

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE D'ALGER**



**THESE EN VUE DE L'OBTENTION D'UN DIPLOME DE DOCTORAT
EN SCIENCES DE GESTION
OPTION : FINANCE**

***Le Financement des PME et les
Mécanismes de Garantie en Algérie***

Présentée par :

AZZAOUI Khaled

Directeur de recherche :

Professeur : DAHIA Abdelhafid

Jury composé de :

Président : LATRACHE Taher, Professeur, ESC/ Kolea

Rapporteur : DAHIA Abdelhafid, Professeur, ESC/ Kolea

Examineur : CHIHA Khemissi, Professeur, Université d'ALGER 3

Examineur : BOUHADIDA Mohamed, Maitre de Conférences Classe « A », ESC/ Kolea

Examinatrice : BENYEKHFLEF Faiza, Maitre de Conférences Classe « A », EHEC/ Kolea

Examineur : GUERRACHE Mohamed, Maitre de Conférences Classe « A », Université de Blida 2

Année universitaire : 2016-2017

DÉDICACE

**JE DÉDIE CE TRAVAIL À MES CHERS PARENTS
QUI ONT ILLUMINÉ MON CHEMIN, M'ONT TOUT
DONNÉ ET M'ONT SOUTENU DANS CHACUNE DES
ÉTAPES DE MA VIE.**

**A MES FRÈRES ET SŒURS AMINE, AMEL,
OUSSAMA, NIHAD, QUI ONT TOUJOURS ÉTÉ
PRÉSENTS POUR M'ENCOURAGER ET ME
POUSSER POUR ALLER DE L'AVANT.**

**JE NE SAURAI ÊTRE ASSEZ RECONNAISSANT
ENVERS MA TRÈS CHÈRE FEMME QUI N'A JAMAIS
CESSE DE CROIRE EN MOI ET M'A ASSISTÉ DANS
LES MOMENTS DIFFICILES QUE J'AI DU
TRAVERSER.**

**A MA SOURCE DE BONHEUR ET MA RAISON
D'ÊTRE, MES PETITS ANGES IBRAHIM ET NAJLA.**

**A MES AMIS AVEC QUI J'AI PARTAGÉ DES
MOMENTS DE JOIE ET DE PEINE ET DONT LA
PRÉSENCE M'A PERMIS DE POUVOIR AVANCER.**

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont tout d'abord à mon directeur de thèse le **Professeur DAHIA ABDELHAFID**, qui a cru en moi et a su me guider et me faire progresser tout au long de ce travail de recherche.

Je remercie également les membres du jury pour l'honneur qu'ils me font en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.

Je suis très reconnaissant aux messieurs :

- **M. AMMAR DAOUDI DG CGCI PME ALGERIE,**
- **M.HAMMIDI HALIM DG FGAR ALGERIE**
- **M. MOHAMED REDHA CHELGHOU M DG SOTUGAR TUNISIE,**

Pour leur accueil et leur soutien tout au long de ce travail de recherche, ainsi que l'ensemble du personnel de la CGCI-pme.

Je ne pourrais pas oublier de remercier tout mes professeurs pour leur bon encadrement, le directeur et toute l'équipe pédagogique de l'administration de l'ESC.

LISTE DES TABLEAUX

N° ordre	Titre	Page
01	Définition de la PME par la commission européenne 1996 / 2003	9
02	Comparaison entre les deux lois de la PME (2001 / 2017)	27-28
03	Pondération du risque pour chaque catégorie d'emprunteur	76
04	Causes d'inefficacités des garanties	116
05	Impact du mécanisme de garantie sur les agents économiques	124
06	Mouvements constatés dans la démographie des PME	156
07	Répartition des PME privées par région	158
08	Evolution des emplois déclarés par type de PME	160
09	Evolution de la production brut	161
10	Présentation des principaux agrégats CNAC	164
11	Projets d'investissement déclarés par origine (locaux/étrangers)	165
12	Evolution des indicateurs de performance des centres de facilitation (2014-2015)	166
13	Bilan des Pépinières d'entreprises	167
14	Les FIW par société de gestion et par wilayas	173
15	La SNL sur le territoire national	175
16	Les actionnaires MLA	177
17	Capacité d'engagement FGAR 2015	184
18	Activité du FGAR depuis sa création au 31/12/2015	186
19	Répartition des accords par montant de crédit et engagement « FGAR »	188
20	Répartition des accords de garanties par nature du projet « FGAR »	189
21	Répartition du portefeuille CGCI par finalité	196
22	Répartition du portefeuille CGCI par tranche de crédit	196
23	Répartition du portefeuille CGCI par secteur d'activité	197
24	Répartition du portefeuille CGCI par institutions financières	198
25	Etat comparatif CGCI / FGAR « 1 »	204
26	Etat comparatif CGCI / FGAR « 2 »	204
27	Etat comparatif CGCI / FGAR « 3 »	206
28	Etat comparatif CGCI / FGAR « 4 »	207
29	Etat comparatif CGCI / FGAR « 5 »	208
30	Forces et Faiblesses CGCI / FGAR	210
31	Etat comparatif CGCI / SOTUGAR « 1 »	213
32	Etat comparatif CGCI / SOTUGAR « 2 »	214
33	Etat comparatif CGCI / SOTUGAR « 3 »	215
34	Affectation et pourcentages de bon classement	233
35	Variable à expliquer	235
36	Répartition des demandes de garantie selon l'établissement de crédit	239
37	Répartition des demandes de garantie selon la région	239
38	Répartition des demandes de garantie selon le statut juridique	240

LISTE DES TABLEAUX

N° ordre	Titre	Page
39	Répartition des demandes de garantie selon le secteur d'activité	241
40	Répartition selon la nature d'investissement	241
41	Répartition des demandes de garantie selon les sûretés exigées	242
42	Répartition des demandes de garantie par tranche de crédit	243
43	Répartition des demandes de garantie par apport personnel	243
44	Testes des modalités relatives à l'établissement de crédit	245
45	Testes des modalités relatives aux régions	245
46	Testes des modalités relatives au statut juridique	246
47	Testes des modalités relatives aux secteurs d'activité	246
48	Testes des modalités relatives aux Sûretés, Quotité et les montants Crédits, Autofinancement	246
49	Testes variables quantitatives	247
50	Teste de WALD (Méthode : Pas à pas descendante)	248
51	Taux de bon classement	253
52	Validité de l'étude	255

LISTE DES GRAPHES

N° d'ordre	Titre	Page
01	Répartition des scores des entreprises	101
02	Détermination de la VaR	102
03	Fonctions de la densité des pertes	103
04	Ressources du Fonds de Garantie PME	145
05	Répartition des dossiers garantis par type de financement « SOTUGAR »	146
06	Répartition des dossiers garantis par type d'établissement « SOTUGAR »	146
07	Répartition sectorielle des dossiers garantis « SOTUGAR »	147
08	Evolution comparée du nombre de PME algériennes « 2015 »	155
09	Distribution des PME algériennes par taille « 2015 »	156
10	La répartition des PME algériennes privées par secteurs d'activité « 2015 »	157
11	Répartition des PME algériennes par région « 2015 »	158
12	Les taux de mortalité des PME algériennes par secteur d'activité « 2015 »	159
13	Répartition des accords FGAR de garanties par région « 2015 »	187
14	Répartition des accords FGAR par secteur d'activité « 2015 »	187
15	Répartition géographique FGAR des accords de garantie « 2015 »	189
16	Répartition des accords de garantie FGAR par secteur d'activité « 2015 »	190
17	Répartition du portefeuille CGCI par finalité « 2015 »	195
18	Répartition du portefeuille CGCI par région « 2015 »	197

LISTE DES SCHEMAS

N° d'ordre	Titre	Page
01	La synthèse de l'opération de leasing	53
02	Les formes d'intervention de l'Etat en faveur des PME	121
03	Essentiel des mécanismes de garantie publique	123
04	Effet de levier du fonds public de garantie	130
05	Le modèle de garantie individuel	133
06	Le modèle de garantie du portefeuille	134
07	Le modèle de garantie de l'intermédiaire	134

LISTE DES ABREVIATIONS

ABC-Algeria	Arab Banking Corporation Algeria
AFD	Agence Française de Développement
AIF	Agence Intergouvernementale de la Francophonie
ALC	Arab Leasing Corporation
ANDI	Agence National de Développement d'Investissement
ANDPME	Agence Nationale de Développement des PME
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien a l'Emploi des Jeunes
ANVREDET	Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique
ASICOM	Société Algéro-Saoudienne d'Investissement
BA	Banque d'Algerie
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	La Banque de Developpement Local
BEA	La Banque Extérieure d'Algérie
BES	Banco Espirito Santo - Portugal
BFPME	Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises-Tunisie
BFR	Besoin de Fonds de Roulements
BNA	Banque Nationale Agricole-Tunisie
BPI	Banque Publique d'Investissement-France
BTPH	Bâtiments, Travaux Public Hydraulique
CACIB	Crédit Agricole Corporate and Investment Bank
CCG	Caisse Centrale de Garantie
CFAO	Compagnie Française de l'Afrique Occidentale
CGCI-pme	Caisse de Garantie des Credits d'Investissement - Pme
CNAC	La Caisse Nationale d'Assurance-Chômage
CNEP-banque	La Caisse Nationale d'Epargne Et de Prévoyance
CNI	Conseil National de l'Investissement
CNRC	Le Centre National du Registre du Commerce
CPA	Le Crédit Populaire d'Algérie
EAD	Exposition At Default
EDI	El Djazair Idjar
EL	Les Pertes Attendues
FCPR	Fonds Communs de Placement à Risque
FGA	Fonds de Garantie Agricole
FGAR	Fonds de Garantie des Credits aux PME
FGIC	Fonds de Garantie des Crédits pour les Industries Culturelles
FINALEP	Financière Algéro- Européenne de Participation
FIW	Fonds d'Investissement de Wilayas
FMI	Fonds Monétaire International
FMO	Netherlands Development Finance Company
FNE	Fonds National de l'Emploi
FNG	Fonds National de Garantie
FNI	Fonds National d'Investissement

LISTE DES ABREVIATIONS

FONAPRA	Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers
FPb	Fonds Propres de Base
FPr	Fonds Propres Réglementaires
HSBC Algérie	Ong Kong & Shanghai Banking Corporation- Algerie
IFC	International Finance Corporation
ILA	Ijar Leasing Algérie
LA SOTUGAR	La Société Tunisienne de Garantie
LGD	Loss Given Default
LRT	Likelihood Ratio Test
MIM	Ministère de l'Industrie et des Mines
MLA	Maghreb Leasing Algérie
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OSEO SOFARIS	Société Française de Garantie pour le Financement des PME
PB	Default-Probability
PBA	Les Prêts Bonifiés à L'artisanat
PD	Probabilité de Défaillance
PDF	Probability Density Function
PE	Petite Entreprise
PME	Petite et Moyen Entreprise
PMI	Petite et Moyen Industrie
PROPARCO	Institution Financière de Développement
RITI	Régime d'Incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information
RLCT	Ratio de Liquidité à Court Terme
RLLT	Le Ratio de Liquidité à Long Terme
RLM	Ratio de Levier Minimum
SICAR	Société d'Investissement en Capital à Risque
SNAT	Schéma National d'Aménagement du Territoire
SNL	Société Nationale de Leasing
SOFINANCE	Société Financière d'Investissement
SRH	La Société de Refinancement Hypothécaire
TPE	Tout Petite Entreprise
VAR	Value At Risk

INTRODUCTION GENERALE

La Petite et Moyenne Entreprise (PME) est un acteur majeur dans toutes les Economies du monde en jouant un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social à travers leur contribution à la croissance et à la création de l'emploi. En effet, si les grandes entreprises occupent une place capitale dans le circuit économique, l'expérience a prouvé que le rôle de la PME n'est pas moins important.

Notons qu'il n'existe pas une définition précise et unique de la Petite et Moyenne Entreprise (PME) et cela pour plusieurs raisons : d'abord parce que les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aide à la création des PME ; mais aussi, cette définition diffère d'un pays à l'autre à cause de la non conformité de la taille de l'Economie à l'échelle internationale. Toutefois, il est possible de dégager des caractéristiques communes des PME et d'énumérer un nombre de critères quantitatifs et qualitatifs qui sont généralement utilisés pour définir la PME.

Malgré cette différence dans la perception de la PME dans le monde, compte tenu du tissu économique et des particularités propres à chaque pays, toutefois l'ensemble des PME sont confrontées à des difficultés pour la mobilisation des ressources nécessaires à leur création, au financement de leurs cycles d'exploitation, ou à leur développement.

Cette notion de financement englobe l'ensemble des ressources monétaires permettant de disposer d'un bien ou de mettre en œuvre une activité. Le mode de financement d'une entreprise (en création ou en développement), dépend de ce qu'il va falloir financer, d'autant plus que les types de financements sont nombreux et très variés. Dans le cas d'une nouvelle entreprise, le financement est une question clé puisqu'elle doit se doter des moyens financiers indispensables à son bon fonctionnement, au démarrage de son activité, et même à son développement. On peut distinguer entre les apports fournis par les associés/actionnaires, les capitaux propres, et les moyens financiers mis à disposition par des tiers (banques, SICAR, etc.) ; il est aussi possible de les scinder en deux sources principales : les modes de financement internes ou externes.

INTRODUCTION GENERALE

Cependant, et compte tenu des caractéristiques des PME liées à leur taille, à l'asymétrie d'information, à leur sous capitalisation, à l'insuffisance voire même l'absence de garanties présentées, l'accès au financement bancaire des PME reste tributaire des garanties réelles qu'elles peuvent présenter, d'où l'indispensable intervention de l'Etat pour pallier à ces problèmes de financement, surtout que toutes les Economies du monde comptent sur le dynamisme de leurs PME, afin d'atteindre ses objectifs escomptés.

C'est ainsi que les mécanismes de garantie sont devenus des instruments très utilisés par les pouvoirs publics, dans plusieurs pays, pour faciliter l'accès des PME au financement, en couvrant les risques induits, on en cite à titre d'exemple :

- ✓ En France, la BPI France « **EX-OSEO SOFARIS** » ;
- ✓ En Tunisie, la Société Tunisienne de Garantie « **SOTUGAR** » ;
- ✓ Au Maroc, la Caisse Centrale de Garantie « **CCG** ».

Une garantie est un instrument financier protégeant le prêteur contre le risque de défaillance de l'emprunteur, puisqu'il est destiné à compenser les pertes éventuelles dans les opérations de crédit. Pour un établissement financier, la diminution des pertes par ce mécanisme, revient à accroître la rentabilité des prêts ou à en diminuer le coût. Toutefois, pour le bon fonctionnement du mécanisme de garantie, des conditions essentielles sont à réunir, on en cite :

- la procédure de demande de garantie ne doit pas être trop lourde et la réponse à une demande de crédit se doit d'être donnée de façon assez rapide;
- En cas de défaillance d'un emprunteur, l'institution bénéficiaire de la garantie doit obtenir, tout aussi rapidement, ce qui lui est dû ; cela suppose l'établissement de bonnes relations entre les partenaires de l'opération.

INTRODUCTION GENERALE

Deux types de méthodes sont généralement adoptées :

- (i) une méthode bancaire : où c'est la banque qui soumet le dossier de prêt de l'entreprise après en avoir fait une étude de viabilité. L'institution de garantie devra refaire elle-même son étude de viabilité et décidera en fonction de ce second regard d'accorder ou pas la garantie ;
- (ii) une méthode client : où l'institution de garantie aide l'entrepreneur à monter son projet et à le soumettre à une banque, tout en précisant à cette dernière la possibilité d'offre de garantie et seule la banque peut décider de la prise en charge de ce crédit ou pas.

Depuis quelques années déjà, l'Algérie vit une transformation de son environnement économique national, passant par le plan d'ajustement structurel, l'accord d'association avec l'union européenne et le processus d'adhésion à l'OMC. L'engagement résolu du pays dans la voie de l'Economie de marché, libère les énergies entrepreneuriales, et enclenche une forte dynamique économique, se caractérisant par la création et le développement du secteur de la PME, permettant de passer d'un nombre de 288 587 PME en 2003 à 934 569 PME en 2015 selon les chiffres du Ministère de l'Industrie et des Mines.

En effet, la loi d'orientation et de promotion de la PME du 12 décembre 2001 a fait de la Petite et Moyenne Entreprise une composante clé de la politique du développement économique du pays, puisqu'elle autorise de nombreuses aides à la création des entreprises. Depuis, ces dernières sont bénéficiaires de toute une panoplie de dispositifs d'appuis, engagés par les autorités publiques et leur place ne cesse de croître dans l'Economie nationale, en termes de production de la valeur ajoutée et de création d'emplois, surtout que la politique de développement économique est basée sur la relance de l'industrie nationale et la diversification économique devant limiter la dépendance aux hydrocarbures.

INTRODUCTION GENERALE

C'est ainsi que la Note Circulaire n°258 du 7 août 2013 de Monsieur le Premier Ministre portant « Relance de l'investissement et amélioration immédiate de l'environnement de l'entreprise et de l'investisseur », a fixé les axes d'intervention de chaque Département Ministériel à l'effet de promouvoir la production nationale et d'améliorer substantiellement le climat des affaires.

Par ailleurs, le programme du Gouvernement se fixe comme objectif dans le plan quinquennal de croissance 2015/2019, de réduire le chômage, d'améliorer les conditions de vie des citoyens, de réaliser un taux annuel de croissance de 7%, de garantir la gestion et la maintenance des infrastructures réalisées et de diversifier l'Economie nationale.

Enfin, le Pacte National Economique et Social, signé le 23 février 2014 avec les partenaires économiques et sociaux, a défini le cap pour l'émergence d'une Economie nationale forte, compétitive, créatrice de richesse et d'emplois.

L'atteinte de tout ces objectifs nécessite certes une intervention au niveau de chaque secteur pour réaliser les objectifs spécifiques, mais le développement de la PME de par son impact horizontal remarquable, demeure incontournable pour conjuguer le développement économique et la stabilité sociale. Il constitue le moyen idoine pour atteindre un grand nombre d'objectifs du programme du Gouvernement et du pacte économique et social sus-énoncés.

Dans cet environnement, et dans le but d'éliminer le problème d'accès au financement qui limite le dynamisme des PME, les pouvoirs publics se sont retrouvés dans l'obligation d'intervenir sous plusieurs formes, dont la mise en place de deux mécanismes de garantie (le **Fonds de Garantie « FGAR »** en 2002 et la **Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement aux PME « CGCI PME »** en 2004), faisant bénéficier les PME d'une garantie de qualité supérieure assimilée à une garantie de l'Etat (loi de finance complémentaire 2009), qui leur permet d'accéder facilement au financement bancaire, étant donné qu'en cas de défaillance, la perte est partagée entre l'établissement emprunteur et l'organisme de garantie.

INTRODUCTION GENERALE

Problématique et questions secondaires de la recherche :

A la suite de ce qui a été développé ci-dessus, nous formulons notre problématique fondamentale de recherche dans la question suivante :

Quelles-sont les principales sources de financement qui sont mises à la disposition des PME en Algérie ? Et comment les mécanismes de garantie contribuent-ils à supporter le risque lié à leur financement ?

A partir de cette problématique, nous pouvons émettre les questions secondaires suivantes :

- 1. Quelles sont les différentes sources de financement des PME en Algérie ?*
- 2. Quel est l'apport des Fonds de garantie en tant qu'instruments de facilitation du financement bancaire des PME ?*
- 3. Quelle est la différence entre les deux mécanismes de garantie FGAR –CGCI ?*
- 4. Quels sont les résultats qu'on peut tirer de l'expérience tunisienne en termes de mécanismes de garantie (SOTUGAR)?*
- 5. Quelles sont les variables qui déterminent l'octroi de la garantie CGCI-pme? et Quel avenir pour la PME algérienne soutenue par cette Caisse ?*

Hypothèses de la recherche :

A la lumière de l'analyse des premières lectures que nous avons fait sur le sujet, nous allons formuler les hypothèses suivantes :

- 1. En matière de financement des PME algériennes, les deux sources de financement existent: le financement interne (autofinancement, dette familiale...) et le financement externe (Banques, sociétés du capital investissement, sociétés du leasing, fonds d'investissement).*
- 2. La nature de l'intervention d'un fonds de garantie est le partage du risque avec l'établissement de crédit, elle permet l'accès au financement à des PME qui ne pouvaient pas y accéder faute de ne pas pouvoir offrir des garanties suffisantes ; ces mécanismes de garantie apportent aussi aux prêteurs, la garantie financière qui les met à l'abri du risque de non remboursement et apporte aux PME des conditions d'emprunt plus favorables.*

INTRODUCTION GENERALE

3. *La création de deux mécanismes de garantie par les pouvoirs publics en Algérie, a pour but de faire une segmentation entre les deux (par secteur, région, prêteur et/ou type de financement).*
4. *Compte tenu de l'ancienneté du mécanisme tunisien de garantie et de l'assistance des experts européens dans sa création, nous pouvons le concéder comme un bon exemple afin de tirer des conclusions et proposer des pistes d'amélioration pour notre système algérien.*
5. *Les déterminants de l'octroi de la garantie CGCI sont multiples compte tenu le contexte de création de cette Caisse notamment en termes économique et sociale (développement régional, création de l'emploi et de la richesse.....etc.)*

Objectifs de la recherche :

A travers cette recherche, nous allons tenter de concrétiser les objectifs suivants :

- Répondre à la problématique et aux questions secondaires de la recherche ;
- Tester la validité des hypothèses formulées ;
- Présenter la nouvelle loi d'orientation et de la promotion de la PME (2017) et son apport par rapport a celle de 2001 ;
- Passer en revue les points de convergence et de divergence existants entre les deux mécanismes de garantie algériens CGCI – FGAR;
- Exposer les similitudes et les différences entre les deux systèmes de garantie, en Algérie et en Tunisie;
- Vérifier l'impact de certaines variables quantitatives et qualitatives sur la décision d'octroi de la garantie financière en Algérie (Modèle CGCI).

INTRODUCTION GENERALE

Importance de la recherche :

L'importance de cette recherche réside dans les points suivants :

- Identifier les différentes sources de financement mises à la disposition des PME algériennes.
- La constitution d'un recueil qui englobe toute les facilitations mises à la disposition des PME pour permettre leur accès au financement.
- L'absence, à notre connaissance, de travaux qui ont abordé la garantie financière et les déterminants de son octroi aux PME algériennes, en utilisant l'analyse discriminante sur une base de données de plus de mille PME bénéficiaires de la garantie CGCI.

Justification de la recherche :

Le choix de ce thème de recherche a été motivé tout d'abord, par le fait que nous faisons partie de la Spécialité Finance qui nous guide vers des études relatives au financement d'entreprises , soit au niveau macro-économique ou micro-économique, et par notre ambition d'éclairer à nos PME algériennes l'importance et le rôle que jouent les mécanismes de garantie comme facilitateur de l'accès au financement, avec leurs modes de fonctionnement (les critères d'éligibilités) en présentant la différence entre les deux mécanismes qui existent en Algérie, ainsi que les avantages et les inconvénients de chacun .

Les études antérieures :

Dans le cadre de notre recherche nous n'avons pas trouvé des thèses qui traitent des mécanismes de garantie, par contre deux articles intéressants ont été utilisés à savoir :

- **L'article de Foly Ananou, économiste à Dakar, qui a été publié dans l'Afrique des Idées¹ en juin 2014, sous le thème « Optimiser les Fonds de Garantie pour une meilleure prise en charge des PME en Afrique, Vers une réforme des Fonds de Garantie pour assurer une meilleure participation des PME/PMI au processus de développement ».**

¹ <http://terangaweb.com/optimiser-les-fonds-de-garantie> consulté le 20/05/2014

INTRODUCTION GENERALE

Il a traité la problématique de l'accès au financement bancaire des PME en Afrique et le rôle des systèmes de garantie vis-à-vis de la banque qui se fera rembourser le prêt, même en cas de défaillance de la PME.

La réflexion autour du développement des PME en Afrique, a poussé les décideurs à mettre en place des mécanismes de garantie dont la contribution au développement des PME. Leur objet est d'offrir des garanties pour l'accès au financement bancaire pour les PME. La mise en place de tels mécanismes a renforcé la présence bancaire en Afrique et susciter leur intérêt pour les PME sans toutefois permettre l'atteinte effectif de l'objectif principal que constitue l'accès à des financements bancaires. Cette situation trouve source à plusieurs niveaux :

- ✓ Le mode opératoire des mécanismes de garantie en Afrique repose sur des considérations juridiques avec des procédures assez lourdes.
 - ✓ La faiblesse de la disponibilité de l'information financière concomitamment à une mauvaise connaissance des institutions de garantie et les difficultés de l'exigibilité des PME aux offres de garantie.
 - ✓ Une mauvaise maîtrise du risque qui freine l'action des institutions de garantie. Les outils de mesure du risque, quand ils sont mis en place, sont très peu utilisés et fournissent des résultats faiblement probants.
-
- **Un deuxième article publié par Jean-Michel SERVET, dans l'annuaire suisse de politique de développement Vol. 26, n°2/ 2007 sous le thème « Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement »**

Cet article a relaté les différents modèles : « individuel, portefeuille et le modèle de garantie par la médiation d'une organisation de micro finance », par la suite l'auteur a présenté l'exemple du Fonds International de Garantie de Genève, en mettant en relief l'effet multiplicateur de ce Fonds. Les conclusions de cet article sont :

- ✓ La garantie institue une solidarité entre les divers partenaires de la relation de garantie. La solidarité la plus évidente se situe dans la répartition et le partage des risques.
- ✓ Pour qu'une garantie fonctionne de façon satisfaisante, il est indispensable que le risque soit bien réparti entre les trois parties concernées : le fonds de garantie, l'établissement faisant le prêt et le bénéficiaire de la garantie.

INTRODUCTION GENERALE

- ✓ L'effet de levier et l'effet multiplicateur qui naissent de la solidarité induite par la garantie. Le système de la garantie augmente le volume de fonds mis à disposition pour faire l'objet de prêt.
- ✓ La banque locale doit partager une partie du risque, car elle peut chercher à reporter sur le fonds de garantie toutes les demandes de crédit qui lui paraissent les plus risquées et ne conserver que les dossiers qu'elle juge à risque limité. Si la banque locale ne partage pas une partie du risque, elle peut aussi avoir tendance à adopter une attitude laxiste dans le suivi des remboursements

Les limites de l'étude :

Notre étude est scindée sur plusieurs périodes pour les raisons suivantes :

- La promulgation de la nouvelle loi de la PME 2017, nous a obligé d'actualiser l'étude notamment dans sa partie théorique en termes de définition de la PME algérienne, à travers la présentation des dispositions de cette nouvelle loi et ses apports par rapport à l'ancienne (2001) ;
- Les données relatives à l'étude comparative des deux mécanismes Algériens (CGCI- FGAR), sont celles de 2015, on se basant sur les derniers rapports d'activité publiés ;
- La comparaison entre le mécanisme algérien (CGCI-pme) et le mécanisme tunisien (SOTUGAR) a été faite sur la base des données statistique, recueillies à la suite de notre stage effectué durant l'année 2012 au sein de la SOTUGAR;
- Les données statistiques qui ont été utilisées dans le model présenté dans le dernier chapitre (Analyse discriminante) couvrent la période allant de 2013 à 2016, et ce pour les motifs suivants :
 - ✓ L'installation du nouveau système d'information (application métier) en début 2013 ;
 - ✓ L'absence des données organisées relatives aux dossiers traités avant 2013, puisque les dossiers étaient traités manuellement sur WORD et EXCEL.

INTRODUCTION GENERALE

Méthodologie et plan de la recherche :

Pour vérifier nos hypothèses de la recherche et afin de répondre à notre problématique fondamentale et à nos questions secondaires présentées ci-dessus, nous avons utilisé en premier lieu une démarche descriptive et analytique dans les cinq premiers chapitres.

En effet, l'approche descriptive mettra l'accent sur les notions de base relatives aux PME, leurs modes de financement et sur les obstacles qui leurs sont liés. Il sera aussi question du recours aux mécanismes de garantie pour la couverture des risques, en se référant à plusieurs articles et ouvrages, notamment ceux qui concernent la gestion financière, la finance d'entreprise, le financement des PME, l'analyse financière et la gestions des risques bancaires.

L'approche analytique sera centrée sur l'analyse du secteur de la PME en Algérie, son rôle dans le développement socio-économique du pays et sur les différents modes de financement qu'une PME algérienne peut adopter, en se basant sur les divers documents présentés, notamment par le Ministère de l'Industrie et des Mines (ex Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement) sur les PME algériennes.

Nous allons nous référer en deuxième lieu, à une démarche comparative et économétrique au niveau de notre sixième chapitre.

La première aura pour objectif de faire ressortir les points de convergence et de divergence existants entre les deux mécanismes de garantie algériens : CGCI et FGAR et puis par la suite une comparaison sera faite entre le système Algérien et Tunisien.

Par la suite, l'approche économétrique nous permettra de définir les facteurs déterminants de la décision d'octroi de la garantie au niveau de la CGCI pme. Cette approche consiste en une analyse discriminante sur des données de panels qui seront présentées au niveau de notre analyse par un échantillon de 1000 PME algériennes, dont les dossiers ont été étudiés durant la période 2013-2016 par la Caisse, dans le cadre du traitement des demandes de garantie présentées par les établissements de crédit.

INTRODUCTION GENERALE

Le plan proposé pour la rédaction de notre présent travail est composé de six chapitres dont le **premier chapitre** sera consacré à l'étude des notions fondamentales sur la PME à partir de la présentation des différentes approches de définitions de la PME, son rôle dans le développement socio-économique des pays, les types de la PME, ses forces et ses faiblesses. Dans un deuxième temps, nous nous intéresserons à la nouvelle loi algérienne d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (n° 17-02 du 10/01/2017).

Par la suite, et puisque l'offre de financement est un facteur catalyseur pour les PME qui, dans la plupart des cas, conditionne leur avenir, notre **deuxième chapitre** sera focalisé sur la présentation de tous les modes de financement possibles au profit des PME. Ce chapitre est donc à caractère théorique et comporte à cet effet les sources de financement des PME par capitaux propres, par quasi-capitaux propres et par dettes.

Le troisième chapitre explicitera la notion de la gestion des risques et abordera les méthodes classiques et statistiques, après la présentation du cadre réglementaire en termes de règles prudentielles (les accordées de bale et le dispositif prudentiel algérien).

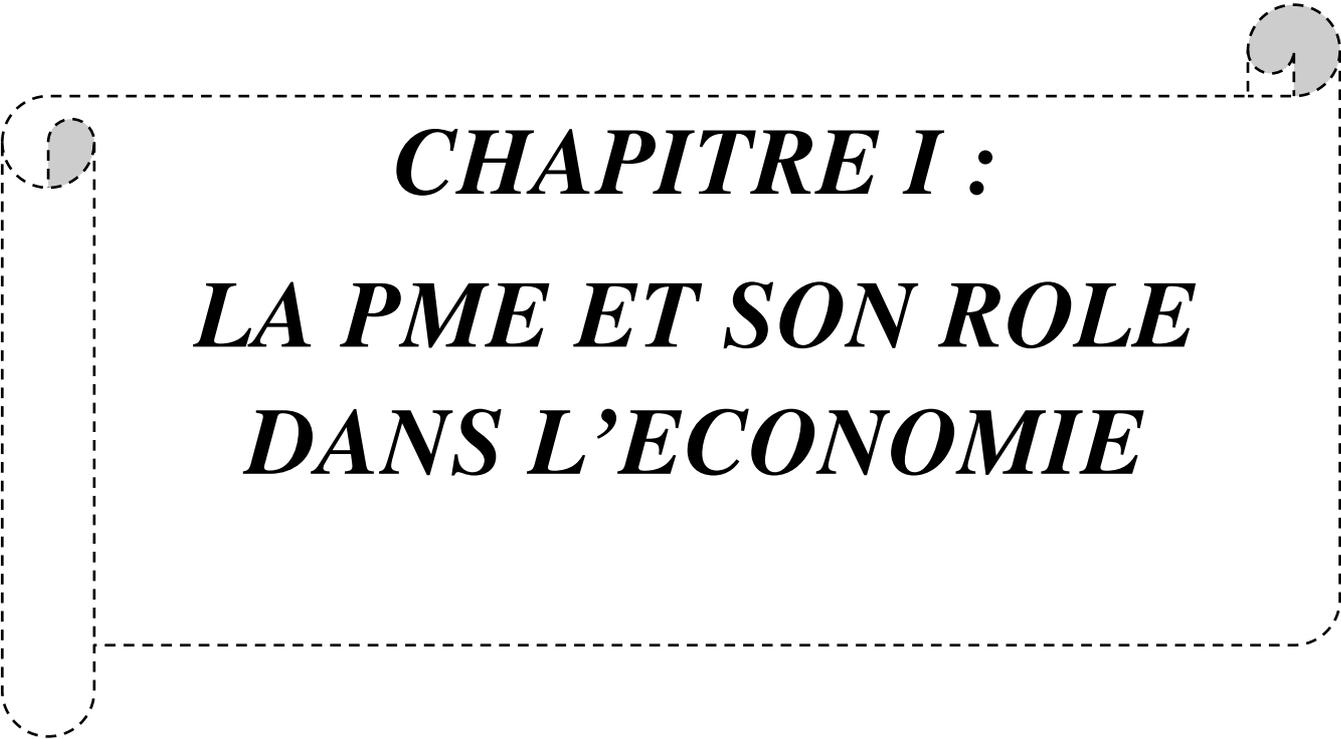
Quant au **quatrième chapitre** intitulé le recours aux mécanismes de garantie, et après la présentation des différents types de garanties réelles et personnelles, il se penchera sur la revue du cadre général des Fonds de garantie, leurs objectifs et les formes de sociétés de garantie, ainsi que sur les modèles de garantie existants, avec une présentation des mécanismes Français et Tunisien.

Par ailleurs, le **cinquième chapitre** est à caractère empirique et abordera la situation des PME en Algérie et leur contribution dans l'Economie Nationale, à travers une présentation du cadre de financement des PME algériennes, qui consiste à recourir à un financement regroupant l'ensemble des banques commerciales et des sociétés de crédit-bail et de capital investissement activant en Algérie. Puis, il sera question des mécanismes de garantie créés par l'Etat Algérienne.

INTRODUCTION GENERALE

Dans le **dernier chapitre**, nous allons d'abord présenter deux études comparatives, la première entre les deux mécanismes algériens existants : CGCI-pme et FGAR, puis une deuxième entre la CGCI-pme (Algérie) et la SOTUGAR (Tunisie), en donnant un aperçu sur l'activité des deux mécanismes, et des éléments de comparaison entre les deux, afin de dégager des pistes d'amélioration.

Par la suite nous concluons notre travail par la présentation d'un modèle économétrique, basé sur une analyse discriminante appliquée sur une base de donnée constituée de 1149 PME déjà traitées par la CGCI-pme (dont 149 de la validation), afin d'illustrer les différentes variables explicatives retenues dans notre modèle pour l'octroi d'une garantie financière.



CHAPITRE I :
LA PME ET SON ROLE
DANS L'ECONOMIE

Introduction du chapitre :

L'objet de ce premier chapitre est d'alimenter en concepts fondamentaux notre recherche sur les Petites et Moyennes Entreprise (PME) par la présentation des différentes notions sur la PME et la description de leurs caractéristiques.

Ces entreprises constituent une source essentielle de dynamisme et de croissance économique, aussi bien dans les pays développés que dans les pays émergents et en développement, car elles jouent un rôle essentiel dans la création de l'emploi et de la richesse.

Pour éclairer cela, nous avons scindé notre premier chapitre en trois sections qui ont été réparties comme suit :

- La première section met l'accent sur les différentes approches de définition de la PME, à partir des quelles nous essayerons de bien cerner le concept de la PME, en donnant quelques définitions, et cela après avoir traité la question de la difficulté d'avoir une définition unique et universelle de la PME;
- La deuxième section traitera des caractéristiques communes aux PME, de leur rôle primordiale dans une Economie, tout en étalant les atouts et les faiblesses qu'elles peuvent présenter ;
- Tandis que la troisième section intitulée «La nouvelle loi Algérienne d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (pme)», elle sera consacrée au diagnostic de cette nouvelle loi, et comportera la nouvelle définition de la PME, les nouveaux objectifs de l'Etat, afin de mettre en relief les apports de cette loi par rapport à la précédente.

SECTION 1 : GENERALITES SUR LES PME

Les PME sont un facteur essentiel de stabilité sociale et de dynamisme économique, néanmoins, Il n'existe pas une définition précise et unique de la Petite et Moyenne Entreprise (PME) et cela pour plusieurs raisons. D'abord parce que les critères retenus diffèrent selon les textes législatifs ou réglementaires instituant des dispositifs d'aide à la direction des PME, de même, cette définition diffère d'un pays à l'autre à cause de la non conformité de la taille de l'économie à l'échelle internationale. Toutefois, il est possible de dégager des caractéristiques communes des PME et d'énumérer un nombre de critères quantitatifs et qualitatifs qui sont généralement utilisés pour définir 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 quelles 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 ».¹

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 varient».

La difficulté de cerner les PME dans une seule et unique définition n'est que le fruit d'une diversité économique et juridique².

Cette diversité se reflète sur plusieurs niveaux³ :

- 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

¹C. MARTIN, la pérennisation de la prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, thèse de Doctorat, l'Ecole des Mines de Paris, p.28.

²R. WITTERWULGHE, La P.M.E. une entreprise humaine, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a, 1998, p.13.

³ Idem, 1998, p.13.

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. Définition de la PME :¹

La recherche d'une définition standard et universelle de la PME a fait l'objet de nombreuses tentatives de recherche. L'une des premières études les plus connues dans ce domaine, a été présentée dans le rapport de J-E.Bolton édité dans les années 1970. Ce travail avait pour objectif de trouver une explication derrière la diminution du nombre des PME en Grande Bretagne. Selon ce rapport trois critères essentiels pourraient être utilisés pour déterminer une PME :

- **La direction personnalisée par les propriétaires de l'entreprise :** Selon ce critère, la PME se caractérise par un organigramme souvent plat qui manque de hiérarchie et de structure formalisée. Ceci implique que l'ensemble des décisions qui fondent la gestion dans ce genre d'entreprises sont prises par les propriétaires, et qu'il y a rarement une délégation des pouvoirs.
- **La part de marché restreinte :** de ce fait, la PME a une part de marché réduite et n'est pas suffisante pour influencer les prix, ceci implique que toute entreprise occupant une position dominante sur une niche n'est pas considérée comme PME.
- **L'indépendance de la PME :** pour qu'une entreprise soit considérée comme PME, elle ne doit pas appartenir à aucun groupe, même si sa taille est très réduite.¹

¹Marc FAVARO, La prévention dans les PME, INRS-Janvier 1996, p.49.

De plus, cette analyse a été plus tard enrichie par plusieurs recherches afin d'identifier les caractéristiques essentielles des PME. Il en ressort trois familles d'approches que nous développons ci-dessous :

2.1. L'approche qualitative :

Cette approche se base sur des critères qualitatifs, en mettant l'accent sur les éléments distinctifs et caractéristiques de la PME, dont principalement l'aspect humain lié à l'entreprise. En effet, selon ce paramètre, est considérée comme PME toute unité de production ou de distribution, de direction ou de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie économique de l'entreprise.² Autrement dit, les PME sont des entreprises, dont les chefs assument personnellement et directement les responsabilités financières, techniques et morales de l'entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci.³

D'autres recherches ont été menées pour mettre en avant, à côté de l'élément humain prédominant, d'autres critères qualitatifs plus descriptifs des PME, que nous présentons dans ce qui suit :

- La faible spécialisation au niveau du personnel avec des collaborateurs souvent polyvalents, en effet, les collaborateurs en PME sont généralement moins nombreux et plus polyvalents au niveau des fonctions. Il y a donc moins de spécialistes au profit de talents plus généralistes qui ne peuvent pas couvrir l'ensemble des domaines de compétences nécessaires à l'entreprise.
- Des contacts personnels étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ou les propriétaires.
- Le manque de position de force pour négocier les achats et les ventes.
- L'autofinancement est le plus souvent la solution choisie par les dirigeants face aux besoins de financement, vu l'inaccessibilité aux marchés financiers et bancaires.⁴

¹ **Le financement des PME au Maroc, rapport du conseil déontologique des valeurs mobilières**, Maroc, Mai 2011, p.4.

² **Le financement des PME au Maroc, ibid**, p.5.

³ C.Martin et F.Guarnieri, **op.cit**, pp.5-6.

⁴ E.Houkhou, J.Agadame et A.I.Ahlan, **les pratiques de gestion et performance des PME béninoises : analyses et perspectives, rapport du conseil d'analyse économique**, Bénin, 2010, p.12.

- Une intégration relativement étroite à la collectivité locale, à laquelle appartiennent les propriétaires et les directeurs, et une dépendance plus ou moins grande vis-à-vis des marchés et des sources d'approvisionnement.¹
- Une stratégie peu formalisée dans les PME, dans la mesure où le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs pour leur expliquer tout changement d'orientation, sans avoir à établir des plans d'actions trop précis.
- Un système d'information interne peu complexe, caractérisé par une diffusion rapide où le dialogue et la perception directe dominent l'aspect scriptural.
- Un système simple d'information externe du fait de la proximité de l'entreprise avec son marché et de la souplesse de son organisation.²

Comme nous pouvons le constater, cette approche est peu fonctionnelle notamment lorsqu'il s'agit des études empiriques sur les PME, car les critères retenus dans ces définitions sont à caractère qualitatif et ne sont pas facilement mesurable.

2.2. L'approche quantitative :

Cette approche s'efforce de mettre en relief la dimension de l'entreprise, en privilégiant deux aspects représentatifs à savoir : l'indépendance de l'entreprise et la taille de l'entreprise. De ce fait, le premier critère à prendre en compte est l'indépendance de l'entreprise d'où un petit établissement contrôlé par une grande entreprise n'est pas une PME. Le problème est notamment posé par les franchises et certaines formes de sous-traitance, d'où la nécessité de réaliser la distinction entre une sous-traitance de capacité dans laquelle le sous-traitant est en situation de dépendance vis-à-vis du donneur d'ordre et la sous-traitance de spécialité dans laquelle il y a davantage d'autonomie.³ Le deuxième critère à prendre en considération est la taille de l'entreprise. Selon cette approche, la distinction entre la PME et la grande entreprise est basée sur de nombreux critères quantitatifs dont les plus couramment utilisés sont :

- le capital,
- le nombre d'employés,
- le chiffre d'affaires,
- la part de marché et les investissements.

¹A.Boukrou, **Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME : cas des PME de la wilaya de Tizi-Ouzou**, thèse en vue de l'obtention d'un diplôme de magister en sciences économiques, spécialité : management des entreprises, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, faculté des sciences économiques, commerciales et de gestion, Tizi-Ouzou, Mai 2011, p.17.

²C.Martin et F.Guarnieri, **op.cit**, p.6.

³**Idem**, p.4.

Par contre, d'autres utilisent les critères tels que :

- le total du bilan,
- la capacité de production,
- la production annuelle,
- les surfaces occupées,
- le rayon d'activité géographique,
- les bénéfices,
- la valeur ajoutée et le patrimoine net.

Les premiers travaux valorisant les définitions quantitatives de la PME sont ceux des chercheurs de l'école d'Aston dans les années 1970. Les principaux résultats de cette école confortaient l'idée selon laquelle la taille de l'organisation constitue un facteur prédictif majeur de sa structuration.¹

Par la suite, et en l'absence d'une définition unifiée des PME, la commission européenne, comme étant l'une des principales institutions de l'union européenne, a essayé d'analyser les différents critères quantitatifs pour en retirer les éléments principaux. De son analyse, cette commission a conclu qu'il ne serait pas opportun d'établir une définition unique et rigide des PME, il faut plutôt retenir les critères les plus pertinents en fonction du but poursuivi et du secteur concerné.

De ce fait, elle a opté pour une première définition de la PME en 1996 tout en croisant les catégories de taille, limitées par le nombre de salariés, le chiffre d'affaires ou le total du bilan de l'entreprise d'une part, et l'autonomie juridique de l'entreprise d'autre part.²

Par la suite, cette définition a été modifiée par la même commission en 2003 en se référant pratiquement aux mêmes critères de la définition précédente, mais en proposant de nouveaux seuils financiers. En outre, ces deux définitions européennes ont été considérées comme le cadre de référence dans plusieurs pays notamment l'Algérie. Pour cela, l'accent a été mis sur la définition quantitative des PME du côté européen.

¹E.Houkhou, J.Agadame et A.I.Ahlan, *op.cit.*, pp.9-10.

²N.Levratto, *les PME : Définition, rôle économiques et politiques publiques*, 1^{ère} édition, éditions de Boeck Université, Bruxelles, 2009, p.22.

3. Quelques définitions :**3.1. Définition de la PME en Europe :****3.1.1. Selon la commission européenne en 1996 :**

En 1996, la commission européenne a défini les micros entreprises, les petites entreprises et les moyennes entreprises en fonction de leur indépendance et de leur taille mesurée par le nombre de salariés, le chiffre d'affaires ou le total du bilan.

De plus, cette même définition a précisé que le nombre de personnes employées pour déterminer la catégorie d'entreprise (micro ou PME) correspond au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Cependant les seuils retenus pour le chiffre d'affaires et le total du bilan sont ceux liés au dernier exercice clôturé de douze mois.

Dans le cas d'une entreprise nouvellement créée et dont les comptes n'ont pas encore été clôturés, les seuils à considérer font l'objet d'une estimation de bonne foi en cours d'exercice. De ce fait, trois types d'entreprises sont distingués:

- **La micro-entreprise :** est définie comme une entreprise employant moins de 10 personnes.
- **La petite entreprise :**

Est définie comme une entreprise employant entre 10 et moins de 50 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 7 millions d'euros ou le total du bilan annuel ne dépasse pas 5 millions d'euros tout en respectant le critère de l'indépendance de l'entreprise.

En effet, ce dernier considère une entreprise comme dépendante, celle qui n'est pas détenue à hauteur de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Dans ce cas, cette entreprise se base seulement sur son nombre de salariés, son chiffre d'affaires ou son total du bilan pour déterminer si elle est petite ou moyenne selon les seuils adoptés par la commission européenne en 1996.

Cependant, ce seuil déterminé à 25% peut être dépassé, et l'entreprise gardera toujours son statut d'entreprise indépendante dans le cadre des deux cas suivants :

- Lorsque l'entreprise est détenue par des sociétés publiques de participation, des sociétés de capital-risque ou des investisseurs institutionnels et, à la condition que ceux-ci n'exercent aucun contrôle sur l'entreprise, à titre individuel ou conjointement.
- Lorsqu'il résulte de la dispersion du capital qu'il est impossible de savoir qui le détient et que l'entreprise déclare qu'elle peut légitimement présumer ne pas être détenue à 25% ou plus par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Dans ces deux derniers cas, et pour calculer le nombre de salariés, le chiffre d'affaires ou le total du bilan de l'entreprise indépendante, il convient d'additionner les données de l'entreprise bénéficiaire et de toutes les entreprises dont elle détient directement ou indirectement 25% ou plus du capital ou des droits de vote.

- **La moyenne entreprise :**

Est définie comme une entreprise employant entre 50 et moins de 250 personnes, qui réalise un chiffre d'affaires annuel supérieur à 7 millions d'euros et n'excédant pas 40 millions d'euros ou un total du bilan annuel dépassant 5 millions d'euros et n'excédant pas 27 millions d'euros, et qui respecte le critère de l'indépendance de l'entreprise tel qu'il est indiqué ci-dessus pour la petite entreprise.¹

La définition présentée ci-dessus de la PME a été largement appliquée par les états membres de l'union européenne et remplacée à partir du 6 Mai 2003 par une nouvelle définition de la PME en tenant compte des développements économiques intervenus depuis 1996.

3.1.2. Selon la commission européenne en 2003 :

La nouvelle définition de la PME adoptée par la commission européenne dans le cadre de la recommandation du 6 Mai 2003 est entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 2005 et avait pour but d'encourager ces entreprises à:

- Actualiser les seuils relatifs à l'effectif pour maintenir les différentes mesures de soutien.

¹Journal officiel de l'union européenne N° L 107, **recommandation 96/280/CE de la commission européenne relative à la définition des micros, des petites et des moyennes entreprises**, article 1, 30 avril 1996, p.4.

- Promouvoir les micros-entreprises avec des seuils financiers spécifiques, en particulier lors de leur lancement.
- Améliorer l'accès au capital en facilitant le financement en fonds propres pour les PME, tout en permettant à certains investisseurs comme les sociétés de capital-risque ou les fonds régionaux de financer une entreprise sans que celle-ci perde son statut de PME.
- Promouvoir l'innovation et la recherche à l'aide de dispositions spécifiques concernant les relations entreprises/universités ou centres de recherche à but non lucratif.
- Prendre en compte les différentes relations entre les entreprises, puisqu'une entreprise peut avoir un financement extérieur d'une autre entreprise. Par conséquent, celle-ci a des ressources en plus, pouvant remettre en cause les subventions ou les aides de l'Europe. Ce système permet donc de limiter les abus.

De plus, cette nouvelle définition de la PME a conservé les mêmes critères qu'elle a utilisé en 1996 à savoir : le nombre de salariés évalué en unités de travail, le chiffre d'affaires ou le total du bilan,¹ mais, elle a introduit de nouveaux seuils de définition de la PME que nous récapitulons dans le tableau suivant :

Tableau N° 1 : Définition de la PME par la commission européenne 1996 / 2003

Critères	Type d'entreprises					
	Micro entreprise		Petite entreprise		Moyenne entreprise	
	1996	2003	1996	2003	1996	2003
Nombre de salariés	< 10	< 10	< 50	< 50	< 250	< 250
Chiffre d'affaires annuel	-	< = 2 M €	< =7 M €	< =10 M €	< = 40 M €	< =50 M €
Ou total du bilan	-	< = 2 M €	< = 5 M €	< = 10 M €	< = 27 M €	< = 43 M €

Source : Elaboré par nous-mêmes

D'après les seuils affichés dans le tableau ci-dessus, une entreprise est considérée comme micro, lorsqu'elle emploie moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan n'excèdent pas 2 millions d'euros. Par ailleurs, la petite entreprise est définie comme l'entreprise employant entre 10 et moins de 50 personnes

¹La nouvelle définition des PME : guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, rapport de la communauté européenne, entreprises et industries publications, 2006, pp.8-15.

et réalisant un chiffre d'affaires ou un total de bilan entre 2 millions d'euros et moins de 10 millions d'euros. Par contre, la moyenne entreprise est celle qui emploie entre 50 et moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 millions d'euros et ne dépasse pas 50 millions d'euros ou le total du bilan est plus de 10 millions d'euros et n'excède pas 43 millions d'euros.

3.2. Définition de la PME aux Etats-Unis:

Une PME « celle qui est gérée de manière indépendante, organisée dans un but lucratif, et n'est pas dominante dans son domaine. Selon le secteur d'activité, l'admissibilité de taille standard est basée sur le nombre moyen d'employés pour les douze mois précédents ou sur le volume des ventes en moyenne sur une période de trois ans ». ¹

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.

3.3. Définition dans les pays en développement:²

Dans les pays en développement, la PME est caractérisée par son aspect communautaire, dont l'activité économique se fonde dans l'activité sociale. C'est dans ce sens que la plupart des définitions de la PME prennent en considération le nombre d'emploi par entreprise. Ils ont comme souci majeur de faire face au problème du chômage qui devient avec le temps plus important ; néanmoins dans d'autres pays, la définition se base sur le coût d'investissement. Là encore la limite de définition diffère d'un pays à un autre, par exemple :

¹The U.S.A Small Business Administration (SBA).

² Bouazzaoui, El Mustapha. Emploi et création des PME au Maroc oriental, 2006.

3.3.1. La définition de la PME au Maroc

Jusqu'à juillet 2002, il n'existait pas de définition officielle ¹de la PME au Maroc. C'est qu'en juillet 2002 que la PME marocaine a eu sa définition officielle, avec l'apparition de la loi n° 53-00 formant « charte de la petite et moyenne entreprise ». ²

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 (200) 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.
- 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.

3.3.2. La définition de la PME en Tunisie : ³

En vertu des dispositions de l'article 2 du code des incitations aux investissements : 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 2004 et dans les

¹ P.CÉLIER, « **définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe** », Mohammedia, 2004.

² loi n° 53-00 **formant charte de la petite et moyenne entreprise**, Dahir n° 1-02-188 du 12 jomada I 1423 (23 juillet 2002), B. O. n°5036 du 15/09/2002.

³ Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, **Code d'Incitation aux Investissements**.

activités des services prévues par le 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.

3.3.3. La définition de la PME En Algérie :

La PME algérienne définit comme « une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 4 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 4 milliard de DA, et qui respecte le critère d'indépendance ».¹

De cette manière, il n'est pas facile de former une définition applicable à tous les pays, du fait des différences des politiques économiques adoptées. D'autre part, pour un même pays ces conditions changent d'un stade à un autre de son développement économique et sociale.

¹La loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME, Art 05.

SECTION 2 : CARACTERISTIQUES ET TYPOLOGIES DES 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. La présente section a pour objet de présenter les éléments suivants :

- Les principales caractéristiques des PME ;
- Les Atouts et les faiblesses de la PME ;
- Les typologies des PME.

1. Les principales caractéristiques des PME:

Les PME se personnalisent par un certain nombre de caractéristiques, on en cite :

1.1. Caractéristiques universelles¹:

1.1.1. La concentration de la gestion et de la décision :

On constate une centralisation de la plupart des décisions chez un seul individu, le « patron » assumant entièrement la responsabilité technique et financière, c'est à dire contrôle le développement de son entreprise. Pour les entreprises de petite dimension, les décisions peuvent être assimilées à celles des seuls dirigeants.

C'est ainsi que la compréhension des structures et du fonctionnement des petites et moyennes entreprises passe par la connaissance des profils de leurs dirigeants (traits de la personnalité, buts fondamentaux, valeurs, etc.....).

1.1.2. Un nombre réduit de niveaux hiérarchiques :

Ce nombre réduit et la polyvalence élevée des personnes font que la prise en compte simultanée des diverses dimensions de l'innovation par un individu ou par une

¹ M. Ziar Nabil, **Premier Forum national sur les PME et leur rôle dans le développement**, 2011, p.6.

équipe se trouve ainsi favorisée. De plus, la décision de mise en œuvre du projet, ainsi que la mobilisation et l'organisation des ressources, peuvent se réaliser rapidement à partir de l'engagement du chef d'entreprise. La fonction de décision se fait alors de la manière suivante : Intuition- Décision- Action.

1.1.3. Une diffusion plus rapide de l'information :

Les informations sont diffusées rapidement entre les membres de l'entreprise au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information au niveau externe, qui est simple, dû essentiellement à la proximité du marché. Par ailleurs, « la petite entreprise n'a le plus souvent nul besoin d'études de marché complexes, lourds et souvent dépassées au moment où elles sont terminées.

1.1.4. Une aversion au risque du marché :

Les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque du marché suite à l'incertitude du marché. De ce fait, les petites entreprises répondent en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, ...C'est pour cette raison que la productivité du travail (VA par salarié) est inférieure dans les PME à celle des grandes entreprises, en raison de la faiblesse du capital productif.

1.1.5. L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement :

Il existe plusieurs sources de financement pour les petites entreprises, et on sait que ces sources sont limitées pour le démarrage, à cause du risque supérieur et du caractère conservateur du milieu financier par rapport à ce risque. Toutefois le nouvel entrepreneur, en plus de sa propre mise de fonds, peut trouver des fonds de parents et d'amis qui lui font confiance, on appelle cela le capital amical. Ainsi, les apports de capitaux sont en général de type familial, de voisins, et fait moins recours aux capitaux extérieurs.

« Plusieurs études tentent de montrer que le « modèle PME » est un modèle d'indépendance financière et toute autre situation est dénaturante. Une entreprise de petite taille qui fait appel à une société de capital-risque ou qui émet des actions n'est plus une PME au sens théorique ». ¹

1.2. Caractéristiques propres aux pays en développement ² :

Les PME des pays en développement font face à l'insuffisance de compétence humaines et de qualité institutionnelle mises à leur disposition. Les difficultés auxquelles elles sont confrontées notamment sont :

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix dans le sens d'une action gouvernementale confortant leur situation et l'absence de dialogue entre les secteurs public et privé ;
- Des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé ;
- Le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien ;

2. Atouts et faiblesses de la 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 maîtriser le point sur les plus importantes forces et faiblesses des PME.

2.1. Les atouts de la PME :

Les PME qui occupent actuellement une place importante dans nos économies, ont un ensemble d'atouts permettant leur intégration avec les grandes entreprises. Sur le plan stratégique l'évolution des PME dans des environnements différents (de proximité,

¹OLIVIER TORRES, Université Paul Valéry de Montpellier III, Pour une approche contingente de la spécificité de la PME, 2000, p.56.

²Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 - no 5.

national, international) leur procure un avantage concurrentiel issu des comportements stratégiques adoptés à leurs facultés particulières.

2.1.1. La flexibilité :

La flexibilité dans les grandes entreprises est définie « comme une aptitude à se transformer pour améliorer l'insertion d'une entreprise dans l'environnement et accroître ainsi sa probabilité de survie »¹.

Pour les PME, la flexibilité est très facile que les grandes entreprises en raison de ses spécificités internes d'une part, et la segmentation des marchés (les micros segments), cette dernière expliquée par l'amélioration des revenus permettant de plus en plus aux consommateurs de satisfaire leurs « besoins de variété » d'autre part.

Cette segmentation favorise la production en petite série et la réduction des temps de distribution, ainsi qu'une économie basée sur des milliers de petites et moyennes entreprises (PME) serait beaucoup plus apte à s'adapter à la personnalisation croissante des marchés et à l'accélération du changement.

En plus, un des moyens utilisés par les grandes entreprises pour profiter de cette flexibilité est le recours aux PME (par exemple leur effet d'inertie dans une économie en changement rapide). Ce recours passe par la stratégie d'externalisation des activités ou « politique de sous-traitance », au niveau des services et des différents segments de production. Cette externalisation explique ; les créations de plus en plus de PME et leurs lieux de concentration c'est-à-dire à proximité des grandes entreprises, ainsi que leur stratégie de niche « spécialisation ».

2.1.2. Les aides des Etats :

Compte tenu des insuffisances en termes de ressources des PME et de leurs vulnérabilités dans un environnement turbulent et de crises, la majorité des Etats subventionnent soit directement ou indirectement leurs PME, ce qui permet la création d'un environnement des affaires favorable aux profits des entreprises de petite dimension (PME).

Ces aides de l'Etat peuvent intervenir lors du démarrage et de la montée en compétitivité, ou encore à plus long terme pour permettre les changements structurels nécessaires. Dans la phase de création et de première montée en compétitivité, les PME sont vulnérables, particulièrement du côté de financement, dans les phases de

¹ J. C. TARONDEAU, *La flexibilité dans les entreprises*, éd. Puf, 1999, p.07.

changement structurel elles ont un besoin de soutien en conseils et expertise varies ou encore pour exporter. Mais pour le reste d'éléments, les PME doivent le plus souvent être capables de se défendre seules sur le marché libre et avec les moyens qu'elles possèdent, quitte à payer le prix de leurs faiblesses ou de leur inefficiences.

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

- 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 informel.¹
- 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 décisions².

2.2. Les faiblesses de la PME :

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 important.³

¹ Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, ECONOMIE D'ENTREPRISE: LA STRATEGIE DES PME, édition maxima, 2005, p.2.

² Nathalie DUFFAL, idem, p.2.

³ Nathalie DUFFAL, idem, p.2.

- 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'entreprises.
- Problèmes liés aux nouvelles technologies « 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 »¹.

2.3. Autre problèmes ² :

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.

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 future.

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 le deuxième chapitre.

3. Importance des PME dans l'activité économique :

A travers le monde, les PME représentent l'écrasante majorité des entreprises, contribuant massivement à la création de richesses et de l'emploi de leurs territoires. Selon des données relatives aux perspectives de (l'OCDE) sur les PME et sur l'entrepreneuriat, la PME représente : 95% à 99% des entreprises au niveau mondial.

¹R. WITTERWULGHE, *op.cit.*, p.102.

²J. LACHMANN, *Financer l'innovation des PME*, Ed Economica, Paris, 1996, p.22.

- En Europe, les PME représentent en moyenne 99,8% de l'ensemble des entreprises,
- aux Etats-Unis, les PME jouent un rôle moins prépondérant et ne constituent qu'environ 80% du total des entreprises.
- En Asie, les PME représentent plus de 99% de l'ensemble des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine. En Amérique latine, les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, mais avec de forte disparité entre les pays.

De ce fait, les PME jouent un rôle important dans la création de richesses à travers la création de la valeur ajoutée.¹

Cette valeur ajoutée créée par une PME se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ses ventes, elle est destinée à recouvrir l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations.

Il est clair alors, que les PME quelle que soit leur taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplissent un rôle essentiel dans l'activité économique d'un pays.²

En outre, en matière de création de l'emploi, les PME représentent aussi une part considérable, ainsi, les 23 millions des PME de l'Europe par exemple emploient 66 % des effectifs du secteur privé. Comme, elles jouent un rôle non négligeable dans les exportations, avec des pourcentages qui varient entre 25% et 35% des exportations manufacturières mondiales.

Cependant, les données concernant les pays en développement, et surtout les pays de l'Afrique, reste insuffisantes pour apprécier le poids des PME dans la création de la valeur ajoutée, dans la création de l'emploi et dans les exportations. Mais, de manière générale, et comme partout au monde, les PME africaines forment la majorité des entreprises dans leur pays.³

«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 ». ⁴

¹<http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/pme-en-an.pdf> (dernière consultation le 17/02/2014).

²S.Gharbi, **les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux, cahiers du laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation**, université du littoral côte d'opale, Dunkerque, France, 2011, pp.9-10.

³<http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/pme-en-an.pdf> (dernière consultation le 06/02/2017).

⁴R. WITTERWULGHE, **op. cit.**, p.99.

3.1. La création d'emplois :¹

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 sont le fait d'entreprises de moins de 20 salariés.

3.2. La participation à 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 nouvelles.

En 2005, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, le nombre de personnes qui y sont embauchées dépasse les 70% de l'emploi industriel, et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle.²

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 chinois.³

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 marchande.⁴

4. Typologie des PME⁵:

Les PME sont classées en plusieurs types selon des critères bien définis tels que : la nature des produits fabriqués, l'orientation de l'entreprise et la structure juridique de l'entreprise.

¹**Ibid.**, p.100.

²Osamu Tsukahara, **Recent Development in SME Finance in Japan**, Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005, p.2.

³ Marie-Christine Chalus-Sauvannet, **Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise**, Université Grenoble 2, IUT de Valence, p.7.

⁴G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, **Le financement des PME**, La Documentation française. Paris, 2009, p.11.

⁵ AMAROCHE K, **les modes de financement des entreprises**, thèse doctorat ESC, 2014, pp.13-20.

4.1 Types de PME selon la nature des produits fabriqués :

En se référant à ce critère de classification, trois types de PME sont distingués :

- **Les PME produisant des biens de consommation :** ce type de PME regroupe celles qui fabriquent principalement des produits alimentaires et vestimentaires, des textiles, des produits du bois, du liège, du cuir, du tabac et certains produits chimiques. La production de ces biens recouvre les activités suivantes :
 - ✓ L'industrie alimentaire.
 - ✓ L'industrie de transformation agricole.
 - ✓ L'industrie de textiles et du cuir.
 - ✓ L'industrie du papier et du bois.
- **Les PME produisant des biens intermédiaires :** caractérisée par un contenu technologique plus important, cette catégorie englobe toutes les PME produisant des biens tels que : les brouettes, les composants électriques, les pièces détachées, les sous-ensembles de machines,... etc. La production de ces biens concerne les industries suivantes :
 - ✓ L'industrie de transformation des métaux.
 - ✓ L'industrie des mines et des carrières.
 - ✓ L'industrie mécanique et électrique.
 - ✓ L'industrie de la chimie et de plastique.
- **Les PME produisant des biens d'équipement :** cette forme de PME semble moins étendue par rapport aux deux précédentes, dans la mesure où la production des biens d'équipement repose sur des capitaux importants et sur une main d'œuvre qualifiée, ce qui pousse les PME à produire des équipements simples, notamment dans les pays industrialisés. Tandis que, dans les pays en voie de développement, la production des biens d'équipement est une activité limitée sur la réparation de machines et des équipements, en particulier les transports (voitures et machines d'expédition) et le recueil de certains biens et pièces importées.

4.2 Types de PME selon l'orientation de l'entreprise :

Ce critère de classification, fait ressortir deux grands types de PME à savoir : les PME artisanales et traditionnelles et les PME modernes.

- **Les PME artisanales et traditionnelles:** ces PME couvrent les exigences de la vie quotidienne et de l'agriculture en utilisant des outils de production manuels simples et quelques équipements dans l'exécution de leur travail. Elles se caractérisent principalement par la production des biens de consommation à caractère traditionnel (l'huile végétale, le papier, la porcelaine, les objets en cuir,...etc.) destinés et commercialisés à une clientèle cible (usines ou autres PME) sous forme de contrats commerciaux.
- **Les PME modernes :** ces PME sont en relation avec les grandes entreprises et peuvent prendre l'une des formes suivantes :
 - ✓ Les PME auxiliaires : il s'agit des PME transformatrices des produits issus de la grande industrie à la consommation finale ;
 - ✓ Les PME sous-traitantes.

4.3 Types de PME selon leur structure juridique:

Le chef d'une PME aura principalement à choisir entre une entreprise individuelle, une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, une société à responsabilité limitée, une société en nom collectif, une société par actions simplifiées, une société anonyme ou une société civile. Ce choix s'opère sur la base des principales caractéristiques de ces structures et de leur adéquation au projet du chef d'entreprise.

- **L'entreprise individuelle :** l'entrepreneur réunit seul les trois éléments constitutifs de l'entreprise qui sont : le capital, la direction et le travail. aussi, il n'y a pas de capital spécifique, le patrimoine de l'entreprise et celui de l'entrepreneur sont confondus sur le plan juridique et l'entrepreneur est responsable des dettes de son entreprise de façon indéfinie.
- **La société à responsabilité limitée :** elle est toujours commerciale quel que soit son objet, les associés ne sont pas commerçants et leur responsabilité est limitée au montant de leurs apports, au maximum.
- **L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée :** c'est une société avec un seul associé dont le capital minimum est librement fixé par l'associé. En ce

qui concerne la responsabilité : celle de l'associé unique non gérant est limitée à son apport et celle de l'associé unique gérant peut, en cas de faute de gestion, porter sur ses biens personnels.

- **La société anonyme :** c'est une société commerciale dont son capital est divisé en actions et qui est constitué entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. De plus, en ce qui concerne la responsabilité morale, la société anonyme a une vie propre, des droits et des obligations distincts des personnes qui la composent.
- **La société par actions simplifiées :** c'est une société commerciale qui ne peut pas faire appel à l'épargne publique et dont son capital est défini par le code de commerce du pays approprié. Elle peut résulter de la création décidée par plusieurs associés ou par la volonté d'une seule personne ou par la transformation d'une société existante, ce qui lui permet d'être à la fois une société de capitaux et une société de personne(s).
- **La société en nom collectif :** c'est une société de forme commerciale dont tous les associés ont la qualité de commerçant, elle se caractérise par la responsabilité solidaire et indéfinie des associés. En ce qui concerne le nombre d'associés au niveau d'une société en nom collectif, il est limité à deux associés, le décès d'un associé entraîne la dissolution de la société sauf disposition contraire des statuts.

SECTION 03 : LA NOUVELLE LOI ALGERIENNE D'ORIENTATION SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE (PME).

La définition de la PME a été adaptée à l'évolution de la réalité économique actuelle (fluctuations du taux de change du dinar algérien, inflation, activité des banques et établissements financiers).

Les seuils des chiffres d'affaires et des totaux des bilans sont relevés par catégorie d'entreprises, ce qui rapproche la définition de la réalité et évite l'exclusion d'une grande partie des entreprises du soutien accordé aux PME.

1. Les problématiques non prises en charge par la loi N°01-18¹ :

Aujourd'hui, et au vu des développements économiques intervenus sur la scène nationale et internationale, la définition de la PME adoptée par la loi de 2001 nécessite une révision devant permettre son adaptation au contexte actuel tant national qu'international.

En outre, le diagnostic opéré fait ressortir que les résultats obtenus n'ont pas permis l'atteinte des objectifs fixés par les pouvoirs publics. D'un autre côté, la concertation avec les opérateurs économiques, dans le cadre des travaux sur le projet de révision de la loi, a permis de déceler que certaines de leurs préoccupations ne sont pas prises en charge dans le cadre de la politique actuelle de développement de la PME, notamment le soutien au développement et à la pérennisation des PME ainsi que le mode général d'organisation et d'accompagnement du cycle de vie des PME qui demandent à être mieux précisés par la loi.

La préservation des emplois créés étant autant importante que leur création elle-même, exige d'accorder un soutien particulier à la sauvegarde des entreprises en difficultés ayant un potentiel de viabilité économique.

¹Ministère de l'industrie et des mines, projet de la loi d'orientation sur le développement de la PME, Septembre 2016, p.4.

2. Les objectifs de la nouvelle loi ¹:

- l'impulsion de la croissance économique ;
- l'amélioration de l'environnement de la PME ;
- l'encouragement de l'émergence des PME, notamment innovantes, et leur pérennisation ;
- l'amélioration de la compétitivité et de la capacité d'exportation des PME;
- la promotion de la culture entrepreneuriale ;
- l'amélioration du taux d'intégration nationale et la promotion de la sous-traitance.

3. La nouvelle définition de la Petite et Moyenne Entreprise :²

La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

- Employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ;
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ;
- Et qui respecte le critère d'indépendance.

Il est entendu par :

- ✓ **Personnes employées:** le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail-année (l'année à prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé).
- ✓ **Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan :** ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- ✓ **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.

¹ **Loi PME** N° 17-02 du 10.01.2017, Art. 2.

² **Idem**, Art. 5.

3.1. La Moyenne Entreprise (ME) :

La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.

3.2. La Petite Entreprise (PE) :

La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

3.3. La Très Petite Entreprise (TPE) :

La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant de un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

3.4. Disposition générales :

- ✓ Lorsqu'une entreprise enregistre un nombre d'employés qui la classe dans une catégorie de PME et un chiffre d'affaires ou un total du bilan qui la classe dans une autre catégorie, le critère du chiffre d'affaires ou du total du bilan, prime pour sa classification.
- ✓ Lorsqu'une entreprise, à la date de clôture de son bilan comptable, enregistre un ou des écart(s) par rapport au(x) seuil(s) énoncé(s) ci-dessus, elle n'acquiert ou ne perd la qualité de PME, que pour autant qu'il(s) persiste(nt) sur deux exercices consécutifs.
- ✓ Cette définition de la PME, constitue la référence pour l'octroi de tout appui, aide et soutien prévus par l'Etat au profit des PME et leur accompagnement.

4. Mesures d'aide et de soutien à la promotion de la PME :

Tableau de comparaison entre la Loi n°2001/18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME et la nouvelle Loi N° 17-02 du 10 janvier 2017.

Tableau N° 02 : Comparaison entre les deux lois.

	Ancienne Loi N°2001/18 du 12. 12. 2001	Nouvelle Loi N° 17-02 du 10.01.2017
L'objet de la Loi	<u>L'objet de la Loi est le même :</u> La Loi a pour objet de définir la PME, les mesures et les mécanismes de soutien qui leur sont réservés en termes d'émergence, de croissance et de pérennisation.	
La Méthode	Les politiques et mesures d'aide et de soutien aux PME s'appuient sur des études appropriées visant à promouvoir la compétitivité des entreprises.	<u>La concertation économique et sociale privilégiée :</u> La politique de développement de PME s'appuie sur la concertation avec les acteurs publics et privés concernés et sur les études appropriées donnant lieu à des programmes, des mesures et des structures d'appui et d'accompagnement.
Missions locales	<u>Mission locale large :</u> Les <u>collectivités territoriales</u> sont tenues d'initier toutes mesures d'aide et de soutien à la promotion des PME.	<u>Missions locales détaillées ciblées :</u> Au titre du développement local, <u>les collectivités locales</u> initient toutes mesures d'aide et de soutien à la promotion des PME, notamment la <u>facilitation d'accès au foncier industriel et la réservation d'une partie des zones d'activités et des zones industrielles.</u>
Limites de la définition	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptation de la définition de la PME par l'augmentation des seuils. • Entreprise indépendante dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises (sans changement). • La classification en termes de nombre d'employés est restée la même sans changement. 	

	Ancienne Loi N°2001/18 du 12. 12. 2001	Nouvelle Loi N° 17-02 du 10.01.2017
La PME	<ul style="list-style-type: none"> • Employant une (01) à (250) personnes. • dont le CA annuel n'excède pas 02 milliards de Dinars. • <u>ou</u> dont le total du bilan annuel n'excède pas <u>500</u> millions de Dinars. 	<ul style="list-style-type: none"> • Employant une (01) à (250) personnes. (identique) • dont le CA annuel n'excède pas 04 milliards de Dinars. • <u>ou</u> dont le total du bilan annuel n'excède pas 01 milliards de Dinars.
La PE	<ul style="list-style-type: none"> • Employant de 10 à 49 personnes • dont le CA annuel n'excède pas 200 millions de Dinars. • <u>ou</u> dont le total bilan annuel n'excède pas 100 millions de Dinars. 	<ul style="list-style-type: none"> • Employant de 10 à 49 personnes • et dont le CA annuel n'excède pas 400 millions de Dinars. • <u>ou</u> dont le total bilan annuel n'excède pas 200 millions de Dinars.
La TPE	<ul style="list-style-type: none"> • La Très petite entreprise TPE ou micro-entreprise employant de 01 à 09 employés • et réalisant un CA inférieur à 20 millions de Dinars • <u>ou</u> dont le total bilan annuel n'excède pas 10 millions de Dinars. 	<ul style="list-style-type: none"> • Employant de 01 à 09 employés • et réalisant un CA inférieur à 40 millions de Dinars • <u>ou</u> dont le total bilan annuel n'excède pas 20 millions de Dinars.
La définition de la PME constitue la référence	l'octroi de tout appui, aide et soutien prévus au profit des PME. L'élaboration et le traitement des statistiques.	
Nouveautés de la Loi N° 17-02 du 10.01.2017 :	<ul style="list-style-type: none"> • Les PME bénéficient de l'aide et du soutien de l'Etat, en fonction de leurs tailles et des priorités définies par filières et par territoires. • Il est créé auprès du Ministère chargé de la PME des <u>fonds de garanties des crédits et des fonds d'amorçage, afin de garantir aux PME des emprunts bancaires et de promouvoir des start-up dans des projets innovants.</u> • Dans le cadre de l'information et de la concertation, et en vue de développer les PME, il est créé auprès du Ministère chargé des PME, un organisme consultatif dénommé « Conseil national de concertation pour le développement de la PME ». • Au titre de la passation des marchés publics, les services concernés de l'Etat et de ses démembrements veillent à soumettre une proportion de ces marchés à une concurrence inter PME. • L'exclusion des entreprises cotées en bourses du champ d'application de la loi a également été annulée pour encourager les PME à recourir au marché boursier comme source de financement. 	

Source : Elaboré par nous-mêmes.

5. La nouvelle politique de développement de la PME :¹

La nouvelle politique de développement de la PME est déclinée dans la nouvelle loi comme suit :

5.1. Le renforcement de l'objet de la loi :

Il porte sur les mesures promotionnelles d'aide et de soutien à apporter aux PME en termes de création, de développement et de survie, lorsque les conditions de viabilité économique des PME sont établies.

5.2. L'adaptation de la définition de la PME

5.3. La refonte institutionnelle :

Une meilleure contribution à la création de la richesse et des emplois exige un tissu de PME dense et compétitif. L'atteinte de ce véritable défi impose l'amélioration de l'efficacité des instruments d'appui et la définition des moyens à mobiliser pour atteindre les objectifs sus-énoncés.

Dans ce cadre, l'ensemble des mesures proposées se résume comme suit:

5.3.1. La mise en œuvre de la politique de développement des PME :

Eriger l'ANDPME en instrument de l'Etat en matière de mise en œuvre de la politique de développement de la PME et la conforter dans la réalisation de ses missions. A ce titre, elle offrira des services de soutien aux PME allant de la création jusqu'à la sauvegarde de leurs activités, en assurant la coordination avec les différents dispositifs d'appui à la création et/ou développement d'activités, des instruments d'appui à la PME ainsi qu'avec les banques et Etablissements Financiers.

¹ Rapport du Ministère de l'industrie et des mines, op.cit. pp.6-10.

5.3.2. Les structures d'appui au niveau local :

Convertir les centres de Facilitation en « **Centres d'Appui et de Conseil aux PME** ». Ces structures, comme le laisse entendre leur nouvelle appellation, auront désormais pour objectif d'intervenir sur les différentes phases de vie de l'entreprise, en appuyant la création, la croissance et la survie des PME, à travers des services de qualité qui répondent efficacement à la demande exprimée par les entreprises. De part cette vocation, ces centres seront rattachés à l'ANDPME et constitueront de ce fait les ramifications de l'Agence au niveau local permettant ainsi un déploiement de l'ANDPME au niveau local sans avoir à créer de nouvelles structures.

Le rattachement des Centres d'appui et de conseil à la PME ainsi que les pépinières d'entreprises à l'ANDPME, permettra de créer une synergie entre ces acteurs et les guichets uniques de l'ANDI et en complémentarité avec les autres structures d'appui à la création d'entreprise et de start-up, notamment l'ANVREDET, l'ANSEJ,...etc.

5.3.3. Les Fonds d'Amorçage :

La création de Fonds d'amorçage pour encourager la création de start-up innovantes. Ces fonds sont destinés à financer les frais préalables devant permettre la conception du produit prototype (frais de recherche et développement, prototypage, business plan, conseils juridiques, etc.). Ils permettront de pallier à l'handicap du défaut de financement de la phase pré-crédation de l'entreprise qui n'est pas pris en charge par le capital investissement. Ce financement revêt une grande importance pour encourager la transformation des projets de recherche en entreprises innovantes créatrices de richesse.

5.4. De nouvelles mesures de soutien aux PME :

Il s'agira, en outre, comme axe de cette nouvelle politique de :

- L'instauration d'aides et de mesures de soutien en faveur des PME notamment dans le domaine de la création des PME, de la recherche-développement-innovation, du développement de la sous-traitance, du financement d'actions de sauvetage et de reprise des activités des PME viables en difficultés. Ces aides sont modulables en fonction de la taille des entreprises et leurs domaines d'activités (filères prioritaires).

- Encourager l'émergence d'associations et/ou de groupements, visant l'amélioration de la compétitivité des filières d'activités, notamment en matière de sous-traitance, à travers la collaboration des différents acteurs qui interviennent dans un processus de fabrication d'un produit ou d'un service depuis la recherche/développement, la matière première jusqu'à la consommation finale. Ceci permet de conjuguer deux objectifs à savoir le développement des filières et l'amélioration de l'attractivité des territoires, d'une part, et l'amélioration des synergies entre les différents acteurs intervenant dans la fabrication d'un produit, ce qui peut se traduire positivement sur le prix et la qualité.

Cette démarche d'appui à la constitution de réseaux d'acteurs des différentes chaînes de valeur est l'apanage des pouvoirs publics qui ambitionnent d'atteindre une meilleure intégration des entreprises dans l'effort d'édification d'un véritable partenariat public-privé.

- Soutenir les structures d'appui à la création et au développement des PME, créées par des associations professionnelles. L'approche participative proposée préconise que l'Etat au lieu d'être seul acteur en matière d'appui à la PME, formera un partenariat avec le secteur privé tout en continuant à jouer un rôle de premier plan dans la conception de la politique sectorielle et d'encourager l'émergence d'un environnement légal favorable à l'éclosion des initiatives privées.
- Promouvoir la sous-traitance comme outil de renforcement de l'intégration de l'Economie nationale. Il s'agit de :
 - ✓ Confier à l'Agence la mission de mise en œuvre de la politique de l'Etat en matière de promotion de la sous-traitance, en se substituant ainsi au conseil national de la promotion de la sous-traitance qui est resté inopérant depuis sa création en 2003. L'Agence agira en coordination avec les bourses de sous-traitance qui continuent, en tant que structure associative, à promouvoir l'implication et l'engagement des entreprises dans ce domaine.
 - ✓ Encourager le recours à la sous-traitance nationale dans le cadre des marchés publics nationaux et rendre cela obligatoire dans le cadre des marchés internationaux, lorsque la nature du projet le permet.

- ✓ Offrir un appui technique et matériel au profit des PME sous-traitantes pour l'homologation de leurs produits.

- En matière d'information :
 - ✓ Mettre en place un système d'information pour les PME au niveau de l'ANDPME. Ce système qui sera alimenté par différentes sources (fiches d'identification périodiques, études, informations statistiques fournies par les différents organismes, etc.), est d'une double importance, car il servira à la fois d'outil d'aide à la décision pour les pouvoirs publics en matière de conception et d'évaluation des politiques publiques et de source d'information pour les PME concernant leur environnement.
 - ✓ Rendre la déclaration d'identification à laquelle sont soumises les PME pour bénéficier des mécanismes de soutien, périodique et confier la consolidation des informations y afférentes à l'ANDPME.

Conclusion du chapitre :

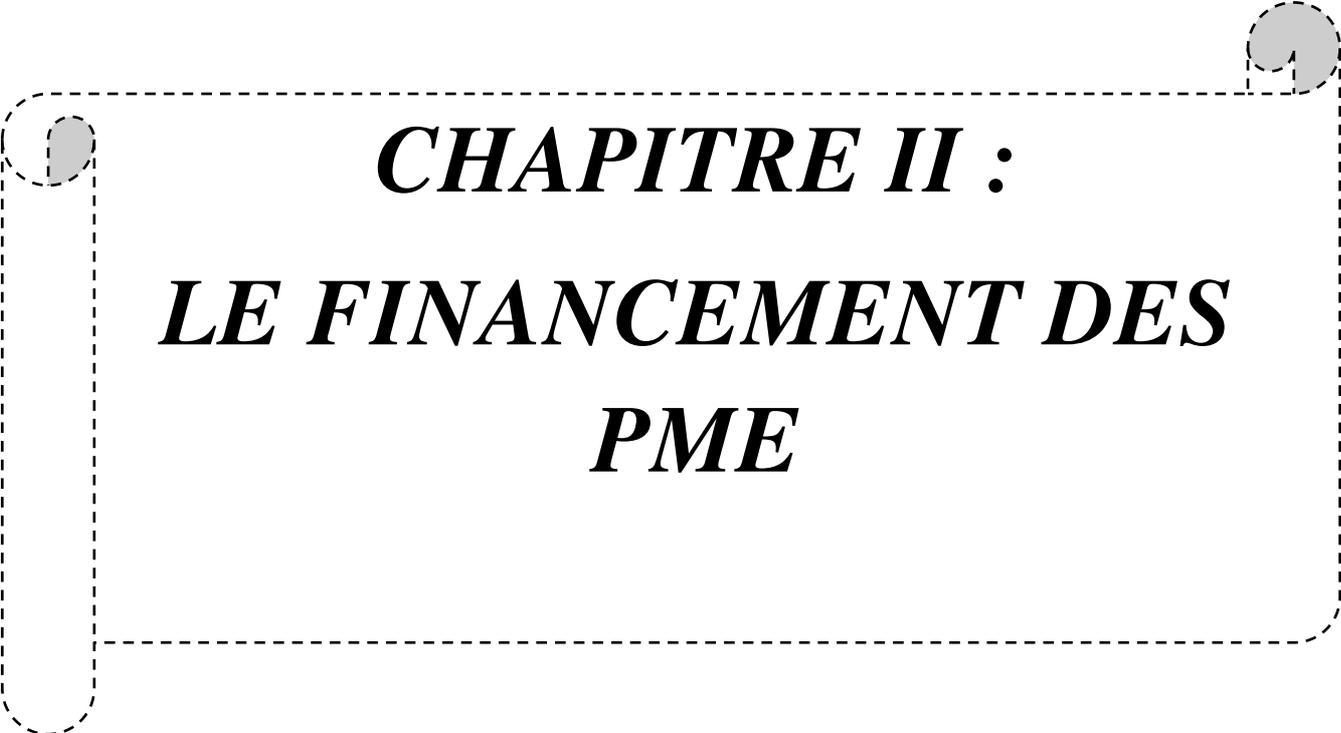
A partir de ce qui a été développé dans ce premier chapitre, nous constatons qu'il n'existe pas une définition unique de la PME. En effet, les premières tentatives d'identification de la PME étaient d'ordre qualitatif et mettaient l'accent, sur les éléments distinctifs et caractéristiques de la PME, dont principalement l'aspect humain lié à l'entreprise.

Selon ce paramètre, les PME sont des entreprises dont les chefs assument personnellement et directement les responsabilités financières, techniques et morales de l'entreprise quelle que soit la forme juridique de celle-ci.

A travers le monde, les PME représentent l'écrasante majorité de l'ensemble des entreprises, et contribuent massivement à la création de richesses et d'emplois, leur classement est fait selon des critères bien définis tels que : la nature des produits fabriqués, l'orientation de l'entreprise et la structure juridique de l'entreprise.

En ce qui concerne la PME algérienne, et selon la nouvelle loi d'orientation sur son développement, elle est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 400 millions de dinars et 4 milliards de dinars, ou dont le total du bilan annuel est compris entre 200 et 1 milliard de dinars.

Le prochain chapitre sera consacré pour le traitement des différents modes de financement possibles pour le financement des PME et les risques liés au financement de ces dernières.



CHAPITRE II :
LE FINANCEMENT DES
PME

Introduction du chapitre :

Afin de pouvoir exercer leurs activités, les entreprises ont toujours un fort besoin en capitaux pour assurer le financement et le développement de leurs projets. Pour faire face à ce besoin, ces entreprises peuvent mobiliser leurs propres ressources, en l'occurrence leurs fonds propres, composés du capital sociale ou s'autofinancer. Cependant, dans la plupart des cas, l'entreprise ne peut se contenter de ses propres ressources pour satisfaire continuellement ses besoins, elle fait donc appel au financement externe, principalement à travers les marchés financiers et les banques.

C'est pourquoi, l'objet de ce deuxième chapitre consiste à présenter les différentes sources de financement offertes aux PME. Il s'agit donc d'un chapitre à caractère théorique et comportera à cet effet trois sections :

- La première section présente les sources de financement des PME par capitaux propres, d'origine internes et ceux d'origine externes, et les sources de financement par quasi-capitaux propres ;
- La deuxième section expose les moyens classiques de financement des PME par dettes à long, à moyen et à court terme et les différences qui existent entre eux ;
- La dernière section traitera des risques liés au financement des PME, surtout qu'elles se caractérisent par leur grande fragilité et leur faible taux de survie, elles sont considérées comme plus risquées que les autres entreprises.

**SECTION 1 : LE FINANCEMENT DES PME PAR LES CAPITAUX PROPRES
ET LES QUASI-CAPITAUX PROPRES**

Dans cette section, nous exposons les sources de financement des PME par capitaux propres d'origine interne et ceux d'origine externe, puis nous aborderons les sources de financement des PME par quasi-capitaux propres.

1. Le financement des PME par les capitaux propres :**1.1. L'Autofinancement (financement interne) :**

Dans un sens large, l'autofinancement d'une petite et moyenne entreprise (PME) incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser de côté dans l'entreprise afin de la financer. Cette pratique n'est pas rare, et se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché.

L'autofinancement est le reliquat de la capacité d'autofinancement (CAF) après rémunération des associés.¹

De ce fait, l'entreprise ne conserve pas pour elle la totalité des liquidités générées par son activité, elle en reverse une partie à ses actionnaires. La partie de la capacité d'autofinancement non distribuée et restant à la disposition de l'entreprise est qualifiée d'autofinancement.²

A partir de ces deux définitions, l'autofinancement de l'exercice N est déterminé ainsi :

$$\text{Autofinancement (N)} = \text{CAF (N)} - \text{les distributions en (N)}$$

Les composants de l'autofinancement :

- **La CAF :**

La CAF est définie comme le surplus monétaire réalisé avant distribution de bénéfices. Elle se calcule soit, sur la base de l'excédent brut de l'exploitation (EBE), soit en se référant au résultat net de l'exercice.

- **Les distributions en (N):**

Les distributions au sens large du terme, inclut, outre les dividendes ordinaires, les rachats d'actions et les émissions d'actions afin de verser un dividende plus élevé.

¹K.Chiha, **Gestion et stratégie financière**, 1^{ère} édition, édition Houma, Alger, 2005, p.52.

²J.Delahaye et F.Delahaye, **Finance d'entreprise**, édition Dunod, Paris, 2007, p.346.

1.2. Les capitaux propres d'origine externe :

Les capitaux propres d'origine externe peuvent être constitués à partir des augmentations du capital en nature et/ou en numéraire, du capital amical et des cessions d'éléments de l'actif immobilisé

1.2.1 L'augmentation du capital:

L'augmentation du capital est une vente d'actions dont le produit revient à l'entreprise et donc indirectement à l'ensemble des actionnaires. Elle peut prendre plusieurs formes qui n'ont pas le même effet sur la structure financière de l'entreprise et sur la trésorerie, ce qui pourrait altérer l'intérêt des anciens actionnaires.

Il existe plusieurs modalités d'augmentation du capital que nous exposons ci-après :

- **L'augmentation du capital par apports en numéraire :** L'augmentation du capital social en numéraire est une opération qui entraîne la modification des statuts de la société. Elle peut avoir des conséquences importantes dans la répartition du capital social, si elle est réalisée par appel à des tiers, c'est pourquoi la loi a prévu la défense des intérêts des anciens associés. De plus, sur le plan financier, l'augmentation du capital en numéraire modifie de manière très sensible la situation financière de l'entreprise. Elle apporte à l'entreprise les ressources nécessaires à la couverture de ses besoins et elle renforce en même temps l'importance des fonds propres. De ce fait, elle accroît le crédit de l'entreprise auprès des tiers et augmente sa capacité d'emprunt.¹
- **L'augmentation du capital par apports en nature :** L'augmentation du capital par apports en nature n'apporte pas de moyens monétaires supplémentaires, mais elle constitue néanmoins une opération indirecte de financement par l'apport de terrains, de constructions ou de matériels lui permettant d'accroître ses moyens de production. Elle ne modifie pas sensiblement la situation financière de l'entreprise et elle peut être effectuée, même si le capital ancien n'est pas entièrement libéré. C'est une opération délicate en raison des problèmes posés par l'évaluation des apports, ce qui entraîne une désignation indispensable d'un ou plusieurs commissaires aux apports à la demande du président du conseil d'administration.

¹P. Conso et F.Hemici, Gestion financière de l'entreprise, Paris, éd dunod, 1999, p.452.

- **L'augmentation du capital par incorporation de réserves :** L'augmentation du capital par incorporation de réserves consiste à transférer dans le compte social, des montants antérieurement enregistrés en primes et/ou en réserves, en augmentant le nominal ou le nombre d'actions. Elle n'apporte donc, en tant que telle, aucun flux monétaire supplémentaire.

1.2.2 Le capital amical :

Le capital amical provient des parents ou des amis proches de l'entrepreneur, ou de toute autre personne ayant des relations de proximité avec lui, il est souvent utilisé au démarrage de l'entreprise. Mentionnons également que la possibilité de compter sur ce capital amical en cas de difficulté financière devient un facteur de survie important pour beaucoup de PME.¹

1.2.3 Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé :

Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé peuvent résulter soit, du renouvellement normal des immobilisations qui s'accompagne -à chaque fois que cela est possible- de la vente des biens renouvelés, soit de la nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux. L'entreprise est alors amenée à céder certaines immobilisations qui ne sont pas nécessaires à son activité, ou bien, certains éléments résultant de la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage, c'est-à-dire que l'entreprise peut céder des usines, des participations, voire même des filiales, dans ce cas, les sommes en jeu sont souvent considérables.²

2. Le financement des PME par capital-risque (les quasi-capitaux propres) :

Le recours à l'apport de capitaux par une société de capital-risque est l'une des formes que peut prendre l'ouverture du capital d'une entreprise (notamment la PME). Le capital-risque est défini par *SHILSON* comme étant : « *le fait de supporter une activité entrepreneuriale en lui apportant un financement et en lui prodiguant (montrant) des conseils managériaux, afin d'exploiter des opportunités de marché et de réaliser des gains en capital à long terme plutôt que des dividendes* ». ³

¹J.ST-Pierre, **la gestion financière des PME: Théories et pratiques**, édition presse de l'université du Québec, Canada, 2005, p.212.

²J.Delahaye, F.Delahaye, **op.cit.**, p.346.

³R.Wtterwulge **op.cit.**, p.142.

Il est souvent considéré comme des capitaux propres classiques lors des analyses financières, on les appelle, les quasi-capitaux propres, les titres hybrides ou bien les autres capitaux propres. Ils regroupent les types suivants :

2.1. Le capital-risque :

Le capital-risque correspond aux sommes investies de façon temporaire dans des sociétés nouvelles ou récentes dont l'objectif est de dégager des plus-values. Le plus souvent, le capital-risqueur prend une participation minoritaire dans le capital de la société cible, généralement non cotée, en souscrivant des actions de cette société qui bénéficie ainsi d'un financement.

Cette participation peut intervenir soit dès la création, soit au cours du développement de la société cible. Cependant, ces actions investies peuvent être revendues après quelques années, lorsque la société cible est en mesure de se financer par elle-même, parfois, à l'occasion d'une introduction en bourse. De ce fait, les sommes ainsi récupérées et les éventuelles plus-values sont réinvesties dans de nouvelles sociétés répondant aux critères exigés. De plus le capital-risqueur peut également intervenir en accordant des prêts de certaine durée. ¹

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 non cotées en bourse, dans le but de dégager des profits lors de la revente de ces participations en capital. ²

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. En effet, le capital-risqueur met au 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 et l'investisseur générera un rendement avec la plus-value sur les actions de l'entreprise ou en réalisant un gain de capital.

¹J.Delahaye et F.Delahaye, **op.cit.**, p.355.

² Pauline Grosso, **Finances solidaires: Guide à l'usage des collectivités territoriales**, édition Charles Léopold Mayer, Paris, 2002, p.55.

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 capital.¹

2.2. Les caractéristiques du capital-risque :

Le capital-risque représente un certain nombre de caractéristiques qui en font une activité d'intermédiation financière particulière :

- C'est une activité d'apport en fonds propres dans des entreprises innovantes non cotées ou en développement présentant un fort potentiel de croissance. Les capitaux apportés permettent de constituer l'entreprise, de financer le développement d'un premier produit ou encore de financer sa fabrication et sa commercialisation. A ce stade, l'entreprise ne génère le plus souvent aucun bénéfice.
- L'investisseur est un partenaire actif qui apporte en plus des capitaux, des conseils et des aides au management, il supervise les recrutements et occupe souvent un siège au conseil d'administration.
- Les critères pris en compte portent le plus fréquemment sur la qualité du projet, l'expérience et la cohésion de l'équipe de management ainsi que sur la capacité à financer les nouvelles créations et à se situer rapidement sur un marché de taille mondiale. L'investisseur en capital-risque privilégie alors les critères qualitatifs que quantitatifs.
- Il n'a pas pour vocation d'investir indéfiniment dans l'entreprise, son intervention est ponctuelle et limitée dans le temps. A vocation élitiste, il n'est pas une source de financement comme les autres : il se distingue de l'offre de crédit bancaire de sorte que le profil de ses investisseurs ainsi que leurs outils sont différents de ceux des banquiers. Par ailleurs, il confère à l'apporteur de fonds propres une partie du pouvoir, en ce sens, une participation au capital d'une entreprise est assortie de droit de vote aux assemblées.

¹ P. Ménard, **les déterminants de l'investissement en capital-risque d'entreprise ; le cas des entreprises technologiques**, groupe ESSCA, Angers, p.3.

- A l'inverse du banquier classique qui exige de vraies garanties et s'assure de la liquidité de ses placements, le capital-risqueur partage les risques de démarrage, de la croissance, mais il partage également les profits en cas de succès du projet.
- Le taux de rendement interne doit être élevé et la rémunération sur les meilleurs dossiers doit compenser les plus mauvais.
- La profession se situe sur un horizon à long terme.
- L'activité du financement de création est orientée vers un secteur novateur dans lequel elle dispose d'un avantage concurrentiel avec une vraie rupture technologique. Les entreprises financées sont positionnées dans des secteurs émergents et en forte croissance.
- La rémunération s'effectue à terme et les dividendes reçus ne constituent qu'une partie de celle-ci.

Les acteurs du capital-risque adoptent en général l'organisation suivante :

- Les équipes sont de petite taille (moins de dix personnes).
- Ils ont souvent recours à des experts extérieurs.
- Les missions du gestionnaire et du financier sont souvent séparées (structure duale).
- Les investisseurs interviennent dans les entreprises en acquérant une part de leur capital (soit à l'occasion d'une augmentation de capital, soit en rachetant les parts d'actionnaires en place).
- Les financiers mettent en place des procédures d'incitations financières qui permettent aux gestionnaires de percevoir un intéressement aux plus-values.¹

¹C.Mondher, **le capital-risque**, 2^{ème} édition, édition Revue Banque, Paris, 2000, p.49.

2.3. Les marchés du capital-risque :¹**2.3.1. Le marché direct (informel):**

Ce marché du capital-risque est défini comme celui qui est exercé de façon occasionnelle ou permanente par des petites structures très indépendantes, ou des personnes physiques que l'on appelle des anges ou des business angels.² Ces derniers sont des investisseurs privés qui fournissent directement sans l'intermédiaire d'un marché organisé ou d'une institution et généralement sans garanties, des capitaux à des entrepreneurs avec qui, ils n'ont aucun lien de parenté et généralement aucune relation avant l'investissement.

Le placement se fait le plus souvent sous forme de fonds propres, mais peut inclure aussi des prêts et des cautionnements.³

2.3.2. Le marché indirect (formel) :

Ce marché regroupe les sociétés ou les personnes morales qui font des investissements privés dans les entreprises sous forme de participation dans les fonds propres, dans les dettes (souvent convertibles) ou dans une combinaison des deux.

Les sociétés de capital-risque (SCR) prennent habituellement une participation au capital-actions d'une PME, et le propriétaire-dirigeant pourra ainsi bénéficier, en plus de la mise de fonds de l'investisseur, des conseils ou des services qu'il ne pourrait s'offrir autrement (Services de consultation d'experts). De plus, ces sociétés se spécialisent dans certains secteurs industriels de façon à acquérir une expertise reconnue.

Les relations entre la PME et les SCR sont fondamentales pour le succès du partenariat, il existe toutefois une grande asymétrie de l'information entre les deux parties, et les SCR sont désavantagées du fait qu'elles ne participent pas à la gestion quotidienne de l'entreprise. Afin de réduire cet informationnel, les SCR peuvent exiger d'être présentes au conseil d'administration ou au comité de gestion et obliger un certain formalisme dans les activités de gestion de l'entreprise.

¹ AMAROCHE K, *op.cit.*, 2014, pp.58-61.

² E.Stephany, *la relation capital-risque/PME*, 1^{ère} édition, édition Boeck, Bruxelles, 2003, p.93.

³ J.ST-Pierre, *op.cit.*, p.191.

Ces exigences font hésiter les entrepreneurs qui, souvent ne feront appel aux SCR qu'en dernier recours. En contrepartie, les SCR peuvent augmenter la valeur de la PME en lui permettant d'accéder à d'autres sources de financement (non disponibles ou plus difficilement accessibles) en lui assurant également une expertise de gestion gratuite ou à peu de frais, soit en étant membre du conseil d'administration de la PME soit, en agissant comme consultant.¹

2.4. Les différents stades d'investissement en capital-risque :

Le capital-risque recouvre au moins cinq types d'interventions comme suit :

2.4.1. Le capital amorçage :

Ce capital concerne le financement d'un entrepreneur qui veut prouver la faisabilité de son idée dont l'exécution de cette opération est très fortement risquée. D'une manière générale, le financement à ce stade est exercé par les business angels qui ont très fortement l'habitude d'investir dans les jeunes entreprises ou celles qui démarrent leurs activités.

2.4.2. Le capital création :

Ce capital intervient à la phase de création de l'entreprise et du développement du produit jusqu'à son lancement industriel et commercial. Il est d'un grand apport pour le développement de la PME et un important catalyseur pour sa création. Dans les pays émergents, il est très fortement sollicité par des entrepreneurs qui, dans le cadre du schéma de financement bancaire en vigueur, ont besoin de compléter leurs fonds propres, et de confronter l'intervention des banques qui accueillent très favorablement la présence d'un professionnel (le capital-risqueur), lequel peut également accorder à la banque sa garantie solidaire.

2.4.3. Le capital développement :

L'entreprise ayant atteint son seuil de rentabilité et dégageant des profits a besoin d'un complément de ressources pour augmenter sa capacité, développer sa force de vente ou accroître son fonds de roulement. Le capital développement, compte tenu de l'état de bonne santé financière de l'entreprise, peut constituer une excellente opportunité pour le capital-risqueur de réaliser des plus-values intéressantes et sans risque.

¹J.ST-Pierre, *Ibid.*, p.179.

2.4.4. Le capital transmission :

Ce capital est très fortement utilisé dans le cadre de la mise en œuvre des politiques de privatisation des entreprises du secteur public. Il complète les ressources des acquéreurs nationaux et conforte l'intervention des acquéreurs étrangers qui peuvent compter sur la présence, à leur côté, d'un professionnel capable de diagnostiquer l'état de l'entreprise et qui connaît parfaitement le pays à travers sa législation et sa fiscalité.

2.5. La sortie du capital:

Dans la pratique du capital-risque, la sortie du capital est un acte fondamental pour l'investisseur, car elle permet de mesurer le montant de la valeur créée pendant la présence de l'investisseur dans le capital. De ce fait, les sommes perçues vont permettre principalement d'une part, de rémunérer les actionnaires de capital-risque et d'autre part, d'être réinvesties dans de futures participations. Comme, elle permet également, de contrôler la pertinence du processus de sélection de sortie.

2.6. Les risques du financement par capital-risque :

Lors d'un financement par capital-risque, le capital-risqueur doit prendre en compte l'étude et l'évolution de plusieurs types de risques tels que :

2.6.1 Le risque inhérent au projet :

Ce risque inhérent au projet appelé aussi business-risk ou risque opérationnel est principalement lié au degré d'innovation du projet, au type de production de l'entreprise, à la technologie utilisée, à la dépendance plus ou moins forte vis-à-vis d'un client/produit ou d'un fournisseur, au risque de copiage du produit, à la proximité des concurrents et au marché de l'entreprise local et international. Ce type de risque se subdivise en risque commercial, technologique et de gestion:

- Le risque commercial est lié à la dimension du marché potentiel, à la qualité des relations avec les clients et à l'intensité concurrentielle.
- Le risque de gestion est lié à l'évolution positive ou négative du projet de développement. Ce type de risque peut être associé principalement aux difficultés managériales voire, à l'incapacité des dirigeants à gérer ce nouveau projet de développement.

- Le risque technologique fait référence à certaines difficultés ou problèmes rencontrés par la firme sur le plan de l'approvisionnement et sur les méthodes de production. Il est principalement fonction du stade de développement de l'entreprise et de la nature de projet à financer.

2.6.2 Le risque managérial :

Ce risque est considéré comme une variable centrale à analyser dans la prise de décision en capital-risque. Il s'explique en partie par la personnalité de l'entrepreneur dans sa fonction d'utilité se décline à partir de différentes variables telles que : le rendement financier ainsi que la satisfaction d'autonomie et d'indépendance. Cette dernière est plus complexe car l'entrepreneur investit une partie de son capital financier et humain dans l'entreprise, de telle sorte que son portefeuille de ressources est peu diversifié.

Ce risque peut avoir plusieurs origines liées principalement à deux situations d'incertitude informationnelle que nous citons ci-après :

- **La situation de risque moral :** cette situation traduit un opportunisme post-contractuel qui naît du fait que certaines actions requises ou souhaitées par un contrat ne sont pas directement observables. On retrouve un ensemble de situations qui peut amener des conflits entre le capital-risqueur et le dirigeant de la PME qui se traduisent par un comportement opportuniste de la part du dirigeant et la mise en place d'une politique d'investissement sous optimale. Compte tenu des risques d'agence et ceux relatifs aux projets à financer, l'investisseur va chercher à mettre en place un contrat dont les clauses vont permettre de limiter certaines situations conflictuelles généralement destructrices de valeur. ¹
- **La situation de sélection adverse :** cette situation est définie comme un problème précontractuel qui se pose d'une part, lorsque dans une transaction, une des deux parties détient des informations privées sur des éléments susceptibles d'affecter les bénéfices nets que l'autre partie peut tirer du contrat. D'autre part, lorsque seuls ceux qui détiennent des informations privées susceptibles de désavantager considérablement l'autre partie, acceptent de contracter. Elle peut se traduire également lors de la phase d'évaluation et de sélection de projets, par la réalisation de mauvaises estimations liées

¹E.Stephany, **op.cit.**, pp.19-23.

principalement au développement du projet, au secteur à financer et à la qualité de l'information transmise par l'entrepreneur pour évaluer le projet de développement.

2.6.3 Le risque financier :

Ce risque est d'abord lié à la nature du financement par capital-risque en ce qui concerne un investissement minoritaire en fonds propres dans le capital des PME (non cotées) en croissance. Il est renforcé d'une part, par les caractéristiques du projet de développement et d'autre part, par le contexte financier plus ou moins spécifique tel que l'illiquidité des titres, et l'absence de moyens de contrôle de la participation et le financement non borné à l'échéance.

Ce risque est lié également aux difficultés rencontrées par le capital-risqueur pour appréhender avec certitude la valeur générée à terme par ce type d'investissement. Il est généralement fonction de la qualité des relations que l'entreprise entretient avec ses partenaires financiers lors de la mise en place du financement par capital-risque.

2.6.4 Les risques liés à la sortie du capital :

Cette sortie du capital est liée à deux principaux risques, il s'agit du risque de faillite et celui d'illiquidité et elle peut être exécutée selon deux modes de sorties différentes à savoir : les sorties organisées de gré à gré et les sorties sur les marchés financiers, ce que nous développons ci-après :

- **Le risque de faillite :** qui se traduit concrètement par la mort de participation, dans ce cas, le capital-risqueur assume le rôle de créancier résiduel, de ce fait, il a très peu de chance de récupérer les sommes investies.
- **Le risque d'illiquidité :** l'illiquidité s'exprime par l'impossibilité pour l'investisseur de sortir du capital. Ce risque a fortement pénalisé le fonctionnement des organismes de capital-risque, il se traduit par l'impossibilité de reconstituer des portefeuilles équilibrés de participation et de participer à des tours de financement. Ce risque dépend de nombreux paramètres, notamment, la conjoncture et le niveau de liquidité sur les marchés financiers, le niveau de valorisation dans les entrées dans le capital ainsi que l'absence de potentiel de croissance de l'entreprise suite à l'échec du projet de développement.¹

¹E.Stephany, *ibid.*, p.23.

SECTION 2 : LE FINANCEMENT DES PME PAR DETTES

L'alternative à l'utilisation des capitaux propres, est d'emprunter de l'argent, étant donné que le financement par capitaux propres représentent un droit résiduel sur les cash-flows et sur les actifs de l'entreprise, le financement par dettes constitue un droit fixe sur les cash-flows et les actifs de l'entreprise soit, sur le long et le moyen terme, soit sur le court terme, comme, il n'est habituellement pas associé au contrôle de management.

1. Le financement formel (Crédit bancaire) :**1.1. Définition du crédit bancaire :**

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 .

Pour le créancier, il constitue une suite de flux financiers. Le premier est négatif et correspond au décaissement du prêt, c'est-à-dire au versement du capital à l'emprunteur. Les suivants sont positifs : le créancier généralement les banques encaisse des échéances qui incluent le remboursement du capital et des intérêts.

On peut donc considérer le crédit comme une anticipation de recettes futures, une forme de pari sur la réussite du projet de l'emprunteur, notamment les entreprises.

Cette définition met en exergue trois points essentiels¹:

- 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 totale.

¹ F. BOUYAKOUB, L'entreprise et le financement bancaire, Casbah éditions, Alger, 2000, p.17.

Les crédits bancaires sont généralement classés en deux catégories :

- Le crédit à court terme (les crédits d'exploitation) ;
- Le crédit à moyen et long terme (les crédits d'investissements).

1.2. Le crédit à court terme ¹ :

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.

C'est des crédits octroyés pour le financement du cycle d'exploitation qui regroupe l'ensemble de crédits qui permettent à l'entreprise d'équilibrer sa trésorerie courante ; les besoins couverts par ce type de crédits sont liée essentiellement aux décalages en montant et dans le temps existant entre les dépenses et les recettes d'exploitation d'une entreprise et qui mettent en difficulté les opérations courante de cette dernière.

1.2.1. Les crédits globaux :

On distingue 3 types de crédits de trésorerie globaux² :

- **Les facilités de caisse :** « La facilité de caisse est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement .elle est consentie aux entreprises pour leur permettre de faire face aux décalages de très courte durée qui peuvent affecter leur trésorerie à certaines périodes notamment lors des échéances fournisseurs, des payes du personnel ou du règlement de la TVA »³.
- **Le découvert bancaire :** « Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin de fond de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement⁴ ».

¹ A. MOUTHIER, **Bien gérer sa PME-PMI**, éditions de Vicchi, paris, 2002, p.68.

² BEN KHEDDA.I, **cours de techniques bancaires, 2^{eme} année master**, ESC, 2015.

³ GERARD Rouyer et ALAIN Choinel, **la banque et l'entreprise, collection banque ITB**, paris juillet 2002, p.85.

⁴ F. BENYAKOUB. **Op.cit**, p.38.

Accordé pour une période plus ou moins longue, le découvert bancaire eut être autorisé dans le cas où une entreprise est en attente de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendues. Le découvert sert à compléter un fond de roulement temporairement insuffisant, cependant, l'entreprise se doit de justifier le besoin à ce type de financement (acquisition de matière première, ou de marchandises, versement d'un acompte sur l'achat d'une machine faisant l'objet d'un rabais...etc.), et qui devrait dégager à terme des profits mais inaccessible pour l'entreprise faute de disponibilités.

- **Le crédit de compagne :** « Le crédit de compagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. La raison fondamentale du crédit de compagne est l'existence d'un cycle saisonnier.... »¹.

Les entreprises dont l'activité est saisonnière peuvent supporter de très importants décaissements à l'entrée du cycle puis réalisent des ventes ultérieures, ou elles décaissent progressivement au fur et à mesure de ses besoins et vendent d'un coup sur le marché leurs produits en fin de cycle. Le crédit de compagne est très utile dans ce cas de figure.

1.2.2. Les crédits spécifiques :

- **L'escompte commercial** ² : L'escompte est une opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (bénéficiaire final) avant l'échéance, et ce moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant du paiement.

Autrement dit, l'escompte permet à un fournisseur (client de la banque ou cédant) de mobiliser avant terme, les créances qu'il détient sur ses propres clients (acheteurs) en les cédants, en cas de besoin immédiat de liquidité, à son banquier (cessionnaire) qui le règle par anticipation et se charge à l'échéance du recouvrement sur l'acheteur.

En contrepartie du service rendu, la banque prélève sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée escompte correspondant à l'ensemble des intérêts et des commissions (agios).

¹BENHALIMA.A. **Principes de techniques bancaires, référence à l'Algérie**, Edition dehle, Alger, p.63.

²Luc BERNET-ROLLANDE, **Principes de technique bancaire**, Edition eyrolles, paris 2006, p.76.

- **Les avances sur marchandise :** « L'entreprise qui détient des marchandises en stock peut demander à sa banque une avance sur ces marchandises. Cette avance sera dans la plupart du temps garantie par les marchandises qui seront donc affectées en gage et déposées en magasins généraux »¹.
 - ✓ La banque avance des fonds sur des marchandises soit au moyen d'une avance sur marchandise soit par l'escompte des warrants.
 - ✓ La banque avance des fonds qui sont garanties par des marchandises mis en gage, soit dans les locaux de l'entreprise, soit dans des locaux appartenant à un tiers, généralement dans les magasins généraux. (les magasins généraux sont des entrepôts sous le contrôle de l'état et sont responsables de la conservation de la marchandise en question).
 - ✓ L'escompte warrant : obtenir une avance bancaire contre dépôt des marchandises dans les magasins généraux.
- **L'affacturage :** « La technique de l'affacturage ou de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage (le factor) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance du débiteur »².

L'affacturage est à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et éventuellement un moyen de financement des créances. En contrepartie de commissions le contrat d'affacturage permet à l'entreprise de se décharger des opérations de recouvrement des créances sur ces clients.

1.2.3. Les engagements par signature :

Le crédit par signature est l'engagement pris par la banque de mettre des fonds à disposition de son client ou d'intervenir financièrement en cas de défaillance de celui-ci. En effet, par sa seule signature, la banque garantit l'engagement de son client vis-à-vis d'un tiers sans verser de fonds. L'entreprise bénéficie d'un avantage en trésorerie par l'obtention d'un délai supplémentaire de paiement ou par une dispense de versement (éviter les sorties de fonds).

- **L'aval :** Le banquier en apposant sa signature et la mention « bon pour aval » s'engage solidairement et conjointement avec son client vis à vis d'un

¹Luc BERNET-ROLLANDE, *ibid*, p.223.

² JEAN-MARC Béguin et ARNAUD Bernard, *eyrolles*, 2008, p.260.

créancier, il lui donne la certitude d'un paiement à l'échéance en cas de défaillance du principal obligé (le client).

Si à échéance le débiteur principal faillit à ses engagements, le banquier se trouvera dans l'obligation de payer à sa place, mais il acquiert les droits qui découlent de la propriété de l'effet avalisé (les dispositions du droit cambiaire).

- **L'acceptation¹** : L'acceptation de la banque est l'engagement qui se traduit par l'ajout de la mention « bon pour acceptation » au recto de l'effet de commerce suivie de la signature du banquier garantissant ainsi son paiement à l'échéance. Elle est différente de l'aval du fait que le banquier accepteur devient le principal obligé vis-à-vis du créancier.
- **Le cautionnement** : « On entend par caution bancaire un prêt de signature de la part de la banque équivalent à une promesse de payer à la place de son client à une certaine échéance »².

L'engagement résulte obligatoirement d'un écrit et le banquier ne peut revenir sur son engagement quelle que soit la situation de son client. Cependant, le banquier se doit d'une étude minutieuse pour l'octroi de ce concours bancaire car dans certains cas l'engagement

1.3. Le crédit à moyen et long terme³:

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 à être une alternative à l'utilisation des capitaux propres, est d'emprunter de l'argent.

1.3.1. Les crédits d'investissements à long terme⁴ :

Ils ont pour but de permettre aux entreprises et aux professionnels de parfaire le financement de leurs investissements. D'une durée de 7 à 20 ans, les crédits à long terme sont distribués par les banques et les établissements financiers spécialisés.

¹ MANCHON.E, analyse bancaire de l'entreprise, édition Economica, 1999, p.35.

² GERARD Rouyer et ALAIN Choinel, op.cit, p.377.

³ J. FORGET, Financement et rentabilité des investissements, éditions d'organisation, Paris, 2005, p.107.

⁴BEN KHEDDA I. op.cit, 2015, ESC koléa.

Pour ce type de financement, les banques agissent, la plupart du temps, dans le cadre d'un consortium (crédits syndiqués) et ce, dans l'objectif d'un partage des risques et aussi eu égard au respect des règles prudentielles.

Les institutions financières spécialisées assurent le financement de ces crédits sur leurs propres ressources et également par recours à des emprunts obligataires.

1.3.2. Les crédits d'investissements à moyen terme :

D'une durée de 2 à 7 ans, les crédits à moyen terme sont destinés à financer les investissements consistant notamment en l'acquisition par les entreprises d'équipements de production. Ils sont accordés soit par une banque soit par un établissement financier spécialisé.

Il existe, le plus souvent, une liaison entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé. La durée du prêt doit, cependant, tenir compte des possibilités financières de l'entreprise ; celle-ci, en effet, pendant cette période, doit pouvoir non seulement assurer le remboursement du crédit, mais aussi le paiement des intérêts¹.

Un financement par un crédit à moyen terme ne doit pas normalement couvrir la totalité de l'investissement ; il est logique que l'entreprise qui désire s'équiper fasse un effort d'autofinancement. La part du financement par un crédit à moyen terme est comprise, en général, entre 50 % et 75 % du montant de l'investissement.

2. Le financement par crédit-bail :

2.1. Définitions et typologie du crédit-bail :

Un crédit-bail est une opération de financement sous forme locative particulière, d'un matériel ou d'un outillage, liant par contrat le bailleur (société de crédit-bail) propriétaire du bien, au locataire utilisateur, lequel bénéficie de la part du bailleur d'une promesse unilatérale de vente en fin de contrat, pour un prix fixé lors de la signature du contrat (option achat). Cette opération est réalisée par les établissements financiers ou autre organisme légalement habilité par le législateur en faveur des opérateurs économiques nationaux et étrangers².

¹ BENHALIMA.A, *op.cit.*, p.79.

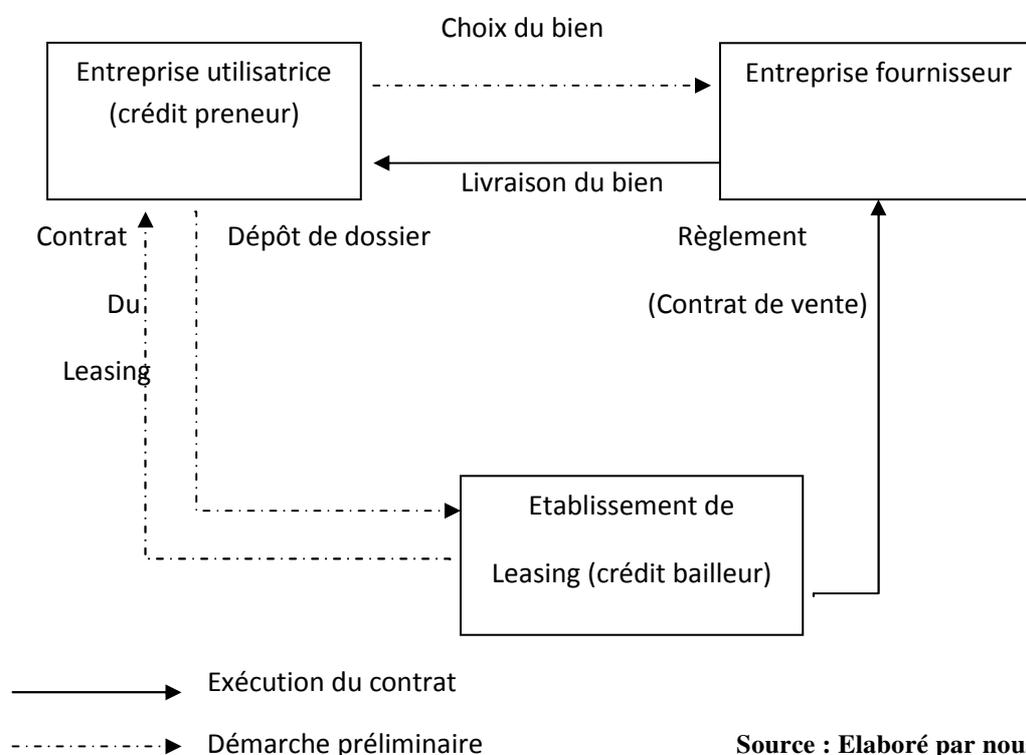
² Mario gionanoli, *le crédit bail en Europe: développement et nature juridique*, pp.109-111.

C'est une opération de financement alternative à l'emprunt, il permet d'utiliser un bien sans en avoir la propriété juridique avec une possibilité de levée d'option en fin de contrat et moyennant le versement d'un loyer. Ce type d'opération est très souvent utilisé par les PME, dans le cas des biens renouvelés fréquemment ou lorsque les entreprises ne souhaitent pas emprunter des montants trop élevés. Il est souscrit auprès d'une société de crédit-bail qui est une société financière, le plus souvent filiale d'une banque.¹

De plus, le crédit-bail est un contrat de location d'un bien meuble ou immeuble d'un usage durable, identifiable et amortissable,² assorti d'une promesse unilatérale de vente à un prix tenant compte des loyers perçus jusqu'à la levée de l'option. C'est donc une alternative à l'endettement puisqu'il permet à l'entreprise de disposer d'un bien sans avoir à contracter un crédit ni à avancer en fonds propres les sommes nécessaires à l'acquisition. De ce fait, un contrat de crédit-bail est un contrat tripartite entre :

- le crédit-bailleur (le propriétaire loueur de l'actif),
- le crédit-preneur (le locataire : l'entreprise qui loue l'actif),
- et le fournisseur de l'actif.

Schéma n°01 : La synthèse de l'opération de leasing



¹A.Nippert, **finance d'entreprise**, édition Lextenso, Paris, 2008, p.451.

²J.Berk et P.Demarzo, **finance d'entreprise**, 2^{ème} édition, édition Pearson éducation, paris, 2011, p.939.

Le futur utilisateur de l'actif (le locataire) choisit le matériel dont il a besoin, puis le matériel lui est livré par le fournisseur qui envoie la facture au crédit-bailleur, lequel a signé avec le locataire un contrat de crédit-bail.

En contrepartie, le crédit-preneur devra payer des loyers réguliers au crédit-bailleur durant toute la durée du contrat de crédit-bail. Ces loyers sont payés à l'avance et leur montant dépend du prix d'achat (hors taxes) de l'actif acheté par le crédit-bailleur et figure obligatoirement dans le contrat.

Le crédit-preneur aura l'option de devenir propriétaire de l'actif, à des conditions précisées dès la signature du contrat de crédit-bail.

A la fin de celui-ci, trois possibilités sont envisageables :

- soit rendre l'équipement ;
- soit le racheter pour sa valeur résiduelle fixée au départ dans le contrat ;
- ou continuer à le louer moyennant un loyer très réduit.

En général, il n'y a pas de garanties demandées pour ce type de financement, cependant, il s'agit d'une technique de financement d'un coût élevé, surtout pour les petits investissements.

2.2. Avantages du crédit-bail :

Les avantages du crédit-bail concernent les parties au contrat, à savoir :

2.2.1. Pour le crédit preneur :

- Le crédit-bail répond aux besoins des entreprises, et notamment les PME confrontées à des problèmes de financement d'investissements importants par rapport à leurs moyens. C'est généralement un souci de croissance, souvent lié à une insuffisance des fonds propres des entreprises en développement, qui est à l'origine d'un courant d'utilisation permanent du crédit-bail.
- Ce dernier constitue un moyen d'obtenir un financement que l'entreprise se verrait refuser si elle demandait un crédit à moyen ou long terme classique. Il intéresse pour le chef, les entreprises disposant de peu de fonds propres comme les affaires en très forte expansion.

- Assurant en principe la totalité du financement, le crédit-bail favorise les décisions rapides et permet de procéder à des investissements imprévus et urgents, de saisir des opportunités de marché sans qu'il soit nécessaire de bouleverser les structures financières de l'entreprise.
- C'est un schéma qui autorise une vue synthétique des flux financiers relatifs à l'investissement et incorporés dans les loyers ; il est dès lors plus aisé d'établir le coût par période de l'investissement par rapport au rendement escompté.
- C'est un financement d'une grande souplesse grâce aux formules adoptées aux besoins des entreprises utilisatrices. Les sociétés de crédit-bail modulent leurs proportions en fonction de divers paramètres, elles jouent sur le montant de la valeur résiduelle et sur celui des loyers (linéaires, progressifs ou par piliers).
- Des garanties simplifiées : le titre de propriété est la principale garantie du bailleur, donc le preneur n'est pas dans l'obligation de présenter d'autres garanties telles que les hypothèques.
- Le risque d'obsolescence : le crédit preneur ne se soucie pas du risque technologique à supporter, car l'alternative de restituer le bien loué qui se présente à lui à la fin de contrat, lui permet d'opter pour le choix de la location d'un nouvel équipement qui peut être très rentable.

2.2.2. Pour le crédit bailleur :

- **La sécurité des fonds investis par le biais des garanties fortes :** Au regard du bailleur, l'avantage essentiel réside dans la réalisation d'une opération sécurisée par la conservation de la propriété du bien, qui fait qu'une société de crédit-bail est considérée comme étant un créancier privilégié par rapport à des organismes prêteurs. Aussi, en cas de défaillance du preneur, le crédit bailleur se trouve dispensé d'effectuer toute procédure dérogatoire. Dans certaines pratiques les sociétés de crédit-bail exigent d'autres garanties telles que la caution et l'hypothèque pour se prémunir contre la négligence nuisible à la valeur du matériel.

- **Une forte rentabilité :** Le rendement supérieur des opérations de leasing par rapport à d'autres types de crédit se justifie notamment par les risques assumés par le crédit bailleur en contrepartie du financement intégral de l'investissement. Ce rendement peut d'ailleurs être amélioré dans bien des cas par le recours à l'effet de levier.
- **L'avantage fiscal :** Généralement, les autorités fiscales autorisent les sociétés de leasing et de procéder à l'amortissement dégressif des équipements loués, ce qui permet de baisser le bénéfice imposable, donc de bénéficier d'un allègement des charges fiscales au début de l'opération.
- **Le risque d'obsolescence :** Dès lors que le contrat prévoit irrévocablement l'option d'achat à l'échéance de la location ; autrement dit, lorsque les conditions de sortie sont verrouillées le bailleur ne récupère pas l'équipement, le risque d'obsolescence est supporté par le locataire.
- **Le suivi de l'équipement :** Le bailleur est particulièrement sensible aux aspects maintenances, le suivi et l'assurance du matériel qui sont pris en charge par le locataire et qui garantissent en même temps au bailleur la récupération du bien crédit baillé dans un bon état.

3. Le financement des PME par emprunts:

L'emprunt est une opération par laquelle l'entreprise obtient auprès d'une banque, d'un établissement financier ou en faisant directement appel au marché financier, une somme d'argent remboursable selon un échéancier déterminé et moyennant le paiement d'intérêts et de frais divers.

On distingue les emprunts indivis et les emprunts obligataires.¹

3.1. Les emprunts indivis :

Les emprunts indivis sont des emprunts qui ne comprennent qu'un seul prêteur dont l'emprunteur rembourse le capital avec des annuités, chacune de ces annuités (remboursements) se décompose en intérêts du capital restant dû et en

¹A.Nippert, op.cit. p.344.

remboursement du capital emprunté (amortissement).¹ Ils regroupent les crédits à moyen terme dont la durée est comprise entre 2 et 7 ans ainsi que les crédits à long terme où la durée est généralement supérieure à 7 ans et peut aller jusqu'à 15 ans. Ces emprunts sont accordés par des organismes financiers parmi lesquels on recense notamment les banques et les institutions financières spécialisées (la banque de développement des PME, les sociétés de développement régional, la banque européenne d'investissement,...etc.) où le financement est avant tout réservé aux entreprises qui n'ont pas l'accès direct au marché boursier notamment les PME.²

De ce fait, les emprunts indivis sont caractérisés par les éléments suivants :

- ✓ Un caractère indivisible, la dette n'étant pas divisible.
- ✓ Un échéancier de remboursement déterminant les modalités d'amortissement du capital emprunté.
- ✓ Un taux d'intérêt nominal de l'emprunt qui s'applique au montant du capital non remboursé, ce taux exprime le rendement pour l'emprunteur.
- ✓ Une garantie sous forme d'une sûreté réelle ou d'une caution bancaire.
- ✓ Des frais annexes de constitution de dossier et de gestion.³

3.2. Les emprunts obligataires :

Les emprunts obligataires se caractérisent par de nombreux prêteurs, chacun recevant des titres représentant une fraction égale de l'emprunt, appelés obligations. Une entreprise, qui souhaite se financer à l'aide d'un emprunt obligataire, émettra (N) obligations d'une valeur nominale (VN) à un taux d'intérêt i . Ces emprunts sont négociables sur le marché financier obligataire qui représente un marché à long terme sur lequel les obligations sont cotées. Dans ce cadre, la cotation se fait en pourcentage de la valeur nominale et le coupon (intérêts courus) et elle est donnée au jour le jour.⁴ En outre, ces emprunts sont en principe réservés aux grandes entreprises mais les PME peuvent y accéder de façon indirecte sous forme d'emprunts groupés tels que les emprunts résultant des groupements d'entreprises par secteurs professionnels.⁵

¹C.Baratay, **mathématiques financières**, édition Lextenso, Paris, 2013, p.20.

²J-L. Amelon, **L'essentiel à connaître en gestion financière**, 3^{ème} édition, édition Maxima, Paris, 2002, p.176.

³P.Conso et F.Hemici, **op.cit.**, p.483.

⁴C.Baratay, **op.cit.**, p.25.

⁵A.Rivert, **Gestion financière**, édition Ellipses, Paris, 2003, p.202.

3.3. Les modalités de remboursement des emprunts :

Les modes de remboursement des emprunts indivis sont identiques à ceux des emprunts obligataires à condition d'arrondir le nombre d'obligations amortis chaque année à l'entier le plus proche. Il existe trois méthodes principales de remboursements des emprunts que nous développons ci-dessous :

- **Le remboursement in-fine :**

L'emprunt est remboursé in-fine, en une seule fois au terme de la durée prévue, les intérêts sont payables périodiquement et sont calculés, à chaque fois, sur le montant total de l'emprunt. Ce mode de remboursement est très utilisé par les grandes entreprises qui ont de nombreux emprunts. En effet, le remboursement régulier de l'un de ces emprunts lorsqu'il arrive à échéance n'occasionne pas de déséquilibre au niveau de la trésorerie. Il est, par ailleurs, adapté au financement des projets qui génèrent des flux éloignés dans le temps.

- **Le remboursement par amortissement constant :**

Dans ce cas, et au terme de chaque période, l'entreprise rembourse une fraction constante du montant emprunté correspondant à $1/n$ (avec n , la durée de vie de l'emprunt) et paie les intérêts relatifs à cette période. L'inconvénient de ce mode de remboursement est qu'il conduit à des remboursements lors des premières échéances, c'est-à-dire au moment où l'entreprise a souvent le plus besoin des fonds.

- **Le remboursement par annuités constantes :**

Dans le cas de remboursement par annuités constantes, l'emprunteur verse à chaque période une somme constante appelée annuité, cette dernière comprend les intérêts calculés sur le capital restant dû avant son remboursement et l'amortissement de l'emprunt pour le reste. A l'échéance de l'emprunt, il y a équivalence entre le capital prêté et les annuités versées par l'emprunteur. Ce mode de remboursement par annuités constante offre l'avantage d'une charge annuelle en intérêts décroissantes avec des décaissements réguliers.¹

¹A.Nippert, op.cit. pp.444-447.

SECTION 3 : LES RISQUES LIÉS AU FINANCEMENT DES PME

La théorie financière avance que tout rendement exigé d'un actif est fonction du niveau de risque qu'il présente. Les PME étant caractérisées par leur fragilité plus grande et leur faible taux de survie, elles sont automatiquement considérées comme plus risquées.

Churchill et Lewis (1986) ont constaté que des coûts d'administration des endettements des banques sont plus élevés pour les PME et un niveau de risque des prêts supérieur, alors que les revenus générés par ceux-ci sont aussi plus élevés que ceux des grandes firmes. Leur échantillon est composé aussi bien de prêts aux PME qu'aux grandes entreprises.

Cependant, pour certains, le risque supérieur des PME ne semble pas évident et généralisable. Si les entreprises se plaignent de leurs conditions de crédit bancaire, il est fort probable que les banques évaluent mal leur niveau de risque. Selon Josée et Nelly (1998), « Le risque total d'une entreprise peut être scindé en deux éléments : le risque d'affaires et le risque financier ».¹

1. Détermination des risques de financement des PME :**1.1. Risque d'affaires :**

Le risque d'affaires, appelé également risque d'exploitation, se compose du risque commercial, de gestion et technologique.

- **Risque commercial :**

C'est les risques liés aux différentes activités de l'entreprise, à savoir : son marché, ses concurrents, la demande, la distribution de ses produits actuels et futurs, et la dépendance très forte envers un client.

- **Risque de gestion :**

Le risque de gestion peut se présenter sous la forme de manque d'expérience ou de connaissances en gestion, de sens d'organisation, de marketing, d'outils de gestion appropriés tels que la planification financière, un système informatique adéquat, un système comptable conforme aux normes internationales.

¹ Josée et Nelly, le crédit bancaire aux PME, canada, 1998.

- **Risque technologique :**

Il s'agit de l'incapacité de l'entreprise à fournir au marché un produit ou service avec un coût concurrentiel, faute d'activités de recherche et de développement dans sa stratégie de croissance ou même de veille technologique lui permettant de suivre l'évolution et le développement que connaît son secteur d'activité.

1.2. Risque financier :

Un risque financier est souvent défini comme le risque de perdre de l'argent suite à une opération financière ou à une opération économique ayant une incidence financière. Les PME sont connues pour leur problèmes de liquidité, de rentabilité et de sous capitalisation impliquant un niveau de risque financier plus élevé que celui des grandes entreprises.

2. Evaluation des risques par les banques ¹:

La réussite ou l'échec d'un projet est influencé en même temps par le risque macroéconomique (le marché et la demande) et le risque micro-économique (les caractéristiques spécifiques du projet et sa qualité).

2.1. Evaluation du risque économique :

2.1.1. Qualité des dirigeants :

En ce qui concerne la qualité des dirigeants, le banquier s'intéresse essentiellement à:

- la compétence du dirigeant, c'est à dire sa formation et son expérience professionnelle.
- l'âge du chef d'entreprise : cet élément est très important pour les PME car le fondateur de l'entreprise est souvent lui-même le dirigeant, ce qui peut poser un problème.
- le patrimoine : il s'agit de la disposition des associés ou du dirigeant des moyens financiers suffisants nécessaires, particulièrement en cas de besoin de nouveaux apports en fonds propres, face à des difficultés ou des besoins d'expansion trop rapides.

¹ Tuan-Anh PHUNG, Le rationnement du crédit des PME, thèse doctorat, Université MONTPELLIER I, 2010.

2.1.2. Statut juridique :

Dans l'évaluation d'une demande de crédit, le banquier s'interroge constamment sur:

- Le détenteur du pouvoir : si l'actionnariat et le dirigeant ne font qu'un, le risque financier pour la banque est lié au risque successoral dans l'entreprise.
- La forme juridique : soit il s'agit d'une société personnelle ou d'une société commerciale ; cette distinction est très importante du fait des différents risques qui en découlent.

Plusieurs travaux empiriques ont montré que l'entreprise exploitée sous forme personnelle représente un risque plus important que si elle était exploitée sous forme de société commerciale, car elle n'est pas dotée d'organes de conseil et de contrôle nécessaires.

2.1.3. Produit :

Le banquier accorde une grande attention d'une part à la qualité du produit y compris le prix, la durée de vie, la promotion commerciale, l'image de marque et la publicité, et d'autre part à la nature du produit, notamment ses différents besoins d'exploitation et d'investissements.

2.1.4. Marché :

Le marché constitue l'un des facteurs cruciaux de risque macro-économique déterminant pour la réussite du projet de la PME. Donc, pour prendre sa décision, la banque procède aux analyses requises avant toute décision d'octroi du crédit sollicité. Il s'agit de l'évolution structurelle du marché et ses trois phases: expansion, maturité, déclin et de l'évolution conjoncturelle.

Aussi, le banquier tiendra compte de la nature de la concurrence sur le marché, tant en ce qui concerne le produit que les entreprises du secteur (taille, parts de marché, organisation commerciale...).

2.1.5. Flexibilité de l'entreprise :

La souplesse de la structure de production ou d'organisation est un point tout à fait essentiel dans l'évaluation du risque potentiel de l'entreprise, ce dernier dépendant de la

composition de celle-ci, à savoir les effectifs, leur quantité et qualité, la durée de vie de ces biens, sont-ils loués ou font-ils l'objet d'un crédit-bail, etc.... Par ailleurs, en cas de modification brutale du marché, c'est grâce à sa flexibilité que l'entreprise limitera ses pertes et se réorientera le plus rapidement possible.

2.2. Analyse de la documentation comptable :

Le banquier peut s'attacher à l'analyse de la documentation comptable en étudiant l'évolution de l'activité et la rentabilité de l'entreprise.

2.2.1. Activité :

Le chiffre d'affaires reflète les performances commerciales de l'entreprise et sa capacité à dégager des résultats, c'est donc une bonne référence pour mesurer les autres soldes intermédiaires de gestion, mais aussi les incidences du développement de l'activité commerciale sur les besoins de financement.

2.2.2 Rentabilité :

La capacité d'autofinancement (CAF) est un critère indispensable pour la banque dans l'analyse de la rentabilité de l'entreprise. En outre, pour diminuer le risque, la banque étudie également :

- Les charges de personnel
- Les charges financières

2.3. Etude de la structure financière de l'entreprise :

Une analyse de la solvabilité de l'entreprise menée par la banque est indispensable lors de l'étude de l'octroi d'un crédit, et les banquiers retiennent systématiquement les critères suivants :

3. Critères de solvabilité :

- **La diversification de la clientèle :** En effet, une PME qui dépend essentiellement d'un client important, se trouve face à un risque accru, si ce dernier est défaillant.

- **Niveau des ressources propres :** Les ressources propres constituent un élément essentiel du bilan de l'entreprise car elles lui permettent d'assurer non seulement sa pérennité mais également sa croissance.
- **Critères relatifs au financement :** La difficulté à couvrir le besoin en fonds de roulement (BFR) est l'un des gros problèmes des PME. C'est pourquoi elles sollicitent souvent auprès des banques des découverts ou des facilités de caisse, du fait de l'épuisement de leur trésorerie. Cette pratique est d'ailleurs jugée risquée par les banquiers.

4. Le financement des PME et la réforme de Bale II :

Les nouvelles normes de Bale II, instaurent d'une part des approches pour le calcul des exigences minimales de fonds propres, qui segmentent les crédits en fonction du profil de risque de l'emprunteur, et d'autres parts encouragent les banques à adopter des approches plus avancées, appréciant ainsi plus exactement les risques supportés.

« Bale II permet une meilleure prise en compte de la réalité des risques inhérents aux métiers bancaires en proposant un ratio de solvabilité intégrant, le risque de crédit, le risque de marché et le risque opérationnel »¹.

La répercussion de ces normes quant au financement des PME est bien considérable, puisqu'elles constituent un dispositif prudentiel prévoyant un mécanisme d'équilibrage pour la banque entre les risques encourus réellement et les fonds propres nécessaires. L'amélioration de la transparence des actifs, les nouvelles méthodes de cotation et la normalisation des processus de spécialisation du crédit, sont tous des facteurs qui font que les PME sont mieux servit par les banques.

Le risque PME est principalement lié aux différentes spécificités qui les caractérisent, relatives au secteur, à l'implantation géographique, etc. Toutefois, les banques réussissent à le diversifier grâce à la mutualisation d'un grand nombre de créances PME dans son portefeuille de prêts. « Le capital réglementaire associé aux créances PME baisserait ainsi d'environ 30% relativement à Bale I »².

¹ Valérie GOLITIN, Secrétariat général de la Commission bancaire : Le financement des PME et la réforme de Bâle II, 2009.

² Valérie GOLITIN, Idem.

Par conséquent, une tarification plus personnalisée est adoptée pour chaque PME prise individuellement, en adéquation avec l'analyse objective du risque, faisant ainsi bénéficier les PME performantes de conditions avantageuses d'accès au financement. De ce fait, et dans des conditions d'équivalence des probabilités de défaut et des taux de perte, « les créances des établissements prêteurs sur des PME entraînent une moindre exigence de capital réglementaire relativement aux grandes entreprises »¹.

Ceci étant dit, et dans le cas où des mécanismes de garantie de crédits aux PME sont adoptés, ils offrent en plus une garantie financière, qui est généralement assimilée à une garantie de l'Etat, reconnue par les Banques Centrales ; ainsi le taux de provision sur les crédits garantis est bien réduit (garanties financières assimilées à une garantie d'Etat), ce qui permet de réduire les exigences en fond propres, nécessaires à la couverture des risques liés au financement des PME.

5. Maitrise des risques liés au financement des PME :

D'après la théorie de l'agence, le créancier est confronté à deux types d'incertitudes en matière de prêt : l'alea moral lié au fait que le débiteur peut modifier les caractéristiques de son projet une fois en possession du prêt, et la sélection adverse liée à l'application par le créancier de lourdes conditions de prêt en termes de taux d'intérêt ou/et garantie.

5.1. Etablissement d'un contrat strict :

Outre des garanties, le banquier peut ajouter des clauses strictes dans les contrats de prêt pour limiter la marge de manœuvre des emprunteurs après la livraison du montant emprunté, et pour les PME, la plupart des études empiriques confirment que le contrat de crédit affiche bien un taux d'intérêt plus important que pour les grandes entreprises en plus d'un nombre plus élevé de restrictions.

5.2. Demande de garantie :

Les PME sont perçues en général par les banquiers comme étant trop risquées, malgré un taux d'intérêt supérieur, considéré comme étant insuffisant pour les protéger.

¹ Cahiers de l'académie le financement des PME après BALL II, Février 2008, p.26.

Ces derniers, peuvent inviter leurs clients à fournir des garanties dans le cadre d'un projet de financement de type bancaire afin de réduire le risque de non remboursement.

Il peut s'agir d'une hypothèque sur un bien appartenant à la société ou à une tierce personne, d'un nantissement de fonds de commerce, de l'outillage et du matériel, caution personnelle et solidaire. En effet, si l'emprunteur ne rembourse pas, la banque peut vendre les actifs mis en garantie et récupérer une partie ou la totalité de l'emprunt non remboursé.

Conclusion du chapitre :

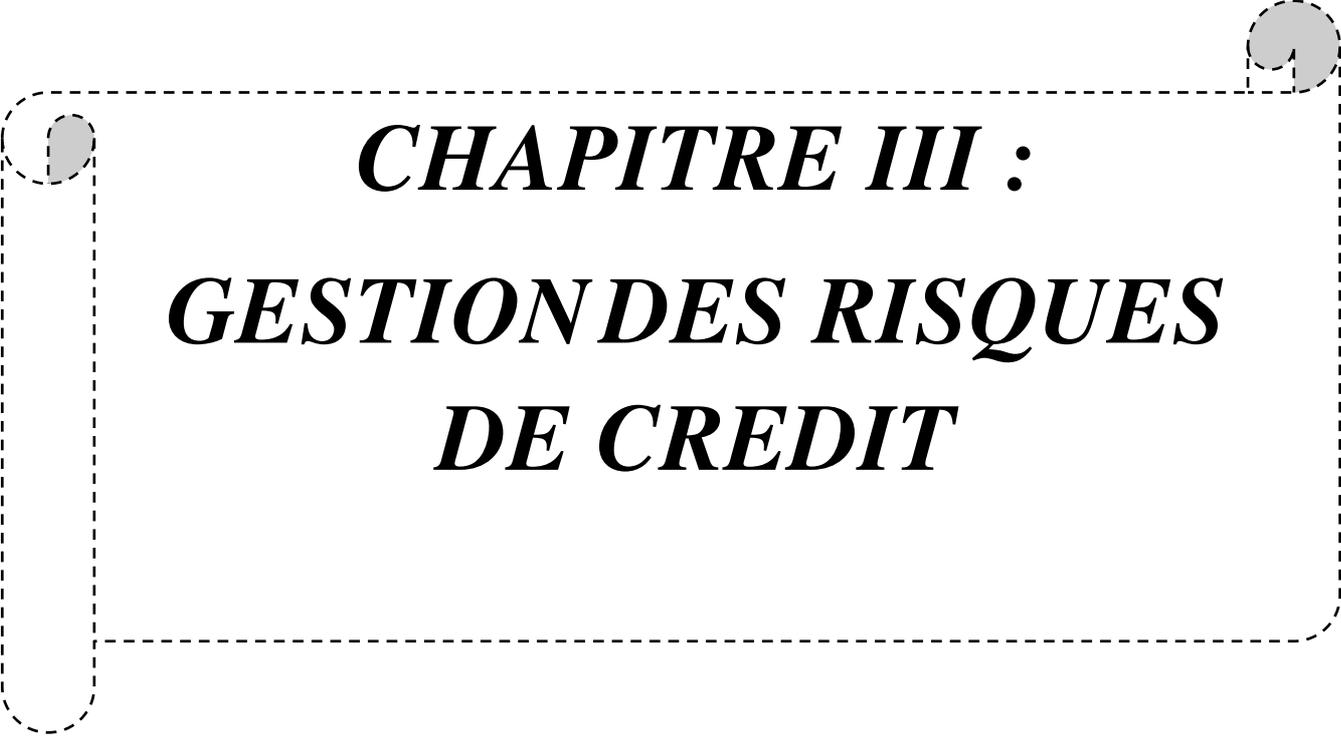
Le financement est considéré comme l'ensemble des ressources monétaires nécessaires permettant de disposer d'un bien ou de mettre en œuvre une activité. Le mode de financement d'une entreprise (création ou développement), dépend de ce qu'il faut financer d'autant plus que les types de financement sont nombreux et très variés.

Dans le cas d'une nouvelle entreprise, le financement est une question clé puisque elle doit se doter des moyens financiers indispensables à son bon fonctionnement, au démarrage de son activité et même à son développement.

On peut distinguer entre les apports fournis par les associés / actionnaires, les capitaux propres, et les moyens financiers mis à disposition par des tiers (banques, SICAR, etc.). Il est aussi possible de les scinder en deux sources principales : les modes de financement internes et externes.

La compréhension des spécificités financières des PME et des comportements des banques face aux risques de cette classe d'entreprises nous aidera à mieux expliquer la décision finale des prêteurs.

Pour éclairer et mieux orienter nos études empiriques, nous allons détailler, dans le chapitre suivant, les diverses méthodes d'évaluation du risque de crédit.



CHAPITRE III :
GESTION DES RISQUES
DE CREDIT

Introduction du chapitre :

L'opération de financement, est en grande partie orientée vers la mise en relation des agents économiques. Ce rôle d'intermédiation que les banques jouent, se manifeste habituellement par l'octroi de crédit aux entreprises afin de booster leur activité et ainsi contribuer à la croissance économique d'un pays. Cependant, les prêteurs sont souvent confrontés au risque de l'insolvabilité de la contrepartie qui est le risque de crédit.

Le risque de crédit étant un risque de défaillance de l'emprunteur, lorsque ce dernier devient insolvable, et ne peut honorer ses engagements par le règlement des échéances, dans les dates prévues, engendrant systématiquement une perte pour la banque, surtout si elle n'a pas constitué une provision pour la couvrir.

C'est pourquoi la gestion du risque de crédit représente un enjeu majeur pour une banque, notamment pour assurer sa pérennité et le dynamisme de son activité. Dans ce sens, ce chapitre sera subdivisé en trois (03) sections :

- La première section sera consacrée à l'identification des différents risques potentiels auxquels font face les banques (risque de marché, risque opérationnel, risque de crédit) et les dispositifs prudentiels relatifs au risque de crédit (les accords bâlois et le dispositif algérien) ;
- La deuxième section sera consacrée à l'approche traditionnelle de la gestion du risque crédit basée sur l'analyse financière de l'emprunteur, en analysant son équilibre financier, son activité, sa rentabilité, sa solvabilité, ...etc ;
- La dernière section concerne les méthodes statistiques, en l'occurrence le crédit Scoring, la Value at Risk (VaR), et les systèmes de notations (Rating), avec la distinction faite entre la notation interne et la notation externe.

SECTION 1 : IDENTIFICATION DU RISQUE DE CREDIT

« Faire crédit signifie croire. Croire en un projet, en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voire les trois à la fois ».¹

L'analyse de l'énoncé précédent nous fait comprendre qu'aucun crédit n'est totalement exempt de risques et la notion de risque est indissociable du métier de banquier.

C'est pourquoi, le banquier se doit d'être plus prudent, concernant l'attribution des crédits, et ce pour essayer d'atténuer ou d'éliminer les effets nocifs du risque de crédit qui suit.

1. La Notion du risque :

Le risque est défini comme étant la probabilité de survenance d'un événement ayant des conséquences négatives. Il se réfère par nature à un danger, un inconvénient, auquel on est exposé. En économie, un risque exprime une probabilité statistique de survenance d'un événement non désiré.

Le comité de bale définit le risque comme étant l'association de deux éléments :
« Un aléa et une perte potentielle. Si l'aléa ne porte que sur des scénarios positifs, il n'est pas considéré comme un risque. D'autre part, si la perte est certaine, elle n'est plus considérée comme un risque ».

1.2. Définition du risque de crédit :

« Il s'agit d'un risque inhérent à l'activité d'intermédiation traditionnelle et qui correspond à la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu »².

La nature de l'activité de crédit expose les créanciers financiers notamment les banques au risque. Pour eux, il s'agit d'un événement qui peut affecter négativement les flux que doit verser un emprunteur au titre d'un contrat de crédit.

¹ MICHEL MATHIEU, *l'exploitant bancaire et le risque de crédit*, éd : la revue banque éditeur, Paris 1995, p.130.

² SYLVIE De coussergues, *gestion de la banque*, éd : dunod, paris, 2002, p.99.

Ce risque peut être considéré comme : « l'incertitude affectant les montants et les dates auxquels les paiements du débiteur seront effectués. Il est lié aux aléas qui pèsent sur l'évolution de la situation économique et financière de la contrepartie »¹.

On appréhende le risque de crédit comme une possibilité de perte consécutive résultant de l'évolution négative de la situation économique et financière du débiteur.

Ce qui nous envoie à deux états de nature :

- Un risque de défaut : c'est-à-dire la cessation de paiement de la part du débiteur. C'est le risque qu'un emprunteur ne soit plus en mesure de faire face à ses engagements de paiement, c'est-à-dire son incapacité d'honorer ses obligations de paiement du capital emprunté et des intérêts.
- Un risque de dégradation de la qualité de l'emprunteur : c'est la dépréciation de la qualité du crédit qui est due à la détérioration de la solidité financière de la contrepartie.

2. Les Risques relatifs aux Crédits Bancaires :

« Le risque de crédit est le risque de ne pas pouvoir récupérer la totalité des concours consentis à des clients, des entreprises ou autres, et se traduit pour un créancier par la défaillance partielle ou totale de son débiteur. Ce risque peut être considéré comme réalisé lorsque toutes les voies de recours contre le débiteur aient été épuisées »².

Le risque est une notion inséparable du crédit, est sa réalisation fait perdre à la banque tout ou une partie de l'actif qu'elle détient sur son client défaillant. De ce fait le banquier est confronté dans chaque opération de crédit à deux types de risques³ :

2.1. Risques liés à l'entreprise (risques de non remboursement) :

L'insolvabilité de l'entreprise l'entraîne dans un processus économique et juridique impliquant l'ensemble de ses prêteurs, elle affecte de même ses relations avec ses fournisseurs, ses clients et ses salariés, et rendra son exploitation difficile à continuer normalement.

Le risque de non remboursement est un risque de défaillance d'une contrepartie sur laquelle est détenue une créance. C'est le risque de subir une perte dans l'hypothèse où

¹ CECILE Kharoubi et PHILIPPE Thomas, **analyse du risque de crédit**, 2^{ème} édition Paris, 2013, p.17.

² E. Monchon, **Analyse bancaire de l'entreprise**, Edition Economica, Paris, 1992, p.260.

³ **Idem**, p.278.

le client se révélerait dans l'incapacité de faire face à ses engagements. Il constitue alors, le risque majeur qu'encourt le banquier dans une opération de crédit.

Celui-ci apparaît quand le client, en raison d'une dégradation de sa situation financière et/ou par mauvaise foi, n'est plus en mesure ou refuse carrément de rembourser les fonds dont il est redevable vis-à-vis de sa banque.

Les origines du risque de non remboursement peuvent être liées à la qualité de la clientèle de l'emprunteur (risque particulier), à la conjoncture du marché ou de la branche d'activité dans laquelle opère l'entreprise (risque sectoriel) ou à un ensemble de données macro-économiques défavorables (risque général).

Le risque de non remboursement résulte de plusieurs facteurs¹ :

2.1.1 Le risque particulier :

C'est le risque propre à l'emprunteur qui dépend de sa situation économique et financière spécifique à son activité. Ce risque, est lié d'une part aux capacités techniques propres de l'entreprise et d'autre part à la qualité de la clientèle et des dirigeants.

2.1.2 Le risque professionnel :

Ce risque est lié aux difficultés du secteur économique auquel appartient le débiteur. Etant lié à la conjoncture économique du marché et au secteur d'activité de l'entreprise, ce risque peut survenir lors d'une révolution technologique, qui viendrait concurrencer tant le prix que la qualité du produit fabriqué par l'entreprise.

2.1.3 Le risque général :

Le risque général est lié à la situation économique globale qui pèse sur les emprunteurs. Il est lié à la conjoncture politico-économique du pays et aux événements imprévisibles tels que les guerres civiles, les catastrophes naturelles, les crises économiques...etc.

¹CECILE Kharoubi et PHILIPPE Thomas, op.cit., p.24.

Ce risque comporte à son tour plusieurs risques :

2.1.3.1- Le risque pays :

Comme il est décrit dans le premier chapitre, le risque pays résulte dans le cas où l'insolvabilité du débiteur est due à sa localisation géographique.

2.1.3.2- Le risque politique :

Ce risque réside dans le cas de guerres, de révolutions, de guerres civiles, détruisant les entreprises et ainsi provoquant la non solvabilité des emprunteurs.

2.1.3.3- Le risque économique :

Il est caractérisé par l'existence des crises économiques et monétaires empêchant le transfert de fonds de la part des emprunteurs vers leurs créanciers.

2.2. Risques propres à la banque :

Le risque impliqué dans tout accord de crédit se manifeste pour la banque sous plusieurs risques:

2.2.1. Le risque d'immobilisation :

La notion de risque d'immobilisation est étroitement liée à l'équilibre devant exister entre les ressources et les emplois de la banque en matière de durée (inadéquation des échéances). Elle doit assurer un équilibre entre la liquidité de ses emplois et l'exigibilité de ses ressources.

En fait, il faut toujours rechercher des ressources stables et surtout compatibles avec les crédits à accorder, pour ne pas se trouver pris au dépourvu lors des retraits massifs, éventuellement des dépôts.

En d'autre terme, ce risque peut se traduire par l'incapacité de la banque à transformer ses crédits en liquidités, pour pouvoir assurer le retrait de fonds par ses déposants et accorder des crédits à sa clientèle.

2.2.2. Le risque de taux :

Le risque de taux résulte de l'évolution divergente du coût des emplois de la banque par rapport au coût de ses ressources. Ceci peut compromettre sa marge d'exploitation.

Afin de minimiser ce risque, le banquier doit opter pour des taux d'intérêt variables sur le crédit, afin de pouvoir apporter les réajustements nécessaires en fonction de l'évolution du marché.

2.2.3. Le risque de change :

Il résulte de la fluctuation du taux de change de la monnaie nationale par rapport aux monnaies étrangères dans lesquelles les prêts sont libellés.

Dans les opérations de financement du commerce extérieur, notamment les importations, le risque de change, supporté par le client, contraint souvent ce dernier à demander un CMT consolidation pour le remboursement de la perte de change.

3. La responsabilité du banquier prêteur¹:

La banque en tant que dispensateur de crédit à l'entreprise, est exposée comme toute autre fournisseur à un risque de non-paiement. Mais en plus, le paradoxe est qu'elle doit s'imposer une discipline qui la conduit d'éviter de prêter trop ou trop longtemps à une entreprise. Compte tenu des risques relatifs au risque de crédit cités précédemment, la responsabilité du banquier s'avère marquante à deux égards :

- En premier lieu, l'accord d'un crédit à une entreprise en situation compromise voire désespérée,
- En second lieu, l'octroi de crédit inapproprié aux besoins de l'entreprise.

La responsabilité du banquier a été reconnue à la fois lorsqu'il y a soutien abusif d'une entreprise en difficulté, et aussi lorsqu'il y a rupture abusive de crédit.

¹Hubert de La Bruslerie, **Analyse financière, information financière, diagnostic et évaluation**, 4^{ème} édition, dunod, Paris, 2010, p.435.

3.1. Responsabilité dans le financement abusif d'une entreprise :

Cette responsabilité peut être appréhendée en deux cas :

3.1.1. Financement d'une entreprise en situation désespérée :

La banque a un devoir de discernement qui la conduit à ne pas faire crédit à une entreprise dont la situation est sans issue. En effet, en maintenant artificiellement en vie une entreprise par le biais d'injection de crédits ou de renouvellement de crédits, la banque conforte vis-à-vis des tiers, et notamment des fournisseurs, une apparence illusoire de solidité et de solvabilité.

En manquant à ce devoir, le banquier commet une faute qui engage sa responsabilité et peut fonder des actions en réparation civile de la part des tiers pour « soutien abusif à une entreprise dont la situation est irrémédiablement compromise » selon les termes souvent repris par la jurisprudence.

En revanche, un concours sous forme de crédit devient légitime si, grâce à lui, l'entreprise a une chance de se redresser.

3.1.2. Octroi d'un crédit inapproprié :

Mise à part un soutien abusif d'une entreprise par le crédit, la responsabilité de la banque est engagée aussi en cas d'octroi d'un crédit inapproprié.

C'est le cas lorsque le crédit en montant ou en coût n'est pas adapté aux besoins de l'entreprise. Un montant excessif dépassant de loin la capacité financière de remboursement du client, ou un crédit dont le coût est trop élevé, peuvent engager la banque.

3.2. Responsabilité en cas de rupture de crédit :

La banque est tenue de respecter le terme initial du remboursement convenu dans le contrat de crédit. Seule la perte de confiance, indispensable dans une relation de crédit, ou la prise de conscience d'une situation irrémédiablement voire compromise de l'entreprise, peuvent justifier la résiliation sans préavis du crédit avant le terme par le prêteur.

La banque doit cependant respecter certaines conditions lors d'une résiliation d'un contrat. En effet, une rupture de crédit sans préavis peut conduire l'entreprise à la cessation de paiements. Une banque qui agirait de la sorte peut se voir reconnaître une part de responsabilité dans le cas d'une faillite.

La crainte d'une défaillance du débiteur, celle de voir sa responsabilité mise en cause pour des montants, qui parfois dépassent les crédits accordés ou encore la pression concurrentielle, va se répercuter inévitablement sur sa manière interne de gérer le risque crédit.

4. Dispositifs pruden­tiels relatif au risque de crédit :

La réglementation bancaire est l'ensemble de règles qui régissent l'activité des banques, ces règles trouvent leurs origines dans la législation (lois, ordonnances) et la réglementation (décrets, règlements, instructions...). Ces règles dites prudentielles visent à faire observer aux banques une conduite prudente dans l'exercice de leurs activités.

La naissance de la réglementation prudentielle bancaire actuelle date de la fin des années 80. C'est l'œuvre du Comité de Réglementation Bancaire, dit "Comité de Bâle", institué vers la fin 1974, au sein de la BRI¹, par les Gouverneurs des Banques Centrales des pays du G10.

4.1. Les accords de Bâle 1² :

Ce premier accord de 1988 a représenté une étape fondamentale dans l'établissement d'une réglementation prudentielle des banques visant à améliorer la stabilité du système bancaire « l'accord est centré sur le risque de crédit ».

Dans la pratique, la restitution des dépôts aux épargnants ne peut se faire continuellement que grâce aux remboursements des crédits par leurs emprunteurs. D'où la nécessité de s'assurer de la remboursabilité des crédits.

¹BRI : **La Banque des règlements internationaux**.

²DOV Oglén, **Comptabilité et audit bancaire**, 5^{ème} édition, DUNOD, 2008, p.395.

C'est ainsi que le Comité de Bâle a recommandé dès 1988 une norme (ratio) minimale de fonds propres, c'est le ratio de solvabilité ou d'adéquation du capital appelé communément le ratio de COOK¹.

Ce ratio est le rapport entre le montant des fonds propres et le montant des crédits pondérés. Le respect de ce ratio exige que le rapport fonds propres d'une banque et ses engagements (crédits) soient supérieurs ou égal à 8%.

$$\frac{\text{Fonds Propres}}{\text{Risques Crédits pondérés}} \geq 8\%$$

Les banques doivent maintenir, à tout moment, un niveau de rapport entre les fonds propres et les encours de crédits pondérés qui soit égal au minimum à 8%.

La pondération indique que les différents crédits n'ont pas le même niveau de risque, car les emprunteurs ne présentent pas tous le même profil de risque; ils doivent donc être pondérés en fonction du niveau de risque assorti à chaque catégorie d'emprunteurs.

Afin d'homogénéiser le calcul de ce ratio, il est proposé des pondérations pour chaque catégorie d'emprunteurs.

Tableau 03 : Pondération du risque pour chaque catégorie d'emprunteur

Contrepartie		Pondération	
		OCDE	Non OCDE
Souverain		0%	100%
Autres organismes publics		10%, 20%, 50%	100%
Banques	< 1 an	20%	20%
	> 1 an	20%	100%
Entreprises		100%	100%
Détail	Immobilier	50%	100%
	Autre	100%	100%

Source : DOV Oglen, Comptabilité et audit bancaire, opcit, p 398

¹COOKE ; Peter Cooke, un directeur de la Banque d'Angleterre qui avait été un des premiers à proposer la création du Comité de Bâle et fut son premier président.

- **Conséquences du ratio :**

- ✓ Cette réglementation a été jugée trop coûteuse, d'où la fuite vers le marché ;
- ✓ Désintermédiation: les banques développaient de plus en plus l'activité de placement sur les marchés financiers (actions, obligations et produits dérivés) au détriment de leur activité traditionnelle de crédit ;
- ✓ Innovations financières (les produits dérivés) : ce déplacement de l'activité leur a permis de contourner la réglementation prudentielle ;
- ✓ Mais il a engendré d'autres risques : les risques de marché.

Le risque de marché a été identifié dès 1994 et, et a été pris en considération dans le calcul du ratio de solvabilité à partir de 1996.

D'où le ratio Cooke corrigé du risque de marché devient :

$$\frac{\text{Fonds Propres}}{\text{Risques Crédits pondérés} + \text{Risque de Marché}} \geq 8\%$$

4.2. Les accords de Bâle II¹ :

Suite aux limites que représente le ratio COOKE établi dans l'accord de Bâle I, le Comité de Bâle a engagé depuis, un travail de refonte de l'Accord de 1988, qui a débouché en janvier 2000 sur la publication d'un nouveau dispositif appelé « Accord Bâle II », là où il a été introduit un nouveau ratio de solvabilité appelé ratio Mac Donough².

4.2.1. Exigences de Bâle II :

Les objectifs de la refonte de l'accord de Bâle sont :

- La prise en compte l'ensemble des risques auxquels les banques peuvent être exposées, dont les techniques bancaires de réduction des risques, qu'il s'agisse de la collatéralisation (garanties réelles et personnelles), des dérivés de crédit, ou de la titrisation ;

¹ CECILE Kharoubi et PHILIPPE Thomas, *op.cit.*, p.140.

² Nom du président du Comité de 1998 à 2003, M. William J. Mac Donough, Président de la Federal Reserve Bank of New York.

- Le renforcement de la surveillance prudentielle et une plus grande transparence financière ;
- La convergence entre l'exigence en fonds propres réglementaires et l'exigence de capital économique propre à chaque établissement.

Le nouvel accord repose sur une approche non seulement quantitative mais aussi qualitative en s'appuyant sur trois piliers :

- **Pilier 1 : Exigences minimales de fonds propres :**

C'est le pilier central du dispositif qui vise à introduire un nouveau ratio de solvabilité : le ratio Mac Donough, à la place du ratio Cooke.

Outre le risque de crédit et du risque de marché, le ratio Mac Donough intègre un nouveau risque: le risque opérationnel.

<i>Fonds Propres</i>
<i>Risques Crédits pondérés + Risque de Marché + Risque Opérationnel</i> $\geq 8\%$

L'objectif fondamental de ce pilier est de cerner au mieux les risques qu'encourt la banque et d'aligner un niveau adéquat de fonds propres pour leur faire face.

- **Pilier 2 : Processus de surveillance prudentielle :**

Le but principal de ce pilier est de s'assurer que les banques appliquent convenablement les méthodes notamment, internes pour calculer l'adéquation de leurs fonds propres sur la base d'une bonne évaluation des risques encourus.

Il s'agit:

- De s'assurer que tous les risques sont pris en charge;
- De contrôler la conformité des méthodes internes d'évaluation et de gestion de ces risques.

Et si besoin est, les superviseurs pourront demander aux banques d'augmenter leurs fonds propres réglementaires ou de modifier leurs systèmes internes d'évaluation et de gestion de risques.

- **Pilier 3 : La discipline de marché :**

Ce troisième pilier vise à obliger les banques à fournir des informations financières fiables et régulières sur leur situation et sur les opérations qu'elles effectuent, afin de permettre au marché d'évaluer correctement leur exposition (risques) et leurs capacités (fonds propres) à y faire face.

Ce pilier a deux buts :

- Améliorer la transparence et la communication financière des banques ;
- Permettre aux investisseurs de connaître leurs profils de risque, la gestion et la couverture de ces risques.

4.2.2. Le ratio Mac Donough et le risque de crédit¹ :

Le ratio Mac Donough, comme le ratio Cooke, comporte au numérateur les fonds propres et au dénominateur les risques pondérés. Son rapport reste inchangé : les fonds propres doivent représenter au moins 8 % des risques pondérés.

La différence réside dans la pondération des risques, et dans l'inclusion pour leur calcul des risques opérationnels à côté des risques de crédit et de marché.

Pour les risques de crédit, l'accord laisse le choix au gré des banques entre trois approches pour le mesurer² :

4.2.2.1. Approche standard:

Son objectif est d'affecter à chaque crédit un coefficient de pondération réglementaire qui correspond au niveau de risque de celui-ci et d'en déduire le montant de Fonds Propres à mobiliser pour couvrir ce risque.

L'approche standard est basée sur les notations des agences de rating. Dans le ratio Cooke, la pondération dépendait de la nature des créances : pondération à 0 % pour les créances sur les États de l'OCDE, 20 % pour les banques, 100 % pour les crédits aux entreprises.

¹DOV Oglen, **op.cit.** p.409.

²**Idem.** p.415.

4.2.2.2. Les approches par les modèles internes (IRB)

Dans les approches internes, la pondération du risque relève de l'appréciation propre de la banque sur la base de ses propres systèmes d'information. L'application des modèles internes nécessite la construction d'une base de données complète et de qualité. Elle est soumise à la validation et à l'approbation de la Commission Bancaire, qui apprécie si les dispositifs de gestion du risque internes à la banque sont d'une qualité suffisante. Cette approche comporte deux versions :

- **Approche « notation interne de base »** : Cette version est simple pour laquelle la banque réalise sa propre évaluation interne du risque de crédit pour refléter son profil de risque. L'approche simple propose une ventilation en 5 sous catégories de portefeuilles : entreprises, souverains, banques, détail et actions. La banque fournit uniquement la probabilité de défaillance (« PD ») à l'horizon d'un an pour chacune de ses notes.
- **Approche « notation interne avancée »** : la banque fournit également les autres paramètres du calcul réglementaire. Les banques peuvent utiliser des modèles internes complets de risque de crédit (estimation des probabilités de défaut, des taux de recouvrement, du capital nécessaire pour couvrir les risques).

4.3. Les accords de Bâle III :

Peu de temps après la mise en place du dispositif de Bâle II, la crise des subprimes s'annonça dès l'été de l'année 2007 aux USA et le dispositif Bâle II se trouva dépassé, c'est pourquoi le Comité de Bâle entama rapidement l'élaboration du troisième dispositif: Bâle III.

Le comité de Bâle a décidé de procéder à la réforme de ce cadre réglementaire pour l'adapter à l'environnement bancaire volatil et incertain.

Les accords de Bâle III publiés en 2010 gardent la même structure en trois piliers de Bâle II. Ils apportent toutefois des changements visant à renforcer la résilience du secteur bancaire.

Ces changements visent à renforcer la quantité et la qualité des fonds propres, à surveiller la liquidité, à instaurer un ratio de levier et à introduire une dimension macro-prudentielle et contra cyclique pour réduire les risques.

4.3.1. Redéfinition et renforcement des fonds propres :

Le dispositif Bâle III, et pour une meilleure solvabilité des banques, a introduit une définition plus stricte des fonds propres de base et ce, en ajoutant deux nouveaux coefficients aux côtés du coefficient minimum de solvabilité:

- **Le volant de conservation des fonds propres :**

$$VCS = \frac{FPb}{(RC+RM+RO)} \geq 2.5$$

Ce volant sert à conserver des marges de fonds propres en dehors des périodes de tensions afin de pouvoir les mobiliser en cas de concrétisation des pertes.

4.3.2. Introduction de normes minimales de liquidité :

4.3.2.1. Le ratio de liquidité à court terme :

Le « liquidity coverage ratio » ratio court terme, qui exigerait des banques internationales de maintenir en permanence un stock d'actifs sans risque facilement négociables, afin de résister 30 jours à une crise.

$$RLCT = \frac{\text{Encours d'actifs liquides de haute qualité}}{\text{Total des sorties nettes de trésorerie sur les 30jrs suivants}} \geq 100\%$$

4.3.2.2. Le ratio de liquidité à long terme :

Le « net stable funding ratio » : ratio long terme, qui lui vise le même objectif mais sur un an. En clair, les établissements de crédit ne pourraient investir dans des actifs à long terme (immobilier entre autres) qu'avec des ressources à long terme. Idem quant aux actifs à court terme.

$$RLLT = \frac{\text{Montant de financement stable disponible}}{\text{Montant de financement stable exigé}} \geq 100\%$$

4.3.2.3. Le ratio de levier minimum :

$$RLM = \frac{\text{mesures de fonds propres}}{\text{mesure de l'exposition}} \geq 3\%$$

Le comité de Bâle a introduit un nouveau ratio de capital visant à maîtriser la croissance des bilans, ce ratio ne pondère pas les actifs détenus en fonction des risques auxquels ils exposent la banque.

Le ratio de levier a pour objectifs :

- de limiter l'accumulation de l'effet de levier dans le secteur bancaire, contribuant ainsi à prévenir les processus d'inversion du levier, dont les effets déstabilisateurs peuvent être dommageables au système financier et à l'Economie ;
- de compléter les exigences de fonds propres fondées sur le risque par une mesure simple, non basée sur le risque, servant de filet de sécurité.

4.3.2.4. La mise en œuvre de l'approche prudentielle¹ :

L'approche prudentielle consiste principalement dans la définition d'un cadre comptable et légal (normes des fonds propres, mesures des risques, contrôle interne...) que chaque banque doit appliquer individuellement.

Il s'agit de s'assurer de la sécurité et de la solidité des banques individuellement. Ou encore, de prévenir les risques idiosyncrasiques, c'est-à-dire les risques individuels qu'encourt une banque indépendamment du reste du système.

L'objectif de la surveillance prudentielle et de prévenir le risque d'insolvabilité ou de défaillance généralisée du système bancaire.

¹ ILMANE, M.C, cours réglementation prudentielle, 3^{ème} année master, ESC, 2016.

5. Dispositif prudentiel en Algérie :

Les banques et les établissements financiers sont tenus « de respecter des normes et ratios applicables aux banques et établissements financiers, notamment en matière de couverture et de répartition des risques, de liquidité, de solvabilité et de risques en général¹ ».

5.1. Le ratio de solvabilité :

Le ratio de solvabilité est le rapport entre le montant des fonds propres et l'ensemble des risques, comptabilisés au bilan ou hors-bilan. Les banques et les établissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité au moins égal à 8%.

Ce ratio est à déclarer aux 30 juin et 31 décembre de chaque année. Le ratio algérien de solvabilité est proche du ratio international de solvabilité de Bâle 1. Cependant, et dans la perspective de Bâle III, le CMC a édicté un nouveau dispositif prudentiel qui devait entrer en application à partir du 1er octobre 2014.

Conformément au Règlement BA n°14-01 du 16 Février 2014 portant sur les coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers en son article 2 : « Les banques et établissements financiers sont tenus de respecter en permanence, sur base individuelle ou consolidée, un coefficient minimum de solvabilité de 9,5 % entre, d'une part, le total de leurs fonds propres réglementaires et, d'autre part, la somme des risques de crédit, opérationnel et de marché pondérés » ;

Le CMC, et dans le même règlement, a introduit trois nouveaux coefficients permettant d'assurer une meilleure solvabilité des banques et institutions financières :

5.2. Le Coefficient Minimum global de Solvabilité (CMgS) :

Le CMgS est le rapport entre l'ensemble des fonds propres réglementaires (FPr) et l'ensemble des risques pondérés :

$$CMgS = \frac{\sum FPr}{\sum (RC + RO + RM)} \geq 9,5\%$$

¹Article 62 de la l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit.

5.3. Le Coefficient Minimum spécifique de Solvabilité (CMsS)

Le CMsS est le rapport entre l'ensemble des fonds propres de base FPb et l'ensemble des risques pondérés.

$$CMgS = \frac{\sum FPb}{\sum(RC + RO + RM)} \geq 2,5\%$$

5.4. Le Coussin ou coefficient de Sécurité (CS) :

Le CS est le rapport entre l'ensemble des fonds propres de base (FPb) et l'ensemble des risques pondérés

$$CS = \frac{\sum FPb}{\sum(RC + RO + RM)} \geq 2,5\%$$

5.5. Le ratio de division des risques¹ :

Selon l'article 4 du Règlement BA n° 14-02 du février 2014 relatif aux grands risques et aux participations : « Toute banque ou établissement financier est tenu de respecter en permanence un rapport maximum de 25% entre l'ensemble des risques nets pondérés qu'il encourt sur un même bénéficiaire et le montant de ses fonds propres réglementaires ».

Les banques doivent veiller en permanence à une diversification de leur portefeuille par le respect de ce ratio, où le montant des risques encourus sur un même bénéficiaire ne doit pas excéder 25% des fonds propres nets.

5.6. Le provisionnement :

La provision peut être définie comme étant : « Un prélèvement sur les résultats de l'exercice en vue de faire face à des pertes et/ou des charges nettement précisées et que des événements en cours rendent probables à la fin de l'exercice »².

¹Guide des banques et des établissements financiers en Algérie, p.84.

²L'article 141-5 du Code des impôts directs.

Les créances détenues sur un client peuvent devenir douteuse dès qu'il commence à montrer des signes d'insolvabilité.

Le non-paiement d'une échéance conduit la banque à classer le crédit en question en une créance douteuse, sauf si celui-ci est permanent, un retard de paiement ne signifie pas un non remboursement définitif.

Ainsi, les créances considérées douteuses par la banque doivent obligatoirement faire l'objet de provisions. Le montant à provisionner sur le principal à rembourser est déterminé après prise en compte des éventuelles garanties, celles-ci viennent diminuer le risque sur les créances douteuses.

5.6.1. Le classement et le provisionnement des créances¹ :

Dans le but d'un meilleur suivi des crédits accordés à la clientèle, les créances devront faire l'objet d'un classement par niveau de risque en vue de la constitution de provisions pour le risque de crédit.

Il s'agit du classement de l'ensemble des créances ou crédits inscrits au bilan et au hors bilan des banques et établissements financiers.

Les créances sont classées en fonction du risque encouru, en deux principales classes, on distingue :

- Les créances courantes ;
- Les créances classées.

5.6.1.1. Les créances courantes :

Ce sont des créances, dont le recouvrement intégral dans les délais, paraît assuré. Elles sont, généralement, détenues sur des entreprises dont la situation financière est équilibrée et dont les perspectives d'activité sont satisfaisantes.

Les provisions sur ces créances sont à caractères de réserves et viennent renforcer les fonds propres de la banque.

Les créances courantes font l'objet d'un provisionnement général à hauteur de 1% annuellement jusqu'à atteindre un niveau total de 3%.

¹ ILMANE, M.C., op.cit.

5.6.1.2. Les créances classées :

Les créances classées sont celles qui présentent un risque probable ou certain de non recouvrement total ou partiel, ou des impayés depuis plus de trois mois. Les créances classées sont subdivisées en trois catégories :

- **Créances à problèmes potentiels :**

Ce sont les créances dont le recouvrement intégral, en dépit d'un retard qui reste raisonnable, paraît encore assuré. Elles sont détenues sur des entreprises évoluant dans un secteur en difficulté et dont la situation financière et les perspectives de l'entreprise se dégradent, ce qui risque de compromettre les capacités de remboursement du principal et de paiement des intérêts.

Certains crédits sur ces entreprises sont non remboursés depuis plus de 3 mois mais dont le retard est inférieur à 6 mois. Les créances à problèmes potentiels sont provisionnées à 20%.

- **Créances très risquées :**

Ce sont des créances dont le recouvrement intégral paraît très incertain. Elles sont détenues sur des entreprises dont la situation est critique et qui laisse entrevoir des pertes probables. Le retard dans le paiement des intérêts ou du principal échus se situe entre 6 mois et 1 an. Les créances très risquées sont provisionnées à 50%.

- **Créances compromises :**

Sont classées dans cette catégorie, les créances dont le recouvrement partiel ou total est compromis et le reclassement en créances courantes n'est pas prévisible.

Ce sont des créances qui doivent être passées en pertes, toutefois, toutes les voies de recours possibles pour le recouvrement devront être épuisées. Les créances compromises sont provisionnées à 100 %.

5.6.2. Le contrôle et le suivi du débiteur :

L'analyse du risque crédit est un processus continu qui se déroule en préalable et tout au long de la relation entre l'entreprise et la banque. Afin d'assurer le bon déroulement des crédits, les banques doivent mettre en place des procédures internes de suivi et de contrôle des emprunteurs.

Ce contrôle interne se manifeste tout au long de la durée de vie du crédit par un suivi des risques de la part du prêteur, dont l'objet est de vérifier l'existence de procédures et d'assurer leur respect.

La surveillance de la part du banquier consiste d'inclure, par exemple, des dispositions et des clauses restrictives obligatoires qui empêchent les débiteurs de s'engager dans des activités très risquées. Ceci permet de s'assurer que les emprunteurs ne prennent pas de risques démesurés.

Aussi, le fait d'établir une relation durable avec la clientèle permet à la banque d'approfondir ses connaissances sur elle et lui procure des informations importantes sur l'évolution de la situation économique et financière. La relation de long terme est d'autant bénéfique pour la banque qu'aux clients, puisque ces derniers peuvent bénéficier par exemple de taux d'intérêts meilleurs.

En Algérie, les banques peuvent aussi recourir aux institutions de suivi et de contrôle du risque de crédit afin de suivre l'évolution de la situation de leurs emprunteurs, parmi ces institutions, on citera :

5.6.2.1. La Centrale des risques¹ :

La centrale des risques est un service de centralisation des risques bancaires sur la base des informations recueillies auprès des banques et établissements financiers, elle exerce un suivi et un contrôle à posteriori sur les crédits distribués par ces établissements.

En outre les résultats de la centralisation sont utilisés par les établissements dans le cadre de l'octroi et la gestion de crédits de leurs clientèles.

¹ Règlement n° 12-01 du 20 février 2012 **portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques entreprises et ménages.**

5.6.2.2. La Centrale des impayés¹ :

La centrale des impayés est régie par des textes réglementaires et elle est connectée au système de paiement supervisé par la Banque Centrale. Ces règlements ont pour objet l'interdiction bancaire d'émettre des chèques sans provisions d'une part, et d'autre part, la mise en place d'un système technique.

5.6.2.3. La Centrale des bilans :

La centrale des bilans est mise en place en vue de collecter et de traiter les informations comptables et financières relatives aux entreprises ayant obtenu un crédit auprès des banques. A l'issue du traitement des informations collectées, la centrale des bilans enverra les résultats d'analyse aux banques afin de les assister sur leur évaluation des demandes de crédits.

¹ Règlement n° 08-01 du 20 janvier **2008 relatif au dispositif de prévention et de lutte contre l'émission de chèques sans provision.**

**SECTION 2 : LA METHODE TRADITIONNELLE D'EVALUATION DU
RISQUE DE CREDIT****1. Méthode de l'Analyse Financière :**

L'analyse financière, ou l'approche traditionnelle, est la méthode classique pour l'appréciation du risque de crédit. Elle permet au banquier de se prononcer sur la situation financière de l'entreprise. Cette analyse est faite, essentiellement, à partir des documents présentés par l'entreprise (bilan et comtes de résultats) et le banquier doit, impérativement, s'assurer de leur fiabilité.

L'analyse financière peut être définie comme étant « une démarche qui s'appuie sur l'examen critique de l'information comptable et financière fournie par une entreprise à destination des tiers (donc de tout le monde) ayant pour but d'apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion), sa solvabilité (risque potentiel qu'elle présente pour les tiers, capacité à faire face à ses engagements) et enfin son patrimoine »¹.

Cette définition a fait ressortir les étapes de l'analyse financière, c'est-à-dire ; l'analyse de l'équilibre financier de l'entreprise, son activité, sa rentabilité, notamment l'appréciation des ratios (de structure, de rentabilité et d'activité).

1.1 L'analyse de l'équilibre financier :

L'équilibre financier se réalise à partir du bilan financier de l'entreprise obtenu après le retraitement des éléments constitutifs du bilan comptable.

C'est à travers l'étude et l'analyse de l'équilibre financier que le banquier pourra vérifier la solvabilité de l'entreprise, c'est à dire sa capacité à rembourser ses dettes à l'échéance (voir annexe 02). La confrontation des différents éléments du bilan (les emplois et les ressources) aboutira à la mise en évidence des différents indicateurs de l'équilibre financier, à savoir : le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie.

¹Jean pierre LILLE, Analyse financière, Paris, Ed Dalloz, 2001, p.1.

1.1.1 Le fonds de roulement (FR) : Le calcul du fonds de roulement net (FRN) s'opère selon la formule suivante :

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Capitaux permanents} - \text{Actifs immobilisés}$$

Le fonds de roulement représente l'écart dégagé entre les ressources permanentes et les emplois fixes de l'entreprise.

Le fonds de roulement est l'excédent des capitaux permanents sur l'actif immobilisé, pouvant financer l'actif circulant. Cette définition met l'accent sur le montant des capitaux permanents utilisés pour l'acquisition des immobilisations.

Cette définition met, d'avantage la notion *d'équilibre financier* en avant, par la mesure du degré de couverture de l'actif circulant, par les dettes à court terme. A partir de là, nous pouvons faire la distinction entre trois situations :

- **Le fonds de roulement négatif (FR < 0) :** Dans cette situation, les capitaux permanents de l'entreprise sont moins importants que ses emplois fixes alors elle financera cet écart négatif avec des dettes à court terme, de plus cette entreprise a un risque d'insolvabilité.
- **Le fonds de roulement nul (FR=0) :** Cette situation démontre que l'entreprise a financé ses emplois fixes par des ressources à long terme. Dans ce cas, la solvabilité à court terme paraît assurée. Mais dans la pratique, cela est loin d'être évident, car l'entreprise pour payer ses dettes elle doit rendre disponible toutes ses valeurs d'exploitation et ses valeurs réalisables. Cette situation précaire doit donc être évitée par l'entreprise.
- **Le fonds de roulement positif (FR > 0) :** Cette situation donne une marge de sécurité à l'entreprise car elle a pu financer par ses ressources permanentes la totalité de ses emplois fixes et une partie du cycle d'exploitation. De plus cette situation démontre un excédent de liquidités potentielles à court terme sur les exigibilités certaines à court terme. L'entreprise peut donc régler ses créanciers, et disposer en plus d'une marge de sécurité pouvant faire face aux éventuels problèmes de réalisation de l'actif circulant.

1.1.2 Le besoin en fonds de roulement (BFR)

« Le besoin en fonds de roulement est la part des actifs circulants (ou besoin d'exploitation) dont le financement n'est pas assuré par les passifs circulants (ou ressources d'exploitation). Ce financement se trouve par la suite à la charge de l'entreprise, par le biais de son fond de roulement »¹.

De ce fait, le BFR représente l'excédent des emplois d'exploitation, en l'occurrence les stocks et les créances auprès de la clientèle, qui génèrent à l'entreprise un besoin de financement, sur les ressources d'exploitation, c'est-à-dire, les crédits reçus des fournisseurs.

$$\text{BFR} = \text{Emplois d'exploitation} - \text{Ressources d'exploitation}$$

Le BFR se calcule aussi de la manière suivante :

$$\text{BFR} = (\text{Actifs circulants hors disponibilités}) - (\text{Dettes à court terme hors avances bancaires})$$

A partir de cette formule de calcul, nous pouvons énoncer deux hypothèses concernant la situation du BFR :

- **le BFR est faible ou négatif** : L'entreprise dispose alors de peu de stocks et/ou se fait régler au comptant tout en obtenant des créances fournisseurs.
- **Le BFR est élevé** : C'est le genre de situation que l'on trouve dans les grandes entreprises industrielles ayant de gros stocks ou des entreprises évoluant dans un secteur fortement concurrentiel les obligeant à accorder de longs délais de paiements.

1.1.3 La Trésorerie

« L'excédent de trésorerie d'exploitation traduit les flux de liquidités secrétés par l'entreprise pendant une période »². Elle se calcule des deux manières suivantes :

$$\text{Trésorerie} = \text{Fonds de roulement} - \text{Besoins en fonds de roulement}$$

Ou :

$$\text{Trésorerie} = \text{Disponibilités} - \text{Avances bancaires}$$

¹ F. BOUYAKOUB, L'entreprise et le financement bancaire, Ed Casbah, Alger, 2000, p.182.

² Guy CANDAMINE & J. MONTIER, Banque et Marchés financiers, Ed Economica, Paris, 1998, p.180.

Elle permet d'établir l'équilibre financier entre le FR et le BFR. On distingue alors trois situations :

- **FR > BFR \Leftrightarrow TR > 0 :** Le fonds de roulement de l'entreprise assure non seulement le financement du cycle d'exploitation, mais aussi la détention d'un excédent de disponibilités qu'elle pourra placer. Cette liquidité représente une marge de sécurité pour l'entreprise face aux différents incidents que peuvent surgir dans son activité.
- **FR = BFR \Leftrightarrow TR = 0 :** C'est une situation éphémère et idéale pour l'entreprise car l'entreprise assure le financement des immobilisations et du BFR par les capitaux permanents, donc elle couvre totalement le besoin de financement du cycle d'exploitation, tout en évitant la réalisation d'un excédent de trésorerie, qui comme nous l'avons vu auparavant peut coûter cher à l'entreprise.
- **FR < BFR \Leftrightarrow TR < 0 :** Dans cette situation, l'entreprise est insolvable, donc est amenée à solliciter des crédits bancaires de trésorerie (crédits à court terme) (découvert) car son FR n'est pas suffisant pour financer ses BFR.

2. L'analyse de l'activité :

L'entreprise assurera sa longévité par son activité, en effet, elle ne peut se développer si elle n'a pas pu dégager des bénéfices. L'analyse de l'activité se fait à partir du calcul des soldes intermédiaires de gestion et la capacité d'autofinancement de l'entreprise, trouvant dans les comptes de résultats (voir annexe 03).

Ainsi les principaux indicateurs de l'activité de l'entreprise sont :

- **Le chiffre d'affaires :** Le chiffre d'affaire représente le volume des affaires réalisées avec les tiers au cours du cycle d'exploitation, il convient d'analyser son évolution.
- **La marge commerciale :** La marge commerciale concerne les entreprises commerciales ou mixtes (industrielles et commerciales). C'est un indicateur important pour apprécier le dynamisme commercial de l'entreprise. Ce taux permet à l'analyste financier de contrôler l'évolution des performances de l'entreprise dans le temps, en le comparant avec celui des autres entreprises du même secteur d'activité.

- **La production de l'exercice :** «La production de l'exercice se compose des biens et services produits par une entreprise industrielle durant un exercice, peu importe la destination : vente, stock ou immobilisation. Sont exclus de la production les biens d'exploitation acquis et revendus en l'état »¹. Ce solde ne concerne que les entreprises industrielles.
- **La valeur ajoutée :** «La valeur ajoutée produite mesure ce que l'entreprise ajoute par son activité dans le circuit économique. C'est en fait le « plus » apporté au produit par le fonctionnement interne de l'entreprise »². Ainsi, la valeur ajoutée représente la part de richesse créée par l'entreprise avec ses facteurs de production, à savoir, les moyens humains et matériels dont elle assurera la rémunération.
- **L'excédent brut d'exploitation (EBE) :** C'est le résultat de la confrontation des produits et charges d'exploitation ayant permis de produire les biens réalisés par l'entreprise. C'est ce qui reste à l'entreprise pour rémunérer les autres facteurs de production, après paiement des impôts et taxes et les frais de personnel. Lorsqu'il est négatif, il est dit : insuffisance Brut d'Exploitation (IBE). Une entreprise qui accuse un (IBE) se trouve dans une situation délicate, car elle aura du mal à faire face à des charges non négligeables liées à ses investissements et son financement. Il est un excellent indicateur de rentabilité économique.
- **Le résultat d'exploitation :** Le résultat d'exploitation mesure les performances des entreprises quant à leur activité propre, c'est-à-dire sans prendre en compte les opérations exceptionnelles (hors exploitation).
- **Le résultat brut de l'exercice :** Ce résultat tient compte de l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise avant imposition.
- **Le résultat net :** Le résultat net sera le solde de toutes les opérations effectuées par l'entreprise durant une période donnée, diminué de l'impôt sur les bénéfices. Le RN indique ce qui reste à l'entreprise après déduction de toutes les charges de l'exercice. Il est le reliquat disponible pour les associés/propriétaires de l'entreprise qui décident de sa répartition ou non (affectation au compte réserves). C'est le reflet de la rentabilité générale de l'entreprise.

¹ J MAILLER et M REMILLERET, **préparation a l'analyse financière**, édition CLET, Paris, 1986, p.99.

² **Idem**, p.102.

- **La capacité d'autofinancement (CAF) :** «La capacité d'autofinancement correspond aux sommes que le cycle d'exploitation a permis de dégager pendant la période et qui pourraient (capacité) être investies »¹. Elle représente un flux de trésorerie engendré par l'activité de l'entreprise. Il s'agit du résultat net augmenté des dotations aux amortissements et aux provisions.

La CAF peut être affecté au financement, maintien ou renouvellement de l'outil de production, au remboursement des emprunts, à la distribution de dividendes ou à la couverture des augmentations éventuelles du BFR. Mais en vérité, seule la partie non distribuée sous forme de dividende aux actionnaires demeurera réellement à la disposition de l'entreprise pour constituer l'autofinancement.

L'autofinancement = CAF- dividendes

3. La rentabilité :

«La rentabilité est définie par un rapport entre le résultat obtenu et les moyens mis en œuvre »². Le calcul de la rentabilité permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à dégager un profit et de rémunérer ses actionnaires (voir annexe 04).

- **La rentabilité économique :** Correspond au taux de rendement des actifs physiques (actifs de production et stocks) et des actifs financiers (titres de participations, crédits clients et disponibilités).
- **La rentabilité financière (rentabilité des capitaux propres) :** Le ratio de rentabilité financière (des capitaux propres) permet de savoir si les actionnaires ou associés ont fait un bon choix en plaçant leur argent dans l'entreprise.
- **La rentabilité commerciale :** Ce ratio exprime le bénéfice réalisé pour chaque dinar de vente, ou la part des ventes dans les bénéfices réalisés. Il est intéressant pour apprécier le dynamisme commercial de l'entreprise.

¹ André PLANCHON, **Introduction à l'analyse financière**, Ed Foucher, Paris, 1999, p.91.

² P CONSO & F HEMICI, **op.cit.**, p.277.

4. L'effet de levier :

«L'effet de levier est l'incidence de l'endettement de l'entreprise sur la rentabilité de ses capitaux propres»¹. Il étudie la relation - la différence - entre la rentabilité économique et la rentabilité financière. En effet cette dernière, peut être améliorée par un accroissement ou une diminution de l'endettement.

Cet effet permet aussi de comparer entre la rentabilité économique et le coût des capitaux empruntés. Il peut être calculé après impôts comme suit² :

$$R_F = R_E (1-t) + \frac{D}{CP} (R_E - i)(1-t)$$

t : taxes (Impôts) R_F : Rentabilité financière R_E : Rentabilité économique

D : Dettes CP : Capitaux propres i : Taux d'intérêt

$$\frac{D}{CP} (R_E - i)(1-t) : \text{Effet de levier}$$

L'effet de levier peut être :

- ✓ **Positif** si $R_E > i$: La rentabilité financière est supérieure à la rentabilité économique, elle s'accroît avec l'augmentation de D/CP . Ainsi le financement par endettement est préférable.
- ✓ **Négatif** si $R_E < i$: La rentabilité financière est inférieure à la rentabilité économique, et elle est inversement proportionnelle à D/CP . Ainsi le financement par les capitaux propres est préférable.
- ✓ **Nul** si $R_E = i$: La rentabilité financière est égale à la rentabilité économique après impôts.

5. L'analyse financière par Ratios :

5.1 Définition d'un Ratio :

«On désigne sous le terme de « ratio », un rapport ou une relation caractéristique entre deux grandeurs »³. Ce ratio peut être exprimé en pourcentage, en quotient ou en jours.

¹ J BARREAU & J DELAHAYE, *op.cit.*, p.155.

² *Idem.*, p.156.

³ P CONSO & F HEMICI, *op.cit.*, p.223.

L'analyste financier peut mesurer, à travers l'évolution de ces ratios, les performances de l'entreprise sur plusieurs années, en les comparant avec ceux des principaux concurrents ainsi qu'avec les ratios moyens de la profession, pour pouvoir situer l'entreprise par rapport à des valeurs de références.

5.2 Les principaux types de ratios :

Parmi ces ratios, les plus intéressants sont empruntés au bilan et au compte de résultats, ils peuvent être classés en trois types :

- Les ratios de structure,
- Les ratios d'activité ou de gestion,
- Les ratios de rentabilité.

6. Limites de l'analyse financière :

C'est à travers l'étude des documents, l'évolution des ratios sur plusieurs exercices, l'analyse des tendances et comportements de l'entreprise que le banquier peut tirer des conclusions sur la politique financière, industrielle et commerciale de celle-ci et donc peut se faire une idée du risque probable.

Cependant, l'analyse financière reste une méthode classique où le choix des ratios est fait par le banquier qui doit lui consacrer beaucoup de temps. Elle est aussi une méthode statique car elle ne permet pas de faire une projection efficace sur la situation de l'entreprise, sans oublier le manque de fiabilité des informations communiquées par le client.

De ce fait et compte tenu des évolutions sur le plan financier, cette analyse s'enrichirait de la venue de nouvelles méthodes plus efficaces pour l'appréciation du risque et donc l'orientation de la décision d'octroi de crédit.

**SECTION3 : LES METHODES STATISTIQUES D'EVALUATION DU
RISQUE DE CREDIT**

Cette section sera consacrée aux méthodes statistiques les plus utilisées telles que le Crédit Scoring, les pertes attendues et les pertes inattendues et la VAR (Value at a Risk).

1. La méthode Crédit Scoring :

La prévision de la défaillance constitue pour les banques une des tâches les plus complexes et plus prioritaires dans leur activité de crédit, la défaillance étant la source la plus inquiétante du risque de crédit.

Cette nécessité de prévision de la défaillance a ramené les banques à penser à développer leurs systèmes actuels de traitement des demandes de crédit. Le nouveau système doit prendre en considération la complexité de la défaillance et la diversité de ses causes ainsi que la multiplicité de ses indicateurs.

Le traitement par l'analyse financière à court terme, telle qu'elle est pratiquée est une méthode classique d'appréhension du risque. Son caractère sommaire, la lenteur de sa réalisation, et son caractère subjectif constituent des inconvénients majeurs affectant ses résultats.

Parmi les méthodes les plus appréciées dans la prévision de la défaillance on trouve le crédit Scoring. Nous présentons donc dans ce chapitre le « Crédit Scoring » et nous exposons la méthodologie de sa réalisation, ses avantages et ses limites dans la prévision de la défaillance des entreprises.

1.2. Définition :

Les méthodes du crédit Scoring sont des méthodes de prévision de la défaillance des entreprises. Le crédit Scoring débouche sur une fonction qui génère des scores.

« Le score se présente comme une fonction mathématique qui retient quelques ratios jugés pertinents, plus ou moins pondérés dans la fonction et qui donnent un

résultat sensé représenter la situation de l'affaire concernée par rapport à un échantillon »¹.

En outre, un score est un indicateur de synthèse qui, en un chiffre, donne une idée sur la santé financière de l'entité pour laquelle il a été calculé.

La défaillance n'est pas indiquée directement dans le score, ce dernier indique à quel point une entreprise est proche d'une classe ou de l'autre². Cependant, un point de rupture ou un score limite ou encore seuil de discrimination est défini pour séparer les deux classes.

Le principe du crédit Scoring repose sur l'idée de pouvoir affecter une entreprise à une classe, qui peut être la classe des entreprises saines ou celle des entreprises défaillantes, selon une règle extraite et estimée à partir d'un historique de défaillances qui permet de retracer leur comportement type dans une fonction.

D'une manière générale, le crédit Scoring est défini comme « l'ensemble des modèles de décision et leurs techniques qui ont pour objet d'aider à la prise de décision dans l'octroi de crédit ».³

L'objectif du Scoring est d'apprécier de façon synthétique la situation financière d'une entreprise et de la classer dans la catégorie d'entreprises saines ou défaillantes.

1.3. Modèles déductifs et Modèles empiriques :

En se basant sur la façon selon laquelle les scores sont obtenus, les modèles de Crédit Scoring peuvent être divisés en deux catégories : les modèles déductifs et les modèles empiriques.

1.3.1. Les Modèles déductifs :

Un système de crédit Scoring déductif affecte des points à plusieurs attributs concernant le demandeur de crédit, et la somme de ces points constitue le score. Ces attributs et ces points sont prédéterminés par les décideurs qui se basent sur leurs propres expériences.

¹ Jean Pierre LILLE, *op.cit*, p.140.

² LABDIE, O.ROUSEAU, *crédit management*, Economica, Paris, 1996, p.189.

³ G.SAPORTA, *crédit scoring, statistiques et apprentissages*, conservatoire nationale des ARTS et des métiers, paris, 2002, p.3.

Le fait de déduire ces points et ces attributs de cette façon, implique qu'ils sont déterminés d'une façon plus ou moins subjective. C'est la raison pour laquelle on qualifie ce genre de modèles de « quasi-objectif ».

Ce genre de modèle est utilisé en grande partie pour aider la décision d'octroi de crédit aux particuliers (notamment pour la distribution des cartes de crédits).

1.3.2. Modèles empiriques :

Les systèmes empiriques (où statistiques) de crédit Scoring sont construits sur la base de modèles techniques. La sélection des attributs (variables ou indicateurs) et la détermination de leurs poids, et donc le calcul des scores, sont basés sur des données de défaillances extraites du passé à l'aide d'algorithmes statistiques.

L'avantages des modèles empiriques est non seulement qu'ils prennent en considération plusieurs critères simultanément, mais tiennent compte aussi de l'interdépendance entre ces critères et donc de la complexité du phénomène de la défaillance.

1.4. Méthodologie de la construction d'un modèle crédit Scoring :

La construction d'un modèle crédit Scoring suit un cheminement logique et méthodique qui fait figurer trois (3) étapes :

- la construction d'un échantillon et le choix de critères de défaut;
- la sélection des variables explicatives et la formulation de la fonction score ;
- la validation du modèle.

1.4.1. Construction d'un échantillon et choix du critère de défaut :

Il s'agit de construire un échantillon représentatif sur lequel repose la construction et la validation du modèle de Crédit Scoring, d'où la nécessité de disposer d'un historique de crédit qui fait figurer un nombre d'entreprises saines et d'autres qui représentent un défaut dans le remboursement du crédit qui leur a été accordé. Cela fait

apparaître la nécessité de définir ce critère de défaut pour déterminer les entreprises qui appartiennent à un groupe ou à l'autre.

Une classification classique des entreprises consiste à les séparer en trois groupes :

- les entreprises saines : ce sont les entreprises dont les créances sont normalement remboursées,
- les entreprises précontentieuses : ce sont les entreprises qui ont des problèmes financiers graves et dont la situation n'est pas claire quant au remboursement,
- les entreprises contentieuses : ce sont les entreprises dont l'incapacité de remboursement est avérée et dont le seul moyen de remboursement est la procédure judiciaire.

1.4.2. Sélection des variables et formulation de la fonction score :

Cette étape stipule la sélection des variables pertinentes par lesquelles, il sera possible de distinguer entre les deux catégories d'entreprises, et de déterminer le coefficient de pondération de chaque ratio, étant donné que les poids respectifs de chaque ratio diffèrent. Les variables retenues peuvent être, selon leur provenance de deux types :

- **Les variables comptables :**

Il s'agit des variables calculées sur la base d'informations extraites des états financiers des entreprises (Bilans, TCR). Il peut s'agir de ratios financiers utilisés dans l'analyse financière des entreprises ou de ratios issus des différentes documentations censées exprimer au mieux les différents aspects financiers de l'entreprise (rentabilité, autonomie, structure financière, ...etc.).

Il est préférable d'utiliser des ratios financiers, puisque cela facilitera significativement la validation du modèle et peut apporter une explication plus intuitive à la défaillance.

- **Les variables extracomptables :**

Elles sont liées au fonctionnement du compte de l'entreprise ou à sa relation avec la banque et les confrères (mouvement d'affaires confié, date d'entrée en relation ...).

Selon leur nature, les variables peuvent être quantitatives, ou qualitatives, c'est-à-dire qu'elles prennent des attributs et non des valeurs.

1.4.3. Formulation de la fonction score :

On obtient une combinaison linéaire des ratios les plus pertinents, et la fonction s'écrit ainsi sous la forme suivante : $Z = \sum \alpha_i R_i + \beta$

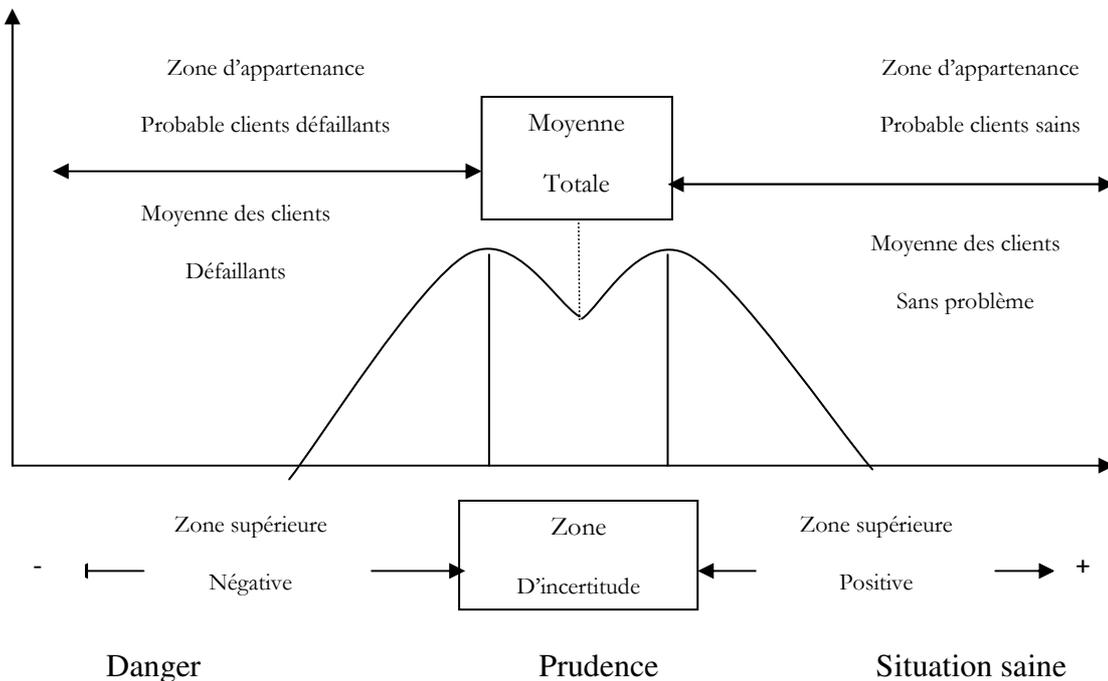
α_i : Coefficient de pondération de chaque ratio.

R_i : La valeur prise par les ratios choisis.

β : Constante.

La valeur prise par le score d'une entreprise est inférieure ou supérieure à une certaine note limite. Ainsi l'entreprise sera affectée dans l'une des deux catégories. Cette note est déterminée selon la répartition des valeurs des scores des entreprises saines et défaillantes, comme l'indique le schéma ci- dessous :

Graphes n° 01: Répartition des scores des entreprises



Source: Mathieu Michel, op.cit, p.167.

La fonction score d’une entreprise est donc représentée par une note. A cette note est attribuée une mesure du risque qui s’exprime sous la forme d’une probabilité de défaillance.

Une fonction score ne permet donc pas de juger catégoriquement une entreprise comme saine ou défaillante. Elle indique seulement qu’une entreprise est, avec un certain degré de vraisemblance, statistiquement proche d’une entreprise défaillante ou d’une entreprise saine.

2. La Value at Risk (VaR):

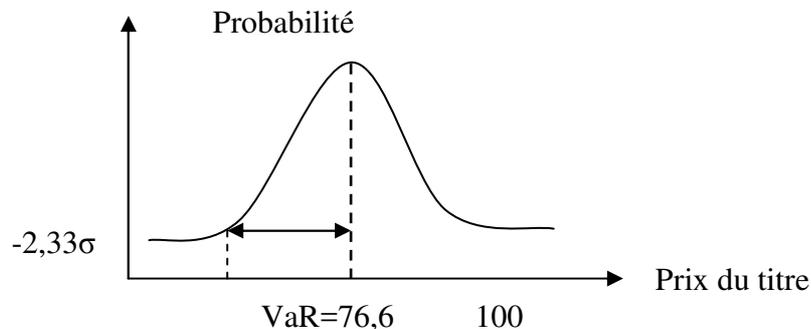
La VAR est considérée comme étant la perte maximale sur un crédit (ou un portefeuille de crédits) à un horizon temporel fixé et un niveau de confiance (probabilité) donné. Cette méthode était conçue initialement pour mesurer les risques de marché. « La Var peut être tirée de la distribution de la probabilité des pertes, où elle est égale au quantile d’ordre a de la fonction de densité des pertes (Probability Density Function ou PDF) :

$$P (X \leq x) = 1 - a = \int_{-\infty}^x f(x) d(x)$$

Avec a est le seuil de confiance choisi (ex : 99%), et x le quantile d’ordre a la PDF.

Supposant que la valeur marchande d’un titre suit la loi normale, que sa valeur moyenne est de 100€ et son écart type est égal à 10€, alors la VaR considère qu’à 95% de chance, la valeur d’un titre reste supérieure à $100 - 2,33 \times 10 = 76,7€$ ou bien que la perte soit inférieure à $100 - 76,7 = 23,3€$ »¹.

Graphes N° 02 : Détermination de la VaR

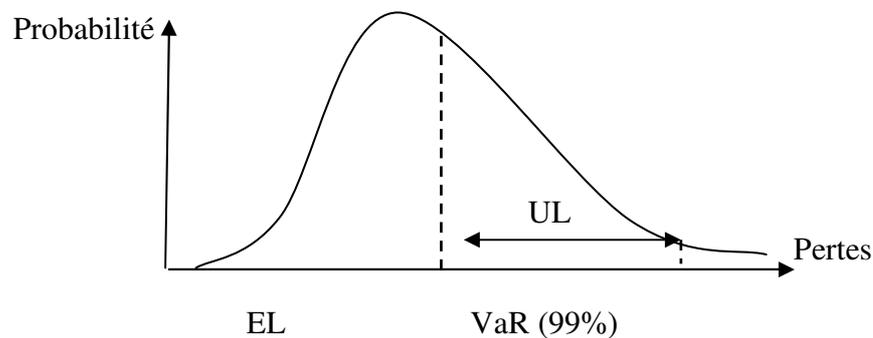


¹ Sabir ABBAOUI, modélisation du risque de crédit, théorie et applications, Ecole Supérieure de Banque, novembre 2005, p.14.

2.1. La fonction de la densité des pertes (PDF):

La finalité de ce modèle est la construction de la fonction de la densité des pertes (PDF : Probability Density Function) qui permettra de choisir les quantiles de la distribution ainsi que le montant des pertes maximales, en utilisant la VAR du portefeuille de crédit. Le capital économique requis pour la couverture des pertes en est immédiatement déduit¹.

Graphes N° 03 fonctions de la densité des pertes



Avec:

- EL : les pertes attendues
- UL : les pertes inattendues (le capital économique)

- La perte attendue est donnée par la formule :

$$EL = PD \times LGD \times EAD$$

- La probabilité de défaut (PD : Default-Probability) ;
- LGD= 1-taux de recouvrement, la perte en cas de défaut (LGD : Loss Given Default) : elle dépend du taux de récupération qui dépend lui aussi de la prise de garanties, des voies juridiques de recouvrement;
- L'exposition en cas de défaut (EAD : Exposition At Default) : c'est le montant de la créance encouru.

¹Ibid, p.17.

3. Les systèmes de notation (Le rating) :

Le rating est un indicateur évaluant le niveau de risque de perte consécutif à la défaillance de l'émetteur, en portant un jugement global sur la qualité de son crédit, c'est-à-dire, en sa capacité à rembourser ses dettes à l'échéance. La notation synthétise en une note, attribuée soit par des sociétés spécialisées de notation pour la notation externe, ou bien établie par les banques elles-mêmes et la notation est alors dite interne, le degré de solidité et de solvabilité de la contrepartie.

En outre, « le principe de notation consiste à établir une échelle dans la qualité de du risque de défaillance à laquelle doit correspondre celle des rémunérations proposées »¹.

« Le rôle principal de la notation est d'être utile à l'investisseur en l'informant sur la qualité du risque qu'il entend assumer. La note placée sur une échelle de notation est donc de nature à aider les investisseurs à mieux apprécier si le rendement d'un titre est suffisant au regard du risque qu'il représente »².

3.1. La notation externe :

La **notation financière** ou **notation de la dette** est l'appréciation, par une agence de notation financière, du risque de solvabilité financière :

- d'une entreprise ;
- d'un État ("notation souveraine") ou d'une autre collectivité publique, nationale ou locale ;
- d'une opération (emprunt, emprunt obligataire, opération de financement structurée, titrisation,...).

Et à attribuer une note correspondant aux perspectives de remboursement de ses engagements envers ses créanciers, fournisseurs, banques,...

¹ Anne-Marie PERCIE du SERT, **risque et contrôle du risque**, Economica, 2008, pp.33-34.
Idem, p.34.

Les agences de notation financière : sont des entreprises indépendantes qui apprécient le risque de solvabilité financière d'une entreprise, d'un Etat, d'une collectivité locale (communes, départements, régions) ou d'une opération financière.

La notation externe est une technique qui a été établie aux USA, dont la première note a été attribuée en 1909 par Mood's Industry Service. Les agences de notation se sont d'abord intéressées à l'analyse financière et à l'élaboration de statistiques sur l'industrie américaine, et par la suite elles ont développé l'activité de notation.

Les agences de notation américaines les plus connues sont :

- Moody's Investors Services Incorporation;
- Fitch Investors Service Incorporation;
- Standard & Poor's ;
- Duff & Phelps.

Le rôle des agences de notation est de mesurer le risque de non remboursement des dettes que présente l'emprunteur. Chaque agence possède son propre système de notation. Schématiquement, les notes s'établissent de **A** à **D** avec des échelons intermédiaires. Les notes peuvent être ainsi accompagnées d'un « + » ou « - » ou encore d'un « 1 » ou « 2 ».

De manière générale, plus la note est élevée, plus le risque est faible. Les notes **AAA** correspondent à une bonne solvabilité, les notes **BBB** définissent une solvabilité moyenne, les **CCC** indiquent un risque très important de non remboursement. Enfin, la note **D** traduit une situation de faillite de l'emprunteur.

3.2. La notation interne :

« Avec la notation interne, la banque évalue elle-même le risque de défaillance de la contrepartie, exploitant ainsi les informations privées qu'elle détient sur l'emprunteur du fait de la relation de long terme »¹.

¹ S De COUSSERGUES, *op.cit*, p.159.

La notation interne s'appuie sur des estimations internes de la banque. Son principe repose sur la classification des emprunteurs dans des classes de risque, et chacune de ces classes dispose d'un certain nombre de caractéristiques.

✓ **Les avantages de la notation interne :**

- Simplifier le circuit de décision, en permettant l'optimisation du processus d'octroi de crédit, voire la réduction de la durée de traitement des dossiers.
- La notation interne permet d'avoir une optimisation du capital économique vis-à-vis des risques, en anticipant les pertes futures par la constitution des provisions nécessaires.
- Le système de notation est considéré comme :
 - Un référentiel commun pour la banque pour apprécier la qualité d'une contrepartie et la probabilité de défaut par classe de risque ;
 - Un outil d'aide à la décision, d'évaluation et de suivi des risques de contrepartie ;
 - Un outil de tarification des crédits, car le système de notation interne doit faire en sorte que le prix des prêts reflète de manière précise le risque de l'entreprise : les sociétés stables et rentables paieront moins.

✓ **Les limites de la notation interne :**

- L'incertitude de l'environnement ne permet pas de prévoir avec précision l'avenir des entreprises ;
- Les systèmes de notation sont basés sur des données historiques pour la détermination des probabilités, ce qui diffère de la réalité ;
- Les systèmes de notation interne ne sont pas totalement fiables ;
- L'existence d'une part de subjectivité dans toutes appréciation du risque.

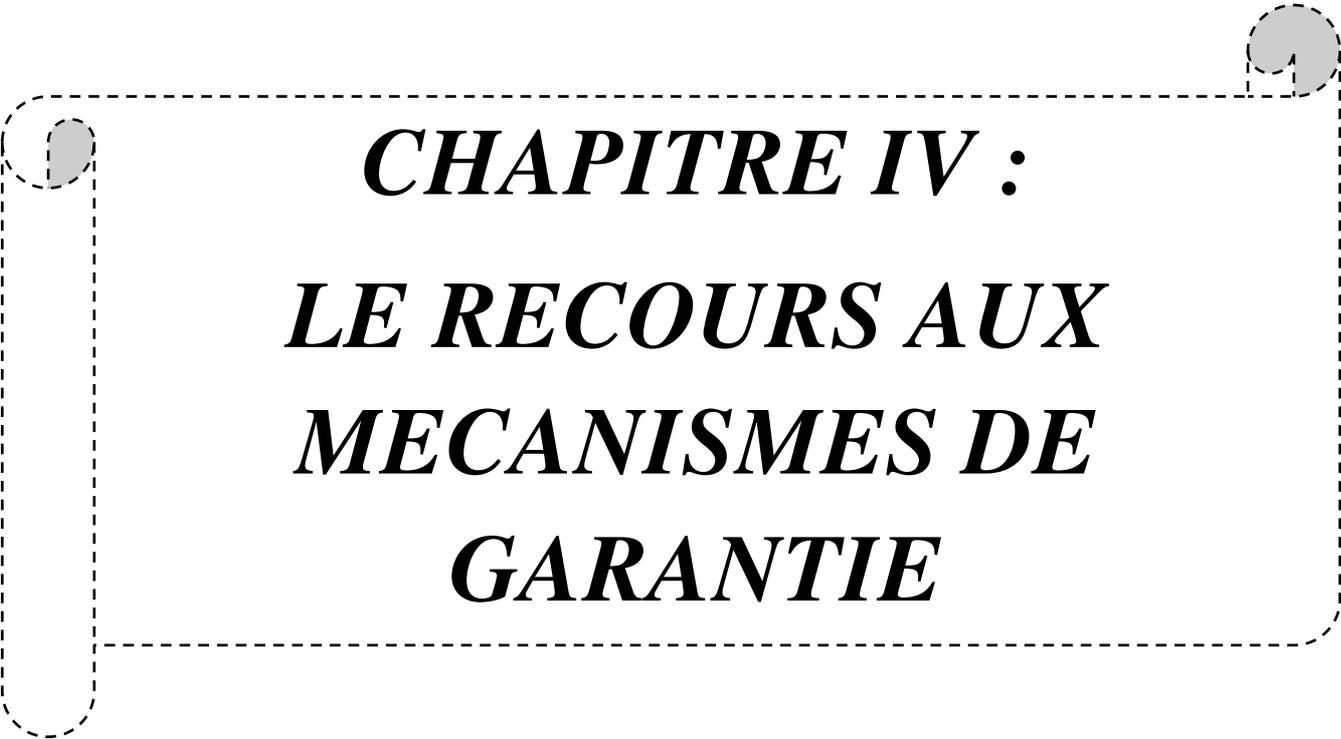
Conclusion du chapitre

L'octroi du crédit est une nécessité sur le plan économique, cependant il présente des risques pour le prêteur, notamment le risque de non remboursement. Ce chapitre nous a permis de présenter les différentes méthodes d'évaluation du risque de crédit, en l'occurrence, il a été question de présenter l'approche traditionnelle, soit l'analyse financière, une méthode qui exige le calcul de : l'équilibre financier, les ratios de structures et les différentes rentabilités ; en deuxième lieu les méthodes statistiques telles que : le Crédit-Scoring et la VaR (*Value at Risk*); puis nous avons terminé par la présentation des systèmes de notation interne et externe.

On en déduit que l'évaluation du risque crédit dépend en grande partie de la méthode utilisée dans l'analyse, à cet effet, il y a lieu de bien étudier et mesurer la performance de chaque méthode avant de l'adopter, des tests empiriques ont été réalisés permettant ainsi de choisir la bonne méthode à entreprendre. Dans ce courant, on peut signaler les études élaborées au début des années 60 aux Etats Unis, concernant le crédit Scoring et qui ont donné des résultats assez satisfaisants par rapport à la méthode de l'analyse financière.

Toutefois, l'application de la méthode crédit Scoring nécessite la construction de son modèle à partir d'un échantillon, puis sa validation par un autre échantillon, car l'application directe des modèles déjà élaborés constitue une erreur fatale, puisque les données économiques et comptables diffèrent largement d'un pays à un autre.

Au final, on peut dire que tout crédit comporte un risque probable et tout banquier a pour rôle de devoir chercher par tous les moyens possibles à éviter sa matérialisation. C'est pourquoi nous avons consacré le chapitre suivant pour présenter l'un de ces moyens, qui est la politique de garantie, mise en œuvre par la banque et qui a une grande influence sur le niveau des risques crédit.



CHAPITRE IV :
LE RECOURS AUX
MECANISMES DE
GARANTIE

Introduction du chapitre :

Une garantie est un instrument financier protégeant le prêteur contre le risque de défaillance de l'emprunteur, puisqu'il est destiné à compenser les pertes éventuelles dans les opérations de crédit. Pour un établissement financier, la diminution des pertes par ce mécanisme, revient à accroître la rentabilité des prêts ou à en diminuer le coût, surtout que tout crédit comporte un risque probable et chaque banquier a pour objectif de ne pas voir sa matérialisation.

La politique de garantie déterminée, mise en œuvre par la banque et qui a une influence sur le niveau des risques crédit, doit donc bien évidemment être partie intégrante de sa stratégie de maîtrise du risque crédit.

Ce chapitre, se divise en trois sections :

- La première section sera consacrée à la couverture des risques par la prise des garanties classiques (réelles et personnelles), avec une présentation de la gestion curative du risque crédit qui démarre à partir du premier jour où l'échéance du crédit a été impayée et/ou l'engagement pris par le client non respecté ;
- Quand à la deuxième section intitulée « Cadre général des fonds de garantie », elle portera sur la nécessité d'intervention de l'Etat à travers des mécanismes de garantie en faveur des PME, et ce compte tenu de l'importance de cette dernière, par la présentation de la définition, les objectifs ainsi que les principaux modèles de ces mécanismes, et leur évaluation en matière d'avantages en faveur des prêteurs et des PME ;
- La troisième section sera consacrée à la présentation de l'expérience française « BPI France ex-OSEO » et tunisienne « SOTUGAR », en terme de mécanismes de garantie du financement des PME.

SECTION 1 : LA COUVERTURE DES RISQUES PAR LA PRISE DE GARANTIES

Tout crédit comporte un risque probable et tout banquier a pour rôle de devoir chercher par tous les moyens possibles à éviter sa matérialisation. L'un de ces moyens est la politique de garantie déterminée, mise en œuvre par la banque et qui a une influence sur le niveau des risques crédit. Elle doit donc bien évidemment être partie intégrante de sa stratégie de maîtrise du risque crédit.

Se prémunir contre les risques, implique l'exigence de garanties dont l'objet consiste à limiter les conséquences financières de la réalisation du risque.

Si l'on doit définir la garantie au sens économique, on peut dire aussi « **qu'elle sert à anticiper et couvrir un risque futur possible de non remboursement du crédit** »¹

La garantie est en quelque sorte un besoin de sécurité que la banque doit prendre. Elle sert à protéger la banque contre le risque de défaillance de son client et à atténuer des provisions à constituer.

Les garanties se classent en trois catégories :

- Les garanties personnelles;
- Les garanties réelles;
- Les garanties financières.

1. Définition de la garantie :

Une garantie peut être définie comme suit:

« On entend par garantie un mécanisme permettant de protéger un créancier contre une perte pécuniaire »².

« Les collatéraux sont les garanties que les emprunteurs offrent au prêteur lors d'une opération de prêt : cautions, hypothèques, apports personnels, gages, titres, ...etc. En cas de défaut du débiteur, le collatéral revient au prêteur et réduit donc ses pertes »³.

Les garanties ou collatéraux correspondent donc aux actifs réels ou autres promis pour le prêteur pour compenser la défaillance de l'emprunteur, cependant, elles

¹M. Remilbert, Les suretés du crédit, Edition banque, Paris, 1988, p.181.

²LOBEZ F, Banques et marchés du crédit, PUF, Paris, 1997, p.5.

³ LAURENCE Scialom, Economie bancaire, collection repères économie, paris janvier 2013, p.51.

n'éliminent pas totalement l'exposition au risque mais sert juste à minimiser son impact négatif.

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 régulier.

2. Les garanties personnelles :

Les sûretés personnelles consistent en l'engagement pris au profit d'un créancier par des personnes physiques ou morales, d'honorer les obligations du débiteur principal si celui-ci n'exécute pas lui-même des engagements à l'échéance.

2.1. Le cautionnement :

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait par lui-même »¹.

L'article 645 du Code Civil algérien stipule aussi que : « le cautionnement ne peut être constaté que par écrit, alors même que l'obligation principale peut être prouvée par témoins ».

On distingue deux types de cautionnement :

2.1.1. Le cautionnement simple :

Lors d'un cautionnement simple, la caution peut bénéficier de deux allègements :

- **Le bénéfice de discussion:** il donne à la caution poursuivie par le créancier d'éviter la poursuite et de lui demander, sans aucune obligation de discuter d'abord les biens du débiteur principal.
- **Le bénéfice de division:** en cas de pluralité des cautions, le créancier ne peut poursuivre chacune d'elle que pour sa part dans le cautionnement, autrement dit, la dette est subdivisée entre les cautions (l'article 664 du code civil).

2.1.2. Le cautionnement solidaire :

Lors d'un cautionnement solidaire, il n'y a ni bénéfice de discussion, ni bénéfice de division. Le créancier a le choix de poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution.

¹Article 644 du Code Civil.

2.2. L'aval :

L'aval n'est qu'une forme de cautionnement qui s'applique uniquement aux lettres de change, billets à ordre et chèques.¹

L'aval est une garantie qui a pour but d'assurer la bonne fin du paiement de la lettre de change, du billet à ordre ou du chèque, pour tout ou partie de son montant ; cette sûreté personnelle est une garantie qui ne peut être donnée que par une tierce personne autre que le tiré.

L'aval peut être sous deux formes :

- Mentionné sur l'effet ou une allonge (sur le billet à ordre ou le chèque) ;
- Donné par acte séparé.

3. Les garanties réelles :

Elles consistent en 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 garanties réelles constituent en l'affectation d'un élément d'actif immobilier (hypothèque) ou mobilier (nantissement) par un débiteur au profit d'un créancier.

Elles peuvent être également constituées par un tiers intervenant au profit du débiteur, et sont constituées de :

- L'hypothèque
- Le nantissement

3.1. L'hypothèque : (art 882 à 936 du code civil)

Elle est définie par l'article 882 du code, comme suit :

« ...le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelques mains qu'il passe... ».

L'hypothèque porte sur des biens immeubles que détient le débiteur et les mets en garanties pour pouvoir bénéficier du crédit de la banque.

¹ L'article 409 du code de commerce.

L'hypothèque procure un droit pour le créancier sur le débiteur, il lui permet d'acquérir le bien en question si le débiteur fait défaut.

3.1.1. Les caractéristiques de l'hypothèque :

- Doit être constituée par acte authentique, pour être valable ;
- Pour être opposable aux tiers, elle doit être publiée à la conservation des hypothèques qui vont lui fixer son rang ;
- L'hypothèque porte sur des immeubles spécifiquement désignés existant dans le commerce, susceptibles d'être vendus aux enchères ;
- L'hypothèque est inséparable de la créance qu'elle garantit, elle dépend de cette créance quand à sa validité et à son extinction.

3.1.2. Les formes de l'hypothèque :

Il peut être sous l'une des formes suivantes :

3.1.2.1. L'hypothèque légale :

L'hypothèque est imposée par la loi au profit de certains créanciers (Banque et Etablissement financiers) jouissants d'une protection légale. L'article 179 de la loi n° 90 - 10 du 14 avril 1990 relatif à la monnaie et au crédit qui dispose : « Il est constitué une hypothèque sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers, en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux ».

3.1.2.2. L'hypothèque judiciaire :

Elle découle d'une décision de la justice, obtenue par la banque ayant entrepris des poursuites contre le débiteur, afin de pouvoir prendre une inscription d'hypothèque sur l'immeuble.

Deux cas peuvent se présenter :

- Si le créancier détient un jugement condamnant le débiteur, il peut demander l'inscription d'une hypothèque sur un immeuble appartenant à ce dernier (article 937 du code civile algérien);

- En cas d'absence d'une condamnation du débiteur, le créancier peut, à condition de prouver sa créance, demander au juge de l'autoriser à prendre une inscription provisoire. il peut procéder à l'inscription définitive si le jugement est en sa faveur et ce, dans les deux mois qui suivent le jugement.

3.1.2.3. L'hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque est dite conventionnelle, lorsqu'elle résulte d'une convention (contrat) établie en la forme authentique entre la banque et le débiteur pour garantir le paiement de la créance. Le contrat doit être inscrit à la conservation des hypothèques afin de renseigner les tiers du privilège de la banque et de donner rang à celui-ci.

3.2. Le Nantissement :

« Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce 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 cet objet en quelques mains qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ». ¹

Le nantissement peut être avec ou sans dépossession, c'est selon la nature de l'objet (corporel ou incorporel) mis en gage :

- Avec le droit de rétention (dépossession) au profit de la banque concernant : le nantissement de marchandises, le nantissement d'espèces, le nantissement de valeurs mobilières et le nantissement de revenus des immeubles ;
- Sans le droit de rétention (sans dépossession) concernant le nantissement de fonds de commerce, nantissement de titres, le nantissement du matériel et de l'outillage, le nantissement de valeurs mobilières (actions, obligations, certificat d'investissement) et le nantissement de marchés publics.

¹ L'article 948 du code civil.

4. L'appréciation des garanties ¹:

Plusieurs éléments sont à prendre en considération pour l'appréciation des garanties à prendre, on en cite que :

- La prise de garantie ne doit pas être considérée comme une formalité nécessaire lors de l'étude d'un dossier de crédit ou indispensable pour présenter ou prendre une décision de financement.
- Il n'y a pas de garantie idéale, ni de « recette miracle » pour éviter les erreurs dans le choix de la meilleure garantie.
- Chaque client, chaque dossier de crédit, nécessitent une réflexion particulière pour déterminer au cas d'espèce, la garantie la plus appropriée et la négocier au même titre que les autres conditions du crédit.
- La meilleure garantie reste essentiellement liée à la valeur économique de l'entreprise et à sa capacité financière pour assurer le remboursement du crédit.
- Différer la prise de garantie est générateur de risque supplémentaires liées soit à l'impossibilité de les matérialiser soit à leurs inefficacités dues aux nullités de la période suspecte.

¹ MADOUCHE Yacine, **La problématique d'évaluation du risque de crédit**, Mémoire de magister en sciences économiques, TIZI OUZOU ,2010.

4.1. Les causes d'inefficacité des garanties :

Les principales causes d'inefficacité des garanties sont relatées dans le tableau ci après :

Tableau n °04 : Causes d'inefficacité des garanties

Causes d'inefficacité des garanties	Garanties concernées
Comportement du client	Traite non acceptée sur des créances inexistantes de plusieurs fois mobilisées Nantissement de matériel et d'outillage (disparition des biens)
Rang insuffisant	Hypothèque, nantissement (déblocage des crédits avant vérification des rangs) Warrant et gage non inscrit
Suivi défectueux	Hypothèque non formalisée inscrite tardivement Non respect des formalités en cas de déplacement du fonds de commerce Absence de recours envers l'assurance en cas de perte de biens (hypothèque, nantissement)
Fausses garanties	Promesse d'affectation hypothécaire Ordre de virement irrévocable Opposition à paiement Lettre d'intention constitutive d'une simple obligation de moyens
Dépréciation ou mauvaise évaluation de la valeur de garanties	Hypothèque sur un immeuble à usage très spécifique Evaluation des biens sur les valeurs d'acquisition et non sur la valeur de marché ou de « casse » Nantissement de fonds de commerce et/ou de matériel et d'outillage
Solvabilité non vérifiée	Caution disposant de patrimoine déjà géré de sûretés Disproportion des revenus et patrimoine grevé des cautions par rapport à l'engagement pris
Formalisation défectueuse	Nantissement inscrit en dehors des délais légaux Cession des créances non signifiée ou non acceptée tous les contrats en général Réserve de propriété inefficace (non respect des conditions de validité) Caution (non respect des mentions obligatoire) Hypothèque sur l'immeuble servant de domicile familial sans intervention des deux époux Absence de vérification des pouvoirs et d'autorisation

Source : A. SLIMANI, Analyse et couverture des risques de crédit, dossier de lecture de la SIBF, 2000, p.26.

4.2. Les règles à suivre pour éviter l'inefficacité des garanties:

- La garantie ne justifie pas le crédit, elle n'est qu'un accessoire certes important, mais non essentiel ;
- La connaissance du client et l'analyse de sa solvabilité constituent la meilleure des garanties ;
- Une bonne garantie, est celle qui au moment de l'octroi de crédit, permet d'éviter le concours avec d'autres créanciers, en cas d'ouverture d'une procédure collective, c'est-à-dire une garantie fondée sur :
 - ✓ un droit de rétention (gage avec droit de rétention) ;
 - ✓ un droit de propriété (réserve de propriété) ;
 - ✓ un recours contre un tiers extérieur à la procédure : cautionnement, délégation, assurance-crédit
- Faire attention aux fausses garanties, par exemple :
 - ✓ promesse d'affectation hypothécaire ;
 - ✓ cautionnement irrégulier ;
 - ✓ ordre de virement irrévocable ;
 - ✓ lettre d'intention ne donnant naissance qu'à des obligations des moyens
- Pas de financement à l'entreprise en cessation de paiement ;
- La garantie doit être obtenue dès l'octroi du crédit sous peine :
 - ✓ d'être plus difficile à négocier par la suite
 - ✓ de risque d'être prise en période suspecte.

5. La Gestion curative du Risque Crédit :

La gestion curative du risque crédit démarre à partir du premier jour ou l'échéance du crédit a été impayée et/ou l'engagement pris par le client non respecté. Dès ce moment, la banque doit avoir organisé sa capacité de détection de l'incident et sa réaction à travers la mise en œuvre d'interventions planifiées et graduées, en fonction de son appréciation du risque.

A cet effet, le banquier doit entreprendre des démarches adéquates afin de récupérer sa créance :

5.1. La phase précontentieuse :

L'enregistrement d'un incident de paiement (non-paiement d'une créance) signe l'acte de naissance de cette phase.

Pendant une période de 90 jours, le banquier va essayer de trouver une solution pour le recouvrement de sa créance sans recourir à la procédure judiciaire. Il va rechercher un terrain d'entente, un arrangement à l'amiable avec le débiteur, dans le cas où sa défaillance est justifiée par des raisons objectives.

Dans l'état actuel du système judiciaire algérien, le banquier a intérêt à privilégier l'amabilité. Cette procédure lui permet d'épargner du temps et de l'argent et même de sauvegarder la relation avec son client.

Si le client ne donne pas suite, il sera saisi, par une lettre recommandée avec accusé de réception, pour régulariser sa situation dans un délai de 15 jours. Si ces démarches restent stériles, la créance est transférée au compte « douteux litigieux ». La phase précontentieuse prend fin avec le transfert de la créance au compte « contentieux ».

5.2. La phase contentieuse :

En l'absence d'une volonté de règlement de sa dette chez le débiteur, le banquier procède au transfert de la créance, après un délai de trois mois, au compte « contentieux ». Dès lors, une sommation doit être signifiée au débiteur pour l'inviter à rembourser, sans délai, la créance de la banque (principal, intérêts, frais et commissions).

Néanmoins, la récupération effective de créance, en partie et en totalité, ne peut se faire qu'après avoir suivi l'une des procédures suivantes :

5.2.1. La saisie-arrêt :

Conformément au code civil, la saisie-arrêt est une procédure au moyen de laquelle un créancier (le saisissant) immobilise entre les mains d'un tiers (le tiers saisi) des sommes ou des meubles appartenant à son débiteur (le saisi), en vue de se faire payer plus tard sur les sommes ou les prix de vente des meubles.

Pour ce qui est de la saisie-arrêt bancaire, l'article 121 de l'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit confère à la banque la possibilité de pratiquer la saisie-arrêt sur les avoirs du débiteur par simple lettre recommandée, laquelle a pour effet immédiat le blocage systématique, par la banque, de tous les fonds appartenant au débiteur.

Les banques sont tenues de faire des déclarations quant à l'existence ou l'absence de fonds appartenant au débiteur. Cette première phase de blocage de fonds est dite « conservatoire ».

Si les fonds à saisir existent, le débiteur aura un délai de 08 jours pour acquitter de ses dettes. Faute de quoi, le banquier demande un jugement de validité pour entrer en phase exécutoire de la saisie et récupérer ainsi les fonds saisis, à concurrence du montant de ses créances.

Cette procédure est la plus utilisée en matière bancaire vue son efficacité et son caractère peu onéreux.

5.2.2. La saisie conservatoire :

La banque, après une autorisation émanant du tribunal, peut pratiquer une saisie conservatoire sur les biens meubles appartenant au débiteur. Elle a pour objectif d'éviter tout acte de vente des biens par le débiteur.

Après l'obtention du jugement de condamnation, établi par un huissier de justice, la saisie conservatoire devient exécutoire.

L'huissier dresse un procès verbal de saisie et désigne un gardien. Après cela une vente aux enchères est organisée afin de céder les biens du débiteur aux adjudicataires qui proposeraient les meilleures offres. Cette saisie conservatoire peut être mobilière ou immobilière.

5.2.3. La réalisation des garanties :

Conformément à l'article 124 de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relatives à la monnaie et au crédit :

« à défaut de règlement à l'échéance des sommes qui leur sont dues, les banques et établissements financiers peuvent, nonobstant toute opposition et 15 jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en leur faveur et l'attribution à leur profit, sans formalités, du profit de cette vente, en remboursement en capital, intérêts, intérêts de retard et frais de sommes dues... ».

Après avoir adressé une mise en demeure avec accusé de réception au client défaillant, le banquier établit et envoie une requête au président du tribunal de la circonscription où se situe l'immeuble hypothéqué. Le président autorise par ordonnance un huissier à saisir l'immeuble qui sera vendu aux enchères publiques. La conservation foncière délivrera un état des inscriptions existantes, un cahier de charges est déposé au greffe du tribunal et un avis de vente est inséré dans un journal d'annonces légales 20 jours avant l'adjudication.

SECTION 2 : CADRE GENERAL DES FONDS DE GARANTIE

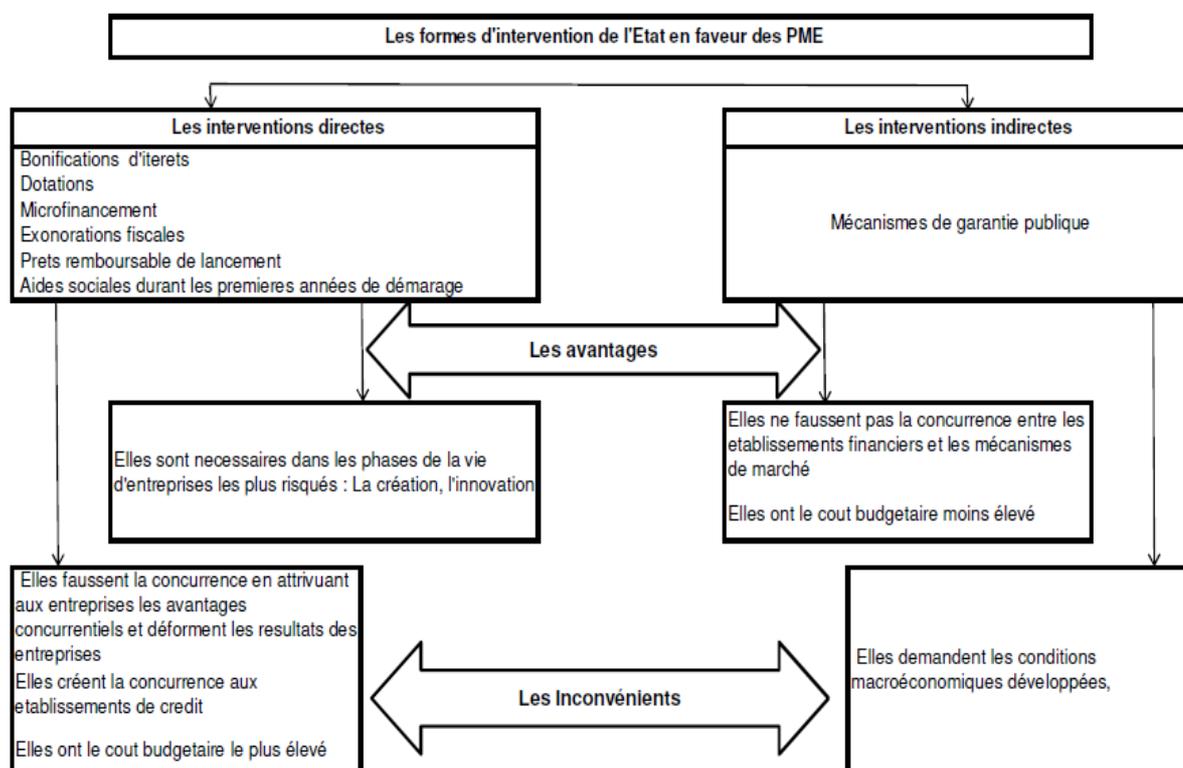
Vu le rôle des PME dans l'Economie et les difficultés qu'elles rencontrent pour assurer le financement de leur développement, elles ont besoin des outils spécifiques du soutien de l'Etat en partie les mécanismes de garantie.

1. Les formes d'intervention de l'Etat en faveur des PME :

L'intervention de l'Etat, est une aide accordée sous quelque forme que ce soit. Sont susceptibles de recevoir la qualification d'aide, tous les avantages consentis par les autorités publiques, sous des formes diverses : subventions, exonérations d'impôts et de taxes, bonifications d'intérêts, garantie de prêts, fourniture de biens, de services, d'immeubles à des conditions préférentielles, couverture de pertes d'exploitation ou toute autre mesure d'effet équivalent.

L'aide peut être aussi bien un produit, qu'une réduction de charges de l'entreprise, les formes des d'interventions d'Etat destinées à développer les PME sont subdivisées en aides directes et en aides indirectes.

Schéma n° 02 : Les formes d'intervention de l'Etat en faveur des PME



Source : BEDHOUCHE Mohamed, le financement des PME, Mémoire IFID, Tunis, 2008, p.60.

Toutes ces formes d'incitation à la création et au développement des PME sont utilisées par les pouvoirs publics de tous les pays. Les inconvénients liés aux aides d'Etat directes sont importants et leur utilisation n'est à retenir que dans les cas particuliers. C'est notamment le cas des entreprises en création, des très petites entreprises (micro-entreprises) et des entreprises innovantes surtout en phase antérieure à la création (le financement du capital amorçage).

Pour ces types de PME outre les formes d'intervention de l'Etat indirectes, il est nécessaire d'intervenir directement.

Mais, nous estimons que dans les conditions économiques d'aujourd'hui et tenant en compte des avantages, l'intervention indirecte à travers les mécanismes de garantie publique est la plus efficace pour faciliter l'accès au financement des PME.

1.1. La définition du mécanisme de garantie publique :

Le mécanisme de garantie publique est l'ensemble des formes et des méthodes à l'aide desquelles sont assurés la création et l'utilisation des fonds publics de garantie. Les fonds publics de garantie considèrent les ressources allouées au niveau national ou régional pour partager le risque avec les établissements financiers afin de favoriser l'accès au financement des PME qui souhaitent réaliser des projets viables.

Plus précisément, l'utilisation du terme « mécanisme » est liée à sa définition de « Système ou organisation déterminant une activité ».

1.2. Les raisons de l'existence des mécanismes de garantie publique ¹:

Les mécanismes de garantie publique apparaissent sous certaines conditions, telles que:

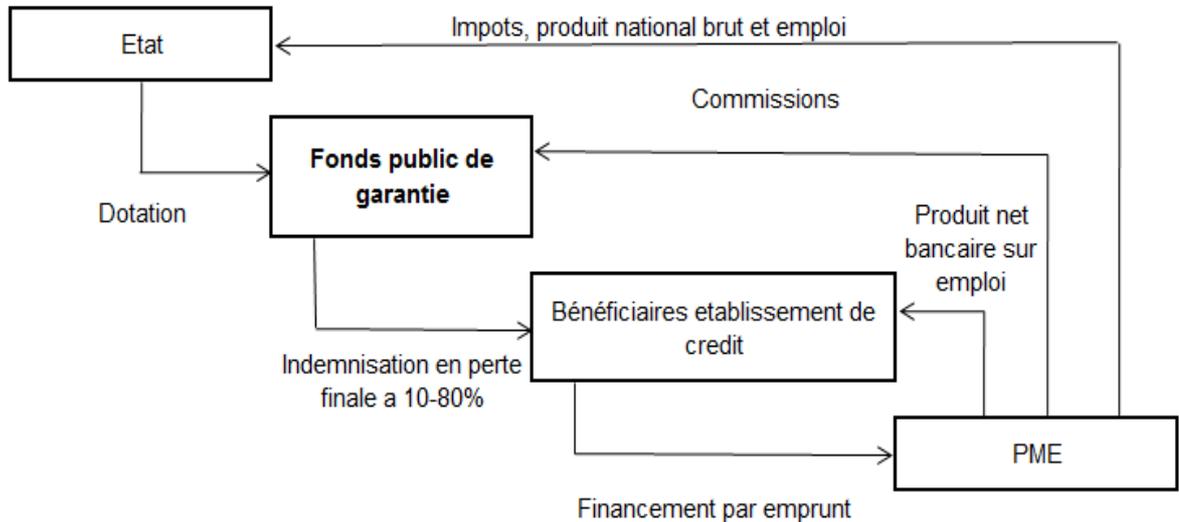
- La réduction massive des bonifications d'intérêt ;
- L'ouverture à la concurrence du marché du crédit ;
- La baisse du coût du crédit ;
- Le partage de risque de défaillance.

En général, l'Etat se réserve le rôle de régulateur et de stimulant dans le développement des secteurs productifs de l'Economie.

¹ L'Observatoire des PME européennes « **L'accès au financement pour les PME** », 2003/2, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg, 2000.

L'essentiel des mécanismes de garantie publique se traduit par l'intervention indirecte de l'Etat sous forme d'une garantie donnée à l'engagement d'un établissement financier, comme le montre le schéma suivant :

Schéma n° 03: L'essentiel des mécanismes de garantie publique



Source: BEDHOUCHE Mohamed, *Ibid*, p.62.

En effet, les mécanismes de garantie sont devenus une alternative aux aides directes en prenant en considération deux raisons importantes : une efficacité plus importante et un coût budgétaire moins élevé.

Il faut alors mentionner les buts pour lesquels les pouvoirs publics ont créé les mécanismes de garantie :

- Stimuler l'afflux des capitaux aux PME ;
- Limiter la nécessité aux ressources budgétaires directes pour les subventions et les bonifications d'intérêts ;
- Utiliser les ressources et les connaissances des établissements financiers.

1.3. L'impact de l'intervention par le mécanisme de garantie :

La problématique comprend la situation de l'emploi, la compétitivité du pays, la recherche et l'innovation. L'incitation de l'Etat est nécessaire pour le développement des industries et des secteurs d'économie ayant l'efficacité sociale, budgétaire et économique.

C'est pourquoi, les pouvoirs publics accumulent les ressources budgétaires dans les budgets spéciaux de développement en adoptant des programmes de développement ciblés sur certaines régions, secteurs d'activité, finalités des projets.

Au niveau macro-économique, l'impact de l'intervention du mécanisme de garantie publique sur les caractéristiques sociales et économiques des agents économiques, est synthétisé dans le tableau ci-après :

Tableau n°05 : L'impact du mécanisme de garantie sur les agents économiques

Impulsion : Les moyens d'un des niveaux du système budgétaire		
Agents économiques		
PME	Etablissements de crédits et d'autres bénéficiaires	
L'augmentation des financements	L'augmentation des activités (du PNB sur emploi)	
L'augmentation de la capitalisation	L'augmentation des ratios et normes prudentiels	
L'augmentation du chiffre d'affaires		
L'augmentation du nombre des salariés		
Le renouvellement des technologies, des Actifs		
Le relèvement de la compétitivité		
Les caractéristiques du développement du territoire		
Sociales	Economiques	Budgétaires
L'augmentation des emplois nouvellement créés et/ou sauvegardés	Le développement des secteurs d'activités importants	L'augmentation des revenus selon les différents chapitres budgétaires de recette
	La contribution des PME au PNB	La diminution des dépenses liées aux allocations aux chômeurs
La détermination de la tension sociale	L'augmentation du nombre des agents économiques	
	La croissance de la compétitivité du territoire	

Source: BEDHOUCHE Mohamed, ibid, p.67.

2. Définition d'un Fonds de Garantie :

« Un fonds de garantie est destiné à compenser les pertes éventuelles d'une institution faisant crédit, dans l'octroi de ses prêts. Si l'emprunteur ne rembourse pas, le fonds s'étant porté garant doit assumer entièrement ou partiellement (selon ce que prévoit le contrat) les obligations de l'emprunteur. La garantie est donc la promesse d'un garant vis-à-vis d'un prêteur. »¹

¹ Jean-Michel Servet, Les fonds de garantie, Annuaire suisse, Numéro Vol. 26, n°2 (2007).

Les statuts des institutions apportant de telles garanties sont multiples, on remarque que la garantie peut être apportée par les pouvoirs publics ou par des associations professionnelles mutuelles (mutualisation des risques entre emprunteurs ou entre établissements financiers prêteurs). Le principal rôle d'un fonds de garantie est de protéger un établissement faisant crédit en cas de défaillance de l'emprunteur.

Même dans les Economies les plus développées, l'asymétrie de l'information constitue un obstacle à l'accès au financement. Face à cette situation, une PME qui dispose d'un projet d'investissement viable peut avoir besoin d'une reconnaissance de qualité, qui se traduit par l'émission d'une garantie fournie par une tierce partie afin d'établir sa crédibilité.

- **La garantie de financement bancaire ¹:**

Elle repose sur le principe du partage des pertes éventuelles avec les établissements prêteurs. La garantie est mise en jeu en cas de défaillance de l'entreprise, c'est ainsi que la perte finale est remboursée par le fonds de garantie à hauteur du risque pris. Toutefois, la garantie n'est pas gratuite, puisqu'elle implique le versement d'une commission.

- **Les partenaires 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 (PME).

Il est possible aussi que le fond de garantie bénéficie de contre-garanties lui permettant d'accroître le capital disponible avec lequel il travaille.

On relève qu'un mécanisme de garantie joue un rôle pertinent à l'égard des PME et à l'égard de l'établissement de crédit :

2.1. A l'égard de la PME :

- Il facilite l'accès au crédit, dans de meilleures conditions, sans réduire la responsabilité de l'emprunteur et ce, en donnant de la crédibilité à l'entreprise (une reconnaissance de qualité) et en supportant une partie du risque lié à ce financement. La société de garantie se doit cependant d'intervenir que si elle

¹ OSEO, Bilan du plan de relance, Direction de l'évaluation, Novembre 2011.

est convaincue de la validité du plan de gestion de l'entreprise, évalué à travers des éléments d'analyse quantitatifs et qualitatifs.

- La société de garantie offre aussi à la PME ses conseils en matière de gestion financière.
- A travers les sociétés de garantie, le secteur privé se trouve être incité à financer les PME, promouvant le développement régional.

2.2. A l'égard de l'établissement de crédit :

- La société de garantie prépare un dossier financier individualisé et utilise généralement des critères qualitatifs que l'établissement de crédit ne maîtrise pas toujours.
- Dans le nouvel environnement financier qui émerge, avec la directive sur l'adéquation des fonds propres (Bâle II), une société de garantie équivaut à un « atténuateur » d'exigences de fonds propres, quand la banque respecte les obligations réglementaires, en effet, le partage de risque entre la société de garantie et la banque réduit les requis en capital.

2.3. Le recours au Fonds de Garantie :

Pour la PME, le recours aux fonds de garantie est une solution envisageable au problème de financement. Bien entendu, la gamme des produits offerts par les sociétés de garantie varie en fonction de différents facteurs tels que la procédure d'évaluation du risque de la société de garantie, le cadre légal et réglementaire régissant son activité, les termes de la garantie, le niveau de couverture et les coûts induits.

Les fonds de garantie accordent la priorité à leur mission économique et sociale de soutien aux PME, tout en limitant ce soutien aux seules opérations viables. En règle générale, les sociétés de garantie sont plurisectorielles mais on trouve aussi quelques sociétés spécialisées (artisanat, export, etc.).

Aussi, le recours au fonds de garantie constitue un instrument privilégié en matière d'intervention des pouvoirs publics en faveur de la promotion du financement des PME, que ce soit dans les pays en développement ou dans les pays développés. Il est donc important de rappeler les formes d'intervention publique en faveur des PME :

- Intervention directe : subventions, bonification de taux d'intérêt, etc.
- Intervention indirecte :
 - ✓ les aides fiscales,
 - ✓ l'institution des fonds de garantie et de banques spécialisées,
 - ✓ l'amélioration de l'environnement institutionnel.

3. L'objectif d'un fond de garantie de financement des PME :

L'objectif d'un fonds de garantie de crédit est de promouvoir le développement des PME en leur facilitant l'accès au financement, à travers l'allègement du risque supporté par un établissement de crédit, lorsque celui-ci finance un projet en faveur d'une PME. Le fonds de garantie prend en charge une partie du risque associé à une opération de crédit, il permet au banquier de réduire la perte financière finale qu'il aura à supporter en cas de défaillance du débiteur.

3.1. Partage de risque¹ :

La nature de l'intervention d'un fonds de garantie est le partage du risque avec l'établissement de crédit, toutefois cette garantie ne se substitue pas aux sûretés habituelles couvrant l'opération (nantissements, sûretés réelles et personnelles, cessions de recettes...). Ces sûretés sont prises par compte commun, c'est-à-dire, elles bénéficient à la banque et au fonds de garantie au prorata de leurs parts respectives de risque.

L'intervention d'un fonds de garantie permet aussi à l'établissement de crédit finançant une opération de diminuer son coût du risque. En conséquence, il peut pratiquer un taux d'intérêt inférieur, qui tient compte de la réduction du coût du risque. Toutefois, il convient de souligner que le coût du risque d'une opération n'est qu'un des composants du taux d'intérêt final pratiqué par l'établissement de crédit, mais il représente néanmoins un des éléments fondamentaux pris en compte par un organisme de crédit lors de l'évaluation d'une opération de crédit.

¹ Patricio JERETIC, Utilisation de fonds de garantie. Agence intergouvernementale de la Francophonie.

3.2. L'analyse du dossier :¹

L'établissement de crédit et le fonds de garantie couvrent chacun une partie du risque attaché à une opération de financement de PME. A ce titre, tous les deux ont intérêt à bien évaluer la viabilité économique et financière du projet et de l'entreprise à financer, afin d'estimer la probabilité de défaillance de l'opération. Dans le cadre du partenariat entre l'établissement de crédit et le fonds de garantie, tous les éléments disponibles pour l'évaluation du risque d'un projet doivent être connus des deux parties.

Le fonds de garantie est donc un instrument d'accompagnement des banques qui permet aux établissements de crédit d'alléger le risque associé à certains types d'opérations, mais il ne se substitue pas au banquier dans son rôle de financement.

4. Les différentes formes des mécanismes de garantie : ²

Les mécanismes de garanties ont des structures et des personnalités juridiques diverses :

4.1. Les Fonds de Garantie :

Les fonds de garantie constituent une technique efficace et largement utilisée pour faciliter l'accès au crédit des petites entreprises, quel que soit leur stade de développement, en assumant une part de risque aux côtés des établissements prêteurs. Ils sont financés par les dotations qu'ils reçoivent de l'Etat, les commissions de garantie facturées aux emprunteurs et les revenus de leurs placements.

D'une façon générale, les fonds de garantie sont gérés par des sociétés spécialisées dans le but d'atteindre les objectifs tracés et l'efficacité maximale. A titre d'exemple, la gestion de ces fonds est assurée:

- En Algérie, par la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement aux PME «**CGCI PME**» et le Fonds de Garantie «**FGAR**»;
- En Tunisie, par la Société Tunisienne de Garantie «**SOTUGAR**» ;
- Au Maroc, par la Caisse Centrale de Garantie «**CCG**» ;
- En France, par BPI France ex«**OSEO SOFARIS**».

¹ Patricio JERETIC, **Ibid.**

² Rapport du groupe d'experts, **L'accès au financement pour les PME dans la région (ANMO)**, Bruxelles, 2006.

4.2. Les sociétés mutuelles :

Ce sont des initiatives collectives d'entrepreneurs indépendants ou d'organisations qui les représentent. Elles offrent une garantie collective pour des crédits fournis à leurs membres, qui, en contrepartie, contribuent à la formation des fonds propres et à la gestion de la société mutuelle.

Le principe est fondé sur la mutualisation du risque, la prise de décision par des pairs et une gestion fondée sur le principe de l'économie de marché. En Italie, par exemple, pas moins d'un million de petits entrepreneurs sont membres des quelques 600 sociétés de garantie mutuelle existantes (CONFIDI), qui fournissent près de 100 000 garanties par an.

4.3. Les banques publiques de promotion des PME :

Dans la catégorie des banques publiques de promotion des PME, on trouve généralement une panoplie d'instruments financiers, dont des prêts et des garanties destinés à promouvoir le financement des PME.

4.4. Les programmes de garantie :

Les programmes de garantie sont mis en œuvre par un Ministère ou une administration chargée des PME, ils sont directement soutenus par le budget public et pilotés en fonction des orientations du gouvernement, ils sont même parfois gérés par une société privée.

5. L'effet de levier du fonds public de garantie :

L'effet de levier du fonds public de garantie signifie que la dotation affectée à un fonds public de garantie permet aux bénéficiaires désirant utiliser la garantie publique de mobiliser des montants supérieurs par rapport à la dotation initiale, donc l'effet de levier devient accessible grâce à la combinaison de deux paramètres qui entrent dans son calcul, il s'agit du taux de couverture et du coefficient-multiplicateur.

5.1. Le taux de couverture (la quotité de garantie) :

Il exprime le pourcentage de garantie offert par la société de gestion (le principe du partage des risques). L'analyse des mécanismes de garantie montre que le taux de couverture varie de 10 % à 80 %, il s'agit de la part du risque que le bénéficiaire de garantie transfère aux fonds.

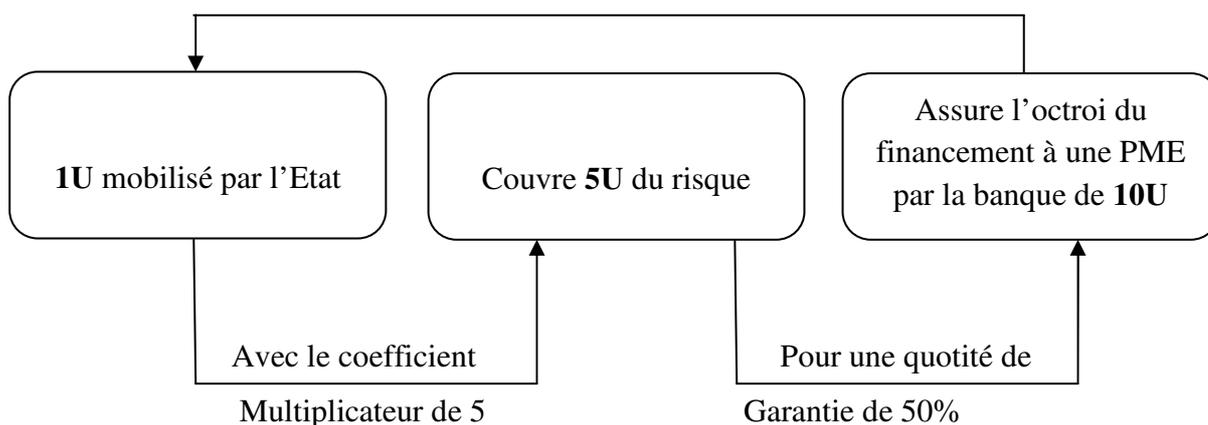
5.2. Le coefficient multiplicateur :

Le coefficient-multiplicateur correspond à des paramètres du fonds public de garantie, exigeant un calcul particulier. Chaque société de gestion utilise sa propre méthode de calcul, de plus les coefficients-multiplicateurs varient selon les niveaux du risque garanti, mais aussi selon la politique de risque de la société de gestion (plus cette politique sera rigoureuse, plus ces coefficients seront élevés).

La combinaison des deux paramètres (taux de couverture ayant la grandeur inférieure à 100 % et coefficient multiplicateur) détermine le potentiel d'un fonds de garantie, c'est-à-dire le montant maximum d'engagements qu'il peut prendre sous ces hypothèses.

Le schéma ci-après présente la formation du multiplicateur d'un fonds public de garantie.

Schéma n° 04 : L'effet de levier du fonds public de garantie



Ainsi, le fonds de garantie destiné à couvrir le risque sur les projets des entreprises en création (par exemple), pour 1U mobilisée par l'Etat, le fonds de garantie couvre 5U de risque (coefficient multiplicateur =5), soit pour une quotité garantie de 50%, la capacité de garantie de financement est de 10U (l'effet de levier du fonds de garantie =10).

Inversement, si l'Etat veut dégager 100 U de financement avec un effet de levier de 10, il faut réserver dans le fonds public de garantie $10 \text{ U} : \frac{100}{10} = 10 \text{ U}$.

Comme le confirme le schéma précédent, l'effet de levier se trouve en relation directe avec la dotation initiale. Ces deux paramètres multipliés par la dotation nous montrent le montant des financements en faveur des PME (l'effet de levier). Cela nous amène à utiliser le terme « multiplicateur ». La base du terme « multiplicateur » constitue l'hypothèse que l'accroissement d'une des variables peut amener à l'accroissement de l'autre.

Ainsi, nous pouvons déterminer le multiplicateur du fonds public de garantie (Mfpg) comme le coefficient de l'accroissement du montant des financements en faveur des PME :

$$\Delta FI = Mfpg \times \Delta D$$

Où

- Mfpg : Multiplicateur du fonds public de garantie,
- ΔD : Dotation au fonds public de garantie,
- ΔFI : Financements en faveur des PME.

La variable qui doit être calculée dans cette formule, c'est le multiplicateur car la deuxième variable (la dotation) est a priori connue. Le multiplicateur du fonds public de garantie sera calculé à la base des deux paramètres déterminés ci-dessus, y compris le coefficient-multiplicateur du fonds public de garantie et le taux de couverture.

Donc, le multiplicateur d'un fonds public de garantie est déterminé comme suit :

$$Mfpg = \frac{K_M * 100 \%}{T_{couv}}$$

Où

- K_M : Coefficient-multiplicateur du fonds public de garantie;
- T_{couv} : Taux de couverture ;

Au final, le rôle particulier de l'Etat pour la naissance des effets multiplicateurs correspond à la planification des dépenses dans le budget pour le développement socio-économique des secteurs les plus prioritaires pour le pays. Les critères du secteur privé prennent en général en considération la volonté de faire des profits maximums tandis que la prise en compte de problématique plus large reste la sphère des intérêts de l'Etat.

6. Types et modèles de garanties :

Les mécanismes de garantie font partie des instruments utilisés pour faciliter l'accès des PME au financement. Dans de tels systèmes, des garanties sont données au PME en échange d'une commission pour couvrir les risques, aussi bien que les coûts administratifs et de traitement.

6.1. Les types de systèmes de garanties :

Il existe deux principaux types de systèmes de garantie, qui montrent certaines similitudes¹ :

- Les fonds de garantie des emprunts sont habituellement financés publiquement par des autorités régionales ou nationales. Ils fournissent des garanties soit directement aux PME, soit indirectement en contre garantissant les engagements de prêt mis en place par des associations de garantie mutuelle.
- Les associations de garantie mutuelle sont mises en place par des PME, des fédérations professionnelles ou des chambres de commerce, parfois en partenariat avec des banques. En se groupant ensemble sous forme de coopérative, les associations de garantie mutuelle sont à même de négocier auprès des banques des prêts dans des conditions financières préférentielles, et elles sont aussi souvent capables de fournir des services professionnels d'appui à leurs clients, en tirant partie de leurs connaissances spécialisées et approfondies des secteurs d'activité dans lesquels elles opèrent.

Dans certains des systèmes, les projets d'investissement doivent passer un contrôle de faisabilité pour bénéficier des garanties, en conséquence, les entreprises doivent délivrer de l'information aux organisations d'appui. Le but du contrôle de faisabilité est que les garanties soient fournies seulement aux projets réalistes et faisables.

6.2. Les différents modèles de garantie : ²

Il est possible de distinguer trois modèles de garantie selon les liens établis entre les partenaires de la relation financière dans le processus de couverture du risque du prêt et l'octroi de celui-ci, à savoir : le fonds de garantie, l'établissement prêteur et les clients.

¹ Commission européenne, **Guide du financement par capital investissement**, Bruxelles, 2002.

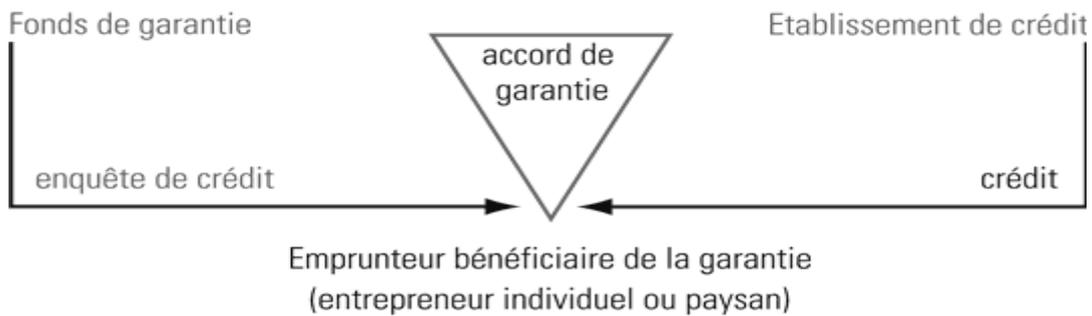
² Jean-Michel Servet, **op.cit.**

6.2.1. Le modèle de garantie individuel :

Dans le cas d'un modèle de garantie dit « individuel » (voir schéma ci-après), il existe une relation directe entre le fonds de garantie (le garant), le bénéficiaire de la garantie et la banque. Le fonds de garantie accorde une garantie de prêt à un emprunteur potentiel 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, l'emprunteur potentiel s'adresse à un établissement de crédit qui évalue lui aussi cette demande de prêt en fonction de ses propres critères.

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.

Schéma n° 05 : Le modèle individuel



Source : Jean-Michel Servet, Les fonds de garantie, Annuaire suisse, Numéro Vol. 26, n°2 (2007).

6.2.2. Le modèle de garantie de portefeuille :

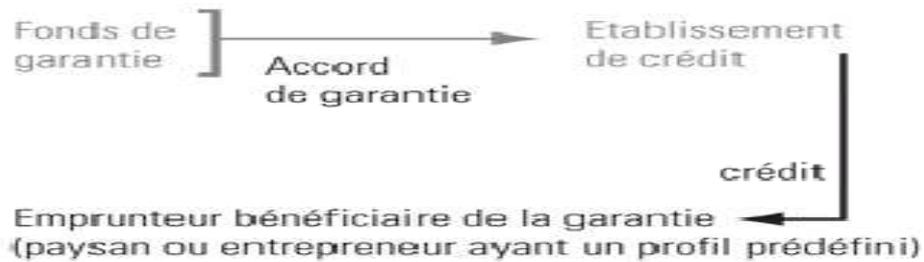
Dans le modèle de garantie dit de portefeuille (voir schéma ci-après), le fonds de garantie convient avec la banque de se porter garant pour un montant global donné et pour un type déterminé d'emprunteurs potentiels, répondant à des critères prédéterminés. Il s'agit par exemple du plafond individuel de crédit, des caractéristiques des emprunteurs, de la destination du prêt, etc.

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'établissement 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 prêt.

Schéma n° 06 : Le modèle de portefeuille



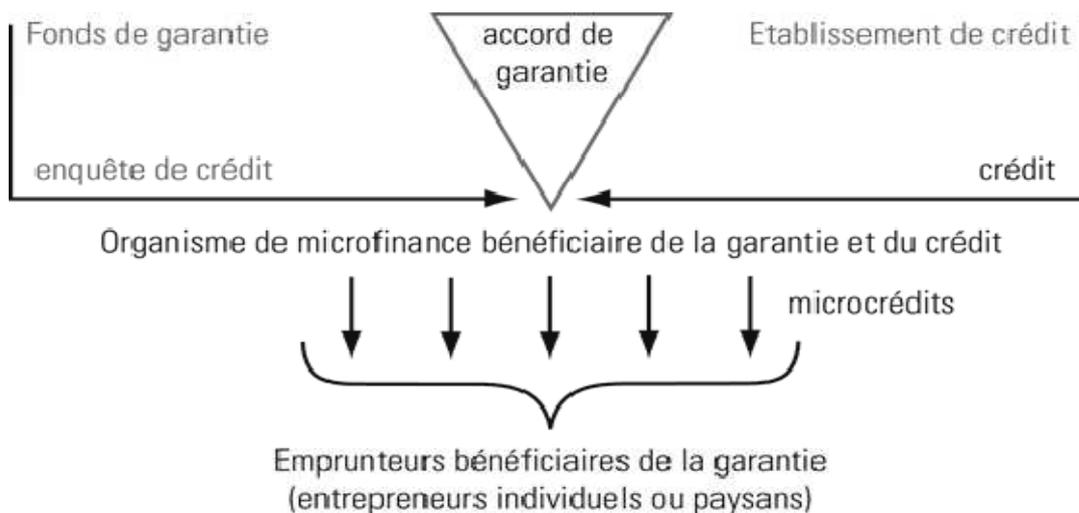
Source: Jean-Michel Servet, ibid.

6.2.3. Le modèle basé sur la médiation d'une organisation de micro-finance :

Le troisième type de garantie (voir schéma ci-après) est celui où une organisation de micro-finance obtient la garantie du fonds de garantie et emprunte auprès d'une banque pour reprêter 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 prêts.

Schéma n° 07: Le modèle de l'intermédiaire



Source: Jean-Michel Servet, idem.

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.

En définitive, pour que le système de garantie fonctionne bien, il faut que la procédure de demande de garantie ne soit pas trop lourde et que la réponse à une demande de crédit soit donnée de façon assez rapide. A l'inverse, en cas de défaillance d'un emprunteur, il faut que l'institution bénéficiaire de la garantie obtienne tout aussi rapidement ce qui lui est dû. Cela suppose l'établissement de bonnes relations entre les partenaires de l'opération.

7. Les conditions de réussite d'un mécanisme de garantie :

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

7.1. La crédibilité : Le système de garantie doit être crédible et la garantie doit être facilement récupérable en cas d'impayés. L'institution à la tête du programme de garantie doit être professionnelle, faire une sélection objective de ses clients potentiels. La taille de la garantie doit représenter une part suffisamment grande du risque assumé, de manière à rester attractive pour la banque tout en l'impliquant dans la répartition de ce risque.

7.2. La confiance : Le système de garantie doit inspirer confiance à la banque commerciale de manière à ce que cette dernière établisse une relation de long terme d'octroi de crédits aux clients, et ce sans l'aide préalable de la garantie.

7.3. La rapidité d'octroi de garantie : 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 l'entreprise.

7.4. La disponibilité de ressources : Avoir la possibilité d'accéder à des ressources financières de manière permanente et certaine, renforcerait la crédibilité et la confiance de ce mécanisme.

7.5. Propriétés des ressources : Une grande transparence est nécessaire dans l'utilisation des ressources pour établir la confiance entre les acteurs.

7.6. Répartition du risque : Il est important de créer un effet de levier grâce à la garantie, afin d'utiliser au mieux des ressources.

8. Les Avantages et difficultés des systèmes de garantie : ¹

8.1. Les avantages :

- Les PME, qui n'ont pas aisément accès aux financements, bénéficiant d'un accès facilité aux financements par prêt, dans de meilleures conditions ;
- Le partage de risque entre la société (ou le fonds) de garantie et la banque réduit les requis en capital des règles de Bâle (ratio Cooke) et finance davantage les PME ;
- A travers les fonds de garantie, le secteur privé finançant les PME et développé, promouvant le développement régional ;
- Les fonds de garantie fournissent un appui local et des soutiens et conseils sur mesure.

8.2. Les difficultés :

- Seule une part du risque est couverte par la société ou fonds de garantie ;
- En réduisant le risque des banques, les systèmes de garantie peuvent aussi réduire l'attention avec laquelle les banques examinent les nouvelles demandes de prêt.

En se basant sur le rôle et les enjeux que présentent les PME dans le tissu économique et social du pays, associé au financement bancaire, l'intervention indirecte de l'Etat à travers la création de fonds de garantie dans un système de partage, avec les banques, du risque d'insolvabilité que présente ces entreprises, s'avère d'une importance incontournable. En effet, à priori, cette intervention permet de réaliser l'objectif de faciliter l'accès au financement bancaire des entreprises leur permettant de financer leur projet de création, extension ou développement.

¹ Rapport annuel, commission européenne, 2001.

SECTION 3 : APERÇU SUR DES MECANISMES DE GARANTIE**FRANÇAIS, TUNISIEN**

Dans cette section nous allons présenter l'expérience française ; et tunisienne en terme de mécanismes de garantie du financement des PME.

1. Le mécanisme français « Bpi-France » :

Il s'agit d'une institution financière spécialisée chargée d'une mission permanente d'intérêt général, entre autres la gestion de fonds de garantie abondés par l'Etat à savoir :

- Création ;
- Développement ;
- Transmission ;
- International ;
- Court Terme ;
- Innovation ;
- Renforcement de la Structure Financière.

Elle est considérée comme un partenaire des organismes financiers offrant aux banques :

- une réduction de leur risque crédit de 40% à 70%, selon les projets financés ;
- une expertise reconnue dans les financements à risque ;
- un service rapide et simple d'accès.

1.1. Les caractéristiques de la garantie BPI France :**1.1.1. Critères d'éligibilité :**

Les financements des PME et TPE, immatriculées en France, respectant les critères d'éligibilité définis, ci-après, est éligible à la garantie BPI France:

➤ **L'Entreprise :**

Peuvent être garantis les financements des PME, immatriculées en France, répondant à la définition de la Commission Européenne, c'est-à-dire respectant à la fois les trois critères suivants :

- moins de 250 personnes employées (en consolidé) ;
- un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros, ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros (en consolidé) ;
- le capital n'est pas détenu à 25% ou plus par :
 - ✓ une entreprise qui ne répond pas à la définition européenne de la PME,
 - ✓ un ou plusieurs organismes publics ou collectivités publiques à titre individuel ou conjointement.

➤ **Le prêt :**

Sont éligibles :

- Les prêts dont le taux d'intérêt, commission de garantie exclue, apprécié au jour de l'offre par la banque, est supérieur au dernier seuil d'accès à la garantie tel que diffusé chaque mois par BPI France à l'ensemble des banques ;
- Les prêts bonifiés à l'artisanat (PBA).

1.1.2. Les principes de la garantie BPI France :

➤ **La Quotité :**

Les quotités de garantie peuvent être revues à la baisse :

- à la demande de la banque,
- par décision de BPI France, notamment en cas d'intervention pluri-bancaire, de co-garantie conjointe d'un organisme financier, d'un montant élevé d'avances ou de subventions publiques.

➤ **La durée :**

La garantie est accordée pour la durée initiale du concours garanti, (CT < 24 mois, MT compris entre une durée > ou = 24 mois et 7 ans, LT > 7 ans).

➤ **La tarification de la garantie BPI France :**

La commission de garantie BPI France est calculée en fonction de la finalité du projet, de la quotité garantie et du capital restant dû, elle est calculée en pourcentage annuel du capital restant dû du prêt.

Quotité maximum :	40%	50%	60%
Commission :	0,60%	0,70%	0,80%

- En cas de réduction de la quotité garantie en dessous de la quotité maximum, la commission est réduite au prorata. Par exemple, sur le Fonds Développement où la quotité maximum est de 40%, la commission, pour une quotité de 30%, est calculée comme suit: $0,60\% \text{ l'an} \times 30\% / 40\% = 0,45\% \text{ l'an}$.
- Cette commission est due à BPI France **par l'établissement bancaire bénéficiaire** de la garantie.
- Les commissions doivent être perçues en une seule fois, trois mois après le premier décaissement des fonds en tout ou en partie, par prélèvement sur le compte interne de l'établissement intervenant. En cas de remboursement anticipé du Crédit, BPI France rembourse à l'Etablissement intervenant la moitié des commissions perçues au titre de la période d'amortissement restant à courir suivant l'échéancier initial.

1.1.3. Processus de la garantie BPI France :

La banque présente sa demande de garantie, auprès de son interlocuteur régional de BPI France, sur la base de son dossier de crédit, ayant fait l'objet d'une décision de crédit préalable. Lorsqu'une convention de délégation de décision est signée entre BPI France et la banque pour des montants de prêts inférieurs à 100 000 euros, la banque décide directement la garantie et en informe BPI France a posteriori, selon les modalités définies dans la convention.

1.1.4. La mise en jeu de la garantie de BPI France :

La banque met en jeu la garantie de BPI France dès la survenance d'un événement qui l'y autorise et au plus tard dans l'année qui suit. Ces événements cités expressément dans les conditions générales de garantie sont, pour les opérations de crédit et de crédit-bail : le redressement judiciaire, la liquidation judiciaire et la résiliation du crédit décidée d'un commun accord entre la banque et Bpifrance. L'entrepreneur n'a pas à informer directement Bpifrance.

Un délai de carence, à compter de la mise à disposition des fonds du crédit, est appliqué pour les financements d'une durée d'au moins deux ans si l'entreprise est immatriculée depuis plus de trois ans à la date de décision du financement.

C'est la banque qui exerce les recours amiables et judiciaires, en concertation avec la direction du Règlement des garanties Bpifrance, et prend toutes les mesures appropriées (suivant les circonstances) pour le recouvrement de la totalité de la créance.

C'est seulement au moment de la mise en jeu de sa garantie que Bpifrance vérifie le respect des conditions particulières et générales de son accord de garantie ; pour ce faire, la banque transmet les justificatifs utiles. Pour les opérations sous convention de délégation, le contrôle est réalisé seulement lors de la demande d'indemnisation de la perte finale adressée par la banque.

1.1.5. Le partage de la perte finale

Durant l'exercice des poursuites de recouvrement par la banque et à compter de la mise en jeu de la garantie, Bpifrance est redevable d'un intérêt de trésorerie sur la part garantie de la créance à recouvrer. Ces intérêts sont versés à la banque au moment du règlement de la perte finale. Lorsqu'il est constaté, en accord avec Bpifrance, que toutes les poursuites utiles ont été épuisées, Bpifrance règle la perte finale et lesdits intérêts, au prorata de sa part de risque.

Sur communication des éléments montrant la fin des recours ou l'insolvabilité de l'emprunteur et de ses garants éventuels, ainsi que sur présentation d'un relevé de compte de la créance, Bpifrance règle à la banque le montant de sa garantie calculé à partir des paramètres suivants (Bpifrance n'exerce pas de subrogation après paiement; le principe étant une indemnisation après épuisement des recours exercés par la banque) :

- capital restant dû,
- majoré des intérêts, au taux contractuel normal, échus à la date de l'événement contentieux (1 année maximum),
- diminué de tous les recouvrements perçus,
- majoré d'une rémunération pendant la phase de recouvrement,
- versement en une fois.

1.2. Illustration : Un exemple pratique explicatif de la procédure de mise en jeu de la garantie Bpi-France :

L'entreprise a bénéficié d'un crédit de **60 000 euros**, assorti d'une caution personnelle du dirigeant à concurrence **30 %** de l'encours du crédit. Bpifrance a apporté sa garantie à concurrence de **70%**.

HYPOTHESE : LIQUIDATION JUDICIAIRE 23/03/2007 / CONSTAT DE PERTE FIN 2008

CAPITAL RESTANT DÛ	40 000,00 €
INTERETS CONTRACTUELS du 31/12/2006 au 23/03/2007 au taux de 5 %, soit 82 jours	449,31 €
RECUPERATION (caution personnelle solvable): le 01/01/2008	- 12 100,00 €
MONTANT DE LA CREANCE BANCAIRE IRRECOUVRABLE	28 349,31 €
PART GARANTIE PAR Bpifrance Financement (70%)	19 844,52 €
INTERETS DE TRESORERIE	
Du 24/03/2007 au 31/12/2007 au taux de 1,86 soit 283 jours, sur 28 314,52 €	408,33 €
Du 01/01/2008 au 31/12/2008 au taux de 1,86 soit 366 jours, sur 19 844,52 €	369,11 €
TOTAL DES INTERETS :	777,44 €
MONTANT DU REGLEMENT:	20 621,96 €

2. Le Mécanisme Tunisien « LA SOTUGAR » :

La société tunisienne de garantie « SOTUGAR » représente le nouveau système de garantie Tunisien, en charge de gérer plusieurs Fonds, dont le Fonds de garantie des financements destinés aux PME.

2.1. Présentation de la SOTUGAR :

La SOTUGAR a été créée en mai 2003 afin d'aider les PME tunisiennes à accéder au crédit bancaire et au financement des SICAR (participation aux fonds propres). En 2006, elle a élargi son champ d'intervention aux financements des établissements de leasing.

Il s'agit d'une société anonyme, au capital de 3 millions DT (voir annexe N°05), souscrit à hauteur de 1.1millions DT par l'Etat et 1.9 millions DT par les banques publiques et privées. Créée par acte sous seing privé enregistré le 29 avril 2003, elle est dirigée par un conseil d'administration composé des représentants de l'État, des Banques et des SICAR. Au total ce sont 12 membres repartis entre Etat (3), Banques (7), Association Professionnelle des Banques (1) et Associations Professionnelle des SICAR (1).

2.2. Champs d'intervention de la SOTUGAR :

L'activité de la SOTUGAR consiste actuellement à gérer les neuf mécanismes de garanties suivants :¹

2.2.1. Le régime de garantie des crédits accordés aux PME dans l'industrie et des services liés, des participations dans leur capital et des financements qui leur sont accordés dans le cadre d'opérations de leasing mobilier et ce conformément aux dispositions de l'article 24 de la loi n° 2002-101 du 17 décembre 2002, portant loi de finances pour l'année 2003 tel que modifié et complété par les articles 26, 27 et 28 de la loi n° 2005-106 du 19 décembre 2005 portant loi de finances pour l'année 2006.

2.2.2. Le mécanisme de garantie du renforcement de la structure financière dans destiné aux entreprises opérant dans le secteur des industries manufacturières et des services liés à l'industrie, dont le cout global des

¹ SOTUGAR, états financiers au 31 décembre 2011, Mai 2012.

investissements, y compris les immobilisations ne dépasse pas 10 MD. Les crédits concernés sont le rééchelonnement des crédits à court, moyen et long terme, avec une quotité de garantie des crédits de 50% des montants irrécouvrables des crédits et des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits.

2.2.3. Le mécanisme de garantie des crédits à court terme destinés à l'exportation et ce dans le cadre des mesures conjoncturelles de soutien des entreprises économiques opérant dans le secteur des industries manufacturières et des services liés à l'industrie, pour la poursuite de leur activité suite à la crise mondiale. Il est destiné aux entreprises dont le coût global des investissements, y compris les immobilisations nettes ne dépasse pas 10 millions DT. La quotité de garantie des crédits est de 60% des montants irrécouvrables des crédits et 50% des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits.

2.2.4. Le Fonds de Garantie de l'Efficacité Énergétique « FGEE » et ce dans le cadre du projet de promotion de l'efficacité énergétique dans le secteur industriel, financé par le FEM à travers la Banque Mondiale. Il vise les entreprises opérant dans le secteur industriel depuis au moins deux ans et désirant réaliser des actions d'Efficacité Énergétique. Il concerne les crédits à moyen terme, avec comme quotité de garantie des crédits un niveau de 75% des montants irrécouvrables des crédits et des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits.

2.2.5. Le Fonds de Garantie des crédits aux Jeunes Créateurs « FGJC » et ce dans le cadre de la convention de financement signée le 23 avril 2009 entre l'Agence Française de Développement « AFD » et la République Tunisienne. Il concerne les crédits à moyen et long terme des entreprises opérant dans le secteur des industries manufacturières et des services liés à l'industrie, dont le cout du projet de création y compris le fonds de roulement ne dépasse pas 300 milles DT. La quotité de garantie est de 75% des montants irrécouvrables des crédits et 50% des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits.

2.2.6. Le Fonds de Garantie des crédits accordés dans le cadre des mesures conjoncturelles de soutien aux entreprises économiques sinistrées pour la poursuite de leur activité, visées par les décrets lois n° 9, 29, 34 et 53 de 2011.

2.2.7. Le Fonds National de Garantie « FNG » en vertu des dispositions de l'article 1er du décret n° 2010-1950 du 6 août 2010 modifiant le décret n° 99-

2648 du 22 novembre 1999, fixant notamment les conditions et les modalités d'intervention et de gestion du F.N.G. Les financements éligibles à sa garantie sont les crédits à court, moyen et long terme agricoles ; les crédits agricoles contre le risque sécheresse ; les crédits à moyen terme pour les projets FONAPRA ; les crédits BTS ; les micros crédits accordés par les associations et les crédits de taxi et louage. Quant à la quotité de garantie des crédits, elle est de 75% à 90% des montants irrécouvrables des crédits et 50% à 75% des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits.

2.2.8. Le Fonds de Garantie des crédits pour les Industries Culturelles « FGIC » et ce dans le cadre de la convention signée le 12 novembre 2002 entre l'Agence Intergouvernementale de la Francophonie (AIF) et la République Tunisienne.

2.2.9. La Ligne de Garantie du FNE ayant pour objet de garantir les crédits octroyés par les banques et destinés à financer les projets réalisés par les promoteurs visés par les interventions du Fonds National de l'Emploi « FNE ».

3. Le Fonds de Garantie des PME :

Ce mécanisme de garantie géré par la SOTUGAR, est dédié aux petites et moyennes entreprises opérant dans le secteur des industries manufacturières et des services liés à l'industrie. Les projets éligibles sont :

- Les projets de création dont le coût d'investissements ne dépasse pas 10 millions DT y compris le fonds de roulement ;
- Les projets d'extension dont le coût d'investissement global y compris les immobilisations nettes ne dépasse pas 10 millions DT ;
- Les projets de création et d'extension éligibles aux concours du Régime d'incitation à l'Innovation dans les Technologies de l'Information « RITI » et dont le coût d'investissement ne dépasse pas 500 mille DT.

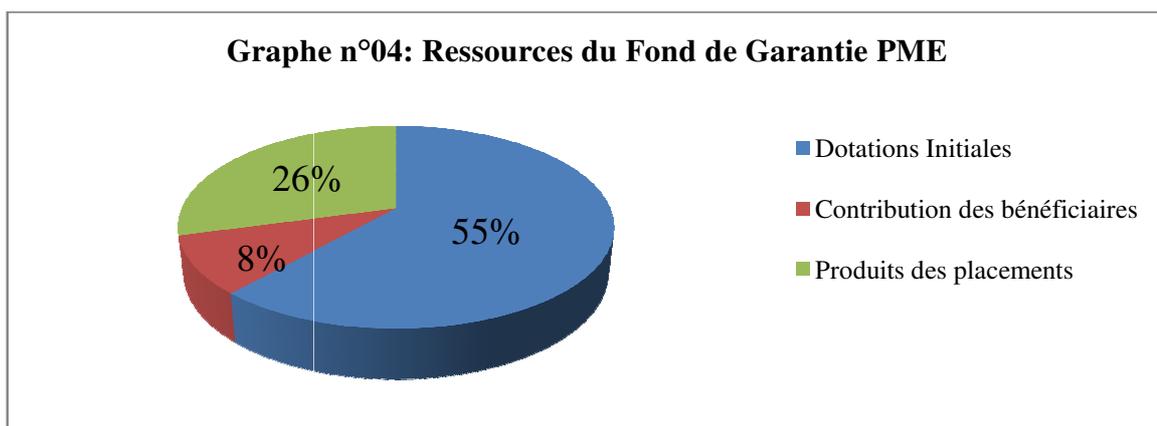
Quant aux crédits concernés, on retrouve les crédits à court, moyen et long terme ; les crédits à court terme accordés aux entreprises dont la durée d'entrée en activité ne dépasse pas 3 ans ; les financements accordés dans le cadre de contrats de leasing mobilier et les participations des SICAR, des Fonds Communs de Placement à Risque (FCPR) et des Fonds d'Amorçages (FA). S'agissant de la quotité de garantie des crédits prise en charge, elle est de 50% à 75% des montants irrécouvrables des crédits et de 50% à 75% des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits.

3.1. Les Ressources du fonds de garantie PME:

Les Ressources du Fonds de garantie s'élève à 89.2 millions DT (86 millions des ressources disponibles), réparties entre les dotations de l'Etat Tunisien pour 40 millions DT, le don de l'Union Européenne pour 14.9 millions DT (9 millions d'euros¹), les produits de placement pour 26.1 millions DT et 8.2 millions DT de contribution des bénéficiaires des crédits acceptés à la garantie, qui est arrêtée comme suit :

- 0,6 % sous forme de taux d'intérêt annuel pour les crédits à moyen et long terme ou son équivalent flat variant de 0.9% à 2.6%,
- 1% flat du montant autorisé du crédit à court terme,
- 3% flat du montant de la participation acceptée à la garantie, pour la contribution des SICAR, FCPR et des FA.

Le graphe suivant explicite la répartition des ressources du fonds de garantie PME :



Source : Documentation interne de la SOTUGAR.

3.2. L'activité du Fonds de garantie PME

Il est à signaler que les chiffres cités ci-dessous relatifs à l'exercice 2011, ont été utilisés à titre d'illustration afin de montrer l'importance et la répartition de l'activité de ce mécanisme, ainsi que sa capacité de couverture.

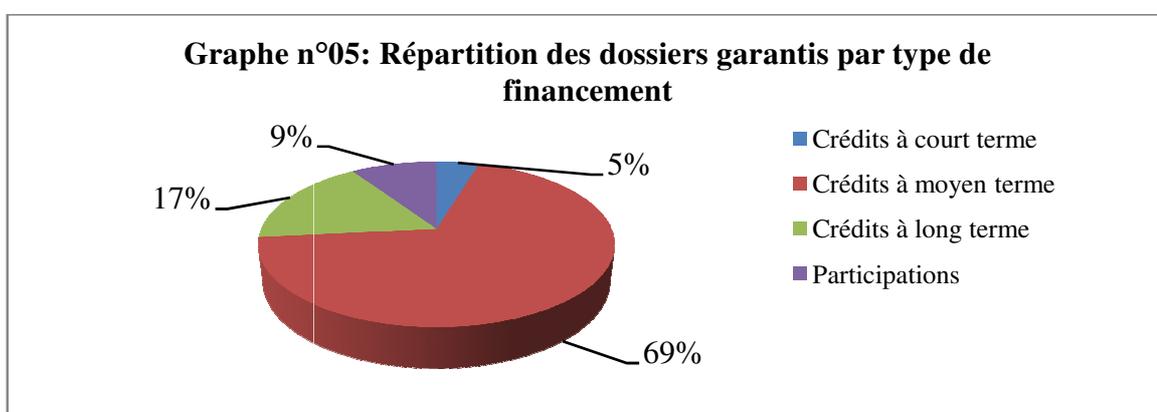
Le fonds a reçu depuis son entrée en activité et jusqu'au 31/12/2011, 4151 demandes de garantie pour un montant de 765 millions DT. Ces dernières années

¹ Taux de change à la date de convention SOTUGAR et l'union européenne 1 EURO = 1,65 TND.

l'activité du fonds a connu un dynamisme, en termes du nombre et des montants réalisés.

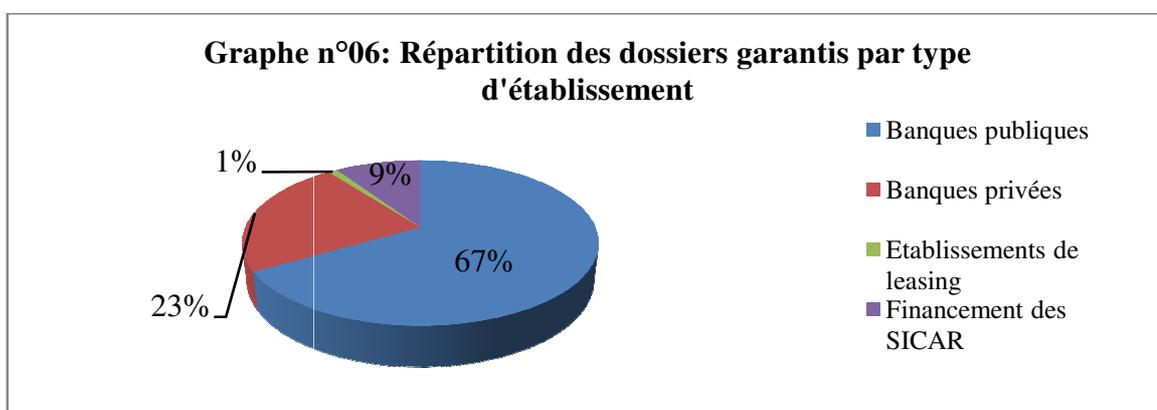
L'exercice 2011 a enregistré un nombre total de demandes de garantie égal à 607, pour un montant de financement garanti de 156.4 millions de DT, soit une hausse de l'ordre de 21.1% en montant et de 15.6% en nombre, par rapport à 2010, faisant un total cumulé au 31/12/2011 de 765.7 millions de DT.

Aussi, on remarque bien que lors de l'exercice 2011, les crédits bancaires représentent 89% du total des crédits garantis (dont 69% sont des crédits à moyen terme), contre seulement 11% pour les participations (Voir l'annexe N° 06). Le graphe ci-dessous schématise la répartition des dossiers garantis par type de financement :



Source : Rapport annuel, SOTUGAR

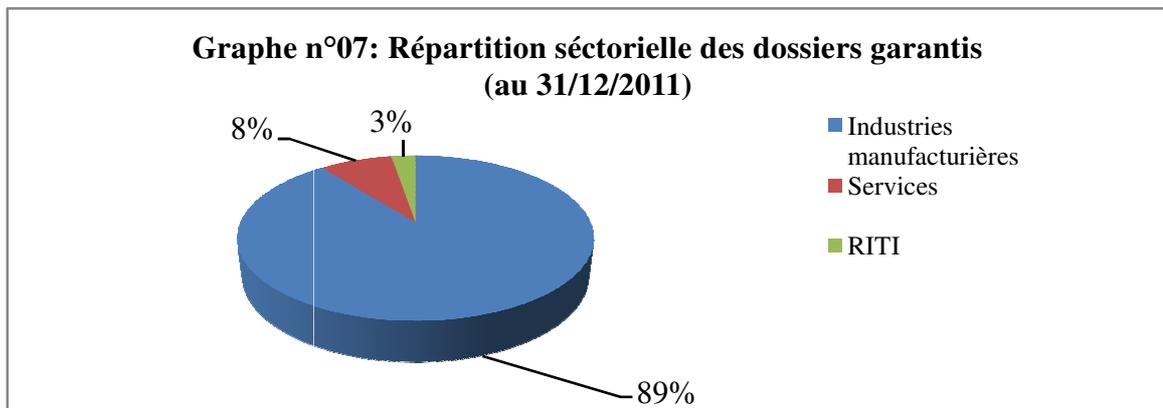
Quant à la répartition des financements garantis par types d'établissement (Voir l'annexe N° 07), on constate qu'au 31/12/2011, le crédit bancaire représente 89.7%, du montant total garantis, dont 74% notifié pour les banques publiques contre 26% pour les banques privées. Le graphe suivant illustre cette répartition :



Source : Rapport annuel, SOTUGAR.

S'agissant de la répartition des financements garantis en fonction de leur finalité, elle indique pour 2011 (Voir l'annexe N° 08), une part majoritaire de 83% pour les projets de création, en nombre et en montant, contre 17% pour les projets d'extension, ainsi la même proportion que celle 2010 a été maintenue.

Quand à la répartition sectorielle des financements garantis, elle montre que 91.5% des montants garantis durant l'exercice 2011, sont détenus par le secteur des Industries manufacturières (88.3% en 2010), contre seulement 8% pour les services (11.3% en 2010) et uniquement 0.5% pour les RITI (0.4% en 2010). (Voir l'annexe N° 09)



Source : Rapport annuel, SOTUGAR.

4. Déclarations de sinistres et Recouvrement des créances :

La SOTUGAR a reçu jusqu'à 31/12/2011 quatre vingt sept (87) déclarations de sinistres (demande d'indemnisation), dont 50 (soit 57%) introduites par la Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (BFPME) et 23 (soit 26%) introduites par la Banque Nationale Agricole (BNA), le reste étant réparti entre les différentes autres institutions (voir Annexe N° 10). Quant aux sinistres de l'exercice 2011, il s'élèvent à 1,7 millions DT, constituant les emplois du fonds de garantie qui enregistrent un accroissement de 54,5% par rapport à l'année 2010 (1,1 millions DT) répartis comme suit : Avances versées (1,6 millions DT), Intérêts de trésorerie (0,02 million DT) et indemnisations final (0,1 million DT).

En ce qui concerne la mise en jeu de la garantie, il convient de préciser que l'appel en garantie est fait sur la base d'une décision de justice prouvant l'action entamée par l'établissement financier. La procédure de mise en jeu de la garantie, se concrétise par le refinancement de la moitié de la proportion des montants impayés en principal des

crédits et la prise en charge des intérêts de trésorerie de l'autre moitié (pendant deux ans), en plus de la couverture d'une partie des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits.

5. Illustration : Un exemple pratique explicatif de la procédure de mise en jeu de la garantie SOTUGAR

❖ **Phase A : Présentation par la banque de la requête introductive d'instance (le 1er avril N) :**

- Montant du crédit en principal échue : 1000 DT,
- Quotité de garantie : 60%,
- Répartition des risques : SOTUGAR (60%) : 600 DT / Banque (40%) : 400DT

- Avance et intérêts de trésorerie :

- Avance versée à la Banque : $600/2 = 300$ DT,
- Assiette d'intérêts de trésorerie : $600/2 = 300$ DT, qui seront versés annuellement à la banque.

❖ **Phase B : Intervention du jugement : le 1er août N**

Le délai de deux ans durant lequel la Banque a droit à l'avance et aux intérêts de trésorerie expire au plus tard le 1 août N+2 (sauf si la procédure contentieuse est close avant cette date, aussi le jugement définitif peut aller jusqu'à la cassation).

❖ **Phase C : Recouvrement par la banque : montant de 200, le 1er octobre N**

Cette somme récupérée au titre de la réalisation des sûretés prises par la banque, va être répartie entre la SOTUGAR et la Banque comme suit :

- SOTUGAR : $200 \times 60\% = 120$ divisé en 2, soit 60 qui sera déduit de l'avance et de l'assiette du calcul des intérêts de trésorerie.

Donc l'avance et l'assiette seront respectivement de :

$$300 - 60 = 240 \text{ (soit } 480 = 800 \times 60\%)$$

- Banque : $200 \times 40\% = 80$ qui sera déduit de la créance contentieuse, soit $400 - 80 = 320$ ($800 \times 40\% = 320$)

❖ **Phase D : Paiement des intérêts de trésorerie par la SOTUGAR (le 31 12 N au Taux =5%) :**

Assiette de calcul: Du 1 / 4 au 30 / 09 /N : $300 \times 5\% \times 183/360 = 7,625$

Du 1/ 10 au 31/12/N : $240 \times 5\% \times 92/360 = 3,066$

Total = 10,691

❖ **Phase D : Paiement de la perte finale :**

(Dans notre exemple la Banque ne recouvre rien de plus que les 200 déjà recouverts)

1ère hypothèse : la Banque est en mesure de produire son PV de carence avant le 1er août N+2 : la SOTUGAR lui devra le montant de la perte finale prise en charge, soit $480 - 240 = 240$, augmenté des frais de poursuite.

2ème hypothèse : la Banque produit son PV après le 1er août N+2 par exemple le 31 janvier N+3 :

Le 1er août N+2, la SOTUGAR suspend le paiement des intérêts de trésorerie sans récupérer les intérêts déjà versés et demande à la banque le remboursement de l'avance, soit les 240.

Le 31 janvier N+3, la SOTUGAR paye à la Banque le montant de la perte finale à hauteur de sa part de risque soit 480 augmentés des frais de poursuite pris en charge par la SOTUGAR.

Conclusion du chapitre :

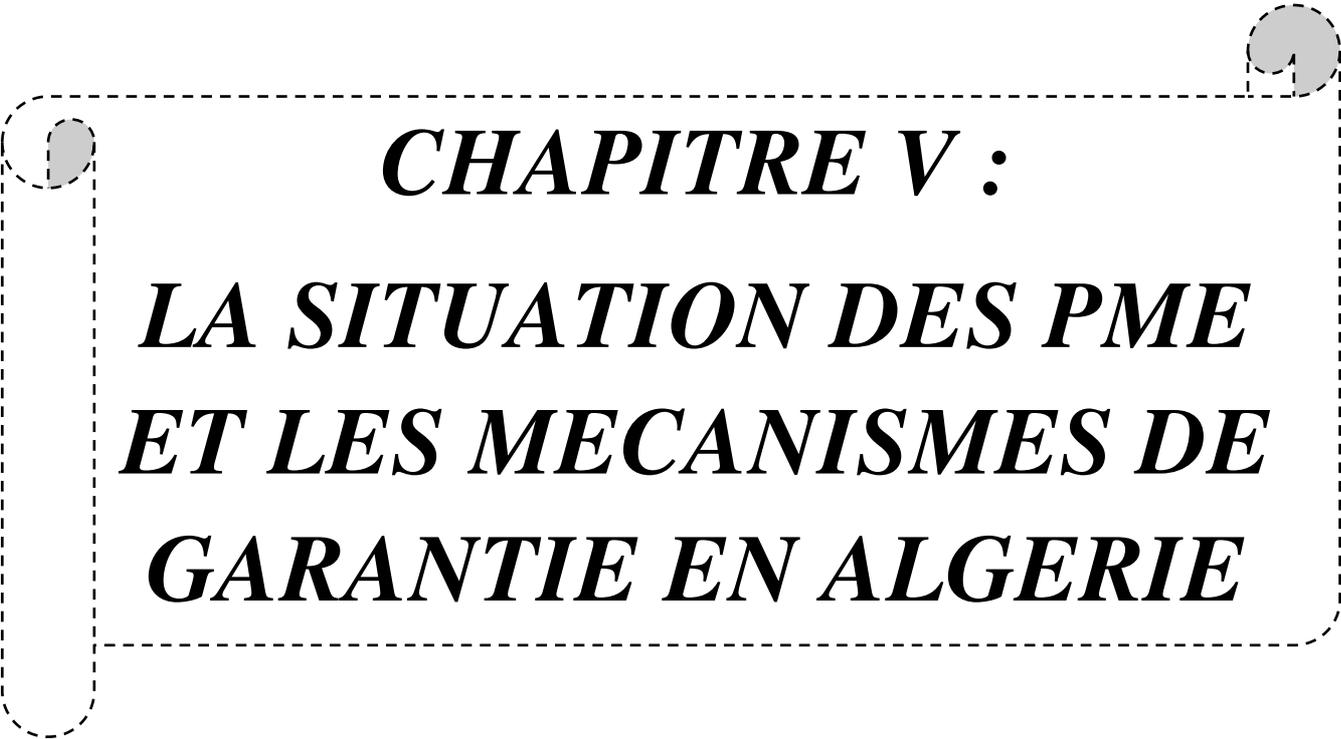
Les systèmes de garantie jouent un rôle primordial dans le développement des PME, car ils leur favorisent l'accès au financement bancaire, surtout que ces entreprises ont du mal à obtenir des financements pour assurer la création et/ou la diversification de leurs activités, bien qu'elles disposent d'atouts qui devraient susciter la convoitise des investisseurs, notamment les banques.

La problématique du financement des PME nécessite ainsi l'intervention de l'Etat, qui à travers des mécanismes de garantie, a pu établir un environnement de confiance entre les prêteurs et les PME. Cette intervention, qui est au centre des politiques de développement dans les pays, qu'elle soit au niveau régional ou national, vise à promouvoir les PME et à les mettre au centre du développement, avec un ultime objectif d'assurer l'accès aux financements bancaires, aux PME par l'offre de garantie financière.

Toutefois, et pour le bon fonctionnement du mécanisme de garantie, des conditions essentielles sont à réunir, on en cite :

- La procédure de demande de garantie ne doit pas être trop lourde et la réponse à une demande de crédit se doit d'être donnée de façon assez rapide;
- A l'inverse, en cas de défaillance d'un emprunteur, l'institution bénéficiaire de la garantie doit obtenir, tout aussi rapidement, ce qui lui est dû. Cela suppose l'établissement de bonnes relations entre les partenaires de l'opération.

Le chapitre qui suivra sera consacré à une étude analytique de la situation des PME en Algérie et à la récente expérience algérienne en matière de mécanismes de garantie, en comparaison avec les pratiques tunisiennes, dans le but de formuler des propositions de pistes d'amélioration, à travers une analyse structurée de l'offre et de la demande existante.



CHAPITRE V :
LA SITUATION DES PME
ET LES MECANISMES DE
GARANTIE EN ALGERIE

Introduction du chapitre :

La PME se situe, dans toutes les Economies du monde, au centre des politiques des différents gouvernements en lui reconnaissant le rôle moteur qu'elle joue dans le développement. Ce Chapitre, a pour objectif de donner un aperçu sur le secteur de la PME et sur son environnement, tout en présentant les facteurs de promotion de la PME et l'état de l'innovation en Algérie.

Après avoir présenté les sources de financement accordées à une PME au niveau des chapitres précédents, ce cinquième chapitre s'intéresse à la découverte des différents moyens de financement qui peuvent être mis à la disposition des PME algériennes ainsi qu'aux différents mécanismes de garantie, il a été élaboré suite aux entretiens avec les responsables des ces organismes (FGAR et CGCI-pme) et l'exploitation de leurs rapports d'activité.

Les trois sections du chapitre sont organisées comme suit :

- La première section sera réservée à la description de la situation des PME en Algérie, à travers la présentation de l'historique et de la législation relatifs au secteur des PME, leur démographie, l'importance et le rôle des PME dans le développement économique Algérien, les stratégies et les mesures qui ont été prises par les pouvoirs publics, afin d'améliorer l'environnement dans lequel la PME opère ;
- La deuxième section sera consacrée aux moyens de financement par capitaux propres et par dettes, consistant en un financement bancaire regroupant l'ensemble des banques commerciales et des sociétés de crédits-bails activant en Algérie ;
- La troisième section quant à elle, traitera de l'expérience algérienne en termes de mécanismes de garantie dédiés aux PME, il s'agit de la CGCI-pme et du FGAR.

SECTION 1 : PRESENTATION DU SECTEUR DE LA PME ET SON ENVIRONNEMENT EN ALGERIE

Les PME jouent un rôle crucial dans toutes les Economies, car elles permettent et contribuent à la croissance et au développement économique, à travers cette section, nous allons présenter l'historique et législation relatifs au secteur des PME, leur démographie, et les stratégies et les mesures qui ont été prises par les pouvoirs publics, afin d'améliorer l'environnement de ces entreprises.

1. Historique et législation relatifs au secteur des PME :

« Les PME en Algérie sont nées à partir de la fin des années 1980, ce type d'entreprises avant cette date n'avait qu'un rôle secondaire dans l'économie algérienne. En 1963 l'industrie algérienne représentait 5% de la production intérieure, puis elle a atteint les 29% en 1969, quand à l'investissement industriel, il est passé durant les mêmes délais de 23 à 51% de l'investissement total. En 1969, plus de 45% de cet investissement total (13% de la production intérieure) vont aux seuls secteurs des hydrocarbures, de la pétrochimie, de la sidérurgie et de la mécanique »¹.

La date de 1988 pour l'économie algérienne, représente l'année de transition vers une économie de marché, ce changement l'a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale, pour atténuer la crise de ses dettes et pour pouvoir appliquer un régime de politiques monétaires, financières et commerciales, ces institutions lui ont dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, une procédure qui a contribué au lancement et au développement des PME/PMI.

L'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et des réformes de redressement économique, tel que *le décret législatif N°93-12 du 5 octobre 1993* relatif à la promotion de l'investissement, ayant pour but :

- La promotion de l'investissement ;
- L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers ;
- La réduction des délais d'études des dossiers ;

¹ Samia GHARBI, les pme/pmi en Algérie : état des lieux, université du littoral côte d'opale, Lab.RII, N°238 Mars 2011.

- Le remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir.

Ce code a été suivi de *l'ordonnance n° 01-03 du 20/08/2001* relative au développement de l'investissement, et la loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI (*Loi N° 01/18 du 12/12/2001*). Cette procédure comprenant, outre les principes généraux et la définition des PME, la politique d'aide et de soutien de l'Etat aux PME à savoir :

- Les mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise,
- La création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME/PMI,
- La création du Conseil National de l'Investissement (CNI), et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.

«La loi d'orientation a eu un effet important sur le rythme de création d'entreprises, les estimations de ce rapport situent cet effet dans une fourchette de 48 000 à 77 500 PME additionnelles soit entre 32% et 52% du total des PME créées au cours de la période 2002-2007 ; néanmoins ce résultat appréciable est encore insuffisant pour atteindre l'objectif de 6 000 PME par 100 000 habitants».¹

D'autres textes ont suivi cette loi permettant de créer un environnement favorable à l'investissement et la création d'emploi, par des aides publiques indirectes destinées au PME, et notamment ceux de :

- **2002-** décret n° 373 du 11 novembre 2002, portant création et fixant le statut du fonds de garantie de crédits aux PME, plus explicité dans la section suivante;
- **2003-**décret exécutif n° 03-79 du 25 février 2003 fixant la nature juridique, les missions et l'organisation des centres de facilitation des PME ;
- **2004-** décret présidentiel n° 04-124 du 19 avril 2004 portant statut de la caisse de garantie des crédits d'investissements pour les PME, qui sera développé en détail ultérieurement.
- **2017-** la promulgation d'une nouvelle loi d'orientation sur la promotion de la PME (Loi N° N°01-18 du 10.01.2017) portant la nouvelle définition de la

¹Ministère de la PME et de l'artisanat, Investissement Conseil Synergie : plan d'actions pour le développement des PME Algériennes à l'horizon 2025.

PME, qui a été adaptée à l'évolution de la réalité économique actuelle (fluctuations du taux de change du dinar algérien, inflation, activité des banques et établissements financiers).

2. La démographie des PME ¹ :

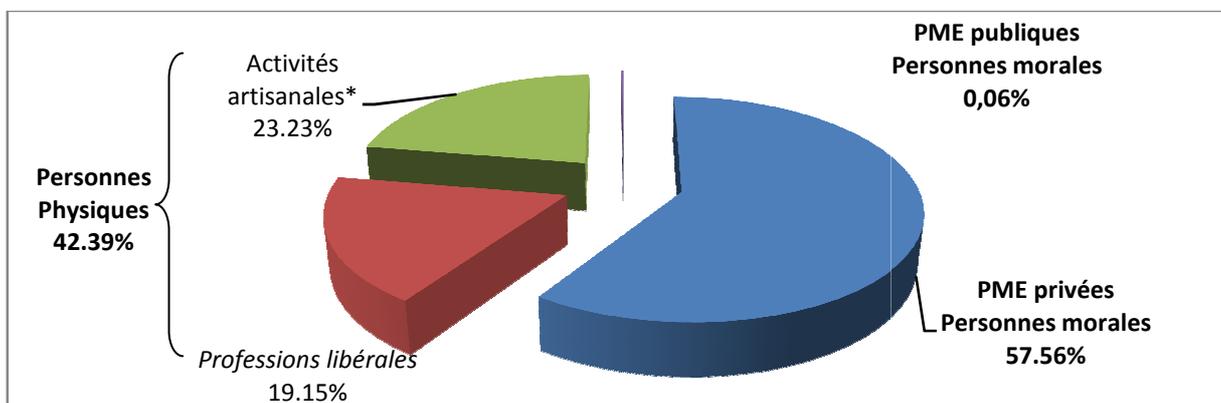
A partir de 2000, le poids de la PME a nettement augmenté, voire même le nombre a plus que doublé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME ont été créés entre 2001/2007, suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001.

2.1. Evolution comparée du nombre de PME :

A la fin 2015, la population globale des PME s'élève à 934.569 entités dont près de 99,94% de cet ensemble d'entités est constitué d'entreprises privées réparties comme suit :

- 57.56% est constitué de personnes morales,
- 42.39% est constitué de personnes physiques :
 - Activités artisanales (23.23%).
 - Professions libérales (23.23%).

Graph n° 08 : Evolution comparée du nombre de PME algérienne 2015



Nous constatons que les PME publiques ne représentent qu'une partie minime de la sphère des PME algériennes (533 entreprises).

Le nombre de PME créées en 2015 est de 84 223 PME, contre 42.665 en 2014, soit une hausse de 100%. Les radiations ont touché 8.656 PME, alors que la réactivation

¹ Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement, bulletin d'information statistique de la PME n° 28, Mai 2015.

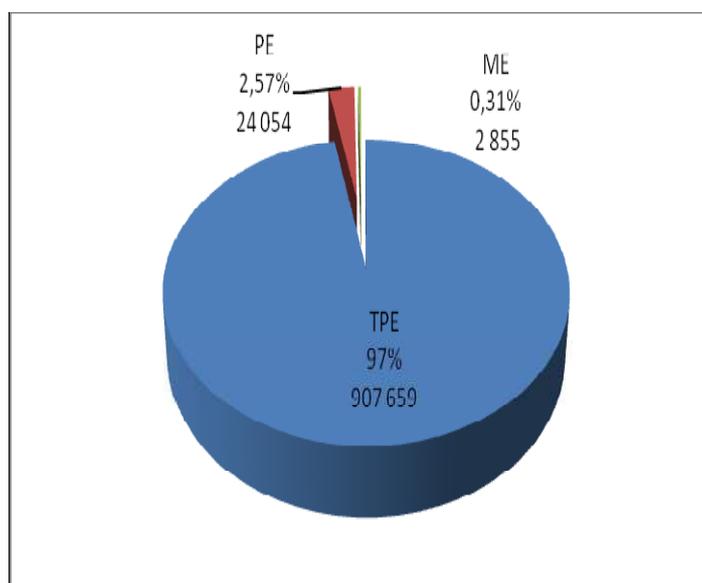
d'activité a concerné 6.949 entités. Au total, les PME ont cru en 2015 de 82.565 PME, soit une augmentation nette de 9.68% par rapport à 2014. Le tableau ci-dessous résume les mouvements constatés dans la démographie des PME entre 2014 et 2015 :

Tableau n° 06 : Mouvements constatés dans la démographie des PME

Nature des PME	2014	MOUVEMENTS PME 2015				2015	%
		Création	Réactivation	Radiation	Croissance		
Personne Morale	496 989	41 919	6 949	7 956	40 912	537 901	8,23%
Personne physique	354 522	42 304	-	690	41 614	396 136	11,74%
Total PME privées	851 511	84 223	6 949	8 646	82 526	934 037	9,69%
Publics	542	0	0	10	0	532	-1,85%
Total	852 053	84 223	6 949	8 656	82 526	934 569	9,68%

Source : Ministère de l'Industrie, op.cit, Mai 2015

Graphe n° 09 : Distribution des PME algériennes par taille 2015



A la fin de l'année 2015, la répartition de la PME par taille est composée de 97% de Très Petite Entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés) qui demeure fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise PE avec 2,57% et la Moyenne Entreprise ME avec 0,31%.

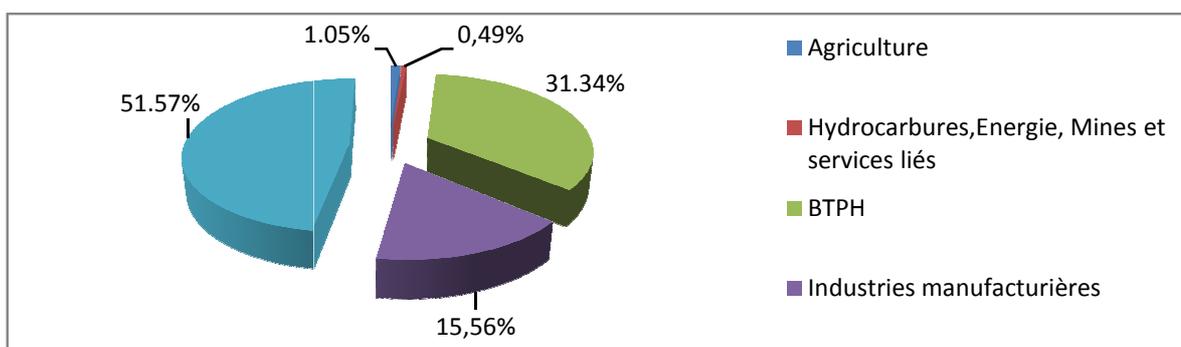
2.2. Répartition des PME algériennes :

2.2.1. par secteur d'activité :

Les PME privées (personnes morales) sont présentes en force dans le secteur des services, suivis par le secteur du BTPH et les industries manufacturières. En raison de leur vulnérabilité, les PME privées ont tendance à être plus présentes dans les secteurs où la concurrence est faible et où le contrôle du respect de la législation du travail est moins évident, notamment dans les **Services** (le transport en particulier) et le **BTPH** (le bâtiment en particulier).

Le graphe ci-dessous, illustre la répartition des PME privées par secteurs d'activité :

Graphe n° 10 : La répartition des PME privées algériennes par secteurs d'activité



2.2.2. Par région :

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), les PME sont prédominantes dans le Nord et, à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux.

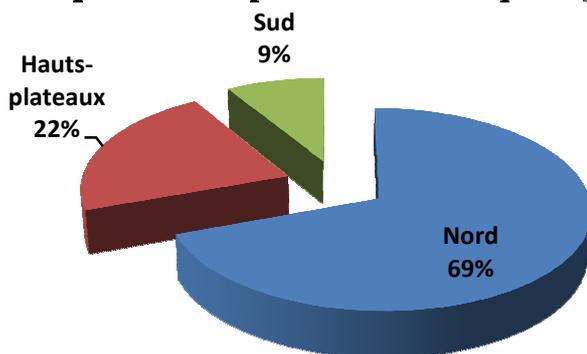
Le tableau ci-dessous exprime d'avantage la répartition des PME par région géographique en 2015:

Tableau n° 07 : répartition des PME privées par région

Région	PME 2015	
	Nombre de PME	Taux de concentration (%)
Nord	373 337	69
Hauts-plateaux	118 039	22
Sud	46 525	9
Total	537 901	100

Source : Ministère de l'Industrie, op.cit, mai 2015

Graphique n° 11 : répartition des PME par région



On constate que le Nord concentre la majorité de PME comparativement au Sud, la région du Nord regroupe, à cet égard 373 337 PME soit 69% des PME du pays ; suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 118 039 PME (22%), alors que la région du Sud accueille 46 525 PME (environ 9% du total).

La concentration des PME à plus de 90% aux Nord et Hauts plateaux traduit le comportement des PME relatif aux :

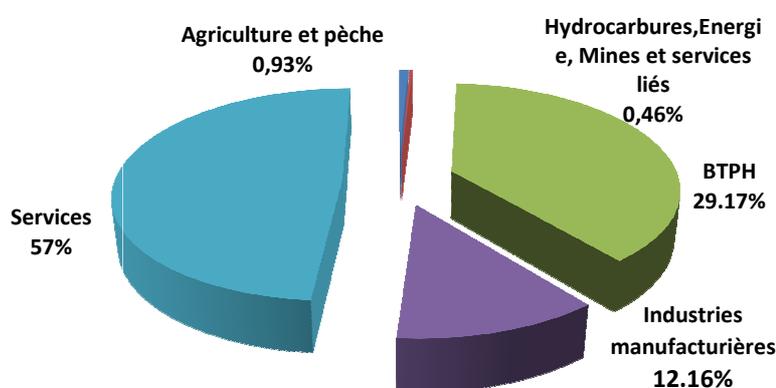
- Disponibilité de matière première et main d'œuvre qualifiée ;
- Coûts de distribution et de transport de matière première et autres ;
- Proximité des institutions et facilités relatives de l'accès à information ;
- Niveaux de la demande quant aux out put des PME.

2.3. La mortalité (disparition) des PME privées par secteur d'activité :

La disparition des PME est un phénomène résiduel, en 2015 les PME de type personnes morales ayant été radiées sont évaluées au nombre de 7 956 soit un taux de mortalité de 1.47%, contre 9 054 en 2014 (taux de mortalité était de 1.82%). Ce nombre est visiblement en baisse par rapport à celui enregistré à la fin de l'année 2014.

Le graphe suivant explicite encore mieux les taux de mortalité des PME privées personnes morales par secteur d'activité à la fin de l'exercice 2015 :

Graphe n° 12 : Les taux de mortalité des PME algériennes par secteur d'activité



On constate à partir du graphe ci-dessus que les secteurs les plus touchés par la mortalité des PME sont ceux des services et du BTPH; on note que le dit secteur a la particularité d'attirer les investisseurs opportunistes en quête de profits à court terme et qui ont le plus tendance à mettre fin à leur activité faute d'une véritable maîtrise du métier.

3. Importance et rôle des PME dans le développement économique Algérien :

Les PME jouent un rôle crucial dans toutes les économies, car elles permettent et contribuent à la croissance et au développement économique, à travers:

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

3.1. La création d'emploi :

L'emploi est un défi aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Le rôle de la PME dans la création de l'emploi a été démontré partout dans le monde et est qualifiée de locomotive de l'économie.

L'évolution des taux de chômage en Algérie ces dernières années, a enregistré globalement une baisse due principalement à la contribution du secteur PME dans la création de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans.

L'emploi cumulé dans les PME, à fin 2015, est de 2 371 020 individus, soit un taux de croissance de l'emploi dans les PME progressant de 9.91% par rapport à 2014, avec une évolution de 10.29% dans les PME privées.

Le tableau suivant montre l'évolution des emplois déclarés, par type de PME entre 2014 et 2015 :

Tableau n° 08 : Evolution des emplois déclarés par type de PME

Secteurs d'Activité	2014		2015		Evolution
	Nombre	%	Nombre	%	
PME Privées	2 110 665	98%	2 327 293	98,16%	10,26%
PME Publiques	46 567	2%	43 727	1,84%	-6,10%
Total Général	2 157 232	100%	2 371 020	100%	9,91%

Source : Ministère de l'Industrie, op.cit, mai 2015.

Les chiffres présentés dans le tableau ci-dessus montrent clairement une hausse remarquable des postes d'emplois générés par le secteur privé, contrairement au secteur public qui a enregistré une particulière diminution.

3.2. La participation économique :

Dans toutes les économies, il est bien reconnu que les PME représentent un vrai vecteur de croissance et de développement.

3.2.1. Evolution de la production brute PB :

La production brute (PB) du secteur industriel et des mines est estimée à 2 593,1 milliards de DA en 2014. Le secteur privé en totalise 84,2% (2 184,1 Mds DA).

Le tableau suivant présente l'évolution en valeur de la production brute par secteur d'activité et tranche d'effectif en 2014 :

Tableau n° 09 : Evolution de la production brute

Types PME	Nombre		Evolution
	2013	2014	
PME Privées	1 935	2 184	12,89%
PME Publiques	408	409	0,15%
Total Général	2 343	2 593	10,67%

Source : Ministère de l'Industrie, op.cit, mai 2015

3.2.2. Evolution de la valeur ajoutée:

En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé est de 1178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national. A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées de telle sorte que le secteur privé détienne 1 178 milliards de dinars, ce qui représente 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4% pour le secteur public. Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée des pays développés provient des PME.

En 2014 la valeur ajoutée réalisée a été de 6 396 millions DA, soit une hausse de 12% comparativement de celle réalisée en 2013 ; on constate aussi que le secteur privé représente en moyenne près 78% de la valeur ajoutée hors hydrocarbure, suivant une évolution progressive.

En raison du manque d'informations sur la part des PME et les grandes entreprises, nous n'avons pas pu donner plus de détail sur la pertinence de la contribution de la PME à la formation de la VA.

3.2.3. La distribution des revenus :

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. Cette valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations, en particulier en versant des impôts.

Il est donc clair que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous diverses formes aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que les fonctions des PME, de nature strictement économiques, ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, puisque de plus en plus, et surtout du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

4. Contraintes et opportunités du développement des PME en Algérie

Le secteur de la PME a évolué ces dernières années et a vu la création de structures d'appui, appelées à jouer un rôle de premier plan dans l'épanouissement de ce secteur, qui contribue avec 77% ¹ du PIB hors hydrocarbures.

Les difficultés inhérentes aux PME (financement, innovation, productivité et compétitivité) sont plus pénalisantes dans une économie émergente et en développement ou l'initiative privée n'a pas été suffisamment valorisée et accompagnée.

Les faiblesses des PME algériennes trouvent certainement leur source de cet état de fait et leur nécessaire mise à niveau selon les standards et les normes internationaux de gestion et de management.

De multiples entraves à l'investissement peuvent être rencontrées, nous citerons particulièrement ²:

- Le problème de manque de foncier, la lourdeur des procédures administratives ;

¹ Les chiffres du ministère de l'industrie.

² Samia GHARBI, **op.cit.**

- La lenteur des financements bancaires : les banques ne connaissent pas suffisamment leurs clients, et par conséquent elles apprécient mal la solvabilité des entreprises ;
- Insuffisances des infrastructures de base, du réseau bancaire, des structures hôtelières, ...etc.

5. Stratégies et mesures de développement des PME en Algérie :

Des stratégies et des mesures ont été prises, afin d'améliorer l'environnement dans lequel la petite et moyenne entreprise opère, souvent ces entreprises affirment que les pratiques administratives (fiscales, banques, ...etc.) constituent des entraves à leurs création, développement et leurs croissance, comme on l'a déjà signalé précédemment.

5.1. Mesures de soutien et d'accompagnement :¹

Conscients de l'importance et des enjeux qui l'entourent, les pouvoirs publics ont créé des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME, pour mieux cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises, des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, des sociétés financières spécialisées (SFS), ainsi que la mise en place de multiples instruments fiscaux et financiers. Parmi ces diverses institutions et organismes on citera:

5.1.1. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC - 1994)

Cette caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état. La caisse assure également les tâches suivantes:

- Propose un crédit sans intérêt entre deux (2) et cinq (5) millions de DA;
- Accompagnement personnel aux porteurs de projets;
- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobilière effectuée dans le cadre de la création de l'activité;

¹ Samia GHARBI, **op.cit.**

- 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.

Tableau n°10 : Présentation des principaux agrégats CNAC

Principaux agrégats	Résultats de l'exercice 2015	Bilan cumulé au 31/12/2015
Nombre dossiers déposés	17 013	377 016
Attestations d'éligibilités délivrées	15 509	246 947
Nombre d'accords bancaires	21 209	151 693
Nombre de rejets bancaires	99	8 451
Nombre de projets financés	15 449	129 814
Impact emploi	37 921	266 871

Source : CNAC

5.1.2. Agence Nationale de Soutien d'Emploi des Jeunes (1996)

L'ANSEJ se charge de plusieurs fonctions:

- Le soutien, l'orientation et l'accompagnement des jeunes entrepreneurs;
- L'aide sous différentes formes (financières et non financières);
- Le suivi des investissements et le suivi de l'application des cahiers des charges;
- L'encouragement de toute initiative vise la création et la promotion de l'emploi;
- L'accomplissement du rôle d'intermédiaire entre les banques et les différents organismes et institutions financiers et les entrepreneurs investisseurs.

Depuis sa mise en œuvre à fin Décembre 2015, le dispositif ANSEJ a permis, d'accompagner 321 079 entrepreneurs hommes contre 35 639 entrepreneures femmes soit un taux de féminisation global de 10%. La femme entrepreneure occupe une place importante des activités libérales avec 44%.

Le secteur des services, est le secteur le plus attractif pour les porteurs de projets accompagnés par l'ANSEJ depuis le lancement de ce dispositif (avec 103 401 projets) suivi du secteur de transport des marchandises avec 56530 projets, puis le secteur de l'agriculture avec 50 042 projets financés.

5.1.3. Agence Nationale de Développement des Investissements (2001)

Le rôle principal de cette agence est:

- La promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers;
- L'accueil et l'orientation des jeunes investisseurs;
- La facilitation de toute procédure administrative pour la création des entreprises;
- La garantie de bénéficier des avantages (exonération des droits et taxes);
- La sensibilisation des investisseurs étrangers potentiels.

Le bilan des déclarations d'investissement de l'année 2015 est constitué d'informations extraites de la base de données de l'ANDI affinées et corrigées en tenant compte des projets annulés.

Il est à rappeler que ce bilan ne tient compte que des projets d'investissement dans les activités de production de biens et services régis par l'ordonnance 01-03 modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement

Tableau n°11 : Projets d'investissement déclarés par origine (locaux/étrangers)

Projet d'investissement	Projets déclarés		Montant		Emplois	
	Nombre	%	Millions de DA	%	Nombre	%
Investissement locaux	7 838	98,59	1 360 269	92,32	128 379	89,57
Total investissement étranger	112	1,41	113 145	7,68	14 951	10,43
Total Général	7 950	100,00	1 473 414	100,00	143 330	100,00

Source : ANDI

5.1.4. Centres de Facilitation et Pépinières d'Entreprises :

Le programme de mise en place de structures d'appui locales prévoit la création de 62 structures soit 34 centres de facilitation et 28 pépinières d'entreprises. A fin 2015, 29 structures opérationnelles sont dénombrées, et font ressortir 16 centres de facilitation et 13 pépinières.

Le bilan des centres de facilitation s'évalue sur certains indicateurs de performances mesurables mis en place par le Ministère de l'industrie et des mines qui sont :

- Nombre d'usagers accueillis au niveau de ces structures ;
- Nombre de porteurs de projets accompagnés,
- Nombre de business plans élaborés,
- Nombre d'entreprises créées ;
- Nombre d'emplois prévus;
- Evaluation des interfaces opérationnelles des centres de facilitation avec les dispositifs existants de soutien à la création d'entreprises.

Tableau n°12 : Evolution des indicateurs de performance des centres de facilitation (2014-2015)

<i>Indicateurs de performance</i>	2014	2015
Nombre de porteurs de projets	4 733	3 158
Nombre de porteurs de projets	1 735	1 550
Nombre de business plan élaborés	245	301
Nombre d'entreprises créées	675	957
Nombre d'emplois créés	3 128	3 418

Source : MIM

A fin 2015, 13 Pépinière d'entreprise étaient opérationnelles sises dans les wilayas suivantes : Annaba, Oran, Bordj Bou Arreridj, Ghardaïa, Biskra, Khenchela, Mila, Sidi Bel Abbes, Ouargla, Batna, Adrar, El Bayadh, Oum El Bouaghi.

Le principal indicateur de performance des pépinières d'entreprises est le nombre de projets hébergés.

Les statistiques reprises dans le tableau ci-après, concernent les projets hébergés au sein des pépinières d'entreprises à fin 2015.

Selon les données recueillies auprès des 13 pépinières opérationnelles en 2015, il ressort que le nombre de projets hébergés a atteint 135 dont 84 entreprises ont été créées soit un taux de 62%. Le nombre d'emplois à créer par les 135 entreprises a atteint 397 emplois.

Tableau n°13 : Bilan des Pépinières d'entreprises

Année	2014	2015	Evolution (%)
Nombre d'entreprises hébergées	120	135	12.5
Nombre d'entreprises créées	75	84	11.2

Source : MIM

En comparaison avec les résultats enregistrés en 2014, il est relevé une évolution de 12,5% en termes d'entreprises hébergées et de 11,2% en termes d'entreprises créées.

SECTION 2: LE FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE

L'Etat algérienne a mis à la disposition des PME plusieurs sources de financement à savoir :

- Les sociétés de capital –risque ;
- Les sociétés de leasing ;

Quant au financement traditionnel à travers les banques, la place bancaire algérienne est bien structurée avec 20 établissements toutes banques confondues.

1. Le financement des PME algériennes par capital-risque :

Ce mode de financement a été lancée légalement en 2006, suite à la promulgation de la loi n° 06-11 du 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement (SCI) qui a été modifiée en 2008, puis en 2010, suite au décret exécutif n° 08-56 du 11 février 2008 relatif à cette même catégorie d'entreprises et à l'arrêté du 30 mai 2010 portant modèle d'un engagement de conservation des participations par les SCI, ses règles pratiques et son contrôle.

1.1. Définition de l'activité de capital-risque :

L'activité de capital-risque est définie en Algérie comme « la participation dans le capital social et toute opération consistant en des apports en fonds propres et en quasi-fonds propres dans les entreprises en création, en développement, en transmission ou en privatisation ».

La SCI est constituée sous la forme de société par actions dont le capital social minimum est fixé par voie réglementaire et libéré par tranche de 50% à la date de la constitution de la société et 50% selon les dispositions prévues par le code de commerce.

Le capital social minimum de la SCI à cent millions de dinars, dont la souscription à ce capital est réalisée exclusivement au moyen d'apports en numéraire ou d'acquisition d'actions.¹

¹Journal officiel de la république algérienne N° 09, décret exécutif n° 08-56 du 11 février 2008 relatif aux **conditions d'exercice de l'activité de la SCI**, articles 2 et 3, février 2008, p.07.

1.2. Les règles de prise de participation et d'emprunt d'une SCI :

Les prises de participation d'une SCI ne doivent pas excéder 15% de son capital et de ses réserves en participation en fonds propres dans une même entreprise. Comme, elles ne peuvent pas représenter plus de 49% du capital d'une même entreprise. En outre, ces prises de participations ne peuvent pas intervenir dans une société que sur la base d'un pacte d'actionnaires qui précise, notamment, sa durée de la participation dans l'investissement et ses conditions de sortie. De plus, les emprunts de la SCI sont limités à 10% de ses fonds propres nets.¹

1.3. Les intervenants du capital-risque en Algérie :

Le financement par capital-risque en Algérie est assuré notamment par les organismes suivants :

1.3.1. EL DJAZAIR ISTITHMAR :

El djazair istithmar est une société de capital investissement ayant un statut juridique de société par action, régie par la loi N° 06-11 du 24 Juin 2006 relative à la société de capital investissement. Elle a été créée le 28 décembre 2009 et elle est opérationnelle depuis le 07 juillet 2010.

C'est une filiale de deux banques publiques en l'occurrence la **BADR** (70%) et la **CNEP-Banque** (30%). Elle est agréée par le Ministère des Finances depuis le 11.05.2010, dotée d'un capital social d'un milliard (**1.000.000.000 DA**) de dinars totalement libéré.

- **Objet de la société :**

- La société de capital investissement a pour objet de prendre des participations dans le capital social des PME non cotées par des apports en **numéraires, minoritaires et temporaires**.
- L'activité de capital investissement est exercée par la société pour son **propre compte** et/ou **pour le compte de tiers** et ce à tous les stades de développement de la PME.

- **Mission de la société :**

- Mettre à la disposition des PME un produit financier leur permettant de renforcer leurs Fonds Propres (haut du bilan).

¹Journal officiel de la république algérienne N° 42, op.cit, articles 17 à 20, pp.04-05.

- Encourager la création de nouvelles entreprises et contribuer également au développement de celles existantes.
- Participer à la réussite des programmes de développement et de mise à niveau des PME initiés par les pouvoirs publics.
- Participer à la dynamisation de la Bourse d'Alger (compartiment PME).
- **les avantages du capital investissement :**
 - Le capital investisseur devient un associé et non pas un créancier de la société financée.
 - La participation au capital n'est pas adossée à aucune garantie. La rémunération du financier est basée sur les dividendes et les plus values éventuelles lors de sa sortie.
 - L'entrée du capital investisseur constitue un effet de levier pour accéder au financement bancaire.
 - Il favorise la bonne gouvernance et permet aux entrepreneurs de profiter de son expertise, son expérience en Organisation et le management, de leur carnet d'adresses,...
- **Les phases d'intervention d'El djazair istithmar :**

L'El djazair istithmar peut intervenir aux différentes phases de développement de la société, à savoir:

- Avant la création (Capital Amorçage): Preuve du concept technologique ou commercial.
- Durant la création (capital risque): Société juridiquement constituée et ayant un fort potentiel de croissance.
- Accompagner sa croissance (capital développement): Accélérer sa croissance interne ou externe.
- Maturité :
- Soit pour l'acquisition, la transmission ou la cession de la société qui s'effectue via la capitale transmission;
- Soit le capital retournement en cas de difficulté.
- **les règles de prise de participation :**
 - Ne peut financer plus de 15% de son capital dans une même entreprise;
 - Ne peut détenir plus de 49% du capital d'une même société (position minoritaire);

- Ne pourrait intervenir pour une durée supérieure à 7 ans (entrée temporaire);
- Ne peut prendre des participations dans une société que sur la base d'un pacte d'actionnaires qui précise, notamment les conditions d'entrée, de gestion et de sortie de la société.

● **les moyens d'intervention de l'El djazair istithmar:**

La société de capital investissement peut intervenir au moyen de la souscription ou de l'acquisition des :

- Actions ordinaires
- Certificats d'investissements
- Obligations convertibles en actions
- Parts sociales
- Autres valeurs mobilières assimilées aux fonds propres

● **les principales étapes de prise de participation :**

- **1ère étape** (Prise de contact) : Elle concerne le premier contact de la société avec le porteur de projet.
- **2^{ème} étape** (Présélection des projets) : L'investisseur introduit auprès d'El djazair istithmar une demande de participation ainsi que le plan d'affaires (Business Plan), l'engagement de l'El djazair istithmar est matérialisé par la signature d'un protocole d'accord (lettre d'intention) dont l'objet est de confirmer la volonté des parties de créer une société.
- **3^{ème} étape** (Présentation des dossiers) : Après l'étude détaillée du projet, le dossier est présenté au Comité d'investissement et/ou Conseil d'administration pour décision.
- **4^{ème} étape** (Formalisation de la participation) : Signature d'un pacte d'actionnaires.
- **5^{ème} étape** (Formalités de Constitution de la société) : Les deux parties entament les démarches légales de constitution de la société (établissement des statuts, formalités auprès du CNRC, Fisc, libéralisation du capital social,...)
- **6^{ème} étape** (Suivi de la participation) : Cette étape concerne le suivi des participations et ce par des visites et des reporting périodiques.

- **7^{ème} étape** (Sortie de la participation) : Elle se fait par la cession de ses actions et de ses parts sociales:
 - soit de gré à gré au promoteur (ou à d'autres promoteurs ou financiers)
 - soit par le biais de la Bourse.
- **les secteurs éligibles** : Toutes les PME de production des biens et services aux industries sont éligibles au financement de la société « El Djazair Istithmar ». Sont exclues de son financement les :
 - Sociétés exerçant une activité commerciale (vente en l'état et dans l'import) ou offrant des prestations de services aux personnes.
 - Sociétés en création ayant bénéficié d'aides de l'Etat en l'occurrence les aides aux agriculteurs, à l'habitat et les dispositifs aidés (ANSEJ et CNAC).
 - Personnes physiques (société sans personne morale).
 - Sociétés cotées en Bourse.
- **les différentes formes de sortie**

La sortie peut se faire par **l'une des trois options** suivantes :

- Le **rachat** par l'actionnaire entrepreneur de la participation du partenaire financier;
- La **cession de la majorité** du capital (de gré à gré) de l'entreprise à un opérateur industriel (du secteur) ou à un Fonds d'investissement;
- La **cession de la participation du financier** via une opération financière (IPO): 1^{ère} Introduction en Bourse ou cession "secondaire" à un autre fonds d'investissement.

1.3.2. Les Fonds d'Investissement de Wilayas (FIW) :

Les Fonds d'investissement de wilayas ont été institués par la Loi de Finances Complémentaire 2009, notamment l'art. 100. Le Conseil des ministres réuni le 22 février 2011 a décidé de confier la gestion des 48 Fonds de wilayas (dotations de 1 milliard DA) aux banques et aux sociétés activant dans les prises de participations : la FINALEP, la SOFINANCE et el djazair istithmar. Les deux restantes (la banque extérieure d'Algérie et la banque nationale d'Algérie) seront chargées de gérer ces fonds en attendant la création de leurs deux filiales spécialisées dans le capital-risque.

Le tableau suivant relate les FIW par société de gestion et par wilayas :

Tableau n°14 : les FIW par société de gestion et par wilayas

les Sociétés Gestionnaires (Nombre des Fonds gérés)	Liste des wilayas
El Djazair Istithmar (16 Fonds)	Alger/ A.Defla/ A.Temouchent/ Annaba/ Biskra/ Constantine/ Guelma/ Illizi/ Khenchla/ Média/ Ouargla Relizane/ Souk Ahras/ Tamanrasset/ Tébessa/ Tlemcen
SOFINANCE (06 Fonds)	Batna/ Bejaia/ Blida/ Oran O/ Bouaghi/ Tialet
FINALAP (06 Fonds)	El Bayadh/ Jijel/ Sétif/ Sidi Bel Abbes/ Skikda/ Tipaza
Banque Nationale d'Algérie (10 Fonds)	Adrar/ Béchar/ Boumerdes/ Bouira/ El Taref/ Mila Mostaganem/ Naâma/ Tindouf/ Mascara
Banque Extérieure d'Algérie (10 Fonds)	B.B.Arréridj/ Chlef/ Djelfa/ El Oued/ Ghardaia/ Msila/ Saida/ Tissemsilt/ Tizi Ouzou/ Laghouat

Source : élaborer par nous même

• **les conditions d'intervention sur FIW :**

- Ticket d'Intervention : Max. 50 millions DA et sans que la participation dépasse 49% du capital de la société partenaire.
- Durée de la Participation: 5 ans
- Signature d'un pacte d'actionnaires définissant les règles d'entrée, de gestion et de sortie de la société.
- La nature du projet (faisabilité technique, marché, valeur ajoutée,...) ;
- La qualité du "Business plan" (rentabilité économique et financière à MT) ;
- Les compétences techniques et managériales des promoteurs ;
- La création d'emploi ;
- L'intérêt du projet pour le développement économique et social de la wilaya;
- La préservation de l'environnement.

- **les PME éligibles au « FIW »**

Sont éligibles au financement par des prises de participations, les PME répondant à ce qui suit:

- Fabriquer des biens ou offrir des services inexistantes en Algérie.
- Contribuer à la réduction des importations et l'accroissement des exportations hors hydrocarbures.
- Créer une forte valeur ajoutée
- Utiliser des ressources et des matières premières locales.
- Participer dans la réduction du chômage notamment parmi les jeunes issus des centres de formation et des universités.
- Contribuer à l'équilibre régional et au développement local.
- Activer dans l'économie du savoir (NTIC) et des énergies renouvelables.
- Activer dans des industries respectant l'environnement.

Enfin, il y a lieu de signaler l'existence d'autres organismes de capital-risque qui jouent un rôle important en matière de financement des PME algériennes par capital-risque à savoir :

- **FINALEP** : société par actions mixte : Algéro-Européenne (1991) ;
- **SOFINANCE** : Etablissement financier public créé en (2001) ;
- **ASICOM** : société Algéro-Saoudienne d'investissement (2008) ;
- **FNI** : Le fonds national d'investissement (2009).

1.4. Les contraintes liées à la pratique du capital-risque en Algérie :

L'activité de capital-risque en Algérie, est confrontée à plusieurs contraintes que nous résumons dans les éléments suivants :

- Le manque de mécanismes de sortie de capital. En effet, en l'absence d'un marché financier dynamique et liquide, le capital-risqueur ne dispose pas d'assez de choix pour la cession de ses parts sociales et se retrouve obligé de négocier parfois en position de faiblesse sa sortie avec les associés.
- Le problème des mentalités et de la culture d'entreprise. La majorité des PME algériennes se caractérisent par un actionnariat familial de type société à responsabilité limitée ou société en nom commun et sont réticentes à

l'ouverture de leur capital à des partenaires extérieurs. Ce qui les pousse à choisir d'autres sources de financement notamment l'endettement.¹

- Le manque de mécanismes de garantie sur l'activité de capital-risque en Algérie, dont la couverture des risques encourus par cette activité est une pratique indispensable pour sa promotion.

2. Le financement des PME algériennes par Les sociétés de crédit-bail :

Plusieurs sociétés sont implantées en Algérie et se sont spécialisées plus particulièrement dans ce mode de financement que nous développons ci-dessous :

2.1. Société National de Leasing (SNL)² :

SNL est une société de leasing créée en juillet 2010, avec un capital de **3 500 000 000 DA** détenu à parts égales (50% - 50%) par les deux banques actionnaires (**BDL** et **BNA**), sur orientation des pouvoirs publics pour diversifier les instruments de financement, elle contribue au développement du secteur de la **PME** et **professions libérales** en Algérie. La **SNL** est présente sur tout le territoire national à travers les espaces dédiés, au niveau des agences de la **BDL / BNA** :

Tableau n°15 : la SNL sur le territoire national

Centre	Est	Ouest	Sud
-Agence BDL Zéralda	-Agence BDL Sétif	-Agence BDL Oran	-Agence BDL
-Agence BDL Hussein Dey	-Agence BDL	-Agence BNA	Ghardaia
-Agence BNA Cheraga	Constantine	Tlémcen	-Agence BNA
-Agence BNA Blida			Ouargla
-Agence BDL Tizi Ouzou			-Agence BNA Adrar

Source : SNL

La SNL offre, dans une large mesure, les mêmes produits que ses homologues privés à savoir le financement de l'acquisition ou le renouvellement du matériel de bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique, des équipements industriels de production et de transformation, des véhicules légers et lourds destinés aux transports de marchandises et des voyageurs, des équipements médicaux, des équipements de

¹http://www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar_belaid.pdf (dernière consultation le 26/12/2013).

²<http://www.snl.dz> (dernière consultation le 16/02/2017).

tourisme ainsi que le financement des équipements de télécommunication, de bureautique, d'informatique, de maintenance et de nettoyage.

2.2. IJAR Leasing Algérie (ILA) ¹:

IJAR Leasing Algérie **ILA**, est une société de Crédit-bail, au capital Social de **3 500 000 000 DA** créée en Mars 2013 par le biais d'un partenariat entre la **Banque Extérieure d'Algérie (BEA)**, et la **Banco Espirito Santo (BES)** Portugal, destinée aux **PME/PMI** ayant un besoin de support financier pour l'acquisition de biens mobiliers et immobiliers.

La banque algérienne détiendra **65%** du capital social de départ de cette société. La BES, seconde plus grande institution financière privée au Portugal en termes d'actifs nets, disposera quant à elle de **35%** du capital.

Depuis son démarrage, **ILA**, dont l'activité concerne l'acquisition d'équipements neufs dans divers secteurs comme le transport, l'industrie, l'immobilier, l'hôtellerie, la santé et le BTPH en leur offrant un financement global jusqu'à 100 % et à des conditions très compétitives, a déjà engagé près de 50% de son capital en prêts aux entreprises.

2.3. El Djazair Idjar (EDI) ²:

Etablissement financier de crédit bail, agréé par la Banque d'Algérie le 02 août 2012, ayant un capital social de **3.500.000.000 DA** réparti entre:

- **CPA: 47%**
- **BADR : 47%**
- **ASICOM (Société Algéro-Saoudienne d'Investissement) : 6%**

La création d'El Djazair Idjar s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre des business plans des actionnaires qui intègrent la volonté des pouvoirs publics à créer un climat favorable pour l'émergence et le développement de la PME, et dont l'objectif est d'accompagner les entreprises et leur offrir des financements adaptés et appropriés à leur croissance.

¹ www.bea.dz/ila.html (dernière consultation le 16/02/2017).

² <http://www.lexpressiondz.com/actualite/166182-el-djazair-idjar-spa-lancee.html> (dernière consultation le 31/01/2017).

El Djazair Idjar a lancé l'activité de leasing mobilier en 2013, pour la première année d'activité l'Etablissement a enregistré un total engagement qui dépasse les 1.2 Milliard de DA dans les différents secteurs d'activité. Quant au leasing immobilier il sera opérationnel à partir de 2015.

Les entreprises éligibles au financement d'El Djazair Idjar sont:

- Entreprises de droit Algérien et professionnel.
- Secteurs nécessitant des équipements standards.
- Ayant au moins deux (02) années d'activité en extension ou en développement.

Les conditions générales de financement arrêtées par El Djazair Idjar sont:

- Financement total de la demande.
- Durée de location de 3 à 5 ans.
- Premier loyer majoré de 10% à 20% maximum (sauf l'activité de transport est de 30%maximum).
- Valeur résiduelle de 1%.
- Anticipation de remboursement après paiement de 50% du financement.
- Fréquence des loyers : mensuels et trimestriels.

2.4. Maghreb Leasing Algérie (MLA) ¹:

Maghreb Leasing Algérie est un établissement financier spécialisé dans le crédit-bail (leasing), créé en 2006 sous la forme juridique d'une SPA dotée d'un capital social de **3.500.000.000 DA**. Le projet **MLA** est né suite à l'initiative de Tunisie Leasing Groupe (TLG) forte de plus de 32 ans d'expérience dans le domaine du leasing en Tunisie, et avec le concours de son actionnaire de référence AMEN Group.

Le capital de MLA est détenu par huit (08) actionnaires selon la répartition suivante :

Tableau n°16 : Les actionnaires MLA

Actionnaire	Quote part
AMEN BANK	53.8884%
TUNISIE LEASING	18.7196%
IFC (International Finance Corporation)	10.1000%
PROPARCO (Institution Financière de Développement)	8.3333%
FMO (Netherlands Development Finance Company)	7.4655%
CFAO (Compagnie Française de l'Afrique Occidentale)	1.4931%
Ahmed Abdelkefi	0.0001%
Ahmed Karm	0.0001%

Source : MLA

¹ <http://www.mlaleasing.com> (dernière consultation le 31/01/2017).

La société a pour objet, le financement des opérations de leasing portant sur des biens mobiliers à usage industriel et professionnel aux profits des **PME** tels que :

- matériel de transport et véhicules utilitaires.
- machines-outils.
- matériel de travaux publics & bâtiments, matériel de manutention.
- équipements médicaux.
- matériel informatique et bureautique.

2.5. La SOFINANCE¹:

Nous l'avons déjà présenté comme une société de capital-risque qui active également comme une société de crédit-bail. Ce dernier est surtout adapté aux activités des bâtiments, des travaux publics et de l'hydraulique, des transports et de l'industrie.

2.6. Arab Leasing Corporation (ALC)² :

Créée en octobre 2001, cette société est la première société privée de crédit-bail à s'établir en Algérie. Ses produits de financement en crédit-bail concernent les types suivants :

- financement de tout matériel de travaux publics et des professionnels du bâtiment,
- financement de tout matériel roulant,
- financement des équipements médicaux et des biens d'exploitation à usage personnel,
- financement des locaux professionnels et des fonds de commerce,
- financement des véhicules à destination des petites entreprises commerciales de distribution, des sociétés de services, d'artisans professionnels et de professions libérales.

¹<http://www.sofinance.dz> (dernière consultation le 10/01/2017).

²<http://www.arableasing-dz.com> (dernière consultation le 10/01/2017).

2.7. La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)¹ :

la SRH est un établissement financier créé en 1997, qui a le statut d'une entreprise publique économique, son objectif principal est le refinancement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés. En outre, cette société a demandé et obtenu l'autorisation d'élargir son objet social pour effectuer des opérations de crédit-bail immobilier en septembre 2011. Ces dernières visent à diversifier les ressources de financement pour les entreprises de type PME et s'adressent à ceux qui désirent investir directement dans un bien immobilier à usage industriel, professionnel et commercial, assorti d'une promesse de vente.

3. Le Financement Bancaire en Algérie:

Le secteur bancaire algérien composait de 20 banques dont 6 banques publiques constituant des sources de financement pour les PME et sont présentées dans ce qui suit :

3.1. Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) :

Le CPA a été créé le 29 décembre 1966, pour mission de promouvoir le développement du bâtiment et des travaux publics, des secteurs de la santé et du médicament, du commerce et de la distribution, de l'hôtellerie et du tourisme, des médias et des PME.

3.2. La Banque de Développement Local (BDL) :

Créée à partir de la restructuration du CPA en 1985 et dotée de son autonomie financière en 1989, la BDL se positionne aujourd'hui sur le marché bancaire algérien comme étant la banque des PME, des professions libérales et des particuliers.

3.3. La Banque Nationale d'Algérie (BNA)² :

La BNA est la première banque commerciale nationale créée le 13 juin 1966, elle exerce toutes les activités d'une banque universelle et elle est chargée également, du financement de l'agriculture et de la promotion du monde rural. Cette banque contribue au financement des PME publiques et privées, relevant de tous les secteurs d'activité (industrie, commerce, bâtiments et travaux publics, service, transport, corps médical,

¹<http://srh-dz.org> (dernière consultation le 18/02/2017).

²<http://www.bna.dz/pme.html> (dernière consultation le 17/01/2017).

tourisme, hôtellerie et agriculture) par la mise en place d'une panoplie de crédits qui répondent aux besoins spécifiques de chacune d'entre elles.

3.4. La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) ¹ :

Créée en 1967, elle a pour objet de faciliter et de développer les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde. En matière de financement des PME, cette banque propose d'une part, des crédits d'investissement destinés aux créations d'entreprises et aux équipements de production et d'autre part, elle accorde des crédits d'exploitation afin de financer les besoins de trésorerie et de remédier à des insuffisances temporaires de capitaux.

3.5. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ² :

La BADR est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982, elle a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. En plus des crédits d'investissement et d'exploitation classiques, cette banque met à la disposition des PME des crédits spécifiques qui la distinguent des autres banques tels que : les crédits-bails mobiliers pour l'acquisition de machines agricoles ainsi que des crédits d'investissement intitulés « ETTAHADI ».

3.6. La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP-banque) ³ :

Créée le 10 août 1964 sur la base du réseau de la caisse de solidarité des départements et des communes d'Algérie et ayant pour mission principale la collecte de l'épargne, cette caisse, a changé de statut en obtenant son agrément en tant que banque et devient la CNEP-banque en Avril 1997. De ce fait, elle pouvait effectuer toutes les opérations bancaires à l'exclusion des opérations du commerce extérieur. Par la suite, la CNEP-banque a connu un repositionnement stratégique en 2011 fixant son champ d'intervention en matière de financement des particuliers, de la promotion immobilière et des entreprises.

¹<http://www.bea.dz/pmepmi.html> (dernière consultation le 17/01/2017).

²<http://www.badr-bank.dz/?id=services> (dernière consultation le 17/01/2017).

³www.cnepbanque.dz (dernière consultation le 19/01/2017).

3.7. Les Banques Privées Algériennes (voir annexe 11):

- La Banque Nationale de Paris (Bnp) Paribas El Djazaïr ;
- Arab Banking Corporation Algeria (ABC-Algeria) ;
- The Housing Bank for Trade and Finance Algeria ;
- La Banque Al Baraka d'Algérie ;
- La Société Générale Algérienne ;
- Gulf Bank Algeria ;
- Fransa Bank el Djazair ;
- HSBC Algeria ;
- Al Salam Bank Algeria ;
- Citibank Algerie ;
- Natixis Algerie ;
- Arab Bank Algeria ;
- Trust Bank Algeria ;
- Crédit Agricole Corporate and Investment Bank (CACIB).

SECTIONS 3 : LES MECANISMES DE GARANTIE EN ALGERIE

Nous allons présenter dans cette section les mécanismes de garantie créés par l'Etat Algérienne pour promouvoir et faciliter l'accès au financement bancaire des PME à savoir le : FGAR et la CGCI-pme.

1. Fonds de Garantie des Crédits d'Investissement aux PME (FGAR)¹ :

Le FGAR a été créé par le décret N° 02-373 du 11/11/2002 en application de la loi d'orientation 01/18 pour la promotion de la PME. Il est placé sous la tutelle du ministère de la PME et de l'Artisanat, il est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Ce fonds dispose d'un capital de 1,10 milliard DA souscrit et libéré par l'État (0,1 milliard DA est alloué pour la mise en place du FGAR et 1 milliard DA pour l'exploitation du Fonds).

Le FGAR est opérationnel depuis Avril 2004, il revêt une importance particulière car sa mission principale est la facilitation aux PME l'accès aux financements des projets d'investissements par l'octroi de la garantie financière et d'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME.

En 2009, le Fonds a obtenu la qualité de la garantie d'État afin de renforcer sa position de garant (Loi de finance complémentaire 2009).

1.1. Finalité et objectifs du Fonds :

Le FGAR a été mis en place par l'Etat en vue de faciliter aux PME l'accès aux crédits d'investissement, à travers la mise en place des garanties pour la couverture des crédits octroyés par les banques ou les établissements financiers dont l'objet est de financer:

- La Création d'entreprises.
- La Rénovation d'équipements.
- L'Extension ou le développement d'activité.
- Et les prises de participation.

¹ <http://www.fgar.dz> (dernière consultation le 02/01/2017).

Le Fonds qui assure également la fonction de conseil et d'assistance technique aux promoteurs porteurs de projets, a pour rôle d'œuvrer en priorité à promouvoir les PME :

- Créatrices de biens ou de services inexistants en Algérie;
- Génératrices de forte valeur ajoutée aux produits fabriqués;
- Usant de technologie innovatrice ou de savoir-faire;
- Usant de ressources naturelles disponibles en Algérie et favorisant la transformation de matières premières locales ;
- Participant à la réduction des importations et/ou à l'accroissement des exportations ;
- Créatrice d'emplois et faisant appel aux compétences de jeunes diplômés des centres de formation de métiers, d'écoles techniques et d'universités notamment dans les régions en surplus de main-d'œuvre.

Par ses statuts, le FGAR a aussi l'habilité de garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales (Fonds MEDA).

1.2. Capacité d'engagement du Fonds:

Doté initialement d'un capital de 1,01 milliards de dinars, détenues en intégralité par le trésor public, le Fonds a bénéficié en 2013 d'une dotation supplémentaire de 300 millions de dinars soit une capacité d'engagement de 6,94 milliards de dinars correspondant à un coefficient multiplicateur de 5.

Outre la dotation du trésor, le Fonds a été le principal bénéficiaire du dispositif de couverture financière MEDA, d'un montant de 1,4 Milliards de Dinars mis en place par la Délégation de la Commission Européenne dans le cadre du programme de mise à niveau des entreprises « PME I », correspondant à une capacité d'engagement supplémentaire de 13,18 milliards de dinars au 31/12/2015, calculée sur la base d'un coefficient multiplicateur de 8.

Le tableau suivant relate les capacités d'engagement du FGAR :

Tableau n°17 : Capacité d'engagement FGAR 2015

U : Milliards de Dinars

Les dotations FGAR	Montant	Coefficient multiplicateur	Capacité d'engagement	plafond de la couverture
Fonds propres	1,31 MDA	5 ¹	6,94 MDA	50 m DA ²
MEDA	1,4 MDA	8	13,18 MDA	250 m DA

Source : FGAR

1.3. Principales étapes du cheminement de la demande de garantie :

Les principales étapes sont résumées comme suit :

- **1^e étape :** Rencontre du promoteur avec le FGAR et présentation sommaire de son projet.
- **2^e étape :** Lettre d'accusé de réception confirmant ou non l'éligibilité du projet, aussi un plan d'affaires développé selon les exigences du FGAR est demandé.
- **3^e étape :** Analyse du Plan d'affaires et autres documents.
- **4^e étape :** Lettre d'ouverture de dossier, préparée par le FGAR et acheminée à l'entreprise.
- **5^e étape :** Comité des Engagements du FGAR pour l'approbation ou non du dossier.
- **6^e étape :** Lettre d'offre de garantie du FGAR à la PME (accord de principe en attendant l'accord de la banque pour le financement).
- **7^e étape :** Convention de prêt (Banque à la PME).
- **8^e étape :** Certificat de garantie du FGAR à la Banque.

¹ Durant l'exercice 2015, et afin d'améliorer la capacité d'engagements du FGAR, il a été décidé par le Conseil d'Administration, l'augmentation du coefficient multiplicateur des engagements sur fonds propres du Fonds, qui sera désormais fixé à huit (8) au lieu de (5) applicable à compter du 01/01/2016.

² Aussi afin d'améliorer l'attractivité du Fonds, il été décidé par résolution du Conseil d'Administration, l'augmentation du plafond de la couverture sur fonds propres du FGAR à 100 000 000 DA au lieu de 50.000.000 DA. Une décision qui entrera en vigueur en janvier 2016.

1.4. Fonctionnement de la garantie FGAR :

Le Fonds peut être sollicité, directement par les promoteurs souhaitant contracter un crédit d'investissement, ou par l'intermédiaire des banques partenaires réalisant des opérations de financement bénéficiant aux PME.

A l'issue d'une étude de faisabilité des opérations d'investissements projetées par les promoteurs, le Fonds s'engage, en fonction des besoins en garantie exprimés par les PME et en fonction de la qualité des projets, à partager le risque crédit avec les établissements financiers à hauteur d'un taux de couverture variant de **10 à 80%** du montant du crédit octroyés aux PME, dans une limite de **50 millions de Dinars**¹.

Destinés exclusivement à couvrir les crédits d'investissement des PME en développement, la couverture sur fonds MEDA est fixée à un taux de **60 %** plafonné à **250 Millions de Dinars** en valeur absolue.

1.5. Modalités de garantie :

- Le pourcentage de la garantie se situe entre 10 à 80% du crédit bancaire. Ce pourcentage est établi pour chaque dossier de demande de garantie selon le coût et le risque du projet ;
- Le montant minimal de la garantie par entreprise est de 5 millions DA et le montant maximum est de 50 millions DA;
- Durée maximale de la garantie : 7 ans (crédit classique) et 10 ans (leasing mobilier);
- Une commission d'étude est fixée par le FGAR pour la couverture des frais d'étude du dossier d'un montant de 20 000,00 DA en hors taxes ;
- Une commission d'engagement sous forme de prime unique calculée annuellement sur la base de l'encours de la garantie et payable en une seule fois à la délivrance du certificat de garantie, selon la tarification suivante :
 - 1% par an du montant de l'encours de la garantie du crédit d'investissement ;
 - 0,50% du montant l'encours de la garantie du crédit bail.
- Pour pouvoir bénéficier de cette garantie le projet doit être soit:
 - La création d'une nouvelle activité économique;

¹ 100 millions de Dinars à partir de 2016.

- Le développement et l'extension d'une activité économique existante;
- Le renouvellement des équipements de l'entreprise ;
- La prise de participation.

1.5.1. Modalités d'indemnisation¹:

Le paiement de l'indemnisation s'effectue en deux versements :

- Le 1^{er} versement : 40% de la garantie consentie (15 j ouvrables) à compter de la mise en jeu de la garantie ;
- Le 2^{ème} versement : le solde de l'indemnité après constat de l'épuisement des recours utiles.

1.5.2. Exclusions d'éligibilité au dispositif FGAR :

Sont exclus du dispositif FGAR :

- Les projets initiés par une entité ne répondant pas à la définition de la PME telle que décrite dans la loi de la promotion des PME ;
- les entreprises œuvrant exclusivement dans le Commerce ;
- Les projets susceptibles de porter atteinte à l'environnement et ou à l'écosystème.
- Les opérations de refinancement d'anciennes dettes.

1.6. Activité du Fonds :

1.6.1. Situation cumulée depuis la création du fonds au 31/12/2015:

Depuis sa création, le Fonds a garanti 625 projets de PME en création pour 53,38 Mds de DA et 924 autres PME en extension pour 79,97 Mds de DA

Tableau n ° 18 : Activité du FGAR depuis sa création au 31/12/2015

U : Milliard de DA

projet création		projet développement		Total	
Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
625	53,38	924	79,97	1549	133,35
40%	40%	60%	60%	100%	100%

SOURCE FGAR

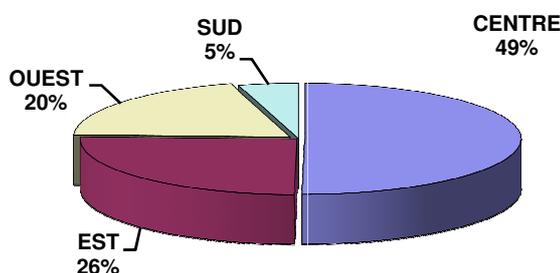
¹ Document FGAR, mise en jeu de la garantie FGAR et modalités d'indemnisation.

La majorité des projets d'investissement garantis depuis 2004 sont de type extension (60% des projets garantis par le FGAR).

Le montant global cumulé des garanties octroyées d'avril 2004 au 31 Décembre 2015, est de 133,36 Mds de DA dont 86,36 Mds de DA en engagements définitifs.

❖ **Répartition des accords de garantie du FGAR par région.**

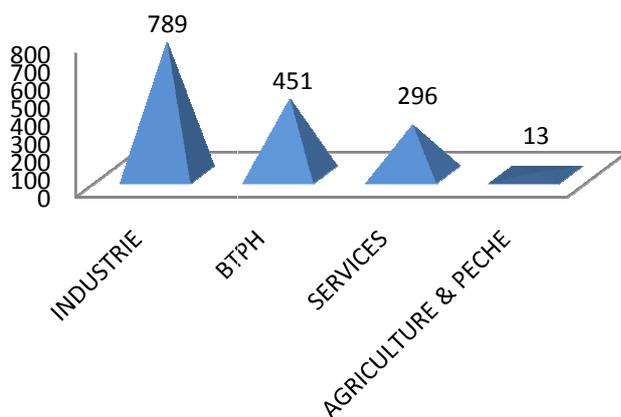
Graphe n° 13: Répartition des accords de garantie par région



La répartition géographique du portefeuille dossiers garanties au 31/12/2015, demeure toujours concentré sur la région CENTRE du pays avec 762 projets, suivie par la région EST avec 400 projets telle qu'illustrée par le graphe.

❖ **Répartition des accords de garantie par secteur d'activité.**

Graphe n °14: Répartition des accords par secteur d'activité



Le portefeuille FGAR est dominé par le secteur INDUSTRIEL avec 789 projets garantis, suivie du secteur du BTPH avec 451 projets et le secteur des SERVICES avec 296 projets comme présenté par le graphe

1.6.2. Situation de l'exercice 2015:

❖ Accords de garantie.

Au cours de l'exercice 2015, le FGAR a statué favorablement sur deux cent trente et un (231) demandes de garantie, soit une baisse de l'ordre de 18 % par rapport à l'exercice 2014 et un taux de réalisation de 85% de l'objectif fixé pour l'année 2015, arrêté à deux cent soixante-dix 270 accords.

❖ Répartition des accords par montant de crédit et engagement:

Le FGAR a donné son accord pour la garantie de 231 crédits totalisant un montant global de 13 121MDA, couverts à un taux moyen de 52% soit 6 809 MDA et répartis par tranche de crédit comme suit :

Tableau n°19: Répartition des accords par montant de crédit et Engagement

U=Millions de DA

Tranche de crédit	Nombre de crédit	Montant du crédit	Montant de la garantie	Taux moyen de couverture
5- 62,5 *	172	3895	2 359	60%
%	75%	30%	35%	
62,5 -500	59	9 226	4450	48%
%	25%	70%	65%	
Total	231	13 121	6 809	52%

Source FGAR

* ce montant (62,5 MDA) représente le seuil du crédit permettant une intervention maximale du FGAR soit 80% soit une garantie plafond de 50 MDA.

Le portefeuille FGAR est dominé en nombre par les crédits inférieurs à 62,5 MDA avec 172 accords de garantie, néanmoins les 59 accords dont le crédit est supérieur à 62,5 MDA représentent à eux seuls 70% du montant global des crédits ainsi que 65% du montant des offres de garantie.

❖ **Répartition des accords de garantie par nature du projet.**

Le tableau suivant décrit la participation du FGAR dans la création et le développement des PME durant l'exercice 2015.

Tableau n°20 : Répartition des accords de garantie par nature du projet

U=MDA

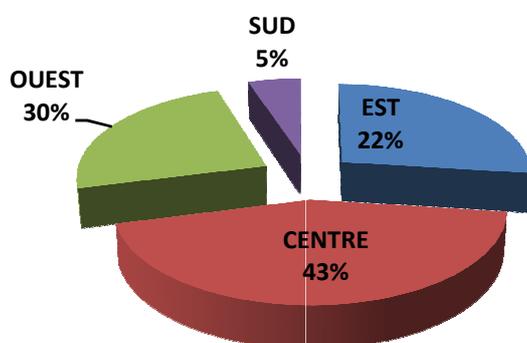
Items	Création	Extension
Nombre des garanties accordées	231	
	84	147
Montant des crédits sollicités	4598	8522
Montant des garanties accordées	1 742	5066
Taux moyen de la couverture	38%	60%
Montant moyen de la couverture	21	35

Source FGAR

On notera que le nombre de demandes de garantie et l'engagement du Fonds relatifs aux projets de création demeurent moins importants que celui des dossiers garantis en phase d'extension, avec un taux de couverture moyen du risque création de 38 %, contre une couverture moyenne des crédits de développement de 60%.

❖ **Répartition des accords de garantie par région.**

Graphe n° : 15 répartition géographique des accords de garantie

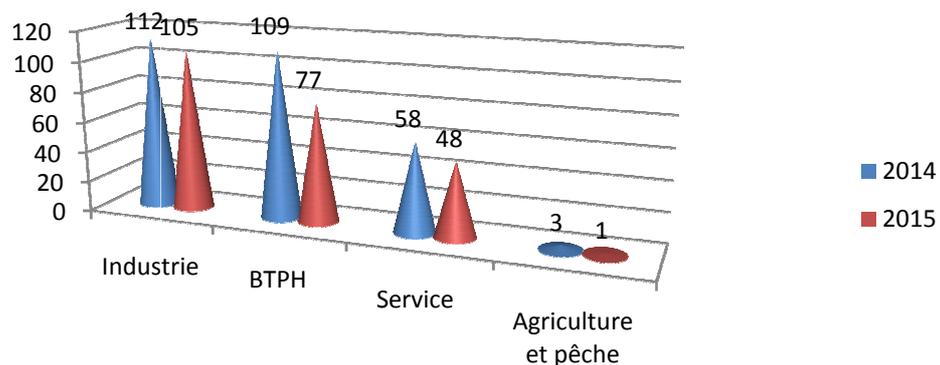


Pour ce qui est de la répartition géographique des accords de garantie, l'activité du fonds durant l'exercice 2015 suit la même courbe tracée depuis le démarrage de l'activité du FGAR, caractérisée par une concentration des projets dans la région du centre avec 105 accords de garanties soit 43 % du portefeuille, provenant principalement de la wilaya d'Alger (53 projets garantis) et la wilaya de Tizi-Ouzou (25 projets garantis). Le graphe suivant retrace la répartition géographique des garanties accordées durant l'exercice 2015.

❖ Répartition des accords de garantie par secteur d'activité.

Les garanties délivrées durant l'exercice 2015, connaissent une prédominance du secteur industriel avec 105 projets garantis, en deuxième position le BTPH avec 77 projets garantis. Le graph suivant fait ressortir la répartition des offres de garantie par secteur d'activité en 2014 et 2015.

Graph n°16 : Répartition des accords de garantie par secteur d'activité



L'intervention du FGAR dans le secteur de l'agriculture reste faible, cet état de fait est justifié par l'existence d'un fonds de garantie dédié principalement à cette vocation en l'occurrence le « Fonds de Garantie Agricole » doté de 20 milliards de dinars de capital, géré par la CGCI-pme.

2. La Caisse de Garantie de Crédit d'Investissement (CGCI-PME) :

La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement par abrégé CGCI-Pme, est une société par actions régie par le code de commerce et le décret présidentiel N° 04-134 du 19/04/2004 portant statut de la caisse. Créée à l'initiative des pouvoirs publics pour offrir aux banques une meilleure garantie aux crédits octroyés aux PME et ainsi soutenir la création et le développement de ces dernières en leur facilitant les conditions d'accès au crédit, en protégeant les banques des pertes potentielles subites par suite de l'insolvabilité déclarée ou présumée, de l'entreprise bénéficiaire d'un crédit d'investissement ou d'un crédit-bail productifs de biens et de services.

Elle est dotée d'un capital social autorisé de 30 milliards DA, souscrit à concurrence de 20 milliards DA, réparti comme suit:

- 60 % détenus par le Trésor Public ;
- 40 % détenus par les 6 banques publiques : BNA, BEA, CPA, BADR, CNEP-Banque et BDL.

Ses fonds propres en font une institution de premier ordre en termes de capacité d'engagement, aussi, ses statuts l'autorisent à contracter des engagements à hauteur de 12 fois ses fonds propres (coefficient multiplicateur), soit 240 milliards de DA.

Avec cette capacité d'engagement, la Caisse a pour objet de garantir, aux banques et aux établissements financiers, même non actionnaires, les remboursements d'emprunts bancaires contractés par les 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 d'incidents de remboursement.

2.1. Les conditions générales de la garantie CGCI-pme :

2.1.1. Les critères d'éligibilité

Le crédit d'investissement ou le crédit-bail, éligibles à la garantie de la Caisse, doivent respecter les critères d'éligibilité qui sont en nombre de trois :

- **L'entreprise**

Le crédit d'investissement éligible à la garantie de la Caisse, est celui accordé aux Petites et Moyennes Entreprises telles que définies dans la loi d'orientation sur la promotion de PME, vérifiant les critères suivants :

- Entreprise appartenant à tous les secteurs d'activité à l'exception des :
 - Projets dont le montage financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'Etat « le secteur de l'agriculture, le secteur de la pêche... » ;
 - activités commerciales;
 - crédits à la consommation.
- Entreprise dont le chiffre d'affaires annuel hors taxes est inférieur à 2 milliards de DA, et dont le total bilan annuel n'excédant pas 500 millions de DA ;

- Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

- **Le crédit**

Les crédits acceptables à la garantie de la Caisse sont :

- Le crédit à l'investissement corporel (mobilier, immobilier, équipement, aménagement) dont la durée de remboursement initiale est égale ou inférieure à sept ans, période de différé incluse ;
- Le crédit-bail mobilier et immobilier dont la durée de remboursement initiale ne peut excéder dix (10) ans.

La quote-part du crédit éligible à la garantie est plafonnée à 250 millions de DA pour un montant maximum du crédit de 350 millions de DA.

- **Les sûretés**

Seules les opérations de crédits d'investissement prévoyant une prise de sûretés (réelles et/ou personnelles) sont éligibles à la garantie de la Caisse et qui seront recueillies par l'établissement de crédit.

2.1.2. La mise en place de la garantie :

La demande de garantie doit être transmise à la Caisse dans les quatre vingt dix (90) jours qui suivent la décision d'octroi du crédit, accompagnée d'une copie du dossier de crédit. La Caisse informe l'établissement de crédit de sa décision dans un délai de trente (30) jours ouvrables suivant la date de réception de la demande de garantie. Deux cas sont possibles :

- En cas d'accord, la Caisse adresse à l'établissement de crédit une notification de garantie ;
- En cas de refus, une décision motivée est notifiée à l'établissement de crédit.

2.1.3. La quotité, la prime et la commission d'engagement :

- **La quotité garantie**

La couverture du crédit porte sur les échéances en principal et intérêts dus, au prorata de la quotité couverte, ainsi le niveau de couverture de la créance impayée est arrêté comme suit :

- 80% lorsqu'il s'agit d'un crédit accordé à une entreprise en création;

- 60% lorsqu'il s'agit d'un crédit accordé à une entreprise en extension d'activité ou en développement ou dont l'objet du crédit est le renouvellement de l'équipement.

- **La prime de garantie et la commission d'engagement**

Les primes de couverture du risque sont dues par l'entreprise bénéficiaire du crédit garanti et perçues par l'établissement de crédit et viré au compte de la Caisse. Le montant de la prime est égal au produit de son assiette, représenté par l'encours en principal majoré des intérêts dus, par un taux de la prime égal à 0,5% de l'encours du crédit garanti. Elle peut être payé annuellement ou en flat.

Par ailleurs, une commission d'engagement sur les crédits garantis introduits par les établissements de crédit non actionnaires de la Caisse est prévue et est, actuellement de l'ordre de 0,1% de principal.

2.1.4. La mise en jeu de la garantie :

Le sinistre se traduit par la réalisation du risque garanti et donc, l'insolvabilité présumée ou déclarée de l'entreprise bénéficiaire. La garantie de la Caisse est ainsi mise en jeu dans les conditions prévues, notamment :

- La défaillance de remboursement du crédit octroyé par l'établissement de crédit et garanti par la Caisse ;
- La faillite ou règlement judiciaire.

2.1.5. Le recouvrement de la créance et réalisation des sûretés :

La garantie de la Caisse couvre, le montant du capital restant du à la date de mise en jeu de la garantie et les intérêts échus et non honorés à cette date, conformément à l'échéancier de remboursement du crédit. Le décompte de l'indemnité se fait sur la base du taux de couverture calculé (quotité).

L'établissement de crédit prend toutes les mesures utiles en vue du recouvrement de la totalité de la créance due, à défaut de quoi, la garantie est déchu. La Caisse est tenue informée du déroulement de la procédure de recouvrement et reçoit un état annuel

des recouvrements obtenus. Ces derniers seront répartis entre l'établissement de crédit et la CGCI au prorata des risques encourus.

2.1.6. Les Fonds gérés par la CGCI-pme :

- **Le Fonds MEDA :**

A la fin du programme MEDA, en décembre 2009, le Ministère de la PME et la délégation de l'Union Européenne ont procédé à la rétrocession, au bénéfice de la Caisse, d'une quote-part du fonds de couverture des garanties financières pour un montant de 486 millions de DA.

- **Le Fonds de Garantie Agricole (FGA) :**

Le Fonds de Garantie Agricole (FGA), créé pour couvrir les financements accordés par la BADR banque au secteur de l'agriculture, est opérationnel dès le début de l'année 2012. Cette mesure est consacrée dans l'article 36 de la loi des finances complémentaire pour 2011 qui permet à la Caisse de garantie des crédits d'investissement (CGCI-Pme) de gérer, par délégation, des fonds de garantie spécialisés.

Le FGA est doté d'une enveloppe de 20 milliards DA, a fin de couvrir les crédits que la BADR a octroyé aux exploitations agricoles, agriculteurs, éleveurs et autres entreprises intervenant dans la production, la transformation et les services agroalimentaires. Cette couverture de prêts concerne les opérateurs exerçant à titre individuel ou organisés en coopératives, groupements professionnels, associations ou fédérations.

2.2. L'activité de la Caisse au 31/12/2015 :

Le portefeuille de garanties de la CGCI a enregistré **284** garanties octroyées contre 223 garanties en 2014. L'encours du portefeuille de garanties représente un nombre total de garanties accordées et notifiées de 741 Toutefois, la production réelle de la Caisse au 31-12-15 est de l'ordre de **1 548 garanties octroyées** en y incluant les

garanties annulées pour divers motifs auxquelles s'ajoutent les expirations de garanties et les sinistres déclarés.

La Caisse a reçu et traité globalement, depuis le démarrage effectif de son activité, **2 365 dossiers** de garantie au 31-12-2015.

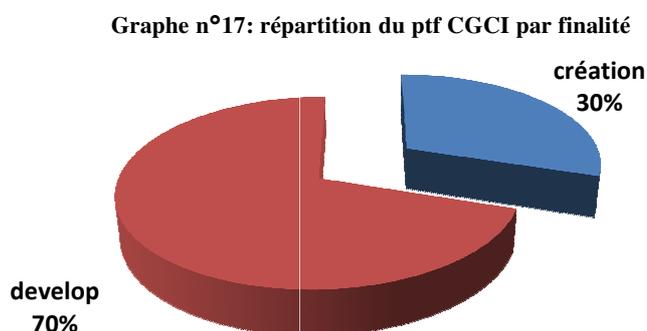
- En termes financiers, le portefeuille a enregistré une évolution appréciable grâce à l'élargissement du champ de couverture de la garantie (relèvement de la limite de l'éligibilité du « total bilan » à 1 milliard de dinars / Cf. art. 65 LFC 2014). En effet, la tranche des crédits garantis >100 MDA est passé à 46% au 31-12-2015 contre 38% au 31-12-2014.

Il est à observer que l'analyse des statistiques au *31-12-2015* permet de faire le constat ci-après :

- 70% des dossiers garantis sont des développements de PME (extension-renouvellement équipements ...)
- 30% des dossiers garantis sont des créations de PME.

2.3. La répartition du portefeuille CGCI :

2.3.1. La répartition par nature d'investissement (Création – Développement)



La composition du portefeuille par rapport à la nature de l'investissement (création et développement) montre la prédominance des projets de développement (70%) sur les projets de création (30%).

Tableau n°21 : répartition du portefeuille CGCI par finalité

Finalité	31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015	
	Nombre dossiers	%	Nombre dossiers	%	Nombre dossiers	%
Création	198	32%	198	30%	220	30%
Développement	422	68%	473	70%	521	70%
Total	620	100%	671	100%	741	100%

2.3.2. La répartition par tranche de crédit:

En termes physiques et financiers, le ci-dessous permettent de faire les commentaires suivants :

- une forte proportion de la tranche de crédits inférieure à 50 millions de DA qui représente à elle seule 72% de l'ensemble des projets en garantis au 31-12-2015.
- Une proportion assez significative de la tranche des crédits égale ou supérieure à 50 Millions DA, qui représente, en termes physique 28% du nombre total des dossiers garantis, et 75% du montant total des crédits garantis.

Tableau n°22 : répartition du portefeuille CGCI par tranche de crédit

U : millions de DA

TOTAL GARANTIE	Tranche de crédit	Nombre Dossiers	%	Montant Crédit	%
		0 <= Mt <10 MDA	267	36%	1 376
	10 <= Mt <50 MDA	267	36%	6 587	21%
	> =50 MDA	207	28%	23 044	75%
	T O T A L	741	100%	31 007	100%

2.3.3. La répartition du portefeuille par secteur d'activité

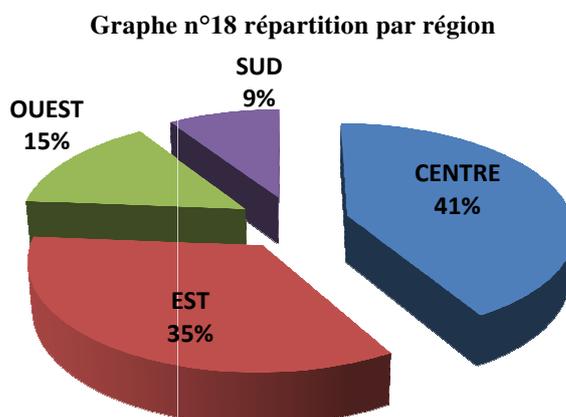
On notera une concentration sur trois filières principales, Industrie, BTPH et Transport, qui représentent à elles seules 85% des projets garantis ; le secteur de la santé et des services se positionnent au 4^{eme} et 5^{eme} rang avec respectivement 55 et 53 dossiers garantis et représentant un taux de 15% du portefeuille.

Tableau n°23 : répartition du portefeuille CGCI par secteur d'activité

U : millions DA

TOTAL GARANTIE	Secteur	Nbr de dossiers	%	Mt crédit	%
	BTPH	230	31%	6 670	22%
	TRANSPORT	84	11%	1 124	4%
	INDUSTRIE	319	43%	19 361	62%
	SANTE	55	8%	2 432	8%
	SERVICE	53	7%	1 420	4%
	TOTAL	741	100%	31 007	100%

2.3.4. La répartition du portefeuille CGCI par région :



La région Centre et Est occupent la pole position avec respectivement 42% et 35%, alors que la région Ouest et Sud présentent respectivement des taux de 15% et 9%.

2.3.5. La répartition du portefeuille global des garanties par institutions financières :

On note que 85% des garanties octroyées ont bénéficié aux banques actionnaires, les 15% restants sont partagés entre les Institutions financières et les banques privées dont le recours à la garantie financière est extrêmement marginal.

Tableau n°24 : répartition du portefeuille CGCI par institutions financières

U : millions DA

BANQUES	Nombre	%	MT crédits	%	MT Garanties	%
CPA	295	40%	13 003	41,94%	7 569	40,90%
BDL	113	15%	5 398	17,41%	3 162	17,09%
BNA	128	17%	2 741	8,84%	1 580	8,54%
BEA	61	8%	3 773	12,17%	2 444	13,21%
BADR	31	4%	2 531	8,16%	1 896	10,25%
SNL	94	13%	2 387	7,70%	1 377	7,44%
AL BARAKA	11	1%	484	1,56%	287	1,55%
ILA	1	0,10%	176	0,57%	105	0,57%
CNEP	4	0,50%	163	0,53%	47	0,25%
FRANSABANK	1	0,10%	200	0,65%	26	0,14%
SGA	1	0,10%	27	0,09%	7	0,04%
EDI	1	0,10%	124	0,40%	4	0,02%
TOTAL GENERAL	741	100%	31 007	100%	18 504	100%

Conclusion du chapitre :

L'analyse de ce chapitre fait ressortir comme constats, une diversité des moyens de financement dont les PME algériennes jouissent à savoir : les moyens de financement par capitaux propres, par quasi-capitaux propres et par dettes.

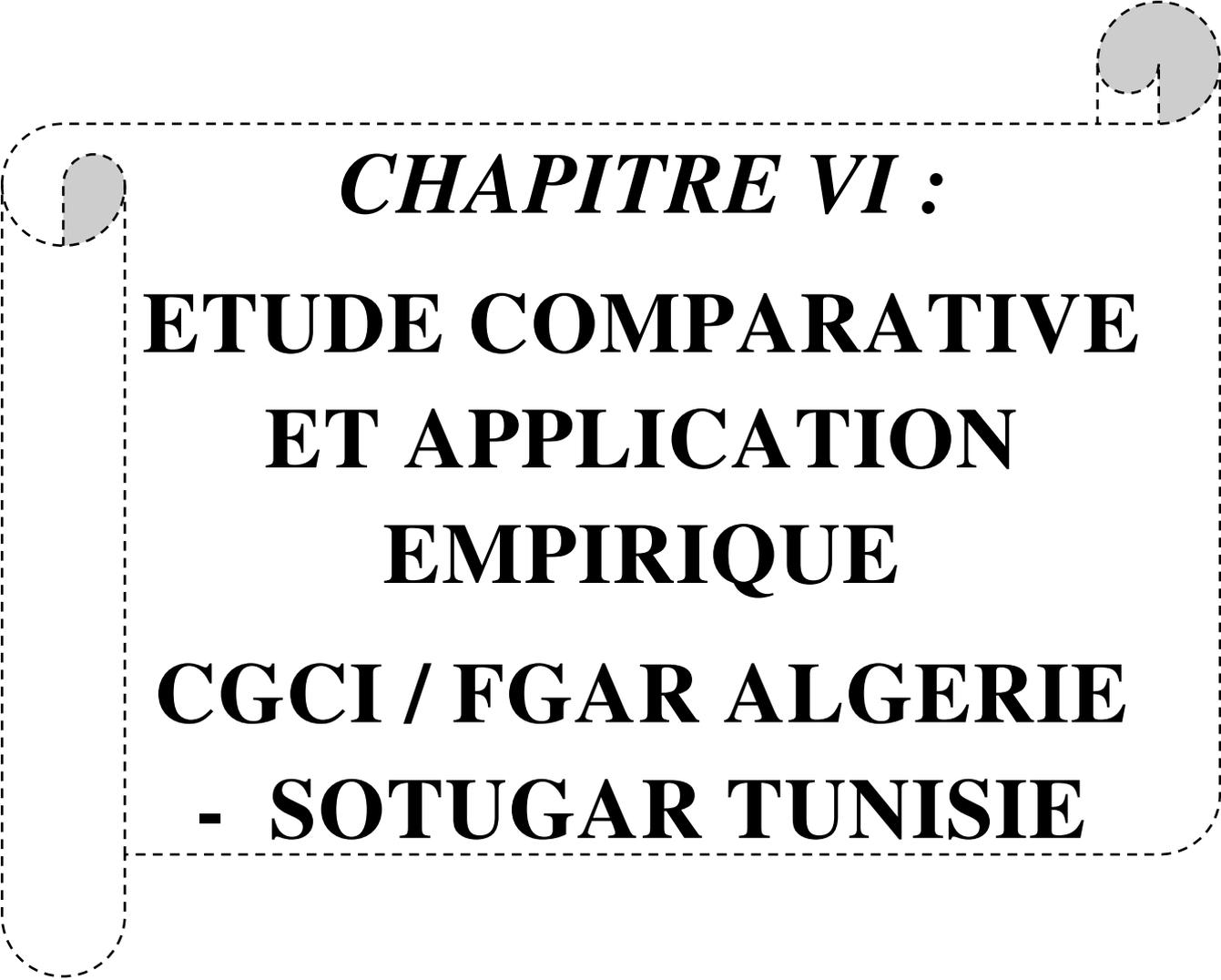
Les sources de financement par quasi-capitaux propres se focalisent sur le capital-risque et les mesures d'aide publiques.

Dans ce contexte l'activité de capital-risque n'a été lancée légalement en Algérie qu'à partir de l'année 2006, elle est assurée par un ensemble de sociétés de capital investissement, qui souffre principalement du manque des mécanismes de sortie de capital.

De plus, les mesures d'aide publiques se caractérisent par l'intervention de l'Etat qui s'efforce de soutenir les PME algériennes dans plusieurs domaines, elles regroupent les mesures d'aide à la création d'entreprises et les régimes d'incitation à l'investissement, les mesures d'aide à l'accès au financement bancaire, les mesures d'appui en faveur de l'exportation et les mesures d'aide en matière de mise à niveau des PME.

Enfin, une troisième offre de financement est mise à la disposition des PME algériennes, il s'agit du financement bancaire. Ce dernier est assuré par un ensemble de banques commerciales et de sociétés de crédits-bails activant en Algérie et se caractérise le plus souvent par une très faible proportion de crédits accordés pour toutes les catégories de PME.

Dans le cadre des mesures d'aide à l'accès au financement bancaire, l'Etat a créée deux mécanismes de garantie en faveur des PME à savoir : le Fonds de Garantie des Crédits d'Investissement aux PME (FGAR), et la Caisse de Garantie de Crédit d'Investissement (CGCI-PME). Le chapitre qui suit présentera la réalité des mécanismes de garantie en Algérie en comparaison avec les pratiques en Tunisie, à travers une étude comparative entre la CGCI-pme et la SOTUGAR.



CHAPITRE VI :
**ETUDE COMPARATIVE
ET APPLICATION
EMPIRIQUE
CGCI / FGAR ALGERIE
- SOTUGAR TUNISIE**

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Introduction du chapitre :

Le but de ce sixième chapitre est de présenter une étude comparative entre les deux mécanismes de garantie, Algérien et Tunisien, en plus d'une analyse économétrique des déterminants de l'octroi de la garantie financière CGCI-pme avec un échantillon principal de 1149 PME algériennes (dont 149 de validation) observées sur une durée de 4 ans (de 2013 à 2016). Ce chapitre est donc à caractère empirique et comporte à cet effet les trois sections suivantes :

- La première section sera consacrée, après la présentation d'une étude comparative entre les deux mécanismes Algériens (CGCI et FGAR) à l'expérience des deux pays en termes de mécanismes de garantie dédiés aux PME, il s'agit de la CGCI-pme (Algérie) et de la SOTUGAR (Tunisie) et l'environnement dans lesquelles elles évoluent, puis nous passons à une étude comparative entre les deux, apportant des éléments de diagnostic et d'appréciation, dans le but de dégager des pistes d'amélioration pour les pratiques algériennes. Cette étude a été élaborée suite aux différents entretiens avec les responsables d'organismes de garantie dans les deux pays (Algérie et Tunisie) et l'exploitation de leurs rapports d'activité.
- La deuxième section sera consacrée pour la présentation théorique de la méthode de la discrimination logistique qui est une des techniques de l'analyse discriminante, pour cela nous avons jugé adéquat d'entamer cette section par la présentation et la définition de l'analyse discriminante, puis de passer à exposer la discrimination logistique.
- La troisième section aborde en premier lieu la présentation de l'échantillon objet de l'étude et les différentes variables expliquées et explicatives retenues dans notre modèle, puis elle s'intéresse à la présentation et à l'interprétation des résultats empiriques des déterminants de l'octroi de la garantie de notre échantillon de PME définis selon le secteur d'activité de l'entreprise, sa structure juridique, sa région géographique et sa taille.

SECTION 1 : ETUDE COMPARATIVE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

L'objectif de cette section est de passer en revue les points de convergence et de divergence existants entre les deux mécanismes de garantie, Algérien et Tunisien. On relève que les deux visent le même objectif global qui est de faciliter la création et le développement des PME, en s'intéressant quasiment à la même catégorie d'entreprises (taille, secteur).

1. Etude comparative CGCI / FGAR :

Nous allons présenter dans ce premier point une étude comparative entre les deux systèmes de garantie créés par l'Etat algérien, dans le but de faciliter la création et le développement des PME, en visant quasiment la même catégorie d'entreprises (taille, secteur).

1.1. Le fonctionnement des deux mécanismes de garantie :

- Dans les deux mécanismes (CGCI et FGAR), les établissements financiers sont bien impliqués dans la gestion du mécanisme de garantie, en étant actionnaires et/ou partenaires qui sont même associés à l'élaboration des conventions de partenariat signées bilatéralement, les rendant plus opératoires et plus respectées par ces établissements, puisque les clauses sont compréhensibles et les conditions facilement réalisables. Ceci concoure évidemment au succès des deux dispositifs de garantie.
- En Algérie, les risques liés au financement des PME, sont adossés directement sur les fonds propres des sociétés de garantie (CGCI- FGAR), ce qui limite leur capacité de couverture et d'engagement et entraîne le risque de faillite de ces sociétés.
- Une méthode bancaire (approche européenne) est appliquée par la CGCI où c'est la banque qui soumet le dossier de prêt de l'entreprise après en avoir fait une étude de viabilité. La CGCI se limite à une fiche de synthèse (étude de conformité, où des critères globaux mais rigoureux de vérification sont

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

respectés : taille, encours de risque, etc.), faite sur la base de l'étude de l'établissement de crédit.

- Une méthode client (approche canadienne) est appliquée par le FGAR, où il aide l'entrepreneur à monter son projet sur la base d'une étude détaillée établie sur la base du dossier fourni par la PME, et la soumission à une banque tout en précisant à cette dernière la possibilité d'offre de garantie et seule la banque peut décider de la prise en charge de ce crédit ou pas.
- La mise en place d'un système de cotation des risques, pour les deux mécanismes de garantie, est appliquée dans le cadre du nouveau programme Pme II de l'Union Européenne.
- Le fait générateur de l'appel en garantie pour les deux mécanismes est l'expiration du délai de carence fixé à une année impayée (4 échéances, 2 semestrialités ou une annuité) après l'engagement de la procédure précontentieuse par l'établissement de crédit.
- La mise en jeu de la garantie par le FGAR consiste en le refinancement de 40% de la garantie consentie (15 jours ouvrables) à compter de la mise en jeu de la garantie, et le solde de l'indemnité (le restant) après constat de l'épuisement des recours utiles ; par contre la CGCI, procède au règlement de l'indemnité due 30 jours à compter de la date de réception de la déclaration. L'assiette de l'indemnité due par la Caisse est constituée du capital restant dû et des intérêts échus à la date de la survenance du sinistre.
- A la CGCI-pme comme au FGAR, le produit de réalisation des suretés prises ou mises en jeu, bénéficie à l'établissement de crédit et à l'organisme de garantie au prorata de leur part de risque.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n° 25 : Etat comparatif CGCI / FGAR « 1 »

	CGCI pme	FGAR
Approche	Méthode Bancaire Intervention en amont	Méthode Client Intervention en aval
Accord du principe au préalable	Notification de garantie NDG	Offre de Garantie OG
Engagement définitif après le déblocage intégral du crédit	Notification de mise en œuvre NMO	Certificat de Garantie CG

Source : Elaboré par nous même

1.2. L'activité des deux mécanismes de garantie :

Les tableaux suivants dressent les différents éléments perçus comme étant utiles à notre comparaison :

Tableau n° 26 : Etat comparatif CGCI / FGAR « 2 »

	CGCI pme	FGAR
Date de création	En 2004 et opérationnelle depuis 2006	En 2002 et opérationnel depuis 2004
Tutelle	Ministère des Finances	Ministère de l'Industrie et des Mines
Capital social Dotations de l'Etat	20 milliards DA	1,01 milliards +300 millions DA
Actionnaires	60% Trésor public + 40% les banques publiques	100% Trésor public
Dotations de l'union Européenne MEDA	486 millions de DA	1.4 milliards DA
Nature des projets garantis en 2015	70% Développement - 30% Création	64% Développement - 36% Création

Source : Elaboré par nous même

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

On peut constater que le FGAR est opérationnel depuis 2002, alors que la CGCI pme ne l'a été que deux ans plus tard, mais aussi que le capital social du FGAR ne représente que (07%) du capital social de la Caisse.

D'autres parts, on signale que 70% des projets garantis par les deux sociétés sont des projets présentés par des entreprises en développement, alors que les projets en création ne représentent que 30%.

S'agissant de la dotation Européenne MEDA, mise en place par la Délégation de la Commission Européenne dans le cadre du programme de mise à niveau des entreprises « PME I », le tableau ci-dessus montre que le FGAR détient 75% de cette dotation, avec des modalités d'adossement des risques à ce fonds qui ont été arrêtées en commun accord comme suit :

- Couverture des projets en développement (hors secteur du transport) ;
- Limite de garantie de 250 millions de DA ;
- Quotité de couverture de 60% et indemnisation en une seule tranche dans les 30 jours qui suivent la date de la déclaration de sinistre ;
- Prime de garantie de 5%;
- Coefficient multiplicateur de 8.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n° 27: Etat comparatif CGCI / FGAR « 3 »

	CGCI pme	FGAR
Champ d'intervention	La garantie des crédits d'investissement (7ans) et les crédits bail (10 ans) octroyée aux PME (création et développement)	
Quotité de garantie	✓ 80% (création) ✓ 60% (développement)	10% à 80%
Taux de la prime de couverture	0,50% par an	1% par an CMT 0,50% par an Leasing
Commission de gestion	/	20 000 DA /dossier
Coefficient multiplicateur	12	5 *¹
Capacité d'Engagements	240 milliards DA	6,94 milliards DA

Source : Elaboré par nous même

La CGCI se caractérise par des quotités de garantie, un taux de la prime de couverture, et un coefficient multiplicateur, fixés par décret présidentiel portant création de la Caisse ; par contre le FGAR dispose de quotités et de taux de la prime de couverture qui varient selon la durée du financement, la région et le secteur d'activité.

Avec un coefficient multiplicateur statutaire de 12, la CGCI pme peut prendre des engagements allant jusqu'à 12 fois ses fonds propres, soit une large capacité d'engagement de 240 Milliards DA contre seulement 6.94 Milliards DA du FGAR.

Quant aux primes de garantie appliquées par les deux sociétés, nous constatons que les taux sont faibles (0.5% et 1%) et ne représentent pas le coût réel du risque supporté en contre partie des garanties octroyées. Le FGAR applique aussi une commission d'étude par dossier et ce, compte tenu des services assurés par ce dernier en terme d'encadrement, de consulting et de montage du dossier.

¹ * l'augmentation du coefficient multiplicateur des engagements sur fonds propres du Fonds, qui sera désormais fixé à huit (8) au lieu de (5) applicable à compter du 01/01/2016.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Il est à signaler que la somme des primes perçues par les deux sociétés ne couvre pas les charges personnelles, ce qui confirme le but non lucratif des deux sociétés.

Tableau n° 28 : Etat comparatif CGCI / FGAR « 4 »

	CGCI pme 2006-2015	FGAR 2004-2015
Nombre de dossiers garantis depuis la création	2 248	1 549
Encours de crédit garanti	81 234 Millions DA	86 207 Millions DA
Montant de la garantie	55 458 Millions DA	42 070 Millions DA
Taux de couverture moyen	68 %	49%
Nombre des dossiers mis en jeux Projet concrétisés	816	834

Source : Elaboré par nous même

En termes de garanties accordées, la CGCI, et depuis sa création dégage une moyenne annuelle de dossiers garantis égale à 225 dossiers (2248/10), contre une moyenne annuelle de 129 dossiers (1549/12), garantis par le FGAR. Cette faible participation est due en partie, à la non appropriation de la garantie financière par les établissements de crédit, mais aussi à l'absence de la participation des banques privées algériennes dans les opérations de financement des PME.

Quant aux projets concrétisés (crédits débloqués), la moyenne annule pour la Caisse est de 82 dossiers (816/10) par an, contre seulement 69 dossiers/an pour le FGAR.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n° 29 : Etat comparatif CGCI / FGAR « 5 »

	CGCI pme	FGAR
Les sinistres traités	44	32
Nombre des dossiers indemnisés	11	28
Indemnisation	101 Millions DA	145 Millions DA

Source : Elaboré par nous même

- Depuis le démarrage de son activité, le FGAR a reçu trente-deux (32) demandes d'indemnisation sur les 834 certificats de garanties délivrés aux banques partenaires, soit un taux global de sinistralité déclarée en nombre de 3,8 % avec un taux de rejet d'indemnisation de 13% (4/32). En termes chiffré le FGAR a indemnisé 145 millions de DA.
- Le taux de sinistralité au niveau de la CGCI-pme est de 5% (44/ 816), mais avec un taux de rejet d'indemnisation trop élevé qui représente 75% (33/44). En termes chiffré la Caisse a indemnisé 101 millions de DA.

1.3. Constats issus à l'étude comparative CGCI-pme / FGAR :

Suite à l'étude comparative réalisée sur les deux mécanismes algériens, nous avons pu dégager quelques constats que nous résumons dans les points suivants :

- **L'absence d'une segmentation entre les deux mécanismes :** d'après l'étude de chaque mécanisme créé par l'Etat, nous avons constaté que les deux ont été créés pour la même finalité : la garantie des crédits d'investissement à moyen termes (7ans) octroyés aux PME (on peut soulever une sorte de concurrence entre les deux sociétés), étant donné que la garantie est uniquement destinée pour la couverture des crédits d'investissement.
- **Faible niveau d'activité :** nous avons constaté une faible participation des deux mécanismes dans l'opération de financement des PME (une moyenne de 200 dossiers par an /par société).

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

- **Problème de structuration** : les deux sociétés adossent les risques liés aux crédits garantis sur leurs fonds propres (risque de faillite).
- **Prédominance des projets de développement**¹ : qui représentent (70%) du total des projets garantis par les deux sociétés, contre (30%) pour les projets de création.
- **L'exclusion de la garantie des financements des crédits d'exploitation et les opérations du capital investissement.**
- **Faible participation des banques privées dans le financement de l'investissement des PME.**
- **Faible dotation du FGAR** : avec (1.31 Milliards) ce qui limite ses engagements à 6.9 Milliards DA, contre 240 Milliards DA pour la CGCI-pme, limitant ainsi ses capacités d'indemnisation.
- **Faible taux de la prime** : qui est fixé par les pouvoirs publics à (0,5%), et qui ne reflète pas le coût réel du risque de crédit. Néanmoins cette prime de garantie payée par la PME, est considérée comme une charge supplémentaire sur cette dernière, alors que la garantie est destinée aux établissements de crédit.
- **Problème de confiance entre les établissements de crédit et les sociétés de garantie** : d'où les rejets des offres de garantie (FGAR) par les établissements de crédit, et les rejets des demandes de garantie formulées par les établissements de crédit au sein de la CGCI.

Le tableau suivant relate les forces et faiblesses des deux mécanismes de garantie :

¹ Ce déséquilibre est dû à la faible demande de crédits d'investissement portant sur le financement de la création de PME, rapport d'activité CGCI pme, 2015.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n° 30 : Forces et Faiblesses CGCI / FGAR « 6 »

	CGCI pme	FGAR
Forces	<ul style="list-style-type: none"> - Filiale des banques étatiques ; - Forte dotation et capacité d'engagement ; - Gestion des fonds abondés par l'Etat ; - Quotités de couverture élevées ; - Faible taux de la prime ; - Indemnisation en une seule tranche ; - Pas de minimum de crédit garanti ; - Garantie des créations jusqu'à 350 MDA. 	<ul style="list-style-type: none"> - Proximité aux PME : Accompagnement, Encadrement et Consulting ; - Présence au niveau régional ; - Gère 75% de la dotation MEDA ; - Quotités de couverture fixées en fonction du risque.
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none"> - Exclusion des crédits d'exploitation, les prises de participation et les professions libérales ; - Faible activité (nombre de dossiers garantis). 	<ul style="list-style-type: none"> - Exclusion des crédits d'exploitation ; - Faible dotation et capacité d'engagements ; - Indemnisation en deux tranches ; - Faible quotité de couverture (10-80%).

Source : Elaboré par nous même

2. Etude comparative CGCI / SOTUGAR

L'objectif de cette section est de passer en revue les points de convergence et de divergence existants entre les deux mécanismes de garantie, algérien et tunisien. On relève que les deux ont le même objectif global qui est de faciliter la création et le développement des PME.

2.1. Le cadre général tunisien :

L'environnement Tunisien offre quelques avantages pour les PME et les établissements de crédit, favorisant la réussite d'un système de garantie :

- Expérience acquise depuis les années 70s en matière de mécanismes de garantie ;
- Bénéficie du programme de mise à niveau des entreprises, du fait de l'accord d'association avec l'UE (depuis 1990) ;
- L'existence de sociétés de recouvrement de créance, fait que les banques souffrent moins du problème de recouvrement des créances ;
- Les opérations de financement à travers le leasing et le capital-risque sont assez développées.

2.2. Les éléments de comparaison liés au fonctionnement des deux mécanismes de garantie :

- Dans les deux cas (algérien et tunisien), les établissements financiers sont bien impliqués dans la gestion du mécanisme de garantie, en étant actionnaires décideurs, et sont même associés à l'élaboration du manuel des procédures, rendant ces dernières opératoires et plus respectés par ces établissements, puisqu'elles sont plus simples (compréhensibles) avec des conditions facilement réalisables. Ceci concourt évidemment au succès des deux dispositifs de garantie.
- Dans les deux pays, la garantie fait partie d'un mécanisme global et complet de financement des PME. Les différents acteurs dans ce financement interviennent de façon cohérente, à chacun sa tâche : SICAR (participation au fonds propres), Banques (étude et crédit) et le mécanisme de garantie financière (garantie du financement externe).

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

- En Tunisie le fonds de garantie PME est géré par une société de garantie spécialisée SOTUGAR, alors qu'en Algérie il n'existe pas de distinction entre le fonds et son gestionnaire.
- Au niveau de la SOTUGAR, l'étude du dossier de financement est laissée à l'établissement financier, et elle se limite uniquement à une étude de conformité; alors qu'au niveau de la CGCI-pme, une étude de conformité où des critères globaux mais rigoureux de vérification sont respectés (taille, encours de risque, etc.), faite sur la base de l'étude adressée par l'établissement de crédit.
- La mise en place d'un système de cotation des risques, pour les deux mécanismes de garantie, est bien en cours, en collaboration avec des experts européens (SOTUGAR en jumelage avec OSEO) et (la CGCI-pme dans le cadre du nouveau programme Pme II de l'Union Européenne).
- La SOTUGAR adosse les risques sur les ressources du fond (dotations initiales et leurs produits de placement, la contribution des bénéficiaires dont 70% est affectée au fonds de garantie), par contre au niveau de la CGCI-pme, les risques couverts sont adossés aux ressources propres de la Caisse ce qui limite sa capacité d'engagement.
- En Tunisie, le fait générateur de l'appel en garantie est bien défini (jugement validant l'injonction de payer ou requête introductive d'instance et certificat d'enrôlement de l'affaire); s'agissant du cas algérien, le sinistre ne devient effectif qu'après l'expiration du délai de carence fixé à deux échéances impayées et l'engagement de toutes les procédures précontentieuses par l'établissement de crédit.
- La mise en jeu de la garantie par la SOTUGAR consiste en le refinancement de la moitié du montant impayé et la prise en charge des intérêts de trésorerie de l'autre moitié (sur deux ans) d'une proportion des montants impayés en principal des crédits, en plus de la prise en charge d'une partie des frais de poursuite et de recouvrement contentieux des crédits, par contre la CGCI-pme, procède au règlement de l'indemnité due 30 jours à compter de la date de réception de la déclaration. L'assiette de l'indemnité due par la Caisse est

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

constituée du capital restant dû et des intérêts échus à la date de la survenance du sinistre.

- A la CGCI-pme comme à la SOTUGAR, le produit de réalisation des suretés prises ou mises en jeu, bénéficie à l'établissement financier et à l'organisme de garantie au prorata de leur part de risque.

2.3. Les éléments de comparaison liés à l'activité des deux mécanismes de garantie :

Les tableaux suivants adressent les différents éléments perçus comme étant utiles à notre comparaison (les chiffres sont présentés en EUR¹ afin de permettre la comparaison entre les deux mécanismes):

Tableau n° 31 : Etat comparatif CGCI/SOTUGAR « 1 »

	CGCI pme	SOTUGAR : FG PME
Date de création	En 2004 et opérationnel depuis 2006	En 2003
Capital social de la société de gestion	Les risques couverts sont adossés aux ressources propres de la caisse	1.5 millions EUR (3 millions TND (Etat, Banques Publiques et privées)
Dotations de l'Etat	294 millions EUR (30 milliards DZD)	20 millions EUR (40 millions TND)
Dotations de l'union Européenne	20 millions EUR	9 millions EUR
Nature des projets garantis	63% Développement - 37% Création	17% Développement - 83% Création

Source : Elaboré par nous même

On constate que la **SOTUGAR** est opérationnelle depuis 2003, alors que la CGCI pme ne l'a été que trois ans plus tard. On peut distinguer entre le capital social de

¹ 1EUR = 102 DZD, 1EUR= 2 TND. (taux de change 2011).

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

la SOTUGAR, et les ressources des fonds gérés, dont le fonds de garantie PME, et les risques sont adossés aux ressources desdits fonds.

Par ailleurs, l'Etat algérien a mis à la disposition des PME, dans le but de promouvoir l'investissement productif, une importante dotation reflétant sa stratégie ambitieuse envers le secteur des PME, comparativement à la notification de l'Etat tunisien pour ce mécanisme, qui ne représente que 10% de la notification de l'Etat algérien.

S'agissant de la nature des projets garantis, la SOTUGAR enregistre une part de 83% pour des projets de création contre 17% pour ceux développement ; à l'inverse la CGCI pme a notifié une part de 63% pour des projets de développement contre 37% pour la création.

Tableau n° 32 : Etat comparatif CGCI/SOTUGAR « 2 »

	CGCI pme	SOTUGAR : FG PME
Champ d'intervention	Financement des PME par crédit bancaire (investissement)	Financement des PME par endettement (Banques) et par fonds propre (SICAR)
Quotité de garantie	80% (création) et 60%(développement)	50% à 75%
Taux de la prime de couverture	0,50%	0,6% annuel ou flat variant de 0.9% à 2.6%, 1% flat du montant autorisé du crédit à court terme, 3% flat du montant de la participation.
Coefficient multiplicateur	12 (statutaire)	2,8 (Observé)

Source : Elaboré par nous même

La SOTUGAR dispose d'un champ d'intervention plus large que celui de la CGCI pme. La CGCI pme se caractérise par des quotités de garantie, un taux de la

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

prime de couverture, et un coefficient multiplicateur fixés par décret présidentiel portant création de la Caisse ; par contre la SOTUGAR dispose de quotités et de taux de la prime de couverture qui varient selon la durée du financement et la région (zone de développement régional).

Avec un coefficient multiplicateur statutaire de 12, la CGCI pme peut prendre des engagements allant jusqu'à 12 fois ses fonds propres. Au niveau de la SOTUGAR, l'évaluation annuelle de l'équilibre des fonds gérés sur la base des risques observés et projetés, laisse apparaître un coefficient multiplicateur à titre d'exemple, pour l'exercice 2011 de 2.8, c'est-à-dire chaque 1DT garanti génère 2.8 DT d'investissement.

Tableau n° 33 : Etat comparatif CGCI/SOTUGAR « 3 »

	CGCI pme	SOTUGAR : FG PME
Nombre de dossiers garantis depuis la création	836	4151
Nombre de dossiers garantis durant 2011	177	607
Engagements du Fonds au 31/12/ 2011	175.4 millions EUR (17 900 millions DZD)	382.8 millions EUR (765,7 millions TND)
Les sinistres traités au 31/12/2011	4 sinistres : 73 812.7 EUR (7.5 millions DZD)	87 sinistres : 5,1millions EUR (2,5 millions TND)
Indemnisation	Le Capital restant dû et les intérêts contractuels dus à la date de la survenance du sinistre, au prorata de la quotité	Le refinancement de la moitié du montant impayé et la prise en charge des intérêts de trésorerie de l'autre moitié, au prorata de la quotité
Résultats recapitalisés	0 (rééquilibré chaque année)	10.4 millions EUR (20.8 millions TND)

Source : Elaboré par nous même

La SOTUGAR, et depuis sa création dégage une moyenne annuelle de dossiers garantis égale à 461 dossiers, contre uniquement une moyenne annuelle de 139 dossiers

garantis par la CGCI-pme au 31/12/2011, cela est dû en partie au fait que la SOTUGAR dispose d'un atout important qui est la BFPME (La Banque de Financement des PME) exigeant de ses clients la souscription des crédits qu'elle octroie à la garantie de la SOTUGAR ; aussi à la modeste participation des banques privées algériennes dans les opérations de financement des PME (97% des dossiers garantis par la CGCI pme proviennent des banques étatiques).

Ainsi, le montant des engagements de la CGCI -pme au 31/12/2011, ne représente que 43% des engagements pris par la SOTUGAR, faisant que le nombre de sinistres traités n'est que de 4 au niveau de la CGCI-pme contre 87 au niveau de la SOTUGAR.

En termes de résultats recapitalisés (2003-2010), on relève que la SOTUGAR a pu augmenter les capitaux du fonds de garantie pme de +19% par rapport aux dotations initiales, alors que la CGCI-pme, et selon son principe de création (société à but non lucratif), s'est vue ses dotations stables depuis sa création (le principe d'équilibre, résultat nul).

2.4. Constats et recommandations :

Suite à l'étude comparative des deux mécanismes, nous avons pu dégager quelques recommandations pouvant se traduire en pistes d'amélioration du mécanisme de garantie en Algérie (CGCI-pme) :

- L'activité de la CGCI doit être acheminée vers la gestion des fonds abondés par l'Etat, ainsi il va falloir distinguer entre les capitaux de la société de gestion et ceux du fonds, d'autant plus qu'il ne peut exister de fonds de garantie performant sans la confiance du monde bancaire quant à la solvabilité du gestionnaire de ce fonds et sa capacité à payer rapidement les dossiers contentieux garantis.¹

¹ Document de présentation de la SOTUGAR.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

- La CGCI-pme limite son activité qu'au financement bancaire d'investissement, et doit donc élargir son champ d'intervention pour pouvoir garantir le financement par fonds propres et le financement des crédits d'exploitation (le financement du besoin en fonds de roulement étant un problème majeur pour les PME).
- Le manque de collaboration entre les établissements de crédit et la CGCI-pme impose une forte sensibilisation quant à l'importance et l'utilité de la garantie financière qu'offre la CGCI-pme, qui leur permet de sécuriser une grande part de leurs engagements sur les PME ; ceci peut être assuré à travers la souscription de conventions de partenariat entre la Caisse et les établissements financiers, qui doivent être actualisées périodiquement. De plus, l'optimisation des relations avec les établissements financiers sur les techniques de l'étude des dossiers, et la maîtrise commune de la prise de risque et ses méthodes d'évaluation ne peut qu'être bénéfique aux deux parties.
- Les banques privées participent très peu au financement des PME en Algérie, ainsi l'intervention de l'Etat s'impose pour les inciter à être plus présent sur ce marché potentiel.
- La centralisation de la prise de décisions concernant les garanties accordées, peut empêcher une bonne appréciation du risque encouru lié au financement des PME, faisant de la proximité géographique une nécessité pour l'atteinte des objectifs tracés.
- Afin de vulgariser les produits de la CGCI pme, le développement du site web de la Caisse, représente une solution à travers la possibilité de réaliser des simulations (la proximité technologique).

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

- L'absence d'un système d'information fiable intégrant un réseau intranet reliant les établissements financiers à la CGCI pme fait qu'en pratique plusieurs dossiers nécessitent des compléments d'informations qui peuvent provoquer carrément le refus du dossier en cas de délais dépassés.
- La surcharge d'effectif constatée au niveau de la CGCI-pme après l'installation de l'application traitant les dossiers de garantie dans de courts délais, peut être absorbée par leur répartition entre de nouvelles cellules développant l'activité de la Caisse, citant à titre d'exemple une Cellule chargée de la Communication et Marketing, dans le but de faire connaître ses activités et une autre Cellule de Recherche pour réaliser des études sectorielles par région en collaboration avec les établissements de crédit, permettant de construire une base de données statistique fiable sur le financement des PME par région et par secteur, afin d'assurer le meilleur accompagnement et conseil pour les établissements de crédit et de dégager des taux de sinistralité fiables.

SECTION 2: PRESENTATION DE LA REGRESSION LOGISTIQUE

Cette section est consacrée pour la présentation théorique de la méthode de la discrimination logistique qui est une des techniques de l'analyse discriminante, pour cela nous avons jugé adéquat d'entamer cette section par la présentation et la définition de l'analyse discriminante, puis de passer à exposer la discrimination logistique.

1. Présentation de l'analyse discriminante

1.1. Définition :

L'analyse discriminante est l'une des branches de la statistique, comme son nom l'indique, l'analyse discriminante a pour but de discriminer, d'opposer et de différencier entre les groupes d'individus. Elle traite des problèmes complexes où les décisions sont difficiles à prendre et où aucune variable examinée séparément ne permet le choix. Il s'agit donc de trouver les variables efficaces et des procédures multicritères pour les associer entre elles afin de mettre en évidence des règles de décision.

Le champ d'application de l'analyse discriminante est très vaste surtout avec le développement de l'informatique qui a permis d'envisager des traitements statistiques de plus en plus sophistiqués sur des ensembles de données de plus en plus vastes ; on peut citer :

- La médecine : distinguer entre les malades et les biens portants.
- L'analyse financière : distinguer entre les bon payeurs et les mauvais payeurs (scoring financier appliqué par les banques).
- L'agronomie : distinguer entre les terrains improductifs et ceux bien adaptés à une culture.
- Le marketing : distinguer entre les clients potentiels, les clients occasionnels et ceux qui n'achèteront rien.
- L'assurance : distinguer entre les provocants des sinistres et les non provocants.

1.2. Le principe de l'analyse discriminante :

Le principe de l'analyse discriminante se distingue de celui de la classification où il s'agit, à partir de l'analyse statistique des observations, de découvrir un ou plusieurs regroupements possibles de ces observations (groupes définis a posteriori). Par contre dans l'analyse discriminante les observations sont réparties en g groupes définis a priori correspondants aux g situations à opposer. La situation de chaque individu est donc clairement connue : il appartient à un et un seul de ces groupes.

Le but de l'analyse discriminante est d'abord de décrire les oppositions entre les groupes à partir des variables qui caractérisent ces individus, encore appelées descripteurs. Ces variables étant identifiées, il est possible d'aller plus loin. C'est-à-dire qu'on cherche à construire un indicateur synthétique dont les valeurs serviront à opposer les groupes (par exemple un score, les valeurs positives du score pourront correspondre à une majorité d'individus de groupe 1, tandis que les valeurs négatives pourront correspondre à une majorité d'individus du groupe 2).

Ainsi, au-delà de la description des oppositions entre groupes, l'analyse discriminante vise à construire un outil d'aide à la décision qui permet d'assigner à un des groupes toute observation nouvelle caractérisée par ses descripteurs mais dont on ignore le groupe d'appartenance. Il s'agit donc, grâce à l'outil statistique construit, de prévoir l'appartenance à une des groupes. Le résultat de cette prévision peut alors conduire à une décision.

L'analyse discriminante comporte les étapes suivantes :

- Choix de l'espace des observations ;
- Choix d'une technique de l'analyse discriminante ;
- Evaluation des performances.

2. La discrimination logistique

« Un modèle doit être choisi pour ses performances, non par idéologie! »⁽¹⁾

La discrimination logistique basée sur la régression logistique est l'une des techniques de l'analyse discriminante, son application en assurance s'avère approprié en présence des variables qualitatives et/ou des variables continues. En plus de ça, plusieurs avantages peuvent s'ajouter :

- ✓ permet de modéliser des phénomènes non linéaires.
- ✓ Modélise directement une probabilité.
- ✓ Selon la théorie asymptotique de l'estimateur de maximum de vraisemblance, la distribution asymptotique du modèle LOGIT s'obtient facilement, la moyenne des estimateurs $\hat{\beta}_1, \hat{\beta}_2, \dots, \hat{\beta}_K$ converge vers la vraie valeur des paramètres $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_K$.
- ✓ Ces paramètres sont facilement interprétables.

La discrimination logistique comporte deux étapes :

- La première étape consiste à estimer par la régression logistique une fonction discriminante qui donne les probabilités a posteriori d'appartenir à l'un des groupes définis a priori.
- La deuxième étape consiste à affecter les individus aux mêmes groupes définis a priori à l'aide d'une règle d'affectation qui tient compte de la fonction discriminante.

2.1. Le modèle dichotomique simple :

Le modèle dichotomique est le modèle où la variable à expliquer Y ne peut prendre que deux modalités. Il s'agit d'expliquer la survenance ou la non survenance d'un évènement.

Supposons que l'on dispose de N observations d'une variable endogène qualitative et dichotomique Y_i , $\forall i = 1, \dots, N$ codée $Y_i = 1$ ou $Y_i = 0$ par convention, et parallèlement de K variables exogènes $X_i = (X_i^1 \dots X_i^K)$, $\forall i = 1, \dots, N$. Le modèle linéaire simple s'écrit :

¹Gilbert Saporta, probabilités, analyse des données et statistiques, édition TECHNIP, 3^{ème} édition, 2011.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

$$Y_i = X_i \beta + \varepsilon_i \quad \forall i = 1, \dots, N$$

(1,1) (1,K) (K,1) (1,1)

Où :

- $\beta = (\beta_1, \dots, \beta_K) \in R^K$ désigne un vecteur de K paramètres inconnus
- ε_i désigne des perturbations supposées être indépendamment distribuées, de moyenne nulle.

Pour chaque individu i , on observe si l'évènement d'accident s'est réalisé puis on procède au codage suivant :

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si l'individu } i \text{ a fait un accident} \\ 0 & \text{si l'individu } i \text{ n'a pas fait un accident} \end{cases} \quad \forall i = 1, \dots, N$$

En effet, cette dernière expression permet de définir la probabilité de survenance du sinistre comme l'espérance mathématique de la variable codée Y_i , car :

$$E(Y_i) = 1 \times P(Y_i = 1) + 0 \times P(Y_i = 0) = P(Y_i = 1) = p_i$$

Où p_i désigne la probabilité que l'individu i fait un accident.

L'objectif d'un modèle à réponse binaire est de modéliser, d'estimer cette espérance et d'expliquer la survenance de l'évènement en fonction d'un certain ensemble d'informations qui se compose de variables prédéterminées et exogènes.

2.2. Présentation des modèles dichotomiques en termes de variable latente :

Tout modèle dichotomique univarié peut s'écrire sous la forme suivante :

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } Y_i^* > 0 \\ 0 & \text{Sinon} \end{cases}$$

Avec Y_i^* une variable latente définie en fonction de caractéristiques observables X_i et d'une perturbation ε_i , les ε_i sont indépendants identiquement distribués (*i.i.d*) :

$$Y_i^* = X_i\beta + \varepsilon_i, \quad \forall i = 1, \dots, N$$

En outre on a:

$$p_i = P(Y_i = 1) = P(Y_i^* > 0) = P(X_i\beta + \varepsilon_i > 0)$$

$$p_i = P(\varepsilon_i > -X_i\beta) = 1 - P(\varepsilon_i < -X_i\beta)$$

$$p_i = 1 - F(-X_i\beta) \dots\dots\dots (1)$$

Où $F(\cdot)$ désigne la fonction de répartition associée à la loi des erreurs ε_i .

2.2.1. Le modèle PROBIT :

Lorsque les $\varepsilon_i \rightarrow N(0,1)$, le modèle de régression : $Y_i^* = X_i\beta + \varepsilon_i$, $i = 1, \dots, N$, est dit PROBIT.

Soit $\phi(\cdot)$ la fonction densité de la loi normale centrée réduite et $\Phi(\cdot)$ sa fonction de répartition:

$$\phi(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{u^2}{2}\right) \quad u \in R$$

$$\Phi(x) = \int_{-\infty}^x f(u) du = \int_{-\infty}^x \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{u^2}{2}\right) du \quad \forall x \in R$$

2.2.2. Le modèle LOGIT :

Lorsque les $\varepsilon_i \rightarrow$ loi logistique de paramètre 1, le modèle de régression : $Y_i^* = X_i\beta + \varepsilon_i$, $i = 1, \dots, N$, est dit LOGIT.

Soit $\lambda(\cdot)$ la fonction densité de la loi logistique de paramètre 1 et $\Lambda(\cdot)$ sa fonction de répartition :

$$\lambda(u) = \frac{\exp(-u)}{(1 + \exp(-u))^2} \quad u \in R$$

$$\Lambda(x) = \frac{1}{1 + \exp(-x)} = \frac{\exp(x)}{1 + \exp(x)} \quad \forall x \in R$$

Dans les deux cas de figure on a :

$$\forall x \in R : F(x) = 1 - F(-x),$$

$$\text{Donc : } F(X_i\beta) = 1 - F(-X_i\beta) \dots \dots \dots (2)$$

Par identification des équations (1) et (2) on a:

$$p_i = F(X_i\beta) : C'est \text{ notre fonction discriminante.}$$

Les modèles PROBIT et LOGIT font partie des modèles de régression non linéaire, leur application est justifiée par l'existence d'une variable qualitative dichotomique à expliquer en fonction de variables exogènes qualitatives et quantitatives.

2.3. Estimation par la méthode du maximum de vraisemblance :

$$\text{On a } \begin{cases} P(Y_i = 1) = p_i \\ P(Y_i = 0) = (1 - p_i) \end{cases}$$

On peut écrire la loi de probabilité de Y_i comme étant :

$$P(Y_i) = p_i^{Y_i} (1 - p_i)^{(1 - Y_i)}$$

La fonction de vraisemblance $L(Y, \beta)$ associée à un échantillon de taille N est donnée par l'expression suivante :

$$L(Y, \beta) = \prod_{i=1}^N P(Y_i)$$

$$L(Y, \beta) = \prod_{i=1}^N p_i^{Y_i} (1 - p_i)^{(1 - Y_i)}$$

L'estimation de p_i revient à estimer le vecteur des paramètres β en remplaçant p_i par $F(X_i, \beta)$:

$$L(Y, \beta) = \prod_{i=1}^N [F(X_i, \beta)]^{Y_i} [1 - F(X_i, \beta)]^{1 - Y_i}$$

En déduit la log-vraisemblance :

$$\log L(Y, \beta) = \sum_{i=1}^N (Y_i \log[F(X_i, \beta)] + (1 - Y_i) \log[1 - F(X_i, \beta)])$$

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Dérivons la log-vraisemblance par rapport aux éléments du vecteur β , de dimension $(K,1)$, nous obtenons un vecteur de dérivées, noté $\nabla(\beta)$:

$$\nabla(\beta) = \frac{\partial \log L(Y, \beta)}{\partial \beta} = \sum_{i=1}^N \left(Y_i \frac{f(X_i \beta)}{F(X_i \beta)} X_i' + (Y_i - 1) \frac{f(X_i \beta)}{1 - F(X_i \beta)} X_i' \right)$$

Où : $f(.)$ est la fonction de densité associée à la fonction de répartition $F(.)$.

X_i' : désigne la transposée du vecteur X_i de dimension $(1, K)$.

En simplifiant cette dernière expression, nous obtenons :

$$\nabla(\beta) = \frac{\partial \log L(Y, \beta)}{\partial \beta} = \sum_{i=1}^N \frac{[Y_i - F(X_i \beta)] f(X_i \beta)}{F(X_i \beta) [1 - F(X_i \beta)]} X_i' \dots \dots \dots (3)$$

L'estimateur $\hat{\beta}$ obtenu par la méthode du maximum de vraisemblance repose sur les deux hypothèses suivantes :

- 1) $\frac{\partial \log L(Y, \hat{\beta})}{\partial \hat{\beta}} = 0$
- 2) $\frac{\partial^2 \log L(Y, \hat{\beta})}{\partial \hat{\beta} \partial \hat{\beta}'} < 0$

- Dans le cas du modèle PROBIT :

L'équation (3) se ramène à :

$$\nabla_P(\hat{\beta}) = \sum_{i=1}^N \frac{[Y_i - \Phi(X_i\hat{\beta})] \phi(X_i\hat{\beta})}{\Phi(X_i\hat{\beta})[1 - \Phi(X_i\hat{\beta})]} X_i' = 0$$

- Dans le cas du modèle LOGIT:

L'équation (3) se ramène à :

$$\nabla_L(\hat{\beta}) = \sum_{i=1}^N \frac{[Y_i - \Lambda(X_i\hat{\beta})] \lambda(X_i\hat{\beta})}{\Lambda(X_i\hat{\beta})[1 - \Lambda(X_i\hat{\beta})]} X_i' = 0$$

$$\nabla_L(\hat{\beta}) = \sum_{i=1}^N \frac{\left[Y_i - \frac{1}{1 + \exp(-X_i\hat{\beta})} \right] \left[\frac{\exp(-X_i\hat{\beta})}{(1 + \exp(-X_i\hat{\beta}))^2} \right]}{\frac{1}{1 + \exp(-X_i\hat{\beta})} \left[1 - \frac{1}{1 + \exp(-X_i\hat{\beta})} \right]} X_i' = 0$$

Par la simplification de cette équation, on trouve:

$$\nabla_L(\hat{\beta}) = \sum_{i=1}^N \left[Y_i - \frac{1}{1 + \exp(-X_i\hat{\beta})} \right] X_i' = 0$$

Or : $\frac{1}{1 + \exp(-X_i\hat{\beta})} = \Lambda(X_i\hat{\beta})$

$$\text{Donc : } \quad \nabla_L(\hat{\beta}) = \sum_{i=1}^N [Y_i - \Lambda(X_i \hat{\beta})] X_i' = 0$$

Dans les deux cas, l'obtention de l'estimateur du maximum de vraisemblance $\hat{\beta}$ du vecteur de paramètres $\beta \in R^K$ implique de résoudre un système de k équations non linéaires de la forme :

$$\nabla(\hat{\beta}) = \frac{\partial \log L(Y, \hat{\beta})}{\partial \hat{\beta}} = \sum_{i=1}^N \frac{[Y_i - F(X_i \hat{\beta})] f(X_i \hat{\beta})}{F(X_i \hat{\beta}) [1 - F(X_i \hat{\beta})]} X_i' = 0$$

Un tel problème n'admet pas de solution analytique. La résolution d'un tel système ne peut se faire qu'en utilisant une procédure d'optimisation numérique. Les algorithmes utilisés dans les principaux logiciels d'économétrie sont généralement construits selon l'une ou l'autre de ces deux méthodes : la méthode de Newton Raphson et la méthode du score.

2.4. Les tests d'Hypothèses :

L'estimation par la méthode du maximum de vraisemblance fournit un estimateur d'une loi asymptotiquement normale :

$$\hat{\beta} \rightarrow N \left(\beta, E \left(- \frac{\partial^2 \log L(Y, \beta)}{\partial \beta \partial \beta'} \right)^{-1} \right)$$

Il est donc possible à partir de ce résultat de tester les différentes hypothèses sur les éléments de vecteur des paramètres β .

2.4.1. Test du rapport du maximum de vraisemblance LRT (Likelihood Ratio Test) :

L'utilisation du test du rapport du maximum de vraisemblance nous permet de vérifier la signification d'un sous ensemble de variables exogènes. C'est-à-dire tester :

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0 \quad \text{Contre} \quad H_1 : \text{au moins l'un des } \beta_j \neq 0, \text{ tel que :}$$

($j = 1, \dots, k$), k est le nombre de contraintes ($k \leq K$).

Soit $\log L(Y, \hat{\beta}^e)$ la log-vraisemblance du modèle sous H_0 .

Soit $\log L(Y, \hat{\beta})$ la log-vraisemblance du modèle sous H_1 .

La statistique LRT est donnée par : $LRT = 2[\log L(Y, \hat{\beta}) - \log L(Y, \hat{\beta}^e)] \rightarrow \chi_k^2$,

Où χ_k^2 est la loi de Khi deux à k degré de liberté.

L'hypothèse de nullité des coefficients est rejetée au niveau de signification α , si la valeur de LRT dépasse la valeur critique $\chi_{1-\alpha}^2(k)$.

L'hypothèse de nullité des coefficients n'est pas rejetée au niveau de signification α , si la valeur de LRT est inférieure à la valeur critique $\chi_{1-\alpha}^2(k)$.

2.4.2. Test de Wald :

Le test de Wald nous permet de tester :

L'hypothèse $H_0 : Q'\beta = C$ contre l'hypothèse $H_1 : Q'\beta \neq C$

Telle que : Q' (transposée de Q) est une matrice donnée de dimension $q \times k$ supposée être du rang q (les q contraintes sont linéairement indépendantes) et C est un vecteur colonne donné à q éléments.

La statistique de Wald est définie par :

$$Wald = (Q'\hat{\beta} - C)' [Q'VAR(\hat{\beta})Q]^{-1} (Q'\hat{\beta} - C) \rightarrow \chi_q^2$$

Où

$VAR(\hat{\beta})$ désigne la variance de l'estimateur du vecteur β des paramètres β_j ,
 $j = 1, \dots, K$.

χ_q^2 est la loi de Khi deux à q degré de liberté.

H_0 est rejetée au niveau de signification α , si la valeur calculée de Wald est supérieure à la valeur critique $\chi_{1-\alpha}^2(q)$.

H_0 n'est pas rejetée au niveau de signification α , si la valeur calculée de Wald est inférieure à la valeur critique $\chi_{1-\alpha}^2(q)$.

2.5. L'affectation des individus :

Comme on l'a déjà avancé précédemment, le but de l'analyse discriminante est d'opposer et discriminer entre les groupes, pour cela, considérons un échantillon de N assurés partagé en deux groupes définis a priori :¹

Le groupe G_1 de taille n_1 représente les assurés qui ont provoqué des sinistres.

Le groupe G_2 de taille n_2 représente les assurés qui n'ont pas provoqué des sinistres.

Telle que $N = n_1 + n_2$.

Soient : π_1 la probabilité a priori de faire un accident.

π_2 la probabilité a priori de ne pas faire un accident.

Si l'échantillon de taille N est issu d'un tirage aléatoire simple dans une population elle-même constituée d'un mélange des groupes d'intérêt, les proportions π_1 , π_2 peuvent être estimées respectivement par $\frac{n_1}{N}$, $\frac{n_2}{N}$.

Soient :

$P(G_1/X_i) = P(Y_i = 1) = p_i$, $i = 1, \dots, N$, la probabilité a posteriori d'appartenir au groupe G_1 estimée par le modèle dichotomique LOGIT.

$P(G_2/X_i) = P(Y_i = 0) = (1 - p_i)$, $i = 1, \dots, N$, la probabilité a posteriori d'appartenir au groupe G_2 estimée par le modèle dichotomique LOGIT.

¹BARDOS Mireille. Analyse discriminante, application au risque et scoring financier. Ed : Dunod, Paris, 2001.P73

2.5.1. La règle d'affectation :

Pour une observation, la probabilité a posteriori sera comparée à un seuil ω convenablement choisi.

Si les deux groupes sont de probabilités a priori comparables $\left(\pi_1 = \pi_2 = \frac{1}{2}\right)$, $P(Y_i = 1)$ et $P(Y_i = 0)$ seront comparées à $\frac{1}{2}$ $\left(\omega = \frac{1}{2}\right)$, ce qui revient à comparer $P(Y_i = 1)$ et $P(Y_i = 0)$.

Par contre, si l'un des groupes (par exemple G_1) correspond à des événements rares ($\pi_1 \ll \pi_2$), $P(Y_i = 1)$ sera comparée à π_1 ($\omega = \pi_1$) et $P(Y_i = 0)$ à $\pi_2 = (1 - \pi_1)$.

Chaque observation est classée dans le groupe dont la probabilité à posteriori est supérieure à la probabilité a priori.

Autrement dit :

- L'assuré i est affecté à G_1 si $P(Y_i = 1) > \pi_1$.
- L'assuré i est affecté à G_2 si $P(Y_i = 0) > \pi_2$.

Cette règle sera utilisée pour prévoir l'appartenance à l'un des deux groupes d'un nouvel individu hors échantillon ⁽¹⁾ dont le groupe d'appartenance est inconnu.

2.5.2. Table d'affectation et pourcentages de bon classement :

Dans le tableau qui suit, on montre la table d'affectation dans le cas de deux groupes G_1 , G_2 définis a priori. La situation réelle pour chaque assuré appartenant au groupe G_1 ou au groupe G_2 est confrontée à son affectation au groupe G_1 ou au groupe

¹ C'est-à-dire hors de l'échantillon qui a servi à construire la règle.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

G_2 par la règle d'affectation et ainsi, l'adéquation de cette affectation avec la réalité est examinée.

Tableau n° 34 : Affectation et pourcentages de bon classement

		Groupe d'affectation		
Groupe réel	G_1	G_2	Total	
G_1	A	B	n_1	
G_2	D	E	n_2	

Dans cette table d'affectation, les individus qui sont comptés dans les cases G_1 , G_1 , G_2 , G_2 , sont bien classés, les autres sont mal classés.

Les taux de bon classement sont calculés en comparant réalité et affectation :

Le taux de bon classement dans la classe G_1 ou est : $t_1 = \frac{A}{n_1}$. $0 \leq t_1 \leq 1$

Le taux de bon classement dans la classe G_2 est : $t_2 = \frac{E}{n_2}$. $0 \leq t_2 \leq 1$

Le taux global de bon classement est : $t = \frac{A + E}{n_1 + n_2} = \frac{(n_1 t_1 + n_2 t_2)}{n_1 + n_2}$. $0 \leq t \leq 1$

Il faut noter que la connaissance de t_1 et t_2 est nécessaire car le taux t est influencé par le taux de bon classement du groupe le plus nombreux dans l'échantillon et si les groupes a priori sont déséquilibrés numériquement, le taux global peut masquer l'insuffisance du taux de bon classement sur la population la moins nombreuse.

SECTION 3 : LES DETERMINANTS DE L'OCTROI DE LA GARANTIE CGCI-pme

Avant de procéder à l'application de la méthode d'analyse discriminante logistique sur l'échantillon prélevé, il est nécessaire de le décrire d'abord.

1. Analyse descriptive de l'échantillon (annexe 12):

L'application de la méthode d'analyse discriminante logistique sera effectuée sur un échantillon provenant de la Caisse de Garantie « CGCI-pme », qui contient des informations sur 1149 demandes de garantie (dont 149 de validation : **annexe 13**) présentées par les établissements de crédit au profit des PME durant la période qui s'étend du 01/01/2013 au 31/12/2016. Cet échantillon représente l'ensemble des dossiers traités par la Caisse sur son système d'information, opérationnel depuis la fin de l'année 2012.

Pour chaque demande de garantie nous disposons d'informations sur ses caractéristiques à savoir : l'établissement de crédit, montant du crédit, apport personnel, région, finalité du projet, type de garantie exigée, statut juridique de la PME, capital social, nombre d'emplois à créer et la décision de la CGCI-pme.

1.1. Construction des variables de l'échantillon :

On désigne par $P(Y_i, X_i)$, la probabilité qu'une PME i soit bénéficiaire d'une garantie financière CGCI durant une période donnée, où :

Y_i : est la variable à expliquer, elle est égale à 0 si la CGCI rejette la demande de garantie de la PME i , et elle est égale à 1 si la CGCI est d'avis favorable pour l'octroi de la garantie.

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si} & \text{demande de garantie acceptée} \\ 0 & \text{si} & \text{demande de garantie rejetée} \end{cases}$$

Tableau N°35 : variable à expliquer

Décision	Yi	
	Fréquence	Pourcentage
Rejet	80	8%
Accord	920	92%
Total	1000	100%

Source : SPSS-23

X_i : est un vecteur de caractéristiques de la PME i , il comprend 09 variables. On construit à partir de chaque variable des classes, chacune d'elles est une variable dichotomique.

1.1.1. Les variables relatives à l'établissement de crédit :

- Banque : comprend 6 modalités (CPA-BDL-BNA-BEA-BADR-CNEP)
- Sociétés de leasing : comprend 4 modalités (SNL-ILA –EDI- AL BARAKA¹)

$$CPA = \begin{cases} 1 & \text{si la demande de garantie est présentée par le CPA} \end{cases}$$

- ✓ BDL : Si la demande de garantie est présentée par la BDL ;
- ✓ BNA : Si la demande de garantie est présentée par la BNA ;
- ✓ BEA : Si la demande de garantie est présentée par la BEA ;
- ✓ BADR : Si la demande de garantie est présentée par la BADR ;
- ✓ CNEP : Si la demande de garantie est présentée par la CNEP ;
- ✓ SNL : Si la demande de garantie est présentée par la SNL ;
- ✓ ILA : Si la demande de garantie est présentée par ILA ;
- ✓ EDI : Si la demande de garantie est présentée par EDI ;
- ✓ AL BARAKA : Si la demande de garantie est présentée par AL BARAKA.

¹ Le leasing est le seul produit d'AL BARAKA qu'est éligible à la garantie CGCI-pme

1.1.2. Les variables relatives à la région d'implantation du projet :

- La région : comprend 5 modalités conformément à la répartition interne au niveau de la CGCI :

Centre $\left\{ \begin{array}{l} 1 \quad \text{si la PME est implantée dans le centre} \end{array} \right.$

- ✓ Centre –Est : si la PME est implantée dans le Centre-Est
- ✓ Est : si la PME est implantée dans l'EST
- ✓ Ouest : si la PME est implantée dans l'Ouest
- ✓ Sud : si la PME est implantée dans le Sud

1.1.3. Les variables relatives au statut juridique de la PME:

SARL $\left\{ \begin{array}{l} 1 \quad \text{si le statut juridique de la PME est une SARL} \end{array} \right.$

- ✓ EURL : si le statut juridique de la PME est une EURL
- ✓ SNC : si le statut juridique de la PME est une SNC
- ✓ SPA : si le statut juridique de la PME est une SPA
- ✓ EPIC : si le statut juridique de la PME est une EPIC
- ✓ Personne physique : si le statut juridique de la PME est une Personne physique

1.1.4. Les variables relatives au secteur d'activité de la PME:

BTPH $\left\{ \begin{array}{l} 1 \quad \text{si la PME active dans le secteur du BTPH} \end{array} \right.$

- ✓ INDUSTRIE si le la PME active dans le secteur de l'Industrie
- ✓ SERVICE si le la PME active dans le secteur du Service
- ✓ TRANSPORT si le la PME active dans le secteur du Transport
- ✓ SANTE si le la PME active dans le secteur de la Santé

1.1.5. Les variables relatives à la quotité de couverture:

Création $\left\{ \begin{array}{l} 1 : \text{s'agissant d'un projet en création} \end{array} \right.$

✓ Développement : s'agissant d'un projet en Développement

1.1.6. Les variables relatives aux suretés exigées:

Suret  (A) $\left\{ \begin{array}{l} 1 : \text{si la banque exige une hypothèque comme garantie} \end{array} \right.$

✓ Suret  (B) si la banque exige un Nantissement comme garantie

✓ Suret  (C) si la banque exige une Garantie personnelle comme garantie

1.1.7. Les variables relatives aux montants des crédits:

• Montant de crédit : comprend 6 modalités ;

$1 = \left\{ \begin{array}{l} 1 \quad \text{si le montant du crédit appartient à la classe [250-350[MDA.} \end{array} \right.$

✓ 2 : si le montant du crédit appartient à la classe [150-250[MDA.

✓ 3 : si le montant du crédit appartient à la classe [100-150[MDA.

✓ 4 : si le montant du crédit appartient à la classe [50-100[MDA.

✓ 5 : si le montant du crédit appartient à la classe [10-50[MDA.

✓ 6 : si le montant du crédit appartient à la classe [0-10[MDA.

1.1.8. Les variables relatives à l'apport personnel :

- L'apport personnel : comprend 5 modalités ;

$$1 = \begin{cases} 1 & \text{si le montant de l'apport appartient à la classe [0-10[.} \end{cases}$$

- ✓ 2 : si le montant de l'apport appartient à la classe [10-30[%.
- ✓ 3 : si le montant de l'apport appartient à la classe [30-50[%.
- ✓ 4 : si le montant de l'apport appartient à la classe [50-70[%.
- ✓ 5 : si le montant de l'apport est supérieur ou égal à 70%.

1.1.9. Les variables quantitatives :

- ✓ Ratio capital social / total bilan pour chaque PME i
- ✓ Emplois à créer pour chaque projet réalisé par la PME i

2. Description de l'échantillon :

Dans les tableaux qui vont suivre, les 1000 demandes de garantie traitées par la CGCI seront classées selon les caractéristiques mentionnées ci-dessus, et répartis en deux groupes : celui des accords et celui des rejets durant la période 2013- 2016.

2.1. Répartition des demandes selon l'établissement du crédit :

Cette répartition nous permet de voir l'influence de l'établissement de crédit sur l'octroi de la garantie financière CGCI-pme sinistres.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n° 36 : Répartition des demandes de garantie selon l'établissement de crédit

ETABLISSEMENT DE CREDIT	Accord	%	Rejet	%	Total	%
CPA	395	43%	20	25%	415	41,50%
BNA	140	15%	15	19%	155	15,50%
BDL	112	12%	22	28%	134	13,40%
SNL	109	12%	3	4%	112	11,20%
BEA	92	10%	11	14%	103	10,30%
BADR	34	4%	7	9%	41	4,10%
EDI	15	2%	0	0%	15	1,50%
AL BARAKA	11	1%	0	0%	11	1,10%
ILA	10	1%	0	0%	10	1,00%
CNEP	2	0%	2	3%	4	0,40%
TOTAL	920	100%	80	100%	1000	100%

Source : Elaboré par nous même

D'après le tableau ci-dessus, on remarque que le CPA détient 41,50% du total des demandes de garantie. Les sociétés de leasing représentent 15 % des demandes de garantis présentées, dont 76% proviennent de la SNL.

Pour les taux de rejet, nous constatons un faible taux réparti comme suit :

- ✓ Les banques : 9%
- ✓ Leasing : 2%

2.2. Répartition des demandes de garantie selon la région :

Cette répartition nous permet de connaître l'influence de la région sur la décision de l'octroi de la garantie.

Tableau n° 37 : Répartition des demandes de garantie selon la région

REGION	Accord	%	Rejet	%	Total	%
CENTRE	294	32%	36	45%	330	33%
CENTRE-EST	279	30%	30	38%	309	31%
EST	122	13%	5	6%	127	13%
OUEST	157	17%	8	10%	165	17%
SUD	68	7%	1	1%	69	7%
TOTAL	920	100%	80	100%	1000	100%

Source : Elaboré par nous même

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Le tableau ci-dessus, nous donne la répartition des demandes de garantie par région, à travers lequel on peut constater une non homogénéité de cette répartition, puisque la région centre (Centre et Centre-Est) représente 64% du total des demandes avec un nombre total de 639 demandes, toutefois le taux de rejet demeure important (45% du total des rejets). La région du Sud représente le plus faible taux de demande de garantie (7%).

2.3. Répartition des demandes de garantie selon le statut juridique:

Cette répartition nous permet de voir l'impact du statut juridique de la PME sur la décision d'octroi de la garantie financière CGCI-pme :

Tableau n° 38 : Répartition des demandes de garantie selon le statut juridique

STATUT JURIDIQUE	Accord	%	Rejet	%	Total	%
SARL	402	44%	26	33%	428	42,80%
PERSONNE PHYSIQUE	315	34%	32	40%	347	34,70%
EURL	166	18%	19	24%	185	18,50%
SNC	31	3%	2	3%	33	3,30%
SPA	4	0%	1	1%	5	0,50%
EPIC	2	0%	0	0%	2	0,20%
TOTAL	920	100%	80	100%	1000	100%

Source : Elaboré par nous même

Le tableau ci-dessus nous montre la prédominance des trois statuts (SARL, Personnes Physiques et EURL) qui représentent 96% des demandes de garantie. Nous constatons aussi un faible taux des PME sous les statuts SPA et EPIC.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

2.4. Répartition des demandes de garantie selon le secteur d'activité:

Cette répartition nous montre l'influence du secteur d'activité de la PME sur la décision d'octroi de la garantie financière CGCI-pme :

Tableau n° 39 : Répartition des demandes de garantie selon le secteur d'activité

SECTEURS D'ACTIVITE	Accord	%	Rejet	%	Total	%
INDUSTRIE	377	41%	24	30%	401	40%
BTPH	282	31%	29	36%	311	31%
TRANSPORT	99	11%	17	21%	116	12%
SERVICE	91	10%	6	8%	97	10%
SANTE	71	8%	4	5%	75	8%
TOTAL	920	100%	80	100%	1000	1250%

Source : Elaboré par nous même

On notera une concentration sur trois filières principales, Industrie, BTPH et Transport, qui représentent à elles seules 83% des demandes de garantie ; le secteur des services et de la santé se positionnent au 4eme et 5eme rang avec respectivement 10% et 8% des demandes.

2.5. Répartition des demandes de garantie selon la nature d'investissement:

Cette répartition nous permet de voir l'impact de la finalité de projet sur la décision d'octroi de la garantie financière CGCI-pme :

Tableau n°40 : Répartition selon la nature d'investissement

QUOTITE DE GARANTIE	Accord	%	Rejet	%	Total	%
CREATION	338	37%	32	40%	370	37%
DEVELOPPEMENT	582	63%	48	60%	630	63%
TOTAL	920	100%	80	100%	1000	100%

Source : Elaboré par nous même

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

La composition de l'échantillon par rapport à la nature de l'investissement (création et développement) présentée au tableau ci-dessous montre une prédominance des projets de développement (63%) sur les projets de création (37%).

2.6. Répartition des demandes de garantie selon les sûretés exigées :

Cette répartition va nous montrer l'influence des sûretés exigées par les banques sur la décision d'octroi de la garantie financière CGCI-pme :

Tableau n°41 : Répartition des demandes de garantie selon les sûretés exigées

SURETES		Accord	%	Rejet	%	Total	%
Nantissement et/ou hypothèque d'une Concession	B	494	54%	48	60%	542	54%
Hypothèque (propriété privée)	A	409	44%	19	24%	428	43%
Garanties personnelles	C	17	2%	13	16%	30	3%
TOTAL		920	100%	80	100%	1000	100%

Source : Elaboré par nous même

Nous constatons que 97% des demandes de garantie ont été présentées à la CGCI avec des garantis réelles (hypothèque ou nantissement), cette proportion montre le principe du partage de risque relatif à la garantie financière.

2.7. Répartition des demandes de garantie par tranche de crédit :

Cette répartition nous permet de voir l'impact du montant du crédit sur la décision d'octroi de la garantie financière CGCI-pme :

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n° 42 : Répartition des demandes de garantie par tranche de crédit

Montant du crédit	Accord	%	Rejet	%	Total	%
0 = <Mt < 10 MDA	251	27%	23	29%	274	27%
10 <= Mt < 50 MDA	382	42%	30	38%	412	41%
50 <= Mt < 100 MDA	139	15%	15	19%	154	15%
100 <= Mt < 150 MDA	53	6%	2	3%	55	6%
150 <= Mt < 250 MDA	73	8%	8	10%	81	8%
Mt >= 250 MDA	22	2%	2	3%	24	2%
TOTAL	920	100%	80	100%	1000	100%

Source : Elaboré par nous même

Le tableau ci-dessous montre une forte proportion de la tranche des crédits inférieure à 50 millions de DA qui représente à elle seule 68% de l'ensemble des projets en garantie au 31-12-2015. Cet ordre de grandeur (68%) confirme les statistiques de l'ONS qui indiquent que 98% du tissu des PME algériennes est constitué des Très Petites Entreprises (TPE).

2.8. Répartition des demandes de garantie par apport personnel :

Cette répartition nous permet de voir l'impact de l'apport personnel de la PME sur la décision d'octroi de la garantie financière CGCI-pme :

Tableau n° 43 : Répartition des demandes de garantie par apport personnel

Apport personnel	Accord	%	Rejet	%	Total	%
0 = <Mt < 10%	63	7%	5	6%	68	7%
10 % <= Mt < 30% MDA	284	31%	16	20%	300	30%
30% <= Mt < 50%	408	44%	48	60%	456	46%
50% <= Mt < 70%	130	14%	10	13%	140	14%
Mt >= 70%	35	4%	1	1%	36	4%
TOTAL	920	100%	80	100%	1000	100%

Source : Elaboré par nous même

La caisse a accepté des demandes de garantie des crédits d'investissement avec des faibles implications des PME (< 10%), toutefois elle a aussi rejeté des dossiers avec des fortes implications des PME (> 50%).

3. Détermination de la garantie financière (Annexe n°14) :

Dans notre étude nous avons divisé l'échantillon prélevé en deux sous-échantillons :

- L'échantillon de l'étude : sur lequel on va appliquer, en premier lieu, un certain nombre de régressions logistiques pour tirer les variables explicatives de la décision d'octroi de la garantie financière de la CGCI-pme, et en deuxième lieu, on discriminera, par la règle d'affectation, entre les accords de la garantie et les rejets. Cet échantillon comporte 1000 demandes de garantie des PME dont 920 ont été sanctionnées favorablement, et 80 ont été rejetées.
- L'échantillon test : avec lequel on validera notre étude, il contient 149 demandes dont 137 accords, et 12 rejets.

Pour l'application de la méthode, nous avons choisi d'utiliser les logiciels informatiques SPSS et EXCEL qui sont reconnus pour leur performance et leur application dans plusieurs modèles statistiques.

3.1. Tests des variables explicatives :

3.1.1. Le test LRT (Likelihood Ratio Test):

Afin de déterminer les variables explicatives significatives à introduire dans notre modèle logistique, nous avons utilisé le test LRT (Likelihood Ratio Test). Nous allons déterminer les variables significatives en testant au seuil $\alpha = 10\%$ la signification globale des coefficients des modalités associées à chaque variable.

Les hypothèses du test LRT sont de la forme suivante :

$$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0 \quad \text{Contre,} \quad H_1 : \exists \beta_j \neq 0, \quad j = 1, \dots, k$$

La statistique LRT est donnée par :

$$LRT = 2 \left[\log L(Y, \hat{\beta}) - \log L(Y, \hat{\beta}^e) \right] \rightarrow \chi_k^2,$$

Avec :

$k = m - 1$ Représente le nombre de contraintes.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

La valeur LRT calculée est comparée à la valeur critique tirée de la table de Khi-deux, si elle dépasse la valeur critique, alors on rejette H_0 et donc le sous-ensemble est significatif, sinon H_0 n'est pas rejetée.

Les tableaux ci-après, présentent les résultats du test LRT sur les différentes variables :

Tableau n°44 : Tests des modalités relatives à l'établissement de crédit

	Variables	Khi-deux de Pearson	Observation
Etablissement de crédit	CPA	0,002	significative
	BDL	0,000	significative
	BADR	0,029	significative
	CNEP	0,002	significative
	SNL	0,028	significative
	BNA	0,402	non significative
	BEA	0,290	non significative
	ALBARKA	0,325	non significative
	EDI	0,250	non significative
	ILA	0,349	non significative

Source : SPSS-23

- Les sociétés de leasing ne sont pas significatives sauf la SNL,
- Quant aux banques, la BNA et la BEA ne sont pas significatives.

Tableau n°45 : Tests des modalités relatives aux régions

	Variable	Khi-deux de Pearson	Observation
REGIONS	CENTRE	0,017	significative
	SUD	0,038	significative
	EST	0,071	significative
	CENTRE,EST	0,183	non significative
	OUEST	0,102	non significative

Source : SPSS-23

Les régions significatives sont le Centre, le Sud et l'Est. Pour le Centre Est et l'Ouest ne sont pas significatives.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n°46 : Tests des modalités relatives au statut juridique

	Variable	Khi-deux de Pearson	Observation
STATUT JURIDIQUE	SARL	0,052	significative
	EURL	0,207	non significative
	SNC	0,676	non significative
	SPA	0,321	non significative
	PERSONNE PHYSIQUE	0,299	non significative
	EPIC	0,676	non significative

Source : SPSS-23

Le seul statut juridique significatif au seuil de 5% est le statut SARL, pour le reste des statuts, ils ne sont pas significatives.

Tableau n°47 : Tests des modalités relatives aux secteurs d'activité

	Variable	Khi-deux de Pearson	Observation
SECTEURS D'ACTIVITE	TRANSPORT	0,005	significative
	INDUSTRIE	0,055	significative
	BTPH	0,300	non significative
	SERVICE	0,488	non significative
	SANTE	0,376	non significative

Source : SPSS-23

Les secteurs statistiquement significatifs au seuil de 5% sont le Transport et l'Industrie. Les autres secteurs ne sont pas significatifs.

**Tableau n°48 : Tests des modalités relatives aux Sûretés, Quotité et les Montants
Crédits, Autofinancement.**

	Variable	Khi-deux de Pearson	Observation
Sûretés	A	0,000	Significative
	C	0,000	Significative
	B	0,278	non significative
Quotité de garantie	Création	0,562	non significative
	Développement	0,562	non significative
Montant	Crédit	0,732	non significative
	Autofinancement	0,079	Significative

Source : SPSS-23

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

- Les suretés significatives sont les types : A (hypothèques et/ou bons de caisse) et C (garanties personnelles),
- Les Quotité ne sont pas significatives que se soit pour le développement ou la création,
- Les Montants de crédit ne sont pas significatifs, contrairement au montant d'autofinancement.

3.1.2. Test des variables quantitatives :

Tableau n°49 : Tests variables quantitatives

Variable	Student	Observation
Capital/Bilan	0,043	Significative
Emplois à créer	0,579	Non significative

Source : SPSS-23

- Le ratio (capital social/ total bilan) est statistiquement significatif au seuil de 5%.
- La variable emplois à créer n'est pas significative au seuil de 5%.

4. La construction du Modèle (Test de Wald: Pas à pas descendante) :

Maintenant, nous allons appliquer une série de régressions logistiques sur les modalités de ces variables significatives en éliminant à chaque fois la modalité qui a une probabilité maximale parmi celles qui ont des probabilités supérieures à 5% jusqu'à ce qu'il nous reste que les modalités significatives (probabilité < 5%).

Le deuxième test qu'on va appliquer, est le test de Wald, il nous permet de tester le regroupement des classes d'une même variable.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tester le regroupement de deux classes, revient à tester l'égalité de leurs coefficients :

$$H_0 : \beta_j = \beta_{j+1} \quad \text{contre} \quad H_1 : \beta_j \neq \beta_{j+1}$$

Autrement dit, tester :

$$H_0 : Q'\beta = C \quad \text{contre} \quad H_1 : Q'\beta \neq C$$

Avec : $Q' = [0 \dots 0 \ 1 \ -1 \ 0 \dots 0]$ et $C = 0$

La statistique de Wald est donnée par :

$$Wald = (Q'\hat{\beta} - C)' [Q'VAR(\hat{\beta})Q]^{-1} (Q'\hat{\beta} - C) \rightarrow \chi_1^2$$

Après sept itérations, nous avons obtenu le résultat final de ces régressions, présenté dans le tableau suivant :

Tableau n°50 : Test de WALD (Méthode : Pas à pas descendante)

	Variables de l'équation	B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Pas 7^a	SNL	-1,157	0,621	3,47	1	0,062	0,314
	BDL	0,684	0,304	5,057	1	0,025	1,982
	BADR	1,018	0,459	4,923	1	0,026	2,769
	CNEP	2,56	1,043	6,029	1	0,014	12,932
	EST	-0,877	0,485	3,267	1	0,071	0,416
	SUD	-2,105	1,048	4,033	1	0,045	0,122
	SARL	-0,491	0,267	3,383	1	0,066	0,612
	A	-0,655	0,295	4,945	1	0,026	0,519
	C	2,139	0,427	25,123	1	0	8,491
	Constante	1,04	1,896	0,301	1	0,583	2,83

Source : SPSS-23

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

D'après le tableau ci-dessus, on constate qu'on a neuf variables dichotomiques significatives au seuil de signification 5% (SNL, BDL, BADR, CNEP, EST, SUD, SARL, A et C) avec des coefficients de (-1,157, 0.684, 1.018, 2.56, -0.877, -2.105, -0.491, -0,655, 2.139) respectivement.

Donc, la fonction discriminante qui représente la probabilité a posteriori qu'une demande de garantie est sanctionnée favorablement par la CGCI-pme, s'écrit sous la forme suivante :

$$P(Y_i = 1) = \left(\frac{1}{1 + \exp[(-1.157 * snl) + (0,684 * bdl) + \dots + (c * 2.139) + const..]} \right), \quad i = 1, \dots, 1000$$

5. Interprétation des coefficients¹ :

5.1. Les variables relatives à l'établissement de crédit :

Dans notre étude nous avons fait la distinction entre les Banques (CPA-BDL-BNA-BEA-BADR-CNEP) et les Sociétés de leasing (SNL-ILA -EDI- AL BARAKA). Nous avons trouvé statistiquement significatifs au seuil de 5% les variables suivantes (Xi, B) :

$$(SNL, -1.157) / (BDL, 0.684) / (BADR, 1.018) / (CNEP, 2.560)$$

Nous estimons que les résultats statistiques obtenus sont proches de la réalité économique, du fait que la Caisse est considérée comme une filiale de ces banques étatiques, elle ne fait donc pas la distinction entre elles, en traitant leurs dossiers présentés de la même manière.

La lecture des résultats statistiques en termes de variables déterminants de l'octroi de la garantie financière nous a permis de tirer les constats suivants :

¹ L'interprétation a été faite en collaboration avec les responsables de la CGCI-pme sous la forme d'entretiens.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

- Les trois banques significatives dans notre modèle, ayant des coefficients positifs et ce compte tenu de leur nature d'activité et l'inéligibilité de leurs activités principales, à savoir :
- **CNEP** : Banque spécialisée dans l'immobilier, alors que cette activité est inéligible à la garantie CGCI (compte tenu de l'existence d'un autre mécanisme de garantie « SGCI »), d'où le faible nombre de dossiers éligibles à la garantie, ainsi cette banque est avantagée par un coefficient positif conforme à la réalité.
 - **BADR** : Banque spécialisée dans l'agriculture, alors que cette activité est inéligible à la garantie CGCI (compte tenu de l'existence d'un autre mécanisme de garantie FGA), d'où le faible nombre de dossiers éligibles à la garantie, ainsi cette banque est avantagée par un coefficient positif conforme à la réalité.
 - **BDL** : En Algérie la BDL est considérée comme la banque des PME, au niveau local, c'est pourquoi son coefficient positif est conforme à la réalité.

Pour les sociétés de leasing (non actionnaires dans le capital de la Caisse), elles ne sont statistiquement pas significatives au seuil de 5%, et ce compte tenu de la nature des opérations de leasing, considérées moins risquées par rapport aux CMT classiques, puisque le matériel est au nom de ces sociétés ; exception faite de la SNL qui, selon le modèle, est significative avec un coefficient négatif. Ce résultat peut être justifié par son nombre important des dossiers adossés à la Caisse (76% du total des dossiers leasing) et les sinistres enregistrés durant l'exercice 2016.

5.2. Les variables relatives à la Région d'implantation du projet :

Pour la région, nous avons dégagé deux régions significatives au seuil de 5% (Xi, b) à savoir :

(EST, -0.877) (SUD, - 2.105)

Nous signalons que la Caisse ne fait pas de distinction entre les régions du pays, mais le déséquilibre en termes d'implantation des PME et des projets sur le territoire national, a donné les résultats susmentionnés. Pour les coefficients négatifs, nous

estimons que c'est conforme aux pratiques, compte tenu de l'absence des projets bancables ¹ et de l'insuffisance des infrastructures dans les deux régions (Sud et Est). Ce résultat est aussi confirmé dans la présentation de l'échantillon où nous avons relevé que le Sud est dans le dernier rang avec que 7%, et que 13% seulement est la part de l'Est.

5.3. Les variables relatives au statut juridique de la PME :

La régression logistique fait ressortir que le seul statut juridique statistiquement significatif au seuil de 5% est la SARL avec un coefficient négatif égale à **$B_i = -0,491$** .

Nous estimons que le résultat est acceptable et proche de la réalité compte tenu des problèmes des PME, organisées sous la forme d'une SARL en termes de gestion. En effet, ces entreprises sont souvent familiales et vulnérables avec beaucoup de problèmes de gestion dus notamment aux conflits entre les associés.

Nous signalons que les problèmes cités, ne concernent pas uniquement les SARL mais l'ensemble des entreprises quelque soit leur statut juridique.

5.4. Les variables relatives aux sûretés exigées:

Selon les résultats statistiques, les types de garanties significatifs au seuil de 5 % sont de type A : hypothèque avec un coefficient négatif égal à **$(-0,655)$** , et le type C : garanties personnelles avec un coefficient de **$(2,139)$** .

Ces résultats ne sont pas conformes aux pratiques en vertu de ses Conditions Générales, la garantie de la Caisse n'a pas vocation à se substituer aux garanties habituellement requises par l'établissement de crédit dans ses opérations de financement. Les sûretés usuelles en rapport avec l'objet du crédit doivent, ainsi être systématiquement recueillies par l'établissement de crédit.

¹ Rapport CGCI pme

5.5. Les variables relatives au Secteur d'activité, Quotité de couverture, Montants de crédit, et l'Apport de la PME:

Les variables suscitées ne sont pas significatives au seuil de 5% dans notre modèle logistique, ce qui confirme et renforce la relation de partenariat entre la Caisse et les établissements de crédit dans le cadre de l'accompagnement et le partage des risques des financements pour tous les secteurs d'activité créateurs de la richesse et de l'emploi que ce soit des projets de création (quotité de couverture de 80%) ou de développement (quotité de 60%), et ce quelque soit le montant du crédit accordé à la PME et son implication dans la réalisation desdits projets.

Ce résultat confirme la vocation de la Caisse dans la réalisation de sa mission principale, comme facilitatrice de l'accès aux financements des PME, par l'octroi de sa garantie financière.

5.6. Ratio (capital social / total bilan pour chaque PME_i):

Pour rappel, l'étude de viabilité au niveau de la Caisse, se base sur l'étude de l'établissement de crédit, dans ce cadre nous avons essayé d'intégrer le ratio sus mentionné dans notre régression logistique, néanmoins le ratio a été éliminé par le modèle (non significatif au seuil de 5%).

5.7. Emplois à créer pour chaque projet réalisé par la PME_i :

Cette variable n'est pas statistiquement significative au seuil de 5% et ce malgré le fait que parmi les objectifs institutionnels de la création de la Caisse, nous retrouvons la promotion des PME créatrices de la richesse et de l'emploi. De ce qui précède, nous estimons que le résultat est conforme à la pratique puisque la Caisse accepte tous les dossiers, quelque soit le nombre d'emplois à créer de 1 à 250 employés (critère de la définition de la PME).

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

6. L'affectation des demandes de garantie :

Les probabilités calculées par la fonction discriminante indiquée ci-dessus permettent de classer les demandes de garantie dans les deux groupes d'intérêt.

On rappelle que l'échantillon d'étude est de taille $N = 1000$ demandes de garantie, cet échantillon est partagé en deux groupes :

- Le groupe G_1 de taille $n_1 = 920$, représente les demandes de garantie sanctionnées favorablement par la CGCI-pme.
- Le groupe G_2 de taille $n_2 = 80$, représente les demandes de garantie rejetées par la CGCI-pme.

La probabilité a priori d'un accord est : $\pi_1 = \frac{n_1}{N} = \frac{920}{1000} = 0,92$

La probabilité a priori d'un rejet est : $\pi_2 = \frac{n_2}{N} = \frac{80}{1000} = 0,08$

Nous allons réaffecter et reclasser les 1000 demandes de garantie, en utilisant la règle d'affectation suivante :

- La demande i est affectée à G_1 si $P(Y_i = 1) > 0,92$.
- La demande i est affecté à G_2 si $P(Y_i = 0) > 0,08$.

Les résultats du reclassement sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau n°51 : Taux de bon classement

Groupe réel	Groupe d'affectation		Total
	G_1	G_2	
G_1	667	253	920
G_2	32	48	80
Taux de bon classement	72.5%	60%	71,5%

Source : SPSS-23

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

D'après le tableau ci dessus, on constate que parmi 920 demandes de garantie considérées a priori comme des garanties accordées, 667 demandes ont été classées comme de vraies bonnes, et 253 sont mal classées car elles ont été classées comme des rejets, soit un taux de bon classement de 72,5%.

Aussi, parmi les 80 demandes de garanties considérées a priori comme des rejets, 48 demandes ont été affectées au groupe des rejets, tandis que le reste (les 32 demandes), il a été affecté au groupe des accords, ce qui représente un taux de bon classement de 60%.

Ainsi, le taux global de bon classement est calculé comme suit :

$$\frac{667 + 48}{1000} \times 100 = 71.5\%$$

Ce qui veut dire que 71.5% des observations sont bien classées, et le reste, 28,5% des observations sont mal classées.

7. La validité de l'étude :

Pour faire un pronostic efficace quand à l'appartenance d'une nouvelle demande à l'un des deux groupes G_1 et G_2 , nous avons sélectionné un échantillon de 149 demandes de garantie non utilisées dans l'échantillon de construction sélectionné aléatoirement, sous la contrainte de maintenir les mêmes proportions (92% accords, 8% rejet) soit 137 accords par la CGCI, et 12 rejets.

Connaissant les modalités prises par chacune des demandes, on peut calculer les probabilités a posteriori $P(Y_i = 1)$ et $P(Y_i = 0)$, ces dernières nous permettent d'affecter ces demandes à l'un des deux groupes. On obtient donc la table d'affectation ci-après :

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Tableau n°52 : La validité de l'étude

Groupe réel	Groupe d'affectation		Total
	G_1	G_2	
G_1	103	34	137
G_2	7	5	12
Taux de Bon classement	75.2%	41.7%	72.5%

Source : SPSS-23

Les demandes de garantie acceptées par la CGCI-pme se retrouvent bien classées avec un taux de bon classement de 75,2%, contre 41,7% pour les demandes de garantie rejetées, soit un taux global de bon classement est de 72,5%.

Au final, et compte tenu des résultats obtenus, nous estimons que le modèle dégagé sur la base de la régression logistique est globalement acceptable.

CHAPITRE VI : ETUDE COMPARATIVE ET APPLICATION EMPIRIQUE CGCI / FGAR ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE

Conclusion du chapitre :

Dans ce chapitre, et après avoir présenté en détail le secteur des PME en Algérie, nous avons fait une comparaison entre les mécanismes de garantie algériens et tunisiens dédiés aux PME, qui nous a permis d'observer l'existence d'avantages, mais aussi de lacunes de parts et d'autres.

Nous avons relevé que pour la SOTUGAR, l'atout le plus marquant est l'existence de la BFPME (Banque de Financement des PME) exigeant de ses clients la souscription des crédits qu'elle octroie à la garantie de la SOTUGAR, néanmoins, l'étude du dossier de financement est laissée uniquement à l'établissement financier, et se limite à une étude de conformité.

Quant à la CGCI pme, qui a bénéficié d'une importante dotation de l'Etat algérien dans le but de promouvoir le financement des PME, elle commence à prendre sa place dans le système financier algérien. Toutefois, son niveau d'activité reste insuffisant puisque les PME algériennes souffrent toujours du problème d'accès au financement, en particulier le financement par fonds propre et les crédits d'exploitation, qui ne rentrent pas dans le champ d'intervention de la CGCI-pme.

A l'issue de notre étude empirique, nous pouvons dire que les déterminants de l'octroi de la garantie financière CGCI-pme sont : l'établissement de crédit présentateur, la nature du projet, la région du projet, les garanties exigées par l'établissement du crédit, la taille de l'entreprise, le secteur d'activité, le statut juridique de la PME, le montant du crédit, l'apport de la PME dans le financement du projet, et le nombre d'emplois à créer.

De plus, il nous a été possible de déterminer le modèle le plus significatif des facteurs explicatifs de l'octroi de cette garantie sur un échantillon de 1149 PME, observées durant la période 2013-2016 qui est le modèle de régression logistique en application de la méthode pas à pas descendante (Wald). Il en ressort, que seules quatre variables sont statistiquement significatives au seuil de 5% à savoir : l'établissement du crédit (*BDL, BADR, CNEP et la SNL*), la région (*Est et Sud*), le statut juridique (*SARL*), les garanties exigées (*type A : Hypothèque et le type C : garanties personnelles*).

CONCLUSION GENERALE

L'accès au financement des PME constitue un facteur important pour la compétitivité de l'Economie, néanmoins, et compte tenu de leurs caractéristiques, elles font face à plusieurs difficultés pour avoir cet accès au financement, d'où la nécessité de l'intervention de l'Etat à travers plusieurs mesures, en partie les mécanismes de garantie qui visent à atténuer les risques encourus par les établissements de crédits, et à les encourager à financer d'avantage ce type d'entreprises.

En effet, les mécanismes de garantie constituent une technique largement utilisée pour faciliter l'accès au financement des PME, quel que soit leur niveau de développement, en assumant une part des risques au côté des établissements prêteurs. Ces mécanismes sont financés par des dotations généralement publiques, des commissions de garantie facturées aux emprunteurs et des revenus de leurs placements, et d'une façon générale, ils sont gérés par des sociétés spécialisées.

On note qu'un fonds de garantie se caractérise par le coefficient multiplicateur des dotations qui lui sont affectées (rapport entre les fonds apportés aux entreprises et le coût budgétaire des interventions). Ce coefficient dépend de deux éléments essentiels: la quotité garantie par le fonds et la probabilité de défaillance de l'emprunteur.

En Algérie, la définition de la PME a été adaptée à l'évolution de la réalité économique actuelle (fluctuations du taux de change du dinar algérien, inflation, activité des banques et établissements financiers). Les nouveaux seuils des chiffres d'affaires et des totaux des bilans sont relevés par catégorie d'entreprises, ce qui rapproche la définition des PME, de la réalité et évite l'exclusion d'une grande partie des entreprises du soutien accordé à ces PME.

La nouvelle loi a défini la PME algérienne comme «une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 4 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 4 milliard de DA, et qui respecte le critère d'indépendance ».

CONCLUSION GENERALE

Quant aux mécanismes de garantie en Algérie, les pouvoirs publics ont mis en place deux institutions dans ce cadre, en l'occurrence le **Fonds de Garantie « FGAR »** et la **Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement aux PME «CGCI PME »**, faisant bénéficier les PME d'une garantie de qualité supérieure (assimilée à une garantie de l'Etat).

Compte tenu de ce qui précède, et de l'intérêt particulier donné aux PME algériennes qui occupent une place stratégique dans le processus de développement économique et social du pays, nous avons essayé à travers cette recherche de contribuer à la compréhension des différentes sources de financement et des mécanismes de garantie mises à la disposition de cette catégorie d'entreprises et de déterminer les facteurs d'octroi de cette garantie sur un échantillon de 1000 PME algériennes, en répondant à la problématique suivante :

Quelles-sont les principales sources de financement qui sont mises à la disposition des PME en Algérie ? Et comment les mécanismes de garantie contribuent-ils à supporter le risque lié à leur financement ?

Test d'hypothèses de la recherche :

Les différents aspects théoriques et empiriques de notre thèse, nous ont permis de répondre aux questions secondaires tout en vérifiant les hypothèses posées au préalable, comme suit :

1. Une diversité des moyens de financement est à la disposition des PME algériennes qui ne se limitent pas aux seules sources d'autofinancement et d'endettement, elles peuvent également regrouper les moyens de financement par capitaux propres, par quasi-capitaux propres et par dettes, de ce qui précède, nous **confirmons** la première hypothèse « En matière de financement des PME algériennes, les deux sources de financement existent: le financement interne (autofinancement, dette familiale...) et le financement externe (Banques, sociétés du capital investissement, sociétés de leasing, fonds d'investissement)».

CONCLUSION GENERALE

2. La mise en place des mécanismes de garantie par les pouvoirs publics vise le développement des PME, à travers l'offre d'une garantie financière qui leur facilite l'accès au financement, étant donné qu'en cas de défaillance, la perte est partagée entre l'établissement emprunteur et l'organisme de garantie, ainsi nous **confirmons** la deuxième hypothèse concernant : « La nature de l'intervention d'un fonds de garantie est le partage du risque avec l'établissement de crédit, elle permet l'accès au financement à des PME qui ne pouvaient pas y accéder faute de ne pas pouvoir offrir des garanties suffisantes ; ces mécanismes de garantie apportent aussi aux prêteurs, la garantie financière qui les met à l'abri du risque de non remboursement et apporte aux PME des conditions d'emprunt plus favorables ».

3. Les deux mécanismes de garantie créés par l'Etat algérien : la Caisse de Garantie d'Investissement CGCI-pme et le Fonds de Garantie FGAR, ont le même but qui est la facilitation de la création et du développement des PME, en visant quasiment la même catégorie d'entreprises et de type de financement (crédit d'investissement), mais avec deux approches différentes en termes relationnelle à savoir : relation directe FGAR-PME-BANQUE (Approche client), relation indirecte CGCI-BANQUE-PME (Approche banque), c'est pourquoi, nous constatons l'absence d'une segmentation entre les deux mécanismes ; ainsi, nous **infirmons** la troisième hypothèse concernant « La création de deux mécanismes de garantie par les pouvoirs publics en Algérie, a pour but de faire une segmentation entre les deux (par secteur, région, prêteur et/ou type de financement).

4. La société tunisienne de garantie « SOTUGAR » a été créée en mai 2003, elle représente le nouveau système de garantie Tunisien (Expérience acquise depuis les années 70s), et a pour mission la gestion de plusieurs Fonds, dont le Fonds de garantie des financements destinés aux PME tunisiennes, afin de les aider à accéder au crédit bancaire (Investissement et Exploitation), au financement des SICAR (participation aux fonds propres), et au financement des établissements de leasing.

CONCLUSION GENERALE

La SOTUGAR est considérée comme une société gestionnaire des Fonds, elle adosse les risques sur les ressources desdits fonds, contrairement aux mécanismes algériens qui adossent les risques à leurs ressources propres, ce qui limite leur capacité d'engagement. En termes d'activité (en nombre), le mécanisme tunisien a une moyenne annuelle de dossiers PME garantis qui dépasse l'activité des deux mécanismes algériens confondus (FGAR –CGCI).

S'agissant de la nature des projets garantis, la SOTUGAR enregistre une part de 83% pour des projets de création contre 17% pour ceux développement ; à l'inverse des mécanismes algériens qui ont notifié une part de 63% pour des projets de développement contre 37% seulement pour la création.

De ce qui précède, nous **confirmons** la quatrième hypothèse : compte tenu de l'ancienneté du mécanisme tunisien de garantie et de l'assistance des experts européens dans sa création, nous pouvons le concéder comme un bon exemple afin de tirer des conclusions et proposer des pistes d'amélioration pour notre système algérien.

5. L'analyse discriminante logistique d'un échantillon de 1149 demandes de garantie CGCI (dont 149 pour la validation) présentées par les établissements de crédit au profit des PME durant la période qui s'étend du 01/01/2013 au 31/12/2016 , nous a permis de déterminer le modèle le plus significatif des facteurs explicatifs de l'octroi de cette garantie, en application de la méthode pas à pas descendante (Wald). Il en ressort, que quatre variables sont statistiquement significatives au seuil de 5% à savoir : l'établissement du crédit (BDL, BADR, CNEP et la SNL), la région (Est et Sud), le statut juridique (SARL) et les garanties exigées (type A : Hypothèque et le type C : garanties personnelles). D'où la **confirmation** de notre dernière hypothèse relative à « Les déterminants de l'octroi de la garantie CGCI sont multiples, compte tenu le contexte de création de cette Caisse, notamment en termes économique et sociale (développement régional, création de l'emploi et de la richesse,...etc.) »

CONCLUSION GENERALE

En outre, cette présente recherche nous a aussi permis de dégager un ensemble de résultats que nous résumons ci-après :

- Notre étude a révélé que la nature d'intervention d'un fonds de garantie est le partage du risque avec l'établissement de crédit, il permet l'accès au financement à des PME qui ne pouvaient pas bénéficier des financements faute de ne pas pouvoir offrir des garanties suffisantes ; toutefois cette garantie accordée ne se substitue nullement aux sûretés habituelles couvrant l'opération (nantissements, sûretés réelles et personnelles, cessions de recettes...). Ces sûretés sont prises par compte commun, c'est-à-dire, elles bénéficient à l'établissement de crédit et au fonds de garantie au prorata de leurs parts respectives de prise du risque.
- L'intervention d'un Fonds de garantie permet aussi à l'établissement de crédit finançant une opération, de diminuer son coût du risque et de gagner en termes de fonds propres prudentielles exigés, puisque la garantie joue le rôle d'atténuateur du risque (garantie assimilée à la garantie de l'Etat). En conséquence, les prêteurs peuvent pratiquer un taux d'intérêt inférieur, qui tient compte de la réduction du coût du risque. Toutefois, il convient de souligner que le coût du risque d'une opération n'est qu'un des composants fondamentaux du taux d'intérêt final pratiqué par l'établissement de crédit.
- En Algérie la CGCI pme, qui a bénéficié d'une importante dotation de l'Etat algérien dans le but de promouvoir le financement des PME, commence à prendre sa place dans le système financier algérien, toutefois, son niveau d'activité reste insuffisant puisque les PME algériennes souffrent toujours du problème d'accès au financement, en particulier le financement par fonds propres et les crédits d'exploitation, qui ne rentrent pas dans le champ d'intervention de la CGCI-pme.

CONCLUSION GENERALE

De plus, l'étude comparative effectuée entre la Société Tunisienne de Garantie et la CGCI-pme, a permis de faire ressortir des constats et recommandations dans une optique d'amélioration, on en cite:

- L'activité de la CGCI doit être acheminée vers la gestion des fonds abondés par l'Etat, raison pour laquelle la distinction entre les capitaux de la société de gestion et ceux du fonds se doit d'être faite, surtout que la confiance des intervenants quant à la bonne gestion du fonds et sa capacité de rembourser rapidement les dossiers contentieux est élémentaire.
- Le manque de collaboration entre les établissements de crédit et la CGCI-pme constaté, indique la nécessité de sensibiliser encore plus quant à l'utilité de la garantie financière qu'offre la CGCI-pme, puisqu'elle sécurise une grande partie des engagements pris à l'égard des PME. La souscription de conventions de partenariat entre la Caisse et les établissements financiers, représente l'une des méthodes réussies de vulgarisation de ses produits. De plus, l'optimisation des relations avec les établissements financiers sur les techniques de l'étude des dossiers, et la maîtrise commune de la prise de risque ne peut qu'être bénéfique aux deux parties.
- La création d'une Cellule de Recherche au niveau de la CGCI-pme permettrait de réaliser des études sectorielles par région, en collaboration avec les établissements de crédit, c'est ainsi qu'une base de données statistique fiable sur le financement des PME par région et par secteur, peut être construite, afin d'assurer le meilleur accompagnement et conseil pour les établissements de crédit et de déterminer des taux de sinistralité par secteur et par région.

Enfin, nous n'avons nullement la prétention d'avoir traité tous les aspects relatifs à notre sujet de recherche en raison de certaines insuffisances liées notamment au contexte des PME algériennes et aux caractéristiques de notre échantillon objet de l'étude.

CONCLUSION GENERALE

Tout d'abord, notre analyse s'est limitée aux déterminants d'octroi de la garantie au niveau de la CGCI-pme, et ce compte tenu de l'absence d'une base de données FGAR. De plus, la Caisse ne traite que les dossiers déjà acceptés au niveau des établissements de crédit, en se basant dans sa décision sur leurs études, ce qui a limité notre choix des variables expliquées et explicatives notamment les variables quantitatives.

D'autre part, notre étude a été effectuée sur une durée de 4 ans (2013-2016), et ce compte tenu de l'absence d'un système d'information avant cette période, ceci nous a empêché de concrétiser une analyse dynamique, puisque cette analyse exige des panels longs.

Aussi, la possibilité de faire un sondage auprès des banques algériennes aurait pu nous renseigner sur les obstacles liés au financement des PME, auxquels elles font face et sur la cause de l'absence des banques privées dans le financement des PME.

Quant à l'étude comparative entre les deux mécanismes de garantie (CGCI-SOTUGAR), il aurait été plus convenable de réaliser un benchmarking international afin de mieux connaître les pratiques des fonds de garantie dans le monde.

Pour conclure, les perspectives des recherches ultérieures dans le domaine de financement des PME et les mécanismes de garantie peuvent concerner les aspects suivants :

- Le rôle des SICAR dans le financement des PME en Algérie,
- Les causes réelles empêchant les banques privées d'être présentes dans le secteur des PME,
- L'introduction des approches par les enquêtes et les sondages auprès des établissements de crédit, dans un souci de prendre en considération des variables quantitatives qui peuvent avoir un effet sur l'octroi de la garantie aux PME.

BIBLIOGRAPHIE

I. LES OUVRAGES :

A

1. A.MOUTHIER, Bien gérer sa PME-PMI, éditions de Vicchi, paris, 2002.
2. A.Nippert, finance d'entreprise, édition Lextenso, Paris, 2008.
3. A.Rivert, Gestion financière, édition Ellipses, Paris, 2003.
4. A. SLIMANI. Analyse et couverture des risques de crédit, dossier de lecture de la SIBF.2000.
5. André PLANCHON, Introduction à l'analyse financière, Paris, Ed Foucher, 1999.
6. Anne-Marie PERCIE du SERT, risque et contrôle du risque, Economica, 2008.

B

7. BENHALIMA.A, Principes de techniques bancaires, référence à l'Algérie, Edition dehleb, Alger.
8. Bouazzaoui, El Mustapha, Emploi et création des PME au Maroc oriental ,2006.

C

9. C. Martin et F.Guarnieri, pratique de prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, édition tec & doc (Lavoisier), paris, 2008.
10. C.Baratay, mathématiques financières, édition Lextenso, Paris, 2013.
11. C.Mondher, le capital-risque, 2^{ème} édition, édition Revue Banque, Paris, 2000.
12. CECILE Kharoubi et PHILIPPE Thomas, analyse du risque de crédit, 2^{ème} Edition, paris 2013.
13. Commission européenne, Guide du financement par capital investissement, Bruxelles, 2002.

D

14. DOV Oglén, Comptabilité et audit bancaire, 5^{ème} édition, DUNOD, 2008.

BIBLIOGRAPHIE

E

15. E.Stephany, la relation capital-risque/PME, 1^{ère} édition, édition boek, Bruxelles, 2003.

F

16. F. BENYAKOUB, L'entreprise et le financement bancaire, Edition casbah, 2001.

G

17. G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, Le financement des PME, La Documentation française. Paris, 2009.
18. G.SAPORTA, crédit scoring, statistiques et apprentissages, conservatoire nationale des ARTS et des métiers, paris, 2002.
19. GERARD Rouyer et ALAIN Choinel, la banque et l'entreprise, collection banque ITB, paris, juillet 2002.
20. Gilbert Saporta, probabilités, analyse des données et statistiques, édition TECHNIP, 3^{ème} édition, 2011.
21. Guide des banques et des établissements financiers en Algérie
22. Guy CANDAMINE & J MONTIER, Banque et Marchés financiers, Paris, Ed Economica, 1998.

H

23. Hubert de La Brulerie, Analyse financière, information financière, diagnostic et évaluation, 4^{ème} édition, DUNOD, Paris 2010.

J

24. J.BARREAU & J.DELAHAYE, gestion financière manuel et application, Paris, dunod, 2001.

BIBLIOGRAPHIE

25. J.MAILLER et M REMILLERET, préparation a l'analyse financière, **édition, CLET, Paris, 1986.**
26. J. C. TARONDEAU, La flexibilité dans les entreprises, éd. Puf, 1999.
27. J. FORGET, Financement et rentabilité des investissements, éditions d'organisation, Paris, 2005.
28. J. LACHMANN, Financer l'innovation des PME, Ed Economica, paris, 1996.
29. J.Berk et P.Demarzo, finance d'entreprise, 2^{ème} édition, édition Pearson éducation, 2011.
30. F.Delahaye et F.Delahaye, Finance d'entreprise, édition Dunod, Paris, 2007.
31. J.ST-Pierre, la gestion financière des PME: Théories et pratiques, édition presse de l'université du Québec, Canada, 2005.
32. Jean pierre LILLE, Analyse financière, Paris, Ed Dalloz, 2001.
33. JEAN-MARC Béguin et ARNAUD Bernard, eyrolles, 2008,
34. J-L. Amelon, L'essentiel à connaitre en gestion financière, 3^{ème} édition, édition Maxima, Paris, 2002.
35. Josée et Nelly, le crédit bancaire aux PME, canada, 1998.

K

36. K.Chiha, Gestion et stratégie financière, 1^{ère} édition, édition Houma, Alger, 2005.

L

37. LABDIE, O.ROUSEAU, crédit management, Economica, paris, 1996.
38. LAURENCE Scialom, économie bancaire, collection repères économie, paris, janvier 2013.
39. LOBEZ F, Banques et marchés du crédit, PUF, Paris, 1997.
40. Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, Edition eyrolles, paris 2006.

M

41. M. Remilbert, Les suretés du crédit, Edition banque, Paris, 1988.

BIBLIOGRAPHIE

42. MANCHON.E, analyse bancaire de l'entreprise, édition Economica, 1999.
43. Marc FAVARO, La prévention dans les PME, INRS-Janvier 1996.
44. Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise », Université Grenoble 2, IUT de Valence.
45. MICHEL MATHIEU, l'exploitant bancaire et le risque de crédit, édition : la revue banque éditeur, Paris 1995.

N

46. N.Levratto, les PME : Définition, rôle économiques et politiques publiques, 1^{ère} édition, éditions de Boeck Université, Bruxelles, 2009.
47. Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME », édition maxima, 2005.

P

48. P, CONSO & F, HEMICI, Gestion financière de l'entreprise, Paris, Ed Dunod, 1999.
49. P.CÉLIER, définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe, Mohammedia, 2004.
50. Pauline Grosso, Finances solidaires: Guide à l'usage des collectivités territoriales, édition Charles Léopold Mayer, Paris, 2002.

R

51. R, WTTTERWULGHE, La P.M.E. une entreprise humaine, Bruxelles, De Boeck & Larcier s. a, 1998.

S

52. S.De COUSSERGUES, Gestion de la banque, éditions Dunod, Paris, 2002.

BIBLIOGRAPHIE

II. LES REVUES :

1. Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 - no 5.
2. Cahiers de l'académie ; le financement des PME après BALL II, Février 2008.
3. Modèles déductifs et modèles empiriques : traduction personnelle de « déductives models » et « empirique models ».

III. LES THESES :

1. AMAROUCHE K, les modes de financement des entreprises, thèse doctorat ESC, 2014.
2. C. MARTIN, la pérennisation de la prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, thèse de Doctorat, l'Ecole des Mines de Paris, 2010.
3. BEDHOUCHE Mohamed, le financement des PME, Mémoire IFID, Tunis, 2008.
4. TUAN-ANH PHUNG, Le rationnement du crédit des PME, thèse doctorat, Université MONTPELLIER I, 2010.
5. A. BOUKROU, essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME, mémoire de magister, Tizi-Ouzou, Mai 2011.
6. MADOUCHE Yacine, Mémoire de magister en sciences économiques, La problématique d'évaluation du risque de crédit, TIZI OUZOU ,2010.

IV. LES ARTICLES :

1. Jean-Michel Servet ; Les fonds de garantie ; Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 (2007).
2. M. Ziar Nabil, Premier Forum national sur les PME et leur rôle dans le développement, 2011.
3. Mario gionanoli " le crédit bail en Europe: développement et nature juridique".
4. Observatoire des PME européennes « L'accès au financement pour les PME », 2003/2. Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes, 2000.
5. OLIVIER TORRES, Université Paul Valéry de Montpellier III, Pour une approche contingente de la spécificité de la PME ,2000.

BIBLIOGRAPHIE

6. Osamu Tsukahara, "Recent Development in SME Finance in Japan", Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005,
7. P. Ménard, « les déterminants de l'investissement en capital-risque d'entreprise ; le cas des entreprises technologiques », groupe ESSCA, Angers
8. Patricio JERETIC ; Utilisation de fonds de garantie ; Agence intergouvernementale de la Francophonie.
9. S.Gharbi, les PME/PMI en Algérie : Etat des lieux, cahiers du laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, université du littoral côte d'opale, Dunkerque, France, 2011.
10. Valérie GOLITIN, Secrétariat général de la Commission bancaire ; Le financement des PME et la réforme de Bâle II, 2009.

V. LES RAPPORTS :

1. Rapport annuel, commission européenne, 2001.
2. Rapport du groupe d'experts, L'accès au financement pour les PME dans la région (ANMO), Bruxelles, 2006.
3. Rapport du Ministère de l'industrie et des mines.
4. Le financement des PME au Maroc, rapport du conseil déontologique des valeurs mobilières, Maroc, Mai 2011.
5. E.Houngou, J.Agadame et A.I.Ahlan, les pratiques de gestion et performance des PME béninoises : analyses et perspectives, rapport du conseil d'analyse économique, Bénin, 2010.
6. Rapport de la CGCI-pme 2011.
7. Rapport de la CGCI-pme 2015.
8. Rapport FGAR 2015.
9. Rapport SOTUGAR 2011.
10. Ministère de l'industrie et des mines, projet de la loi d'orientation sur le développement de la PME, Septembre 2016.
11. Ministère de la PME et de l'artisanat ; Investissement Conseil Synergie ; plan d'actions pour le développement des PME Algériennes à l'horizon 2025.
12. OSEO ; Bilan du plan de relance ; Direction de l'évaluation ; Novembre 2011.

BIBLIOGRAPHIE

VI. LES COURS :

1. ILMANE, M.C, cours réglementation prudentielle, ESC, 2016.
2. BEN KHEDDA I. cours de techniques bancaires, ESC ,2015.

VII. EGLEMENTATION & LOIS :

1. Article 141-5 du Code des impôts directs.
2. Article 409 du code de commerce.
3. Article 62 de la l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit.
4. Article 644 du Code Civil.
5. Article 948 du Code Civil.
6. Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.
7. Loi N° 17-02 du 10.01.2017, Art. 2.
8. 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.
9. Règlement n° 08-01 du 20 janvier 2008 relatif au dispositif de prévention et de lutte contre l'émission de chèques sans provision.
10. Règlement n° 12-01 du 20 février 2012 portant organisation et fonctionnement de la centrale des risques entreprises et ménages.
11. Journal officiel de l'union européenne N° L 107, recommandation 96/280/CE de la commission européenne relative à la définition des micros, des petites et des moyennes entreprises, article 1, 30 avril 1996.
12. Journal officiel de la république algérienne N° 09, décret exécutif n° 08-56 du 11 février 2008 relatif aux conditions d'exercice de l'activité de la SCI, articles 2 et 3, février 2008.
13. Journal officiel de la république algérienne N° 42, articles 17 à 20.
14. Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements.

BIBLIOGRAPHIE

VIII. LES SITES :

1. <http://srh-dz.org>
2. <http://www.arableasing-dz.com>
3. <http://www.badr-bank.dz/?id=services>
4. <http://www.bea.dz/ila.html>
5. <http://www.bea.dz/pmepmi.html>
6. <http://www.bna.dz/pme.html>
7. <http://www.cnepbanque.dz>
8. <http://www.fgar.dz>
9. <http://www.lexpressiondz.com/actualite/166182-el-djazair-idjar-spa-lancee.html>
10. <http://www.mlaleasing.com>
11. <http://www.snl.dz>
12. <http://www.sofinance.dz>
13. http://www.ubm.org.tn/upload/pdf/s4/Omar_belaid.pdf
14. <http://www.uneca.org/sites/default/files/publications/pme-en-an.pdf>.

LOIS

Loi n° 17-01 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 fixant la liste des hautes responsabilités de l'Etat et des fonctions politiques dont l'accès requiert la nationalité algérienne exclusive.

Le Président de la République,

Vu la Constitution, notamment ses articles 63, 92, 136, 138, 140, 143 (alinéa 2) et 144 ;

Vu l'ordonnance n° 66-155 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code de procédure pénale ;

Vu l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code pénal ;

Vu l'ordonnance n° 70-86 du 15 décembre 1970, modifiée et complétée, portant code de la nationalité algérienne ;

Après avis du Conseil d'Etat ;

Après adoption par le Parlement ;

Promulgue la loi dont la teneur suit :

Article 1er. — La présente loi a pour objet de fixer la liste des hautes responsabilités de l'Etat et des fonctions politiques dont l'accès requiert la nationalité algérienne exclusive, en application des dispositions de l'article 63 de la Constitution.

Art. 2. — La nationalité algérienne exclusive est requise pour l'accès aux hautes responsabilités de l'Etat et aux fonctions politiques suivantes :

- le Président du conseil de la Nation ;
- le Président de l'Assemblée Populaire Nationale ;
- le Premier ministre ;
- le Président du Conseil constitutionnel ;
- les membres du Gouvernement ;
- le Secrétaire Général du Gouvernement ;
- le Premier Président de la Cour suprême ;
- le Président du Conseil d'Etat ;
- le Gouverneur de la Banque d'Algérie ;
- les responsables des organes de sécurité ;
- le Président de la Haute Instance Indépendante de Surveillance des Elections ;

— le Chef d'état-major de l'Armée Nationale Populaire ;

— les commandants des forces armées ;

— les commandants des régions militaires ;

— toute autre haute responsabilité militaire définie par voie réglementaire.

Art. 3. — Toute personne appelée à exercer une responsabilité de l'Etat ou une fonction politique prévues à l'article 2 ci-dessus, est tenue de présenter une déclaration sur l'honneur attestant de sa jouissance de la nationalité algérienne exclusive.

La déclaration sur l'honneur est déposée auprès du Premier Président de la Cour suprême.

Le modèle de déclaration est fixé par voie réglementaire.

Art. 4. — Toute personne exerçant une haute responsabilité de l'Etat ou une fonction politique prévues à l'article 2 ci-dessus, doit présenter la déclaration sur l'honneur, dans un délai de six (6) mois, à compter de la date de publication de la présente loi au *Journal officiel*.

Art. 5. — Toute fausse déclaration expose son auteur aux sanctions prévues par la législation en vigueur.

Art. 6. — La présente loi sera publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017.

Abdelaziz BOUTEFLIKA.

-----★-----

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

Le Président de la République,

Vu la Constitution, notamment ses articles 43, 136, 138, 140, 143 et 144 ;

Vu l'ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code civil ;

Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code de commerce ;

Vu l'ordonnance n° 76-105 du 9 décembre 1976, modifiée et complétée, portant code de l'enregistrement ;

Vu la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes ;

Vu la loi n° 83-11 du 2 juillet 1983, modifiée et complétée, relative aux assurances sociales ;

Vu la loi n° 84-17 du 7 juillet 1984, modifiée et complétée, relative aux lois de finances ;

Vu la loi n° 90-11 du 21 avril 1990, modifiée et complétée, relative aux relations de travail ;

Vu la loi n° 90-22 du 18 août 1990, modifiée et complétée, relative au registre de commerce ;

Vu la loi n° 90-30 du 1er décembre 1990, modifiée et complétée, portant loi domaniale ;

Vu le décret législatif n° 94-01 du 3 Chaâbane 1414 correspondant au 15 janvier 1994 relatif au système statistique ;

Vu l'ordonnance n° 95-07 du 23 Chaâbane 1415 correspondant au 25 janvier 1995, modifiée et complétée, relative aux assurances ;

Vu l'ordonnance n° 96-01 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 fixant les règles régissant l'artisanat et les métiers ;

Vu l'ordonnance n° 01-04 du Aouel Joumada Etharvia 1422 correspondant au 20 août 2001, complétée, relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques ;

Vu la loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) ;

Vu la loi n° 01-20 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 relative à l'aménagement et au développement durable du territoire ;

Vu l'ordonnance n° 03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence ;

Vu la loi n° 04-08 du 27 Joumada Etharvia 1425 correspondant au 14 août 2004, modifiée et complétée, relative aux conditions d'exercice des activités commerciales ;

Vu la loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement ;

Vu la loi n° 11-10 du 20 Rajab 1432 correspondant au 22 juin 2011 relative à la commune ;

Vu la loi n° 12-06 du 18 Safar 1433 correspondant au 12 janvier 2012 relative aux associations ;

Vu la loi n° 12-07 du 28 Rabie El Aouel 1433 correspondant au 21 février 2012 relative à la wilaya ;

Vu la loi n° 14-10 du 8 Rabie El Aouel 1436 correspondant au 30 décembre 2014 portant loi de finances pour 2015, notamment son article 118 ;

Vu la loi n° 16-09 du 29 Chaoual 1437 correspondant au 3 août 2016 relative au développement de l'investissement ;

Après avis du Conseil d'Etat,

Après adoption par le Parlement,

Promulgue la loi dont la teneur suit :

Article 1er. — La présente loi a pour objet de définir la petite et moyenne entreprise dénommée ci-après « PME » et les mesures et les mécanismes de soutien qui leurs sont réservés en termes d'émergence, de croissance et de pérennisation.

TITRE I

DES DISPOSITIONS GENERALES

CHAPITRE 1er

DES PRINCIPES GENERAUX

Art. 2. — La présente loi fixe les objectifs généraux suivants :

- l'impulsion de la croissance économique ;
- l'amélioration de l'environnement de la PME ;
- l'encouragement de l'émergence des PME, notamment innovantes, et leur pérennisation ;
- l'amélioration de la compétitivité et de la capacité d'exportation des PME ;
- la promotion de la culture entrepreneuriale ;
- l'amélioration du taux d'intégration nationale et la promotion de la sous-traitance.

Art. 3. — La politique de développement des PME s'appuie sur la concertation et la coordination avec les acteurs publics et privés concernés, et sur les études appropriées donnant lieu à des programmes, des mesures et des structures d'appui et d'accompagnement.

L'Etat mobilise les moyens nécessaires à cet effet.

Art. 4. — Les collectivités locales initient les mesures nécessaires pour l'aide et le soutien à la promotion des PME, notamment par la facilitation de l'accès au foncier et à l'immobilier convenant à leurs activités, et la réservation d'une partie des zones d'activités et des zones industrielles.

Les modalités d'application du présent article sont précisées, en tant que de besoin, par voie réglementaire.

CHAPITRE 2

DE LA DEFINITION DE LA PETITE
ET MOYENNE ENTREPRISE

Art. 5. — La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

— employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ;

— dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ;

— et qui respecte le critère d'indépendance tel que défini au point 3, ci-dessous.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

1- **Personnes employées** : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail-année.

L'année à prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.

2- **Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan** : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.

3- **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.

Art. 6. — Est éligible aux dispositions de la présente loi, toute entreprise créée ou à créer, respectant les seuils suscités, sur la base d'une déclaration dont le modèle est fixé par arrêté du ministre chargé de la PME.

Art. 7. — Bénéficient des mesures d'appui, prévues par la présente loi, les PME dont le capital social est détenu dans la limite de 49% par une ou plusieurs sociétés de capital investissement.

Art. 8. — La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.

Art. 9. — La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

Art. 10. — La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant de un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

Art. 11. — Lorsqu'une entreprise enregistre un nombre d'employés qui la classe dans une catégorie de PME et un chiffre d'affaires ou un total du bilan qui la classe dans une autre catégorie, le critère du chiffre d'affaires ou du total du bilan, prime pour sa classification.

Art. 12. — Lorsqu'une entreprise, à la date de clôture de son bilan comptable, enregistre un ou des écart(s) par rapport au(x) seuil(s) énoncé(s) ci-dessus, elle n'acquiert ou ne perd la qualité de PME, au sens des articles 8, 9 et 10 ci-dessus, que pour autant qu'il(s) persiste(nt) sur deux exercices consécutifs.

Art. 13. — Les seuils relatifs aux chiffres d'affaires et au total du bilan annuel peuvent être révisés, en cas de besoin, par voie réglementaire.

Art. 14. — La définition de la PME telle qu'énoncée dans la présente loi, constitue la référence pour :

— l'octroi de tout appui, aide et soutien prévus par la présente loi au profit des PME et leur accompagnement ;

— la collecte des données et le traitement des statistiques.

Le système statistique national doit établir des situations périodiques et conjoncturelles relatives aux PME telles que définies ci-dessus.

TITRE II

DES MESURES D'AIDE ET DE SOUTIEN
A LA PROMOTION DE LA PME

Art. 15. — Les mesures d'aide et de soutien à la promotion de la PME, objet de la présente loi, ont pour objectifs :

— de publier et promouvoir la diffusion de l'information à caractère industriel, commercial, juridique, économique, financier, professionnel et technologique relative au secteur des PME ;

— d'encourager toute initiative tendant à faciliter l'accès des PME au foncier ;

— d'œuvrer pour la mise en place de régimes fiscaux adaptés aux PME ;

— de favoriser et d'encourager le développement de la culture entrepreneuriale, ainsi que les nouvelles technologies et l'innovation au sein des PME ;

— de faciliter l'accès des PME aux instruments et services financiers adaptés à leurs besoins ;

— d'encourager les associations professionnelles, les bourses de sous-traitance et les groupements ;

— de renforcer la coordination entre les dispositifs de création et d'appui aux PME aux niveaux central et local.

Art. 16. — Les PME bénéficient des mesures d'aide et de soutien, prévues par la présente loi, en fonction de leurs tailles et des priorités définies par filières et par territoires.

Les modalités d'application du présent article sont définies par voie réglementaire.

CHAPITRE 1er

DE LA CREATION ET DE LA CROISSANCE DE LA PME

Art. 17. — Il est créé un établissement public à caractère spécifique, ci-dessous dénommé « l'agence », chargé de la mise en œuvre de la stratégie de développement de la PME.

Art. 18. — L'agence assure la mise en œuvre de la politique de développement des PME en matière d'émergence, de croissance et de pérennisation, y compris l'amélioration de la qualité, la promotion de l'innovation et le renforcement des compétences et des capacités managériales des PME.

Les missions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence, sont définis par voie réglementaire.

Art. 19. — Le financement des actions d'aide et de soutien à la PME, prévues par la présente loi, ainsi que des dépenses de fonctionnement de l'agence s'effectue à travers le compte d'affectation spéciale n° 302-124 intitulé « Fonds national de mise à niveau des PME, d'appui à l'investissement et de promotion de la compétitivité industrielle ».

Art. 20. — Il est créé des structures locales rattachées à l'agence. Elles se composent des :

— centres d'appui et de conseil à la PME, ayant pour principales missions l'appui à l'émergence, à la croissance et à la pérennisation des PME, ainsi que leur accompagnement ;

— pépinières d'entreprises chargées de soutenir les entreprises émergentes et de les héberger.

Les missions, l'organisation et le fonctionnement des centres d'appui et de conseil à la PME et des pépinières d'entreprises, sont définis par voie réglementaire.

Art. 21. — Il est créé, auprès du ministère chargé de la PME, des fonds de garantie des crédits et des fonds d'amorçage, conformément à la réglementation en vigueur afin de garantir les crédits aux PME et de promouvoir les start-up dans des projets innovants.

Les modalités d'application du présent article sont déterminées par voie réglementaire.

Art. 22. — Le ministère chargé de la PME entreprend, en concertation avec les autres ministères et autorités concernés, toute initiative à l'effet d'identifier les besoins des PME en financement et d'impulser la mise en place d'instruments financiers adaptés.

Art. 23. — L'Etat veille au développement du partenariat public/privé et œuvre pour l'élargissement du champ de la concession de services publics au profit des PME.

Art. 24. — Il est créé, auprès du ministère chargé des PME, un organisme consultatif dénommé « Conseil national de concertation pour le développement de la PME ».

Le Conseil constitue un espace de concertation et se compose d'organisations et d'associations professionnelles spécialisées et représentatives des PME, ainsi que des représentants des secteurs et institutions concernés par la création et le développement des PME.

Les modalités d'application du présent article sont définies par voie réglementaire.

Art. 25. — Au titre de la passation des marchés publics, les services concernés de l'Etat et de ses démembrements veillent à soumettre une proportion de ces marchés à une concurrence inter PME selon les conditions et modalités définies par la réglementation en vigueur.

Art. 26. — Dans le cadre de l'amélioration de la compétitivité des PME et de la promotion du produit national, des programmes de modernisation sont établis et mis en œuvre en faveur des PME.

Les modalités d'application du présent article sont déterminées par voie réglementaire.

Art. 27. — L'Etat encourage et appuie, à travers une subvention ou une aide matérielle :

— les associations de TPE représentatives de cette catégorie, offrant des services spécifiques à ces TPE ;

— les associations et/ou groupements de PME visant l'amélioration de la compétitivité des filières d'activités notamment celles de la sous-traitance à travers la collaboration des différents acteurs qui interviennent dans le processus de fabrication d'un produit matériel ou immatériel ou d'un service depuis la recherche/développement jusqu'à la consommation finale.

La subvention ou l'aide matérielle est assortie des conditions mentionnées dans le cahier des charges, et son octroi est subordonné à la conclusion d'une convention annuelle entre le ministère chargé de la PME et le groupement ou l'association, définissant les activités de ces derniers, en adéquation avec les objectifs fixés.

Les modalités d'application du présent article sont définies par voie réglementaire.

Art. 28. — Les associations professionnelles et les groupements qui créent des structures d'appui à la PME, peuvent bénéficier d'une aide financière ou matérielle de l'Etat, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

Les modalités d'application du présent article sont déterminées par voie réglementaire.

Art. 29. — Le bénéfice des dispositions de la présente loi est subordonné à une déclaration d'identification périodique par les entreprises concernées auprès de l'agence ou ses démembrements. Le modèle de la déclaration est défini par un arrêté du ministre chargé des petites et moyennes entreprises.

CHAPITRE 2

DE LA PROMOTION DE LA SOUS-TRAITANCE

Art. 30. — La sous-traitance est l'instrument privilégié de densification du tissu PME.

Elle fait l'objet d'une politique de promotion et de développement visant le renforcement de la compétitivité de l'économie nationale.

Art. 31. — L'agence, visée à l'article 17 ci-dessus est chargée de mettre en œuvre la politique de l'Etat en matière de développement de la sous-traitance, notamment :

- assurer l'intermédiation entre les donneurs et les receveurs d'ordres ;
- collecter et analyser l'offre et la demande nationale en matière de capacités de sous-traitance ;
- valoriser le potentiel des PME en matière de sous-traitance à travers des programmes spécifiques visant l'amélioration de leurs performances ;
- promouvoir les activités de sous-traitance et de partenariat par le soutien aux bourses de sous-traitance ;
- assurer la mission de point focal dans le cadre d'un système d'information unifié des bourses de sous-traitance ;
- élaborer des contrats-types, selon une approche filière, se rapportant aux droits et obligations des donneurs et des receveurs d'ordres ;
- élaborer et actualiser un guide juridique de sous-traitance ;
- assurer la médiation entre le donneur et le receveur d'ordre en cas de litiges.

Art. 32. — L'Etat encourage, au titre du renforcement de l'intégration des capacités nationales de sous-traitance :

- la substitution des importations de biens et services par la production nationale ;
- l'insertion, par les services contractants publics, d'une clause obligeant les partenaires cocontractants étrangers, à recourir à la sous-traitance nationale dans les contrats de prestation de services, d'études, de suivi et de réalisation d'équipements publics ;
- l'insertion, dans les cahiers des charges des appels d'offres et consultations des marchés publics nationaux, d'une clause de bonification en faveur des soumissionnaires faisant appel à la sous-traitance assurée par les PME.

Art. 33. — Dans le cadre de la politique de développement de la sous-traitance nationale, l'agence offre un appui technique et matériel au profit des PME sous-traitantes pour l'homologation de leurs produits.

CHAPITRE 3

DU DEVELOPPEMENT DU SYSTEME D'INFORMATION ECONOMIQUE SUR LES PME

Art. 34. — L'agence, met en place un système d'information sur les PME afin de servir, notamment, d'outil de prospective et d'aide à la décision.

Art. 35. — Les organismes et les administrations sous-mentionnés doivent fournir, au système d'information économique sur les PME, les différentes informations actualisées figurant dans les fichiers dont ils disposent.

Il s'agit notamment de fichiers :

- de l'office national des statistiques ;
- du centre national du registre de commerce ;
- de la caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés ;
- de la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés ;
- de l'administration fiscale ;
- de l'administration des douanes ;
- de la chambre algérienne de commerce et d'industrie ;
- de l'association des banques et des établissements financiers.

Art. 36. — Les informations, visées à l'article 35 ci-dessus, portent notamment sur :

- l'identification et la localisation des entreprises et leur taille, selon les critères définis à l'article 5 ci-dessus ;
- les secteurs d'activité des entreprises, selon la nomenclature en vigueur ;
- la démographie des entreprises en termes de création, de cessation et leur modification d'activité ;
- les différents indicateurs économiques qui caractérisent les entreprises.

Les modalités d'accès et de mise à disposition des informations contenues dans ces fichiers, sont fixées par un arrêté conjoint du ministre chargé de la PME et des ministres chargés des secteurs concernés.

TITRE III

DES DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALES

Art. 37. — Sont exclus du champ d'application de la présente loi :

- les banques et les établissements financiers ;
- les compagnies d'assurances ;
- les agences immobilières ;
- les sociétés d'import.

ANNEXE N°02 : Analyse de l'équilibre financier

Les ratios de structure	Le financement	Ratio financement des immobilisations = Capitaux permanents / Actifs immobilisés nets	Ce ratio doit être supérieur à 1 pour avoir un FR positif et disposer d'une marge de sécurité.
		Ratio = (FR / V. Exploitations + V. Réalisables) x 100	Il mesure le degré de couverture de l'actif circulant hors disponibilités par le fonds de roulement, les besoins liés au cycle d'exploitation qui représentent la partie la plus risquée. Le seuil acceptable pour le banquier est de 20% à 30%.
		Ratio d'autonomie financière = (Dettes longs et moyen terme x Capitaux propres) x 100	Ce ratio mesure le degré d'autonomie de l'entreprise, plus il est élevé, plus l'entreprise connaît une pression de la part de créanciers.
		Ratio d'indépendance financière = (Fonds propres / Capitaux permanents) x 100	Il renseigne le banquier sur l'indépendance financière de l'entreprise ou sa dépendance vis à vis des créanciers .Ce ratio doit être supérieur ou égal à 50%.
		Ratio de financement externe = (Dettes totales / Actif total) x 100	Ce ratio permet de mesurer le niveau d'endettement de l'entreprise et de sa dépendance vis à vis des prêteur de capitaux.
	La liquidité	Le ratio de liquidité général = Actif circulant / Dettes à court terme	Ce ratio éclaire sur la proportion d'actif circulant financé au moyen de ressources à court terme.
		Le ratio de liquidité réduite = V. Réalisables + V. Disponibles / Dettes à court terme	Ce ratio exprime la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme, en excluant les stocks qui représentent la partie la moins liquide des actifs circulants.
		Ratio de liquidité immédiate = Disponibilités / Dettes à court terme	Ce ratio exprime la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme par prélèvement sur l'encaisse déjà disponible, Ce ratio ne doit pas être élevé, car la détention de disponibilités importantes, signifie que l'entreprise retient de l'argent inactif qui ne participe pas à son activité et qui peut perdre de sa valeur sous l'effet de l'inflation.
	La solvabilité	Ratio de capacité de remboursement = Dettes à long et moyen terme / CAF	Ce ratio mesure la capacité des ressources financières, dégagées par l'entreprise, à faire face à ses engagements à long et moyen terme. Il dit être proche de 3 années.
		Ratio de risque liquidatif = Capitaux propres / Total bilan	Ce ratio mesure l'importance des fonds propres par rapport au total des capitaux engagés dans l'entreprise par l'ensemble des partenaires économiques. Ce ratio est considéré comme satisfaisant autour de 25%. Toutefois, son augmentation correspond à une amélioration de la solvabilité de l'entreprise.

ANNEXE N°03 : Analyse d'activité

Les ratios d'activité ou de gestion	Le ratio délai de rotation des stocks	Entreprise commerciale	Délai de rotation des stocks de marchandises = (Stock moyen de marchandises / coûts d'achat des marchandises vendus) x 360jr	Ce ratio mesure la durée de stationnement des stocks dans l'entreprise, c'est-à-dire le nombre de fois que ceux-ci se renouvellent. Une entreprise dont le stock tourne rapidement est moins vulnérable, car plus le degré de liquidité de son stock est élevé, plus ses disponibilités se reconstituent rapidement.	
		Entreprise industrielle	Délai de rotation des matières = (Stock moyen de matières premières / Coûts d'achat des matières consommées Et fournitures) x 360jr	Ce ratio mesure la durée de stationnement des stocks dans l'entreprise. Toute augmentation de ces ratios entraîne une croissance du BFR. Une diminution de la vitesse de rotation signifiera : difficultés de vente pour les produits finis ou approvisionnement important de matières premières.	
			Délai de rotation des produits finis = Stock moyen de produit finis / Coût de production des produits Finis) x 360jr		
	Ratios délai de paiement	Délai de paiement accordé aux clients = ((Clients + effets à recevoir + encours d'escompte) / Chiffre d'affaires TTC) x 360jr (Il suffit d'inverser ce ratio pour avoir la rotation des créances clients).			Ce rapport mesure le délai moyen de règlement consenti à la clientèle. Il reflète le pouvoir de négociation de l'entreprise avec ses clients.
		Délai de paiement obtenus des fournisseurs = (Fournisseurs + effets à payer + facture à payer / Achats de l'exercice) x 360jr			Ce ratio mesure le délai moyen des crédits obtenus par l'entreprise auprès de ses fournisseurs. D'un point de vue général, les dettes fournisseurs procurent des ressources gratuites à l'entreprise, et plus le délai est long, plus les ressources sont importantes. Mais une augmentation brutale du délai n'est pas toujours le signe d'une amélioration de la situation financière. En effet, une entreprise en difficulté devient mauvais payeur, donc le délai augmente.
		Ratio FR en jours du CA = (FR / CAHT) x 360jr			Il permet de connaître combien de jours d'activité sont couverts par le FR. Il mesure le niveau du fonds de roulement qui constitue l'instrument de financement privilégié du besoin en fonds de roulement.
		Ratio BFR en jours du CA = (BFR / CAHT) x 360jr			Ce ratio détermine le temps en jours qu'il faut pour rendre le BFR liquide.
	Ratio de productivité	Ratio de productivité = (Valeur ajoutée / Chiffre d'affaires TTC) x 100			Ce ratio mesure l'importance de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires. Il traduit la capacité de l'entreprise à assurer elle même un certain nombre de phases de production.
	Ratio de répartition de la valeur ajoutée	Facteur travail = (Frais de personnel / Valeur ajoutée) x 100			La masse salariale et les charges financières ne doivent pas absorber une part importante de la valeur ajoutée, car toute augmentation de ces charges entraîne une réduction de la rémunération de l'entreprise.
		Facteur des capitaux empruntés = Charges financières (charges d'intérêts et escompte) / Valeur ajoutée			

ANNEXE N°04 : La rentabilité

Les ratios de rentabilité	Ratio de rentabilité d'exploitation = $(\text{Résultats d'exploitation} / \text{CAHT}) \times 100$	Ce ratio traduit la capacité de l'entreprise à dégager un bénéfice et ce après le calcul de tous les coûts d'exploitation. L'augmentation de ce ratio représente un élément favorable aux yeux du banquier.
	Taux de marge bénéficiaire = $(\text{Bénéfice net} / \text{CAHT}) \times 100$	Ce ratio permet la comparaison de l'entreprise avec les entreprises concurrentes du même secteur, afin d'étudier ses capacités à réaliser des bénéfices.
	Ratio de rentabilité économique = $(\text{Résultat net} / \text{Actif total}) \times 100$	Correspond aux taux de rendement des actifs physiques (actifs de production et stocks) et des actifs financiers (titres de participation, crédits clients et disponibilités).
	Ratio de rentabilité financière = $(\text{Résultat net} / \text{Capitaux propres}) \times 100$	Le ratio de rentabilité financière (des capitaux propres) permet de savoir si les actionnaires ou associés ont fait un bon choix en plaçant leur argent dans l'entreprise.
	Ratio de rentabilité commerciale = $\text{Résultat net} / \text{Chiffre d'affaires HT}$	Ce ratio exprime le bénéfice réalisé pour chaque dinar de vente, ou la part des ventes dans les bénéfices réalisés. Il est intéressant pour apprécier le dynamisme commercial de l'entreprise.

ANNEXE N°05 : La répartition du capital de la SOTUGAR

	Participation	
	en DT	en %
Etat Tunisien	1 100 000	36,67%
STB	300 000	10,00%
BNA	250 000	8,33%
BIAT	200 000	6,67%
BH	200 000	6,67%
AB	150 000	5,00%
BT	130 000	4,33%
Attijari Bank	130 000	4,33%
UIB	130 000	4,33%
UBCI	100 000	3,33%
ATB	100 000	3,33%
BTK	30 000	1,00%
STUSID	30 000	1,00%
BTE	30 000	1,00%
Citibank	30 000	1,00%
TQB	20 000	0,67%
BTL	20 000	0,67%
BTS	20 000	0,67%
ABC	20 000	0,67%
BFT	10 000	0,33%
Total Général	3 000 000	100%

ANNEXES : du 06 au 08

Annexe N° 6 : Répartition des crédits garantis par types de financement

MDT	2009		2010		2011		au 31/12/ 2011	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Crédits à court terme	59	6,3	68	5,5	66	5,7	334	35,2
Crédits à moyen terme	378	88,5	377	97	429	97,2	2932	525,4
Crédits à long terme	17	12,6	22	15,6	59	37	421	131,9
Participations	66	15,3	58	11	53	16,5	464	71,2
TOTAL	520	122,7	525	129,1	607	156,4	4151	765,7

Annexe N° 7 : Répartition des crédits garantis par types d'établissement

MDT	Demande de garantie	Montant de financement	%
Crédit bancaire	3636	686,7	89.7
Banque publiques	2803	510,2	66.6
Banques privés	833	176,5	23.1
Etablissements de leasing	51	7,8	1.0
Financement des SICAR	464	71,2	9.3
TOTAL	4151	765,7	100.0

Annexe N° 8 : Répartition des crédits garantis par nature d'investissement

MDT	2009		2010		2011		au 31/12/ 2011	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Création	446	103.3	432	107.1	506	130.5	3501	640.7
Extension	74	19.3	93	22.0	101	25.9	650	125.0
TOTAL	520	122.7	525	129.1	607	156.4	4151	765.7

ANNEXES : du 09 au 10

Annexe N° 9 : Répartition sectorielle des crédits garantis

MDT	2009		2010		2011		au 31/12/ 2011	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Industries manufacturières	418	108.1	422	114.0	515	143.1	3546	701.3
Services	99	14.3	100	14.6	89	12.7	585	61.8
RITI	3	0.2	3	0.5	3	0.5	20	20.6
TOTAL	520	122.7	525	129.1	607	156.4	4151	765.7

Annexe N° 10 : Demande d'indemnisation par banques

Demande d'indemnisation		
Banque Nationale Agricole	(BNA)	23
Banque Internationale Arabe de Tunisie	(BIAT)	3
Banque Tuniso-Koweïtienne	(BTK)	1
Banque de l'Habitat	(BH)	1
Banque Tuniso-Qatarie d'Investissement	(TQB)	2
Banque de Financement des Micro-Entreprises et Moyennes Entreprises	(BFPME)	50
Amen Bank		1
Société Tunisienne de Banque	(STB)	2
Banque Tuniso-Libyenne	(BTL)	1
Banque de Tunisie et des Émirats arabes unis		1
Banque Franco Tunisienne		2
TOTAL		87

ANNEXE N°11: Les banques privées algériennes

Banques privées	Date de création	Capital social et Actionnaires	Missions / Produits
Banque nationale de paris (BNP)paribas el djazaïr	2002	10 000 000 000 DA	<ul style="list-style-type: none"> •Financement de l'investissement et de l'exploitation des PME •des crédits-bails destinés notamment aux financements de matériels •crédits par signature
Arab banking corporation Algeria (ABC-Algeria)	1998	10 000 000 000 DA 87,66% Arab Banking Corporation (BSC), 4,18% The Arab Investment Company (TAIC), 2,32% Société Financière Internationale (SFI), 2,09% CAAR , 3,75% Investisseurs privés algériens	<ul style="list-style-type: none"> • des crédits d'exploitation • des crédits par signature • des crédits d'investissement
The housing bank for trade and finance Algeria	2003	2 400 000 000 DA (85% The Housing Bank for Trade & Finance/ Jordanie et 15% Libyan Arab Foreign Investment Holding Company – Algeria)	<ul style="list-style-type: none"> • cette banque ne cible que les grandes entreprises algériennes comme gisement d'affaires.
Crédit agricole corporate and investment bank(CACIB)	2007	2 500 000 000 DA	<ul style="list-style-type: none"> • L'activité est dédiée aux grandes entreprises privées et multinationales opérant en Algérie notamment dans les secteurs de l'énergie, des transports, de l'agroalimentaire, des télécoms, des produits pharmaceutiques et des biens manufacturés.
Al baraka Banque Algérie	1991	10 000 000 000 DA (BADR banque et Groupe Dallah Al Baraka (Arabie Saoudite)	<ul style="list-style-type: none"> • financement des PME: la moucharaka, la mourabaha, le salem, el ijar ainsi que l'istisnaa. • elle assure le financement du cycle d'exploitation:la mourabaha, le salem, le financement par signature¹ainsi qu'el kard el hassan destiné pour le financement des activités féminines à domicile
Société générale Algérie	1999	10 000 000 000 DA détenue à 100% par le Groupe Société Générale	<ul style="list-style-type: none"> • le financement de l'investissement et de l'exploitation des PME •des crédits-bails destinés notamment aux financements de matériels • crédits par signature
Gulf bank Algeria (AGB)	2004	10 000 000 000 DA (Burgan Bank 60% , Bank International Tunisie 30% , Jordan Kuwait Bank 10%)	<ul style="list-style-type: none"> • des crédits d'exploitation • des crédits par signature • des crédits d'investissement <ul style="list-style-type: none"> - Mourabaha ; - Salam.
Fransabank el djazaïr	2006	10 000 000 000 DA (68% FRANSABANK S.A.L/Liban , 12,5% ROUPE CMA CGM S.A/ France , 12,5% MERIT	<ul style="list-style-type: none"> •cette banque met à la disposition des PME des crédits pour le financement de l'investissement et de l'exploitation des PME •des crédits-bails destinés notamment

ANNEXE N°11: Les banques privées algériennes

		CORPORATION S.A.L/Liban , 7% Maghrib truck CO S.A.L /Algerie)	aux financements de matériels • crédits par signature
HSBC Algérie	2008	11 300 000 000 DA	• cette banque offre des solutions ponctuelles ou permanentes classiques pour financer l'exploitation courante ou le développement de ces entreprises.
Al salam bank Algeria	2008	10 000 000 000 DA	• cette banque assure des produits et des services bancaires conformes à la charia islamique aux particuliers, aux grandes entreprises et aux PME. • cette banque propose plusieurs outils de financement à court, à moyen et à long terme qui regroupent notamment des contrats de mourabaha, de moucharaka, d'idjar, de salam et d'istisnaa.
Citibank Algérie	1998	8 800 000 000 DA	• Spécialisée dès le départ dans le financement des projets des grandes entreprises, cette banque s'est engagée par la suite dans le financement des PME. En effet, en 2008, son portefeuille était composé de plus de trois cents entreprises algériennes et étrangères, privées et publiques dont les PME algériennes représentent 20% de l'ensemble des entreprises.
Natixis Algérie	1999	10 000 001 682 DA	• La banque assure à ses clients des produits diversifiés de crédits à l'accompagnement de leur activité et de leur croissance future comme : • les crédits d'exploitation • les crédits d'investissement destinés au financement des projets sous forme de crédits à moyen terme de 4 à 5 ans. Natixis Algérie offre également la solution du crédit-bail .
Arab bank Algeria	2001	500 000 000 DA	• Elle contribue au financement des entreprises y compris les PME à travers la mise à leur disposition des crédits d'investissement à moyen terme pour le financement du cycle d'investissement et des crédits de fonctionnement pour le financement du cycle d'exploitation
Trust Bank Algeria	2002	10 000 000 000 DA (37,60% Trust Algeria Investment Co, 15% Jordan Expatriates Investments Holding Company, 14,40% Trust Algeria Assurances Réassurances, 33% Investisseurs Privés)	• elle offre à ses clients particuliers et entreprises tous les services et les produits bancaires de type classique. S'agissant du crédit en faveur des PME. • assure des crédits de financement classique (exploitation et investissement)

ANNEXE N°13: Base de données du modèle logistique : Base de Validation

n	Yi	cpa	bdl	bn	bea	badr	cnep	albaraka	edi	ila	snl	centre	C.Est	Est	Ouest	Sud	sarl	eurl	snc	spa	Pers.Ph	epic	BTPH	INDUSTRIE	SERVICE	TRANSPORT	SANTE	Emp à cré	Quotit.	SuretÄ.	Mnt.CrÄ.dit	AU FIN	auto fina	C./T.b	création	deve	a	b	c
100	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	34	1	3	5	4	51%	0%	1	0	1	0	0
101	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	26	1	3	4	4	53%	0%	1	0	1	0	0
102	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	20	1	3	5	3	30%	9%	1	0	1	0	0
103	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	20	1	3	6	1	5%	226%	1	0	1	0	0
104	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	5	1	3	5	3	32%	0%	1	0	1	0	0
105	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	5	1	3	5	5	87%	0%	1	0	1	0	0
106	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	5	1	2	4	2	29%	0%	1	0	0	1	0
107	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	16	1	2	6	4	64%	2%	1	0	0	1	0
108	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	40	1	2	3	3	35%	22%	1	0	0	1	0
109	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2	1	2	6	3	30%	30%	1	0	0	1	0
110	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	5	1	3	4	5	87%	20%	1	0	1	0	0
111	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	60	1	3	3	2	10%	72%	1	0	1	0	0
112	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	70	1	3	2	3	40%	0%	1	0	1	0	0
113	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	52	1	2	3	3	38%	0%	1	0	0	1	0
114	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	20	1	2	4	3	38%	0%	1	0	0	1	0
115	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	12	1	3	4	1	0%	0%	1	0	1	0	0
116	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	5	1	3	4	3	30%	0%	1	0	1	0	0
117	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2	1	2	6	3	40%	4%	1	0	0	1	0
118	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	5	1	3	4	3	47%	44%	1	0	1	0	0
119	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	32	1	2	5	3	40%	161%	1	0	0	1	0
120	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	12	1	2	5	2	18%	0%	1	0	0	1	0
121	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	30	1	3	6	2	15%	1%	1	0	1	0	0
122	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	5	1	2	5	3	30%	4%	1	0	0	1	0
123	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	35	1	3	3	2	26%	1%	1	0	1	0	0
124	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	8	1	3	6	3	44%	44%	1	0	1	0	0
125	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	20	1	2	6	3	42%	2%	1	0	0	1	0
126	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	9	1	3	5	3	30%	1%	1	0	1	0	0
127	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	40	1	2	3	3	32%	5%	1	0	0	1	0
128	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	34	1	3	5	1	0%	0%	1	0	1	0	0
129	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	35	1	3	4	5	78%	0%	1	0	1	0	0
130	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	46	1	2	5	2	15%	63%	1	0	0	1	0
131	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	8	1	3	5	3	30%	3%	1	0	1	0	0
132	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	25	1	3	5	2	20%	34%	1	0	1	0	0
133	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	150	1	2	2	4	67%	0%	1	0	0	1	0
134	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	28	1	2	5	3	30%	0%	1	0	0	1	0
135	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	52	1	2	2	4	51%	2%	1	0	0	1	0
136	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	5	1	3	3	3	35%	0%	1	0	1	0	0
137	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	150	1	2	4	2	23%	1%	1	0	0	1	0
138	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	30	1	2	5	3	30%	5%	1	0	0	1	0
139	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	6	1	3	1	2	15%	0%	1	0	1	0	0
140	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	53	1	3	1	3	35%	1%	1	0	1	0	0
141	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	36	1	3	5	5	85%	0%	1	0	1	0	0
142	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2	1	3	5	4	50%	0%	1	0	1	0	0
143	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	15	1	3	5	2	25%	0%	1	0	1	0	0
144	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	29	1	2	3	4	58%	0%	1	0	0	1	0
145	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	3	6	3	40%	1%	1	0	1	0	0
146	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	5	1	3	5	2	20%	150%	1	0	1	0	0
147	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	5	1	3	4	5	86%	0%	1	0	1	0	0
148	1	1</																																					

ANNEXE N 14 : Résultats du SPSS « Application du modèle logistique »

LA VARIABLE Y :

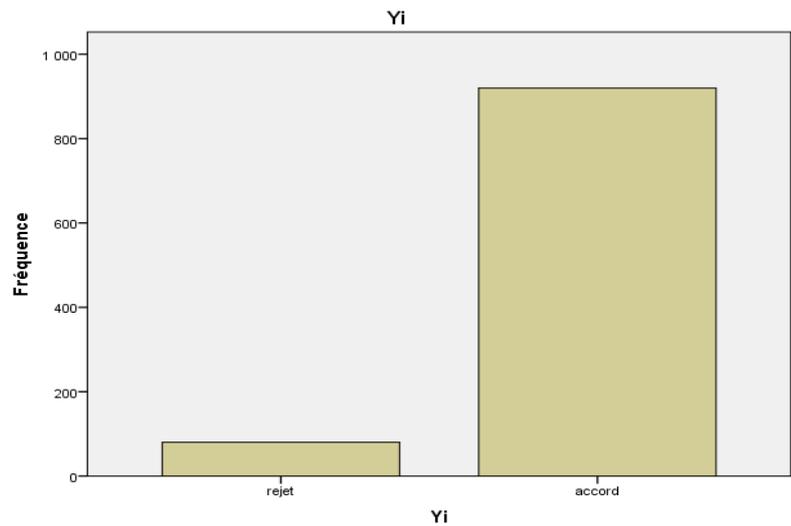
Fréquences

Remarques		
Sortie obtenue		25-FEB-2017 14:54:27
Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données8
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Fichier scindé	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	1000

Yi

Statistiques

N	Valide	Manquant	
			1000
			0
Moyenne			,92
Médiane			1,00
Mode			1
Ecart type			,271
Variance			,074
Minimum			0
Maximum			1
Somme			920



Yi		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	rejet	80	8,0	8,0	8,0
	accord	920	92,0	92,0	100,0
Total		1000	100,0	100,0	

Le test de khi-deux

Tableaux croisés

Récapitulatif de traitement des observations

	Observations					
	Valide		Manquant		Total	
	N	Pourcentage	N	Pourcentage	N	Pourcentage
Yi * cpa	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * bdl	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * bna	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * bea	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * badr	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * cnep	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * albaraka	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * edi	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%

ANNEXE N 14 : Résultats du SPSS « Application du modèle logistique »

Yi * ila	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * snl	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * centre	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * Centre.Est	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * Est	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * Ouest	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * Sud	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * sarl	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * eurl	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * snc	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * spa	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * Personne.Physique	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * epic	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * BTPH	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * INDUSTRIE	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * SERVICE	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * TRANSPORT	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * SANTE	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * QuotitÃ.	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * SuretÃ.	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * Mnt.CrÃ.dit	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * autofinancement	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * création	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * developpement	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * a	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * b	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%
Yi * c	1000	100,0%	0	0,0%	1000	100,0%

Le modèle logistique:

Régression logistique

Remarques

Sortie obtenue		25-FEB-2017 15:04:43
Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données8
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Fichier scindé	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	1000
Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
Syntaxe		LOGISTIC REGRESSION VARIABLES Yi /METHOD=BSTEP(WALD)

ANNEXE N 14 : Résultats du SPSS « Application du modèle logistique »

Récapitulatif de traitement des observations

Observations non pondérées ^a		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Incluses dans l'analyse	1000	100,0
	Observations manquantes	0	,0
	Total	1000	100,0
Observations non sélectionnées		0	,0
Total		1000	100,0

ANNEXE N 14 : Résultats du SPSS « Application du modèle logistique »

Bloc 1 : Méthode = Pas à pas descendante (Wald)

Historique des itérations^{a,b,c,d}

Itération	Log de vraisemblance -2	Coefficients																			
		Cons	snl	cpa	bdl	badr	cnep	Centre	Est	Sud	sarl	Trans(1)	AF(1)	AF(2)	AF(3)	AF(4)	a(1)	c(1)	IND(1)	CS/T.bilan	
Pas 1	1	569,617	-1,053	-,252	-,064	,188	,386	1,632	,068	-,146	-,298	-,094	,151	-,145	-,057	-,083	,004	-,129	1,314	-,041	,003
	2	492,717	-,689	-,619	-,164	,357	,751	2,162	,137	-,379	-,774	-,222	,284	-,375	-,169	-,229	-,042	-,312	1,819	-,097	,009
	3	480,821	,669	-1,014	-,275	,433	,918	2,305	,171	-,647	-1,398	-,338	,330	-,657	-,353	-,441	-,187	-,486	1,997	-,147	,018
	4	479,794	1,615	-1,199	-,317	,443	,933	2,318	,172	-,762	-1,854	-,376	,326	-,813	-,483	-,579	-,312	-,545	2,038	-,160	,028
	5	479,764	1,820	-1,223	-,321	,444	,932	2,318	,171	-,773	-1,997	-,379	,324	-,837	-,505	-,603	-,335	-,549	2,043	-,161	,031
	6	479,763	1,832	-1,223	-,321	,444	,932	2,318	,171	-,773	-2,007	-,379	,324	-,837	-,506	-,603	-,335	-,549	2,043	-,161	,031
	7	479,763	1,832	-1,223	-,321	,444	,932	2,318	,171	-,773	-2,007	-,379	,324	-,837	-,506	-,603	-,335	-,549	2,043	-,161	,031
Pas 2	1	570,110	-1,127	-,260	-,071	,192	,390	1,640	,066	-,145	-,295	-,092	,140				-,120	1,325	-,047	,003	
	2	493,649	-,892	-,642	-,184	,368	,759	2,177	,136	-,376	-,766	-,220	,260				-,290	1,844	-,110	,008	
	3	481,949	,278	-1,055	-,311	,448	,928	2,323	,171	-,644	-1,386	-,341	,296				-,453	2,033	-,165	,017	
	4	480,957	1,095	-1,247	-,359	,459	,945	2,337	,173	-,759	-1,841	-,381	,290				-,509	2,078	-,179	,026	
	5	480,927	1,278	-1,272	-,363	,460	,945	2,337	,172	-,770	-1,983	-,384	,288				-,513	2,083	-,180	,029	
	6	480,927	1,288	-1,272	-,363	,461	,945	2,337	,172	-,770	-1,993	-,384	,288				-,513	2,083	-,180	,029	
	7	480,927	1,288	-1,272	-,363	,461	,945	2,337	,172	-,770	-1,993	-,384	,288				-,513	2,083	-,180	,029	
Pas 3	1	570,151	-1,121	-,267	-,072	,192	,392	1,641	,066	-,144	-,293	-,093	,139				-,120	1,326	-,048		
	2	493,756	-,876	-,661	-,185	,369	,763	2,179	,136	-,376	-,761	-,223	,257				-,291	1,846	-,114		
	3	482,137	,306	-1,093	-,311	,450	,936	2,329	,172	-,645	-1,378	-,344	,295				-,456	2,037	-,169		
	4	481,180	1,131	-1,300	-,359	,461	,955	2,346	,174	-,762	-1,830	-,385	,292				-,513	2,084	-,182		
	5	481,153	1,315	-1,329	-,363	,463	,955	2,347	,174	-,773	-1,971	-,388	,291				-,517	2,089	-,182		
	6	481,153	1,326	-1,329	-,363	,463	,955	2,347	,174	-,773	-1,981	-,388	,291				-,517	2,090	-,182		
	7	481,153	1,326	-1,329	-,363	,463	,955	2,347	,174	-,773	-1,981	-,388	,291				-,517	2,090	-,182		
Pas 4	1	570,312	-1,162	-,261	-,077	,190	,373	1,660	,068	-,147	-,288	-,106	,155				-,123	1,328			
	2	494,083	-,975	-,646	-,195	,367	,721	2,224	,139	-,385	-,752	-,251	,296				-,299	1,850			
	3	482,520	,157	-1,070	-,322	,451	,880	2,396	,175	-,660	-1,372	-,382	,350				-,469	2,042			
	4	481,557	,974	-1,276	-,369	,465	,898	2,418	,176	-,780	-1,832	-,424	,351				-,528	2,090			
	5	481,529	1,160	-1,305	-,372	,467	,898	2,420	,176	-,791	-1,976	-,427	,350				-,532	2,095			
	6	481,528	1,171	-1,306	-,372	,467	,898	2,420	,176	-,791	-1,987	-,427	,350				-,532	2,095			
	7	481,528	1,171	-1,306	-,372	,467	,898	2,420	,176	-,791	-1,987	-,427	,350				-,532	2,095			
Pas 5	1	570,608	-1,103	-,246	-,078	,199	,373	1,668		-,173	-,317	-,102	,160				-,128	1,333			
	2	494,539	-,850	-,615	-,197	,386	,721	2,239		-,439	-,815	-,244	,306				-,311	1,860			
	3	482,965	,325	-1,031	-,324	,477	,877	2,414		-,731	-1,456	-,376	,364				-,486	2,054			
	4	481,992	1,149	-1,237	-,370	,492	,894	2,436		-,853	-1,920	-,420	,364				-,545	2,103			
	5	481,963	1,337	-1,266	-,374	,493	,894	2,437		-,864	-2,065	-,423	,363				-,549	2,108			
	6	481,963	1,348	-1,267	-,374	,493	,894	2,437		-,864	-2,076	-,423	,363				-,549	2,108			
	7	481,963	1,348	-1,267	-,374	,493	,894	2,437		-,864	-2,076	-,423	,363				-,549	2,108			
Pas 6	1	571,441	-,879	-,267	-,090	,203	,350	1,640		-,182	-,316	-,119					-,137	1,343			
	2	495,755	-,394	-,662	-,224	,394	,672	2,182		-,457	-,816	-,284					-,329	1,877			
	3	484,140	,905	-1,095	-,359	,486	,812	2,342		-,755	-1,466	-,433					-,509	2,072			
	4	483,148	1,741	-1,304	-,407	,501	,828	2,364		-,876	-1,937	-,480					-,568	2,122			
	5	483,118	1,930	-1,333	-,410	,503	,829	2,366		-,887	-2,086	-,483					-,572	2,128			

ANNEXE N 14 : Résultats du SPSS « Application du modèle logistique »

Tableau de classification^a

	Observé	Prévisions			
		Yi		Pourcentage correct	
		rejet	accord		
Pas 1	Yi	Rejet	44	36	55,0
		accord	191	729	79,2
	Pourcentage global				77,3
Pas 2	Yi	Rejet	41	39	51,2
		accord	191	729	79,2
	Pourcentage global				77,0
Pas 3	Yi	Rejet	41	39	51,2
		accord	197	723	78,6
	Pourcentage global				76,4
Pas 4	Yi	Rejet	41	39	51,2
		accord	212	708	77,0
	Pourcentage global				74,9
Pas 5	Yi	Rejet	44	36	55,0
		accord	213	707	76,8
	Pourcentage global				75,1
Pas 6	Yi	Rejet	43	37	53,8
		accord	195	725	78,8
	Pourcentage global				76,8
Pas 7	Yi	Rejet	48	32	60,0
		accord	253	667	72,5
	Pourcentage global				71,5

Variables de l'équation

		B	E.S	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Pas 1 ^a	snl(1)	-1,223	,702	3,032	1	,082	,294
	cpa(1)	-,321	,333	,925	1	,336	,726
	bdl(1)	,444	,340	1,704	1	,192	1,559
	badr(1)	,932	,496	3,529	1	,060	2,541
	cnep(1)	2,318	1,051	4,864	1	,027	10,153
	centre(1)	,171	,267	,407	1	,523	1,186
	Est(1)	-,773	,504	2,346	1	,126	,462
	Sud(1)	-2,007	1,049	3,659	1	,056	,134
	sarl(1)	-,379	,283	1,795	1	,180	,685
	TRANSPORT(1)	,324	,351	,856	1	,355	1,383
	Autofinancement			1,118	4	,891	
	autofinancement(1)	-,837	1,141	,539	1	,463	,433
	autofinancement(2)	-,506	1,072	,223	1	,637	,603
	autofinancement(3)	-,603	1,047	,332	1	,565	,547
	autofinancement(4)	-,335	1,087	,095	1	,758	,715
	a(1)	-,549	,308	3,187	1	,074	,577
	c(1)	2,043	,433	22,255	1	,000	7,712
	INDUSTRIE(1)	-,161	,301	,285	1	,593	,851
	Capital..T.bilan	,031	,072	,186	1	,666	1,031
	Constante	1,832	2,380	,592	1	,442	6,244
Pas 2 ^a	snl(1)	-1,272	,651	3,814	1	,051	,280
	cpa(1)	-,363	,328	1,227	1	,268	,695
	bdl(1)	,461	,335	1,890	1	,169	1,585
	badr(1)	,945	,494	3,659	1	,056	2,572
	cnep(1)	2,337	1,050	4,954	1	,026	10,350
	centre(1)	,172	,266	,417	1	,519	1,188
	Est(1)	-,770	,502	2,352	1	,125	,463
	Sud(1)	-1,993	1,049	3,610	1	,057	,136
	sarl(1)	-,384	,281	1,864	1	,172	,681
	TRANSPORT(1)	,288	,345	,698	1	,403	1,334
	a(1)	-,513	,304	2,844	1	,092	,599
	c(1)	2,083	,430	23,440	1	,000	8,030
	INDUSTRIE(1)	-,180	,298	,364	1	,546	,835
	Capital..T.bilan	,029	,070	,171	1	,679	1,029
	Constante	1,288	2,120	,369	1	,543	3,627
Pas 3 ^a	snl(1)	-1,329	,640	4,309	1	,038	,265
	cpa(1)	-,363	,328	1,223	1	,269	,696
	bdl(1)	,463	,335	1,907	1	,167	1,588
	badr(1)	,955	,493	3,750	1	,053	2,600
	cnep(1)	2,347	1,050	5,000	1	,025	10,456

ANNEXE N 14 : Résultats du SPSS « Application du modèle logistique »

Pas 4 ^a	centre(1)	,174	,266	,424	1	,515	1,190
	Est(1)	-,773	,502	2,371	1	,124	,462
	Sud(1)	-1,981	1,049	3,569	1	,059	,138
	sarl(1)	-,388	,281	1,902	1	,168	,678
	TRANSPORT(1)	,291	,345	,712	1	,399	1,338
	a(1)	-,517	,304	2,882	1	,090	,597
	c(1)	2,090	,430	23,589	1	,000	8,081
	INDUSTRIE(1)	-,182	,298	,373	1	,541	,834
	Constante	1,326	2,118	,392	1	,531	3,766
	snl(1)	-1,306	,640	4,167	1	,041	,271
	cpa(1)	-,372	,328	1,288	1	,256	,689
	bdl(1)	,467	,335	1,942	1	,163	1,595
	badr(1)	,898	,483	3,452	1	,063	2,455
	cnep(1)	2,420	1,046	5,355	1	,021	11,241
Pas 5 ^a	centre(1)	,176	,266	,437	1	,509	1,192
	Est(1)	-,791	,501	2,490	1	,115	,453
	Sud(1)	-1,987	1,051	3,572	1	,059	,137
	sarl(1)	-,427	,274	2,432	1	,119	,652
	TRANSPORT(1)	,350	,333	1,105	1	,293	1,419
	a(1)	-,532	,303	3,077	1	,079	,588
	c(1)	2,095	,430	23,712	1	,000	8,129
	Constante	1,171	2,104	,310	1	,578	3,226
	snl(1)	-1,267	,637	3,951	1	,047	,282
	cpa(1)	-,374	,328	1,300	1	,254	,688
	bdl(1)	,493	,332	2,210	1	,137	1,638
	badr(1)	,894	,483	3,422	1	,064	2,445
	cnep(1)	2,437	1,047	5,414	1	,020	11,441
	Est(1)	-,864	,488	3,131	1	,077	,421
Sud(1)	-2,076	1,043	3,960	1	,047	,125	
Pas 6 ^a	sarl(1)	-,423	,274	2,388	1	,122	,655
	TRANSPORT(1)	,363	,331	1,202	1	,273	1,438
	a(1)	-,549	,302	3,303	1	,069	,578
	c(1)	2,108	,429	24,175	1	,000	8,235
	Constante	1,348	2,086	,417	1	,518	3,849
	snl(1)	-1,334	,634	4,426	1	,035	,263
	cpa(1)	-,410	,326	1,580	1	,209	,664
	bdl(1)	,503	,331	2,310	1	,129	1,654
	badr(1)	,829	,479	2,999	1	,083	2,290
	cnep(1)	2,366	1,048	5,092	1	,024	10,651
	Est(1)	-,887	,486	3,324	1	,068	,412
	Sud(1)	-2,097	1,048	4,005	1	,045	,123
	sarl(1)	-,483	,267	3,271	1	,071	,617
	a(1)	-,572	,301	3,608	1	,057	,564
c(1)	2,128	,427	24,820	1	,000	8,399	
Pas 7 ^a	Constante	1,942	2,009	,934	1	,334	6,970
	snl(1)	-1,157	,621	3,470	1	,062	,314
	bdl(1)	,684	,304	5,057	1	,025	1,982
	badr(1)	1,018	,459	4,923	1	,026	2,769
	cnep(1)	2,560	1,043	6,029	1	,014	12,932
	Est(1)	-,877	,485	3,267	1	,071	,416
	Sud(1)	-2,105	1,048	4,033	1	,045	,122
	sarl(1)	-,491	,267	3,383	1	,066	,612
	a(1)	-,655	,295	4,945	1	,026	,519
	c(1)	2,139	,427	25,123	1	,000	8,491
	Constante	1,040	1,896	,301	1	,583	2,830

a. Introduction des variables au pas 1 : snl, cpa, bdl, badr, cnep, centre, Est, Sud, sarl, TRANSPORT, autofinancement, a, c, INDUSTRIE, Capital..T.bilan.

LA VALIDATION (149 PME) :

	Observé	Prévisions		Pourcentage correct
		Yi		
		Rejet	accord	
	Yi	5	7	41,7
	Rejet			
	accord	34	103	75,2
	Pourcentage global			72,5

L'accès des PME aux crédits reste très difficile, en raison de la perception par les intermédiaires financiers des risques provenant de facteurs liés à l'environnement, ce qui peut constituer un frein à leur modernisation et à leur développement. S'agissant des PME algériennes, elles reposent essentiellement sur l'endettement bancaire pour leur financement externe. Or, l'engagement des banques apparaît fortement dépendant de l'existence d'un certain « relationnel bancaire » et des possibilités de garanties qu'offre l'emprunteur.

Les programmes d'intervention publique, limitent les effets d'exclusion des PME qui se trouvent dans l'impossibilité de rassembler ces conditions, c'est le cas de la Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI-pme) et le Fonds de Garantie (FGAR) en Algérie et la Société de garantie Tunisienne (SOTUGAR).

Notre étude a présenté la nouvelle définition de la PME qui a été adaptée à l'évolution de la réalité économique actuelle. Et ce par l'augmentation des seuils des chiffres d'affaires et des totaux des bilans par catégorie d'entreprises, ce qui rapproche la définition de la réalité et évite l'exclusion d'une grande partie des entreprises du soutien accordé aux PME.

Quant aux deux mécanismes de garantie qui ont été créés pour la couverture des crédits d'investissement sur le moyen terme en faveur des PME, nous avons constaté que l'activité de ces mécanismes reste très marginale (400 dossiers par/an dont 70% des développements) par rapport au nombre des PME activant dans l'économie Algérienne, présentés essentiellement par des établissements de crédit Etatiques. Contrairement au mécanisme Tunisien la SOTUGAR qui couvre plusieurs types de crédit octroyés aux entreprises (plus de 600 dossiers / an dont plus de 80% des créations).

L'étude comparative effectuée entre la Société Tunisienne de Garantie et la CGCI-pme, nous a permis de faire ressortir des recommandations dans une optique d'amélioration de notre mécanisme, notamment en terme de fusionnement des deux mécanismes (CGCI-pme /FGAR) pour augmenter sa capacité de couverture avec l'appliquant des deux approches (client et banque) afin de vulgariser ce produit (garantie financière), et élargir son champ d'intervention pour la couverture des autres types des crédits notamment l'exploitation.

Aussi dans notre étude, nous avons proposé un modèle statistique (une analyse discriminante) en utilisant la régression logistique sur un échantillon de 1149 demandes de garantie (dont 149 pour la validation) présentées par les établissements de crédit, et ce compte tenu de la nature qualitative des variables déterminant l'octroi de la garantie financière au sein de la CGCI-pme.

Mots clés :

PME, Financement, Risque, Etat, Garantie.

ملخص الأطروحة :

من أبرز الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (م ص م) هي الحصول على التمويل، وهذا بسبب النظرة التشاؤمية للوسطاء الماليين الناتجة عن الأخطار المرتبطة بخصائص هذه الأخيرة، وبعامل تغيرات المناخ الاقتصادي الذي ولد كبحا لعملية عصرنه و تطوير هذه المؤسسات.

كما نجد أن (م ص م) الجزائرية تعتمد هي الأخرى بصفة أساسية على القروض المصرفية لتمويلها الخارجي، بالمقابل تعتمد البنوك أساسا على طبيعة العلاقات و الضمانات المقدمة من طرف المقترض لمنح القروض، الأمر الذي أستوجب تدخل السلطات العمومية، عن طريق برامج تحد من استبعاد هذه المؤسسات التي تجد نفسها غير قادرة على جمع كل هذه الشروط.

من بين هذه البرامج على سبيل المثال نجد في الجزائر « CGCIpme » تحت وصاية وزارة المالية بالإعتماد على منهجية بنكية (علاقة مباشرة مع المؤسسة المصرفية)، و « FGAR » تحت وصاية وزارة الصناعة و المناجم بالإعتماد على منهجية المؤسسة (علاقة مباشرة مع م ص م)، و في تونس تم إنشاء مؤسسة الضمان التونسية « SOTUGAR ».

تظهر دراساتنا التعريف الجديد لـ (م ص م) الذي تأقلم و المعطيات المتغيرة في إقتصادنا الراهن، و هذا عن طريق رفع عتبات أرقام الأعمال و مجاميع الميزانية حسب فئة كل مؤسسة، الشيء الذي قرب المفاهيم من الواقع لتجنب إقصاء فئة كبيرة من هذه المؤسسات للدعم المقدم من طرف السلطات العمومية عن طريق الميكانيزمين الجزائريان اللذان تم إنشاؤهما لتغطية مخاطر قروض الإستثمار الممنوحة لـ (م ص م)، إلا أن نشاطهما يبقى جد ضعيف بحيث لا يغطي سوى 400 ملف سنويا 70% منها مشاريع لمؤسسات في مرحلة التطوير أو التوسعة، ممولة من طرف مؤسسات قروض حكومية مقارنة مع عدد المؤسسات الناشطة في الإقتصاد الوطني، في حين أن مؤسسة الضمان التونسية تغطي عدة أنواع من القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمعدل 600 ملف سنويا 80% منها مشاريع لمؤسسات قيد الإنشاء .

وقد سمحت دراساتنا من خلال المقارنة بين مؤسسة الضمان الجزائرية و التونسية من إقتراح مجموعة من التوصيات، أهمها إدماج الميكانيزمين الجزائريين في مؤسسة واحدة، وهذا من أجل رفع قدرة تغطية المخاطر، بتطبيق المنهجين (بنوك - مؤسسات) بهدف تعميم المنتج (الضمان المالي)، مع توسيع مجال التدخل لتغطية مخاطر أنواع أخرى من القروض خاصة قروض الإستغلال منها .

كما إقترحنا نموذج إحصائي (إعتمادا على منهج التحليل التمييزي)، اعتمدنا فيه على 1149 طلب ضمان قروض ممنوحة لمؤسسات صغيرة و متوسطة منها 149 طلب تم استخدامها للمصادقة على صحة النموذج المقترح، طرحتها مؤسسات القروض وهذا بالنظر لطبيعة المتغيرات النوعية المستخدمة في النموذج كمحددات لمنح الضمان المالي من طرف صندوق الضمان الجزائري CGCIpme.

كلمات مفتاحية:

م ص م - تمويل - مخاطر - سلطات عمومية - ضمان.