation (No 219). Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.
- Lerner, J. (1998). Angel financing and public policy. *Journal of Banking and Finance*, 22, 773–783.
- Meier, D. (2020). Éthique de la recherche. Volume 39, Numéro 1, Printemps 2020 , p. 21–41. Faire du terrain au Moyen-Orient et en Afrique : pratiques de recherche, défis et limites.
- Miles, M., & Huberman, A. M. (2003). *Qualitative data analysis*. Second edition . Sage publication Inc.

- Mohsin, M. I. A. (2012). Case-study waqf shares. *Business Islamica*, 1–5
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16.
- Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, 37, 1569–1614.
- OCDE. (1986). *Le capital de risque: contexte, développement et actions des pouvoirs publics*. Paris, France : Service des publications de l'OCDE.
- OCDE. (2024). *Le financement des PME et des entrepreneurs 2024 : Tableau de bord de l'OCDE*. Paris : Éditions OCDE.
- Purposive sampling in qualitative research: A framework for the entire journey (2024). *Quality & Quantity*.
- Poetz, M. K., & Schreier, M. (2012). *The value of crowdsourcing*. *Journal of Product Innovation Management*, 29, 245–256.
- Rispal, M. H. (2002). *La méthode des cas : Application à la recherche en gestion*. De Boeck Université
- Robock, Z. (2014). The risk of money laundering through crowdfunding. *Michigan Business & Entrepreneurial Law Review*, 4(1), 112–130.
- Saint-Pierre, J., & Beaudoin, R. (1997). Le financement des PME au Canada. *Revue internationale PME*, 10(3-4), 11-34

- Saint-Pierre, J (2018). La PME canadienne : situation et défis. Québec, QC : Presses de l'Université du Québec.
- Sahlman, W. A. (1990). The structure and governance of venture capital organizations. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 473–521.
- Shleifer, A., & Vishny, R. (1989). Management entrenchment. *Journal of Financial Economics*, 25, 123–139.
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393–410.
- Stéphany, E. (2001). Pratiques du capital-risque en France. *Revue française de gestion*, (135), 63–75.
- Tajik, O., Golzar, J., & Noor, S. (2024). Purposive sampling. *International Journal of English Language Studies*.
- Teece, D. J. (1988). Technological change and the nature of the firm. In Dosi et al., *Technical Change and Economic Theory*.
- U.S. Department of Commerce. (2000). *U.S. Industry and Trade Outlook*.
- Wash, R. (2013). The value of completing crowdfunding projects. *ICWSM*, 631–639. Vol. 7 n° 1 (2013) : Septième conférence internationale AAAI sur les blogs et les médias sociaux
- Whetzel, S. (2016). The devil is in the details. *Journal AML Studies*.

Williamson, O. E. (1988). Corporate finance and governance. *Journal of Finance*, 43, 567–591.

ANNEXE

Guide d'entrevue

Nous vous remercions de nous consacrer du temps comme partenaire dans ce contexte de recherche si crucial pour le positionnement concurrentiel du Québec sur la scène mondiale. Nous souhaitons connaître vos expériences en matière d'aide aux entreprises à choisir et/ou à entreprendre un financement bancaire dans les pays. Veuillez-vous concentrer sur les événements qui font partie de vos activités de soutien. Les questions d'entrevue portent ici sur les activités d'une firme de crédit, ainsi que sur les événements et situations défavorables, techniquement appelés risques, auxquels les entreprises entrent en contact dans le cadre de demande de prêt. Afin de vous préparer à l'entrevue, vous trouverez dans les pages suivantes des questions pertinentes à votre type d'opération. Par ailleurs, nous vous informons que nous n'avons pu obtenir sur le site Web de votre organisation que des informations préliminaires pour notre étude de recherche. Vous n'êtes pas censé y consacrer plus de 90 minutes.

Le crédit représente un équilibre délicat qui harmonise souvent les besoins spécifiques de l'emprunteur avec les intérêts du prêteur. Cette section explorera la dynamique entre le demandeur de prêt et la banque, examinera les documents relatifs à une demande de crédit et, enfin, présentera les différentes formes de crédit disponibles, à moyen et long terme.

Par exemple, une atmosphère de travail épouvantable qui pourrait entraver les activités de production et donner lieu à des coûts non budgétisés

SECTION 1. PROFIL ET PERCEPTION DU REpondant

1. NOM, PRENOM : MARCEL KAMA
2. AGE : 20 – 35 36 – 45 46 – 55 56 et plus
3. Nom de votre organisme : CREDIT TRANSIT INC
4. Poste au sein de l'organisme : GESTIONNAIRE DE PRETS
5. Nombre d'années d'expérience dans votre poste : deux (2) ans et 1/2
6. Nombre d'années d'expériences dans des activités internationales : deux années
7. Langues parlées ou comprises : français et anglais
8. Diplôme le plus élevé obtenu (domaine et niveau) : baccalauréat en administration des affaires en finances.
9. Pouvez-vous compléter chacun des scénarios suivants en tenant compte de vos objectifs personnels (encerclez le chiffre approprié).

Si je dois investir dans des actions, j'achèterais des actions :	À très faible risque	À faible risque	À risque moyen ✓	À risque élevé	À risque très élevé
Lorsque j'ai des décisions importantes à prendre, je privilégie d'abord la sécurité :	à un degré très faible	À un degré faible	À un degré moyen ✓	À un degré élevé	À un degré très élevé
Si les bénéfices prévus sont élevés, j'accepte de prendre des risques dans des projets :	À un degré Très faible	À un degré faible	un degré moyen	À un degré élevé ✓	À un degré très élevé

10. Pour chacun des éléments suivants, veuillez nous indiquer votre évaluation sur une échelle de 1 à 5 :

Quel est le degré d'expérience que vous avez acquise dans le domaine des PME.	<input type="checkbox"/> Faible expérience		3		Très forte expérience
Croyez-vous que la décision des financements bancaires soit de manière générale une « bonne » décision pour le développement de l'entreprise ?	Mauvaise décision				Très bonne décision 5
Croyez-vous que les décisions de prêt soient de manière générale des stratégies risquées pour les crédits transits ?	Stratégie très risquée			4	Stratégie non risquée

SECTION 2 PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

- 1) Pouvez-vous nous présenter votre organisme et son historique ?

Fondée en 1995, Crédit Transit est une entreprise québécoise qui offre une vaste gamme de produits de financement privé. Les prêts offerts varient de 25 000 \$ à 5 000 000 \$. L'entreprise est également active dans le secteur de l'hôtellerie, où elle offre des services d'hébergement temporaire et divers autres services.

- 2) Quels sont les produits ou services et quelle est votre proposition de valeur?

Le financement rapide est une solution avantageuse et efficace. Nous proposons également des prêts et des solutions de logement.

- 3) Qui sont vos clients cibles et comment les atteignez-vous?

Nous contactons des clients potentiels principalement grâce aux recommandations de nos prospects actuels, ainsi que par le biais de la publicité, des réseaux sociaux et de nos sites web. Notre public cible principal est constitué en grande partie de personnes ayant de grandes ambitions. Grâce à une liquidité rapide, nous sommes en mesure de leur proposer nos produits efficacement.

Nous accompagnons les clients en quête d'une seconde chance, notamment ceux dont la demande a été refusée en raison d'antécédents de crédit défavorables, en facilitant le processus de refinancement. Notre objectif est de les aider à régler leurs dettes.

- 4) Comment vous évaluez les besoins financiers du client ?

Le processus varie selon le dossier de candidature et implique plusieurs méthodes. Une fois le formulaire de candidature rempli ou les documents envoyés par courriel, nous évaluons les exigences et procédons à l'analyse nécessaire à l'approbation.

Une évaluation approfondie des actifs du client ou de l'entreprise est essentielle afin de comprendre ou de comparer ces exigences avec leur mise en œuvre.

SECTIONS 3 QUESTIONS GENERALES SUR L'OCTROI DU CREDIT PRÊT

1) Quels sont les documents à fournir pour avoir un prêt?

Le client devra fournir une preuve de solvabilité, un rapport d'évaluation foncière établi par un évaluateur agréé ou une évaluation municipale de son bien. De plus, des documents spécifiques seront nécessaires, tels que :

- Certificat de localisation.
- Couverture d'assurance pour la propriété, la structure ou la résidence.
- Images illustrant le bien.
- De plus, plusieurs documents contenant des photographies du client.

2) Comment gérer un client dont le prêt a été refusé ?

Le refus d'un prêt ne constitue pas un rejet définitif. En cas de refus, un message ou un courriel expliquant les motifs de la décision sera envoyé. Une fois la décision corrigée, une note prospective sera fournie.

Le client a la possibilité de faire appel ou de bénéficier d'une seconde chance. Son dossier sera alors examiné en parallèle avec ses principaux documents de dette. De plus, son budget gris ou son bilan sera évalué.

3) Comment assurer la confidentialité des informations financières d'un client?

En vertu de la loi 25, qui protège le financement des petites et moyennes entreprises (PME), Crédit Transit est tenu de mettre en œuvre diverses méthodes de gestion des informations clients. Cela comprend la désignation d'un représentant ou la création d'un comité de confidentialité et de conformité, ce dernier ayant déployé un logiciel de protection interne. Pour des raisons de conformité, il est possible qu'un logiciel réponde aux exigences d'un service et ne le fasse pas pour un autre. Le partage d'informations entre services nécessite souvent l'échange de mots de passe.

4) Comment gérer un client mécontent ?

Il peut parfois s'avérer nécessaire de changer de personne-ressource désignée pour traiter efficacement un même dossier. Autrement dit, lorsque des clients complexes présentent des difficultés que l'employeur ne peut gérer, une transition de personne-ressource peut s'avérer nécessaire pour créer un environnement plus favorable. Cela permet ainsi de reconnaître la satisfaction du client.

5) Quels sont les flux de trésorerie prévisionnels que présentent les entreprises pour assurer les paiements ?

Les exemples de flux de trésorerie incluent :

- États financiers
- Salaires
- Bilans
- Charges fixes
- Ratios d'endettement

6) Quels actifs les entreprises présentent pour offrir une garantie ?

Pour fournir une garantie, les entreprises peuvent proposer différentes options, notamment des garanties immobilières (maisons, locaux ou bâtiments). Nous proposons également des garanties universelles ainsi que des garanties sur les biens meubles (véhicules et logistique).

SECTION 4. CRITÈRES DE SELECTIONS ET PROCEDURE D'ETUDE D'UNE DEMANDE DE CREDIT BANCAIRE

Les institutions financières procèdent à des évaluations approfondies des petites et moyennes entreprises (PME) avant d'approuver un financement. Une préparation minutieuse en réponse aux questions susmentionnées augmentera vos chances d'obtenir un prêt.

PARTIE 1 : CRITERES DE SELECTION

➤ Questions sur la **solvabilité de l'entreprise** :

Comment évaluez-vous la capacité de l'entreprise à rembourser le prêt?

Pour évaluer la capacité de remboursement d'une entreprise, nous examinerons divers documents, dont les états financiers. Il s'agira notamment d'examiner la solvabilité de l'entreprise, son score de crédit et son historique d'obligations envers d'autres créanciers. Autrement dit, l'analyse des entrées et sorties de trésorerie peut être étayée par le document susmentionné, notamment le bilan général. Nous examinerons également les documents relatifs aux capitaux propres, au résultat net et aux dividendes. Nous examinerons également la performance de l'entreprise dans différents secteurs d'activité, ainsi que les salaires, les dettes spécifiques et les ratios d'endettement.

➤ Questions sur les **états financiers et prévisions** :

De quelle manière analysez-vous la rentabilité financière de l'entreprise?

La rentabilité financière peut être caractérisée par ces bénéfices, ainsi que la croissance de ces activités telle que reflétée dans leur chiffre d'affaires.

De quelle façon contrôlez-vous la comptabilité de l'entreprise ?

La gestion financière de l'entreprise est régie par des rapports mensuels qui suivent et gèrent les entrées et les sorties de fonds de l'organisation. La supervision de ce processus incombe au service de contrôle des transactions, qui régule les transactions bancaires.

➤ Questions sur le **Modèle d'Affaires et le Marché** :

Est-ce qu'il y a un moyen pour voir si l'entreprise a un modèle viable et un marché solide ?

Notre analyse commence par les capitaux propres générés par le marché immobilier et la forte croissance économique actuelle. Nous évaluons si le client dispose de capitaux propres suffisants pour réussir ou s'il est en mesure d'obtenir un refinancement bancaire.

➤ Questions sur la **Garantie et les Garanties Offertes** :

Comment minimiser le risque du non-remboursement ?

Conformément à la politique interne, en cas de défaut de paiement des intérêts par le client pendant une période de trois mois, le dossier sera transmis au service juridique. Ce dernier évaluera et élaborera la démarche juridique appropriée pour garantir le remboursement intégral du prêt. Les recours juridiques disponibles comprennent :

- Recouvrement de créances
- Vente sous contrôle judiciaire
- Action personnelle

Chacun de ces recours constitue une voie de droit permettant d'obtenir un jugement nous autorisant à accéder aux actifs garantis. Ce recours est applicable dans les circonstances suivantes :

Le client n'est actuellement pas en mesure de remplir ses obligations de paiement concernant le prêt à court terme.

➤ **Questions sur l'Historique de Crédit et le Conformité :**

Sur quelle base vérifiez-vous la fiabilité de l'entreprise et son historique ?

Une fois les données de l'entreprise documentées, en particulier son NEC ou NQC, il devient possible d'analyser ses revenus provinciaux ou fédéraux déclarés, ainsi que sa réputation de marque et ses principales activités commerciales.

PARTIE 2 PROCEDURE D'ETUDE D'UNE DEMANDE DE CREDIT BANCAIRE

1) Comment gérer vous le contrôle de la moralité du client ?

Nous utilisons la méthode PACING LEADING, qui consiste à prendre en compte les considérations morales et à se concentrer sur les besoins essentiels. Cette approche vise à exploiter l'intelligence émotionnelle et à proposer des alternatives.

2) Pouvez-vous définir la relation entre la banque et le PME demandeur de crédit ?

Une relation mutuellement bénéfique existe entre les banques et les petites et moyennes entreprises (PME). L'obtention rapide de financements suscite un intérêt considérable, permettant aux clients de refinancer ou de développer leur activité.

3) Comment expliquez-vous le niveau d'utilisation de crédit ?

Une évaluation de l'utilisation du crédit sera effectuée au moyen d'une vérification de la ligne de crédit. Par la suite, la ligne de crédit sera évaluée et présentée en fonction du suivi du projet ; un décaissement plus important pourra également être accordé pour honorer le montant demandé ou le prêt conditionnel.

4) Comment gérez-vous les incidents de paiement ?

Pour éviter de tels problèmes, une communication est établie entre le gestionnaire de crédit et le client afin de limiter le risque de remboursement pour défaut de paiement. Un courriel automatique est envoyé au client pour l'informer de la date de prélèvement et du montant déduit après deux paiements en retard. De plus, un avis est émis pour l'avertir des risques et dangers associés à cette situation.

5) Quel est la procédure de consultation des fichiers de l'entreprise ?

L'accès se fait sur demande, puis par livraison directe.

SECTION 5. QUESTIONS GENERALES SUR LES ACTIVITES D'ACCOMPAGNEMENT

1) Quel est l'approche d'accompagnement utilisée par vous et votre organisme pour aider les entreprises ? Est-ce que vous sollicitez les entreprises ou vous répondez à leur besoin quand elles vous sollicitent ?

Nous sommes en mesure de les aider à remplir des formulaires et pouvons également répondre à tous leurs besoins.

- 2) Quels sont les activités d'accompagnement que vous offrez aux entreprises pour réussir leurs projets ? Quels sont à votre avis celles qu'ils apprécient le plus et dont ils ont le plus besoin (le cas des PME) ?

Il peut arriver qu'on leur réfère à des agents expérimentés ou évaluateurs agréés

- 3) Est-ce que vos programmes d'accompagnement sont standards ou spécifique à chaque entreprise ? Est-ce que vous segmentez les entreprises selon leurs caractéristiques (taille, industrie, etc.) ? Est-ce qu'il y a des programmes qui visent les PME ?

Les programmes de soutien varient selon l'entreprise. Ils comprennent les prêts AAA, les prêts à rendement moyen, les prêts importants et les prêts de faible montant.

- 4) Est-ce que votre accompagnement contribue au développement **de connaissances** des dirigeants des entreprises (information sur les procédures réglementaires, information sur les difficultés liées aux suivies, informations sur les programmes de couverture des risques financiers.) ?

Quels sont les informations dont les entreprises ont le plus besoin ?

Dans le contexte des prêts, les entreprises posent souvent des questions générales similaires :

- Le rythme de décaissement des fonds.
- Le taux d'intérêt applicable.
- Les frais liés aux honoraires.
- La durée du prêt.

En outre, les différentes catégories de prêts.

- 4) Est-ce que vous organisez des formations et de séminaire pour le bon déroulement ou le pour comprendre le bon déroulement sur l'octroiement des crédits?

Une formation complète en financement hypothécaire et en immobilier est dispensée tous les trois mois.

5) Est-ce que vous facilitez la création de **réseaux** pour les entreprises et comment ?

Un réseau de référence sera établi englobant les entités suivantes grâce à la fourniture d'un service exemplaire :

- ✓ Courtier
- ✓ Client
- ✓ Firme
- ✓ Notaires

7) Est-ce que vous croyez que votre accompagnement peut compenser le rôle de l'expérience sur le terrain ?

Pour nous chaque financement devient une nouvelle expérience.

SECTION 6. QUESTIONS SUR LES RISQUES ASSOCIES AUX PRÊTS BANCAIRES.

Nous allons discuter de certains éléments qui peuvent influencer la réalisation d'un projet de financement bancaire. Nous aimerions connaître votre expérience à ce sujet. Nous allons énumérer des facteurs de risque associés au financement bancaire, des événements et problèmes qu'ils peuvent entraîner (que nous allons appeler « situations défavorables »). Vous devez indiquer SVP s'ils ont été pertinents dans les cas que vous avez traités, et quel a été leur impact sur les objectifs des entreprises. Aussi, nous discuterons des meilleures pratiques à utiliser pour gérer ces situations et problèmes. D'un autre côté, si d'autres situations ou événements défavorables n'ont pas été identifiées ici nous vous invitons à nous en faire part.

Le financement des prêts bancaires expose les institutions financières à différentes catégories de risques. Voici les principaux risques rencontrés et leurs implications :

Risques principaux du Financement

1) Risque de Crédit (Risque de Non-Remboursement)

La possibilité qu'un emprunteur ne parvienne pas à remplir ses obligations de remboursement telles que stipulées dans le contrat de prêt.

<i>Causes</i>	<i>Conséquences</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Défaut de paiement des obligations financières de l'emprunteur. ➤ Évaluation inadéquate de la solvabilité. ➤ Les crises économiques ont un impact sur les entreprises et les individus. ➤ Avec les droits de douanes de Trump a 25% 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Déficits monétaires subis par l'institution financière. ➤ Augmentation du ratio de prêts non performants. ➤ La nécessité de constituer des provisions pour pertes sur prêts. ➤ Pertes d'emplois

2.Risque de Liquidité

L'incapacité de la firme à remplir ses obligations est attribuée à un manque de liquidités.

<i>Causes</i>	<i>Conséquences</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crédit excessif accordé sans réserve adéquates ou évaluations de risques. ➤ Retraits substantiels de dépôts par les clients. ➤ Clients déclarant faillite 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Défis dans le traitement des demandes de retrait. ➤ Interventions des banques centrales ou nécessité de liquider des actifs à perte. ➤ Pertes de confiance a l'égard de la marche

➤ Sortir beaucoup d'argent dans des prêts à risques déboursement additionnels.	➤ Pertes d'argent
--	-------------------

3. Risque de Taux d'Intérêt

Définition : L'effet des fluctuations des taux d'intérêt sur la rentabilité d'un établissement bancaire.

<i>Causes</i>	<i>Conséquences</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Variations des taux d'intérêt du marché surtout le taux directeur qui influencent les dépenses liées au refinancement. ➤ Écart entre les actifs et les passifs à taux fixe et à taux variable. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diminution de la marge d'intérêt. ➤ Diminution des intérêts gagnés ➤ Taux d'inflation ➤ Revenus élevés ➤ Augmentation des dépenses ➤ Diminution du chiffre d'affaires ➤ Diminution de la rentabilité des prêts en cours.

4. Risque de Marché

Pertes possibles résultant des variations des prix des actifs financiers.

<i>Causes</i>	<i>Conséquences</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fluctuations sur les marchés financiers. ➤ Évolution des circonstances économiques et politiques. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Baisse de la valeur des portefeuilles d'investissement. ➤ Amortissement des actifs garantis.

6. Risque Opérationnel

Pertes subies en raison de déficiences internes ou d'événements externes.

<i>Causes</i>	<i>Conséquences</i>
<ul style="list-style-type: none">➤ Activités frauduleuses, qu'elles soient perpétrées en interne ou en externe.➤ Erreurs attribuables à des sources humaines ou informatiques.➤ Intrusions cybernétiques et violations de la sécurité des données.	<ul style="list-style-type: none">➤ Dépenses élevées liées à l'assainissement et à la sécurité des informations voir même les clients taitles.➤ Diminution de la confiance des clients et des investisseurs.➤ Affaiblissement de l'image de l'entreprise

7. Risque Réglementation et de Conformité

Conséquences du non-respect des réglementations bancaires et financières.

<i>Causes</i>	<i>Conséquences</i>
<ul style="list-style-type: none">➤ Manquements aux protocoles de lutte contre le blanchiment d'argent et de connaissance du client (KYC).➤ Non-respect des stipulations édictées par les autorités financières.	<ul style="list-style-type: none">➤ Amendes pécuniaires et sanctions financières.➤ Atteinte à la réputation de la firme.

SECTION 7. APPRECIATION GLOBALE

1. Évaluation des facteurs de risque discutés

Pouvez-vous évaluer l'importance de chaque catégorie de facteurs de risque externes et internes discutés sur une échelle de 1 à 7, et ce, en fonction de la criticité des situations défavorables et des risques qui lui sont liés et de l'influence négative de ces dernières sur les objectifs des entreprises (1 correspond au moins importante et 7 au plus importante).

Risque du non-remboursement	3
Risque de liquidité	3
Risque du taux d'intérêt	6
Risque du marché	4
Risque opérationnel	2
Risque réglementation et de conformité	2

