

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Financières et Commerciales**

Spécialité : Monnaie, Finance et Banque

THEME :

***Le financement bancaire
des petites et moyennes entreprises
et la problématique de la garantie
Cas : FGAR***

Elaborée par :

BOULARAS Maha

TOUATI Kamra

Encadreur :

Mr. LATRECHE Tahar

Lieu du stage : Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) Alger.

Période du stage : Du 25 Mars 2015 au 26 Avril 2015.

2014/2015

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Financières et Commerciales**

Spécialité : Monnaie, Finance et Banque

THEME :

***Le financement bancaire
des petites et moyennes entreprises
et la problématique de la garantie
Cas : FGAR***

Elaborée par :

BOULARAS Maha

TOUATI Kamra

Encadreur :

Mr. LATRECHE Tahar

Lieu du stage : Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) Alger.

Période du stage : Du 25 Mars 2015 au 26 Avril 2015.

2014/2015

Remerciements

*Ce mémoire est le résultat de l'aboutissement de nos
Études à l'Ecole Supérieure de commerce.*

*Il a été réalisé avec le soutien de plusieurs Personnes nous tenons à
remercier :*

*Notre encadreur Mr. LATRECHE Tahar, pour ses conseils
Précieux, et ses remarques pertinentes.*

*Par ailleurs, nous tenons à remercier notre Promoteur Mr, TEMAM pour son
aide pratique Et tout le personnel de l'établissement FGAR pour leur accueil,
Conseil et Disponibilité.*

*Un grand Merci à Mr, HAMIDI Abdelhamid Le Directeur général de FGAR
qui nous à donné l'occasion d'être des stagiaires dans l'établissement afin de
développer nos connaissances et pour Leurs aides Appréciables.*

*Nos tenons à remercier sincèrement, les membres du jury qui nos font, le
grand honneur d'évaluer ce travail.*

*Enfin, nous remercions toutes les personnes qui Ont contribué, de près ou de
loin, à l'élaboration de ce Travail.*

Dédicace

*À Travers Ce Modeste Travail, Je Rends Un Grand Hommage, En Signe De
Respect Et De Reconnaissance A :*

*Mes Très Chers Parents, Qui Ont Cru En Moi ET Pour Tous Les Sacrifices ET
Le Soutien Moral Qu'ils M'ont Apporté Durant Mes Études, Que Dieu Les
Protège.*

*Je remercie tendrement Amine pour son soutien moral, pour sa patience, son
encouragement, ses conseils.*

A Tous Les Membres De Ma Famille, Petits Et Grand.

Et, à tous mes amis.

Kamra

Que ce travail témoigne de mes respects :

A mes parents :

Grâce à leurs tendres encouragements et leurs grands sacrifices, ils ont pu créer le climat affectueux et propice à la poursuite de mes études.

Aucune dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma considération et mes profonds sentiments envers eux.

Je prie le bon Dieu de les bénir, de veiller sur eux, en espérant qu'ils seront toujours fiers de moi.

A mes sœurs Sanaa, Zahia et Maroua.

A Samir pour sa générosité, son soutien et son encouragement.

A toute la famille Boularas et Azizi .

A mes professeurs qui doivent voir dans ce travail la fierté d'un savoir bien acquis.

A tous ceux qui, par un mot, m'ont donné la force de continuer.....

Maha

Sommaire

Sommaire

Sommaire

Introduction générale..... (A, B)

Introduction du chapitre.....1

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

Section 1 : Généralités sur les PME1

Section 2 : Modes de financement.....7

Section 3 : Étude de la PME Algérienne.....16

Conclusion du chapitre.....26

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

Introduction du chapitre.....27

Section 1 : Notions de risque et de garantie.....27

Section 2 : Les systèmes de garantie33

Section 3 : Les organismes de garantie en Algérie.....46

Conclusion du chapitre.....47

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Introduction du chapitre.....50

Section 1 : Présentation de l'organisme.....50

Section 2 : Procédure de traitement d'une opération de garantie.....62

Section 3 : Étude de cas d'un dossier.....67

Conclusion du chapitre.....77

Conclusion Générale.....79

Bibliographie

Annexe

Liste des abréviations

Liste des abréviations

Liste des abréviations

AGI : Autorisations globale d'importation.

ANGEM : Agence nationale de gestion de micro crédit.

ANSEJ : Agence nationale de soutien a l'emploi des jeunes.

BADR : Banque de L'agriculture et du Développement Rural .

BDL : Banque de développement local.

BEA : Banque extérieure d'Algérie.

BFR : Besoin de fond de roulement.

BNA : Banque nationale d'Algérie.

BOG : Le bureau d'ordre général.

BTPH : Bâtiment travaux publics et hydraulique.

CA : Chiffre d'affaire.

CAF : Capacité d'autofinancement.

CGCI : Caisse des garanties des crédits d'investissements.

CMT : Crédit a moyen terme.

CNAC : Caisse nationale d'assurance de chômage.

CNEP : Caisse nationale d'épargne et de prévoyance.

CNES : Centre national d'études spatiales.

CNI : Commission nationale des investissements.

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

DTP : Direction des travaux publics.

FGAR : Fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises.

FIG : Fonds international de garantie.

FR : Fond de roulement.

OPF : Offre à prix ferme.

Liste des abréviations

OPM : Offre a prix minimum.

PHH: Produit hors hydrocarbure.

PIB : Produit intérieur brut.

PME : Petites et moyennes entreprises.

PMI : Petites et moyennes industrie.

PNR : Prix non rémunéré.

PWC: Price Waterhouse Cooper.

RAFAD : Recherches et applications de financements alternatifs au développement.

R NET : Résultat net.

SA : Société anonyme.

SARL : Société a responsabilité limitée.

SPA : Sociétés par actions.

TEG : Taux effectif global.

TR : Trésorerie.

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée.

VA : Valeur ajoutée.

Liste des tableaux

Liste des tableaux

| | Page |
|--|-------------|
| Tableau (1.1): Population globale des PME Algérienne à la fin de 1^{er} Semestre 2013 | 17 |
| Tableau (1.2) : Évolution de l'emploi par type de PME en Algérie | 18 |
| Tableau (1.3) : Principaux produits hors hydrocarbures exportés en Algérie (1 er semestre 2012- 1 er semestre 2013) | 19 |
| Tableau (3.1) : La Garantie sur fonds propres du FGAR | 50 |
| Tableau (3.2) : Les banques partenaires avec FGAR_ | 51 |
| Tableau (3.3) : La Répartition des garanties par projet | 57 |
| Tableau (3.4) : Répartition des projets garantis par région | 58 |
| Tableau (3.5) : Nombre total de projets PME garantis et montant des garantis par secteur d'activité | 59 |
| Tableau (3.6) : Les principaux critères et ratios pour l'évaluation du projet | 62 |
| Tableau (3.7) : Identification du promoteur et du projet | 66 |
| Tableau (3.8) : Représente les équipements production désigne a l'extension | 67 |
| Tableau (3.9) : L'évaluation de la situation réelle de l'activité de l'entreprise | 68 |
| Tableau (3.10) : L'indicateur d'équilibre financier | 69 |
| Tableau (3.11) : L'évolution prévisionnel de l'activité de l'entreprise | 71 |
| Tableau (3.12) : L'indicateur d'équilibre financier | 72 |

Liste des figures

Liste des figures

| | page |
|---|-----------|
| Figure (2.1) : Le modèle individuel | 35 |
| Figure (2.2) : Le modèle de portefeuille | 36 |
| Figure (2.3) : Le modèle de l'intermédiaire | 37 |
| Figure (2.4) : Relation Pme Banques-CGCI | 45 |
| Figure (3.1) : Les principales étapes du cheminement de demande de garantie de crédit. | 52 |
| Figure (3.2) : Organigramme de fond des garanties aux crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR) | 54 |
| Figure (3.3) : Répartition des projets garantis par région | 58 |
| Figure (3.4) : Nombre total de projets PME garantis et montant des garantis par secteur d'activité | 60 |
| Figure (3.5) : l'évolution des indicateurs d'équilibres financiers | 69 |

Liste des annexes

Liste des annexes

Annexe 1 : Le calcul de taux de garantie

Annexe 2 : Répartition des garanties en offres et certificats de garantie du 01/01/2014 au 31/12/2014.

Annexe 3 : Répartition des garanties par projet en création et extension du 01/01/2014 au 31/12/2014.

Annexe 4 : Répartition des projets garantis par wilaya et par région du 01/01/2014 au 31/12/2014.

Annexe 5: Répartition des projets garantis par activités du 01/01/2014 au 31/12/2014.

Annexe 6 : La liste de dossier à fournir.

Introduction générale

Introduction générale

Les Petites et moyennes entreprises (PME¹) forment l'armature de toutes les économies et une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement.

Si les débats sur l'accès aux ressources financières pour les PME sont déjà consommés dans les pays industrialisés, ils restent d'actualité en Algérie.

L'accès au crédit bancaire sur le marché Algérien est une des principales contraintes à la survie et à la croissance des PME, il constitue le premier obstacle dans l'esprit de nos entrepreneurs.

En effet, La petite entreprise, souvent sous-capitalisée, n'a généralement pas de sûretés suffisantes à offrir à son banquier, pourtant le crédit bancaire est sa principale source de financement externe.

La solution optimale pour favoriser le financement des PME consisterait à combler la lacune d'informations et à diminuer les coûts de production de prêts. Comme cet objectif est difficile à atteindre dans la pratique, la fourniture de garantie est importante pour faciliter l'accès au financement des PME.

C'est dans ce contexte que les pouvoirs publics ont créé des fonds de garanties à la PME constituant un début de solution aux difficultés de financement de la PME.

L'objectif de ce mémoire est d'essayer de connaître les obstacles au financement auquel sont confrontés les PME, notamment en termes de garantie et chercher les raisons pour lesquelles les banques hésitent à satisfaire leurs besoins de financement des PME.

Il s'agit tout particulièrement d'analyser le processus de garantie accordé au sein de l'entreprise d'accueil ainsi de détecter les principales difficultés de cette opération afin d'en proposer des modestes recommandations.

Le choix de ce thème se justifie d'emblée par son actualité, En effet, c'est un sujet qui revêt toujours une grande importance dans la sphère économique nationale. C'est aussi un thème qui est en rapport direct avec notre spécialité et qui nous a aussi motivés personnellement.

Au cours de notre travail de recherche, nous allons essayer de répondre à la problématique suivante:

Quelle est la contribution du fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR) dans l'allègement de la question de garantie, et donc la facilitation du financement bancaire des PME ?

Pour mieux cerner cette problématique, nous allons l'éclater en plusieurs sous questions qui sont les suivantes:

- Est-ce que le financement bancaire constitue la source la plus adaptés aux petites et moyennes entreprises?
- La question de la garantie peut-elle être considérée comme l'obstacle majeur face au financement bancaire des PME ?

¹ -Pour des raisons de commodités, le terme PME sera utilisé tout au long de ce mémoire pour désigner PME(petite et moyenne entreprises) et PMI(petite et moyenne industrie).

Introduction générale

- Comment le fond de garantie des crédits (FGAR) facilite aux PME l'accès aux financements bancaires?

Pour répondre à cette problématique nous proposons les hypothèses suivantes:

- Tenant compte du fait que les PME ne sont pas toujours capables de s'autofinancer, le recours au financement bancaire s'avère vital, notamment dans un contexte d'inadaptation du marché des capitaux.
- La garantie constitue un obstacle majeur face aux financements bancaires des PME.
- Le fonds de garantie des crédits (FGAR) fournit des solutions qui facilitent aux PME l'accès aux financements bancaires à travers l'allègement de la question de garantie.

Nous allons essayer d'apporter des réponses, en adoptant pour une méthode descriptive et analytique dans la mesure où nous allons exposer un traitement général du sujet pour aller vers une spécification particulière dans le cas du FGAR en Algérie.

Pour ce faire nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres :

- Le premier chapitre traitera la problématique globale de financement bancaire des PME.
- Le deuxième chapitre sera consacré à l'étude des mécanismes de garanties.
- Le troisième chapitre sera consacré à présenter une étude de cas instruites au niveau de fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises FGAR.

Chapitre 1

*La petite et moyenne entreprise entre la théorie
et la pratique*

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

Introduction du chapitre

La PME se situe, dans toutes les économies du monde, au centre des politiques des différents gouvernements en lui reconnaissant le rôle moteur dans l'économie.

Ce chapitre sera divisé en trois sections, dans la première section intitulée «Généralités sur les PME » nous essayerons d'éclairer le concept des PME, en citant quelques définitions après avoir traité la question de la difficulté de donner une définition unique et universelle à la PME. Puis il sera question des caractéristiques communes aux PME, leur important rôle dans l'économie, et pour conclure cette première section, les atouts et les faiblesses des PME seront traités.

La deuxième section sera consacrée aux sources et modes de financement offerts par la finance classique, allant du financement par capitaux propres jusqu'à l'ouverture du capital, en passant par le financement par crédit bancaire, crédit fournisseurs, crédit inter entreprises, et le crédit bail.

Tandis que la troisième section intitulée « Étude de la PME Algérienne» sera consacrée uniquement à la PME Algérienne, elle comportera le développement de la PME Algérienne depuis l'indépendance jusqu'à ce jour, la définition donnée aux PME par le gouvernement Algérien, les spécificités de la PME Algérienne, le rôle que jouent les PME dans l'économie nationale, contraintes qu'elles rencontrent, pour enfin parler des sources de financements des PME Algériennes mises en dispositions par le gouvernement Algérien.

Section 1 : Généralités sur les PME

A travers cette section, nous présenterons la difficulté de cerner les PME dans une seule et unique définition car cette dernière n'est que le fruit d'une diversité économique et juridique. Aussi en va présenter quelques définitions des PME dans différents pays, ces principales caractéristiques, le rôle important qu'elles jouent dans l'économie et ces atouts et faiblesses.

1. La difficulté d'une définition

Une des difficultés premières d'un travail sur les PME est de définir l'objet d'étude, « la PME est un sigle qui a plus de valeurs que de sens » (Torres, 1999).²

Le sigle P.M.E est utilisé pour parler de la réalité des Petites et Moyennes Entreprises. Or, ce concept est souvent peu précisé et recouvre des perceptions différentes. Et comme l'ont signalé P.A. JULIEN et B. MOREL en 1986, dans leur livre « La belle entreprise » ; « la PME est un concept flou dont les définitions varient³ ».

La difficulté de cerner les PME dans une seule et unique définition n'est que le fruit d'une diversité économique et juridique⁴.

² - C. MARTIN, Contribution à la définition d'actions pour la pérennisation de la prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, thèse pour obtenir le grade de Docteur, l'Ecole des Mines de Paris, Spécialité "Sciences et Génie des Activités à Risques", 16 décembre 2008, p28.

³ - R. WITTERWULGHE, La P.M.E. une entreprise humaine, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a, 1998, p13.

⁴ - R. WITTERWULGHE, op. cit., 1998, p13

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

Cette diversité se reflète sur plusieurs niveaux :

- Diversité par la dimension : Car sous l'appellation des PME sont regroupées des entreprises de tailles fort différentes. Une PME peut compter moins de cinq employés ou ouvriers, comme elle peut compter plus de 200 personnes, et pour certains, elle peut compter jusqu'à 500 personnes.
- Diversité au niveau du marché et du produit : Les PME de type artisanal inscrite dans un marché local sont différentes des PME hautement spécialisées jouissant d'un créneau international.
- Diversité au niveau du statut juridique adopté : En plus du statut de l'indépendant, les PME ont chacune un statut juridique qui va de la société unipersonnelle à la société anonyme.

Devant cette diversité économique et juridique, il n'est pas étonnant que la problématique de la définition de la PME ait fait couler beaucoup d'encre.

2. Quelques définitions

La PME pose un problème au niveau de sa définition, car elle n'a pas la même identité partout dans le monde. Elle change de critère d'un pôle à un autre et d'une économie à une autre. Ainsi, sa Définition aux États Unis diffère de celle en France, et celle des pays développés n'est pas la même dans les pays en développement. La PME n'a donc pas une définition universelle⁵.

2.1. La définition de la PME aux États-Unis⁶

L'originalité de la définition donnée par les États-Unis réside dans la différenciation apportée par rapport au secteur d'activité de la PME. Ainsi, les seuils retenus pour qualifier une entreprise de PME varient selon qu'elle opère dans l'industrie manufacturière, les services ou encore la construction. La PME est définie selon deux critères cumulatifs :

- L'indépendance tant pour la détention du capital que pour la gestion ;
- L'absence de position dominante dans son secteur d'activité.

Des critères de taille et de chiffre d'affaires sont ajoutés et varient selon les secteurs d'activité. En général, une PME est celle qui emploie moins de 500 salariés, mais ce seuil est porté à 1500 dans l'industrie manufacturière. Le chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, à 13.5 millions de dollars dans le commerce, et à 17 millions de dollars dans la construction.

⁵ - BELOUARD Ali Nabil , SEDER Salim , Structure du capital et de la performance des PME algériennes, , Université de Boumerdès, Ecole supérieure de commerce d'Alger.

⁶ - M. D. EL KHALIFA, « l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert comptable », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005, p17

2.2. La définition de la PME par l'Union Européenne⁷

Face à la grande variété des définitions données aux PME par les pays européens en raison de la diversité des programmes gouvernementaux, la Commission Européenne est intervenue pour uniformiser la définition donnée à la PME. Ainsi, la Petite et Moyenne Entreprise a été définie par la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 comme étant une entreprise indépendante de sa forme juridique, exerçant une activité économique, une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial. Sont aussi considérées comme PME, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.

- La catégorie des PME est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.
- Dans la catégorie des PME, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.
- Dans la catégorie des PME, une micro -entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

2.3. La définition de la PME au Maroc

Jusqu'à juillet 2002, il n'existait pas de définition officielle de la PME au Maroc. C'est qu'en juillet 2002 que la PME marocaine a eu sa définition officielle⁸, avec l'apparition de la loi n° 53-00 formant « charte de la petite et moyenne entreprise »⁹.

Selon le premier article de cette loi, la PME est une entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises, ne correspondant pas à la définition de la P.M.E.

Ce seuil peut, toutefois, être dépassé lorsque l'entreprise est détenue par des fonds collectifs d'investissement, des sociétés d'investissement en capital, des organismes de capital risque, des organismes financiers habilités à faire appel à l'épargne publique à condition que ceux-ci n'exercent, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise. Par ailleurs, les PME doivent répondre aux deux conditions suivantes :

- Pour les entreprises existantes, avoir un effectif permanent ne dépassant pas deux cents personnes et avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires annuel hors taxes n'excédant pas soixante-quinze millions Dirhams, soit un total de bilan annuel n'excédant pas cinquante millions de dirhams

⁷ - recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises, Journal officiel de l'Union européenne.

⁸ - P.CÉLIER, « définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe », Mohammedia, 2004.

⁹ - loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise, Dahir n° 1-02-188 du 12 jourmada I 1423 (23 juillet 2002), B. O. n°5036 du 15/09/2002.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

- Pour les entreprises nouvellement créées, engager un programme d'investissement initial global n'excédant pas vingt-cinq millions de dirhams et respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de deux cent cinquante mille dirhams.

On entend par entreprise nouvellement créée, toute entreprise ayant moins de deux années d'existence.

2.4. La définition de la PME en Tunisie

En vertu des dispositions de l'article 2 du code des incitations aux investissements¹⁰ :

Est considérée comme petite et moyenne entreprise toute entreprise réalisant ses investissements dans les activités des industries manufacturières et les activités de l'artisanat précisées par l'annexe du Décret n° 94-0492 du 28 février 2004¹¹ et dans les activités des services prévues par l'annexe N°1¹² du même décret, sans que le montant de son investissement ne dépasse cinq millions de dinars fonds de roulement inclus.

Sont considérés des petites entreprises et petits métiers, les entreprises individuelles ou les sociétés de personnes ou les coopératives qui sont promues par des personnes de nationalité tunisienne Justifiant de la qualification requise et s'engageant à assumer personnellement et à plein temps la responsabilité de la gestion de leur projet sans que le montant de leur investissement ne dépasse 100 Mille dinars fonds de roulement inclus, et ce, dans les activités de l'artisanat ainsi que dans les activités des métiers dont la liste est fixée par l'annexe n°2¹³ du même décret.

3. Les Caractéristiques de la PME

Si la définition de la PME diffère d'un pays à un autre, les caractéristiques, eux restent les mêmes pour toutes les PME partout où elles existent. Bien entendu, des spécificités peuvent être propres à un pays, ou à un secteur donné.

La taille reste une caractéristique de base, par laquelle se distingue une PME d'une grande entreprise, et représente la source des autres caractéristiques spécifiques à la PME.

Parmi ces caractéristiques, on va essayer de citer les plus importantes :

- La PME se caractérise par une stratégie intuitive ; la fonction de décision se fait de la manière suivante : Intuition- Décision- Action¹⁴.

¹⁰ - Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements,

¹¹ - Décret n° 94-0492 du 28 février 2004, ANNEXE : Liste des activités selon les secteurs, <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/94-0492a.htm>

¹² - ANNEXE N° 1, Liste des activités de services éligibles aux interventions du fonds de promotion et de décentralisation industrielle au titre des nouveaux promoteurs et des petites et moyennes entreprises, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_1.htm

¹³ - ANNEXE N° 2, Liste des activités des métiers exercées dans les projets et petits métiers, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_2.htm

¹⁴ - N. ZIAR, « La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie », Université d'Oran, Algérie, p5.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

- La PME se caractérise par un organigramme plat par rapport à celui des grandes entreprises. Ceci implique que le propriétaire participe activement à tous les aspects de la gestion de son entreprise¹⁵.
- La PME possède un système d'information interne simple et peu formalisé, caractérisé par la diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise¹⁶.

4. Rôle des PME dans l'activité économique

Pour R.WTTERWULGHE «La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel »¹⁷.

4.1. La création d'emplois

La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois. Il est usuel de considérer l'étude de D. L. BIRCH comme le point de départ de l'analyse de la contribution des PME à la création d'emploi. Selon cette étude, 66% des créations nettes d'emploi aux États-Unis sur la période 1969-1976 son le fait d'entreprises de moins de 20 salariés¹⁸.

4.2. La participation a l'innovation

Un autre indicateur du rôle économique de la PME est celui de sa participation au processus de créativité et d'innovation dans le domaine des technologies nouvelles¹⁹.

En 2005, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, le nombre de personnes qui y sont embouchées dépasse les 70% de l'emploi industriel, et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle²⁰.

Les PME représentent plus de 99% du total des entreprises en Chine, elles génèrent plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB), selon les données officielles du gouvernement chinois²¹.

En France en 2005, les PME représentent 66 % de l'emploi marchand (11 millions sur 16 millions de personnes occupées dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services, dont 9 millions pour les seules PME indépendantes) et 56 % de la valeur ajoutée marchande²².

¹⁵ -R. WTTERWULGHE, op. cit., 1998, p16.

¹⁶ - R. WTTERWULGHE, op. cit., 1998, p21.

¹⁷ - R. WTTERWULGHE, op. cit., 1998, p99.

¹⁸ - R. WTTERWULGHE, op. cit., 1998, p100.

¹⁹ - R. WTTERWULGHE, op. cit., 1998, p109.

²⁰ - Osamu Tsukahara, "Recent Development in SME Finance in Japan", Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005, p2.

²¹ -Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise », Université Grenoble 2, IUT de Valence, p7.

²² - G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, « Le financement des PME », La Documentation française. Paris, 2009, p11.

5. Atouts et faiblesses des PME

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables, d'autant plus que ces qualités sont inexistantes chez les grandes entreprises. Néanmoins, à cause de sa petite taille, la PME est confrontée à plusieurs difficultés qui sont à l'origine de sa faiblesse.

Dans ce qui suit, on va essayer de maitre le point sur les plus importantes forces et faiblesses des PME.

5.1. Les atouts

Dans son livre « La PME, Une entreprise humaine » en 1998, Robert donne quelques atouts WTTTERWULGHUTS qui sont propre aux entreprises de petites dimension :²³

-La petite taille de la PME lui facilite la communication et lui procure un mode de gestion rustique, souvent centralisé qui a l'avantage de la simplicité et de la cohérence.

-Les niveaux hiérarchiques sont souvent réduits, les processus de décisions sont donc plus rapides pour le règlement des problèmes liés à l'activité.

-L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel²⁴.

-Les salariés peuvent être plus motivés dans une PME que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de Licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions²⁵.

5.2. Les faiblesses

En plus du fait que les grandes entreprises disposent d'avantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME ont à faire face à des faiblesses spécifiques que l'on peut résumer dans les points suivants :

- Problèmes liés à la taille : La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit. La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important²⁶.

²³ - R. WTTTERWULGHE, op. cit., 1998, p108-p119.

²⁴ - Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME », 2005, p2.

²⁵ -Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op. cit., p2

²⁶ - Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op .cit., p3.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

- Les difficultés financières : Les PME éprouvent des difficultés à accéder aux crédits bancaires, en raison du faible niveau de fonds propres, le risque élevé et l'absence de garantie présentées aux banquiers. Ces derniers refusent le plus souvent de financer ce type d'entreprises²⁷.
- Problèmes liés aux nouvelles technologies : Robert Wtterwulghe a cité un point faible qui concerne l'adoption des nouvelles technologies par les PME ; « Les PME sont défavorisées dans l'accès aux nouvelles technologies à cause des imperfections de marché auxquelles elles sont confrontées. Le cloisonnement du marché financier, l'information imparfaite sur le marché de nouvelles technologies, la faible mobilité du facteur humain,... ainsi que le coût du traitement de l'information par les nouvelles technologies constituent une série de freins pour ces entreprises »²⁸.

5.3. Autre problèmes

La PME éprouve des difficultés à élargir son marché, elles restent cantonnées dans les marchés locaux, soit à cause de l'insuffisance de leurs moyens, soit pour assurer le contrôle des marchés.¹ En plus des difficultés financières et des problèmes de gestion, les PME font face à une insuffisance de personnel qualifié (ingénieurs et chercheurs surtout) capable au sein de l'entreprise de suivre ou initier une recherche industrielle. Et une mauvaise connaissance du marché de l'entreprise ou de son évolution future²⁹.

En résumé, vu la complexité de la problématique du financement des PME divers systèmes de financement sont mis en place pour apporter des solutions aux besoins de fonds des PME. Cela, dans l'objectif de développer ces dernières reconnues comme levier de croissance économique. Ces systèmes de financement seront développés dans la section (section2) qui suit.

Section 2 : Modes de financement

Cette section sera consacrée à l'analyse des différents besoins et sources de financement des PME pour qu'elles puissent progresser et améliorer sa santé et son activité.

1. Les besoins de financement de la PME

Les besoins des PME sont classés en deux catégories :

- Les besoins à moyen et long terme ou besoins liés au cycle d'investissement.
- Les besoins à court terme ou besoins liés aux cycles d'exploitations.

²⁷ - <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>

²⁸ - R. WTTTERWULGHE, op. cit., 1998, p119

²⁹ - J. LACHMANN, « Financer l'innovation des PME », Ed Economica, paris, 1996, p22.

1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement

A sa création l'entreprise doit se procurer un ensemble de biens destinés à rester dans la firme pour plusieurs années. Tout au long de son existence, l'entreprise devant réaliser des investissements de nature variée correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa survie (par le renouvellement et l'adaptation des ses matériels) et son développement (par l'accroissement des ses installations.)

« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »³⁰. Il est également « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise.

Quelle que soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre types d'action donnant lieu à des investissements³¹ :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf). Ces investissements sont très fréquents.
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

Donc, dans sa conception générale, l'investissement est considéré comme la transformation des ressources financières en biens corporels ou incorporels, autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement³².

1.2. Les besoins de financements liés à l'exploitation

Toute entreprise quelque soit son efficacité ou quelque soit sa structure financière. Peut se trouver confrontée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle. Ce problème peut survenir car. A court terme l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » permettant l'équilibrage financier dans un court délai.

³⁰- Mourgues N. ; le choix des investissements dans l'entreprise, édition Economica, Paris, 1994, P15.

³¹- Ginglinger E ; gestion financière de l'entreprise, édition Dalloz, Paris, 1991, p45 .

³²- Bancel F ; les choix d'investissement, méthodes traditionnelles, édition Economica, 1995, p35.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

De manière générale les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs et ses créances diverses et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fonds de roulement (FR). Ainsi, on peut résumer les besoins de financement liés à l'exploitation comme suit³³ :

- **Les stocks** : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis), soit pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement.
- **Les besoins de trésorerie** : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien, impôts et taxes, frais divers de gestion ...ect.
Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Il s'avère donc que cette activité entraîne la naissance des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement de décaissement des charges et d'encaissement des recettes³⁴.

2. Les sources de financement de la PME

Tout au long de sa vie, l'entreprise doit trouver des solutions de financement pour ses différents besoins, que ce soit au niveau de ses investissements de lancement, de croissance, de renouvellement ou au niveau de son cycle d'exploitation³⁵.

La structure financière des PME peut être expliquée par la théorie de l'ordre hiérarchique qui stipule que pour financer leurs activités, les entreprises privilégieraient, dans l'ordre, le financement interne au financement externe et, dans ce dernier cas, le financement par dettes à celui par fonds propres (Myers, 1984)³⁶.

2.1. Le financement par capitaux propres

2.1.1. Le capital social

La première source de financement de l'entreprise est son capital social. Les fondateurs de l'entreprise souscrivent, à la création de l'entreprise, à un certain montant du capital, c'est le capital souscrit. Ces fonds seront affectés dans l'achat d'immeubles, de terrains, de matériel, d'outillage, etc. Il est fort probable que l'entreprise n'ait pas besoin de la totalité du capital souscrit immédiatement, c'est pourquoi l'entreprise procédera par appels successifs auprès des actionnaires en vue du versement d'une tranche du capital souscrit. Une fois la totalité du montant souscrit libérée, si jamais ce montant ne suffit plus à couvrir les besoins à long terme de

³³ -Rousselot P ; vérifié j-f ; la gestion de la trésorerie, 2^e édition Dunod, 1999, p11 et 22.

³⁴ -Bancel F, op-cit, p47.

³⁵ -Serge Peffer,Edouard Abbeles,Christine Collet,Chris Dauw , « Vade-mecum du financement des PME », deboeck et larcier, bruxelles, 2010, p38.

³⁶ - Moundir LASSASSI et Khaled MENNA, LA problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-t-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en algérie ?, Les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Les mécanismes d'aide et soutien à la création d'entreprises en Algérie : opportunités et obstacles, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

l'entreprise, l'entreprise peut procéder à une augmentation de capital. L'opération sera menée de façon à accorder aux anciens actionnaires un privilège en leur laissant la priorité sur les nouveaux actionnaires³⁷.

L'augmentation du capital permet de financer le développement de l'entreprise (investissements nouveaux) ou de rétablir une situation financière saine en cas de perte (reconstitution du capital souvent appelée recapitalisation). Le capital social joue un double rôle car il représente à la fois une ressource stable pour le financement des investissements, et une garantie pour les prêteurs puisqu'il ne peut être remboursé qu'en cas de dissolution de l'entreprise, c'est-à-d, après remboursement des dettes. De ce fait, l'importance des capitaux propres détermine la capacité d'emprunt de l'entreprise³⁸.

Le capital social est rémunéré sous forme de dividendes, variables en fonction des bénéfices réalisés par l'entreprise au cours de l'exercice. La rémunération du capital social n'est ni automatique, ni obligatoire, mais l'entreprise doit offrir des perspectives de dividendes suffisamment attrayante pour attirer les investisseurs³⁹.

2.1.2. L'autofinancement

L'autofinancement est constitué par les sommes générées par l'entreprise et qui restent à sa disposition en permanence ou pour une longue période. Il s'agit des bénéfices, réserves, amortissements, et toutes autres charges non décaissées⁴⁰.

L'autofinancement est défini d'un angle économique comme la part non distribuée et épargnée des profits d'une entreprise au cours d'une période. Par comparaison avec les réserves, il s'agit d'un flux et non d'un stock⁴¹.

L'autofinancement permet avant tout de maintenir la valeur de l'entreprise, de prévoir le renouvellement des investissements (amortissements) et la couverture des risques (provisions). L'autofinancement permet également de financer le développement de l'entreprise, et cela par l'utilisation de la partie de l'autofinancement provenant des bénéfices non distribués dans un Programme d'enrichissement interne. Il représente ainsi une source de financement gratuite qui permet à l'entreprise de garder son indépendance financière d'une part, et de renforcer la confiance des créanciers d'autre part.

L'autofinancement reste un mode de financement qui n'est accessible qu'aux puissantes entreprises puisqu'il nécessite une excellente trésorerie et aussi une très grande rentabilité⁴².

³⁷ -Philippe Kneipe, « Trésorerie et finance d'entreprise », De Boeck & Larcier, Bruxelles, 1997, p213.

³⁸ -M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « L'essentiel sur le management », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007, p219.

³⁹ - Philippe Kneipe, op cit, p213.

⁴⁰ - Serge Peffer, Edouard Abbeloos, Christine Collet, Chris Dauw, « Vade-mecum du financement des PME », deboeck et larcier, bruxelles, 2010, p48.

⁴¹ -<http://www.universalis.fr/encyclopedie/autofinancement/1-la-definition-de-l-autofinancement/>

⁴² -<http://www.aidefinanciere.net/financement-des-entreprises-et-pme>

2.2. Le financement formel (Crédit bancaire)

2.2.1. Définition du crédit bancaire

Un crédit est souvent porteur d'un intérêt dont est recevable l'emprunteur (ou débiteur) à son créancier, lié à la durée de l'emprunt. A cet intérêt s'ajoutent également diverses assurances, frais et commissions qui constituent le TEG (taux effectif global), c'est à dire le taux d'intérêts annuel, tous frais compris⁴³.

Faire un crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération de service et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service. Cette définition met en exergue trois points essentiels:

- Les trois supports du crédit : le temps, la promesse et la confiance
- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du danger encouru.
- Le risque lié à l'opération de crédit : le danger de perte partielle ou totale⁴⁴.

2.2.2. Typologie des crédits bancaires

Les crédits bancaires sont généralement classés en deux catégories :

- Le crédit à court terme ;
- Le crédit à moyen et long terme.

a. Le crédit à court terme⁴⁵

Le crédit à court terme est un crédit qui peut durer quelques jours, quelques mois, mais il ne peut dépasser les deux ans. Il est destiné à financer les opérations du cycle d'exploitation, et alimenter le fond de roulement de l'entreprise. Le montant de ce type de crédits peut se révéler très important, car l'entreprise n'a généralement pas les disponibilités nécessaires à un règlement au comptant, en plus, elle n'a aucun intérêt à immobiliser de telles sommes qui deviendrait alors des disponibilités non productives. L'entreprise préfère alors recourir aux banques pour assurer son financement à court terme.

b. Le crédit à moyen et long terme

Le crédit à moyen terme désigne les financements qui ont une durée supérieure à deux ans et inférieure à sept ans, et qui sont destinés à financer des investissements mobiliers ou des

⁴³ - <http://www.dicodunet.com/definitions/economie/credit.htm>

⁴⁴ - F. BOUYACOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Casbah éditions, Alger, 2000, p 17.

⁴⁵ - A. MOUTHIER, « Bien gérer sa PME-PMI », éditions de Vicchi, paris, 2002, p68.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

investissements immobiliers « légers ». Le crédit à long terme est d'une durée supérieure à sept ans, et il est destiné à financer des investissements de longue durée⁴⁶.

Les crédits à moyen et long terme sont octroyés aux entreprises après une étude approfondie de ses plans de financement prévisionnels établis à l'appui des projets d'investissement. Et bien sur, ils ne peuvent être accordés sur la base de la situation financière de l'entreprise ou de la qualité des garanties qu'elle offre⁴⁷.

L'endettement bancaire dépend de la prise en compte de trois contraintes: le prix de l'autonomie financière; le coût de l'emprunt; le degré de risque du projet. Ce choix dépend souvent de l'analyse de l'effet de levier, c'est à dire du mécanisme qui consiste, pour l'entreprise, à accroître la rentabilité de ses capitaux propres en recourant partiellement à l'emprunt pour financer ses investissements. L'entreprise bénéficie d'un effet de levier positif si le coût de l'emprunt (taux d'intérêt et coûts annexes) est inférieur à la rentabilité des capitaux, et d'un effet de levier négatif dans le cas inverse⁴⁸.

2.3. Le financement informel (Crédit interentreprises)

Le crédit interentreprises est une technique de financement accordée à une entreprise par une autre entreprise. Il en existe deux types :

- Le crédit commercial appelé aussi le crédit fournisseur,
- Le crédit financier interentreprises.

2.3.1. Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est une technique qui consiste pour le fournisseur à accorder à son client un délai de règlement variable, en générale de 30 à 90 jours, selon les branches et les produits, à compter de la livraison de la marchandise⁴⁹.

Le fait que le fournisseur offre un tel délai de paiement pour son client, revient à offrir à celui-ci un crédit gratuit motivé essentiellement par des raisons commerciales ; gain de clientèle ou maintien d'un flux d'affaires⁵⁰.

Cette appellation du crédit fournisseur est dérivée du fait que ce crédit est un lien direct entre le fournisseur et son client⁵¹.

Le crédit fournisseurs est en principe destiné à financer le stock pendant la période durant laquelle les produits restent en stock chez les clients⁵².

La créance de fournisseur peut être matérialisée sous deux formes :⁵³

⁴⁶ - A. MOUTHIER, op. cit., p82.

⁴⁷ -J. FORGET, « Financement et rentabilité des investissements », éditions d'organisation, Paris, 2005, p107.

⁴⁸ - <http://www.cerpeg.ac-versailles.fr/ressdiscipl/economie/ecogene/financement.htm#P4>

⁴⁹ -M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « L'essentiel sur le management », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007, p223.

⁵⁰ - Philippe Kneipe, op. cit, p219.

⁵¹ - A. MOUTHIER, « Bien gérer sa PME-PMI », éditions de Vicchi, paris, 2002, p67.

⁵² - M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, op. cit., p223 .

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

- Soit en portant sur sa facture la mention « payable sous x jours »,
- Ou en acceptant en paiement un effet de commerce dont l'échéance équivaut à cette durée.

Le crédit fournisseur à l'avantage d'être facile à obtenir, et renouvelable à chaque achat. Il se caractérise par sa souplesse de fonctionnement (pas de formalités à accomplir), et son automaticité (car il est lié à l'achat). Malgré ces avantages, le crédit fournisseur a aussi des inconvénients qui apparaissent à travers son coût élevé, le risque de dépendance envers le fournisseur, et le risque de réduction du crédit obtenu en cas de difficultés du fournisseur⁵⁴.

2.3.2. Le crédit financier interentreprises

La seconde technique de crédit interentreprises consiste en un crédit financier interentreprises, cette technique n'est pas aussi répandue que la précédente. Elle est généralement illustrée par le billet de trésorerie qui permet à une entreprise de financer ses besoins de trésorerie directement auprès d'une autre entreprise. Une entreprise peut aussi financer ses besoins à court terme auprès d'une autre entreprise disposant d'un excédent de trésorerie, en accédant directement au marché monétaire, et ça sous des conditions précisées ultérieurement⁵⁵.

2.4. Le crédit bail (le leasing)

Un contrat de crédit-bail est une entente en vertu de laquelle le propriétaire d'un actif accorde à l'utilisateur le droit d'utilisation du bien en retour d'un certain nombre de paiements spécifiques au cours d'une certaine période. Le propriétaire du bien est appelé « bailleur » ; l'utilisateur du bien est le « preneur à bail ». En règle générale, on trouve deux types de crédit-bail : la location-acquisition et la location exploitation⁵⁶.

Le crédit bail peut concerner des biens mobiliers et des biens immobiliers⁵⁷.

Crédit bail mobilier (biens meubles corporels : équipements informatiques, matériels de travaux publics, véhicules utilitaires,...), Crédit bail immobilier (immeubles : entrepôts, ateliers, bâtiments industriels, commerciaux ou administratifs, ...).

Au terme de la période du contrat de location, le locataire (preneur à bail) peut opter à : ⁵⁸

- La restitution du bien au bailleur ;
- Le renouvellement de la location ;
- L'achat à une valeur de rachat prédéterminée dans le contrat.

Le crédit-bail offre de nombreux avantages au preneur du bail : ⁵⁹

⁵³ - A. MOUTHIER, op. cit., p68.

⁵⁴ M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, op. cit., p224.

⁵⁵ - <http://www.cerpeg.ac-versailles.fr/ressdiscipl/economie/ecogene/financement.htm#P4>

⁵⁶ - gouvernement du Canada, « le financement des petites et moyennes entreprises au Canada », 2002, p35.

⁵⁷ - Daniel Antraigue, « Le financement des investissements », IUT Brive GEA S1 – 712, p13.

⁵⁸ - M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, op. cit., p222.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

L'obtention du financement intégral du prix d'acquisition des actifs nécessaires sans :

- L'utilisation des capitaux propres, ce qui n'est pas le cas des crédits financiers classiques qui exigent la participation de l'emprunteur.
- L'obtention de ce financement à un coût moindre que par l'achat de ces actifs.

Le crédit-bail a l'avantage d'être d'une grande souplesse d'utilisation, il n'exige aucun autofinancement et aucune garantie réelle. Néanmoins, cette technique de financement reste d'un coût élevé surtout pour les petits investissements.

2.5. L'ouverture du capital

On dit qu'une entreprise ouvre son capital lorsqu'elle fait entrer de nouveaux actionnaires au sein de son capital. Ces nouveaux actionnaires prennent deux formes ; ils peuvent être des capitaux risques, comme ils peuvent être des petits actionnaires dénichés à travers une introduction en bourse. L'ouverture du capital est souvent nécessaire pour financer les investissements à venir⁶⁰.

2.5.1. Le capital-risque

Le capital-risque est un créneau du capital investissement qui se définit comme toute activité d'investissement en fonds propres (capital et compte courant d'associé), minoritaires et temporaires, dans des sociétés de capitaux (SA et SARL), non cotées en bourse, dans le but de dégager des profits lors de la revente de ces participations en capital⁶¹.

Le capital-risque est un investissement réalisé par des sociétés spécialisées dans l'aide aux jeunes entreprises. Les PME à fort potentiel de développement et de retour d'investissement sont les plus bénéficiaires de ce type de financement. Le capital-risqueur met à profit de l'entreprise son capital ainsi que son expérience et ses réseaux pour la création et pour le premier pas de développement de l'entreprise. L'investissement consiste d'une manière générale en l'octroi de fonds. Il peut ainsi prendre la forme de capitaux propres, de droit de souscription, d'options ou d'obligations convertibles. L'investisseur générera un rendement avec la plus-value sur les actions de l'entreprise ou en réalisant un gain de capital⁶².

Le capital-risque est donc défini comme un investissement en fonds propres dans des entreprises technologiques non cotées à fort potentiel, en phase de création ou de développement, par le biais d'investisseurs apportant réseau, connaissances et compétences, en vue de développer l'entreprise et dégager une plus-value lors de la transmission du capital⁶³.

⁵⁹ -K. CHEHRIT, « Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition G.A.L, Alger, 2003, p118.

⁶⁰ - <http://www.edubourse.com/lexique/ouverture-du-capital.php>

⁶¹ - Pauline Grosso, « Finances solidaires: Guide à l'usage des collectivités territoriales », édition Charles Léopold Mayer, Paris, 2002, p55.

⁶² - <http://www.web-libre.org/dossiers/capital-risque-definition,7202.html>

⁶³ - P. Ménard, « les déterminants de l'investissement en capital-risque d'entreprise ;le cas des entreprises technologiques », groupe ESSCA, Angers, p3.

2.5.2. L'introduction en bourse

L'introduction en bourse est un moyen pour la PME de lever de nouveaux moyens de financement et de diversifier la structure de son actionnariat par l'arrivée de nouveaux actionnaires. Elle permet d'assurer la pérennité de certaines PME en apportant une solution aux problèmes de succession. En plus, la cotation sur un marché financier permet à l'investisseur de connaître la valorisation de sa participation. L'entreprise peut aussi chercher à renforcer sa notoriété à travers son entrée en bourse, en effet, l'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise. Quoique, l'entrée en bourse n'est pas aussi simple. L'entreprise doit bien se préparer avant de faire son entrée en bourse, cela dit, l'introduction en bourse implique de nombreuses mutations au sein de l'entreprise (réorganisation interne, mise en place d'une politique de communication externe,...), et nécessite l'appel à de nombreux conseils extérieurs (banques, commissaires aux comptes, conseillers juridiques et fiscaux,...)⁶⁴.

Les modalités d'introduction en bourse :

On distingue principalement trois procédures d'introduction en bourse :⁶⁵

- L'offre à prix ferme (OPF) : cette méthode consiste à mettre à la disposition du marché une quantité de titres à un prix déterminé à l'avance. Les ordres à prix d'achat correspondant à ce prix sont les seuls recevables. Une réduction proportionnelle des ordres peut être décidée en fonction du succès de l'introduction. Si la demande est très importante, une deuxième offre peut avoir lieu avec un prix plus élevé d'au moins 5%.
- L'offre à prix minimal (OPM) : dans cette méthode le prix d'offre est le prix minimal. Dans ce cadre, les cours à cours limité sont les seules à être acceptées, à condition qu'ils restent dans une limite raisonnable par rapport au prix de l'offre. Le premier cours coté correspond à la limite inférieure de la dernière tranche servie.
- La cotation directe : les titres émis par la société et destinés au public sont placés par des intermédiaires financiers. Comme dans l'OPM, le prix de l'offre proposé est le prix minimal fixé par la société avant l'introduction. Une limite de 10% est fixée entre le premier cours coté et le prix de l'offre.

Après avoir donné une définition sur les petites et moyennes entreprises dans différents pays, les besoins et les sources offertes par la finance classique, la section qui suit (section 3) a pour objet de définir la PME Algérienne, ces caractéristiques et les sources de financement mises par le gouvernement Algérien en faveur de ses dernières.

⁶⁴ - Éric Stéphane, op. cit., p182.

⁶⁵ - Éric Stéphane, « La relation capital-risque/PME: Fondements et pratiques », 1ere édition, De Boeck & Larcier s.a., Belgique, 2003, p187.

Section 3 : Étude de la PME algérienne

Cette section sera consacrée à la PME Algérienne, son développement depuis l'indépendance jusqu'à ce jour, la définition donnée aux PME par le gouvernement Algérien, son rôle dans l'économie du pays et les sources de financement mis à sa disposition par le gouvernement.

1. Développement de la PME algérienne

La majorité des PME sont nées à partir de la fin des années 80, avant cette date la PME n'a joué qu'un rôle secondaire. Le processus du développement des PME a connu plusieurs périodes, qu'on peut résumer dans ce qui suit :

1.1. La période 1962-1982

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des coloniaux. Juste après l'indépendance, ces entreprises ont été confiées à des comités de gestion après le départ de leurs propriétaires étrangers ; elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales. Le premier code des investissements qui a été promulgué en 1963 n'a pas eu d'effets notables sur le Développement du secteur des PME, et ce, malgré les garanties et les avantages qui comptait accorder aux investisseurs nationaux et étrangers.

Le nouveau code des investissements N° 66/284 qui a été promulgué le 15/09/1966 a essayé de faire jouer au secteur privé son rôle dans le développement économique tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a obligé les entrepreneurs privés d'obtenir l'agrément de leurs projets auprès de la commission nationale de investissements (CNI) la complexité des procédures d'obtention d'agrément ont fait dissoudre la CNI en 1981.

A vrai dire, la PME a été considérée durant toute cette période comme appoint au secteur public, car toutes les politiques sont concentrées sur le développement de ce dernier. Une fiscalité lourde, une législation du travail rude et la fermeture du commerce extérieure, telles étaient les principaux blocages de cette période pour l'émancipation de la PME privée⁶⁶.

1.2. La période 1982-1988

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées sous toujours le système de l'économie administrée. Les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989) sont l'exemple de ces réformes entamées en faveur du secteur privé. Il y eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que :

-Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;

⁶⁶- MERZOUK Farida , « PME et compétitivité en Algérie », Université Buiria Algérie, p.2.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

-L'accès, même limité, aux autorisations globales d'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement (CNES, 2002)⁶⁷.

1.3. A partir de 1988

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, c'est ce qui l'a conduit à établir des relations avec les institutions internationales tels que le FMI et la banque mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale d'autre part qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises dans certains activités de l'économie.

L'état a mis en place un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux programmes de redressement économiques, au système juridique pour le développement de l'investissement et la promotion des petites et moyennes entreprises telles que le nouveau code d'investissement qui a été promulgué le 05/10/1993 relatif à la promotion de l'investissement. Ce code a eu pour objectifs, la promotion de l'investissement, l'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangères, remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées, réduction des délais d'études de dossiers, le renforcement des garanties...

Dans les faits, le bilan de la mise en œuvre du code de 1993 a été mitigé ce qui a porté les autorités à promulguer en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N°01/18 du 12/12/2001).

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définissent et fixent, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création du conseil national de l'investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés (CNES, 2002)⁶⁸.

2. Définition de la PME Algérienne

Jusqu'à 2001, il n'existait pas une définition officielle de la PME en Algérie. La définition officielle de la PME en Algérie n'est apparue qu'en 2001, avec la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

Selon cette loi ; La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA et qui respecte le critère d'indépendance. Est considéré comme entreprise indépendante l'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

⁶⁷ MERZOUK Farida, op. cit., p3.

⁶⁸ MERZOUK Farida, op. cit., p 3.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA.

La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de DA.

La très petite entreprise ou micro entreprise, Y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA.⁶⁹

3. Rôle et importance des PME dans l'économie nationale

Les PME occupent une place particulière dans l'économie Algérienne d'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création.

Le tableau suivant montre le nombre de la population globale des PME en Algérie à la fin de premier semestre 2013.

Tableau (1.1): Population globale des PME Algérienne à la fin de 1^{er} Semestre 2013

| | Nombre de PME | Part(%) |
|------------------------------|---------------|---------|
| 1. PME privé | | |
| personnes morales | 441 964 | 59.09 |
| personnes physiques | 136 622 | 18.27 |
| Activités artisanales | 168 801 | 22.57 |
| S/Total 1 | 747 387 | 99.93 |
| 2. PME publiques | | |
| personnes morales | 547 | 0.07 |
| S/Total 2 | 547 | 0.07 |
| Total | 747 934 | 100 |

Source : Bulletin d'information statistiques de la PME Données du 1^{er} semestre 2013 ,N° 23,p 10.

Commentaire :

A la fin du premier semestre 2013, la population globale s'élève à 747 934 entités dont près de 60% sont constituées en personnes morales, le reste est constitué soit de personnes physiques (18 ,27%),soit d'entités exerçant dans les activités artisanales (22,57%)⁷⁰ .

Les PME permet et contribue à la croissance et au développement économique, par:

⁶⁹ - J.O, n° 77, 15/12/2001.

⁷⁰ - Bulletin d'information statistiques de la PME Données du 1^{er} semestre 2013 ,N° 23,p 10.

- La création d'emplois ;
- La contribution dans la balance commerciale ;

3.1. La création de l'emploi

L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan.⁷¹ L'évolution de la contribution des PME à la création de l'emploi est présentée dans le tableau suivant

Tableau (1.2) : Évolution de l'emploi par type de PME

| Types de PME | 1er semestre 2012 | | 1 er semestre 2013 | | Évolution(%) |
|----------------------|-------------------|-----------|--------------------|----------|--------------|
| | Nombre | Parts (%) | Nombre | Parts(%) | |
| PME privées | | | | | |
| Salariés | 1041 221 | 58,61 | 1121 976 | 58,57 | 7,76 |
| Employeurs | 686 825 | 38,66 | 747387 | 39,02 | 8,82 |
| S/Total | 1728 046 | 97,27 | 1869 363 | 97,59 | 8,18 |
| PME Publiques | 4 8415 | 2,73 | 46 132 | 2,41 | -4,72 |
| Total | 1776 461 | 100% | 1 915 495 | 100 | 7,83 |

Source : Bulletin d'information statistiques de la PME Données du 1^{er} semestre 2013 ,N °23,P13
Commentaire :

Ce tableau montre L'effectif total des PME, à fin juin 2013, est de 1 915 4952 , dont seulement 46 132 relèvent de PME publiques. Il a progressé de 8,2% par rapport à 2012. Ce qui explique la baisse de taux de chômage grâce à la contribution du secteur PME/PMI qui à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans.

3.2. L'exportation Algériennes

Dans la structure des exportations Algériennes, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de non ventes à l'étranger durant le premier semestre 2013 avec une part de 96,09% du volume global des exportations, et une baisses de 7,05% par rapport à la même période de l'année 2012. Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles demeurent toujours marginales, avec seulement 3,91% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,4 Mds de \$US. Elles ont enregistré une augmentation de 66,23% par rapport au 1er semestre 2012.

⁷¹ - Samia GHARBI, op. cit., p14.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

Tableau (1.3): Principaux produits HH exportés (1 er semestre 2012- 1 er semestre 2013)

| Désignation du produit | 1 er semestre 2012 | | 1 er semestre 2013 | |
|--|--------------------|-------|--------------------|-------|
| | Valeurs | % | Valeurs | % |
| Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons | 370,24 | 43,87 | 721,55 | 51,43 |
| Ammoniacs anhydres | 175,76 | 20,82 | 223,43 | 51,93 |
| Sucres de canne ou de betterave | 41,55 | 4,92 | 174,4 | 12,44 |
| Phosphate de calcium | 71,07 | 8,42 | 55,11 | 3,93 |
| Hydrogène, gaz rare | 11,08 | 1,31 | 27,45 | 1,96 |
| Alcools acycliques | 12,02 | 1,42 | 25,95 | 1,85 |
| Légumes à l'état frais ou réfrigérés | 6,16 | 0,73 | 18,43 | 1,31 |
| Dattes | 15,33 | 1,82 | 17,48 | 1,25 |
| Eaux (Y compris les eaux minérales) | 13,80 | 1,64 | 17,33 | 1,24 |
| Engrais minéraux | 5,37 | 0,64 | 13,59 | 0,97 |
| S / TOTAL | 722,28 | 85,59 | 1 294,80 | 92,29 |
| Total du groupe | 844 | 100% | 1403 | 100% |

Source : Bulletin d'information statistiques de la PME, N°23, Données du 1^{er} semestre 2013, P47.

Commentaire :

A partir de ce tableau on remarque que les principaux produits hors hydrocarbures exportés sont constitués essentiellement par :

- Le groupe « demi-produits » qui représente une part de 2,96% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,06 Mds de \$US ;
- Le groupe « biens alimentaires » avec une part de 0,7%, soit 251 millions de \$US ;
- Le groupe « produits bruts » avec une part de 0,17%, soit en valeur absolue 61 millions de \$US ; et enfin les groupes « biens d'équipements industriels » et « biens de consommation non alimentaires » avec les parts respectives de 0,05% et 0,03%⁷².

4. Les contraintes des PME algériennes⁷³

En plus des contraintes que les PME subissent du fait de leurs caractéristiques intrinsèques, (n'ayant pas la taille critique pour se développer à l'international...), les PME algériennes

⁷² -Bulletin d'information statistiques données du 1er semestre 2013, P47

⁷³ BOUYAHIAOUI Nasser, performance et compétitivité des PME Algériennes : quelle leçon tirée des expériences internationales ?, (Revue de la reformes économiques et intégration en économie mondiale), École supérieure de commerce, p63.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

devraient répondre à d'autres types de contraintes liées notamment à l'environnement macroéconomique du pays. Ces contraintes expliquent en partie la difficulté des PME de relever le défi de la performance et de la compétitivité à l'étranger.

-Les PME algériennes lourdement taxées : La pression fiscale sur les PME algériennes figure parmi les plus rudes au monde. C'est ce qui ressort de l'étude « Paying Taxes 2013 », rédigée par le cabinet d'audit international Price Waterhouse Cooper (PWC), conjointement avec la banque mondiale.

Selon l'étude, l'Algérie taxe très lourdement ses PME, et ce, avec un taux d'imposition total relatif aux profits, travail et autres évalué à 72% ; Le rapport indique que les PME du pays payent en moyenne 6,6% d'impôts sur les bénéfices, 29,7% de charges salariales et 35,7% de charges diverses (taxe foncière, taxe sur l'environnement, etc.).

L'Algérie, selon cette étude exerce une pression fiscale très forte qui incite de nombreuses entreprises algériennes à ne pas déclarer tous leurs bénéfices et à recourir à l'économie informelle, engendrant ainsi un recule des recettes financières pour l'état.

En effet, la plupart des PME ne déclarent pas la totalité de leurs revenus.

Résultat, l'état peine à collecter l'impôt tout en pénalisant les rares entreprises qui travaillent de manière légale.

-L'accès aux financements : L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit.

Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de PME et de l'artisanat (Janvier 2004) a synthétisé les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

-L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;

- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;

-L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement ;

Une réalité qui contraint les dirigeants des PME à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés⁷⁴.

-Le manque d'internationalisation de la PME Algérienne : absence d'une vision internationale chez l'entrepreneur algérien, et la domination de l'idée erronée qu'il faut d'abord satisfaire le marché nationale avant de se tourner vers les marchés étrangers.

⁷⁴ Karim SI LEKHAL , Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA ,Les PME en Algérie états des lieux contraintes et perspectives

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

-Une lourde bureaucratie pour les opérations à l'export, et la corruption généralisée au sein des institutions et des administrations publiques.

5. Les Sources de financements spéciaux des PME Algérienne

Le gouvernement algérien a très bien compris l'importance du rôle joué par les PME dans le développement économique (création d'emplois, production, innovation, etc.) et social (la participation à la formation et l'insertion des jeunes, la contribution à la diminution de l'exclusion sociale, etc.) du pays, et pour cela des dispositifs d'appui et de développement de la PME ont été mis en place, afin de les aider à renforcer leurs structures de création et de développement. Ce type d'organisme se présente sous différentes formes :

- L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).
- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).
- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

5.1. L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)

5.1.1. Présentation de l'ANSEJ⁷⁵

Créée en 1996, l'ANSEJ est destinée au soutien à l'emploi des jeunes chômeurs âgés de moins de 35 ans. C'est le dispositif de création et d'accompagnement le plus important et le plus populaire du pays.

Le dispositif de création des micro-entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissement :

- L'investissement de création qui porte sur la création de nouvelles micro-entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ;
- Et l'investissement d'extension qui concerne les investissements réalisés par une micro-entreprise en situation d'expansion.

5.1.2. Les modes de financement proposés⁷⁶

Deux formules de financement sont présentées dans le cadre du dispositif ANSEJ

- Le financement triangulaire** : c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

⁷⁵ - <http://www.ansej.org.dz/Presentation.aspx>

⁷⁶ - ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ, p7.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

- **Niveau 1** : le montant d'investissement jusqu'à 2.000.000 DA

| Apport personnel | Crédit sans intérêt (ANSEJ) | Crédit bancaire |
|------------------|-----------------------------|-----------------|
| 5% | 25% | 70% |

- **Niveau 2** : le montant d'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA

| Apport personnel | | Crédit sans intérêt (ANSEJ) | Crédit bancaire | |
|-------------------|--------------|-----------------------------|-------------------|-------------|
| Zones spécifiques | Autres zones | | Zones spécifiques | Autres zone |
| 8% | 10% | 20% | 72% | 70% |

- b. **Le financement mixte** : dans ce type de financement l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêts accordé par l'ANSEJ.

La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux:

- **Niveau 1** : montant de l'investissement jusqu'à 2.000.000 DA

| Apport personnel | Prêt sans intérêt (ANSEJ) |
|------------------|---------------------------|
| 75% | 25% |

- **Niveau 2** : montant de l'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA

| Apport personnel | Prêt sans intérêt (ANSEJ) |
|------------------|---------------------------|
| 80% | 20% |

5.1.3. Des avantages fiscaux

Outre des prêts sans intérêt accordés aux PME, l'ANSEJ leurs offre aussi des avantages fiscaux :
77

-Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;

-Application de taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement;

⁷⁷ - ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ, p9.

Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre la théorie et la pratique

-Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité;

-Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs de la micro entreprise.

5.2. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

5.2.1. Présentation de l'ANGEM ⁷⁸

Créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, l'ANGEM représente un outil de lutte contre le chômage et la précarité, visant le développement des capacités individuelles des personnes âgés de 18 ans et plus, n'ayant pas de revenus stables et réguliers, à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité.

5.2.2. Modalités de financement ⁷⁹

L'apport de l'ANGEM pour les investissements supérieur à 100 000 DA et égal ou inférieur à 400 000DA.

Au titre de la création d'activités par l'acquisition de petits matériels et de matière

- première de démarrage : Apport personne 15%.
- Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 25 %.
- Crédit bancaire à 70%.

L'apport personnel est ramené à 3 %, le prêt non rémunéré à 27% et le crédit bancaire à 70% lorsque :

- le bénéficiaire est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu ;
- l'activité est implantée dans une zone spécifique, au niveau du sud ou des hauts plateaux.
 - Au titre de l'achat de matière première, l'emprunteur ne peut bénéficier d'un crédit Bancaire. Dans ce cas, le financement est assuré par l'ANGEM est réparti comme suit :
 - Apport personnel 10%.
 - Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 90 %

5.3. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) ⁸⁰

5.3.1. Présentation de la CNAC

Créée en 1994, la caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 30 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état.

⁷⁸ - http://www.wilayadeblida.dz/direction/Dispos_AGM.html.

⁷⁹ - <http://www.bdl.dz/angem.html>

⁸⁰ - <http://www.cnac.dz/default.aspx?id=7>

5.3.2. Mode de financement ⁸¹

Les investissements à réaliser dans ce cadre repose exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC. Le seuil maximum du coût de l'investissement est fixé à 10 millions de dinars.

- **Niveau 1** : montant d'investissement égal ou inférieur à cinq (05) millions de dinars

| Apport personnel | Crédit sans intérêt (CNAC) | Crédit bancaire |
|------------------|----------------------------|-----------------|
| 1% | 29% | 70% |

- **Niveau 2** : montant d'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars

| Apport personnel | Crédit sans intérêt (CNAC) | Crédit bancaire |
|------------------|----------------------------|-----------------|
| 2% | 28% | 70% |

5.3.3. Des avantages fiscaux ⁸²

- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exonération de la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A) des équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement et destinés aux activités soumises à cette taxe.
- Exemption des droits de mutation de propriété pour toutes les acquisitions foncières réalisées dans le cadre de l'investissement considéré.
- Dispense de tout droit de timbre pour les actes, pièces et écrits concernant les emprunts bénéficiant de la garantie de l'État ou de bonification d'intérêts.

On peut conclure à travers la section précédente section (3) que Les entrepreneurs Algériens n'ont pas assez de fonds propres, pour assurer à la fois, le démarrage et l'expansion de leurs entreprises.

Dans ce cas, le recours aux sources de financements extérieures devient indispensable. Et comme le recours aux marchés boursiers reste peu probable, le seul moyen que trouvent les entrepreneurs Algériens et le recours aux crédits bancaires. Sauf que les entreprises de petites tailles, même les crédits bancaires sont difficiles à être obtenus.

⁸¹ - <http://www.cnac.dz/default.aspx?id=7>

⁸² - <http://www.cnac.dz/default.aspx?id=7>

Conclusion du chapitre

A partir de ce que nous avons vu dans ce chapitre, nous pouvons conclure que le financement des PME est un sujet délicat.

D'un côté, les PME prennent de plus en plus de l'importance dans le développement économique et social d'un pays, et d'un autre côté, elles endurent de plus en plus des difficultés à trouver des financements.

En Algérie, les 747 934 PME enregistrées jusqu'au premier semestre 2013, participent fortement à la croissance et au développement économique du pays, par la création d'emplois, et la participation dans la balance commerciale.

Les PME ont à faire face à plusieurs problèmes, qu'ils soient liés à la petite taille, à la gestion, aux nouvelles technologies, ou à d'autres raisons, le problème majeur reste le problème du financement.

Les capitaux propres sont souvent insuffisants, et l'introduction en bourse est pratiquement impossible. On constate que la relation banque-PME reste en matière de financement fragile à cause du risque élevé supporté par le banquier, qui trouve leur seul réconfort dans les garanties exigées pour couvrir ce risque.

Le nantissement ou l'hypothèque d'un bien ne constitue pas une garantie sûre pour le créancier (banque) ce qui soulève une autre catégorie de garantie qui est celle de la garantie financière qu'en va présenter dans le chapitre qui suit.

Chapitre 2

Les mécanismes de garantie

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

Introduction du chapitre

Quand il s'agit des services financiers aux PME, l'expérience démontre qu'il n'y a guère d'alternative aux mécanismes de garantie, dès lors les projets fiables ne trouvent pas de financement et des emplois ne peuvent être créés pour la simple raison que les sécurités des crédits sont absentes.

Toutefois, un mécanisme de garantie de crédit ne doit pas être vu comme une invitation à assurer un financement crédit sans discrimination.

Sa préoccupation fondamentale devrait être de vérifier les projets soutenables de ceux qui sont sans lendemain, ainsi que d'éviter un détournement du but du financement.

Ce chapitre se divise en trois sections : La première section (section1) sera consacré à l'identification des risques (risque de marché, risque opérationnel, risque de crédit) et les types de garanties classiques (réelles et personnelles).

Quand à la deuxième section intitulée « systèmes de garanties » portera la définition, les objectifs ainsi que les principaux modèles de ses systèmes, et une évaluation du système de garantie en matière d'avantages, d'inconvénients et efficacité en faveur des PME.

La troisième section sera consacrée aux principaux organismes de garanties Algérien mis par le pouvoir public en faveur des PME.

Section 1 : Notions de risque et de garantie

L'intermédiation est l'activité principale des banques. En effet, en collectant des dépôts et en octroyant en contrepartie des prêts, les banques contribuent à l'optimum économique. Cependant, cette activité est génératrice de risques variés qui sont de plus en plus aigus à cause notamment de la concurrence accrue dans de nombreux secteurs et l'ouverture croissante sur l'extérieur.

La présente section a pour objet de définir les différents risques et garanties classiques (réelles et personnelles) exigés par la banque lors de l'octroi de crédit.

1. Les différents risques liés à l'opération de crédit

1.1. Définition de risque

Le risque peut être défini comme « l'occurrence d'un imprévisible, ou à tout le moins certain, susceptible d'affecter les membres, le patrimoine et l'activité de l'entreprise, et de modifier son patrimoine et ses résultats »⁸³.

La majorité des banques tendent à adopter la classification proposée par le comité de bale 2 sur le contrôle bancaire qui distingue trois grandes catégories, à savoir :

- Le risque de marché ;

⁸³ 83 - SABIH Wafia, cours sur la gestion des risques bancaires, 3eme année master, 2014/2015 ,p3

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

- Le risque opérationnel ;
- Le risque de crédit.

1.1.1 Les risques de marché

On entend par risque de marché « Le risque de pertes sur les positions de bilan ou de hors bilan à la suite de variations des prix sur les marchés ».

En d'autres termes c'est l'exposition de la situation financière d'un agent à une évolution défavorable des taux et des prix. Le risque de marché est présent à différents niveaux (une position, une activité, un portefeuille), sur différents types d'actifs (taux d'intérêt, change, actions) et sur différentes catégories (les prix, la courbe de taux d'intérêt, la volatilité)⁸⁴.

Le risque de marché est évalué à partir de l'instabilité de ses paramètres, à savoir le taux d'intérêt, les indices boursiers, les taux de change⁸⁵.

A. Le risque de change

Il résulte d'un mouvement défavorable des taux de change dont les conséquences peuvent être la diminution des marges d'intérêt perçus sur les actifs ou carrément la dépréciation de la contre Valeur de ces derniers lorsqu'ils sont enregistrés dans des devises autres que celle de la présentation des comptes⁸⁶.

B. Le risque de taux

Il survient à l'occasion d'une évolution défavorable des taux d'intérêt affectant négativement les résultats d'une banque dès lors que celle-ci indexe ses ressources et : ou ses emplois sur les taux de marché⁸⁷.

C. Le risque de positions sur actions

Il apparaît dès lors qu'une banque détient un portefeuille d'actions ou de produits sur actions (options sur actions, sur indices boursiers, ...etc). Une évolution défavorable des cours boursiers engendra des effets néfastes aussi bien au niveau des rendements des actifs que sur leur valeur⁸⁸.

1.1.2. Le risque opérationnel

Un risque opérationnel, tel qu'il est défini dans le second document consultatif du comité de Bale, est « le risque de pertes directes ou indirectes résultant d'une inadéquation ou d'une défaillance au niveau des procédures internes, du personnel, des systèmes ou d'événement

⁸⁴-W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p3.

⁸⁵ -W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p4.

⁸⁶ - W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p4.

⁸⁷ - W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p4.

⁸⁸ - W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p5.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

extérieurs » .Il renvoie donc à des inefficiences de l'organisation et du management de l'institutions⁸⁹.

1.1.3. Le risque de crédit

L'octroi de crédit reste l'épine dorsale de l'activité de la banque. Le risque de crédit est le premier risque auquel est exposée une banque, il désigne le risque de non solvabilité d'un client, c'est à dire « le risque de pertes consécutives au défaut d'un emprunteur face à ses obligations ou à la détérioration de sa solidité financière ou de Sa situation économique au point de dévaluer la créance que l'établissement de crédit détient sur lui »⁹⁰.

On distingue trois types de risque de crédit : le risque de contrepartie, le risque de dégradation de spread et le risque de recouvrement.

A. Le risque de contrepartie

C'est le risque de perte sur une créance, ou plus généralement celui d'un tiers qui ne paie pas sa dette donc ne pouvant faire face à ses engagements de paiements (incapacité d'honorer ses obligations de paiement des intérêts et /ou du principal d'une créance⁹¹.

B. Le risque de dégradation du spread

Le risque de crédit désigne également, d'une façon plus nuance, celui de la dégradation de la situation financière de l'emprunteur, ce qui conduirait à une dégradation des flux espérés savoir, principal et intérêts⁹².

C. Risque de recouvrement

Le taux de recouvrement permet de déterminer le pourcentage de la créance qui sera récupéré en entreprenant des procédures judiciaires, suite à la faillite de la contrepartie⁹³.

2. La gestion du risque de crédit

La prévention individuelle du risque de contrepartie : dans ce cas il s'agit de rendre acceptable le risque présenté par une contrepartie déterminée (Pme par exemple) grâce à un certains nombre de mesures adoptés soit lors de la mise exemple du crédit soit ultérieurement .Il ne faut pas les confondre avec le provisionnement qui intervient lorsque le risque s'est concrétisé. Il s'agit entre autre de : prise de garanties (réelles ou personnelles).⁹⁴

⁸⁹ - W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p5.

⁹⁰ - W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p7.

⁹¹ - W.SEBIH,op.cit.,2014/,2015,p8.

⁹² - W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p9.

⁹³ -W.SEBIH,op.cit.,2014/2015,p9.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

2.1. La prise de garantie

2.1.1. Définition et traits caractéristiques

Par définition, « On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaires »⁹⁵. Les garanties servent à anticiper et couvrir un risque futur possible de non-recouvrement du crédit. Elles sont généralement prises lors de l'accord de financement ou au cours de la réalisation lorsque la situation de la contrepartie se dégrade. Les garanties présentent un caractère optionnel. En effet, leur mise en jeu n'intervient que si la contrepartie, à l'échéance de la dette garantie, n'est pas en mesure de rembourser le crédit. Elles doivent faire l'objet d'un suivi régulier⁹⁶.

2.1.2. Nature des garanties

Plusieurs opérations sont menées entre banques et leurs clients (banques, entreprises, Etat, ect.). Les prêts ou opérations de crédit sont parmi les plus classiques. Il est normal de se protéger contre le risque lié à ces crédits par des garanties. Dans les opérations de prêts, les garanties portent essentiellement sur les avoirs de la contrepartie auprès de la banque ou auprès d'autres établissements de crédits, mais aussi sur des actifs (garanties réelles ou personnelles), ou encore sur des actifs tels que les titres et effets bien notés, c'est-à-dire pour lesquels l'aptitude au paiement est satisfaisante.⁹⁷

2.1.3. Utilité des garanties

La première fonction de la garantie est qu'elle permet de diminuer l'exposition au risque. En effet, le montant de l'exposition effective au risque est obtenu en diminuant du total en capital et intérêt Si, la valeur estimée de la garantie. L'exposition nette au risque est donc exprimée comme suit :

Exposition nette = Total en capital et intérêt - Valeur estimée de la garantie.

L'utilisation des garanties répond également à l'objectif de limiter le coût de la défaillance, puisqu'elles constituent une alternative à l'augmentation des taux d'intérêt. Elles offrent l'avantage de procurer une protection en cas de défaillance éventuelle, tout en limitant la hausse des taux d'intérêt⁹⁸.

3. Les garanties

Les garanties qui peuvent accompagner une opération de crédit sont variées et en principe toutes les formes de crédits s'accordent avec toutes les formes de garanties.

Par conséquent, l'étude de sureté est indispensable pour améliorer la sécurité d'un engagement.

⁹⁵- F.LOBEZ : «Banques et marchés du crédit »,PUF,Paris,1997,P5 .

⁹⁶-MADOUCHE Yacine, Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en sciences économique ,La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie,TIZI OUZOU ,2010.

⁹⁷.-Y.MADOUCHE ,op.cit,2010 ,74.

⁹⁸-Y.MADOUCHE,op.cit,2010 ,P74.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

On appelle sureté toutes garanties destinées à éviter à un créancier les conséquences de l'insolvabilité de son débiteur. Il existe de types de sureté :⁹⁹

3.1. Les suretés personnelles

Une sureté personnelle est constituée par l'engagement d'une ou plusieurs personnes qui promettent de désintéresser des créances si à l'échéance le débiteur principal ne respecte pas ses obligations (engagements), c'est-à-dire que cette personne s'engage à rembourser en cas de défaillance du débiteur principal. Les sûretés personnelles sont réalisées sous la forme juridique de cautionnement et de l'aval.

Il existe un autre type de sûreté personnelle, mais qu'il est particulier, c'est l'assurance crédit. Cette dernière constitue l'opération par laquelle un créancier souscrit une assurance contre les risques découlant de l'octroi du crédit.

3.1.1. Le cautionnement

Le cautionnement est le type même de la sûreté personnelle, ce dernier est «l'engagement pris par un tiers de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur»¹⁰⁰.

Il faut bien distinguer le «cautionnement» qui est le contrat, de la «caution» qui est la personne qui se porte garante. «En terminologie, le mot «caution» désigne la personne qui se porte garante, et le terme «caution» désigne l'engagement lui-même»¹⁰¹. Or, dans la pratique courante, le terme «caution» désigne l'engagement.

Il existe deux types de cautionnement :

-Le cautionnement simple ;

-Le cautionnement solidaire.

A. Le cautionnement simple

Le cautionnement simple est la forme type du cautionnement; la caution n'interviendra que si le débiteur ne s'exécute pas car en définitive, c'est lui qui doit payer. La caution n'a contracté qu'un engagement accessoire, elle garantie une dette qui est celle d'autrui.

A cet effet, la caution simple dispose de deux moyens de défense à savoir : le bénéfice de discussion et le bénéfice de division¹⁰² :

⁹⁹ -Y.MADOUCHE, op.cit,2010 ,P77 .

¹⁰⁰ -BERNET- Rollande Luc, «Principes de technique bancaire», 23ème édition DUNOD, Paris, avril 2004, p.128.

¹⁰¹ -HADJ SADOK Tahar, «Les risques de l'entreprise et de la banque», édition DAHLAB, Alger, 2007, p.116.

¹⁰² -Y. MADOUCHE, op.cit,2010 ,P77.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

➤ Le bénéfice de discussion

Le bénéfice de discussion permet à la caution (du fait qu'elle n'est pas solidaire avec le débiteur principal), de stopper les poursuites entamées par le créancier à son encontre et de les diriger vers le principal obligé. Le créancier se verra donc obligé de poursuivre en premier lieu le débiteur principal dans ses biens, et en cas d'insolvabilité de ce dernier, il pourra se retourner contre la caution¹⁰³.

➤ Le bénéfice de division

Dans le cas de pluralité des cautions simples, la caution poursuivie peut exiger du créancier que la dette soit divisée entre l'ensemble des cautions et qu'elle ne sera engagée que sur sa part de cautionnement, à condition que les cautions soient constituées par le même acte.

Dans le cas où les cautions auraient été constituées par des actes successifs, la caution poursuivie par le créancier perd le droit au bénéfice de division, à moins qu'elle se soit réservé ce droit dans l'acte de cautionnement.

Ce genre de caution ne présente aucun intérêt pour la banque qui doit, dans ce cas, poursuivre d'abord le débiteur et établir son insolvabilité.

Contrairement au cautionnement simple qui peut se concevoir avec une seule caution, le cautionnement solidaire nécessite obligatoirement l'existence d'au moins deux cautions.

Lorsque la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal, son engagement est égal à celui de la personne cautionnée¹⁰⁴.

B. Le cautionnement solidaire

Le cautionnement se dit solidaire lorsque le créancier peut en cas de défaillance du débiteur principal se retourner sur chacune des cautions pour le paiement de la totalité de la dette d'où l'absence des bénéfices de discussion et de division des cautions.

Par conséquent, la caution solidaire est étroitement liée par son patrimoine au débiteur. Elle est tenue d'honorer l'engagement cautionné en cas de défaillance du débiteur.

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles. Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout¹⁰⁵.

¹⁰³ - Y. MADOUICHE, op.cit,2010 ,P77.

¹⁰⁴ - Y. MADOUICHE, op.cit,2010 ,P77.

¹⁰⁵ - Y. MADOUICHE, op.cit,2010 ,P78

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

3.1.2. L'aval

C'est une forme particulière de cautionnement donné sur un effet de commerce ou un billet à ordre, et qui engage l'avaliste à exécuter l'engagement du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci même¹⁰⁶.

3.2. Les suretés réelles

Elles constituent dans l'affectation d'un bien en garantie d'une dette, ce bien peut appartenir au débiteur lui-même ou être engagé par un tiers.

Les biens le plus divers peuvent être constitués en garantie, notamment l'immobilier, les fonds de commerce, créances et même l'argent.

Il est courant de distinguer¹⁰⁷:

- Les suretés réelles immobilières (l'hypothèque)
- Les suretés réelles mobilières : le nantissement des fonds de commerce.

3.2.1. L'hypothèque

L'hypothèque consiste à fournir au créancier un acte avec publicité par lequel le débiteur lui accorde un droit sur l'immeuble sans dessaisissement. Un créancier est appelé créancier hypothécaire quand il détient une hypothèque sur un immeuble.

3.2.2. Le nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet

Jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cette objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang.

La contrainte des suretés manquantes rend l'accès au crédit difficile ,pour beaucoup de petits entrepreneurs, ce qui a fait appel a des systèmes de garantie qui ont la fonction de promouvoir l'accès a un meilleur crédit aux PME en offrant des suretés de substitution, qui sont complémentaire a leur qu'on va les traité dans la section qui suit section(2) .

Section 2: Les systèmes de garanties

La contrainte « garantie » dans l'octroi de crédit est aggravée en période de crise par la diminution de valeur que subissent les biens remis en sureté (tels les immeubles, les créances commerciales ou les titres de placement).

¹⁰⁶ Y.MADOUICHE,op.cit,2010 ,P79

¹⁰⁷ Y.MADOUICHE,op.cit,2010 ,P79-81

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

Des systèmes de garantie ont été mis en place par des autorités publiques, ou par l'initiative privée afin de réduire cette difficulté de garantie des PME.

A travers cette section, nous présentons la définition de fond de garantie, ces principales objectives et les différentes classifications en termes de modèle et institutions de garantie.

1. Expériences diverses autour des fonds de garantie

Le fonds de garantie répond clairement à un besoin. Il s'agit toutefois d'un mécanisme qui ne manque pas de susciter la polémique et compte de nombreux détracteurs.

Jusqu'au milieu des années nonante, l'idée dominante était que les fonds de garantie étaient inutiles et surtout inefficace. Si l'on s'y intéresse d'un peu plus près, on constate que cette conviction repose essentiellement sur les expériences négatives vécues avec les fonds de garantie pour crédits agricoles subventionnés dans les pays en voie de développement. Ces fonds de garantie publique étaient largement répandus dans les années septante et quatre vingt.

La constitution de ces fonds était centralisée, ce qui fut à l'origine de lourdeurs bureaucratiques et d'erreurs de gestion. Ces fonds de garantie dépendaient, en outre, du budget de l'État. L'influence politique était très grande. Vers la fin des années septante, la plupart des fonds se sont vidés suite à des actes de corruption et de free Reding¹⁰⁸.

2. La disparition des systèmes de garantie publique dans les pays en voie de développement¹⁰⁹

L'exemple de l'Inde illustre la disparition des systèmes de garantie publique dans les pays en voie de développement.

Dans les années quatre-vingts, deux fonds de garantie ont été créés sous la coordination de la Deposit insurance and Credit Guarantee Association (DICGA) : le premier s'adressait aux petites entreprises industrielles tandis que le second portait sur l'octroi d'autres petits crédits. Des lignes de financement spéciales ont également été mises à la disposition du secteur bancaire en vue de l'octroi de crédits à ces segments.

La participation à ces systèmes était obligatoire pour toutes les grandes banques indiennes. Pour les crédits d'un montant inférieur à 25.000 roupies (environ 580 euros), le système était gratuit et couvrait 90 % du montant du crédit. Au-delà de ce montant, les frais s'élevaient à 0,5 % avec une couverture identique de 90 %. Par la suite, ce pourcentage a été ramené à 60 %.

Les banques faisaient une utilisation massive des lignes de financement destinées à l'octroi de crédits spécifiques ainsi que des fonds de garantie correspondants. A chaque crédit approuvé était automatiquement associée une garantie. La garantie était appelée de manière quasi automatique : dès qu'une banque déclarait qu'un crédit avait été amorti et après que toutes les tentatives de recouvrement s'étaient avérées infructueuses, la garantie était automatiquement

¹⁰⁸-ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre,ROLAND Siebeke, « Les systèmes de garantie au service de l'accès au crédit des micro,petites et moyennes entreprises dans les économies émergentes et en développement,p8 .

¹⁰⁹ -ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre,ROLAND Siebeke,op.cit,2010 ,P8.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

appelée (claim). Le système était tellement simple que la plupart des banques remplissaient déjà les formulaires d'appel de la garantie au moment de l'octroi du crédit, de façon à ce qu'ils soient prêts à être envoyés au moment opportun.

Le début des années nonante fut marqué par l'avènement d'une deuxième génération de systèmes de garantie.

Au cours de la dernière décennie, le manque persistant de sources de financement destinées aux petites entreprises prit une dimension sans cesse plus importante dans la politique de développement (tant au Nord qu'au Sud).

Il fallait trouver des mécanismes visant à créer un nouvel accès au marché du crédit institutionnel. Le mécanisme de garantie semblait être un instrument utile dans la mise en place de ces relations et de nouveaux modèles ont été imaginés.

Ces nouveaux modèles accordent une grande importance à une fixation des prix des crédits qui soit conforme au marché, à une certaine discipline dans le remboursement des lignes de crédit et à la répartition des risques entre les parties. Ils ont pour objectif d'instaurer une plus grande confiance dans la relation entre l'établissement de crédit et l'emprunteur. Plus la confiance sera grande, moins le fonds de garantie sera appelé à couvrir le risque.

Mais cette nouvelle génération de systèmes de garantie n'échappe pas à certains vieux problèmes. Le plus étonnant est sans doute le problème du moral hazard, qui se produit lorsqu'une banque tente de répercuter ses crédits les plus risqués sur le fonds de garantie, alors qu'elle conserve elle-même une attitude laxiste dans le suivi du remboursement. Citons parmi les autres problèmes le manque de souplesse des procédures d'appel des garanties (entraînant une perte de temps considérable) et les possibilités réduites de refinancement des fonds de garantie qui ont dû faire face à des problèmes de remboursement¹¹⁰.

3. Définition de fond de garantie

Un fonds de garantie, qu'il soit local, national ou international, est donc destiné à compenser les pertes éventuelles dans les opérations de crédit du fait de la défaillance des emprunteurs. Il existe plus d'une soixantaine de ces fonds agissant à une échelle internationale. Les fonds de garantie ont la particularité de mobiliser des ressources sans apport direct de fonds dans le prêt lui-même. C'est la raison pour laquelle ils ne figurent pas dans les statistiques de l'aide au développement. Ces fonds constituent une modalité originale puisque la ressource de l'organisation de micro finance peut être obtenue à partir d'une confiance externe à l'institution financière accordant le prêt. Pour une institution à but lucratif, la diminution des pertes par ce mécanisme assurantiel, pris en charge par l'emprunteur, revient à accroître la rentabilité des prêts

¹¹⁰ - ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre,ROLAND Siebeke, « Les systèmes de garantie au service de l'accès au crédit des micro,petites et moyennes entreprises dans les économies émergentes et en développement,p8

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

ou à en diminuer le coût (dans le cas de prêt subventionné). Les fonds de garantie peuvent aussi entrer dans une logique de développement de solidarités multipartites.¹¹¹

4. L'objectif du système de garantie

- ✓ Assurer la permanence du financement des PME,
- ✓ Permettre l'accès au financement en fonction des qualités économiques des projets,
- ✓ Soutenir les entreprises dans les Zones de Développement Régionales, innovais, la création, économie d'énergie,
- ✓ Soutenir la mise à niveau des entreprises pour améliorer leur compétitivité face à la concurrence étrangère.

- ✓ Accompagne les PME durant les phases les plus décisives de leur cycle de vie (création, extension, restructuration, innovation).

5. Classifications des modèles de garantie

Nous distinguons divers modèles de fonds de garantie destinés à encourager l'octroi de crédits aux micro-entreprises par le secteur financier formel. Parmi les modèles de fonds de garantie de la seconde génération dont nous venons de parler, trois nous ont particulièrement marqués. Ces modèles mettent en présence les parties suivantes¹¹² :

5.1. Les acteurs de la garantie

Il y a dans une relation de garantie au moins trois parties prenantes :

- le garant ;
- l'établissement faisant crédit et bénéficiant de la garantie ;
- l'emprunteur.

A ces trois partenaires peut s'ajouter un quatrième, si une institution de micro finance joue un rôle médiateur permettant de réduire les coûts de transaction tant pour la banque que pour le fonds de garantie lui-même. Il est possible aussi que le fonds de garantie bénéficie de contre-garanties lui permettant d'accroître le capital disponible avec lequel il travaille.

5.2. les modèles de garantie

Il est possible de distinguer trois modèles de garantie selon les liens établis entre les acteurs de la relation financière dans le processus de couverture du risque du prêt et l'octroi de celui-ci, à

¹¹¹ -Jean-Michel SERVET, Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement, p. 144.

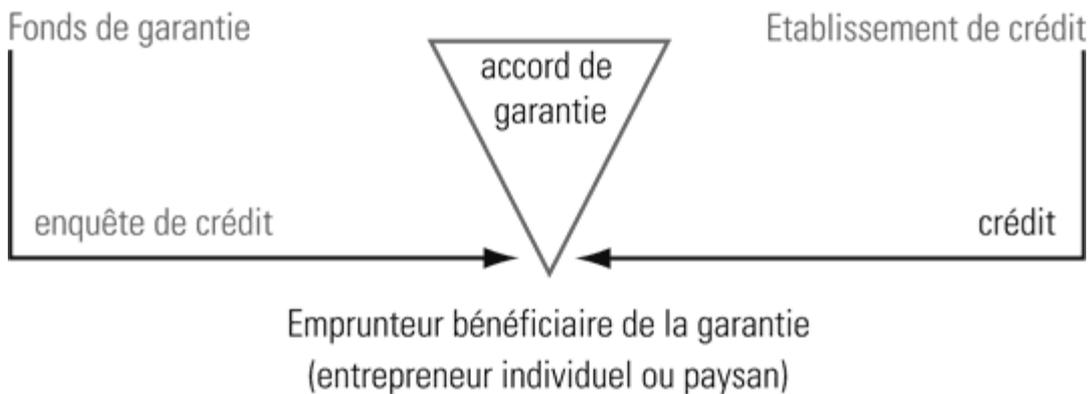
¹¹² -Jean-Michel SERVET, op .cit,p.145.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

savoir : le fonds de garantie, l'établissement prêteur, les clients et dans certains cas une institution médiatrice du prêt et de la garantie¹¹³.

5.2.1. Le modèle de garantie dit « individuel »

Figure (2.1)1 : Le modèle individuel



Source : **Jean-Michel SERVET**, Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement, p. 145

Dans le cas d'un modèle de garantie dit « individuel » (voir **Figure 2.1**) il existe une relation directe entre le garant (autrement dit le fonds de garantie), le bénéficiaire de la garantie et la banque. Le fonds de garantie accorde une garantie de prêt à un emprunteur potentiel (paysan, petit entrepreneur) en fonction de ses propres critères et de sa connaissance du passé financier ou des caractéristiques de l'emprunteur. Muni d'une lettre de garantie (couvrant en général une fraction seulement du montant du prêt à la suite d'un accord entre le fonds de garantie et l'établissement de crédit),

L'emprunteur potentiel s'adresse à un établissement de crédit qui évalue lui aussi cette demande de prêt en fonction de ses propres critères¹¹⁴.

En général, le bénéficiaire de la garantie verse une commission au fonds de garantie ; le montant de celle-ci dépend du montant du prêt et de la garantie. L'établissement financier consentant le prêt peut dans certains cas percevoir cette commission et la reverser au fonds de garantie.

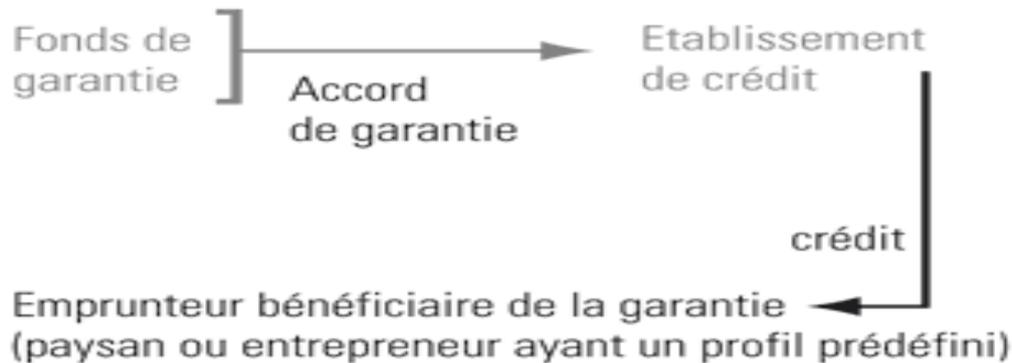
¹¹³-**Jean-Michel SERVET**, op .cit. , p.145.

¹¹⁴- **Jean-Michel SERVE**,op .cit.,p ;146.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

5.2.2. Le modèle de garantie dit de portefeuille

Figure(2.2) : Le modèle de portefeuille



Source : Jean-Michel SERVET, Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement, p. 146

Dans le modèle de garantie dit de portefeuille (voir Figure 2.2), le fonds de garantie convient avec la banque de se porter garant pour un montant global donné et pour un type déterminé d'emprunteurs potentiels. Ceux-ci doivent répondre à des critères prédéterminés. Il s'agit par exemple du plafond individuel de crédit, des caractéristiques des emprunteurs, de la destination du prêt, etc. La cible peut par Exemple être constituée par des micro-entrepreneurs de telle ou telle zone géographique et parfois pour telle ou telle gamme d'activités¹¹⁵.

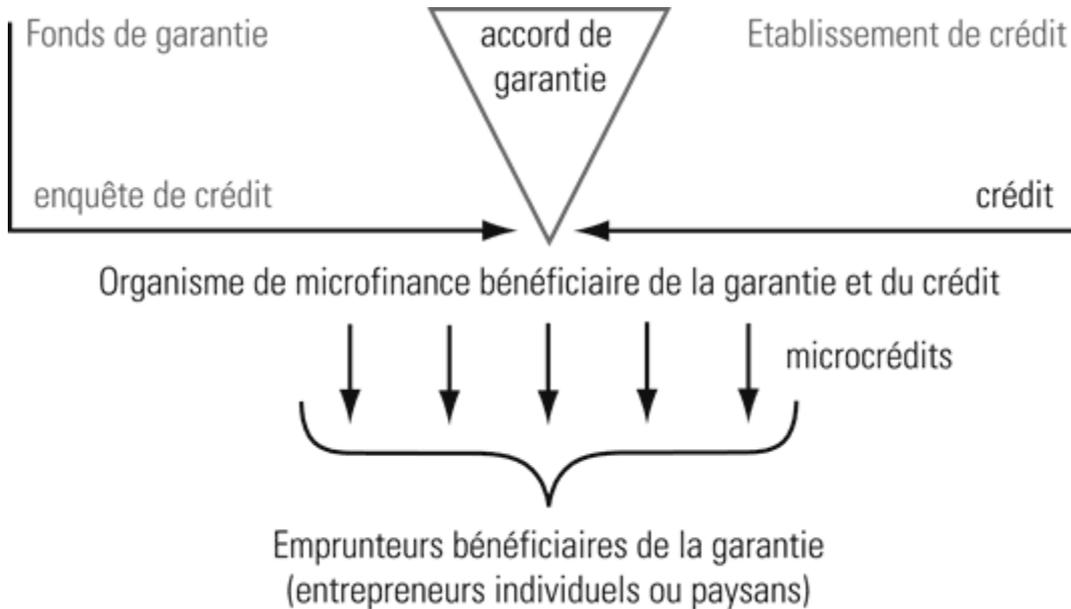
Dans ce cas, la relation entre le fonds de garantie et les bénéficiaires de la garantie est généralement indirecte car elle est médiatisée par l'institution faisant le prêt. Le fonds de garantie couvre pour un certain pourcentage du prêt tous les prêts qui lui sont présentés par l'établissement financier pour autant qu'ils répondent aux critères que recherche le fonds et pour un volume global qui, lui aussi, a été fixé par accord avec l'établissement faisant le prêt¹¹⁶.

¹¹⁵ -Jean-Michel SERVET,op .cit,p.147

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

5.2.3. Le modèle de garantie par la médiation d'une organisation de micro finance

Figure(2. 3) : Le modèle de l'intermédiaire



Source : **Jean-Michel SERVET**, Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement, p. 148

Le troisième type de garantie (voir Figure 2. 3r) est celui où une organisation de micro finance obtient la garantie du fonds de garantie et emprunte auprès d'une banque pour rattraper sous forme de micro prêts à des micro-entrepreneurs (boutiquiers, vendeurs de rue, artisans, transporteurs, etc.) ou à des paysans. L'organisation de micro finance développe ses propres critères et méthodologies dans la diffusion des prêts¹¹⁷.

Les trois modèles répondent de manière particulière au manque de garantie des prêts par caution, nantissement ou hypothèque et facilitent l'obtention d'un crédit auprès de la banque. Toutefois, le troisième modèle possède une supériorité relative comparativement aux deux précédents. Alors que dans le modèle dit individuel et dans le modèle dit de portefeuille l'établissement prêteur subit le coût de transaction élevé d'un microcrédit, dans le modèle de garantie par l'intermédiaire d'une organisation de micro finance, le coût de transaction élevé (par euro prêté) pour des prêts de très faible montant est subi par l'organisation de micro finance et non par le fonds de garantie ou par la banque¹¹⁸.

¹¹⁷ -**Jean-Michel SERVET**,op .cit,p.148.

¹¹⁸ - **Jean-Michel SERVET**,op .cit,p.148.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

5.3. L'exemple du Fonds international de garantie de Genève

Le Fonds international de garantie (FIG) est une expérience originale en matière de garantie et illustre la capacité de rompre avec la logique de l'apport extérieur de fonds ainsi que celle de valoriser et de dynamiser les ressources locales en s'appuyant sur des partenariats à différents niveaux. Cette société coopérative à but non lucratif a été fondée à Genève en décembre 1996 par plusieurs partenaires du Nord et du Sud, notamment une fondation suisse, « Recherches et applications de financements alternatifs au développement » (RAFAD), à laquelle se sont progressivement associées des municipalités, la coopération suisse, la fondation Soros, des personnes privées, etc¹¹⁹.

Le principal objectif du FIG est de permettre d'aider des institutions de micro finance et des coopératives agricoles dans les pays en développement à obtenir des prêts en monnaie locale de la part de banques commerciales locales, et donc de favoriser l'accès au crédit de micro-entrepreneurs individuels ou coopérateurs des pays en développement. Il aurait au cours de ses dix années d'activités contribué à créer plus de 250 000 emplois. Depuis 1996, le FIG a collaboré étroitement avec 53 institutions De micro finance et coopératives agricoles situées dans 17 pays ; actuellement il est actif dans cinq pays d'Afrique et six d'Amérique latine¹²⁰.

6. La nature et le programmes des institutions de garantie

Il s'agit de la propriété, la forme juridique, la permanence de l'activité, et l'implication des actionnaires dans la gestion de l'institution de garantie¹²¹

6.1. La nature des institutions de garantie

6.1.1. Les sociétés de garantie

Sont assujetties au droit applicable aux sociétés commerciales. Dans ce contexte d'encadrement légal, leur statut résulte d'un accord entre actionnaires qui apportent des souscriptions privées et / ou publiques de façon permanente dans le temps. Les actionnaires participent au fonctionnement des organes sociaux conformément au droit des sociétés. L'objet relève exclusivement de l'octroi de la garantie. On y trouve¹²².

6.1.2. Les sociétés mutuelles

Sont des initiatives communes à un ensemble d'entreprises indépendantes ou de leurs organisations représentatives qui s'engagent à octroyer une garantie collective aux crédits concédés à leurs membres. Ces derniers prennent part à la formation du capital et à la gestion de la société, souvent à caractère coopératif. La philosophie est basée sur la mutualisation de la responsabilité, la décision par des pairs, la compatibilité complète avec les principes d'économie

¹¹⁹ -Jean-Michel SERVET,op .cit.,p.150.

¹²⁰ -Jean-Michel SERVET,op .cit.,p.147.

¹²¹ -ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre ,ROLAND Siebeke,op.cit,2010 ,P16 .

¹²² -ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre,ROLAND Siebeke,op.cit,2010 ,P16.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

de marché. En dépit de ce Caractère privé très particulier, certaines sociétés mutuelles reçoivent un soutien public, on distingue :

6.1.3. Les sociétés commerciales corporate

Sont des sociétés commerciales ou des institutions régies par le droit des sociétés, par exemple des sociétés à responsabilité limitée ou des sociétés anonymes ou des sociétés dont les ressources sont mixtes avec une prédominance soit du secteur public, soit du secteur financier.

6.2. Les programmes de garantie

La garantie est exercée dans le cadre légal ou normatif d'une institution de droit public ou administratif selon un règlement régi par une décision administrative ou politique. Des ressources publiques, limitées et temporaires (le fonds de garantie) sont alors consacrées à un but précis et sont administrées généralement comme un patrimoine autonome. La supervision est exercée selon les règles du contrôle des comptes publics ou selon les règles qui gouvernent l'institution en charge de la gestion¹²³.

6.2.1. Les programmes gérés par des institutions spécialisées

Leur exécution est décentralisée vers un organisme tiers spécialisé dans la promotion économique ou l'appui aux PME (agence publique, banque de développement, institution financière publique). La responsabilité financière de l'activité « garantie » est détachée des fonds propres de cette institution et repose en dernier ressort sur le budget public qui a créé le programme¹²⁴.

6.2.2. Les programmes gérés au sein d'une administration de droit public

Cette dernière gère le compte et le règlement selon les objectifs du moment de la puissance publique. Bien qu'il n'y ait pas constitution de société, il peut y avoir un Comité en charge de la décision et du pilotage¹²⁵.

7. les différentes produits de garanties¹²⁶

7.1. La garantie subsidiaire

Une garantie subsidiaire porte uniquement sur une partie du crédit, à savoir la partie qui ne peut être couverte par les garanties personnelles du bénéficiaire de la garantie. Elle ne peut être réclamée qu'après que les garanties personnelles du bénéficiaire de la garantie ont déjà été utilisées. Dans ce scénario, la banque et le fonds de garantie participent toujours au risque, ce qui favorise le suivi des crédits par la banque.

¹²³- ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre,ROLAND Siebeke,op.cit,2010 ,P16.

¹²⁴- ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre,ROLAND Siebeke,op.cit,2010 ,P16.

¹²⁵- ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre,ROLAND Siebeke,op.cit,2010 ,P16.

¹²⁶-Jean-Michel SERVET,op .cit,p143.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

7.2. La garantie subsidiaire complémentaire

Il s'agit d'un mécanisme qui, à l'instar du précédent, exige du bénéficiaire de la garantie qu'il puisse fournir une partie de la garantie, mais où le crédit est remboursé par amortissements en capital. La garantie ne vaut que pendant la période où la garantie complémentaire est strictement requise, en d'autres termes jusqu'au moment où le crédit en cours est, du fait des amortissements, descendu à un niveau inférieur à celui des garanties personnelles de l'emprunteur.

7.3. La garantie solidaire

Le fonds de garantie peut également se porter caution solidaire du remboursement vis-à-vis de la banque. En cas de retard de paiement, la banque a le droit d'exiger le remboursement total de la part du fonds de garantie.

Ce système se prête moins aux garanties directes couvrant des petits crédits. Il est, en revanche, régulièrement appliqué pour les garanties institutionnelles, comme c'est le cas dans le modèle intermédiaire.

8. L'évaluation des systèmes de garanties

8.1. Les avantages et inconvénients de système de garantie¹²⁷

Un fonds de garantie présente toute une série d'avantages et d'inconvénients manifestes.

Les principaux avantages du fonds de garantie sont les suivants :

- Il contribue à l'établissement d'un lien structurel entre les petits prêteurs et le secteur financier formel.
- Il augmente le volume des crédits mis à la disposition des micro-entreprises.
- Le fonds crée l'additionnalité ; en d'autres termes, il incite les banques à octroyer des crédits à un segment qui, sans ce mécanisme, n'aurait pas accès au crédit bancaire normal.
- Il amorce un processus d'apprentissage grâce auquel le secteur bancaire apprendra à mieux apprécier les risques inhérents à l'octroi de crédits aux micro-entreprises.

Le mécanisme peut entraîner un effet de levier et transformer ainsi les maigres dons en fonds de crédit plus importants destinés au microcrédit.

- Le mécanisme permet d'exclure le risque de change tant pour le bénéficiaire de la garantie que pour le garant. Il permet, depuis un environnement de monnaie forte, d'encourager l'octroi de crédits dans un pays à monnaie faible. A long terme, le système pourrait laisser apparaître d'autres avantages au niveau de l'octroi de crédits tels que de meilleures conditions de crédit, des

¹²⁷ - <http://www.ired.org/modules/infodoc/cache/files/pdf/francais/003.pdf>.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

échéances plus longues, des exigences moins élevées en matière de garanties et, pourquoi pas des taux d'intérêt plus faibles.

Les détracteurs des fonds de garantie, en revanche, évoquent les inconvénients suivants :

-Les frais de collecte d'informations sur les bénéficiaires de garanties, les frais d'analyse de ces informations et les frais de suivi sont très élevés. La plupart des fonds de garantie éprouvent dès lors des difficultés à travailler de manière à assurer la couverture des coûts.

- La garantie ôte à la banque une part de motivation à assurer le suivi minutieux de ses crédits. Il peut, à ce niveau, apparaître un certain laxisme, lequel ouvre la porte aux abus.

- Les fonds de garantie sont confrontés, outre au risque de crédit ordinaire, à des abus du type freeriding et moral hazard. Le niveau de remboursement des crédits garantis peut, de ce fait, s'avérer inférieur au niveau initialement prévu.

-La couverture des sinistres peut réduire considérablement la taille d'un fonds de garantie.

- Le mécanisme s'avère moins efficace dans certaines conditions macro-économiques. Dès lors que le secteur financier local ne dispose que de peu de liquidités, un fonds de garantie ne peut exhorter les banques à octroyer des crédits¹²⁸.

8.2. Les conditions de réussite d'un système de garantie¹²⁹

Le succès d'un fonds de garantie dépend de l'accomplissement d'un certain nombre de conditions et entre autres les suivantes :

➤ Un effet de levier

Tout fonds de garantie doit s'efforcer d'atteindre un certain niveau de rentabilité. La réalisation d'un effet de levier financier constitue, à cet égard, une étape essentielle. Au bout de quelques années d'activité, un fonds de garantie doit être capable de garantir un volume de crédits de loin supérieur à sa propre taille. L'absence de tout effet de levier peut semer le doute concernant les perspectives de remboursement. Si les banques ne partagent pas le risque, la légitimité du fonds peut même s'en trouver compromise. Le levier détermine tant la répartition du risque que le coût.

➤ La crédibilité

Le fonds de garantie doit pouvoir s'appuyer sur des actifs financiers suffisants pour respecter facilement ses engagements. L'appel ou claim d'une garantie ne peut être retardé par des formalités administratives abusives. Le fonds doit, en outre, opérer la sélection de ses bénéficiaires de manière transparente et objective.

¹²⁸ - <http://www.ired.org/modules/infodoc/cache/files/pdf/francais/003.pdf>

¹²⁹ <http://www.ired.org/modules/infodoc/cache/files/pdf/francais/003.pdf>

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

➤ Les frais de transaction

Si les banques se montrent réticentes à l'idée d'octroyer à plus grande échelle des crédits aux petites entreprises, c'est surtout en raison du niveau élevé des frais de transaction. Ces frais exercent, en effet, une influence directe sur la rentabilité. La réalisation d'économies sur les frais d'octroi de crédits constituent donc un aspect critique. La prédilection actuelle pour le modèle intermédiaire repose essentiellement sur cet élément.

➤ La limitation du risque d'abus

Le fonds de garantie doit utiliser des éléments capables de limiter le risque d'abus. La durée de la garantie constitue, surtout lorsque l'on travaille avec une lettre de crédit, un élément important (une lettre de crédit n'est, en effet, pas révocable à tout moment et de façon unilatérale par le garant). Les garanties sont temporaires par nature.

8.3. L'efficacité de système de garantie en faveur des PME

8.3.1. les critères ¹³⁰

Un système de garantie efficace doit répondre aux conditions suivantes :

- **Rapidité** : les crédits doivent être disponibles dans les délais exigés par les activités économiques des clients finaux. Des crédits qui arrivent trop tard peuvent être préjudiciables à la micro-entreprise.
- **Disponibilité** : avoir la possibilité d'accéder à des ressources financières de manière permanente et certaine.
- **Flexibilité** : les procédures d'accès à la garantie doivent être souples et non bureaucratiques. Il doit y avoir suffisamment de mécanismes de contrôle interne sans pour autant des investissements lourds en accompagnement.
- **Propriétés des ressources** : une grande transparence est nécessaire dans l'utilisation des ressources pour établir la confiance entre les acteurs.
- **Répartition du risque** : importance de créer un effet de levier grâce à la garantie afin d'utiliser au mieux des ressources rares.

8.3.2. Les raisons

Les systèmes de garantie peuvent rendre le secteur financier dans sa totalité plus efficace par les trois raisons suivantes :

¹³⁰ <http://www.globenet.org/archives/web/2006/www.globenet.org/horizon-local/ada/garantie.html>

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

➤ Réduction de l'ensemble de risques dans une économie

Les systèmes de garanties peuvent contribuer à la diminution des risques « spécifiques » dans une économie. La théorie financière propose de décomposer les risques de crédit en des risques qui peuvent être diversifiés (« risques spécifiques »), et des risques qui ne peuvent l'être. La diversification des risques peut résulter en une diminution du risque total. Par exemple, si une banque a deux clients contractant chacun des crédits (par exemple une compagnie d'aviation et une entreprise de chemin de fer), il est possible que le risque total ou combiné de défaut soit beaucoup moins élevé que la somme des risques individuels (le raisonnement est basé sur la substitution des

Moyens de transport : si la compagnie d'aviation va moins bien, la fréquentation des trains pourrait augmenter). La somme des risques n'est donc pas Équivalente, mais peut être diminuée par la diversification du portefeuille. Donc, si les systèmes de garantie aident à diversifier les risques dans une économie, ils contribuent à réduire le total des risques¹³¹.

➤ Mitigation des effets néfastes de crises financières

Les crises financières comme celle des années 2007-2009 comportent des dévaluations massives de valeur des sûretés dans l'économie globale si bien que l'octroi de crédits devient beaucoup plus risqué. L'existence de système de garantie peut mitiger les répercussions de telles crises sur le financement des PME¹³².

➤ Mitigation d'une répartition inefficace des patrimoines

Les établissements de crédit exigent souvent des sûretés réelles. Or, cette exigence est difficile à remplir pour des personnes peu nanties même si elles ont des projets entrepreneuriaux viables. Les systèmes de garantie peuvent compenser les effets pervers de cette non-adéquation entre l'esprit d'entreprise et la détention d'actifs à apporter dans le projet ou à remettre en sûreté à des prêteurs. D'abord par leur nature même, mais aussi dans leurs mécanismes de décision par la pondération qu'ils donnent aux aspects qualitatifs des dossiers de crédit : formation, expérience, motivation du promoteur, valeur économique du projet¹³³.

➤ Compensation d'un manque de concurrence entre les banques

Dans bien des pays (pas seulement des pays en développement, mais en particulier chez eux), la concurrence entre les banques n'est pas forte. Les banques n'ont donc pas beaucoup d'intérêt à chercher de nouveaux clients, par exemple des PME (sauf à faire du cherry-picking). Or, les autorités étatiques hésitent souvent à introduire des mesures propices à intensifier la concurrence entre les banques par crainte d'instabilité du système bancaire. Sans vouloir justifier dans tous

¹³¹ - ANDRE Douette, DOMINIQUE Lesaffre ,ROLAND Siebeke, op.cit, 2010 ,P13.

¹³² -ANDRE Douette, DOMINIQUE Lesaffre ,ROLAND Siebeke, op.cit, 2010 ,P13.

¹³³ -ANDRE Douette, DOMINIQUE Lesaffre ,ROLAND Siebeke, op.cit, 2010 ,p13.

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

les cas l'hésitation des autorités à faire jouer la concurrence dans le secteur financier, l'intérêt des Banques à financer les PME peut être augmenté par l'usage des mécanismes de garantie¹³⁴.

Vu les multiples avantages que représentent le système de garantie en faveur des PME en matière d'octroi des crédits et de gestion des risques bancaires, le gouvernement Algérien a mis à la disposition des PME des organismes de garantie (CGCI et FGAR) qui permettent de garantir, aux banques et aux établissements financiers, les remboursements d'emprunts bancaires contractés par la PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas de défaillance de la PME, la présentation et la mission de ces organismes sont l'objet de la section qui suit (section 3).

Section 3 : Les organismes de garantie Algérien

La garantie financière donne l'assurance à la banque ou à l'organisme de Leasing, d'être remboursé financièrement en cas de non solvabilité de leur client, qui est une PME.¹³⁵

En vue de soutenir l'effort d'investissement des PME, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a mis en place des mécanismes d'appui financier qui se présentent sous deux formes :

- Le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR). (Sera traité dans la partie pratique chapitre 3)
- La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI).

1. Présentation de la CGCI-PME spa

La caisse de garanties des crédits d'investissement pour les PME en abrégé « CGCI-pme », a été créée à l'initiative des pouvoirs publics par décret présidentiel n°04-134 du 19 avril 2004, qui arrête les principales caractéristiques statutaires et trace, le cadre dans lequel s'inscrivent ses modalités d'intervention.

1.1. Principales caractéristiques statutaires

• **Forme juridique**

La CGCI est une SPA, régie par le code de commerce, les dispositions du décret présidentiel susvisé et ses statuts.

• **Capital social**

-Le capital social autorisé est de 30 milliards DA

-Le capital social souscrit est de 20 milliards DA, réparti comme suit :

- 60% détenus par le trésor public

¹³⁴ -ANDRE Douette,,DOMINIQUE Lesaffre ,ROLAND Siebeke,op.cit,2010 ,p13 .

¹³⁵ -http://www.andpme.org.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=117&Itemid=174&lang=fr

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

- Et 40% répartis entre les 6 banques publiques : BNA, BEA, CPA, BADR, CNEP banque et BDL.

Par ailleurs, la possibilité est donnée à toutes les banques et à tous les établissements financiers de la place, pour prendre une participation dans le capital social de la caisse (art.8 du décret présidentiel).

1.2. Les missions de la CGCI

La caisse a pour objet de garantir, aux banques et aux établissements financiers de la place, les remboursements d'emprunts bancaires contractés par la PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas de défaillance de la PME

- Soutenir la création et le développement de la PME, en lui facilitant l'accès au crédit bancaire.
- Appuyer les politiques nationales en matière de promotion de l'investissement et par extension, les politiques commerciales des banques en direction des PME génératrices de richesse et créatrices d'emplois.
- Servir de levier au financement PME (augmenter les capacités d'engagements des banques par la « dé pondération » du ratio de solvabilité.

1.3. Critères d'éligibilité

La CGCI garantit les crédits d'investissements accordés aux PME répondants aux critères de définition donnée par la loi. Ces investissements doivent être productifs et porteurs d'une valeur ajoutée. Sont exclus de son champ d'intervention, les projets dont le montage financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'État (le secteur de l'agriculture, le secteur de la pêche...), les activités commerciales, et les crédits à la consommation¹³⁶.

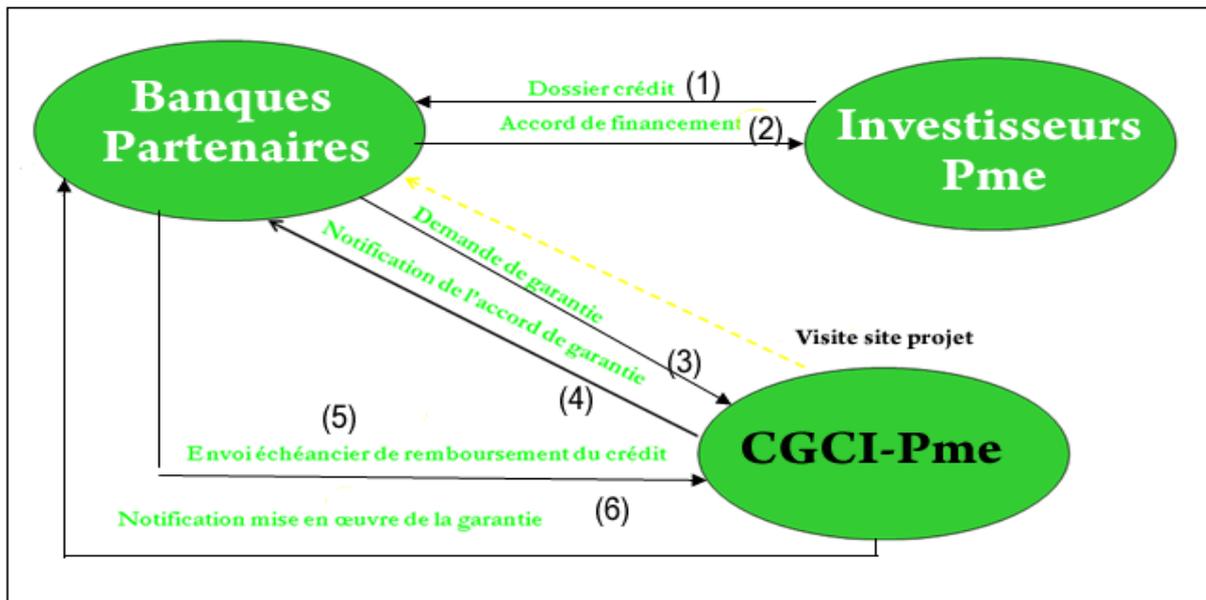
1.4. Modalités d'intervention

- La relation Pme – Banques-CGCI
- La CGCI s'interdit, pour ne pas l'altérer, d'intervenir dans la relation de la banque avec son client. La relation entre les trois composantes de cette opération, ainsi que ses étapes sont schématisées comme suit :

¹³⁶ -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=8&rub=16&lang=fr

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

Figure (2.4): Relation Pme – Banques-CGCI



Source : http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=1&rub=24&lang=fr

1.5. Le mode opératoire¹³⁷

En cas de défaillance des PME, la CGCI garantit à la Banque le remboursement des crédits d'investissement contractés par les PME, sous les deux formes suivantes :

- CMT classiques : 7 ans de maturité dont 2 ans de différé.
- Crédits Bail : mobilier et immobilier jusqu'à 10 ans de maturité.

Le montant du crédit éligible à la garantie est fixé à 500 Millions DA (cv/500 000 €)

La quotité de couverture (taux) de la créance impayée est de :

- 80% pour les investissements de création
- 60% pour les investissements de développement

La garantie est offerte aux Banques, en contrepartie d'une prime à la charge des promoteurs de 0,5%, calculée sur l'encours restant dû et payable annuellement ou si la Banque le souhaite, en flat dès la mobilisation du crédit et pour toute sa durée.

Deux échéances impayées confirment la survenance du risque (sinistre).

La banque dispose de 60 jours pour mettre en jeu la garantie financière à l'appui d'une déclaration de sinistre établie bonne et due forme.

¹³⁷ -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=2&rub=24&lang=fr

Chapitre 2 : Les mécanismes de garantie

Le paiement du sinistre avéré intervient 30 jours après la déclaration de l'Établissement de crédit.

2. Le fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises FGAR

Le FGAR a été fondé par le décret exécutif n 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la PME pour soutenir la création et le développement de cette dernière en facilitant l'accès au crédit.

Nous allons développer ce point d'une façon élargie dans le chapitre suivant.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre nous avons traité les systèmes de garantie ,en évoquant que les sûretés manquantes rendent l'accès au crédit difficile pour PME, ce qui a fait appel a des systèmes de garantie qui ont pour objectif de promouvoir l'accès au financement des PME et les accompagner ,durant les phases les plus décisives de leur cycle de vie (création ,extension ,restriction innovation).

Par la suite en a cités les principaux avantages d'un système de garantie, car il contribue à l'établissement d'un lien structurel entre les petits prêteurs et le secteur financier formel, et il amorce un processus d'apprentissage grâce auquel le secteur bancaire apprendra à mieux apprécier les risques inhérents à l'octroi de crédits aux micro-entreprises.

Dans le chapitre suivant nous traiterons un cas réel en matière d'octroi de garantie : La garantie FGAR, et comment cette dernier facilite l'accès aux crédits en faveur des petites et moyennes entreprises.

Chapitre 3

Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Introduction du chapitre

Ce chapitre sera divisé en trois sections, dans la première section intitulée présentation de l'organisme nous essayerons de présenter le fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises FGAR, ces principales missions, les modalités de son fonctionnement, aussi quelque statistique concernant l'année 2014.

La deuxième section sera consacrée aux Procédure de traitement d'une opération de garantie qui suit trois étapes La procédure de souscription à la garantie, le Suivi des engagements et la procédure de déclaration de sinistre.

Tandis que la troisième section traitera un dossier de demande de garantie d'une PME à eu recours à FGAR pour une garantie financière, dont on précisera la quotité et le montant de l'engagement, lui permettant d'alléger le risque à prendre à l'égard de cette entreprise.

Section 1: Présentation de l'organisme

1. Présentation du FGAR

Le fonds de garantie des crédits à la petite et moyenne entreprise dénommé par abréviation «FGAR », est un organisme de facilitation d'accès des PME au financement bancaire. En raison des difficultés de financement aux quelles sont confronté les petites et moyennes entreprises en Algérie et dans le cadre du développement économique ce fonds a été fondé par le décret exécutif n 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la PME.

Pour ainsi dire le fonds de garantie joue le rôle d'intermédiaire et de propulseur pour les petites et moyennes entreprises, ainsi facilité leurs créations ou éventuellement leurs développement.¹³⁸

2. Missions du FGAR

- Selon le décret de création du FGAR ce dernier est chargé :
 - Octroyer la garantie des crédits aux PME
 - Garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales.
 - Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fonds.
 - Entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et du développement de la PME
 - Engager toute action visant l'adoption des mesures relatives à la promotion et au soutien de la PME dans le cadre de la garantie des crédits d'investissements.

¹³⁸BOULARAS Maha, rapport de stage, 2014 2015,p4

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

3. Les types d'investissement concernés par le FGAR

Le FGAR interviendra dans l'octroi de garantie en faveur des PME réalisant des investissements en matière de :

- Création d'entreprises.
- Rénovation des équipements
- Extension de l'entreprise
- Prise de participation

4. Les types de Crédits concernés

- Crédit d'investissement à moyen terme « CMT »
- Crédit-bail « Leasing »

5. Modalité de fonctionnement de FGAR

La garantie du FGAR couvre un taux du solde du capital du crédit consenti par la Banque. Ce pourcentage est établi pour chaque projet. Il est précisé dans le certificat de garantie émis par le FGAR à la Banque. Le taux de la garantie est plafonné à un maximum de **80%** du crédit. Ce taux est calculé pour chaque projet selon le coût et le risque et sur la base de plusieurs critères (Annexe1).

- Le montant minimal de la garantie par projet est de **5 millions DA** et le montant maximal est de **50 millions DA**.
- Le montant maximal de 50 millions DA désigne la garantie accordée et non le coût du projet.
- La durée maximale de la garantie est fixée à : **7 ans** pour un crédit d'investissement classique et **10 ans** pour un crédit-bail (leasing).
- La garantie accordée doit être nécessaire à la réalisation du projet pour laquelle elle a été consentie.
- La banque demandera des sûretés sur les actifs prévus au financement du projet.
- Un plan d'affaires détaillé selon les normes du FGAR est requis.
- La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par le FGAR.
- L'investisseur peut parallèlement présenter le projet à sa banque.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

- La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.

6. La Garantie adossée au fonds MEDA

Un montant de 15 millions d'euros soit l'équivalent de 1,4 milliards de dinars est mis à la disposition du FGAR, par la commission européenne

Entreprises éligibles Répondant à la définition de la PME.

- Ayant au moins 1 bilan clos.
- Projet d'investissement de type extension de capacités de Production et/ou diversification d'activité
- Principales modalités.
- Quotité Garantie :
 - ✓ Le FGAR couvre 60 % du montant du crédit bancaire, ainsi que les intérêts y relatifs.
 - ✓ L'engagement unitaire minimum pour une entreprise est fixé à 4 millions de dinars.

L'engagement unitaire maximum pour une entreprise est fixé à 250 Millions de dinars

Tableau (3.1) : Ce tableau représente la Garantie sur fonds propres du FGAR

Le tableau ci-dessous permet de mentionner la différence entre la garantie FGAR et la garantie MEDA selon plusieurs critères.

| FONDS | FGAR | MEDA |
|-------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| Cible | Création/ Extension | Extension |
| Quotité / Crédit | 10% à 80% | 60% |
| Montant de la garantie | 5 MDA à 50 MDA | 4 MDA à 250 MDA |
| Crédit éligible | 5 MDA à 500 MDA | 6.6 MDA à 416 MDA |
| Assiette | Crédit en principal | Crédit + intérêts |
| Indemnisation | En 2 tranches | En 1 seule tranche |
| Commissions | 1% / an CMT 0.5 % / an Leasing | 0.5% / an |

Source : Elaborée par nos soins

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

7. Les banques partenaires avec le FGAR

Tableau (3.2) : Les banques conventionnées avec le FGAR

| les banques publiques | les banques privés |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ BNA ▪ BADR ▪ CNEP banque ▪ CPA ▪ BEA | <ul style="list-style-type: none"> ▪ EL BARAKA BANK ▪ HOUSING BANK ▪ ALGERIA GULF BANK ▪ NATIXIS ALGERIA ▪ ALGERIALEASING CORPORATION ▪ SOCIETEGENERAL ALGERIE, ▪ BNP |

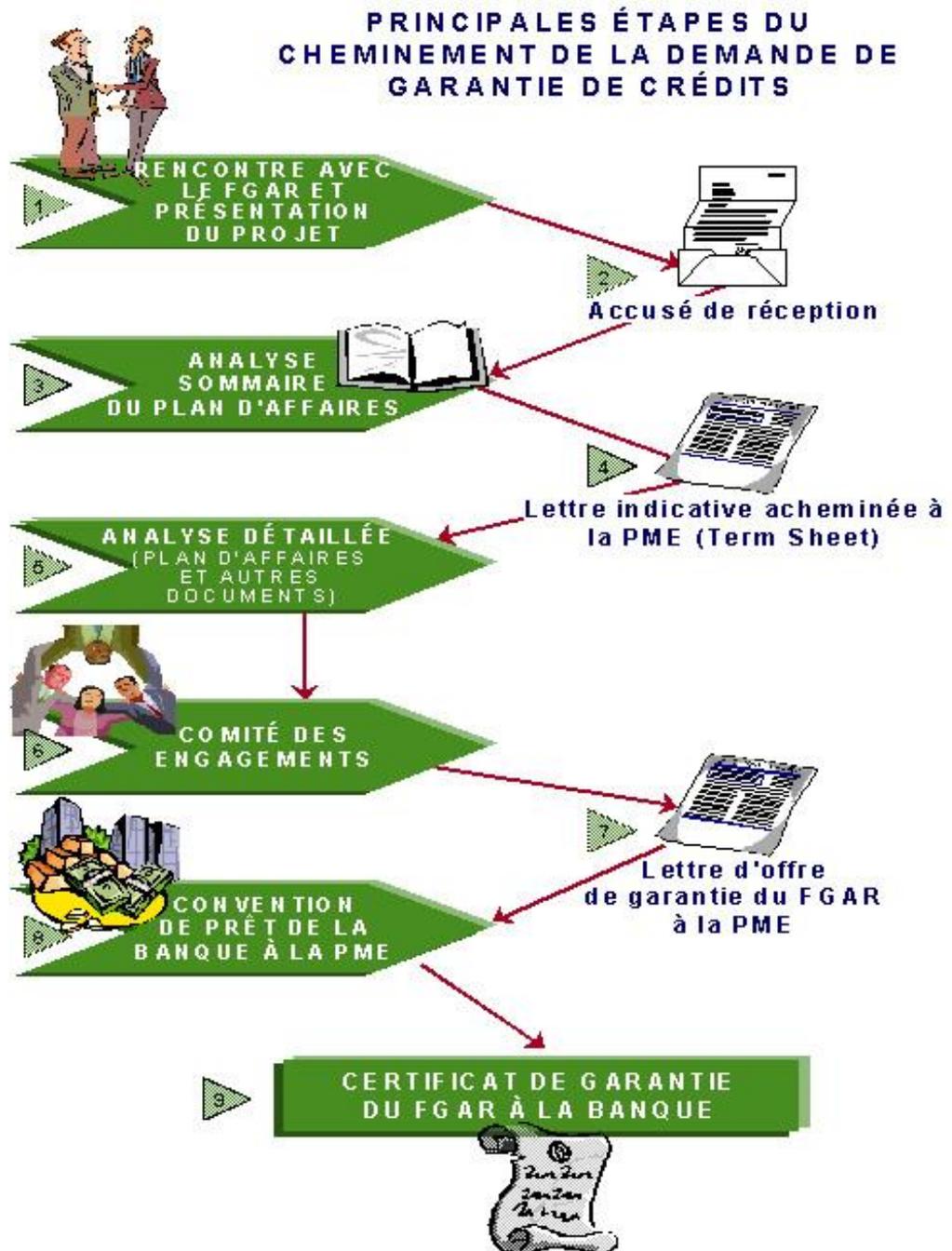
Source : élaboré par nos soins

8. Principales étapes du cheminement de demande de garantie de crédit

- Rencontre du promoteur avec le chargé d'études et présentation du projet.
- Accusé de réception du dossier
- Comité des engagements
- Lettre de l'offre de garantie à la PME et l'accord de principe.
- Convention de crédit entre la banque et la PME.
- Certificat de garantie du FAGR à la banque.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Figure (3.1) : Principales étapes du cheminement de demande de garantie de crédit



Source : WWW.FGAR.DZ

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

9. Les Atouts de la Garantie Financière pour le promoteur

- Conseil et assistance dans la maturation du projet.
- La garantie est flexible et adaptable au besoin de l'entreprise.
- Le cout de la garantie est inférieur au frais de mobilisation d'une hypothèque.
- Eviter la mobilisation de biens personnels pour la couverture du crédit.
- Possibilité de négociation pour la réduction de taux d'intérêt.

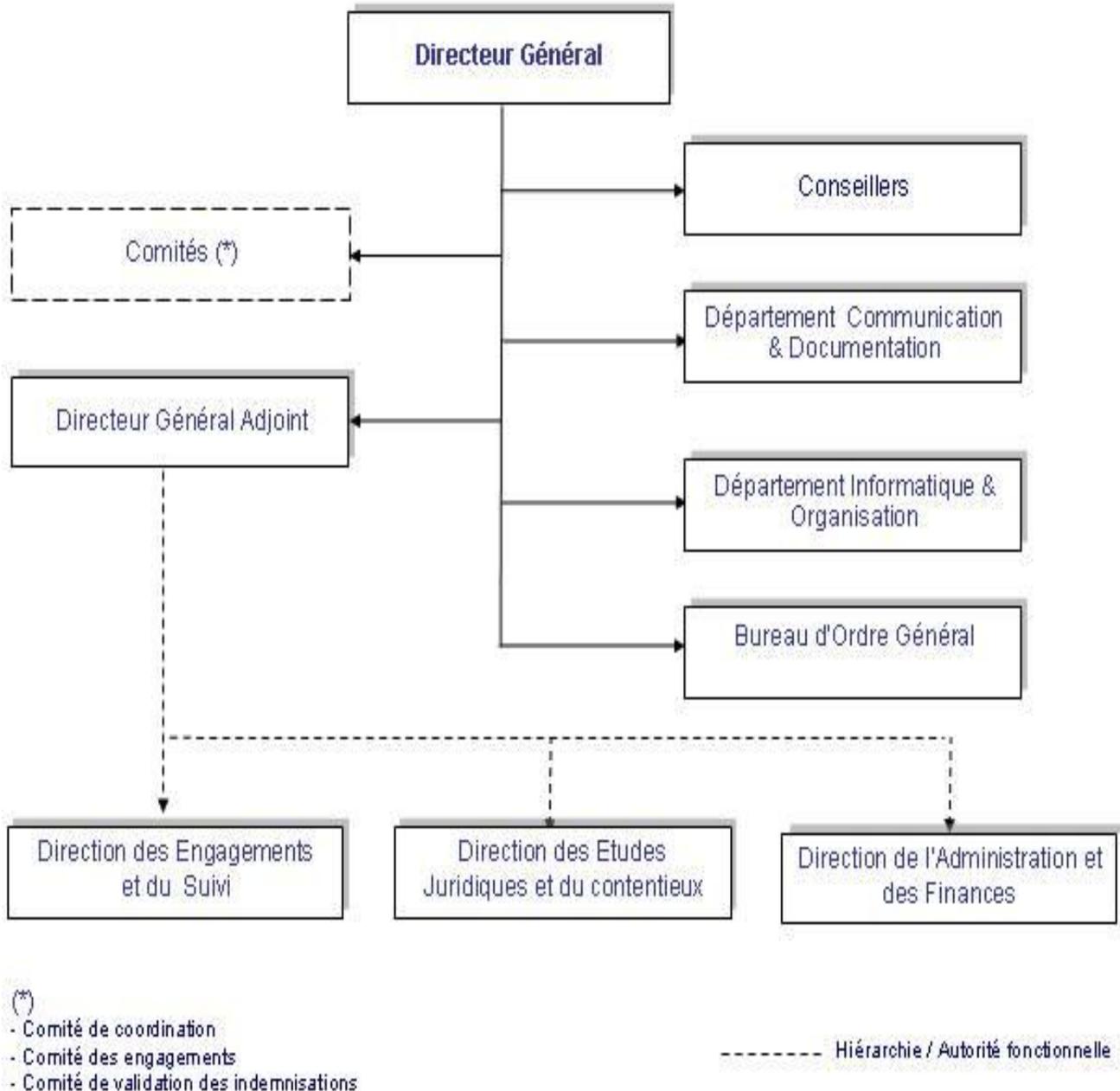
10. Les Atouts de la Garantie Financière pour la Banque

- Partager le risque avec une proportion importante prise par le FGAR, la garantie du FGAR est assimilée à une garantie d'état (LFC 2009).
- Conforter la décision de la banque grâce à une appréciation externe du risque.
- Réduire les provisions sur les créances détenues par la Banque.
- La garantie FGAR s'adresse exclusivement à la Banque et échappe aux créanciers privilégiés (Fisc...).
- En plus de l'obligation du respect des formes juridiques de la constitution de gages et autres suretés.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

11. Présentations de structures¹³⁹

Figure (3.2) : Organigramme de fond des garanties aux crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR)



Source : www.fgar.dz

¹³⁹ RAPPORT de stage BOULARS Maha, 2014

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

11.1. Direction générale

Représentée par Monsieur le Directeur Général qui est nommé par décret et dont la mission principale est la mise en œuvre de la politique tracée par sa tutelle (Ministère de l'industrie et des Mines). Doit veiller au bon déroulement des activités de l'établissement à travers le strict respect des procédures de fonctionnement de l'institution

11.1.1. Le directeur général adjoint

Il participe à la définition du programme d'activité et de développement du FGAR, et veille au respect et à l'application de la réglementation des procédures et instructions concernant l'organisation et le fonctionnement des structures.

Aussi, il coordonne les activités à caractère juridique et les contentieux du FGAR.

11.1.2. Les conseillers

Placés sous l'autorité du directeur général, deux conseillers sont nommés à cet effet :

➤ Conseiller principal

Il est chargé de Suivre l'économie nationale et internationale, et d'établir Régulièrement des notes de conjoncture, et de constituer et gérer des données concernant les statistiques économiques, commerciales et financières (PIB, investissement, balance commerciale, taux de change d'intérêt, taux d'inflation Etc.)

➤ Conseiller Niveau 2

Il est chargé d'établir régulièrement les rapports concernant les PME, et de faire un suivi régulier sur l'investissement et la fiscalité en générale.

11.1.3. Les taches de la direction générale

Consiste à Préparer les dossiers du conseil d'administration, et les transmettre aux membres de ce dernier.

De préparer les réunions de conseil d'administration, d'établir les procès-verbaux, et d'assurer le secrétariat des comités de la coordination et des engagements et d'établir les procès-verbaux.

11.2. La cellule communication et documentation

Sous l'autorité d'un cadre supérieure elle a pour mission principale : De définir et de mettre en œuvre le plan de communication interne et externe et de concevoir les instruments nécessaires au développement de cette fonction.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

11.3. Cellule informatique et organisation

Elle est placée sous l'autorité d'un cadre supérieure, elle a pour mission : De définir le plan informatique du FGAR et suivre son application, et de développé les solutions informatique nécessaire à l'activité et a l gestion du FGAR.

11.4. Le bureau d'ordre général

Sous l'autorité directe du directeur général adjoint le BOG est chargé d'ouvrir et enregistre le courrier arrivé et le transmettre au secrétariat général (à l'exception du courrier personnalisé qui ne doit pas être ouvert et remis à l'intéressé).

11.5. Les Directions Centrales

Cette structure représente le centre dynamique des missions principales du FAGR est constituée de deux départements.

11.5.1. Le département des engagements :

Il est chargé :D'élaborer et mettre en place la procédure d'évaluation d'analyse et de normalisation des dossiers techniques soumis au FGAR pour une garantie de crédits , aussi d'assurer l'évaluation du risque projet et du risque entreprise et d'émettre un avis technique.

11.5.2. Le département du suivi

Il est chargé :

- De suivre la mise en place de la garantie du FGAR.
- De préparer le contrat de garantie en relation avec la direction chargée des études juridiques.
- De suivre les investissements ayant reçus la garantie du FGAR.
- De veiller au respect des contrats garantis.
- D'informer la direction chargée du contentieux de tout risque de défaillance de l'investissement garanti par le FAGR.
- De constituer le dossier contentieux dans le cadre principal de la mise en jeu de la garantie du FGAR, en ressortant les éléments fondamentaux pour un suivi et une analyse (domiciliation, banque, montant de l'investissement, le secteur et la branche, la création d'emploi, etc.).

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

11.6. La direction des études juridiques

Cette direction est chargée de gérer tous les documents ayant un caractère juridiques, et aussi de définir toutes les procédures et de reconstituer les dossiers contentieux dans le cadre principal de la mise en jeu de la garantie des crédits octroyés FGAR.

12. Les statistiques du fonds de garantie des crédits aux PME qui concerne l'année du 01/01/2014 au 31/12/2014

12.1. Répartition des garanties par projet du 01/01/2014 au 31/12/2014

La garantie FGAR a permis de créer durant l'année 2014, 7059 emplois et 3057 301 investissements par emploi.

Tableau (3.3): Répartition des garanties par projet

Montant en DA

| Items | Total |
|-------------------------------------|----------------|
| Nombre des garanties accordées | 283 |
| Cout total des projets | 21 581 486 176 |
| Montant des crédits sollicités | 15 331 569 039 |
| Taux moyen de financement sollicité | 71% |
| Montant des garanties accordées | 8 060 918 218 |
| Taux moyen de garantie accordée | 53% |
| Montant moyen de la garantie | 28 483 810 |
| Nombre d'emplois à créer | 7 059 |
| Investissement par emploi | 3 057 301 |
| Crédit par emploi | 2 171 918 |
| Garantie par emploi | 1 141 935 |

Source : Annexe n°2

Commentaire :

Durant l'année 2014 le FGAR est engagée pour un montant de 8 060 918 218DA de risques qui ont permis la mise en place de 15331 569 039 DA de financement bancaire.

Le taux moyen de financement sollicité représente 79% qui a permis le financement des projet en extension par rapport a 58% qui représente les projet en création (Annexe n°3).

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

12.2. Répartition des projets garantis par régions du 01/01/2014 au 31/12/2014

Le tableau ci dessous représente le nombre total de projets garantis selon les régions

Tableau (3.4): Répartition des projets garantis par région du 01/01/2014 au 31/12/2014

| REGION | NBRE DE PROJET | % |
|--------|----------------|-----|
| CENTRE | 120 | 42 |
| EST | 89 | 31 |
| OUEST | 60 | 21 |
| SUD | 14 | 5 |
| TOTAL | 283 | 100 |

Source : Annexe n°4

Commentaire :

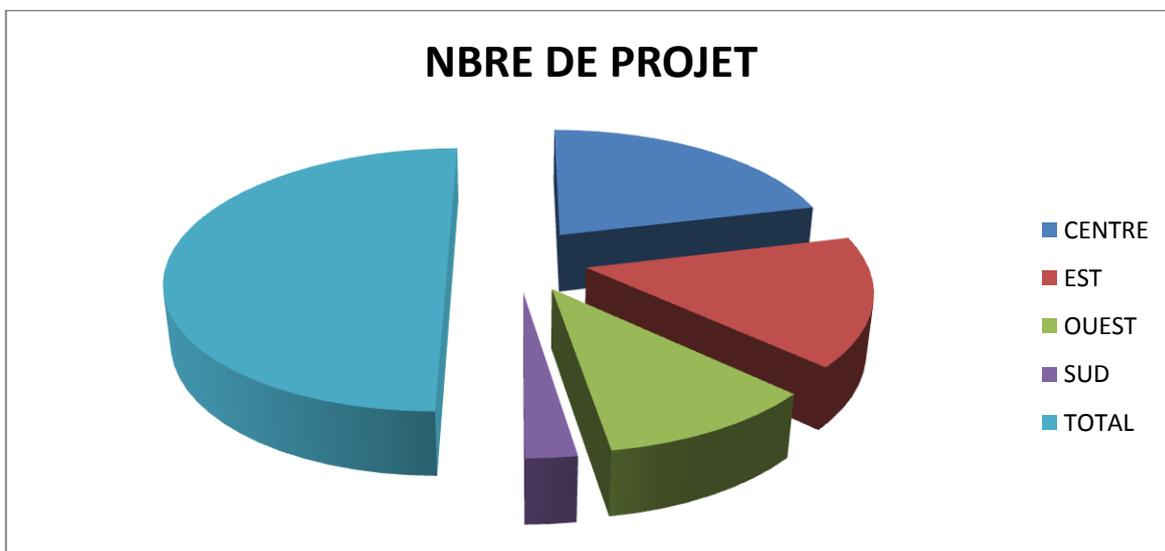
La région Est et Centre occupent la pole position avec respectivement 42% ET 31% alors que la région ouest et sud présente respectivement des taux de 21% et 5%.

Il faut noter, cependant, une évolution positive observé au niveau de ces deux régions (ouest et sud) comparativement aux exercices précédents)

En tout état de cause, une évolution plus significative doit dépendre beaucoup plus du dynamisme commercial des banques partenaires au niveau de ces deux régions à fortes potentialités économiques.

Dans cette optique, il a été retenu le principe de privilégier l'implantation des directions régionales dans les zones à forte densité du tissu PME. Ce sont les antennes régionales d'Oran, Annaba, Ouargla et deux autres antennes sont en projets à savoir Sétif et Ouargla.

Figure (3. 3) : Répartition des projets garantis par région



Source : Elaborée par nos soins

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

12.3. Répartition des projets garantis par secteur d'activité du 01/01/2014 au 31/12/2014

Ce tableau ci dessous résume la décomposition des projets de garantie par secteur d'activité selon le nombre de projet et les montants des crédits garantie

Tableau (3.5) : Nombre total de projets PME garantis et montant des garantis par Secteur d'activité.

| Secteur d'activité | Nombre de projets | % | Montant de la garantie | % | Nombre d'emplois | % |
|--------------------------------|-------------------|-------------|------------------------|-------------|------------------|-------------|
| Industrie | 112 | 40% | 4074877644 | 51% | 3 051 | 43% |
| BTPH | 109 | 39% | 2 514 294 775 | 31% | 3 079 | 44% |
| AGRICULTURE & PECHE | 3 | 1% | 60 854 387 | 1% | 46 | 1% |
| Services | 58 | 20% | 1 410 891 232 | 18% | 892 | 13% |
| TOTAL | 283 | 100% | 8 060 918 038 | 100% | 7 059 | 100% |

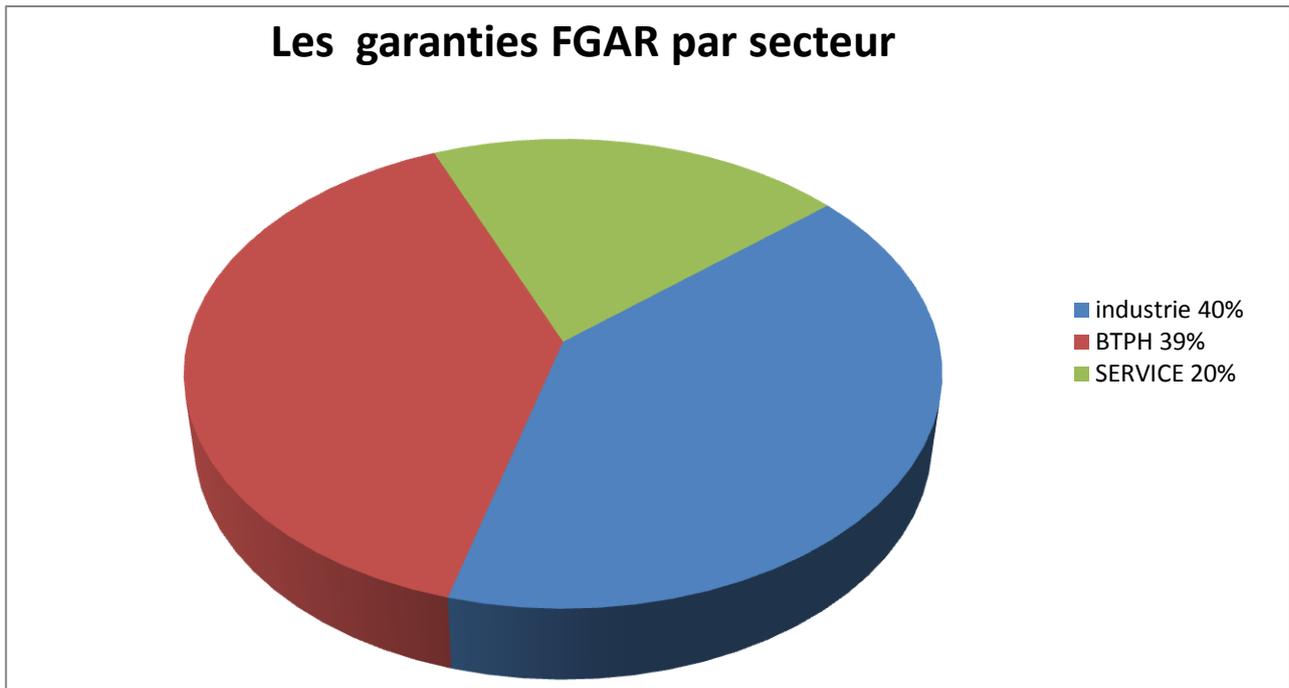
Source : Annexe N°5

Commentaire :

On notera une concentration sur trois filières principale, industrie BTPH et service, qui représentent à elles seules 99% des projets garanties en termes financiers ; Le secteur industrie occupe la premier place avec 112 projet représentant un taux de 40%, Et Le secteur bâtiment et travaux publics occupe le deuxième range avec un taux de 39 % et en troisième positions c'est le secteur services avec une part de 20%.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Figure (3.4) : Nombre total de projets PME garantis et montant des garantis par secteur d'activité



Source : Elaborée par nos soins

Section 2 : Procédure de traitement d'une opération de garantie

Cette section sera consacré a présente la procédure de traitement d'une opération de garantie qui passe par trois étape principal comme l'indique les points suivantes :

- La procédure de souscription a la garantie ;
- Le Suivi des engagements ;
- La procédure de déclaration de sinistre.

1. La procédure de souscription a la garantie¹⁴⁰

Cette procédure s'applique à la direction des engagements et du suivi.

1.1. Réception du dossier de promoteur

Le chargé de suivi reçoit le promoteur et lui explique la nature de l'intervention du FGAR dans le financement de son projet.

Aussi, Le chargé de suivi remet au promoteur la liste des documents à fournir (Annexe 6et 7).

¹⁴⁰ MANUEL DES procedures,procedure.20,version 4,page 1 sur7

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

1.2. Champ d'intervention

Le chargé de suivi s'assure que la demande d'octroi de garantie du promoteur concerne la réalisation d'investissement en matière de :

- Création d'entreprises ;
- Rénovation des équipements ;
- Extension de l'entreprise ;
- Prise de participation.

1.3. Les entreprises éligibles à la garantie

Sont toutes les entreprises qui remplissent les critères de définitions d'une PME conformément à la loi d'orientation sur les PME. La priorité est donnée aux projets qui répondent à un ou plusieurs critères suivants :

- Vise la fabrication de biens ou de services inexistantes en Algérie ;
- Dégage une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués ;
- Contribue à une réduction des importations ;
- Permet l'utilisation de ressources naturelles disponibles en Algérie tout en favorisant la transformation de matières premières locales ;
- Nécessite une main-d'œuvre recrutée chez les jeunes diplômés des centres de formation de métiers, d'écoles techniques et d'universités ;
- Est à réaliser dans des régions ayant un important surplus de main d'œuvre ;
- Permet de développer de nouvelles compétences ou du savoir faire, particulièrement dans la nouvelle économie ;
- Innovateur dans le domaine de la technologie ou en matière de savoir-faire.

1.4. Entreprises non éligibles à la garantie

Le chargé de suivi s'assure également que le projet :

- N'a pas bénéficié d'un montage financier d'un dispositif d'appui financier en cours des pouvoirs publics ; la nature des avantages, le délai de prescription, les prérogatives et les moyens de vérification seront déterminés par instruction ;
- Est bien une PME selon la définition prévue par la loi n° 01-18 du 12-12-2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME ;
- N'est pas une banque, établissement financier ou compagnie d'assurance ;
- N'est pas une agence immobilière ;
- N'est pas une société cotée en bourse ;
- N'est pas une société d'import-export, à l'exception de celles destinés à la production nationale, quand le chiffre d'affaires annuel réalisé au titre des importations est inférieur ou égal au deux tiers (2/3) du chiffre d'affaires globale ;
- N'est pas une entreprise œuvrant exclusivement dans le commerce

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

- Ne vise pas le refinancement d'une ancienne dette ;
- Ne causant pas une pollution significative à l'environnement.

1.5. Accusé de réception du dossier

- Si le dossier technique du promoteur est incomplet, des explications sont fournies au promoteur en vue de sa représentation.
- Si le dossier technique du promoteur est complet, il est conservé par le chargé de suivi.

Le promoteur doit compléter les documents administratifs, avant la transmission du certificat à la banque.

Le chef de département suivi examine le dossier du promoteur, et La fiche de validation de la réception renseignée par le chargé de suivi.

1.6. L'étude du projet

Le montage et l'étude financière du dossier sont réalisés selon des critères de solvabilité et rentabilité et d'autre socioéconomiques et aussi par l'application des ratios comme l'indique le tableau ci –dessus :

Tableau (3.6) : Les principaux critères et ratios pour l'évaluation du projet

| Critères de solvabilité et rentabilité | critères socioéconomiques | Application des ratios |
|---|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> -La qualité de la direction du projet. -Le positionnement de la PME dans le marché. -La rentabilité du projet. -La structure financière du projet. -La qualité des investissements. | <ul style="list-style-type: none"> -La création d'emploi. -Le développement des régions défavorisées. | <ul style="list-style-type: none"> -Les ratios analysant les facteurs de production. -Les ratios de gestion de rentabilité -Les ratios d'exploitation -Les ratios financiers -L'application de ratios permet l'application d'un système de cotation de risque au projet. -La liste des ratios à appliquer est fixée par instruction. |

Source : Elaboré par nos soins

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Après la réalisation de l'étude de projet le chargé d'étude Réalise l'étude :

- Propose le niveau de garantie à accorder ;
- Propose le niveau de garanties à recueillir ;
- S'assure de l'application des instructions en vigueur.

1.7. Approbation de l'étude

L'étude réalisée est contrôlée par le chef de département engagements pour qu'il s'assure de l'application du barème des commissions qui sont :

Commission d'études : C'est une commission exigée lors du dépôt de dossier de demande de garantie qui de 20.000 DA HT.

Commission d'engagement : Exigible lors de la délivrance du certificat de garantie (après accord du comité des engagements du FGAR et de la disponibilité de la convention du crédit bancaire). Le taux de cette commission est de 1% pour les crédits classiques (Crédit à moyen terme) et de 0,5% pour le crédit leasing.

1.8. Contrôle de l'application des critères d'évaluation de projet

Le directeur des engagements et de suivi s'assure de l'application des critères d'évaluation en vigueur et examine le niveau des engagements à octroyer par rapport aux garanties proposées.

1.9. Examen du dossier par le comité des engagements

La programmation des séances du comité des engagements est proposée par le directeur général adjoint et approuvée par le directeur général. Elle est communiquée à l'ensemble des membres.

1.10. Octroi et la validité de l'offre de garantie

Le directeur des engagements et de suivi établit l'offre de garantie.

L'offre de garantie est valable pour une durée de douze (12) mois, à compter de la date du passage du dossier au niveau du comité des Engagements durant laquelle il appartient à l'entreprise de justifier auprès du FGAR l'obtention d'un accord de financement bancaire.

Toutes fois, toute demande de prorogation de la dite offre doit être justifiée et doit passer en comité des engagements.

1.11. Réception de l'accord bancaire

Dès réception de l'accord bancaire justifiée par une notification et/ou convention et /ou contrat de crédits finançant le projet du promoteur, le chargé de suivi examine et compare les conditions bancaires du crédit avec celles de l'offre de garantie.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

- Si les conditions bancaires reprennent les conditions de l'offre de garantie, il procède à l'établissement du certificat de garantie.
- Si les conditions bancaires sont en contradiction avec celles de l'offre de garantie et qu'elles engagent d'avantage le FGAR, il élabore une note en concordance avec les nouvelles données, en vue de la présenter au comité des engagements.

1.12. Octroi du certificat de garantie

Le certificat de garantie est établi par le directeur des engagements et de suivi, validé et visé par le directeur juridique et contentieux et signé par le directeur général en deux exemplaires originaux.

2. Suivi des engagements¹⁴¹

Cette procédure s'applique à l'ensemble des engagements en cours du FGAR pour l'appréciation de l'avancée du projet dont le financement est garanti par le FAGR, le suivi commence dès la délivrance du certificat de garantie à la banque domiciliataire.

Le chef de département suivi actualise au moins une fois par semestre et au besoin, les informations suivantes sur la PME auprès de la banque domiciliataire du projet :

- Les garanties recueillies par la banque ;
- Situation de consommations du crédit situation de remboursements ;
- Toute modification portant sur les lignes de crédit, sur l'échéancier ou sur les Suretés.

Classification des engagements en cours :

Les engagements en cours sont classés en trois catégories :

Les engagements courants : Sont les garanties accordées aux projets en cours de réalisation ou sont réalisés dont les tombées d'échéances sont honorées .Ce sont les projets qui connaissent une bonne issue.

Les engagements douteux : Sont les garanties accordées aux projets non réalisés ou réalisés ayant connu au moins deux tombées d'échéance de suite qui n'ont pas été honorées .Ces projets sont en phase précontentieuses au niveau de la banque.

Les engagements compromis : Sont les garanties accordées aux projets non réalisés ou réalisés qui est en phase contentieuses au niveau de la banque domiciliataire.

3. Les procédures de déclarations de sinistre

3.1. Les conditions de recevabilité de la déclaration du sinistre

La déclaration du sinistre est établie par l'Établissement de crédit et transmise aux fonds de garantie(FAGR), après **le constat de l'insolvabilité présumée ou déclarée** de la pme bénéficiaire du crédit garanti, notamment à travers:

¹⁴¹ MANUEL DES procédures ,Pr .21 , version01 ,Page 1sur 5

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

- La défaillance de remboursement du crédit
 - La faillite ou le règlement judiciaire
- Le sinistre devient effectif après un constat de carence qui correspond à trois (03) échéances impayées.
 - L'Établissement de crédit dispose alors de 15 jours pour en faire la déclaration aux fonds de garantie.

3.2. Les modalités de règlement de l'indemnité du sinistre

- Lorsqu'il est constaté que toutes les actions engagées dans le cadre de la procédure précontentieuse et réglementaire (sommation de payer simple ou par exploit d'huissier de justice en fonction des cas, lettre de mise en demeure, lettre de saisie arrêt bancaire.) ont été épuisées pour recouvrer la créance échue et non honorée et sous réserve de la recevabilité du dossier de la déclaration du sinistre, Le FGAR procède au règlement de l'indemnité due trente (30) jours ouvrables suivant la date de réception de la dite déclaration.
- FGAR indemnise 40% comme une première tranche sur le sinistre déclaré et le reste interviendra et après épuisement de toute les démarches entreprises par la banque pour la vente des actifs (nantissements, équipement, terrains ...etc.), dans un délai. De trois 3 ans (selon la procédure de liquidation des garanties exigées) Il existe deux cas :

Premier Cas : mise en jeu des garanties inférieurs à leur valeur initial, Le FGAR rembourse le reliquat soit 60% restant.

Deuxième cas : mise en jeu des garanties supérieur le produits étant supérieur, la banque recouvre sont engagement initial et procède la garantie de FAGR pour la partie de 40%. La banque remboursera au FGAR les 40% en cas de réalisation de bénéfice par contre

- Si elle réalise une perte FGAR doit payer la différence.
- Si il ya une perte sèche FGAR paye la totalité de garantie

Section 3 : Etude de cas d'un dossier

« Projet d'extension d'une entreprise de travaux publics »¹⁴²

Notre travail repose sur l'étude d'un dossier de crédit d'une entreprise de travaux publics ayant sollicité la banque Bank XXX pour un crédit d'investissement pour un projet d'extension.

L'entreprise en question à eu recours à FGAR pour une garantie financière, dont on précisera la quotité et le montant de l'engagement, lui permettant d'alléger le risque à prendre à l'égard de cette entreprise.

¹⁴² Dossier étudié aux sein du FGAR

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

L'objectif est de constater si oui ou non l'intervention de la FGAR, par sa garantie financière à contribuer à l'atténuation du risque perçue par la banque et faciliter l'accès au financement bancaire de la PME.

1. Le traitement du dossier

1.1. Identification de l'emprunteur

Le tableau ci-dessus représente les principales caractéristiques concernant l'emprunteur le crédit et la garantie :

Tableau (3.7) : Identification du promoteur et du projet

| | |
|---|--|
| Établissement de crédits | banque xx |
| Référence de la garantie | 116/001/2009/DG/FGAR |
| Durée de validité de certificat de garantie | 12 mois à compter de la date de sa signature |
| Gérant | Xxx |
| Statue juridique | Entreprise Individuel |
| Siège social | BOUKADER, CHLEF |
| Référence de registre commerce | Xxxx |
| Chiffre d'affaire | 265 953DA |
| Activité | Travaux publics |
| Objet de la demande | Extension |
| Date de début activité | 27/08/1995 |
| Type de financement | CMT |
| Objet du crédit | Acquisition de l'équipement de production |
| Montant du crédit accordé | 75 Millions Dinars |
| Date convention de crédit | 26/11/2008 |

Source : Etablie par nos soins

2. Présentation de l'entreprise

L'entreprise individuelle XXX est une PME dans le secteur de travaux publics classé en catégorie 5 selon l'attestation de spécialisation et de classification professionnelle, elle est créée en date 27/08/1995 et exerce son activité dans plusieurs wilayas du pays notamment Chelf, Lieu de son implantation plus exactement à la rue si Tarek Boukader.

3. Description des activités de l'entreprise

L'entreprise réalise des travaux de terrassement, d'hydraulique, de bâtiment et travaux de construction en tout corps d'État.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

4. L'objet de l'opération de financement

L'objet de financement consiste des équipements de production destinés à l'extension de l'entreprise de réalisation de bâtiment travaux publics, La société a sollicité la Banque XXX pour un crédit d'investissement d'un montant de 75.000.000 DA sur 5 ans dont 5(12mois de différé) dont la périodicité de remboursement est trimestrielle, ainsi la liste et les montant des équipements à fournir comme suite :

Tableau(3.8) : Représente les équipements production désigne à l'extension

| Structure d'investissement | Montant KDA | Structure de financement | Montant KDA | % |
|----------------------------------|-------------|--------------------------|-------------|------|
| Investissement | 150 000 | Apport personnel | 75 000 | 50% |
| Engins de travaux publics | 10 4000 | Apport en numéraire | 75 000 | |
| Matériel roulant | 46 000 | Concours bancaires | 75 000 | 50% |
| | | investissement | 75 000 | |
| Cout du projet | 150 000 | Cout du projet | 150 000 | 100% |

Source : Dossier étudié aux sein du FGAR

Commentaire :

Le cout global du projet s'élève à un montant de 150 000 KDA. Cet investissement comprend l'acquisition des équipements suivants :

- Engins de travaux publics pour un montant de 104 000KDA soit 69% du cout globale, Et du matériel roulant pour un montant de 46 000 KDA soit 31% du cout global.

5. Marché et concurrence

L'entreprise XXX, se développe dans un marché où la maîtrise des couts, le respect des délais et de la qualité sont les principaux atouts qui lui offrent un avantage concurrentiel à concrétiser par la disposition des moyens humains, financiers et matériels.

Le plan de charge de cette affaire, arrêté au 30/09/2008, représente un marché de 665 168 KDA, qui s'achèvera en décembre 2009.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

6. Analyse des résultats

6.1. La situation réelle

Le tableau ci-dessus représente l'évolution de la situation réelle de l'activité de l'entreprise:

Tableau (3.9) : L'évaluation de la situation réelle de l'activité de l'entreprise

| Libellé | 2005 | 2006 | Δ% | 2007 | Δ% | 09/2008 | Δ % |
|--|------------|------------|------|------------|------|------------|------|
| Chiffre d'affaires | 77 148 | 146 688 | 90% | 98 969 | -33% | 265 953 | 169% |
| Valeur d'affaires | 10 735 | 15 642 | 46% | 34 592 | 121% | 85 984 | 149% |
| Ratio d'intégration vertical (VA/CA) | 14% | 11% | - | 35% | - | 32% | - |
| Résultat net | 3 857 | 1 924 | -50% | 2 950 | 53% | 22 792 | 673% |
| Ratio de rentabilité économique (R net/ CA) | 5% | 1% | - | 3% | - | 8% | - |
| CAF | 6 715 | 4 794 | -29% | 15 086 | 215% | 57 830 | 283% |
| CAF cumule | 6715 | 11509 | - | 26575 | - | 84425 | - |
| Ratio de rentabilité global (CAF/CA) | 9% | 3% | - | 15% | - | 22% | - |

Source : Dossier étudié au sein du FGAR

Commentaire :

L'analyse de tableau précédent nous amène à relever les commentaires Suivants :

- En 2008, Le chiffre d'affaire de l'entreprise a enregistré un pic avec un montant de 265 953 KDA soit une progression de 169% par rapport à 2007 ce qui dénote la maîtrise progressive des techniques commerciales et l'étendue de la clientèle.
- Néanmoins, le volume d'activité a régressé en 2007 ou il a enregistré un montant de 98 969 KDA, vu la baisse de volume du plan de charge.
- Par ailleurs, le ration d'intégration vertical indique que la valeur ajoutée dégagée par l'activité s'est améliorée durant les trois dernières années, en passant d'un montant de 10 735 KDA soit 14% du CA de 2005, à un montant de 85 984 KDA soit 32% du CA de 2008. Cela est expliqué notamment par la baisse des couts des matières et fournitures

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

durant cette même période et aussi la bonne intégration de l'entreprise dans son secteur d'activité.

- Le résultat de l'entreprise a marqué une régression de 50% en 2006 soit un montant de 1 924KDA, avant de reprendre sa progression à partir 2007 et de 2008 , pour atteindre un montant de **2 950 KDA** et de **22 792 KDA** , respectivement, malgré l'augmentation important des frais du personnel et les frais financiers durant cette même période.
- La moyenne de ratio de rentabilité global montre que la capacité d'autofinancement représente **12%** du CA.
- Le cumule de la CAF durant les trois dernières années d'activité donne un montant de 84 425KDA Soit 32% du CA 2008, qui a permis de démontrer que cette entreprise peut procéder à un remboursement par anticipation du crédit à la dernière année.

6.1.1. L'analyse par les grandes masses

En s'appuyant sur les documents retraités nous allons essayer d'analyser la situation financière de l'entreprise et cela à partir de Fonds de roulement (FR), Besoin de fonds de roulement (BFR), Trésorerie (TR).

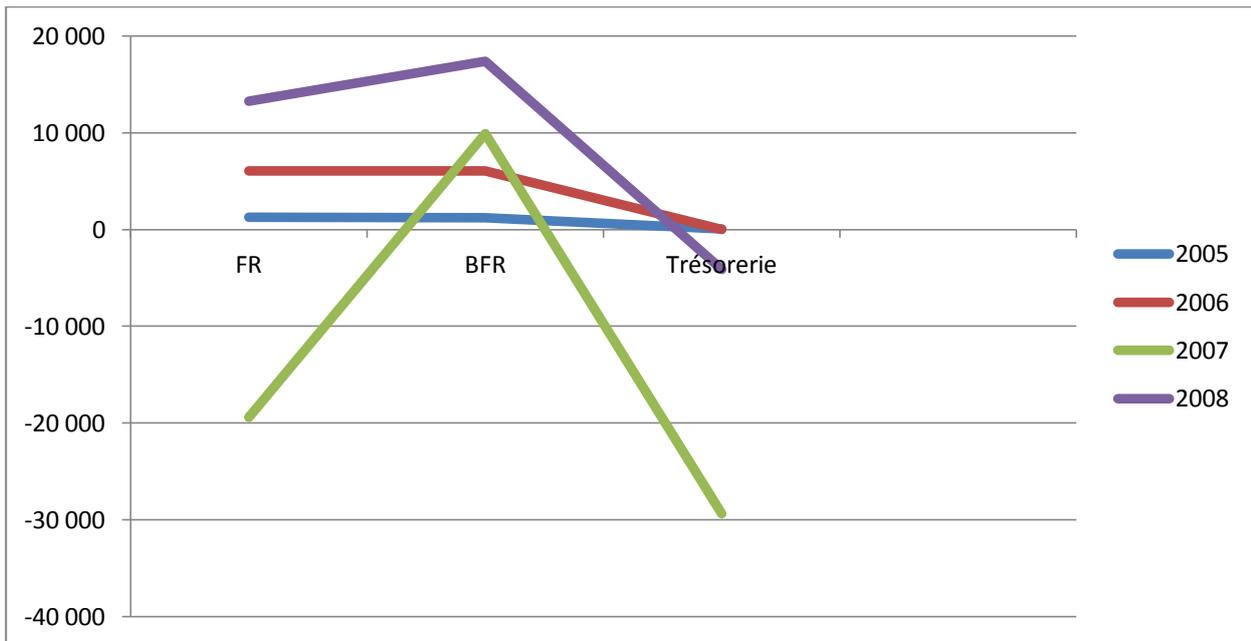
Tableau (3.10) : L'indicateur d'équilibre financier

| Exercices | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------|-------|-------|----------------|---------------|
| FR | 1 250 | 6 044 | -19 437 | 13 237 |
| BFR | 1 195 | 6 044 | 9 929 | 17 362 |
| Trésorerie | 55 | 0 | -29 367 | -4 124 |

Source : Dossier étudié au sein du FGAR

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Figure (3.5) : L'évolution des indicateurs d'équilibres financiers



Source : Etablie par nos soins

Commentaire :

- En 2005 et 2006, l'entreprise jouissait d'un équilibre financier par contre en 2007 L'entreprise enregistre un FR négatif ($FR < 0$) qui exprime un déséquilibre dans la structure de financement de l'actif de l'entreprise, ceci résulte d'une mauvaise gestion de l'entreprise. En effet, les fonds permanents n'étant pas suffisants pour financer l'ensemble des immobilisations. Evidemment cette situation est passagère de fait qu'on se retrouve avec un FR positif en 2008.
- De l'autre côté, Le BFR est positif avec un montant de 1 195 KDA en 2005, à un montant de 9929KDA en 2007 et à été doublé l'année suivante. ce qui signifie que les emplois d'exploitation sont supérieurs aux ressources d'exploitation et que l'entreprise doit lever des fonds pour financer ce besoin par l'excédent des ressources à long terme (fonds de roulement)

Les trois (03) cas de figures de la trésorerie présentent la différence entre le fonds de roulement et le besoin de fond de roulement :

- **Année 2005 : $F.R > B.F.R \rightarrow T.R > 0$** : Ce cas dénote une solvabilité et un équilibre satisfaisant. L'entreprise dispose alors d'un matelas de liquidité. Néanmoins lorsque celle-ci devient trop excédentaire et inemployée à Long Terme, elle peut traduire une mauvaise gestion.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

- **Année 2006 : $F.R = B.F.R \rightarrow T.R = 0$** : Equilibre parfait. Mais pratiquement impossible en permanence. Cette situation laisse supposer une gestion optimale des emplois et des ressources de l'entreprise.
- **Année 2007/2008 : $F.R < B.F.R \rightarrow T.R < 0$** : Dans ce cas, l'entreprise est en manque de trésorerie pour assurer la couverture des besoins de financement de l'activité. Une partie de B.F.R est donc financée par des concours bancaires à Court terme. Il ya donc une dépendance en matière de ressources de trésorerie et un risque d'insolvabilité.

6.2. La situation prévisionnelle

Ce tableau représente l'évolution prévisionnelle de l'activité de l'entreprise :

Tableau (3.11) : L'évolution prévisionnel de l'activité de l'entreprise

| Libellé | 2009 | Δ % | 2010 | Δ % | 2011 | Δ % | 2012 | Δ % |
|--|------------|-----|------------|-----|------------|-----|------------|-----|
| CA | 292 548 | 10% | 321 803 | 10% | 353 983 | 10% | 389 381 | 10% |
| VA | 94 583 | 10% | 104 041 | 10% | 114 445 | 10% | 124 890 | 10% |
| Ratio d'intégration vertical (VA/CA) | 32% | - | 32% | - | 32% | - | 32% | - |
| R net | 31 809 | 40% | 41 445 | 30% | 51 819 | 25% | 63 051 | 22% |
| Ratio de rentabilité économique (R net/ CA) | 11% | - | 13% | - | 15% | - | 16% | - |
| CAF | 66 847 | 16% | 76482 | 14% | 86 857 | 14% | 98 089 | 13% |
| Ratio de rentabilité global (CAF/CA) | 23% | - | 24% | - | 25% | - | 25% | - |

Source : Dossier étudié au sein du FGAR

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Commentaire :

- Les résultats prévisionnels sont élaborés sur la base de la situation financière arrêtée au 31/09/2008 avec une progression annuelle de 10%. Ainsi, le chiffre de l'entreprise dépassera le seuil de **380 000 KDA** en 2012.
- Le ratio du taux d'intégration vertical qui égale à la **Valeur ajoutée/ chiffre d'affaire**, enregistrera une valeur moyenne de **32%** faiblement inférieur à celle obtenu en 2007, du fait de l'augmentation des charges intermédiaires notamment les matières et fournitures qui représenteront en moyenne **64%** du chiffre d'affaires.
- Par ailleurs, le résultat net de l'entreprise enregistrera une progression continue, mais en proportion baissière soit de 40% en 2009, **30%** en 2010, **25%** en 2011 et **22%** en 2012.
- Néanmoins, le ratio de rentabilité économique **Résultat net/CA**, doublera à la fin de la même période soit **8%** en 2008 et **16%** en 2012, signifier que la société à intérêt à s'endetter d'avantage afin de mieux fructifier ses capitaux propres.
- La capacité d'auto financement est de **57 830 KDA** à la fin de la période de 2008. En tenant compte d'une CAF prévisionnelle de **50%** seulement durant les 4 futures années, l'entreprise aura largement l'aptitude à rembourser son crédit bancaire.

Nous pouvons conclure qu'à travers cette étude que la rentabilité de l'entreprise demeure Satisfaisante durant les quatres années étudiées, ce qui signifie que ce projet est rentable.

6.2.1. L'analyse des valeurs structurelles

Tableau (3.12) : L'indicateur d'équilibre financier

| Exercice | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------------------|---------------|---------------|-------------|------------|
| FR | 65 084 | 126 566 | 198 423 | 281 511 |
| BFR | 68 084 | 128 125 | 199 122 | 280 737 |
| Trésorerie | -3 000 | -1 578 | -700 | 775 |

Source : Dossier étudié au sein du FGAR

Commentaire :

- L'entreprise disposera d'une structure financière équilibrée net qui s'améliorera durant les années prévisionnelles.
- Le fond de roulement positif et en augmentation importante sur les quatres années

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

D'exercice, cela signifie que l'entreprise dégage une marge de sécurité, ce qui fait que le Risque du déséquilibre diminue.

- Par ailleurs, les besoins d'exploitation de l'entreprise passeront d'un montant de **17 362KDA** en 2008 à un montant de **68 084 KDA** en 2009 et qui atteindra un montant de **280 737 KDA** en 2012.
- Face à cette situation, l'entreprise enregistra une trésorerie négative, mais proportionnellement en amélioration soit **de - 4 124 KDA** à **-3 000 KDA**, qui sera positive de **775 KDA** dans la même période.
- L'entreprise pourra éponger son déficit de trésorerie et la reconfortera ainsi par des avances financières d'exploitation de l'ordre de **3 000KDA** à partir de 2009.

7. Avis de FGAR

D'après l'analyse de projet, l'analyse de marché et la concurrence et l'analyse financière, nous sommes d'un avis favorable pour couvrir le risque du crédit d'investissement mobilisé qui s'élève à 75 000KDA, avec une garantie FGAR d'un taux de 20 % soit un montant de 15000 KDA en raison des motifs suivants :

- Niveau d'instruction et l'expérience du promoteur dans le domaine de travaux publics.
- Niveau d'engagement du promoteur dans son affaire par les apports personnels et garanties mises à la disposition de sa banque.
- Environnement et conjoncture favorable pour le développement de l'activité.
- Niveau élevé du nombre d'emplois généré par cette affaire.

Ainsi, Ce niveaux d'intervention a été décidé vu le volume de garanties réelles à mobiliser par le promoteur en faveur de sa banque qui sont :

- Hypothèques des trois biens immobiliers.
- Gage du matériel roulant.
- Nantissement des équipements
- Nantissements des marchés publics
- La DAMR

8. Suivi des engagements du client envers la banque

Dans le cadre du suivi des engagement du FGAR envers les banques, des informations sont recueillies par le département du suivi, afin d'établir un classement des créances selon le degré du risque de sinistralité, ainsi l'engagement relatif à ce dossier a été classé **dans la catégorie des créances courantes** dans la situation des engagements arrêtée au 31/12/2013 ,et ce ,à l'appui de la déclaration faite par la banque stipulant que le client est à jours, enregistrant un encours de crédit de 13 .781.250DA **sans aucun incident de paiement.**

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

La banque XXX établi en date du 25/01/2015, en réponse des informations réclamées par le département Suivi des engagements afin de détermine la situation des engagements du FGAR au 31/12/2014, **notre relation n'a pas honoré les deux dernières échéances , à savoir celles du 31/08/2014 et 30/11/2014**, cette situation est justifiée par l'absence de plan de charge de la relation, suite à la résiliation de son marché principal contracté avec la DTP Chelf d'un montant 190 .616.400 DA.

9. Déclaration du sinistre

En Date du 29/12/2014, les services du FGAR sont destinataires d'une demande d'indemnisation émanant de la banque XXX, ou cette dernière déclare officiellement **la défaillance de son client**, et réclame l'indemnisation de sa créance. Il est utile de rappeler aux membres du comité de validation des Indemnisations que d'après la déclaration de la banque, deux principaux causes de la défaillance du client sont met en exergue :

- L'absence de plan de charge durant cette période qui demeure très difficile compte tenu de la conjoncture actuelle ;
- La résiliation du marché contracté avec la DTP de la wilaya de CHELF pour divers ;

A cet effet , nous estimons qu'il y a une forte possibilité que le client procède à la régularisation de situation , s'agissant de deux effets seulement, tout en sachant que l'entreprise risque éventuellement de perdre tous ses équipements de production de plus de 150MDA ,acquis dans le cadre de ce projet d'investissement ,nantis au nom de la banque (camion et engins),ainsi que l'hypothèque au 1^{er} rang des biens immobiliers estimés à 146.756.000 DA ,et ce ,pour deux échéances impayés seulement, totalisant un montant de 6.890.625da sur un crédit de 75.000.000DA.

C'est dans ce cas que nous présentons cette genèse aux membres du comité de validation des indemnisations afin de statuer sur le sort de la demande d'indemnisation de ce dossier transmise par la banque.

9.1. Faits et démarches entrepris

D'après les écrits de la banque, et la genèse établie par la direction des engagements et de suivi, la relation n'a pas honoré les deux dernières échéances, à savoir : celles du 30/02/2014 et du 30/05/2014.

- Le motif de non remboursement est du à l'absence de plan de charge, et la résiliation du marché contractant avec DTP de CHELF pour diverses contraintes.
- Aussi, on ne détient aucune information quant à l'arrêt ou non de l'activité devant les contraintes rencontrées.
- Il ressort du dossier que le client à plusieurs engagements bancaires, les saisies arrêts font mention d'un montant de 39.336.000DA.

9.2. Concernant les garanties exigées par la banque

La convention de crédit signée le 26/11 /2008, exige le recueil des garanties suivantes :

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

-Hypothèques des trois biens immobiliers.

-Gage du matériel roulant.

-Nantissement des équipements

Nantissements des marchés publics

-DAMR

Mais, les garanties recueillies, à savoir :

-L' hypothèques des trois biens immobiliers.

-La DAMR

-Gage du matériel roulant existant.

- Nantissement des marchés publics

Les garanties produites sont régulières, de ce fait, la banque peut les mettre en jeu, cependant **le nantissement des équipements n'a pas transmis par la banque.**

9.3. Entame des procédures légales et réglementaires

La relation en question était classée parmi **les créances courantes**, d'après l'état des engagements arrêté au 31/12/2013, l'état des engagements arrêté au 31/12/2014 n'étant pas encore établi.

Respect des conditions d'indemnisation

Il y'a lieu de constater ce qui suit :

- Aucune information n'a été communiquée par la banque concernant l'utilisation partielle du crédit.
- La non déclaration de la déchéance du terme appuyé par un document justificatif.
- Aucune mise en demeure établie en bonne et du forme n'a été communiquée par la banque.
- A ce jour, nous n'avons pas l'information sur la destination du crédit utilisé, étant donné que le gage du matériel objet de financement n'a pas été transmis.

10. Proposition de la conduite à tenir

Vu ce qui précède, nous constatons que le dossier d'indemnisation tel qu'il est envoyé par la banque, nous ne permet pas de trancher sur la question, vu les éléments précités.

Par ailleurs, il y a lieu de noter que l'engagement du FGAR est à hauteur de 20%, aussi nous proposons d'ajourner le dossier jusqu'à la transmission des documents en question.

Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR

Conclusion de chapitre

A travers ce chapitre, on peut conclure que notre stage pratique qui a duré un mois au sein de fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises (FAGR), nous a permis de mettre en pratique nos connaissances théoriques acquises durant notre formation.

Le fonds de garantie des crédits joue un rôle désormais important en faveur des PME dans l'allégement de la question de garantie, car cette dernière est devenue un obstacle lors de l'octroi d'un crédit bancaire.

Ce rôle peut être résumé dans deux points essentiels :

Le premier point : L'emprunteur peut obtenir le certificat de garantie de crédit si son projet est jugé rentable (après une étude commerciale, de marché et une étude financière), car ce certificat de garantie permet à la banque de :

- Obtenir une garantie sans coûts supplémentaires ;
- Réduire le niveau d'exigence en sûretés réelles ;
- Conforter la décision de la banque grâce à une appréciation externe du risque.

Le deuxième point : Indique le rôle majeur pour lequel FGAR existe, qui est le Partage de risque avec une proportion importante prise avec la banque, car le FGAR indemnise 40% comme une première tranche sur le sinistre déclaré en cas de défaillance de la PME bénéficiaire du crédit garanti (insolvabilité de l'emprunteur) et le reste interviendra après épuisement de toutes les démarches entreprises par la banque selon la procédure de liquidation des garanties exigées.

Le FGAR est un Co-preneur de risque et un accompagnateur des PME Algériennes en les assistant dans le montage de projets viables qui leur permettront d'occuper une position pérenne dans un environnement concurrentiel de plus en plus complexe.

Conclusion générale

Conclusion générale

Aujourd'hui, les PME occupent une place importante dans les pays industrialisés comme dans les pays en voie de développement, puisque ces entreprises sont considérées non seulement comme des entreprises ayant une importante capacité d'adaptation et d'innovation, mais surtout comme des acteurs importants dans la création de l'emploi et de croissance.

A travers notre travail, nous avons pris soin de répondre à notre problématique portant sur la contribution de fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR), dans l'allègement de la question de garantie, et donc la facilitation du financement bancaire des PME.

Cependant, plusieurs contraintes empêchent la création et le développement des PME :

- Lourdeurs administratives ;
- Problème du foncier ;
- Difficultés de l'accès au financement.

Vu que le problème majeur des PME est l'accès aux financements, pour ce qui est des PME Algériennes, les capitaux propres sont souvent insuffisants, et l'introduction en bourse est pratiquement impossible. Les PME se trouvent donc dans l'obligation de recourir aux crédits bancaires, ce dernier confronte la PME à un obstacle épineux quant à la réticence des banques.

La réticence des banques quant au financement des investissements est motivée notamment par :

- Les couts de transactions élevés pour de nombreux petits prêts ;
- Le classement des PME en risque élevé ;
- La difficulté de recouvrement et l'insuffisance des garanties.

Pour faire face à ces contraintes, ou du moins les réduire, le gouvernement Algérien a mis en place des dispositifs d'appui et de développement de la PME ,le FGAR et la CGCI ont pour mission principale de garantir les banques jusqu'à une certaine limite, contre l'insolvabilité présumée déclarée des PME bénéficiaires des crédits d'investissements de création, d'extension ou de développement.

Le fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR) permet de :

- Octroyer la garantie des crédits aux PME.
- Garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales.
- Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fonds.
- Entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et du développement de la PME

Conclusion générale

- Engager toute action visant l'adoption des mesures relatives à la promotion et au soutien de la PME dans le cadre de la garantie des crédits d'investissements.

Ce mécanisme de partage de risque est primordial car il permet de palier aux insuffisances des PME en matière de garantie.

Afin de remédier aux difficultés détectées au niveau de l'entreprise FGAR nous avons estimé utile de formuler les recommandations que nous présentons ci-dessous en quelques points essentiels :

- Adopter l'approche plus sélective des dossiers de garantie reçus.
- Optimisation des délais de traitement de demande de garantie.
- Diminuer la commission d'engagement pour les jeunes investisseurs.
- Renforcer le compartiment conseil.
- Soutenir les efforts de communication en vue de vulgariser d'avantage les dispositifs FGAR
- Ouvrir de nouvelles antennes dans d'autres willayas pour accroître le nombre de bénéficiaire, et la création d'un grand nombre d'emplois.

Ces interventions indirectes de l'État ne devraient pas constituer en elles même des solutions mais, plutôt des assises pour l'incitation et le développement d'autres instruments de financements des entreprises tels que le leasing et le capital risque.

Lors de notre recherche nous avons rencontré un problème majeur qui consiste à un manque de références pertinentes sur les PME notamment l'aspect des garanties, ceci avait un impact significatif sur la nature et la qualité de cette recherche.

A ce stade de l'étude, nous soulignons l'importance de mener des études plus poussées relatives aux questions de développement des différents segments des marchés de capitaux (marchés financiers, institutions de capital risque, ...etc. .) aux bénéfices des PME et qui seront de nature à créer les conditions les plus favorables à leurs financements.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie

Les ouvrages :

- BANCEL .F, Les choix d'investissement, méthodes traditionnelles , édition Economica , paris,1995.
- BERNET -Luc, Principes de technique bancaire, 23ème édition DUNOD, Paris, avril 2004.
- BOUYACOUB .F, L'entreprise et le financement bancaire , Casbah éditions, Alger, 2000.
- BRESSY.G, KONKUYT.C, Économie d'entreprise, 7° édition, DALLOZ, paris, 2004.
- CHEHRIT.C, Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières , édition G.A.L, Alger, 2003.
- CHERTO.G k, P-A de Malleray, P. Pouletty, Le financement des PME , La Documentation française. Paris, 2009.
- DARBELET.M, LIZART.L, SCARAMUZZA.M, L'essentiel sur le management , 5ème édition, Berti Éditions , Alger, 2007.
- FORGET.G, Financement et rentabilité des investissements, éditions d'organisation, Paris, 2005.
- GINGLINGER, E, Gestion financière de l'entreprise, édition Dalloz, paris,1991.
- GROSSO Pauline, Finances solidaires: Guide à l'usage des collectivités territoriales, édition Charles Léopold Mayer, Paris, 2002.

Bibliographie

- HADJ SADOK Tahar, Les risques de l'entreprise et de la banque, édition DAHLAB, Alger, 2007.
- KNEIPE Philippe , Trésorerie et finance d'entreprise , De Boeck & Larcier, Bruxelles, 1997.
- LACHMANN. K , Financer l'innovation des PME , Ed Economica, paris, 1996.
- LOBEZ.F , Banques et marchés du crédit ,PUF, paris,1997.
- MOURGUES. N ,Le choix des investissements dans l'entreprise , édition Economica, paris ,1994
- MOUTHIER.M, Bien gérer sa PME-PMI , éditions de Vicchi, paris, 2002.
- ROUSSELOT.P , La gestion de la trésorerie , 2^e édition Dunod, paris,1999.
- STEPHANY .Éric , La relation capital-risque/PME: Fondements et pratiques , 1ere édition, De Boeck & Larcier s.a., Belgique,2003.
- .WTTTERWULGHE.R, La P.M.E. une entreprise humaine, Bruxelles, De Boeck & Larcier s. a, 1998.

Les articles

- ANTRAIGUE Daniel, Le financement des investissements , IUT Brive GEA S1 – 71
- BELOUARD Ali Nabil et SEDER Salim , Structure du capital et de la performance des PME algériennes, , Université de Boumerdès , École supérieure de commerce d'Alger.
- BOUYAHIAOUI Nasser, Performance et compétitivité des PME Algériennes : Quelle leçon tirée des expériences internationales ?, (Revue de la reformes économiques et intégration en économie mondiale), École supérieure de commerce, Alger.
- CÉLIER.P, Définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe , Mohammedia, 2004.
- CHALUS-Sauvannet Marie-Christine , Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise , Université Grenoble 2, IUT de Valence
- DEOUCETTE Andre, LESAFFRE Dominique, SIEBEKE ROLAND, Les systèmes de garantie au service de l'accès au crédit des micro, petites et moyennes entreprises dans les économies émergentes et en développement .
- Le Canada... un investissement dans la réussite, Statistique Canada, 2002.
- MERZOUK Farida, PME et compétitivité en Algérie, Université Buira Algérie.
- MINISTERE de développement industriel et de la promotion de l'investissement, Bulletin d'information statistiques de la PME N°23, Données du 1^{er} semestre 2013 , Novembre 2013.

Bibliographie

- MINISTERE du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ.
- SABIH Wafia, cours sur la gestion des risque bancaires 3eme année master, 2014/2015.
- SERVET Jean-Michel, Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement.
- SI LEKHAL Karim, KORICHI Yousef , GABOUSSA Ali ,Les PME en Algérie états des lieux contraintes et perspectives.
- OSAMU Tsukahara, Recent Development in SME Finance in Japan, Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise,Decembre 15,2006.
- ZIAR. N, La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie , Université d'Oran, Algérie.

Les thèses

- EL KHALIFA. M .D, « l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert comptable », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut superieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005
- MADOUCHE Yacine, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », thèse de magistère, université Mouloud MAMMERI TIZI OUZOU ,2010.
- REDJAH Sami Riad, « le financement bancaire des PME »,cas ABC bank , École Nationale Supérieure de Statistique et Économie Appliqué,2011.

Les textes législatifs

- ANNEXE N° 1, Liste des activités de services éligibles aux interventions du fonds de promotion et de décentralisation industrielle au titre des nouveaux promoteurs et des petites et moyennes entreprises, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_1.htm
- ANNEXE N° 2, Liste des activités des métiers exercées dans les projets et petits métiers, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_2.htm
- Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements.
- Décret n° 94-0492 du 28 février 2004, ANNEXE : Liste des activités selon les secteurs, <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/94-0492a.htm>
- J.O, n° 77, 15/12/2001
- LOI n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise, Dahir n° 1-02-188 du 12 Joumada I 1423 (23 juillet 2002), B. O. n°5036 du 15/09/2002.

Les liens d'internet

- <http://www.ansej.org.dz/Presentation.aspx>
- <http://www.bdl.dz/angem.html>
- http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=2&rub=24&lang=fr
- <http://www.cnac.dz/default.aspx?id=7>
- <http://www.fgar.dz>

Liste des matières

Liste des matières

| | Titre | page |
|---|---|---------------|
| | Remerciements | |
| | Dédicaces | |
| | Sommaire | |
| | Liste des abréviations | |
| | Liste des tableaux | |
| | Liste des figures | |
| | Liste des annexes | |
| | Introduction Générale | (A, B) |
| Chapitre 1 : La petite et moyenne entreprise entre La théorie et la pratique | | |
| | Introduction du chapitre | 1 |
| | Section 1 : Généralités sur les PME | 1 |
| 1 | La difficulté d'une définition | 1 |
| 2 | Quelques définitions | 2 |
| 2.1 | La définition de la PME aux États-Unis | 2 |
| 2.2 | La définition de la PME par l'Union Européenne | 3 |

Liste des matières

| | | |
|--------------|---|-----------|
| 2.3 | La définition de la PME au Maroc | 3 |
| 2.4 | La définition de la PME en Tunisie | 4 |
| 3 | Les Caractéristiques de la PME | 4 |
| 4 | Rôle des PME dans l'activité économique | 5 |
| 4.1 | La création d'emplois | 5 |
| 4.2 | La participation a l'innovation | 5 |
| 5 | Atouts et faiblesses des PME | 6 |
| 5.1 | Les atouts | 6 |
| 5.2 | Les faiblesses | 6 |
| 5.3 | Autre problèmes | 7 |
| | Section 2 : Modes de financement | 7 |
| 1 | les besoins de financement de la PME | 7 |
| 1.1 | Les besoins de financement liés à l'investissement | 8 |
| 1.2 | Les besoins de financements liés à l'exploitation | 8 |
| 2 | Les sources de financement de la PME | 9 |
| 2.1 | Le financement par capitaux propres | 9 |
| 2.1.1 | Le capital social | 9 |
| 2.1.2 | L'autofinancement | 10 |

Liste des matières

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 2.2 | Le financement formel (Crédit bancaire) | 11 |
| 2.2.1 | Définition du crédit bancaire | 11 |
| 2.2.2 | Typologie des crédits bancaires | 11 |
| | a. Le crédit à court terme | 11 |
| | b. Le crédit à moyen et long terme | 11 |
| 2.3 | Le financement informel (Crédit interentreprises) | 12 |
| 2.3.1 | Le crédit fournisseur | 12 |
| 2.3.2 | Le crédit financier interentreprises | 13 |
| 2.4 | Le crédit bail (le leasing) | 13 |
| 2.5 | L'ouverture du capital | 14 |
| 5.2.1 | Le capital-risque | 14 |
| 5.2.2 | L'introduction en bourse | 15 |
| | Section 3 : Étude de la PME algérienne | 16 |
| 1 | Développement de la PME algérienne | 16 |
| 1.1 | La période 1962-1982 | 16 |
| 1.2 | La période 1982-1988 | 16 |
| 1.3 | A partir de 1988 | 17 |

Liste des matières

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 2 | Définition de la PME Algérienne | 17 |
| 3 | Rôle et importance des PME dans l'économie nationale | 18 |
| 3.1 | La création de l'emploi | 19 |
| 3.2 | L'exportation Algériennes | 19 |
| 4 | Les contraintes des PME algériennes | 20 |
| 5 | Les Sources de financements spéciaux des PME algérienne | 22 |
| 5.1 | L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) | 22 |
| 5.1.1 | Présentation de l'ANSEJ | 22 |
| 5.1.2 | Les modes de financement proposés | 22 |
| | a. Le financement triangulaire | 22 |
| | b. Le financement mixte | 23 |
| 5.1.3 | Des avantages fiscaux | 23 |
| 5.2 | L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) | 24 |
| 5.2.1 | Présentation de l'ANGEM | 24 |
| 5.2.2 | Modalités de financement | 24 |
| 5.3 | La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) | 24 |
| 5.3.1 | Présentation de la CNAC | 24 |
| 5.3.2 | Mode de financement | 25 |

Liste des matières

| | | |
|--|---|-----------|
| 5.3.3 | Des avantages fiscaux | 25 |
| | Conclusion du chapitre | 26 |
| Chapitre 2 : les mécanismes de garantie | | |
| | Introduction du chapitre | 27 |
| | Section1 : Notions de risque et garantie | 27 |
| 1 | Les différents risques liés à l'opération de crédits | 27 |
| 1.1 | Définition de risque | 27 |
| 1.1.1 | Les risques de marché | 28 |
| | A. Le risque de change | 28 |
| | B. Le risque de taux | 28 |
| | C. Le risque de positions sur actions | 28 |
| 1.1.2 | Le risque opérationnel | 28 |
| 1.1.3 | Le risque de crédit | 29 |
| | A. Le risque de contrepartie | 29 |
| | B. Le risque de dégradation du spread | 29 |
| | C. Risque de recouvrement | 29 |
| 2 | La gestion du risque de crédit | 29 |
| 2.1 | La prise de garantie | 30 |

Liste des matières

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 2.1.1 | Définition et traits caractéristiques | 30 |
| 2.1.2 | Nature des garanties | 30 |
| 2.1.3 | Utilité des garanties | 30 |
| 3 | Les garanties | 30 |
| 3.1 | Les suretés personnelles | 31 |
| 3.1.1 | Le cautionnement | 31 |
| | A. Le cautionnement simple | 31 |
| | B. Le cautionnement solidaire | 32 |
| 3.1.2 | L'aval | 33 |
| 3.2 | Les suretés réelles | 33 |
| 3.2.1 | L'hypothèque | 33 |
| 3.2.2 | Le nantissement | 33 |
| | Section 2: les systèmes de garanties | 33 |
| 1 | Expériences diverses autour des fonds de garantie | 34 |
| 2 | La disparition des systèmes de garantie publique dans les pays en voie de développement | 34 |
| 3 | Définition de fond de garantie | 35 |
| 4 | L'objectif du système de garantie | 36 |
| 5 | classifications des modèles de garantie | 36 |

Liste des matières

| | | |
|--------------|---|-----------|
| 5.1 | Les acteurs de la garantie | 36 |
| 5.2 | les modèles de garantie | 36 |
| 5.2.1 | Le modèle de garantie dit « individuel » | 37 |
| 5.2.2 | Le modèle de garantie dit de portefeuille | 38 |
| 5.2.3 | Le modèle de garantie par la médiation d'une organisation de micro finance | 39 |
| 5.3 | L'exemple du Fonds international de garantie de Genève | 39 |
| 6 | La nature et le programmes des institutions de garantie | 40 |
| 6.1 | La nature des institutions de garantie | 40 |
| 6.1.1 | Les sociétés de garantie | 40 |
| 6.1.2 | Les sociétés mutuelles | 40 |
| 6.1.3 | Les sociétés commerciales corporate | 41 |
| 6.2 | Les programmes de garantie | 41 |

Liste des matières

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 6.2.1 | Les programmes gérés par des institutions spécialisées | 41 |
| 6.2.2 | Les programmes gérés au sein d'une administration de droit public | 41 |
| 7 | les différentes produits de garanties | 41 |
| 7.1 | La garantie subsidiaire | 41 |
| 7.2 | La garantie subsidiaire complémentaire | 42 |
| 7.3 | La garantie solidaire | 42 |
| 8 | L'évaluation des systèmes de garanties | 42 |
| 8.1 | Les avantages et inconvénients de système de garantie | 42 |
| 8.2 | Les conditions de réussite d'un système de garantie | 43 |
| 8.3 | L'efficacité de système de garantie en faveur des PME | 44 |
| 8.3.1 | les critères | 44 |
| 8.3.2 | Les raisons | 44 |
| | Section3 : Les organismes de garantie Algérien | 46 |
| 1 | Présentation de la CGCI-PME spa | 46 |
| 1.1 | Principales caractéristiques statutaires | 46 |
| 1.2 | Les missions de la CGCI | 47 |

Liste des matières

| | | |
|---|--|-----------|
| 1.3 | Critères d'éligibilité | 47 |
| 1.4 | Modalités d'intervention | 47 |
| 1.5 | Le Mode opératoire | 48 |
| 2 | Le fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises FGAR | 49 |
| | Conclusion du chapitre | 49 |
| Chapitre 3 : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR | | |
| | Introduction du chapitre : | 50 |
| | Section 1: Présentation de l'organisme | 50 |
| 1 | Présentation du FGAR | 50 |
| 2 | Missions du FGAR | 50 |
| 3 | Les types l'investissement concernés par le FGAR | 51 |
| 4 | Les types de Crédits concernés | 51 |
| 5 | Modalité de fonctionnement de FGAR | 51 |
| 6 | La Garantie adossée au fonds MEDA | 52 |
| 7 | Les banques partenaires avec LE FGAR | 53 |
| 8 | Principales étapes du cheminement de demande de garantie de crédit | 53 |
| 9 | Les Atouts de la Garantie Financière pour le promoteur | 54 |
| 10 | Les Atouts de la Garantie Financière pour la Banque | 54 |
| 11 | Présentations de structures | 56 |

Liste des matières

| | | |
|---------------|---|-----------|
| 11.1 | Direction générale | 57 |
| 11.1.1 | Le directeur général adjoint | 57 |
| 11.1.2 | Les conseillers | 57 |
| 11.1.3 | Les taches de la direction générale | 57 |
| 11.2 | La cellule communication et documentation | 57 |
| 11.3 | Cellule informatique et organisation | 58 |
| 11.4 | Le bureau d'ordre général | 58 |
| 11.5 | Les Directions Centrales | 58 |
| 11.5.1 | Le département des engagements | 58 |
| 11.5.2 | Le département du suivi | 58 |
| 11.6 | La direction des études juridiques | 59 |
| 12 | Les statistiques du fonds de garantie des crédits aux PME qui concerne l'année du 01/01/2014 au 31/12/2014 | 59 |
| 12.1 | Répartition des garanties par projet du 01/01/2014 au 31/12/2014 | 59 |
| 12.2 | Répartition des projets garantis par régions du 01/01/2014 au 31/12/2014 | 60 |
| 12.3 | Répartition des projets garantis par secteur d'activité du 01/01/2014 au 31/12/2014 | 61 |
| | Section 2 : Procédure de traitement d'une opération de garantie | 62 |
| 1 | La procédure de souscription a la garantie | 62 |

Liste des matières

| | | |
|-------------|--|-----------|
| 1.1 | Réception du dossier de promoteur | 62 |
| 1.2 | Champ d'intervention | 63 |
| 1.3 | Les entreprises éligibles à la garantie | 63 |
| 1.4 | Entreprises non éligibles à la garantie | 63 |
| 1.5 | Accusé de réception du dossier | 64 |
| 1.6 | L'étude du projet | 64 |
| 1.7 | Approbation de l'étude | 65 |
| 1.8 | Contrôle de l'application des critères d'évaluation de projet | 65 |
| 1.9 | Examen du dossier par le comité des engagements | 65 |
| 1.10 | Octroi et la validité de l'offre de garantie | 65 |
| 1.11 | Réception de l'accord bancaire | 65 |
| 1.12 | Octroi du certificat de garantie | 66 |
| 2 | Suivi des engagements | 66 |
| 3 | Les procédures de déclarations de sinistre | 66 |
| 3.1 | Les conditions de recevabilité de la déclaration du sinistre | 66 |
| 3.2 | Les modalités de règlement de l'indemnité du sinistre | 67 |
| | Section 3 : Etude de cas d'un dossier | 67 |
| 1 | Le traitement du dossier | 68 |

Liste des matières

| | | |
|--------------|---|-----------|
| 1.1 | Identification de l'emprunteur | 68 |
| 2 | Présentation de l'entreprise | 68 |
| 3 | Description des activités de l'entreprise | 68 |
| 4 | L'objet de l'opération de financement | 69 |
| 5 | Marché et concurrence | 69 |
| 6 | Analyse des résultats | 70 |
| 6.1 | La situation réelle | 70 |
| 6.1.1 | L'analyse par les grandes masses | 71 |
| 6.2 | La situation prévisionnelle | 73 |
| 6.2.1 | L'analyse des valeurs structurelles | 74 |
| 7 | Avis de FGAR | 75 |
| 8 | Suivi des engagements du client envers la banque | 75 |
| 9 | Déclaration du sinistre | 76 |
| 9.1 | Faits et démarches entrepris | 76 |
| 9.2 | Concernant les garanties exigées par la banque | 76 |
| 9.3 | Entame des procédures légales et réglementaires | 77 |
| 10 | Proposition de la conduite à tenir | 77 |
| | Conclusion du chapitre | 78 |

Liste des matières

| | | |
|--|----------------------------|-----------|
| | Conclusion générale | 79 |
| | Bibliographie | |
| | Résumé | |

Résumé

Résumé

Résumé

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois joue un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique du pays

L'objectif de ce thème est de tenter d'apporter les contraintes essentielles, auquel sont confrontés les PME et qui explique la difficulté de relever le défi de la performance et de la compétitivité.

Le développement de nouveaux fonds de garantie faciliter l'accès aux financement des PME ,et résoudre le problème de sécurisation de crédit, donc pour mieux contrôler le risque et réduire la distance entre la banque et l'entrepreneur .

Mots clés : PME, Fonds, garantie, financement, crédit, banque, risque.

ملخص :

تلعب الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال استثماراتهم وأعمالهم دورا لا يمكن إنكاره في ديناميكية الأجرور والتنمية الاقتصادية للبلاد .

الهدف من هذا الموضوع هو محاولة تحديد القيود الأساسية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تفسير صعوبة رفع التحدي في الأداء والقدرة على المنافسة.

تطوير صناديق الضمان الجديدة يمكن من تحسين فرص الحصول على تمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة وإيجاد حل لمشكلة تأمين القروض، وذلك من خلال مراقبة المخاطر بشكل أفضل وتقليل المسافة بين البنك وصاحب المشروع

الكلمات المفتاحية :

الشركات الصغيرة و المتوسطة، صناديق، ضمان، تمويل، قرض، بنك، مخاطر