

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
Financières et Comptabilité

Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE

THEME :

La contribution des mécanismes de garantie dans le financement des PME en Algérie

Elaboré par :

RAHMANI Oussama

FARSI Chemseddine

Encadreur :

Dr. NECIB Hafisa

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

2019/2020

Remerciements

Nous remercions Dieu de nous avoir donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui nous ont soutenu et qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce projet.

Nous remercions Madame NECIB qui était bien plus qu'un encadreur, pour ses conseils précieux, et ses remarques pertinentes, pour mener à bien le présent travail. Qu'elle trouve ici l'expression de notre profonde gratitude.

Nous tenons également à adresser nos sincères remerciements à Mr, TEMAM pour son aide pratique et tout le personnel de l'établissement Fonds de Garantie des Crédit aux PME (FGAR) pour leurs accueil, disponibilité et conseils.

On tient, également, à remercier Mr. KHALEF ABDERRAOUF, Directeur Général du Fond de Garantie des Crédits aux PME ainsi que les personnes travaillant au « FGAR » qu'on a pu rencontrer, qui nous ont aidé et ont contribué au bon déroulement de notre stage.

Nous adressons nos vifs remerciements aux membres du jury qui nous honorent en acceptant d'évaluer ce modeste travail.

Nos remerciements s'adressent, enfin, à toutes les personnes non citées mais qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail de recherche

Nous tenons à remercier sincèrement tout le personnel de l'école, les enseignants de l'ESC, et tout le personnel administratif pour leur apport à notre formation.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à

A mes chers parents, pour tous leurs sacrifices, leur amour, leur tendresse, leur soutien et leurs prières tout au long de mes études, qu'ils reçoivent, à travers ce travail aussi modeste soit-il, l'expression de mes sentiments et de mon éternelle gratitude.

Mes frères et sœurs qui n'ont cessé d'être pour moi des exemples de persévérance, de courage et de générosité.

Mes amis et camarades qui n'ont cessé de m'encourager

Que ce travail soit l'accomplissement de vos vœux tant allégués, et le fruit de votre soutien infaillible,

Merci d'être toujours là pour moi.

Oussama RAHMANI

Dédicace

« A mes chers parents, qui ont cru en moi et pour tous leurs sacrifices,
leur amour, leur soutien et leurs prières tout au long de mes études.

A mon frère et mes sœurs pour leurs encouragements permanents, et
leur soutien moral.

A tous les membres de ma famille, petits et grands.

A tous mes amis et camarades de l'ESC pour leur soutien tout au long
de mon parcours universitaire.

Que ce travail soit l'expression des vœux que vous n'avez cessé de
formuler dans vos prières, que dieu vous accorde santé et longue vie.

Je n'oublie pas, bien sûr, mon binôme Oussama avec qui j'ai appris
beaucoup en tant qu'étudiant et ami.

Merci d'être toujours là pour moi. »

Chemseddine FARSI

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Evolution des emplois déclarés par type de PME	8
Tableau N°02 : Population globale des PME à fin S1/2019	25
Tableau N°03 : Evolution de la population globale des PME (S1/2018 et S1/2019)	27
Tableau N°04 : Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2018/ S1 2019).....	28
Tableau N°05 : Mouvements constatés dans la démographie des PME privées	29
Tableau N°06 : Cartographie des risques	36
Tableau N°07 : Situation globale des dossiers traités (Avril 2004/ au 30/06/2019).....	60
Tableau N°08 : La différence entre la garantie FGAR et la garantie MEDA	71
Tableau N°09 : Les banques conventionnées avec le FGAR	71
Tableau N° 10 : Les principaux critères et ratios pour l'évaluation du projet.....	75
Tableau N° 11 : Assiette de l'indemnisation et étape du règlement de l'indemnité	82
Tableau N° 12 : Présentation de l'entreprise XXX.....	84
Tableau N° 13 : Résultat de fin d'année de l'entreprise YYY	85
Tableau N° 14 : Représentation des équipements de production	86

Liste des figures

Figure N°01 : Le Cycle d'investissement	11
Figure N°02 : Le Cycle d'exploitation	13
Figure N°03 : Typologie des modes de financement	23
Figure N°04 : Répartition des PME par statut juridique.....	26
Figure N°05 : Répartition des PME privées par secteur d'activité	27
Figure N°06 : Taux de mortalité des PME privées	29
Figure N°07 : Situation des dossiers traités par type de projets (Avril 2004/ au 30/06/2019)	60
Figure N°08 : Organigramme de fond des garanties aux crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR)	61
Figure N°09 : Barème de calcul du taux de couverture des projets de création	77
Figure N°10 : Barème de calcul du taux de couverture des projets d'extension	78
Figure N°11 : Fiche de demande de la SARL XXX	83
Figure N°12 : Fiche de calcul du taux de garantie	89
Figure N°13 : Résumé de la recommandation	90

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ANDI	:Agence Nationale de Développement de l'Investissement
ANDPME	:Agence nationale du développement de la PME
ANGEM	:Agence Nationale de gestion du Micro-crédit en Algérie
ANSEJ	:Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
BADR	:Banque de l'agriculture et du développement rural
BEA	:Banque extérieure d'Algérie
BFR	:Besoin en fond de roulement
BNA	:Banque National d`Algerie
BNP	:Banque Nationale de Paris
BTP	:Bâtiment et travaux publics
BTPH	:Bâtiments, travaux public et hydraulique.
CALPI	:Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements
CASNOS	:Caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés
CGCI	:Caisse de garantie des crédits d'investissement
CMT	:Court et moyen terme
CNAC	:Caisse Nationale d'assurance Chômage
CNAS	:Caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés
CNEP	:Caisse nationale d'épargne et de prévoyance
CNRC	:Centre national du registre du commerce
CPA	:Crédit populaire d'Algérie
CSVFP	:Comité de sélection et validation et de financement des projets
DES	:Direction des engagements et du suivi
DG	:Directeur général
DZA	:Dinar Algérien
EPE	:Entreprise Publique Économique
FGAR	:Fond de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises
FIG	:Fond international de garantie
FNI-BAD	: Fond National d'Investissement-Banque Algérienne de développement

Liste des abréviations

FR	:Fond de roulement
HT	:Hors taxes
MLA	:Maghreb Leasing Algérie
ONS	:Office Nationale des Statistiques
PME	:Petites et Moyennes Entreprises
PNR	:Prêt non rémunéré
R & D	:Recherche et développement
RAFAD	:Recherches et applications de financements alternatifs au développement
SARL	:Société a responsabilité limitée
SPA	:Société par Actions
SPM	:Secteur Public Marchand
TPE	:Trés petite entreprise
TVA	:Taxe sur la valeur ajouté

Table des matières

Introduction générale	(A,B,C)
Chapitre I : Le Cadre général de la PME.....	1
Section 01 : Généralités sur les PME	1
1 Définition de la petite et moyenne entreprise :	2
2 Quelques définitions à travers le monde :	3
3 Les caractéristiques de la PME :	5
4 L'importance (le rôle) de la PME dans l'économie :	7
Section 02 : Modes de financements des PME.....	9
1 Les besoins de financement de la PME	9
2 Les sources de financement des PME :	14
3 Typologie des modes de financement :	23
Section 03 : Evolution et contraintes de développement des PME Algérienne.	24
1 Evolution de de la PME algérienne :	24
2 Les obstacles liés au financement et au développement des PME Algériennes :	30
3 Contraintes de développement des PME Algériennes :	31
Chapitre II : Le risque crédits et Les mécanismes de garanties	38
Section 01 : Les risques liées aux financements des PME.....	35
1 La notion du risque :	35
2 Cartographie des risques (fréquence et niveau de gravité) :	36
3 Les risques liés à l'activité bancaire :	37
4 Les risques liés aux PME :	39
Section 02 : Les systèmes de garantie	40
1 La notion de garantie :	40
2 Les garanties :	40
3 Les systèmes de garanties :	42
Section 03 : Dispositifs publics d'accompagnement et de promotion de la PME.....	53
1 Dispositifs d'incitation à l'investissement :	53
2 Dispositif National de mise à niveau des PME (ANDPME) :	56
3 Dispositifs de soutien pour l'accès aux crédits bancaires et au financement de l'investissement :	56

Table des matières

Chapitre III : Analyse du processus de garantie financière au sein du FGAR.....	64
Section 01 : Présentation de l'organisme	59
1 Présentation du FGAR :.....	59
2 Missions du FGAR :.....	59
3 Nature de l'investissement couvert par le FGAR :.....	59
4 Structure du FGAR.....	61
5 Présentation générale de l'organisation :	62
6 Présentation des structures :.....	63
7 Les produits développés par le FGAR :.....	70
8 Les banques partenaires avec le FGAR :.....	71
Section 02 : les procédures de l'obtention d'une garantie FGAR.....	72
1 Conditions générales de la garantie FGAR :	72
2 Processus d'octroi de la garantie FGAR :	73
Section 03 : Dossier de simulation de garantie	83
1 Fiche de demande de garantie de l'entreprise :.....	83
2 Historique et contexte d'intervention :	84
3 Activité de l'entreprise :	87
4 Marché :.....	87
5 Organisation et moyens humains :	87
6 Moyens de production :.....	87
7 Analyse financière :.....	87
8 Recommandation (simulation) :.....	88
9 Le calcul du taux de garantie :	89
10 Avis (simulation) :.....	90
11 Résumé de la recommandation :	90
Conclusion générale.....	92
Bibliographie	94

Résumé

Résumé :

Les petites et moyennes entreprises sont des facteurs clés de l'économie, vue leur contribution au développement économique et social. Cependant, ces dernières rencontrent des difficultés, notamment celles relatives à l'accès aux financements. Le gouvernement algérien, comme d'autres pays, vise à promouvoir ce secteur, grâce aux divers organismes d'appuis et mécanismes de garantie pour faciliter l'accès au financement bancaire.

Le développement de nouveaux fonds de garantie facilite l'accès aux financements des PME, et contribue à résoudre le problème de sécurisation de crédit, donc pour mieux contrôler le risque et rapprocher, le plus possible, l'entrepreneur de la banque, et vice vers ça.

Mots clés : PME, FGAR, crédit, financement, risque, garantie.

ملخص:

تعتبر الشركات الصغيرة والمتوسطة من العوامل الرئيسية في الاقتصاد، بالنظر إلى مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ومع ذلك، فإن هذه الأخيرة تواجه صعوبات، لا سيما تلك المتعلقة بالحصول على التمويل. تهدف الحكومة الجزائرية، مثل البلدان الأخرى، إلى تعزيز هذا القطاع، من خلال منظمات الدعم المختلفة وآليات الضمان لتسهيل الوصول إلى التمويل المصرفي.

إن تطوير صناديق ضمان جديدة يسهل للشركات الصغيرة والمتوسطة الوصول إلى التمويل، ويحل مشكلة تأمين الائتمان، وبالتالي للسيطرة بشكل أفضل على المخاطر وتقليل المسافة بين البنك والمقاول.

الكلمات المفتاحية: الشركات الصغيرة والمتوسطة، التمويل، الائتمان، التمويل، المخاطر، الضمان

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

Les petites et les moyennes entreprises (PME), jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social des pays par leur contribution à la croissance et la création de l'emploi et de la richesse dans toutes les économies aussi développées que celles en développement.

L'Algérie, à son tour, a fait du développement des petites et moyennes entreprises (PME) l'une de ses priorités, afin de lutter contre le chômage, moderniser le tissu productif local et contenir les importations et ce, dans le cadre de leur recherche d'une croissance moins soumise aux fluctuations des hydrocarbures et de la demande internationale.

En effet, les PME appartiennent, en grande partie, au secteur privé ; leurs capitaux sont la propriété d'une seule personne ou d'un groupe d'individus et ce sont eux qui dirigent ces entreprises, Elles ont une structure financière relativement plus fragile en comparaison avec les grandes firmes. Pour cela, des financements sont nécessaires pour les aider à créer et étendre leur activité, développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou dans de nouveaux sites de production mais ces financements sont souvent plus importants que leurs capacités d'autofinancement.

Dans le cas d'insuffisance des ressources internes, l'entreprise peut recourir aux ressources externes, soit en sollicitant des emprunts auprès des établissements financiers, ou en faisant recours aux emprunts obligataires. Dans la plupart des pays, les banques commerciales sont la principale source de financement des PME, donc l'endettement bancaire est la première forme externe de financement privilégiée par les PME ; mais l'accès au crédit bancaire sur le marché Algérien est une des principales contraintes à la survie et à la croissance des PME, en raison de la faiblesse de leurs fonds propres, de l'absence ou de l'insuffisance de garanties réelles à présenter aux banques, du taux de sinistralité élevé.

C'est à cet effet que les pouvoirs publics ont créé plusieurs dispositifs d'appui à la PME. Il s'agit notamment du dispositif national d'appui à l'investissement (ANDI), des structures locales de soutien du Ministère de l'Industrie des Mines (Centre de Facilitation et Pépinières d'Entreprises), des mécanismes sociaux à la création d'emploi (ANSEJ, CNAC) et un dispositif national de mise à niveau des PME (ANDPME).

En outre, il a été mis en place des fonds de garanties tels que le fond de garantie des crédits à la PME (FGAR) et la caisse de garantie des crédits d'investissement des PME (CGCI).

Introduction générale

Au titre de ces organismes de garantie, le FGAR est le premier mis en place, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière et placé actuellement sous la tutelle du ministère de l'industrie et des mines.

Les garanties représentent un outil de développement puissant qui permet à l'institution financière qui octroie le crédit de se prémunir contre le risque qu'elle ne veut ou ne peut prendre.

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

Il porte sur « la contribution des mécanismes de garantie dans le financement des PME en Algérie » qui va nous conduire ensuite vers la problématique principale :

Comment les mécanismes de garantie facilitent l'accès au financement des Petite et Moyennes Entreprises en Algérie ?

La solution à cette problématique est apportée par les réponses apportées aux questions subsidiaires suivantes :

- Quels sont les différents modes de financement auxquels peut recourir une PME en Algérie ?
- La question de la garantie peut-elle être considérée comme l'obstacle majeur face au financement bancaire des PME ?
- Quel est le rôle des mécanismes de garantie dans l'accès des PME aux crédits ?

Ces questionnements ne peuvent être résolus sans poser des hypothèses qui sont à confirmer ou infirmer.

Hypothèses de la recherche :

Il est donc nécessaire de tester les hypothèses suivantes pour répondre aux sous questions posées antérieurement :

- Comme les PME ont une structure financière plus fragile par rapport aux grandes entreprises, donc le recours à l'endettement auprès des établissements de crédit sera nécessaire car ils ne sont pas toujours capables de s'autofinancer.
- Les PME sont les entreprises les plus dépendantes des crédits bancaires, par conséquent, ils sont pénalisés par des obstacles tels que le taux d'intérêt élevé exigé par les banques, la taille de l'entreprise, sa rentabilité et aussi la demande des garanties.
- L'exigence de garanties touchant directement le patrimoine des PME est considéré comme l'un des principaux freins au financement des PME. Les banques exigent

Introduction générale

souvent que les PME à la recherche de financement offrent des hypothèques sur biens ou des nantissements en garantie, entre autres des terrains, des bâtiments.

- Les mécanismes de garantie facilitent l'accès au financement des PME en jouant le rôle du garant, par l'octroi d'une garantie au promoteur, ce dernier présentera cette garantie à sa banque pour bénéficier du montant de crédit.

Méthodologie de recherche :

Afin de pouvoir déterminer le rôle des mécanismes de garantie dans le financement des PME on devrait définir au préalable les méthodes et les outils qu'on va utiliser pour atteindre les objectifs fixés. Pour mener à bien la recherche, on va utiliser deux approches :

- 1. L'approche descriptive :** à travers la consultation des ouvrages, des travaux universitaires, des articles et des sites internet pour présentation du cadre théorique de l'étude. (Mettre l'accent sur les notions de base relatives aux PME, leurs modes de financement, les risques crédits et les mécanismes de garantie).
- 2. L'approche analytique :** est utilisée pour la réalisation du cas pratique et pour pouvoir tester la dernière hypothèse.

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

- Dans le premier chapitre nous allons parler de la PME en général.
- Le deuxième chapitre sera consacré au risque crédit et les mécanismes de garanties
- Dans le troisième chapitre nous présenterons une étude de cas instruite au niveau du fonds de garanties des crédits aux petites et moyennes entreprises FGAR.

Justification de la recherche

Le choix de ce thème a été motivé tout d'abord par le fait que nous faisons partie de la spécialité finance d'entreprise qui nous guide vers les études relatives au financement soit au niveau macro-économique ou micro-économique, et par notre ambition de proposer à nos PME algériennes les différents modes de financements possibles dont elles peuvent bénéficier et de leur donner une idée sur les facteurs pouvant influencer leur structure d'endettement.

Lors de la préparation de notre avant-projet, nous avons consulté plusieurs articles qui traitent de la problématique du financement des PME en Algérie, parmi ces articles celui sur 'le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie' qui a été présenté par notre enseignant Monsieur AZZAOUI KHALED qui a été l'un de nos enseignants de spécialité, à l'Ecole supérieure de commerce . Nous avons eu le plaisir de consulter sa thèse de doctorat qui porte sur le même thème. Autant d'éléments qui nous ont poussé à travailler sur ce sujet, surtout encouragés par Monsieur AZZAOUI à travailler et développer la problématique posée dans son article.

Chapitre I : Le Cadre général de la PME

Chapitre I : Le cadre général de la PME

Introduction du chapitre :

Le concept de PME demeure imprécis et complexe. Les auteurs et les chercheurs ne sont toujours pas arrivés à s'entendre sur une définition unique, précise et universelle. Cela est dû à la complexité de la relation entre les PME et son environnement et la diversité de leurs activités.

Le concept de PME est lié au contexte socio-économique dans lequel elle vit, cela montre que la définition des PME réside dans le temps et l'espace, de ce fait, elles forment un groupe très différent et elles sont présentes dans des activités très diverses. Les propriétaires de ces entreprises se trouvent sur des marchés très différents (dans certaines régions urbaines ou rurales, aux niveaux local, régional, national ou international).

Dans ce chapitre, nous présentons d'abord le concept de PME de manière globale. Nous commencerons, dans la première section, par comment les différentes institutions mondiales définissent la PME, les caractéristiques générales des PME, ensuite, nous dégagerons les points forts et les points faibles et le rôle des PME, ainsi que son importance dans l'économie des pays.

Dans la deuxième section, nous nous concentrerons sur les besoins des PME en capitaux, les sources de capitaux pour les PME et les différents modes de financements auxquelles elles ont accès : le financement classique, l'ouverture du capital, le financement bancaire, le crédit fournisseur, crédit-bail...

La troisième section intitulée " PME Algérienne " sera consacrée uniquement pour les petites et les moyennes entreprises en Algérie. Cela inclura l'évolution de la PME Algérienne (historique) depuis l'indépendance, les difficultés qu'elles rencontrent pour le financement, les contraintes qui entravent le développement de la PME en Algérie.

Section 01 : Généralités sur les PME

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

Cette section sera divisée en trois parties, nous essayerons d'éclairer le concept des PME, en citant quelques définitions, leurs caractéristiques, ainsi que son importance dans le tissu économique et sociale.

Chapitre I : Le cadre général de la PME

1 Définition de la petite et moyenne entreprise :

1.1 L'origine de la notion de PME :

La PME a existé d'abord sous forme d'ateliers d'origine artisanale, mécanisés, agrandis tant par les investissements que par l'embauche d'une main d'œuvre de plus en plus qualifiée et hiérarchisée.

Au Japon moderne, elle a été le point de départ de la fortune industrielle et y constitue encore un secteur productif en raison de la vitalité des patrons et de l'existence d'une main d'œuvre moins chère mais suffisamment qualifiée.

Aux Etats-Unis d'Amérique, les PME se sont répandues entre les deux guerres mondiales, à la suite de la loi anti-trust¹ et le système de la sous-traitance s'en suivit.

D'autre part, si la crise économique qu'a connue l'Europe occidentale, s'est bâtie en premier lieu sur les grandes entreprises industrielles, entraînant la faillite d'un grand nombre d'entre elles, cette crise a donné un regain de faveur aux petites et moyennes unités.²

En Algérie, la récession économique des années 80 due essentiellement à la chute des prix du pétrole et la montée de la contestation sociale, ont poussé les pouvoirs publics algériens à se lancer dans un long processus de réformes économiques, visant à libéraliser l'économie du pays, en se tournant davantage vers le secteur privé, qui se trouvait marginalisé au profit des grandes entreprises publiques.³

1.2 La difficulté d'une définition :

Une des difficultés premières d'un travail sur les PME est de définir l'objet d'étude, « la PME est un sigle qui a plus de valeurs que de sens » (Torres, 1999)⁴

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

¹ La loi anti-trust c'est une disposition visant à démanteler un trust ou bien une entreprise. Un trust est un groupe d'entreprises susceptibles de créer une situation de monopole et d'abuser de la position dominante issue de ce monopole. La plus célèbre des lois anti-trust est le Sherman Act (1905) qui a permis l'ouverture des grands procès contre la Standard Oil et Rockefeller. Les griefs courants à l'encontre du monopole sont qu'il serait malthusien : il réduirait la quantité disponible et augmenterait le prix. La loi antitrust est principalement utilisée par le Département de la Justice américain.

² MOEZ, (A) : « Les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif », IHEC Carthage - Maitrise en Sciences Comptables, 2007.

³ SI LEKHAL, (K) KORICHI, (Y) et GABOUSSA, (A) : « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », 2013/04, مجلة أداء المؤسسات الجزائرية, pp29-49 العدد

⁴ MARTIN, (C) : Contribution à la définition d'actions pour la pérennisation de la prévention des risques Professionnels dans les PME-PMI, thèse pour obtenir le grade de Docteur, l'Ecole des Mines de Paris, Spécialité "Sciences et Génie des Activités à Risques", 16 décembre 2008, p28.

Chapitre I : Le cadre général de la PME

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 ».⁵

La difficulté de cerner les PME dans une seule et unique définition n'est que le fruit d'une diversité économique et juridique.⁶

Cette diversité se reflète sur plusieurs niveaux :

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

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

2 Quelques définitions à travers le monde :

La PME pose un problème au niveau de sa définition, car elle n'a pas la même identité partout dans le monde. Elle change de critère d'un pôle à un autre et d'une économie à une autre. Ainsi, sa Définition aux États Unis diffère de celle en France, et celle des pays développés n'est pas la même dans les pays en développement. La PME n'a donc pas une définition universelle⁷

2.1 La définition de la PME aux États-Unis :⁸

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

⁵ R. WITTERWULGHE, La P.M.E. une entreprise humaine, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a, 1998, p13.

⁶R. WITTERWULGHE, op.cit. 1998, p13

⁷ BELOUARD, (A), SEDER, (S), « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdes, Ecole supérieure de commerce d'Alger

⁸ EL KHALIFA, (M-D) : « l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse rôle de l'expert-comptable », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieure de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005, p17

Chapitre I : Le cadre général de la PME

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.

2.2 La définition de la PME par l'Union Européenne :⁹

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

2.3 La définition de la PME au Maroc :

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.

2.4 La définition de la PME en Tunisie :

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

⁹Recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes Entreprises, Journal officiel de l'Union européenne

Chapitre I : Le cadre général de la PME

ce, dans les activités de l'artisanat ainsi que dans les activités des métiers dont la liste est fixée par l'annexe n°2¹⁰ du même décret.

2.5 La définition de la PME en Algérie :

La Loi N°2017-02 du 10/01/2017, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) définit les PME, et les mesures de soutien et d'aide à leur promotion.¹¹

Au sens de l'article 5, est une PME :

- Toute entreprise de production de biens et de services,
- Employant à temps plein de 1 à 250 personnes, employés
- Générant un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 4 milliards de DA, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 1 milliard DA
- Dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres personnes.

3 Les caractéristiques de la PME :

Nous avons vu précédemment que la définition des petites et moyennes entreprises diffère d'un pays à un autre, mais les caractéristiques restent les mêmes pour toutes les PME, d'un côté, elles possèdent des avantages dont elles peuvent tirer profit, de l'autre côté, des faiblesses qui gênent leur expansion.¹²

3.1 Les forces des PME :

Les PME possèdent un bon nombre d'atouts qu'elles peuvent mettre en avant pour en tirer un maximum de profits à savoir :

- La fluidité de circulation de l'information : le nombre réduit des employés de la PME rend la communication entre ces derniers très fluide, augmentant ainsi les potentialités de concertation et de créativité et ce engendre une certaine uniformité des données pour l'ensemble du personnel de l'entreprises.
- La rapidité de prise de décision : la PME affiche une grande souplesse lui permettant d'avoir une certaine vitesse de réactivité aux événements nouveaux qui la secoueraient.
- La concentration de l'effort : en général, la PME n'aura qu'un marché ou un segment de marché qu'elle pourra bien maîtriser, ce qui lui donnera, en permanence, une vision

¹⁰ ANNEXE N° 2, Liste des activités des métiers exercées dans les projets et petits métiers, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_2.htm

¹¹ La loi d'orientation sur la promotion de la PME n° 2017-02 du 01.01.2017, Ministère de PME et de l'Artisanat.

¹² LACHMANN, (J) : « Financer l'innovation des PME », édition Economica, p 25.

Chapitre I : Le cadre général de la PME

nette de son évolution et lui permettra de réaliser la meilleure adéquation produit / marché.

3.2 Les faiblesses des PME :

Les PME souffrent d'un ensemble d'handicapes, il s'agit essentiellement des points suivants :

- La perte de l'autonomie : l'autonomie reste pour un bon nombre de PME très relative du fait de leur orientation, principalement, vers la sous-traitance par rapport aux grands groupes.
- La fragilité de leur structure financière : la majorité des bilans des PME sont caractérisés par le poids élevé du court terme.
- Le manque de notoriété : les PME sont, en général, peu connues aussi bien du public que des éventuels partenaires de l'entreprise (fournisseurs, clients, administrations, banques...), ce qui engendre un manque de confiance de ces derniers à son égard.
- La difficulté à se procurer des ressources financières et humaines : sa sous-capitalisation et son manque de notoriété rendent l'accès aux ressources financières très laborieuses pour la PME. Il en est, également, de même pour le recrutement des compétences professionnelles qui préfèrent vendre leurs services aux grands industriels pour raison, notamment, de rémunération meilleure.

3.3 Caractéristiques propres aux pays en développement :

Les contraintes auxquelles sont confrontées les PME des pays en développement sont un peu plus lourdes par rapport aux autres. Ces obstacles peuvent être résumés dans les points suivants :¹³

- La faible capacité des petites entités à faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé ;
- L'existence des préjudices défavorables envers l'initiative privée, d'une prise de distance et d'une méfiance réciproque entre le secteur privé et public.
- Le manque d'informations économiques et des données statistiques pertinentes, actualisées sur les PME et les institutions de soutien.
- Un nombre élevé des micro-entreprises dans le tissu des PME et le poids important du secteur informel dans l'activité économique et la complexité des réglementations.

¹³ Revue de l'OCDE sur le développement : « Caractéristiques et importance des PME », 2004/2 (no 5).

3.4 Caractéristique des PME algériennes :

Les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la taille de l'entreprise et la région de son implantation.

Les PME en Algérie se distinguent, en plus de celles partagées par leurs homologues des pays en développement, citées précédemment, par les caractéristiques suivantes :¹⁴

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical
- Compétence et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale)
- Manque d'encadrement technique
- Faiblesse de l'accumulation technologique
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité
- Faiblesse de l'activité de sous-traitance
- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.

4 L'importance (le rôle) de la PME dans l'économie :

Les petites et moyennes entreprises ne ressemblent pas aux autres, ce qui les met en excellente position pour jouer un rôle à la fois économique, sociale, politique de premier plan du point de vue création d'emploi, de l'utilisation de ressources et de la constitution de revenu et faire en sorte que le changement se produise par degré sans convention. Un rôle fortement apprécié en ces périodes de crise et d'aggravation des chiffres du chômage.¹⁵

4.1 Sur le plan politique :

L'existence des PME dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux. Elle permet aussi de lancer et de consolider le tissu économique adapté aux besoins du pays. Cette importance, pour ne pas la restreindre au plan politique, s'étend aussi au plan économique et au plan social.¹⁶

4.2 Sur le plan économique :

La position et le rôle des PME dans l'économie font encore l'objet de nombreux débats. En amont, les petites et moyennes entreprises ont exercé une réaction en chaîne, c'est-à-dire qu'elles développent les ressources nationales à travers d'autres activités telles que

¹⁴ SI LEKHAL, (K) KORICHI, (Y) et GABOUSSA, (A) : Op.cit. pp 38-39.

¹⁵ OUALALOU, (F) : Rapport sur le rôle des petites et moyennes entreprises en Méditerranée, Troisième session plénière Bari, 30 janvier 2012

¹⁶ BALUTIDI, (Y) : « L'apport des petites et moyennes entreprises au développement économique », Licence en droit, Université de Kinshasa, 2008

Chapitre I : Le cadre général de la PME

l'agriculture pour le commerce alimentaire, l'intégration du secteur artisanal pour une entreprise manufacturière, etc.

En aval, ils ont également contribué au développement de l'industrie tertiaire. Contribuer à la croissance du produit national brut.

Concernant l'inflation, les PME luttent contre l'inflation en les mettant sur le marché Des biens et services de base qui profitent aux gens à des prix défiant toute concurrence. Elles peuvent le faire parce que les propriétaires ne se contentent souvent d'un bénéfice minime.

4.3 Sur le plan social :

Face au chômage, la PME est perçue comme la solution à la crise de l'emploi comme en atteste le slogan simpliste lancé par BERLUSCONNI lors d'une élection en Italie : « 3 millions de chômeurs, trois millions d'entreprises ». L'aspect avantageux de la PME présentée souvent comme un modèle d'adaptation à la crise s'apparente au phénomène du Small is beautiful.¹⁷

Les PME favorisent une répartition des richesses entre différentes couches de la population par l'accès de celle-ci aux revenus du travail, l'évaluer correctement est essentiel pour toutes les PME et elles sont les centres de développement de la main d'œuvre et de l'esprit d'entreprises locales indispensables à l'industrialisation.¹⁸

Le tableau suivant illustre les opportunités d'emploi créées par les petites et moyennes entreprises en Algérie de 2018 à 2019 :

Tableau N° 01: Evolution des emplois déclarés par type de PME

Types de PME	1er semestre 2018		1er semestre 2019		Taux d'accroissement 2018-2019 %
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
Salariés	1575003	58,54	1626080	57,69	3,24
Employeurs	1093170	40,63	1171701	41,57	7,18
S/Total	2668173	99,18	2797781	99,26	4,86
PME Publiques	22073	0,82	20955	0,74	-5,07
Total	2690246	100	2818736	100	4,78

Source : Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat, Bulletin d'information statistique N° 35 : novembre 2019

¹⁷ OLIVIER, (T) : op.cit. p13

¹⁸ « Note de synthèse », Revue de l'OCDE sur le développement 2004/2 (no 5), p 31.

4.4 Sur le plan fiscal :

L'Etat doit lever des impôts et rester très vigilant au secteur des PME, car ces entreprises ont un grand développement dans le secteur informel et ne sont pas, par conséquent sous le contrôle des institutions publiques. En conséquence, élargi d'un point de vue financier, la base d'imposition a pour objectif de diversifier les impôts de toutes les PME car Les dépôts d'impôts dans le secteur informel peuvent soutenir les fonds nationaux et contribuer ainsi Pour le développement économique et social du pays.

« En Algérie, les PME longtemps marginalisées et reléguées au second rang derrière les grandes entreprises publiques, qui engluaient la quasi-totalité des budgets des plans et des programmes de développement, elles occupent depuis deux décennies une place prépondérante dans le système économique. Si les grandes sociétés occupent une place capitale dans les systèmes industrialisés, les PME jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie et de la société algérienne, puisqu'elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique ». ¹⁹

Section 02 : Modes de financements des PME

La réussite d'une entreprise ne dépend pas uniquement de son capital humain, de la qualité et du prix des produits et/ou services qu'elles offrent à la clientèle, mais aussi de la capacité de l'entreprise à mobiliser des financements adéquats aux besoins.

La première étape dans la recherche de financement consiste à évaluer les besoins de financement en distinguant les besoins à court terme des besoins à moyen et long terme.

Les besoins à court terme sont ceux qui servent à financer le fonds de roulement du projet. Ils peuvent être évalués en utilisant le tableau des flux monétaires construit pour calculer la rentabilité du projet.

Les besoins à moyen et long terme serviront entre autres à financer les dépenses en immobilisation, recherche et développement. Ils peuvent, eux aussi, être évalués en utilisant le tableau des flux monétaires.

1 Les besoins de financement de la PME

La création puis le fonctionnement de l'entreprise engendrent des besoins de financement. En effet, avant de pouvoir vendre des marchandises, des produits ou des services, l'entreprise doit acquérir des machines, acheter des marchandises ou des matières

¹⁹ OUALALOU, (F) : Op.cit.

Chapitre I : Le cadre général de la PME

premières, rémunérer sa main-d'œuvre... Il existe donc un décalage dans le temps, entre les dépenses et les recettes, qui détermine les besoins de financement de l'entreprise.

On distingue les besoins liés au cycle d'investissement et les besoins liés au cycle d'exploitation et les besoins liés à l'innovation.

1.1 Les besoins de financement liés au cycle d'investissement :

1.1.1 Définition d'investissement :

Pour l'entreprise, investir c'est consentir à décaisser aujourd'hui un certain montant avec l'espoir d'encaisser ultérieurement, sur plusieurs exercices, des sommes plus importantes permettant d'augmenter ainsi la valeur de l'entreprise, et par suite, bien entendu, le patrimoine des propriétaires.²⁰

« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps ».²¹

1.1.2 Cycle d'investissement :

Les investissements s'inscrivent dans un cycle : au cours d'un cycle d'investissement, le bien immobilisé (terrain, construction, machine, etc.) est acheté, payé, installé, réglé, mis en service ; il concourt aux cycles d'exploitation pendant plusieurs années ; il est entretenu ; en fin de vie ou dès qu'il n'est plus suffisamment productif, il est revendu (cédé) ou mis au rebut.²²

Le cycle d'investissement consiste à acheter des biens qui seront destinés à servir plusieurs cycles d'exploitations.

²⁰ GRIFFITHS, (S), DEGOS, (J-G) : « Gestion financière : De l'analyse à la stratégie Ed.2 » Editions d'Organisation, Paris, 2011, p215

²¹ MOURGUES, (N) : « Le choix des investissements dans l'entreprise », Edition Economica, 1994, P19.

²² GRIFFITHS, (S), DEGOS, (J-G), op.cit. 2011, p17

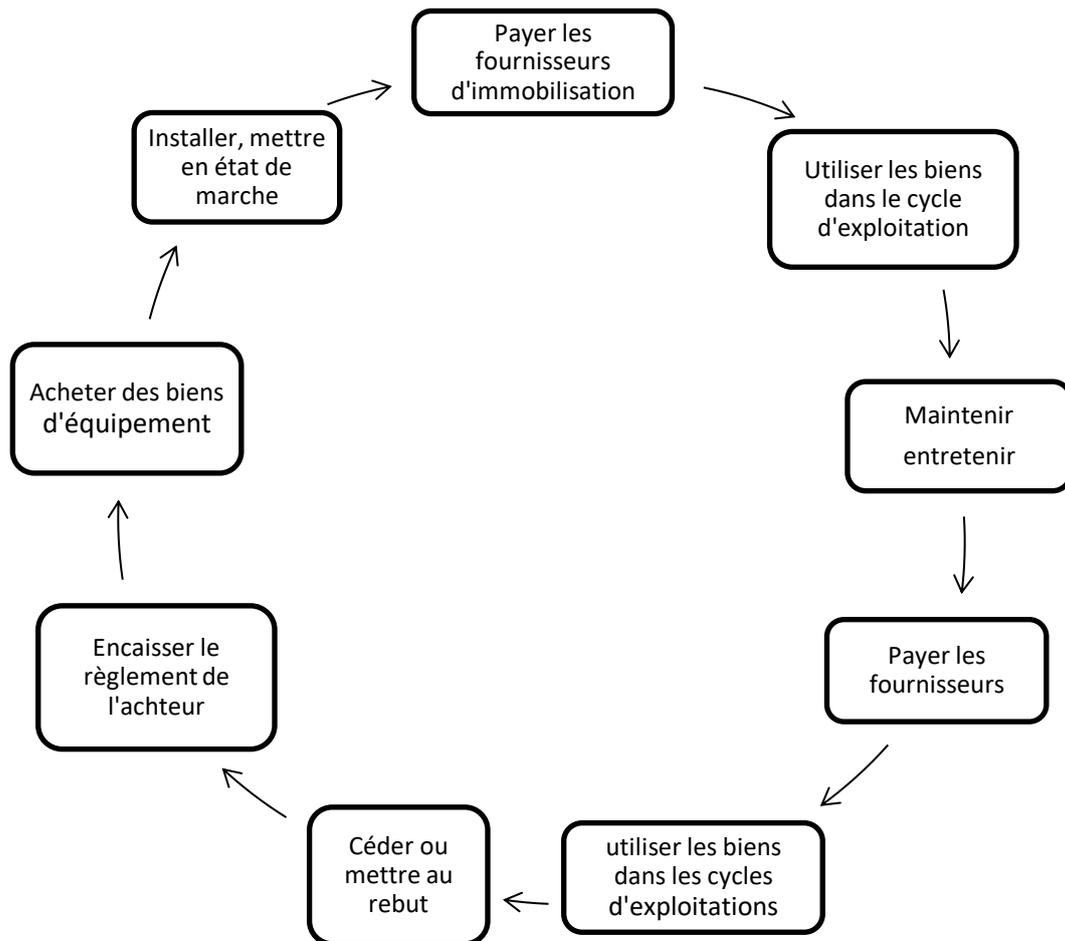


Figure N°01: Le Cycle d'investissement

Source : GRIFFITHS, (S), DEGOS, (J-G) : « Gestion financière : De l'analyse à la stratégie Ed.2 » p18

1.1.3 Les types d'investissement :

On distingue trois types d'investissement :

- **Les investissements corporels** : représentent les biens matériels : les terrains, constructions, outillage, installation technique, véhicules, machines, matériels de bureau, ordinateurs...
- **Les investissements financiers** : il s'agit des droits de créances ou titres : obligations, actions, prêts, devises, produits financiers divers...
- **Les investissements incorporels** : ils regroupent tous les investissements qui ne sont ni corporels ni financiers : frais de recherches et développement, licence de fabrication, fonds commercial, brevets, formation des travailleurs, logiciels informatiques...

Chapitre I : Le cadre général de la PME

On peut citer d'autres types d'investissements comme : les investissements industriels et commerciaux : liés à l'activité de production et de vente, investissements administratifs, logistiques, les investissements de remplacement, les investissements d'expansion.

En effet, Les investissements nécessitent des ressources financières importantes et stables et les capitaux employés ne seront récupérés qu'à long terme. Donc les PME doivent estimer les besoins de financement liés aux investissements nécessaires.

1.2 Les besoins de financement liés au cycle d'exploitation :

1.2.1 Cycle d'exploitation :

Le cycle d'exploitation représente l'ensemble des opérations liées à l'activité normale ou journalière de l'entreprise, de l'achat de matières premières ou de marchandises, payer les fournisseurs, payer les salariés, jusqu'au règlement du client. C'est en général un cycle de courte ou moyenne période et régulier.

On peut résumer les besoins liés à l'exploitation comme suit :

- **Le besoin en fond de roulement :** Le BFR est un indicateur très important pour les PME comme toute entreprise, car il représente leurs besoins de financement à court terme. Il est issu des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements et aux encaissements liés à l'activité de l'entreprise. Il peut être débiteur ou créditeur. S'il est positif, il représente un besoin de financement dû au décalage de trésorerie induit par le fonctionnement de l'activité de l'entreprise, par contre dans le cas où il est négatif, il représente une ressource générée par le cycle d'exploitation de l'entreprise.

Le besoin en fonds de roulement est très sensible à la gestion des stocks et notamment aux délais de stockage et de fabrication tout au long du cycle d'activité de l'entreprise ; amenant l'entreprise à engager des dépenses avant même d'avoir encaissé les recettes liées à ses ventes.²³

- **Les besoins de trésorerie :** est l'argent dont l'entreprise a besoin pour pouvoir fonctionner correctement et couvrir ses décalages de flux de trésorerie, correspondant aux décaissements tels que : les salaires, les entretiens de matériels, les impôts et taxes, les frais divers de gestion... et aux encaissements. Donc l'entreprise doit faire face à ces besoins.

²³ ROUSSELOT, (P), VERDIE, (J-F) : « Gestion de trésorerie », 2^{ème} édition, Edition Dunod, 2017, Paris, P26

- **Les stocks :** doivent être optimisés de manière à répondre le mieux possible aux besoins de l'entreprise et pour assurer son fonctionnement et pour pouvoir faire face à la demande de ces clients en améliorant la fréquence de rotation, diminution de la quantité stockée car la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise, notamment, il s'agit d'une PME.

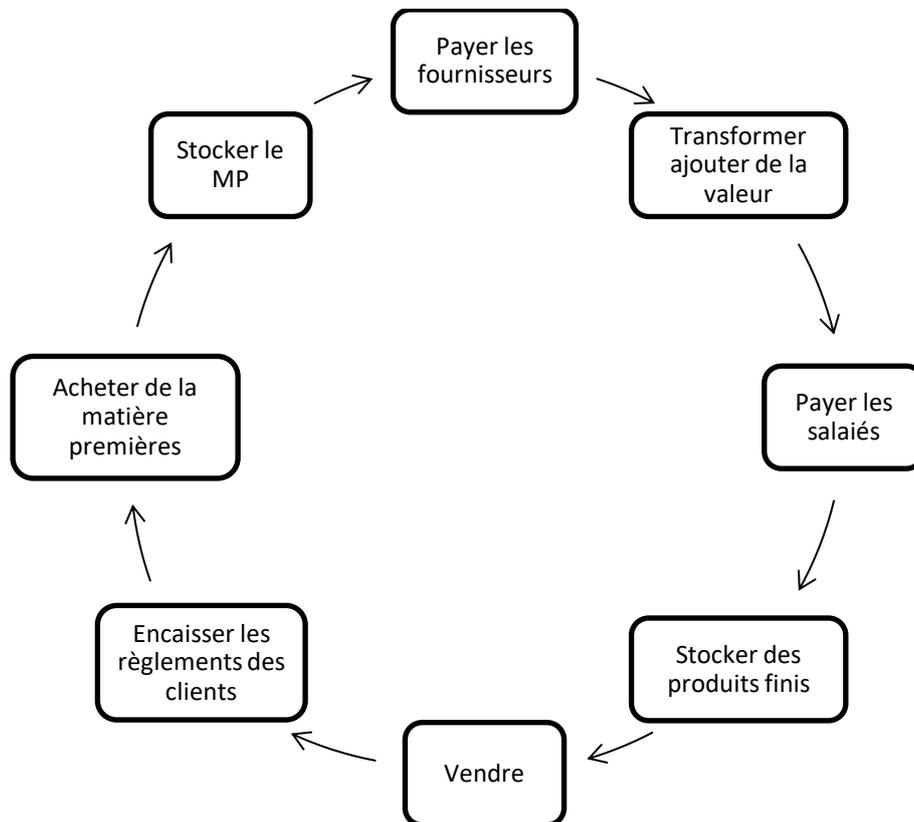


Figure N°02: Le cycle d'exploitation

Source : GRIFFITHS, (S), DEGOS, (J-G) : « Gestion financière : De l'analyse à la stratégie Ed.2 », p 17

1.3 Les besoins de financement liés à l'innovation :

Dans son sens commun, l'innovation est associée à la technologie. Elle consiste à mettre sur le marché un nouveau produit, introduire un nouveau processus de valorisation ou de fabrication, ou un nouveau modèle d'organisation dans l'entreprise. Cette innovation technologique se fait dans les laboratoires de R & D et peut se mesurer par le nombre de brevets déposés par une entreprise.²⁴

²⁴ FREDERIC, (R), MARC, (R), PHILIPPE (G) : « L'innovation managériale Généalogie, défis et perspectives », Revue française de gestion, 2013/6, (N° 235), p78

Chapitre I : Le cadre général de la PME

D'autre part, l'innovation est un investissement et sa dimension financière devrait être soumise à la même logique que le financement de tout autre investissement, mais généralement les PME ne peuvent pas toujours s'offrir la collaboration de chercheurs prestigieux capables de les tirer vers l'excellence et leur permettre de faire de vrais sauts technologiques. Les petites et moyennes entreprises financent généralement leurs investissements en matière d'innovation en faisant fortement encore appel à l'endettement, ce qui n'est pas réellement favorable à l'innovation.²⁵

Le financement de l'innovation se caractérise principalement par le fait que de nombreux projets d'investissement concernent des actifs incorporels et que la réussite commerciale d'un projet d'innovation est hautement incertaine.²⁶

Pour conclure, les PME ont des besoins de financement différents, sans les ressources financières l'entreprise ne peut pas survivre, car elle ne peut ni produire ni vendre, donc elle doit réussir à mobiliser la ressource nécessaire à ces besoins d'investissement, d'exploitation et d'innovation.

2 Les sources de financement des PME :

Les sources de financement (structure du capital) peuvent être scindées en deux grands volets : source interne, la principale source interne est l'autofinancement qui provient des capacités financières constituées par la PME, au cours de son activité tel que les bénéfices conservés et non distribués aux actionnaires, les sources externes, telle que le recours soit aux endettement par le crédit qui est une forme d'endettement ayant une date d'échéance et un taux d'intérêt dire par l'ouverture du capital.²⁷

On constate souvent que les entreprises essaient de financer leurs investissements d'abord par autofinancement avant d'avoir recours aux sources externes. Le financement externe est une solution de deuxième ordre (second best), auquel l'entreprise recourt lorsque ses capitaux mis en réserve ne suffisent pas à financer des projets d'investissement non anticipés.²⁸

²⁵HAMDOUCH, (A), REBOUD, (S), TANGUY, (C), « PME, dynamiques entrepreneuriales et innovation », Edition : Peter Lang, 2012, p65

²⁶ST-PIERRE, (J) : « La gestion du risque : Comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement », Edition: Presses de l'Université du Québec Canada,2004, P104

²⁷BELOUARD, (A-N), SEDER, (S): « Structure du capital et de la performance des PME algériennes »,المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصغيرة العربي المغرب في والمتوسطة الصغيرة, revue économie et management, N° 9 - Octobre 2009, P109.

²⁸BENBAYER, (H), TRARI, (H) :« Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique »,المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصغيرة العربي المغرب في والمتوسطة الصغيرة, revue économie et management, N° 9 - Octobre 2009, P198.

Chapitre I : Le cadre général de la PME

Donc les PME peuvent financer leurs projets par ses fonds propres (financement interne) ou par endettement (financement externe).

2.1 Définition des fonds propres :

Les capitaux propres (ou fonds propres) représentent la somme qui serait restituée aux actionnaires d'une entreprise si tous ses actifs étaient liquidés et la totalité de ses dettes remboursées. Les capitaux propres figurent au bilan d'une entreprise et constituent l'un des indicateurs financiers les plus couramment utilisés par les analystes pour évaluer la santé financière d'une entreprise.

D'une manière quelque peu simpliste, les capitaux propres peuvent aussi représenter la valeur et la solidité financière d'une société, ou du moins sa "valeur comptable".

2.2 Le financement par capitaux propres :

Le financement par capitaux propres joue deux rôles majeurs dans l'entreprise :²⁹

- **Rôle financier :** Les capitaux propres permettent de développer la rentabilité de l'entreprise, d'élargir les possibilités de financement externe et de réduire le risque de faillite.
- **Rôle stratégique :** Le financement par capitaux propres favorise la stabilité et renforce la position concurrentielle de l'entreprise en lui procurant également une certaine marge de sécurité financière.

2.2.1 L'auto financement :

On appelle autofinancement l'opération qui consiste pour une entreprise à financer ses investissements sans faire appel à des capitaux extérieurs. Elle se finance donc avec ses propres capitaux.

L'autofinancement présente pour l'entreprise l'avantage de la rendre indépendante des tiers, mais il a pour inconvénient majeur de limiter bien souvent l'entreprise dans ses possibilités d'investissement s'il n'y a pas recours à l'emprunt.³⁰

Au niveau de l'entreprise et d'un point de vue strictement financier, l'autofinancement :³¹

- ✓ Est un financement interne disponible pour l'investissement tant en vue de maintenir le capital économique qu'en vue d'assurer la croissance de l'entreprise ;

²⁹ST-PIERRE, (J) : « Gestion financière d'entreprise : théorie et pratique ed 2 », Edition : Presses de l'Université du Québec, 2018, p349.

³⁰BERNET-ROLLANDE, (L), « Principes de technique bancaire : L'indispensable pour les professionnels de la banque Ed. 27 », Edition Dunod, 2015, paris, p 360.

³¹ CONSO, (P), HEMICI, (F) : « Gestion financière de l'entreprise Ed11 », Edition dunod, 2005, p207

Chapitre I : Le cadre général de la PME

- ✓ Est un garant du remboursement des emprunts, donc un élément essentiel de la capacité d'endettement de l'entreprise

2.2.1.1 Les avantages et les inconvénients de l'autofinancement :

L'autofinancement comme source de financement a des effets positifs et des effets négatifs pour les entreprises en général et au en particulier au PME, comme il a des avantages et des inconvénients. L'autofinancement :³²

- ✓ Évite à l'entreprise de s'endetter de manière trop lourde. Il n'entraîne aucune charge d'intérêt et de remboursement, et évite aussi les frais importants consécutifs aux opérations financières.
- ✓ Il est généralement insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds de l'entreprise.
- ✓ Il fait croître les capitaux mais pas la valeur de l'entreprise, seulement si les investissements sont suffisamment rentable.
- ✓ Il allège les charges financières et accroît la rentabilité des actionnaires.

2.2.2 L'augmentation de capital :

Les augmentations de capital peuvent se faire en numéraire (apport de liquidités), par apport en nature (fusion de sociétés, apports d'une branche complète d'activité, apport d'une entreprise individuelle), par compensation de dette (obligations convertibles en actions, obligations échangeables contre des actions, consolidations de la dette d'un fournisseur). Ce type d'opération est susceptible de modifier les majorités et donc les rapports de pouvoir dans les firmes intéressées, il est donc à envisager avec précaution.³³

2.2.2.1 Les modalités d'augmentations du capital :

- **L'augmentation du capital par apport en numéraire :** est une opération qui entraîne la modification des statuts de la société. 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.³⁴

³² CONSO, (P), HEMICI, (F), op.cit. p207.

³³ GRIFFITHS, (S), DEGOS, (J-G), op.cit. 2011, p241.

³⁴ CONSO, (P), HEMICI, (F) : « Gestion financière de l'entreprise », Paris, éd dunod, 1999, p.452

- **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.³⁵
- **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.³⁶

2.2.2.2 Les cessions des éléments de l'actif immobilisé :

Les cessions d'éléments de l'actifs 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 jeux sont souvent considérables.³⁷

2.3 Le financement des PME par le capital-risque (quasi-fonds propres) :

Depuis longtemps le financement des PME était l'objectif des banques, celles-ci financent les PME pour leurs investissements sur le long terme et sur le court terme pour répondre à leurs besoins de trésorerie. Par ailleurs, les PME ont des besoins de financement qui varient selon leurs activités. Certaines demandes de financement ne peuvent être couvertes par les banques, car ils sont considérés comme trop risqués, ce qui justifie l'apparition et le développement de nouveaux types de financement, comme le capital-risque et le financement participatif.

³⁵ AZZAOU, (K), « Le Financement des PME et les Mécanismes de Garantie en Algérie », thèse en vue de l'obtention d'un diplôme de doctorat en sciences de gestion, Ecole supérieure de commerce, 2017, P37

³⁶ AZZAOU, (K), op.cit. ^{P38}

³⁷ DELAHAYE, (J), DELAHAYE, (F) : « Finance d'entreprise », édition Dunod, Paris, 2007, p.346

2.3.1 Le capital-risque :³⁸

Le capital-risque, ou venture capital, correspond à un financement par fonds propres dans des entreprises non cotées (Dubocage et Rivaud-Danset, 2006). Le capital-risque finance des entreprises trop jeunes pour accéder aux marchés financiers et pour lesquelles le financement par endettement n'est pas approprié, en raison de l'absence de garanties (faiblesse des actifs matériels, absence d'historique comptable). La cible d'investissement du capital-risque est en effet très précise, puisqu'il s'agit de jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.

2.3.2 Le financement participatif :³⁹

Le financement participatif correspond à un appel à contribution sur internet visant à lever des fonds pour financer des projets spécifiques, soit sous forme de dons (donation-based), soit en échange de récompenses (reward-based) ou de rétributions financières (lending ou equity) (Schwienbacher et Larralde, 2012). Les porteurs de projet lèvent des fonds auprès de la « foule » (crowd). La contribution de chaque investisseur est faible (Mollick, 2014) et les apporteurs de capitaux peuvent s'impliquer en tant que futurs consommateurs pour améliorer l'adéquation du produit et/ou du service au marché (Belleflamme et al, 2014).

2.4 Le financement par l'endettement :

Les PME ont une structure financière fragile, de plus elles ont des besoins de financement différents et le financement interne ou par capitaux propres reste toujours insuffisant, donc elles restent très dépendantes du crédit bancaire et tombent dans l'obligation de s'endetter auprès des établissements de crédits pour satisfaire leurs besoins.

2.4.1 Définition de crédit :

« Le crédit est une mise à disposition d'argent sous forme de prêt, consentie par un prêteur à un emprunteur ». ⁴⁰

Un crédit est une avance d'une somme d'argent que nous devons nous assurer de notre capacité de rembourser en tenant compte de la durée de notre engagement. Il est remboursable à terme avec le paiement de frais et d'intérêt.

³⁸ Collectif, « Le management des risques : Enjeux et défis pour les PME d'aujourd'hui et de demain », Editions MPE, CAEN, 2018, P22

³⁹ Collectif, op.cit. P23

⁴⁰ <https://www.definitions-finance.com/credit/>

2.4.2 Les Types de crédits :

2.4.2.1 Crédit à court terme :⁴¹

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.

On distingue deux grandes catégories de crédits : Les crédits de trésorerie et les crédits spécifiques qui vont être développés dans ce qui suit :

A. LES CREDITS DE TRESORERIE :

1) La facilité de caisse :⁴²

La facilité de caisse est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie. Cette autorisation est accordée pour une période donnée, jusqu'à une date limite à partir de laquelle l'autorisation tombe et nécessite une nouvelle étude.

La facilité de caisse ne doit être en principe utilisée que pour une période très limitée (échéance de fin de mois, par exemple). Elle répond aux besoins de financement dus au décalage des entrées et sorties de fonds, et son remboursement est assuré chaque mois par les rentrées décalées. Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement. Son montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaire.

2) Le découvert bancaire :

« Accordé pour une période plus longue (de quelques semaines à quelques mois), le découvert peut être autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus (par exemple règlement d'un important marché). »⁴³

⁴¹ MOUTHIER, (A) : « Bien gérer sa PME-PMI », éditions de Vicchi, paris, 2002, p68.

⁴² BERNET-ROLLANDE, (L) : « Principes de technique bancaire », Edition DUNOD, 25^eédition, paris, 2008, P287

⁴³ BERNET-ROLLANDE, (L) op.cit. 2008, P287

3) Le crédit de campagne :

« Le crédit de campagne est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une activité saisonnière. La raison fondamentale du crédit de campagne est l'existence d'un cycle saisonnier »⁴⁴

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 campagne est très utile dans ce cas de figure.⁴⁵

B. LES CREDITS SPECIFIQUES :

1) L'escompte commercial :⁴⁶

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.

L'escompte fait donc intervenir trois parties : l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelée le cédant, le débiteur de l'effet, appelé le cédé et le banquier qui est, lui, le cessionnaire. Il permet à l'entreprise la liquidité des créances et son coût est moins élevé que le découvert.

2) 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. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.⁴⁷

3) Le crédit par signature :

Un crédit par signature est l'engagement pris par une banque de mettre des fonds à disposition de son client ou d'intervenir financièrement. Il est donné sous la forme d'une caution ou d'un aval pour le compte d'un client (son débiteur) dans le cas où celui-ci

⁴⁴ BENHALIMA, (A) : « Principes de techniques bancaires, référence à l'Algérie », Edition dehleb, Alger, p.63

⁴⁵ AZZAOU, (K), op.cit. P49

⁴⁶ BERNET-ROLLANDE, (L) op.cit. 2008, P293.

⁴⁷ JEAN-MARC, (B), ARNAUD, (B), « L'essentiel des techniques bancaires », Éditions d'Organisation, 2008, Paris, p260

Chapitre I : Le cadre général de la PME

s'avérerait défaillant. Il permet à l'entreprise de sécuriser ses financements, d'exercer son activité, de différer ses paiements, de les éviter ou d'accélérer ses rentrées de fonds.⁴⁸

4) L'aval ou acceptation :

Pour faciliter à son client soit la livraison de marchandises soit l'octroi de crédit par un confrère, le banquier peut accepter (ou avaliser) un effet de commerce tiré par son client en s'engageant de ce fait à payer à l'échéance. A cette date, le client assurera à son banquier la couverture de l'effet par la somme prévue, ce dernier n'ayant pas en principe de décaissement à effectuer.⁴⁹

5) 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 »⁵⁰

Le dictionnaire Larousse définit le mot « caution » comme une « garantie d'un engagement pris pour soi-même ou pour un autre ». Ainsi, la caution octroyée par une banque est un engagement qu'elle prend envers son client (personne morale ou physique) d'exécuter une obligation (paiement d'une somme d'argent au bénéficiaire de la caution) en cas de défaillance de la personne cautionnée (le client).⁵¹

6) Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition dans les délais convenus et de la qualité des marchandises prévues au contrat ; le crédit documentaire peut être notifié ou confirmé.⁵²

2.4.2.2 Crédit à long et moyen terme :

Le crédit à long terme finance des actifs dont la durée d'amortissement est supérieure à sept ans. Il n'y a pas de limite maximale établie concernant la durée. Un crédit à long terme est un crédit confirmé dont l'exécution repose sur un contrat fixant les conditions à respecter entre les parties. Ce contrat généralement notarié dans la mesure où sur des durées longues la garantie retenue est plus fréquemment une garantie réelle constituée par une hypothèque, mais il peut être aussi sous seing privé.⁵³

⁴⁸ <https://banque-info.com/guide/credits-aux-entreprises/les-credits-par-signature/>

⁴⁹ BERNET-ROLLANDE, (L), op.cit. P311

⁵⁰ GERARD,(R), ALAIN,(C) : « la banque et l'entreprise », collection banque ITB, paris juillet 2002, p.377.

⁵¹ BOUAISS, (K) FREDERIC, (L), JEAN-CHRISTOPHE, (S), op.cit., p124.

⁵² <https://banque-info.com/guide/credits-aux-entreprises/le-credit-documentaire>

⁵³ SIGONNEY, (A) : « la PME et son financement », les Éditions d'organisation, 1994, p99

Chapitre I : Le cadre général de la PME

Les crédits à moyen et long terme sont octroyés aux entreprises après une étude approfondie de ses plans de financement prévisionnels établis à l'appui des projets d'investissement ; et bien sûr, ils ne peuvent être accordés sur la base de la situation financière de l'entreprise ou de la qualité des garanties qu'elle offre.⁵⁴

A. Le crédit-bail :

Le crédit-bail est une technique de financement de plus en plus utilisée par les entreprises, notamment les PME, pour se procurer des biens d'équipement, du matériel roulant ou d'autres actifs matériels dans le cadre de leurs opérations. Ménard et al. (2004, p. 685) le définissent ainsi :

« Technique contractuelle de crédit à moyen terme, par laquelle une société de crédit-bail acquiert, sur la demande d'un client, la propriété de biens d'équipement mobiliers (crédit-bail mobilier) ou immobiliers (crédit-bail immobilier), en vue de les donner en location à ce client pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances ou de loyers ».⁵⁵

La banque (le bailleur) dans ce type de financement ne se base ni sur les actifs tangibles à donner en garantie par les PME ni sur l'historique de crédit afin d'accepter la demande de financement puisque l'actif à financer demeure la propriété de la banque tant que le bénéficiaire n'a pas pleinement honorés ses obligations.

Les caractéristiques de crédit-bail :

- a) **La valeur à neuf du bien pris en crédit-bail :** c'est à dire prix auquel le bailleur achète le matériel
- b) **La durée du contrat de crédit-bail :** Durée voisine de la durée de l'amortissement fiscal (**3 à 7 ans**).
- c) **La levée d'option d'achat :** Prix versé en fin de contrat pour devenir propriétaire du bien.

B. Le financement par Emprunts obligataires :

L'emprunt obligataire est une forme de financement à l'attention d'un État, d'une banque, d'une entreprise ou d'une organisation gouvernementale. L'emprunteur émet des obligations que des investisseurs achètent. Un intérêt est versé périodiquement, tandis que le capital sera remboursé à une date prévue. Le recours à l'emprunt obligataire permet de se

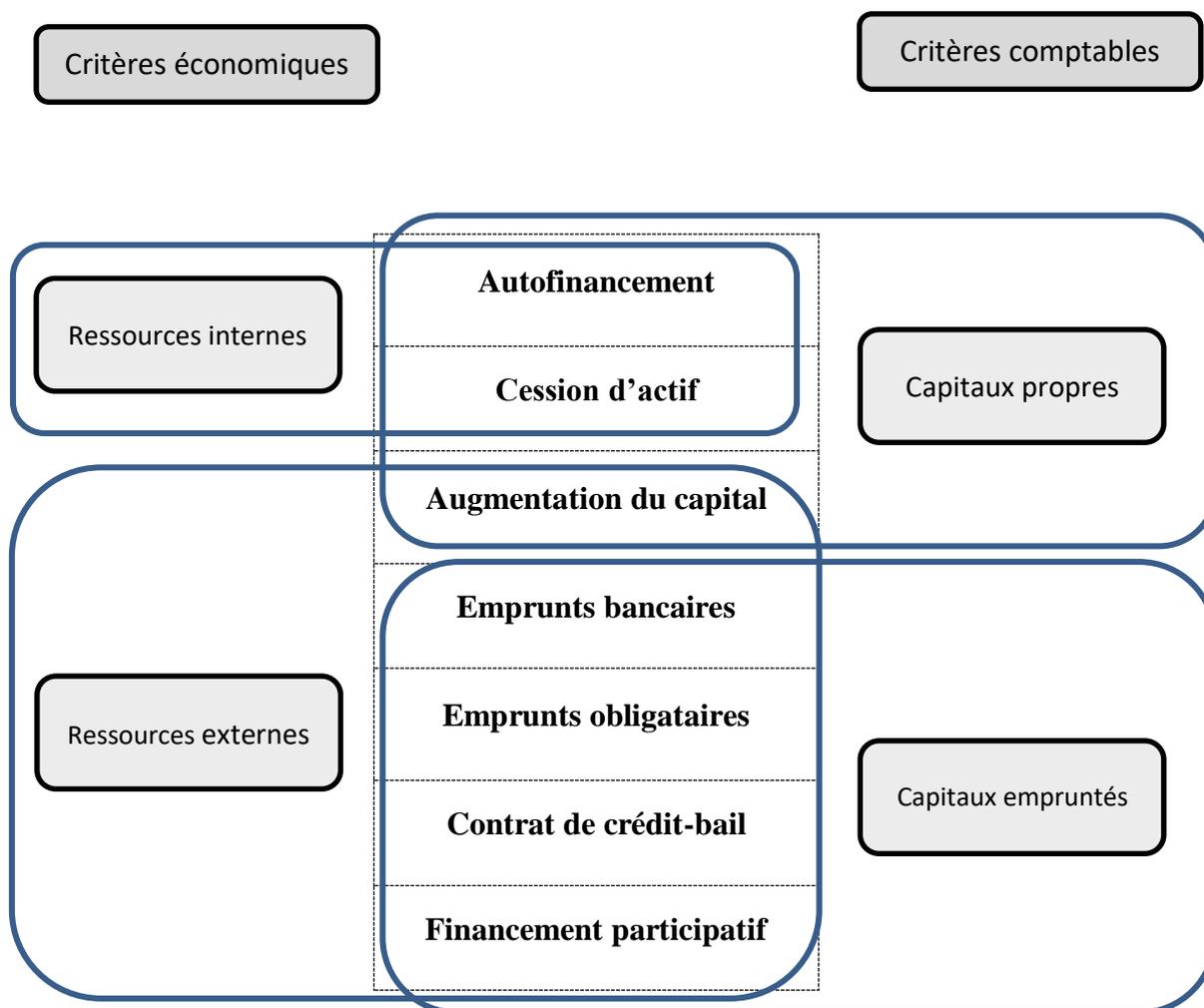
⁵⁴ FORGET, (J) : « Financement et rentabilité des investissements », éditions d'organisation, Paris, 2005, p107

⁵⁵ ST-PIERRE, (J), op.cit. p 341

Chapitre I : Le cadre général de la PME

financer en dehors du circuit bancaire classique. Il est notamment utilisé lorsque les conditions octroyées par les banques sont difficiles à satisfaire. Un emprunt obligataire peut offrir une rémunération à taux fixe ou à taux variable. Étant donné que le capital ne sera remboursé qu'en fin de prêt, le taux d'intérêt s'applique sur la totalité de l'emprunt.⁵⁶

3 Typologie des modes de financement :



Source : BRAULT, (P), BOUCHAND, (J.-Y) : « finance d'entreprise », édition Fontaine Picard, paris, 2019, p187.

Figure N° 03: typologie des modes de financement

⁵⁶ <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198719-emprunt-obligataire-definition-et-calcul/>

Section 03 : Evolution et contraintes de développement des PME

Algérienne.

Si les grandes entreprises occupent une place importante dans le système économique, nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME dans toutes les économies, notamment l'économie algérienne. Les PME algériennes sont très diversifiées selon leur secteur d'activité, leur dimension... Elles permettent et contribuent à la croissance et au développement économique du pays, via la création de la richesse, la création d'emploi, le renforcement du tissu industriel malgré les nombreux obstacles qui continuent à freiner leur décollage effectif et à leur développement.

1 Evolution de de la PME algérienne :

La PME est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, de développement régional, d'absorption de chômage etc.

Le secteur de la PME connaît en Algérie un essor remarquable depuis les réformes économiques engagées vers la fin des années quatre-vingt. L'accélération des créations des PME est un phénomène visible dans le paysage économique national. L'ouverture économique de l'Algérie, amorcée dès 1989, a entraîné un développement important d'entreprises privées. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leur poids dans les différents secteurs d'activité.⁵⁷

A partir de 2000, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté ; la densité des entreprises a presque quadruplé, et le nombre de création a plus que doublé. Les statistiques disponibles indiquent que plus d'une moitié, environ 54 % de PME/PMI ont été créés entre 2001 et 2008, suite à l'adoption de la loi d'orientation sur la PME de 2001, soit une évolution totale de 274 178 PME dont 212 120 PME privées. A partir de 2009, le nombre des PME/PMI privées a connu une évolution remarquable, et ont enregistré un nombre de 586 903 soit un pourcentage de 99,89 % du total des PME, alors qu'en début de 2003, elles étaient de 207 949 entreprises.

Cette évolution continue à s'enregistrer chaque année, le nombre atteint 618 615 entreprises (99,91 % du total) en 2010. Contrairement au nombre des PME publiques qui ont enregistré une diminution de 206 entre 2001 et 2011.⁵⁸

⁵⁷ MOUFFOK, (N-E), « Évolution des PME/PMI en Algérie », Université de Bejaia, Algérie, Issue N ° 05 / juin 2018.

⁵⁸ BOUTELLAA, (M), BENDEBICHE, (N) : « L'impact de l'utilisation des incubateurs d'entreprises sur la durabilité des PME Algériennes », مجلة اقتصاديات المال والأعمال JFBE, Mars 2018. P42.

Chapitre I : Le cadre général de la PME

A partir de 2012, le nombre des PME s'est évoluer de plus en plus, il a passé de 711 832 le dernier semestre 2012 à 1 141 863 la fin de l'année 2018.

1.1 Situation à la fin du 1^{er} semestre 2019

À la fin du 1^{er} semestre de l'année 2019, les PME en Algérie, constituent une grande partie du tissu économique avec 1 171 945 entreprises dont plus de 56% sont constituées de personnes morales, parmi lesquelles on recense 244 Entreprises Publiques Économiques (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (44%), dont 21% de professions libérales et 23% d'activités artisanales.

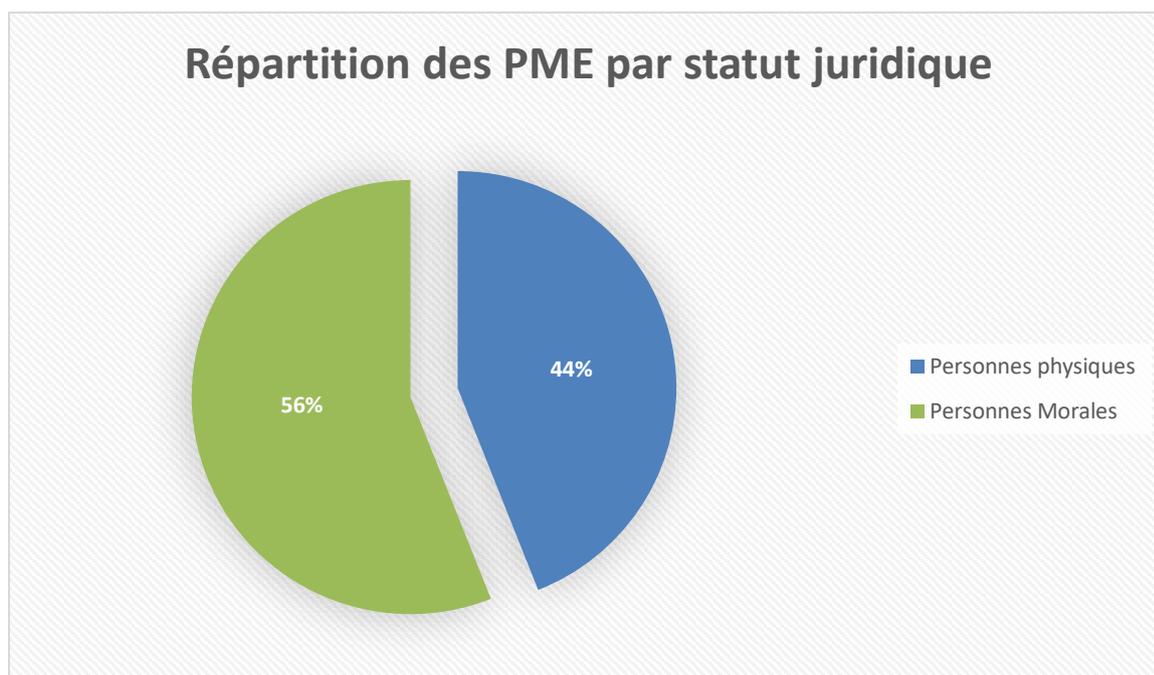
La majorité des PME activent principalement dans les services, l'Artisanat et le BTPH, alors que seulement 8,71% sont des PME à caractère industriel ; En Outre, le tissu des PME souffre d'une répartition géographique inégalitaire, puisque la plupart des PME se concentrent dans le nord du pays avec une part de 70%.⁵⁹

Tableau N° 02: Population globale des PME à fin S1/2019

	Types de PME	Nbre de PME	Part (%)
1	PME privées		
	Personnes morales	659 573	56,28
	Personnes physiques	512 128	43,70
	Dont professions libérales	234 759	20,80
	Dont Activités artisanales	268 369	22,90
	S/Total 1	1 171 701	99,98
2	PME publiques		
	Personnes morales	244	0,02
	S/Total 2	244	0,02
	Total	1 171 945	100,00

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, op.cit. novembre 2019

⁵⁹ Ministère de l'Industrie et des Mines/ DGVSESI, Bulletin d'information statistique de la PME n°35, Edition novembre 2019



Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, op.cit. novembre 2019

Figure N° 04: Répartition des PME par statut juridique

1.2 Répartition des PME par statut juridique et secteur d'activité :

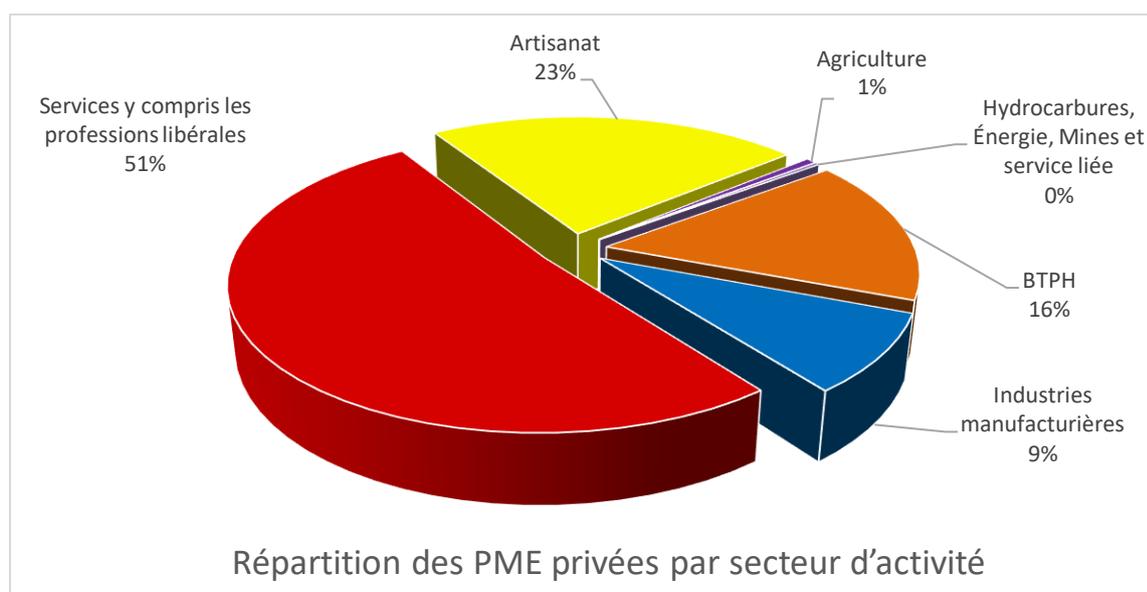
a) PME publiques :

Les PME publiques représentent une part minime dans la population globale des PME. Leur nombre est de 244 PME durant le 1er semestre 2019 contre 262 durant le premier semestre 2018 soit un recul de 6,87%. Cette baisse est due essentiellement à la restructuration de certains portefeuilles du Secteur Public Marchand (SPM).

Les PME publiques exercent dans tous les secteurs d'activité de l'économie nationale, le secteur de l'Agriculture avec (38,11%) des PME/EPE, suivie du secteur de l'Industrie (29,92%) ensuite le secteur des Services (24,59%).

b) PME privées :

Le nombre total des PME privées à la fin du 1er semestre 2019 est de 1171701. Elles sont concentrées au niveau du secteur des services (le transport en particulier), l'Artisanat et le BTPH (le Bâtiment en particulier).



Source : établie par nous-mêmes d'après les données Ministère de l'Industrie et des Mines, op.cit. novembre 2019

Figure N° 05: Répartition des PME privées par secteur d'activité

1.3 Evolution de la population globale des PME (S1/2018 et S1/2019) :

L'évolution de la population de la PME entre le 1er semestre 2018 et le 1er semestre 2019 est de 7,2 % tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de +78 775 PME. Pour les PME privées personnes morales, cette évolution est de 5%.

Tableau N°03: Evolution de la population globale des PME (S1/2018 et S1/2019)

	S1/2018	S1/2019	Évolution %
Population globale de la PME	1 093 170	1 171 945	7,2
PME privées personnes morales	628 219	659 573	5,0

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, op.cit. novembre 2019

1.4 Evolution des PME tout secteur confondu par secteur d'activité

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte entre les deux premiers semestres des exercices 2018 et 2019, reste celui des services avec 51,43% soit une évolution de 7,35%. Les PME à caractère industriel sont au nombre de 102 128 entités à la fin du 1er semestre 2019, contre 97 803 entités à la fin du 1er semestre 2018, soit une évolution de 4,42

Chapitre I : Le cadre général de la PME

% . Les entreprises du secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP) ont connu une légère hausse de 3,17 %.

Par contre les PME de secteur de l'artisanat qui a connu une évolution importante et atteint 278 369 unités la fin du premier semestre 2019 alors que le nombre n'était que 241494 unités la fin du premier semestre 2018 ce qui représente une évolution de 11,13 %. Tout comme les autres secteurs le secteur des hydrocarbures a connu une légère évolution de 3,30 %.

Tableau N°04: Evolution des PME par secteur d'activité (S1 2018/ S1 2019)

	Secteur d'activité	S1/2018	Part (%)	S1/2019	Part (%)	Evolution (%)
1	Agriculture	6973	0,64	7368	0,63	5,66
2	Hydrocarbures, Énergie, Mines et service liée	2938	0,27	3035	0,26	3,30
3	BTPH	182 501	16,69	188 290	16,06	3,17
4	Industries manufacturières	97 803	8,95	102 128	8,71	4,42
5	Services y compris les professions libérales	561 461	51,36	602 755	51,43	7,35
6	Artisanat	241 494	22,09	268 369	22,90	11,13
	Total	1 093 170	100	1 171 945	100	7,21

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, op.cit. novembre 2019

1.5 Démographie :

- **Croissance :**

Durant le 1er semestre 2019, le nombre global des PME privées est de 1 171 701, soit 31 194 nouvelles PME créées.

- **Création de PME**

Le nombre de PME privées créées durant le 1er semestre 2019 est de 31 884 PME. Les créations d'entreprises enregistrées au niveau de la CNAS à la fin du 1er semestre 2019 s'élèvent à 14128 nouvelles PME (personnes morales) alors qu'au niveau de la CASNOS, on recense 17066 nouvelles PME créées (personnes physiques) durant la même période.

Chapitre I : Le cadre général de la PME

- **Réactivation**

A la fin du 1er semestre 2019, les réactivations ont touché 3 707 PME privées (personnes morales) déclarées auprès de la CNAS, on recense aussi 3 393 PME privées (personnes physique) déclarées auprès de la CASNOS.

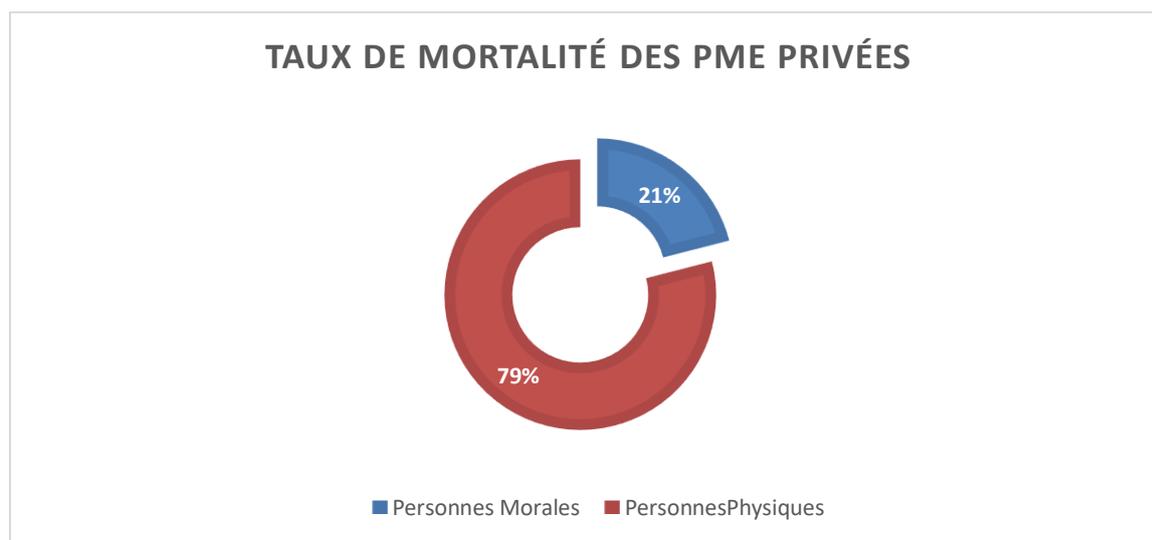
- **Radiation (mortalité)**

Durant le 1er semestre 2019, 8 195 PME privées étaient radiées, dont 1 755 (21,42%) sont des personnes morales et 6 444 (78,63%) PME personnes physiques.

Tableau N°05: Mouvements constatés dans la démographie des PME privées

Nature des PME	2018	Mouvements PME 1 ^{er} semestre 2019				1 ^{er} semestre 2019
		Création	Réactivation	Radiation	Croissance	
Personnes morales	643 493	14 128	3 707	1 755	16 080	659 573
Personnes physiques	498 109	17 066	3 393	6 440	14 019	512 128
Total PME privées	1 141 602	31 194	7 100	8 195	30 099	1 171 701

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, op.cit. novembre 2019



Source : établie par nous Même d'après les données de Bulletin d'information Statistique de la PME N°35

Figure N°06: Taux de mortalité des PME privées

2 Les obstacles liés au financement et au développement des PME Algériennes :

Problématique d'accès au financement des PME :

La théorie financière récente met en évidence et démontre l'existence d'une forte interdépendance entre les banques et les petites et moyennes entreprises. En Algérie, le système financier est jusqu'ici totalement dominé par les banques, ce qui laisse aux PME peu de marge de manœuvre dans la recherche de financements alternatifs aux concours bancaires. Ce sont traditionnellement les établissements de crédit qui apportent la grande majorité des capitaux nécessaires aux PME.⁶⁰

Nombreux sont les obstacles qui continuent à freiner le décollage effectif des PME Algériennes. Leur croissance est encore aujourd'hui bloquée par une difficulté sérieuse à trouver des financements adaptés. Si l'accès aux ressources financières pour les PME ne constitue plus un sujet d'actualité dans les cercles des économies avancées, en Algérie les problèmes de financement sont considérés comme les principales difficultés actuelles que rencontrent les entreprises privées. Tous les entrepreneurs sont d'accord pour affirmer que le système bancaire actuel ne sert pas les PME.⁶¹

Les difficultés liées à l'accès au financement sont dues principalement aux taux d'intérêts élevés, aux problèmes des montants empruntés (rationnement du crédit plus sélectif), au manque de transparence (information comptable souvent non fiable), au manque de garanties...etc. Les garanties par exemple, constituent un signal crédible pour le créancier, elles représentent une contrainte psychologique pour les entrepreneurs (sanction en cas du non remboursement).⁶²

En effet, l'octroi de crédits aux PME, du point de vue des banques se heurte aux facteurs contraignants suivants :

- Les risques élevés de la catégorie PME en raison du manque d'histoire de crédits (les PME présentent des taux de sinistralité élevé en particulier durant les trois premières années d'activité)
- L'absence ou l'insuffisance des suretés à présenter aux banques.

⁶⁰ BEZTOUH, (D), ACHOUCHE, (M) : « La relation Banque-PME : Etude exploratoire en Algérie », Revue Algérienne d'Economie de gestion Vol. 11, N° : 02 (2017).

⁶¹ SI LEKHAL, (K), « La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information : Cas des PME algériennes », Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines –Paris- France, 2013

⁶² BELOUARD, (A-N), SEDER, (S) « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès, Ecole supérieure de commerce d'Alger, GRAND LIVRE DE LA PME

Chapitre I : Le cadre général de la PME

- La faiblesse du taux de récupération des garanties réelles mises en jeu avec des délais très longs
- La fragilité de la structure financière et la faible capitalisation des PME
- L'incapacité à communiquer clairement les objectifs de l'entreprise et information financière incomplète

3 Contraintes de développement des PME Algériennes :

Les PME souffrent de nombreuses difficultés qui handicapent leur mise à niveau. Les unes tiennent à des facteurs extérieurs à l'entreprise et sont d'ordre financier, administratif et judiciaire, les autres sont propres à la PME.⁶³

De plus, il y a les difficultés liées au caractère informelle de leurs activités, d'accès au foncier, d'accès à l'information, au marché du travail qualifié notamment le domaine du management.

3.1 Les contraintes financières :

Outre un savoir-faire technique, un réseau fiable de partenaires commerciaux, une main-d'œuvre qualifiée, les PME ont également et surtout besoin de financement. Or ce financement aujourd'hui, dans les pays émergents, est basé quasi exclusivement sur un autofinancement subi et non choisi faute d'alternative.

La PME Algérienne n'échappe pas à ce constat, il apparaît que cette dernière rencontre beaucoup de difficultés qui entravent sa croissance, parmi lesquels l'accès au financement demeure central. Les problèmes sont également enracinés dans les entreprises elles-mêmes : outre l'insuffisance d'informations financières, beaucoup de chefs d'entreprise, qui seraient autrement éligibles au crédit, sont peu au courant des pratiques bancaires et des sources alternatives de financement, telle que le crédit-bail. Ce qui constitue un obstacle à la prise d'une décision financière optimale et partant à l'accès au crédit.

La problématique de financement de la PME en Algérie est liée essentiellement Au manque de transparence des entreprises et de professionnalisme dans la présentation des dossiers de crédit.

⁶³ ABDELLAOUI, (M), HAOUDI, (A) : « Outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc », « العربي المغربي في والمتوسطة الصغيرة المؤسسات », revue économie et management, N° 9 - Octobre 2009, p17.

3.2 Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines :

L'Office Nationale des Statistiques (ONS) de 2007 avance que 2/3 des micro-entrepreneurs se déclinent en « informels » dans l'ensemble de l'activité économique. Un chiffre qui confirme l'absence d'une frontière délimitée qui distingue le formel de l'informel où l'activité spéculative dépasse fortement toute activité productrice.

Ces micro-entrepreneurs qui exercent en clandestinité, en dehors de toute législation, portent un grand préjudice aux unités économiques légalement créées, parce qu'en échappant complètement au fisc et ne supportant aucune charge sociale, elles leur livrent une concurrence déloyale qui pénalise l'ensemble de l'économie algérienne et ses opérateurs.

3.3 Les contraintes liées à l'accès au foncier industriel :

La question du foncier est encore d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, et ce malgré la mise en place des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements en 1994 (CALPI) au niveau des Wilayas.

La contrainte liée au foncier industriel est l'une des causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissement. Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont lourdes et très longues.

En d'autres mots, l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation

3.4 Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire :

L'un des problèmes les plus rencontrés par les PME Algériennes au cours de chaque étape du processus de leur développement (création, extension...) est bien celui de la complexité des démarches administratives. N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé.

Une situation qui découle du manque de transparence dans le traitement des dossiers, de la lourdeur des procédures administratives, du non engagement des institutions concernées, du manque de coordination entre les divers organismes impliqués, de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement. La difficulté d'identifier l'entité habilitée à délivrer une

Chapitre I : Le cadre général de la PME

autorisation d'exploitation pour une PME livre l'entrepreneur à long parcours du combattant, le ballotant d'un service à un autre.

3.5 Le manque d'information :

Le manque d'information constitue, aux yeux des experts un des principaux obstacles que doivent affronter les dirigeants des PME désireux de se porter à la conquête d'un marché extérieur. Or la réalité de l'économie algérienne est caractérisée par un manque flagrant en matière de disponibilité de l'information (MADOUI. M et BOUKRIF. M, 2009). Un déficit d'informations fiables et actualisées, à caractère économique, financier et commercial, est à souligner :

- Absence de base de données statistiques et d'un système d'information national.
- Manque de données et des études de marché (national, régional et local).
- Difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à internet qui est jusqu'à présent peu utilisé dans le monde des affaires.
- Indisponibilité de données et/ou d'orientations sur les opportunités d'investissement.
- Manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des opérateurs économiques.

3.6 Les contraintes relatives au marché du travail :

En Algérie, le marché du travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer :

- Le manque accru des experts en management, de techniciens qualifiés.
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement ...)
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises par exemple en matière des techniques modernes de management, de marketing, etc.
- Les difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés

Chapitre I : Le cadre général de la PME

Conclusion du chapitre :

Tout au long de chapitre, nous avons vu le rôle et l'importance de la PME dans le développement économique et sociale en termes de création d'emploi, son évolution en Algérie.

D'autre part, les PME rencontrent des difficultés dans la recherche des capitaux dont elles ont besoin, car le problème financier semble à première vue le problème principal dont souffrent les PME. Pour satisfaire ses besoins, les ressources sont diverses et regroupés dans deux grandes catégories capitaux propres et capitaux empruntés.

De plus, les PME sont souvent dans l'incapacité de s'autofinancé, et les capitaux propres sont insuffisants pour faire face à leurs besoins, et le recours aux financements externes est nécessaire.

Après avoir présenté les différents modes de financement que les PME ont accès, tel que les crédits, l'accès aux formes de crédits est également rendu difficile aux PME, car le facteur principal est dû aux garanties exigées par les organismes de crédit qui épuisent rapidement les possibilités des PME d'y faire appel. On a parlé aussi des principaux problèmes auxquels elles sont confrontées et les contraintes qui frein leurs développements.

Pour conclure, les mécanismes de garantie l'une des importantes solutions proposées pour faciliter l'accès aux crédits bancaire pour les PME et donné des garanties au banquier, pour cela, le chapitre suivant sera nommé les mécanismes de garanties, dans lequel on va présenter les mécanismes de garanties mise à la disposition des PME en Algérie

*Chapitre II : Le risque
crédits et Les
mécanismes de
garantie*

Introduction du chapitre :

Les PME ont des besoins de financement qui varient selon leurs activités et leurs stades de développement, les banques financent ces besoins sur le long terme pour leurs investissements, et sur le court terme pour leurs besoins en trésorerie. Et comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, le recours à des nouveaux modes de financement, comme le capital-risque et le financement participatif s'avèrent nécessaire car les banques considèrent certaines demandes de financement comme trop risquées et qu'elles ne peuvent pas les couvrir.

Premièrement, nous allons parler des risques crédits, la notion du risque en générale, le risque crédit et les différents risques liés au financement des PME.

Ensuite, en évoquant que les sûretés manquantes rendent l'accès au crédit difficile pour PME, ce qui a fait appel à des systèmes de garantie qui ont pour objectif de promouvoir l'accès au financement des PME et les accompagner, durant les phases les plus décisives de leur cycle de vie (création, extension restriction innovation). C'est ce que nous allons voir dans la section 2 et 3 intitulée respectivement : « Les systèmes de garantie » et « Dispositifs publics d'accompagnement et de promotion de la PME »

Section 01 : Les risques liés aux financements des PME

Le risque est inhérent à l'entreprise quel que soit sa taille et constitue même son essence. Créer une entreprise revient déjà à prendre un risque, la survie et la pérennité de l'entreprise n'est jamais assurée quel que soit sa taille.

1 La notion du risque :

Le risque est défini comme la possibilité de survenance d'un événement ayant des conséquences négatives. Il se réfère par nature à un danger, un inconvénient, auquel on est exposé. Il est considéré comme la cause d'un préjudice. Dans le langage courant, le risque a une connotation négative car on oppose « le risque d'échec » à « la chance d'un succès ». Cependant, le risque est associé à une situation d'une faible probabilité ; si celle-ci était élevée, on utiliserait, plus justement, le terme « danger ». Ainsi, le risque est considéré comme une contingence négative et peu probable.⁶⁴

⁶⁴ KHAROUBI, (C), THOMAS, (P) : « Analyse du risque de crédit : Banque & Marché, Ed.2 », RB édition, paris, 2018, P 15.

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

Le risque sera plutôt associé à la possibilité que les résultats attendus d'un projet ou d'un investissement ne se réalisent pas comme prévus et génèrent des conséquences indésirables à son promoteur.⁶⁵

2 Cartographie des risques (fréquence et niveau de gravité) :

La cartographie des risques se décline en quatre grandes catégories :

- Risques de fréquence et de gravité faibles : Ce sont des risques qui se réalisent rarement et dont l'impact est limité même s'ils se réalisent. L'organisation peut vivre avec ces risques, nous parlerons de risques mineurs (1).
- Risques de fréquence faible et de gravité élevée : ce sont des événements qui se produisent rarement mais dont les conséquences sont significatives lorsqu'ils se produisent. En raison de leur faible fréquence il est difficile de prévoir et d'anticiper leur survenance. La concrétisation du risque entraîne des conséquences pouvant affecter sérieusement l'activité de l'organisation, le redémarrage nécessite l'injection de capitaux extérieurs. Cette deuxième catégorie est dénommée risques catastrophiques (2).
- Risque de fréquence élevée et de gravité faible : ces événements se produisent assez régulièrement mais leurs conséquences sont relativement faibles, le risque est généralement prévisible, cette catégorie peut être dénommé risque opérationnel. (3)
- Risques de fréquence et de gravité élevée : les événements se produisent régulièrement et leurs conséquences sont à chaque fois significatives. Dans la majorité des cas le décideur abandonne le projet à moins que le projet soit primordial pour le développement de l'organisation. On parle alors de situation d'évitement (4).

Tableau N°06: cartographie des risques

	Fréquence faible	Fréquence élevée
Gravité faible	Risques mineurs (1)	Risques opérationnels (3)
Gravité élevée	Risques catastrophiques (2)	Evitement (4)

Source : établie par nos soins à partir des archives de l'établissement.

⁶⁵ ST-PIERRE, (J), « La gestion du risque : comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement », Presses de l'Université du Québec, 2004, P146.

3 Les risques liés à l'activité bancaire :

Le banquier est exposé aux différents risques, généralement il s'agit de trois principaux risques à savoir : le risque de contrepartie, le risque de marché et le risque de liquidité. Par ailleurs, il existe deux autres types de risque qui ont une conséquence majeure sur l'activité de la banque : le risque opérationnel et le risque de solvabilité. Le banquier est censé les maîtriser et les gérer avec prudence

3.1 Définition du risque crédit :

Le risque du crédit c'est le risque « historique » de la banque dont les métiers de base sont le prêt et le financement. Une banque qui prête un état risqué ou à une entreprise risquée prend le risque de ne pas récupérer l'intégralité du principal de son prêt. Ce risque est lié à la qualité de signature de l'emprunteur.⁶⁶

3.2 Typologies des risques bancaires :

Le risque de non-remboursement est le principal risque du banquier. Il est lié à la défaillance de l'entreprise à l'échéance en raison d'une dégradation de la situation financière de l'entreprise (liquidité et solvabilité) ou bien par mauvaise gérance du client.

3.2.1 Le risque de contrepartie :

Le risque de contrepartie est lié à : « la défaillance de la contrepartie sur laquelle une créance ou un engagement est détenu »⁶⁷ . Il correspond au : « Risque de perte lié à la défaillance d'un débiteur sur lequel l'établissement de crédit détient un engagement »⁶⁸

Le risque de contrepartie aussi appelé risque de crédit ou encore risque de signature, est le risque auquel est confronté un établissement de crédit, c'est un risque inhérent à l'activité traditionnelle d'intermédiation que joue la banque dans le financement de l'économie.

Le risque de non-remboursement est le principal risque du banquier. Il est lié à la défaillance de l'entreprise à l'échéance en raison d'une dégradation de la situation financière de l'entreprise (liquidité et solvabilité) ou bien par mauvaise gérance du client.

3.2.2 Le risque de marché :

Ce risque peut être défini comme « étant l'éventualité de variations défavorables de la valeur de marché des positions prises pendant l'horizon d'investissement ».⁶⁹ On peut distinguer :

⁶⁶ BRUNEL, (V), ROGER, (B), « le risque de crédit », 1er édition, Economica, 2014, P 4.

⁶⁷ Sylvie de Coussergue, « la banque : structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996, p105

⁶⁸ CALVET, (H) : « établissement de crédit appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », Edition Economica, paris 1997, page 78

▪ Le risque de change :

Le risque de change est défini : « comme une perte entraînée par la variation des cours de créances ou de dettes libellées en devises par rapport à la monnaie de référence de la banque »⁷⁰.

Un établissement international a des activités dans différents pays et publie un bilan dans une seule devise. Son résultat est donc sujet aux fluctuations des taux de change de la monnaie nationale par rapport aux monnaies étrangères dans lequel les prêts sont libellés. Par conséquent une hausse du cours se traduit par un gain de change, et une baisse du cours se traduit par une perte de change.⁷¹

▪ Le risque de taux d'intérêt :

Le taux d'intérêt appliqué sur un prêt ou un emprunt, représente le pourcentage, calculé et défini en fonction, de certains paramètres macroéconomiques, et financiers, sur une certaine période définie. Il représente aussi la rémunération d'un prêt pour l'emprunteur, et d'un revenu pour le prêteur.

Le risque apparaît à l'occasion d'une variation défavorable des taux d'intérêt, il impact négativement sur les résultats et les décisions financières de l'entreprise, dès lors qu'il y ait eu une variation des taux d'intérêt sur le marché. Une variation des taux d'intérêt modifie les flux d'intérêts encaissés et décaissés entre l'entreprise, et l'organisme financier ou bancaire. Les flux d'intérêt représentent une fraction importante des emplois et ressources des entreprises sur le court, le moyen ou le long terme.

3.2.3 Le risque de liquidité :

Le risque de liquidité appelé aussi « risque d'illiquidité » représente pour un établissement de crédit l'incapacité de faire face, à un instant donné, à ses engagements ou à ses échéances par la mobilisation de ses actifs.⁷² Ce risque est expliqué par : le retrait massif des dépôts des clients de la banque suite à une crise de confiance de la clientèle et de marché qui laisse la banque dans l'incapacité de lever des fonds sur le marché.

3.2.4 Le risque opérationnel

Concerne des risques d'ordre organisationnel liés au fonctionnement même de l'établissement de crédit. Il a été démontré que les crises financières surtout dans nos pays ont

⁶⁹ MARTEAU, (D) : « gestion de risques sur opérations de marché », Edition ESKA, Paris 1997, p 56.

⁷⁰ AUGROS, (J. C), QUEREUL, (M) : « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Edition Economica, Paris, 2000, p16

⁷¹ BRUNEL, (V) ; ROGER, (B), op, cité, p5.

⁷² BESSIS, (J) : « gestion des risques et gestion actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995, p 45.

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

eu pour cause les défaillances ou manquements du système de contrôle de l'activité bancaire.

En fait, la banque doit surtout veiller à un système d'octroi du crédit qui ne présente aucune faille surtout au niveau des autorisations qui provoquent dans la plupart des cas une dérive du risque de crédit.

Ils résultent des pertes suite à une inadéquation ou d'un échec au niveau des processus, des personnes ou des systèmes (erreurs humaines, pannes système, fraudes, litiges commerciaux, défaillance des systèmes d'information, les malveillances, les accidents...) ou pertes résultant de facteurs exogènes, au niveau de l'environnement externe (catastrophes naturelles, incendies...)

3.2.5 Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles.⁷³ Les fonds propres représentent pour la banque le garant de la solvabilité face à l'ensemble des risques encourus.

4 Les risques liés aux PME :

4.1 Le risque financier :

Le risque financier est celui qui paraît le plus évident, dans la mesure où tout dommage s'accompagne en principe d'une perte et d'une réparation (pour certains, les entreprises ne connaissent qu'un risque, celui de perdre de l'argent). Il se définit comme l'événement aléatoire pouvant avoir un impact sur le résultat de l'entreprise et pouvant affecter son patrimoine.

Le risque financier est un risque initial pouvant entraîner à son tour l'occurrence d'autres risques :

- **Le risque de taux :** résulte de la présence de taux variable dans les divers contrats que souscrit l'entreprise. Quand l'entreprise est endettée à taux variable la charge d'intérêt peut augmenter si les taux augmentent. Ce risque est plus important pour les entreprises les plus endettées.
- **Le risque d'exploitation :** Le risque de liquidité est une carence de trésorerie afin de faire face à des besoins de moyenne échéance. Ces besoins peuvent être des échéanciers de remboursement de crédit, des dettes fiscales ou sociales ou des dettes

⁷³ BESSIS, (J). op.cit, p20.

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

fournisseurs. Le risque de liquidité peut s'analyser en tant que risque d'exploitation, endettement mal maîtrisé ou BFR très important.

- **Le risque de change :** Il provient du fait qu'une partie des échanges est libellée en devise étrangères. Les variations du cours de ces devises contre la monnaie nationale entraînent des plus ou moins-values susceptibles de peser sur les résultats. Les entreprises travaillant à l'export sont plus exposées à ce risque.

Section 02 : Les systèmes de garantie

Compte tenu du rôle des PME dans l'économie et les difficultés qu'elles rencontrent dans leurs opérations pour assurer les fonds nécessaires à leur développement, elles ont besoin des outils spécifiques du soutien de l'Etat en partie les mécanismes de garantie.

1 La notion de garantie :

La garantie est ce avec quoi la banque pourra se faire rembourser en cas de défaillance ou de non-exécution de l'entreprise. Elle a un caractère accessoire et même si elle est indispensable dans le processus de financement, elle ne suffit pas à assurer le financement.

Elle peut être analysée comme une fonction inverse du problème de financement en ce sens que plus la garantie proposée est élevée, moins il se pose un problème de financement.

De même, une garantie faible posera toujours un problème de financement ; la préoccupation principale de la banque étant de se rassurer que les remboursements soient effectués.

Généralement les problèmes de financement sont dus au manque ou à l'insuffisance de garantie proposée. Ce facteur est d'autant plus important pour les crédits d'investissement. La garantie est donc la variable la plus déterminante dans l'octroi des crédits d'investissement ou de long terme.

Cela est d'autant vrai car pour ces types de crédits, la banque a besoin de se rassurer que l'entreprise s'exécutera à échéance. Une échéance généralement longue (supérieure à 2 ans) et marquée d'incertitudes telles que les risques concurrentiels, les risques de marchés, et les risques liés à l'environnement des affaires. C'est pourquoi, la banque exige à cet effet des garanties conséquentes pour couvrir ces multiples risques.

2 Les types de garanties :

Les garanties qui peuvent accompagner une opération de crédit sont variées et en principe toutes les formes de crédits s'accordent avec toutes les formes de garanties. Par conséquent, l'étude de sureté est indispensable pour améliorer la sécurité d'un engagement.

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

On appelle sureté toutes garanties destinées à éviter à un créancier les conséquences de l'insolvabilité de son débiteur. Il existe de types de sureté :⁷⁴

2.1 Les suretés personnelles :

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

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

2.1.1 Le cautionnement :

Le cautionnement est le type même de la sûreté personnelle, ce dernier est « l'engagement pris par un tiers de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur »⁷⁵

Il faut bien distinguer le « cautionnement » qui est le contrat, de la « caution » qui est la personne qui se porte garante. « En terminologie, le mot « caution » désigne la personne qui se porte garante, et le terme « caution » désigne l'engagement lui-même »⁷⁶ Or, dans la pratique courante, le terme « caution » désigne l'engagement.

2.1.2 L'aval :

C'est une forme particulière de cautionnement donné sur un effet de commerce ou un billet à ordre, et qui engage l'avaliste à exécuter l'engagement du débiteur principal en cas de défaillance de celui-ci même.⁷⁷

2.2 Les suretés réelles :

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

Les biens le plus divers peuvent être constitués en garantie, notamment l'immobilier, les fonds de commerce, créances et même l'argent. Il est courant de distinguer :⁷⁸

⁷⁴ MADOUCHE, (Y), op.cit, 2010, P77

⁷⁵ BERNET, (R-L) : « Principes de technique bancaire », 23ème édition DUNOD, Paris, avril 2004, p.128.

⁷⁶ HADJ SADOK, (T) : « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007, p.116.

⁷⁷ Y. MADOUCHE, op.cit, 2010, P79

⁷⁸ Y. MADOUCHE, op.cit, 2010, P79-81

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

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

2.2.1 L'hypothèque :

Elle est définie comme étant : « le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet d'être remboursé, par préférence aux créancier inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ... »⁷⁹

2.2.2 Le nantissement :

Selon l'article 948 du code civil « le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une autre personne choisie par les parties, une objet sur lequel elle constitue, au profit du créancier, un droit réel, en vertu duquel, celui-ci peut retenir l'objet jusqu'à paiement de sa créance, et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ».

Le nantissement doit répondre à certaines exigences telles que :

- L'existence d'un contrat sous forme d'un acte authentique notarié ou d'un acte sous seing privé⁸⁰
- L'inscription de l'acte, dans le mois de la signature, auprès du CNRC pour informer les tiers de la constitution du gage et déterminer les rangs des créanciers.
- La signification de l'acte au débiteur, qui doit remettre le bien nanti à la banque ou à une tierce personne.

3 Les systèmes de garanties :

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

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

⁷⁹ Article 882 du code civil

⁸⁰ Une convention écrite établie par les parties contractantes le sous-seing privé ne fait pas foi, contrairement à un acte notarié. Il peut être utilisé lors d'une donation par exemple

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

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

3.1 Définition de fond de garantie :

Un fonds de garantie, qu'il soit local, national ou international, est donc destiné à compenser les pertes éventuelles dans les opérations de crédit du fait de la défaillance des emprunteurs. Il existe plus d'une soixantaine de ces fonds agissant à une échelle internationale. Les fonds de garantie ont la particularité de mobiliser des ressources sans apport direct de fonds dans le prêt lui-même. C'est la raison pour laquelle ils ne figurent pas dans les statistiques de l'aide au développement.

Ces fonds constituent une modalité originale puisque la ressource de l'organisation de micro finance peut être obtenue à partir d'une confiance externe à l'institution financière accordant le prêt. Pour une institution à but lucratif, la diminution des pertes par ce mécanisme assurantiel, pris en charge par l'emprunteur, revient à accroître la rentabilité des prêts ou à en diminuer le coût (dans le cas de prêt subventionné). Les fonds de garantie peuvent aussi entrer dans une logique de développement de solidarités multipartites.⁸¹

3.2 L'objectif du système de garantie :

- Assurer la permanence du financement des PME.
- Permettre l'accès au financement en fonction des qualités économiques des projets,
- Soutenir les entreprises dans les Zones de Développement Régionales, innovais, la création, économie d'énergie.
- Soutenir la mise à niveau des entreprises pour améliorer leur compétitivité face à la concurrence étrangère.
- Accompagne les PME durant les phases les plus décisives de leur cycle de vie (création, extension, restructuration, innovation).

3.3 Classifications des modèles de garantie :

Nous distinguons divers modèles de fonds de garantie destinés à encourager l'octroi de crédits aux micro-entreprises par le secteur financier formel. Parmi les modèles de fonds de garantie de la seconde génération dont nous venons de parler, trois nous ont particulièrement marqués. Ces modèles mettent en présence les parties suivantes :⁸²

⁸¹ SERVET, (J-M) : « Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement », p. 144.

⁸² SERVET, (J-M), op.cit, p.145.

3.3.1 Les acteurs de la garantie :

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

- Le garant
- L'établissement faisant crédit et bénéficiant de la garantie
- L'emprunteur.

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

3.3.2 Les modèles de garantie :

Il est possible de distinguer trois modèles de garantie selon les liens établis entre les acteurs de la relation financière dans le processus de couverture du risque du prêt et l'octroi de celui-ci, à savoir : le fonds de garantie, l'établissement prêteur, les clients et dans certains cas une institution médiatrice du prêt et de la garantie.⁸³

3.3.2.1 Le modèle de garantie dit « individuel » :

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

L'emprunteur potentiel s'adresse à un établissement de crédit qui évalue lui aussi cette demande de prêt en fonction de ses propres critères.⁸⁴

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.

⁸³ SERVET, (J-M), op.cit, p.145.

⁸⁴ SERVET, (J-M), op.cit, p.146.

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

3.3.2.2 Le modèle de garantie dit de portefeuille :⁸⁵

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

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

3.3.2.3 Le modèle de garantie par la médiation d'une organisation de micro finance :⁸⁶

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

Les trois modèles répondent de manière particulière au manque de garantie des prêts par caution, nantissement ou hypothèque et facilitent l'obtention d'un crédit auprès de la banque.

Toutefois, le troisième modèle possède une supériorité relative comparativement aux deux précédents. Alors que dans le modèle dit individuel et dans le modèle dit de portefeuille l'établissement prêteur subit le coût de transaction élevée d'un microcrédit, dans le modèle de garantie par l'intermédiaire d'une organisation de micro finance, le coût de transaction élevé (par euro prêté) pour des prêts de très faible montant est subi par l'organisation de micro finance et non par le fonds de garantie ou par la banque.

3.3.3 L'exemple du Fonds international de garantie (FIG) de Genève :

Le Fonds international de garantie (FIG) est une expérience originale en matière de garantie et illustre la capacité de rompre avec la logique de l'apport extérieur de fonds ainsi

⁸⁵ SERVET, (J-M), op.cit, p.147

⁸⁶ SERVET, (J-M), op.cit, p.148

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

que celle de valoriser et de dynamiser les ressources locales en s'appuyant sur des partenariats à différents niveaux. Cette société coopérative à but non lucratif a été fondée à Genève en décembre 1996 par plusieurs partenaires du Nord et du Sud, notamment une fondation suisse, « Recherches et applications de financements alternatifs au développement » (RAFAD), à laquelle se sont progressivement associées des municipalités, la coopération suisse, la fondation Soros, des personnes privées, etc.⁸⁷

Le principal objectif du FIG est de permettre d'aider des institutions de micro finance et des coopératives agricoles dans les pays en développement à obtenir des prêts en monnaie locale de la part de banques commerciales locales, et donc de favoriser l'accès au crédit de micro entrepreneurs individuels ou coopérateurs des pays en développement. Il aurait au cours de ses dix années d'activités contribué à créer plus de 250 000 emplois. Depuis 1996, le FIG a collaboré étroitement avec 53 institutions De micro finance et coopératives agricoles situées dans 17 pays ; actuellement il est actif dans cinq pays d'Afrique et six d'Amérique latine.⁸⁸

3.4 La nature et les programmes des institutions de garantie :

Il s'agit de la propriété, la forme juridique, la permanence de l'activité, et l'implication des actionnaires dans la gestion de l'institution de garantie⁸⁹

3.4.1 La nature des institutions de garantie :

3.4.1.1 Les sociétés de garantie :

Sont assujetties au droit applicable aux sociétés commerciales. Dans ce contexte d'encadrement légal, leur statut résulte d'un accord entre actionnaires qui apportent de souscriptions privées et / ou publiques de façon permanente dans le temps. Les actionnaires participent au fonctionnement des organes sociaux conformément au droit des sociétés. L'objet relève exclusivement de l'octroi de la garantie. On y trouve⁹⁰

3.4.1.2 Les sociétés mutuelles :

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

⁸⁷ SERVET, (J-M), op.cit, p.150.

⁸⁸ SERVET, (J-M), op.cit, p.147.

⁸⁹ ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P16

⁹⁰ ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P16.

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

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

3.4.1.3 Les sociétés commerciales corporates :

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

3.4.2 Les programmes de garantie :

La garantie est exercée dans le cadre légal ou normatif d'une institution de droit public ou administratif selon un règlement régi par une décision administrative ou politique. Des ressources publiques, limitées et temporaires (le fonds de garantie) sont alors consacrées à un but précis et sont administrées généralement comme un patrimoine autonome. La supervision est exercée selon les règles du contrôle des comptes publics ou selon les règles qui gouvernent l'institution en charge de la gestion.⁹¹

3.4.2.1 Les programmes gérés par des institutions spécialisées :

Leur exécution est décentralisée vers un organisme tiers spécialisé dans la promotion économique ou l'appui aux PME (agence publique, banque de développement, institution financière publique). La responsabilité financière de l'activité « garantie » est détachée des fonds propres de cette institution et repose en dernier ressort sur le budget public qui a créé le programme.⁹²

3.4.2.2 Les programmes gérés au sein d'une administration de droit public :

Cette dernière gère le compte et le règlement selon les objectifs du moment de la puissance publique. Bien qu'il n'y ait pas constitution de société, il peut y avoir un Comité en charge de la décision et du pilotage.⁹³

⁹¹ ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P16.

⁹² ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P16.

⁹³ ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P16.

3.5 Les différentes produits de garanties :⁹⁴

3.5.1 La garantie subsidiaire :

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

3.5.2 La garantie subsidiaire complémentaire :

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

3.5.3 La garantie solidaire :

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

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

3.6 L'évaluation des systèmes de garanties :

3.6.1 Les avantages et inconvénients de système de garantie :⁹⁵

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

Les principaux avantages du fonds de garantie sont les suivants :

- Il contribue à l'établissement d'un lien structurel entre les petits prêteurs et le secteur financier formel.
- Il augmente le volume des crédits mis à la disposition des micro-entreprises.

⁹⁴ Jean-Michel SERVET, op.cit. p143.

⁹⁵ <http://www.ired.org/modules/infodoc/cache/files/pdf/francais/003.pdf>

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

- Le fonds crée l'additionnalité ; en d'autres termes, il incite les banques à octroyer des crédits à un segment qui, sans ce mécanisme, n'aurait pas accès au crédit bancaire normal.
- Il amorce un processus d'apprentissage grâce auquel le secteur bancaire apprendra à mieux apprécier les risques inhérents à l'octroi de crédits aux micro-entreprises.

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

- Le mécanisme permet d'exclure le risque de change tant pour le bénéficiaire de la garantie que pour le garant. Il permet, depuis un environnement de monnaie forte, d'encourager l'octroi de crédits dans un pays à monnaie faible. A long terme, le système pourrait laisser apparaître d'autres avantages au niveau de l'octroi de crédits tels que de meilleures conditions de crédit, des échéances plus longues, des exigences moins élevées en matière de garanties et, pourquoi pas des taux d'intérêt plus faibles.
- Les détracteurs des fonds de garantie, en revanche, évoquent les inconvénients suivants
- Les frais de collecte d'informations sur les bénéficiaires de garanties, les frais d'analyse de ces informations et les frais de suivi sont très élevés. La plupart des fonds de garantie éprouvent dès lors des difficultés à travailler de manière à assurer la couverture des coûts.
- La garantie ôte à la banque une part de motivation à assurer le suivi minutieux de ses crédits. Il peut, à ce niveau, apparaître un certain laxisme, lequel ouvre la porte aux abus.
- Les fonds de garantie sont confrontés, outre au risque de crédit ordinaire, à des abus du type freeriding et moral hazard. Le niveau de remboursement des crédits garantis peut, de ce fait, s'avérer inférieur au niveau initialement prévu.
- La couverture des sinistres peut réduire considérablement la taille d'un fonds de garantie.
- Le mécanisme s'avère moins efficace dans certaines conditions macro-économiques. Dès lors que le secteur financier local ne dispose que de peu de liquidités, un fonds de garantie ne peut exhorter les banques à octroyer des crédits⁹⁶

⁹⁶ <http://www.ired.org/modules/infodoc/cache/files/pdf/francais/003.pdf>

3.6.2 Les conditions de réussite d'un système de garantie :⁹⁷

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

➤ **Un effet de levier :**

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

➤ **La crédibilité :**

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

➤ **Les frais de transaction :**

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

➤ **La limitation du risque d'abus :**

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

⁹⁷ <http://www.ired.org/modules/infodoc/cache/files/pdf/francais/003.pdf>

3.6.3 L'efficacité de système de garantie en faveur des PME :

3.6.3.1 Les critères :⁹⁸

Un système de garantie efficient doit répondre aux conditions suivantes :

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

3.6.3.2 Les raisons :

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

➤ **Réduction de l'ensemble de risques dans une économie :**

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

⁹⁸ <http://www.globenet.org/archives/web/2006/www.globenet.org/horizon-local/ada/garantie.html>

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

les systèmes de garantie aident à diversifier les risques dans une économie, ils contribuent à réduire le total des risques⁹⁹

➤ **Mitigation des effets néfastes de crises financières :**

Les crises financières comme celle des années 2007-2009 comportent des dévaluations massives de valeur des sûretés dans l'économie globale si bien que l'octroi de crédits devient beaucoup plus risqué. L'existence de système de garantie peut mitiger les répercussions de telles crises sur le financement des PME¹⁰⁰.

➤ **Mitigation d'une répartition inefficace des patrimoines :**

Les établissements de crédit exigent souvent des sûretés réelles. Or, cette exigence est difficile à remplir pour des personnes peu nanties même si elles ont des projets entrepreneuriaux viables.

Les systèmes de garantie peuvent compenser les effets pervers de cette non-adéquation entre l'esprit d'entreprise et la détention d'actifs à apporter dans le projet ou à remettre en sûreté à des prêteurs. D'abord par leur nature même, mais aussi dans leurs mécanismes de décision par la pondération qu'ils donnent aux aspects qualitatifs des dossiers de crédit : formation, expérience, motivation du promoteur, valeur économique du projet¹⁰¹

➤ **Compensation d'un manque de concurrence entre les banques :**

Dans bien des pays (pas seulement des pays en développement, mais en particulier chez eux), la concurrence entre les banques n'est pas forte. Les banques n'ont donc pas beaucoup d'intérêt à chercher de nouveaux clients, par exemple des PME (sauf à faire du cherry-picking). Or, les autorités étatiques hésitent souvent à introduire des mesures propices à intensifier la concurrence entre les banques par crainte d'instabilité du système bancaire. Sans vouloir justifier dans tous les cas l'hésitation des autorités à faire jouer la concurrence dans le secteur financier, l'intérêt des Banques à financer les PME peut être augmenté par l'usage des mécanismes de garantie¹⁰²

⁹⁹ ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P13.

¹⁰⁰ ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P13.

¹⁰¹ ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, P13.

¹⁰² ANDRE, (D), DOMINIQUE, (L), ROLAND, (S), op.cit, 2010, p13.

Section 03 : Dispositifs publics d'accompagnement et de promotion de la PME.

Les pouvoirs publics ont mis en place des instruments d'appui à la promotion et au financement des projets d'investissement à travers les dispositifs d'incitation à l'investissement, ceux permettant la mise à niveau des PME et enfin au soutien pour l'accès aux crédits bancaires et au financement de l'investissement.

1 Dispositifs d'incitation à l'investissement :

1.1 Dispositifs National d'appui à l'investissement (ANDI) :¹⁰³

Créée en 1993, l'agence National de développement de l'investissement (ANDI) est une institution gouvernementale qui a pour mission la facilitation et promotion de l'investissement et de la création d'entreprise à travers des régimes d'incitation qui s'articulent essentiellement autour de mesures d'exonération et de réduction fiscale.

Le Guichet Unique Décentralisé est le démembrement de l'ANDI au niveau local. Il est créé au niveau de la wilaya et regroupe, en son sein, outre les cadres de l'Agence elle-même, les représentants des administrations intervenant à un moment ou à un autre dans le processus de l'investissement. Cela permet d'alléger et de faciliter les formalités et procédures administratives relatives au projet d'investissement, notamment pour les formalités liées à :

- La constitution et l'immatriculation de sociétés
- Les autorisations et permis requis notamment le permis de construire.

1.2 Dispositifs locaux d'appui et d'animation économique locale : les pépinières d'entreprise

La pépinière d'entreprise, dénommée également incubateur est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets. Elle est créée en 2003. L'assistance apportée aux promoteurs consistent essentiellement à :

- ❖ Héberger à durée déterminée les porteurs de projets en leur offrant les services suivants
 - Des bureaux ou locaux à durée déterminée
 - Un mobilier bureautique et matériel informatique

¹⁰³ <http://www.andi.dz/index.php/fr/a-propos>

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

- La documentation, les moyens de communication, réseau internet, Fax, téléphone, photocopie.
- ❖ Accompagner les promoteurs de projets dans toutes les démarches auprès des Institutions financières et des fonds d'aide et de soutien.
- ❖ Offrir les conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, commercial et technique.
- ❖ Organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation et création de leur entreprise.

1.3 Dispositifs sociaux d'appui à la PME (ANSEJ & CNAC) :

➤ L'ANSEJ (1996) :¹⁰⁴

L'agence est chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création d'entreprise. Elle est réservée aux jeunes chômeurs (19-35 ans) porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.

Le processus d'accompagnement, assuré par ce dispositif, couvre les étapes de création et d'extension de l'entreprise, dont le coût global du projet ne dépasse pas les 10 Millions DZA. Il est construit principalement autour des mesures d'aide suivantes :

- ❖ Assistance et encadrement personnalisé du jeune promoteur en matière de maturation du projet et d'élaboration du Business Plan.
- ❖ Assistance à l'obtention du financement bancaire à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation et de financement des projets (CSVFP).
- ❖ Avantages fiscaux, exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation
- ❖ Aides financières, le dispositif propose deux formules de financement :
 - Mixte : l'apport personnel plus le Financement ANSEJ
 - Triangulaire : l'apport personnel plus le Financement ANSEJ et le Financement bancaire selon la formule suivante :
 - L'apport personnel : 1 à 2% du coût global du projet
 - Le financement de l'ANSEJ : 28 à 29% du coût global du projet, Prêt non rémunéré (PNR)
 - Le financement de la Banque : 70% du coût global du projet, (intérêt bonifié).

¹⁰⁴ <http://www.pme-dz.com/ansej-cnac-angem/>

➤ La CNAC (1994) :¹⁰⁵

La caisse, placée sous la tutelle du Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale, prend en charge le dispositif de soutien à la création et l'extension d'activités. Elle est réservée aux chômeurs promoteurs de 30-50 ans, ayant perdu involontairement leur emploi pour des motifs économiques.

Les investissements à réaliser dans ce cadre reposent exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC à travers le montage suivant :

- L'apport personnel : 1 à 2% du coût global du projet
- Le financement de la CNAC : 28 à 29% du coût global du projet (Non rémunéré)
- Le financement bancaire : 70% (intérêts bonifiés).

1.4 Dispositif d'avantages, ANGEM (2004) :

L'agence développe un dispositif de micro crédit visant le développement des capacités individuelles des personnes à l'auto-entrepreneuriat.

Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers notamment, les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale à travers la création d'activités de production de biens et services. Le Micro Crédit est un prêt permettant l'achat d'un petit équipement et des matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier.

Pour le crédit « achat de matière première », le dispositif prévoit un financement à 100% du montant d'achat de la matière première à travers un prêt non rémunéré, pour un coût global ne dépassant pas 100 Mille DZA.

Concernant, le crédit « acquisition de petits matériels et équipements », le coût maximum de l'investissement est fixé à 1 Million de DZA. Et le montage financier proposé par le dispositif prévoit la formule suivante :

- L'apport personnel : 1% du coût global du projet
- Le financement de l'ANGEM : 29% du coût global à travers prêt non rémunéré
- Le financement de la Banque : 70% du coût global sous forme de prêt aux Intérêts bonifiés

¹⁰⁵ <http://www.pme-dz.com/ansej-cnac-angem/>

2 Dispositif National de mise à niveau des PME (ANDPME) :¹⁰⁶

L'ANDPME est créée en 2005, elle est chargée de mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME, de mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi, de promouvoir l'expertise et le conseil pour les dirigeants des PME. Elle est aussi chargée de suivre la démographie des PME en termes de création, de cessation et de changement d'activité, de mener des études de filières et de diffuser l'information économique et financière.

3 Dispositifs de soutien pour l'accès aux crédits bancaires et au financement de l'investissement :

3.1 La Prise de Participation du Fonds National d'Investissement :

Les pouvoirs publics ont mis en place de nouveaux instruments tels que le capital Investissement qui peut constituer une réponse à la double contrainte à laquelle sont confrontées les PME notamment l'insuffisance en fonds propres et en ingénierie financière. Dans ce cadre, le Conseil des Ministres du 22 février 2011. A pris une décision autorisant le Fonds National d'Investissement issu de la restructuration de la Banque Algérienne de Développement (FNI-BAD) de prendre des participations dans le capital des PME (Sociétés par Actions (SPA) dont le capital est supérieur à 100 millions de DZA) à capitaux nationaux. Cette participation va de 34% à 49% des fonds propres (MFA, 2016).

Cette décision permettant au FNI-BAD d'intervenir dans le capital des PME, sur le modèle de capital investissement va apporter des réponses au besoin de financement de cette catégorie d'entreprises et conforter l'allocation de ressources en sa direction. Cette décision permettra également d'améliorer l'assise financière de la PME pour lui permettre d'accéder plus facilement au crédit bancaire et éventuellement au marché des capitaux.

3.2 Les Fonds d'Investissement de Wilayas :

Financement participatif par les Fonds d'Investissement des wilayas chargés de participer au capital des PME créées par les jeunes entrepreneurs. D'après l'article 100 de la Loi de Finances Complémentaire de 2009, une dotation budgétaire de 48 milliards de DZA est répartie équitablement entre les 48 wilayas du pays.

La mise en œuvre de cette opération s'opère en confiant la gestion de ces fonds aux sociétés de Capital Investissement opérationnelles sur ce segment de marché (EL DJAZAIR

¹⁰⁶ <http://www.mdipi.gov.dz/?l-Agence-Nationale-de>

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

ISTITHMAR¹⁰⁷, FINALEP, SOFINANCE) ainsi qu'à des banques publiques (BEA et BNA). Ces sociétés sont chargées de prendre des participations dans les entreprises créées par les jeunes promoteurs qui ne disposent pas suffisamment de fonds propres pour la création ou l'extension de leur entreprise.

A ce titre, une convention est signée par ces sociétés avec le Ministère des Finances qui définit notamment les modalités d'utilisation des fonds confiés. Les fonds de wilayas sont répartis entre les sociétés de capital investissement selon leur capacité et leur présence sur le territoire national. Cette répartition est opérée de manière à assurer la couverture de l'ensemble des wilayas du pays et permettre un équilibre régional en matière de création d'entreprises et d'emplois.

3.3 Le système de garantie des crédits bancaires d'investissement :

A côté de ces différents organismes, on trouve aussi de nombreuses structures et instruments, dont la finalité est toujours l'instauration d'un climat favorable à la création et au développement des PME, il y a le FGAR, le CGCI, les fonds de caution de l'ANSEJ et de la CNAC et le fonds de garantie des mutuelles de microcrédit de l'ANGEM.

➤ Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR) :

Créé en 2002, sa principale mission est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin d'accompagner la création et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales (taux plafonné à 80 % du crédit, pour une couverture de 5 à 100 millions DZA), afin de compléter le montage financier des projets d'investissements viables et orientés vers la création et/ou le développement d'entreprises. Le point 3 de cette partie est consacré à la présentation détaillée du FGAR et de ses activités.

➤ La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME (CGCI) :

Créée en 2004, elle constitue un autre instrument de soutien à la création et au développement des PME, en leur facilitant l'accès au financement. Elle a pour rôle de couvrir les risques relatifs aux crédits d'investissements consentis aux PME. Autrement dit, elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques avec les petites et moyennes entreprises.

¹⁰⁷ Filiale des deux banques publiques la BADR et la CNEP BANQUE.

Chapitre II : Le risque crédits et les mécanismes de garanties

➤ **Le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs :**

Le Fonds a été créé pour conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

➤ **Le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans :**

Le fonds a été créé pour conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre des dispositifs CNAC.

➤ **Le fonds de garantie mutuelle des micros crédits :**

Le fonds a pour objet de garantir les microcrédits accordés par les banques et établissements financiers adhérents au fonds, aux bénéficiaires ayant obtenu la notification des aides de l'agence nationale de gestion du microcrédit, l'ANGEM.

Conclusion du chapitre :

Nous avons vu à travers ce chapitre, les systèmes de garantie, le rôle des sûretés dans l'accès aux crédits au PME.

D'autres parts, le manque des sûretés rend difficile l'obtention de crédit pour les PME, ce qui exige que le système de garantie soit conçu pour aider les PME à obtenir un financement et à fournir un soutien au stade le plus décisif de leur cycle de vie.

Par la suite nous avons cités les principaux dispositifs publics d'accompagnement et de promotion de la PME parce qu'il aide à établir un lien structurel entre les petits prêteurs et le secteur financier formel, ceux permettant la mise à niveau des PME et enfin au soutien pour l'accès aux crédits bancaires et au financement de l'investissement.

Dans le chapitre suivant, nous aborderons un cas réel d'octroi de garanties : les garanties FGAR, et comment le FGAR facilite l'accès au crédit pour les petites et moyennes entreprises

*Chapitre III : Analyse
du processus de
garantie financière au
sein du FGAR*

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

Section 01 : Présentation de l'organisme

1 Présentation du FGAR :¹⁰⁸

Le FGAR est un organisme de facilitation d'accès des PME au financement bancaire. En raison des difficultés de financement auxquelles sont confrontés les petites et moyennes entreprises en Algérie et dans le cadre du développement économique ce fonds a été fondé par le décret exécutif N° 02-373 le 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la PME.

2 Missions du FGAR :¹⁰⁹

Selon le décret de création du FGAR ce dernier est chargé :

- Octroyer des garanties des crédits aux PME
- Garantir les relais de programme mis en place en faveur des PME par l'institution internationale
- Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fonds
- Entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions actives dans le cadre de la promotion et le développement de la PME
- Engager toutes actions visant l'adoption des mesures relatives à la promotion et au soutien de la PME dans le cadre de la garantie des crédits d'investissements.

3 Nature de l'investissement couvert par le FGAR :

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

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

¹⁰⁸ FGAR, bulletin d'information, avril 2011, page 6

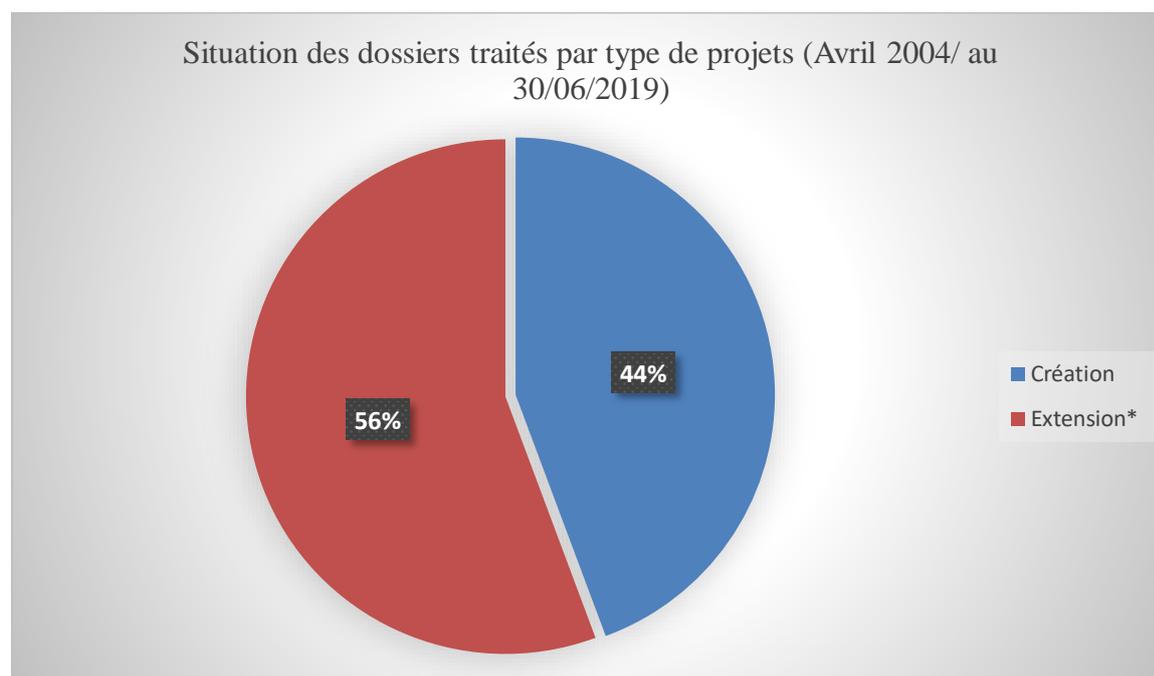
¹⁰⁹ <https://www.fgar.dz/portal/fr/content/missions>

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

Tableau N°07: Situation globale des dossiers traités (Avril 2004/ au 30/06/2019)

	Offres de garantie ¹¹⁰	Certificats de garantie ¹¹¹
Nombre des garanties accordées	2717	1408
Coût total des projets	290592040122	98740626046
Montant des crédits sollicités	184184205391	65615891957
Taux moyen de financement sollicité	63%	66%
Montant des garanties accordées	84 972 646 715	35 297 652 416
Taux moyen de garanties accordées	46%	54%
Montant moyen de la garantie	31274438	25069355
Nombre d'emplois à créer	80863	37257
Investissement par emploi	3593634	2650257
Crédit par emploi	227732	1761169
Garantie par emploi	1050822	947410

Source : FGAR.



Source : Etablie par nos soins à partir des données de l'établissement.

Figure N°07: Situation des dossiers traités par type de projets (Avril 2004/ au 30/06/2019)

¹¹⁰ Offres de garantie : accord de principe d'octroi de la garantie financière.

¹¹¹ Certificats de garantie : offre de garantie, accomplie, en financement bancaire et devient un engagement définitif du FGAR.

* Extension : comprend aussi les projets de renouvellement et/ou rénovation des équipements

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

4 Structure du FGAR

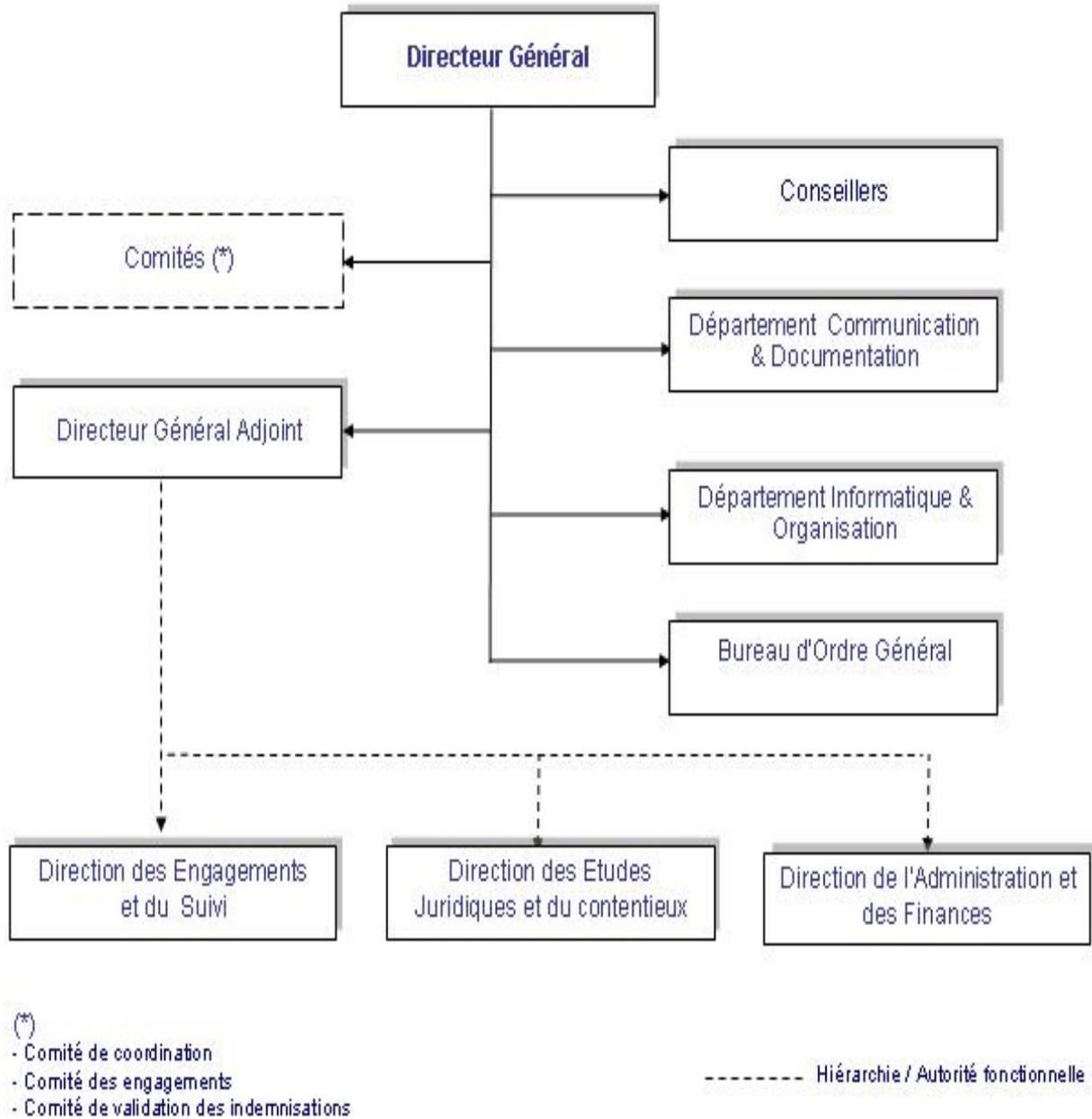


Figure N°08: Organigramme de fond des garanties aux crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR)

Source : www.fgar.dz

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

5 Présentation générale de l'organisation :

Le fonds de garanties des crédits à la PME placé sous l'autorité du directeur général comprend.

5.1 Le comité de coordination :

Il est institué au niveau de la direction générale, un comité de coordination au sein duquel sont coordonnées les relations inter structures de l'institution.

Le comité de coordination procède au suivi de l'exécution du programme d'action et d'activité à la charge des structures opérationnelles du FGAR et leur évaluation.

Le comité de coordination est composé :

- Du Directeur général, président
- Du directeur général adjoint
- Des directeurs centraux
- Des responsables des cellules

Le secrétariat de ce comité est assuré par l'attaché de direction générale, le comité se réunit périodiquement.

Les modalités d'organisation et de fonctionnement de ce comité font l'objet d'une décision du directeur générale.

5.2 Comités des engagements :

Il est institué au niveau de la direction générale, un comité des engagements constitué de

- Directeur générale
- Directeur général adjoint
- Directeur des études juridiques et du contentieux
- Directeur des finances et de comptabilité

Le secrétariat de ce comité est assuré par l'attaché de direction générale.

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

Ce comité est chargé :

- D'examiner et de proposer la tarification ainsi que le mode d'octroi des garanties.
- D'évaluer les risques à partir de la proposition et avis des structures concernées et de décider l'octroi des garanties.
- De définir les délégations d'engagements dont seront dotées les structures et d'arrêter les procédures de mise en place des autorisations et octroi des garanties.
- D'examiner périodiquement les états d'engagement du FGAR.
- De décider de l'arrêt des relations et le déclenchement des procédures contentieuses envers les investisseurs défailants.
- La création et l'organisation ainsi que le fonctionnement du comité des engagements sont arrêtés par décision du directeur général de l'institution.

5.3 Organe de direction :

Les structures opérationnelles du FGAR sont constituées par :

5.3.1 Chef de la direction générale

- Directeur général adjoint
- Les conseillers et l'attaché de direction générale.
- Les responsables de cellules (communication et informatique).

5.3.2 Direction centrale :

- La direction des engagements et du suivi.
- La direction des études juridiques et du contentieux.
- La direction de l'administration et des finances.

6 Présentation des structures :

6.1 Direction générale

6.1.1 Le directeur général adjoint :

- Il assiste le directeur général dans la gestion courante du FGAR.
- Il participe à la définition du programme d'activité et de développement du FGAR.
- Il veille au respect et à l'application de la réglementation, des procédures et instruction concernant l'organisation et le fonctionnement des structures.

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

- Il est chargé pour le compte de la direction générale de suivre et de contrôler, sur la base des procédures de gestion mises en place, l'activité de l'ensemble des structures.
- Il anime et contrôle les structures de FGAR relevant de sa compétence (cellule informatique, organisation) et veille à la bonne exécution des tâches qui leurs incombent.
- Il coordonne les activités à caractère juridique et les contentieux du FGAR

6.1.2 Les conseillers :

Placés sous l'autorité du directeur générale, ils sont chargés :

Conseiller N° 1 : il est chargé de :

- De suivre l'économie nationale et internationale, et d'établir régulièrement des notes de conjoncture.
- De suivre les secteurs, les branches, les filières de l'économie nationale.
- De constituer et gérer des données concernant les statistiques économique, commerciale et financière (PIB, investissements, balance commerciale taux de change d'intérêt, taux d'inflation, épargne crédit, marché de travail, etc.)
- Il est chargé de toute étude spécifique ou particulière relevant de la direction générale

Conseiller N° 2 : Il est chargé de :

- Suivre tout ce qui concerne la PME et la création d'entreprise, et d'établir régulièrement des rapports.
- Un suivi régulier sur l'investissement et la fiscalité en général.

6.1.3 Les taches de la direction générale :

- De préparer les dossiers du conseil d'administration.
- De transmettre les dossiers aux membres du conseil d'administration dans le respect des délais prescrits par les statuts du FGAR et de la réglementation en vigueur
- De préparer les réunions du conseil d'administration et d'établir les procès-verbaux
- D'assurer le secrétariat des comités de la coordination et des engagements et d'établir les procès-verbaux.

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

- De rédiger les rapports d'activité et autres documents à présenter au conseil d'administration, au ministre de tutelle ou autres administrations et organismes en relation avec le FGAR.
- De suivre les tableaux de bord et mise en œuvre des objectifs et tâches assignés aux structures du FGAR et on évaluer la réalisation.
- De centraliser les statistiques et information techniques de gestion.

6.2 La cellule communication et documentations :

Sous l'autorité d'une cadre supérieur elle a pour mission principales :

- De définir et de mettre en œuvre le plan de communication interne et externe et de concevoir les instruments nécessaires au développement de cette fonction
- De préparer l'organisation et assurer la coordination et la préparation aux séminaires journées d'études etc.
- D'assurer l'assistance marketing à travers les conférences et toutes manifestations
- De constituer, d'organiser et de gérer la documentation technique et générale du FGAR
- D'assister les structures du FGAR en matière de traduction.

6.3 Cellule informatique et organisation :

Elle est placée sous l'autorité d'un cadre supérieur, elle a pour mission :

- De définir le plan informatique du FGAR et suivre son application
- D'assurer l'exploitation des logiciels et de la maintenance du parc informatique
- De développer les solutions informatiques nécessaires à l'activité et à la gestion du FGAR
- D'assister les structures dans la mise en place d'une organisation appropriée à leur activité, visant à favoriser une gestion performante
- De réfléchir et de participer à l'élaboration des procédures de gestion des structures opérationnelles.

6.4 Le bureau d'ordre général :

Sous l'autorité directe du directeur général adjoint le BOG est chargé de :

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

- Ouvrir et enregistrer le courrier arrivé et de le transmettre au secrétariat générale (à l'exception du courrier personnalisé qui ne doit pas être ouvert et remis à l'intéressé).
- Enregistrer et de transmettre le courrier du FGAR sous pli fermé au destinataire.
- Assurer la confidentialité du courrier arrivée et départ.

6.5 Les directions centrales :

6.5.1 La direction des engagements et du suivi (DES) :

La direction des engagements et du suivi (DES) constitue le noyau de l'activité du FGAR puisque c'est à son niveau que le promoteur est reçu et que son projet est examiné en vue de bénéficier d'une garantie financière.

Cette structure qui constitue le centre dynamique de mission principale du FGAR est constituée de deux départements :

Le département des engagements : Il est chargé :

- D'élaborer et mettre en place la procédure d'évaluation d'analyse et de normalisation des dossiers technique soumis au FGAR pour une garantie de crédits.
- D'assurer l'évaluation du risque projet et du risque entreprise et d'émettre un avis technique.
- D'identifier les problèmes potentiels et de recommander des mesures correctrices suite à des analyses financières et techniques des dossiers de demande de garantie.
- De préparer le contrat de garantie en relation avec la direction chargée des études juridiques.
- D'expliquer aux prêteurs agréés (banques) et aux potentiels investisseurs les règles de souscription à la garantie.
- De développer des relations avec les banquiers de la place les associations patronales et d'investisseurs.

Le département du suivie : Il est chargé :

- De suivre la mise en place de la garantie du FGAR
- De suivre les investissements ayant reçus la garantie du FGAR
- De gérer le portfolio des garantie octroyées et d'en faire un état trimestriel, des analyses et des commentaires.
- De veiller au respect des contrats garantis.

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

- D'apporter une attention particulière aux investissements en difficulté.
- D'informer la direction chargée du contentieux de tout risque de défaillance de l'investissement garanti par le FGAR.
- De constituer le dossier contentieux dans le cadre principal de la mise en jeu de la garantie du FGAR, en ressortant les éléments fondamentaux pour un suivi et une analyse (domiciliation, banque, montant de l'investissement, le secteur et la branche, la création d'emploi, etc.).

6.5.2 La direction des études juridique :

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

Le département des études juridique est chargé :

- De fournir conseils et assistance à toutes les structures du FGAR en ce qui concerne les aspects juridiques.
- De participer aux négociations et à l'élaboration de toutes accords contrats et convention
- De représenter le FGAR vis-à-vis des institutions et organismes pour toutes les questions à caractères juridique
- De mettre en place et suivre l'application de la convention entre le FGAR et les banques, concernant l'octroi de la garantie de crédit
- De recueillir et conserver les textes juridiques et réglementaires intéressent l'activité du FGAR et de procéder à leur vulgarisation
- D'établir en relation chargées des engagements, les contrats de garantie des crédits.

Le département du contentieux : Il est chargé :

- De prendre en charge et de traiter tous les dossiers contentieux du FGAR.
- De récolter et d'apprécier tous les documents nécessaires à la constitution des dossiers de contentieux concernant la garantie de crédit.
- D'évaluer en relation avec toutes les structures concernées du FGAR (direction, chargés engagements et des finances) les montant à rembourser dans la mise en jeux de la garantie

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

- D'effectuer toutes les démarches auprès de toutes les structures juridiques liquidateur et extra judiciaire (greffe de tribunaux, avocat, huissiers, expert judiciaire, liquidateur, administrateur judiciaire).

6.5.3 Le département des finances et de la comptabilité

Il est chargé de définir la politique (à moyen et long terme), ainsi que la mise en œuvre de l'ensemble des moyens financiers nécessaire au bon fonctionnement du FGAR.

La direction de l'administration et des finances comprend deux départements :

Le service finance et trésorerie : Est chargé de :

- De gérer la trésorerie du FGAR, et d'établir le rapprochement des comptes de trésorerie (caisse, comptes bancaires et autres).
- D'élaborer et de suivre les budgets (équipement et fonctionnement) en relation avec les autres du FGAR
- De l'exécution financière des dépenses et de l'enregistrement des recettes (au titre de la gestion de trésorerie) - De veiller à l'application des règles et procédures de fonctionnement de la caisse régie, et de la gestion des chèquiers)
- Etablir la situation de trésorerie périodiquement et d'analyser l'évolution de celle-ci.
- Procéder aux placements recherchant les conditions les plus favorables et suivre les échéanciers.
- De récupérer les commissions de gestion et les commissions de garantie sur ordre de recouvrement émis par la direction chargée des engagements.
- D'établir sur la base d'un ordre de paiement émis par la direction chargé du contentieux et après vérification des pièces justificatives transmises le paiement de l'encours de crédit bancaire garantie et non remboursé pour raison de défaillance
- D'établir les situations de consommation budgétaires
- D'analyser en relation avec le département chargé des finances les comptes du FGAR et d'émettre les proportions éventuelles.

Le département du personnel et des moyens généraux :

Il a pour mission de mettre en œuvre et d'assurer le suivi de politique de gestion et de développement des ressources humaines et matérielles du FGAR.

Il est structuré en deux services :

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

Le service ressources humaines : Il est chargé de :

- De sélectionner et de recruter le personnel nécessaire au fonctionnel des Structures du FGAR.
- D'assurer la gestion administrative du personnel
- L'élaboration et le suivi des programmes de formation du personnel
- De veiller à la stricte application de la législation et de la réglementation du travail
- D'ordonner les dépenses en matière de gestion de la paie du personnel
- D'établir la situation de paiement des impôts sur le revenu des travailleurs et de cotisation sociale et patèrès.
- D'effectuer les déclarations concernant la parafiscalité (CNAS, CNAR, ...)
- Et les déclarations de congé maladie et de remboursement des soins médicaux Et médicament.
- De suivre la gestion des œuvres sociale d'élaborer et de mettre en place toutes les procédures relatives à la fonction ressources humaines.

Le service des moyens généraux : Il est chargé :

- De mettre à la disposition des structures du FGAR l'ensemble des moyens matériels nécessaire à leur activité.
- D'élaborer et de concrétiser les programmes d'acquisition d'équipement et d'approvisionnement du FGAR.
- De gérer et de maintenir le patrimoine mobilier et immobilier du FGAR.
- D'assurer les travaux de reprographie et de relieur.
- De veiller à l'hygiène et la sécurité au sein du FGAR.
- D'accomplir les formalités pour la prise en charge des missionnaires et d'assurer la préparation matérielle de départ en mission (achat de billets d'avion, réservation des chambres d'hôtel et de restaurant visa, frais de mission, etc.
- De dresser l'inventaire physique.
- D'élaborer et de suivre l'application des procédures inhérentes à la fonction.

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

7 Les produits développés par le FGAR :

7.1 La garantie FGAR :

La garantie FGAR couvre un pourcentage de solde du capital du crédit consenti par la banque, ce pourcentage est établi pour chaque projet. Les caractéristiques de cette offre sont :

- Le pourcentage de la garantie est plafonné au maximum de **80 %** de la perte nette, ce pourcentage est établi pour chaque dossier de demande de garantie selon le cout et le risque du projet
- Le montant maximum de la garantie est de : **100 millions DA**
- La durée maximale de la garantie est fixé à : **7 ans** pour un crédit d'investissement classique et **10 ans** pour un crédit-bail (leasing).
- L'offre de garantie est valable pour **12 mois**
- La garantie accordée doit être nécessaire à la réalisation du projet pour laquelle elle est consentie.

7.2 La garantie MEDA¹¹² :

Le FGAR s'est engagé, également à entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant pour le développement des PME et garantir le relais des programmes en faveur des PME initiés par les institutions internationales.

En effet, c'est dans ce cadre que le FGAR a été le principal bénéficiaire ayant émergé du compte de la contre couverture financière MEDA d'un montant de 20 millions d'euros mise à la disposition du ministère chargé de la PME, pour le renforcement des capacités d'engagement des organismes de garantie intervenants en couverture des risques de crédits en faveur des PME, avec l'objectif de faciliter l'accès au financement pour celles engagées dans des actions de mise à niveau.¹¹³

Un montant de 15 millions d'euros soit l'équivalent de 1,4 milliards de dinars est mis à la disposition du FGAR, par la commission européenne pour le renforcement des capacités d'engagement des organismes de garantie intervenants en couverture des risques de crédits en faveur des PME, avec l'objectif de faciliter l'accès au financement.

Entreprises éligibles répendant à la définition de la PME.

- Ayant au moins 1 bilan clos.

¹¹² MEDA : un programme soutient la transition économique des pays tiers méditerranéens (PTM) et la Réalisation d'une zone euro-méditerranéenne.

¹¹³ Fonds de garantie des crédits aux PME

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

- Projet d'investissement de type extension de capacités de Production et/ou diversification d'activité
- Le FGAR couvre **60 %** du montant du crédit bancaire, ainsi que les intérêts y relatifs.
- L'engagement unitaire maximum pour une entreprise est fixé à **250 Millions DA**
- Le taux de la commission d'engagement est réduit à 0,50 % l'an sur l'encours de la garantie.

Tableau N°08: la différence entre la garantie FGAR et la garantie MEDA

Fonds	FGAR	MEDA
Cible	Création/ Extension	Extension
Crédit (%)	Jusqu'à 80 %	Jusqu'à 60 %
Montant de la garantie	Jusqu'à 100 MDA	Jusqu'à 250 MDA
Commission d'engagement	1 % par An CMT 0,5 % par An Leasing	0,5 % par An
Assiette	Crédit en principal	Crédit + intérêts

Source : Etablie par nos soins.

8 Les banques partenaires avec le FGAR :¹¹⁴

Tableau N°09: Les banques conventionnées avec le FGAR

Les banques publiques	Les banques privées
<ul style="list-style-type: none"> • BNA • BADR • CNEP • CPA • BEA 	<ul style="list-style-type: none"> • EL BARAKA BANK • HOUSING BANK • ALGERIA GULF BANK • NATIXIS ALGERIA • SOCIETE GENERAL ALGERIE • BNP • ALGERIA LEASING CORPORATION.

Source : Élaboré par nos soins.

¹¹⁴ FGAR, bulletin d'information 2011, page 13

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

Section 02 : les procédures de l'obtention d'une garantie FGAR.

Cette section présentera spécifiquement les procédures de traitement des transactions sécurisées. Comme le montrent les points suivants, qui passe par trois étapes principales comme l'indiquent les points suivants :

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

1 Conditions générales de la garantie FGAR :

1.1 Quotité et seuil de la garantie :

La quotité garantie est variable allant de 10 % à 80 % du financement bancaire, s'agissant d'un dossier adossé sur les Fonds propres du FGAR ; et 60% (taux fixe) dans le cas où le dossier est adossé sur Fonds MEDA.¹¹⁵

Le montant de la couverture est compris entre quatre (4) Millions DZA et 100 millions de DZA (produit FGAR) et entre quatre (4) Millions de DZA et 250 millions de DZA (produit MEDA). Afin d'améliorer l'attractivité du Fonds, il a été décidé en vertu d'une résolution du Conseil d'Administration, l'augmentation du plafond de couverture sur fonds propres du FGAR à 100 millions de DZA. Cette décision est entrée en vigueur en janvier 2016.

1.2 La durée et le coût de la garantie :

La durée de la garantie est identique à celle du crédit (CMT et/ ou LEASING). Le coût de la garantie est constitué de deux commissions :

- ❖ Une commission d'étude, pour la couverture des frais d'études du dossier, payable au dépôt du dossier, dont le montant est de 20 000 DZA/HT.
- ❖ Une commission d'engagement, sous forme de prime de risque, calculée sur la base de l'encours de la garantie et payable en une seule fois à la délivrance du Certificat de garantie, fixée par la réglementation interne à :

¹¹⁵ Un montant de 15 millions d'euros est mis à la disposition du FGAR par la Délégation de la Commission Européenne dans le cadre du programme MEDA, pour apporter un appui financier sous forme de garantie au profit des Entreprises, (1) répandant à la définition de la PME, (2) en cours d'extension des capacités de production et/ou diversification d'activité et (3) ayant au moins 1 bilan clos.

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

- 1% l'an sur l'encours de la garantie, pour les crédits d'investissement (CMT)
- 0,5 % l'an, s'il s'agit d'un crédit leasing.

1.3 Critère d'éligibilité au dispositif FGAR :

1.3.1 Les entreprises éligibles à la garantie FGAR :

Toutes les entreprises qui répondent à la définition d'une PME selon les dispositions de la loi d'orientation n°17-02 du 10 janvier 2017 et qui exercent dans le secteur industriel et services connexes sont éligibles à la garantie FGAR.

Cependant, d'après les procédures générales du FGAR (2015), la priorité est donnée aux PME présentant des projets répondant à un ou plusieurs des critères suivants :

- Contribution à la création et / ou maintien d'emplois
- Réduction des importations et/ou Accroissement des exportations
- Contribution au développement régional du pays et à la création de richesse
- Innovation, soit par la technologie ou le savoir-faire.

1.3.2 Exclusion d'éligibilité à la garantie FGAR :

Sont exclues de la garantie FGAR, les Entreprises d'import/ export, les entreprises œuvrant exclusivement dans le commerce, les Institutions financières et les compagnies d'assurances, ainsi que tout projet :

- Initié par une entité ne répondant pas à la définition de la PME
- Susceptible de porter atteinte à l'environnement
- Visant des opérations de refinancement d'anciennes dettes
- Dont le montage financier bénéficie déjà d'un dispositif d'appui et de soutien des pouvoirs publics

2 Processus d'octroi de la garantie FGAR :

L'activité du FGAR est structurée selon un seul macro-processus. Ce dernier est composé de quatre processus majeurs, présenté dans le schéma ci-dessous :

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



2.1 Modalité de traitement des demandes de garantie :

Le dossier de demande de garantie de l'investisseur comprend un ensemble de documents dont la pièce maitresse reste le plan d'affaires (business plan). Cette étude technico-économique du projet, établie selon les exigences du FGAR, est accompagnée des documents juridiques et administratifs de l'entreprise. Le promoteur peut déposer son dossier soit directement au siège du FGAR, ou l'adresser par voie postale ou l'envoyer sur l'adresse électronique du site du FGAR (info@fgar.dz). Il recevra ensuite une lettre d'accusé de réception.

a. Validation des dossiers de demande de garantie :

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.

Après vérification des documents administratifs et techniques par le département Suivi, le dossier est validé et transmis au département engagements pour traitement.

b. Traitement des dossiers :

A la réception du dossier, le Chef de Département des Engagements le confie à un des chargés d'études. Ce dernier procèdera à/au :

1. Dépouillement des documents (les états financiers.) et au renseignement de la recommandation (contre étude technico économique,).
2. Calcul du taux de couverture de la garantie en se basant sur une notation interne mise en place par une mission canadienne.
3. Proposition du taux de couverture (allant de 10 à 80% du montant du crédit sollicité par le promoteur ou accordé par l'établissement de crédit) à l'appui de son avis et l'avis du Responsable du département Engagement sous couvert du Directeur de la DES.

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

4. L'étude est communiquée aux Membres du Comité des engagements pour examen avant la séance du comité qui sera programmée au minimum Trois (3) jours après la remise de l'étude. En effet, la planification des séances du comité des engagements est proposée par le DES et approuvée par le Directeur Général.
5. Passage du dossier au Comité des Engagements pour statuer sur le dossier (acceptation « offre¹¹⁶ » ou rejet).

Tableau N°10: Les principaux critères et ratios pour l'évaluation du projet

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

Source : Elaboré par nos soins

2.2 Formalisation de la garantie :

A la réception de la convention de crédit signé entre le promoteur et sa banque dans les temps impartis, le chargé du Suivi examine et compare les conditions bancaires du crédit avec celles de l'offre de garantie :

- a) Si les conditions bancaires reprennent les conditions de l'offre de garantie, il procède au calcul de la commission d'engagement et l'établissement du certificat de garantie.

¹¹⁶ Ensemble des conditions et réserves éventuelles retenues par le Comité des engagements, valable une année sa date de signature. Pendant cette durée, il appartient à l'entreprise de justifier auprès du FGAR de l'obtention d'un accord de financement d'une banque partenaire, qui par ailleurs exige la mobilisation de cette garantie pour le déblocage du crédit.

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

- b) Si les conditions bancaires sont en contradiction avec celles de l'offre de garantie, il élabore une note en concordance avec les nouvelles données, en vue de la présenter aux Membres du Comité des Engagements.

Le certificat de garantie est établi par le DES, validé et visé par le DAJC et signé par le DG en deux exemplaires originaux, un pour la banque et l'autre pour le FGAR.

2.3 Le calcul du taux de couverture :

Cette étape comprend cinq paramètres de calcul du taux de couverture du crédit selon la nature sollicité qui sont les suivants :

- **Aspect managérial (promoteur) :** Cette phase est consacrée à la personnalité et les caractéristiques du demandeur de la garantie en termes d'expérience, l'âge, sa qualité et le niveau d'étude, qui sont pertinentes dans la phase de démarrage du projet
- **Aspect financier :** Reflète la santé financière de l'entreprise et sa rentabilité, valeur ajoutée, évolution du CA, équilibre financier de l'entreprise (FR et BFR), niveau d'endettement bancaire ...
- **Environnement du marché :** Il s'intéresse à la concurrence, disponibilité des produits, réseaux de distribution, existence sur le marché
- **Impact socio-économique du projet :** Cette partie identifie l'importance du projet face aux défis de la politique économique du pays en termes de secteur d'activité, impact écologique du projet, nombre d'emploi existant et à créer, niveau d'innovation, augmentation des exportations et/ou réduction des importations.
- **Paramètre garantie offerte :** Il s'intéresse plus à l'implication du promoteur dans son projet que de la simple garantie offerte à la banque. Ce sont les apports financiers ou hypothécaires présentés par le promoteur afin de bénéficier du crédit bancaire

Le taux de couverture du crédit représente la somme des pourcentages obtenus par le promoteur dans les cinq paramètres, et il existe une légère différence entre un projet de création et un projet d'extension.

Le calcul du taux de la garantie ne se limite pas à un aspect exclusivement financier mais il dépasse cette vision financière pour donner une importance aussi à une vision globale ou chaque aspect financier ou non financier joue le rôle afin de déterminer les points forts et faibles de l'entreprise.

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



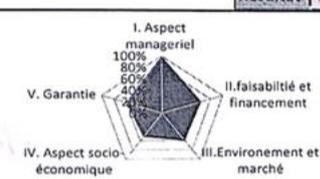
Numéro du dossier: 120/201,
nom de l'entreprise: SARL,,,,

version: 1.0

Création

N°	Aspect manageriel (promoteur)	Remarque: Sélection en un clique, ne pas modifier le contenu des colonnes.	Score	note maxi
1	Age du gérant :	<input type="radio"/> < 30 ans <input checked="" type="radio"/> 30 à 60 ans <input type="radio"/> > 60 ans	7	7
2	Expérience du gérant:	<input type="radio"/> < 5ans <input type="radio"/> 5 à 10 ans <input checked="" type="radio"/> > 10 ans	12	12
3	Niveau d'étude du gérant:	<input type="radio"/> non-universitaire <input type="radio"/> attestation profsl. <input type="radio"/> universitaire <input checked="" type="radio"/> u.domaine	6	6
II. Faisabilité et financement			Total 1	25
4	Apport personnel au projet	<input type="radio"/> < 30 % <input checked="" type="radio"/> 30 à 40 % <input type="radio"/> >40%	7	10
5	Contribution à l'investissement	<input type="radio"/> Numéraire <input checked="" type="radio"/> Nature <input type="radio"/> Numéraire + Nature	3	6
6	Financement du fonds de roulement	<input type="radio"/> non-pris en charge <input checked="" type="radio"/> Pris en charge <input type="radio"/> non nécessaire	3	4
III. Environnement et marché:			Total 2	13
7	Disponibilité des produits intrants	<input type="radio"/> Disponible (local) <input type="radio"/> limité (Import/quota.) <input checked="" type="radio"/> Fluctuant	3	4
8	Volatilité des prix des intrant ("liée à l'activité)	<input type="radio"/> faible <input checked="" type="radio"/> forte	0	3
9	Demande du marché	<input checked="" type="radio"/> faible <input type="radio"/> forte	1	5
10	Concurrence (offre)	<input checked="" type="radio"/> Faible <input type="radio"/> Forte	5	5
11	avantage concurrentiel	<input type="radio"/> aucun <input checked="" type="radio"/> oui	3	3
IV. Aspect socio-économique			Total 3	12
12	Nb d'emploi à créer	<input type="radio"/> <1.250 <input type="radio"/> 1.250 à 1.700 <input checked="" type="radio"/> >1.700	1	6
13	Type d'emplois à créer	<input type="radio"/> Non-universitaire <input checked="" type="radio"/> Mélé	3	3
14	zone à promouvoir	<input type="radio"/> Prioritaire <input checked="" type="radio"/> Non-prioritaire	2	5
15	Secteur d'activité	<input type="radio"/> Prioritaire <input checked="" type="radio"/> Non-prioritaire	0	3
16	impact écologique	<input type="radio"/> Non-écologique <input checked="" type="radio"/> Sans Impact	2	2
17	Réduction des importations	<input checked="" type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non	3	3
18	niveau d'innovation du projet	<input type="radio"/> Sans impact <input type="radio"/> Important <input checked="" type="radio"/> Faible	2	3
V. Garanties et suretés:			Total 4	13
19	Nature des suretés	<input type="radio"/> Gar. financière <input checked="" type="radio"/> Hypoth./gage/Leasing <input type="radio"/> Sans garantie ou accord	5	7
20	Niveau de couverture du crédit	<input checked="" type="radio"/> <50% Ou sans accord <input type="radio"/> 50 à 80% <input type="radio"/> => 80%	1	3
Critères Optionnels			Total 5	6
21	Origine des équipements	<input type="radio"/> importé(s) <input type="radio"/> Local <input checked="" type="radio"/> Mélé	2	4
22	Forme juridique	<input type="radio"/> entreprise Individuelle <input checked="" type="radio"/> personne morale	2	2
23	Contribution à l'exportation	<input checked="" type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non	4	4
24	Probabilité de récupération de la Grant.	<input type="radio"/> Mauvaise "C" <input type="radio"/> Moyenne "B" <input checked="" type="radio"/> Excellent "A"	8	10
			Total 6	8
			Résultat	69
				77

I. Aspect manageriel	100%
II. faisabilité et financement	65%
III. Environnement et marché	60%
IV. Aspect socio-économique	52%
V. Garantie	60%
Taux de couverture recommandé	Taux recd
Mauvais 30 à 40 points	30%
Moyen 40 à 55 points	30% à 50%
Bon 55 à 75 points	50% à 70 %
excellent 75 à 100 points	70 % à 80 %



Qualité projet	Taux de la couverture	Classement de la suretés
Bon	A

Figure N° 09: barème de calcul du taux de couverture des projets de création

Source : département des engagements et de suivi, FGAR.

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

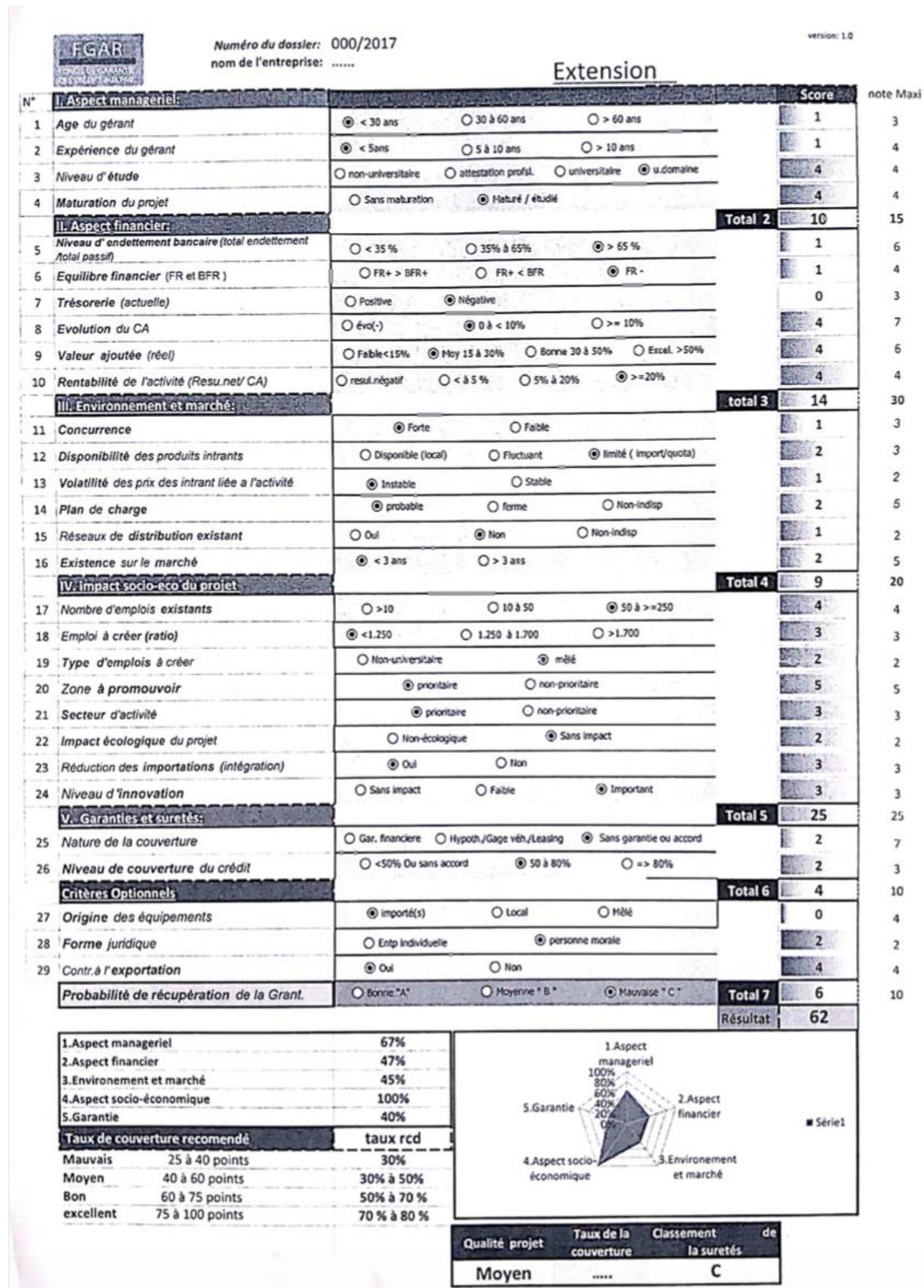


Figure N° 10: barème de calcul du taux de couverture des projets d'extension

Source : département des engagements et de suivi, FGAR.

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

2.4 Gestion et suivi du portefeuille des engagements du Fonds :

a) Politique de gestion risque du fonds :

Doté initialement d'un capital de 1,01 milliards de DZA, détenus en intégralité par le trésor public, le Fonds a bénéficié en 2013 d'une dotation supplémentaire de 300 millions de DZA. Ce qui a porté son capital à 1,31 milliard de DZA.

Outre la dotation du trésor, le Fonds gère un montant de 1,4 Milliards de DZA mis à sa disposition par le programme MEDA.

De par son statut, le FGAR n'est pas soumis aux règles prudentielles édictées par la Banque d'Algérie. Cependant, les conditions générales de la garantie sont régies par des procédures internes, afin de respecter ses engagements et de préserver sa solvabilité.

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 appliqué sur les fonds propres du FGAR, qui sera désormais le même avec le coefficient appliqué sur les fonds MEDA soit huit (8) au lieu de cinq (5). Ainsi, la capacité théorique globale du fonds MEDA y compris est de 24,3 Milliards de DZA au lieu de 20,125 milliards de DZA.

$$\sum \text{Des engagements pondérés} / \text{Fonds propres} \leq (1/12\% = 8)$$

A signaler que, les règles prudentielles édictées par la Banque d'Algérie exigent aux banques et établissements financiers de respecter en permanence, un coefficient minimum de solvabilité de (9,5%)¹¹⁷, appelé également, ratio Mac-Donough.

De ce fait, les banques et établissements financiers ont l'autorisation d'octroyer des crédits dans la limite d'un coefficient multiplicateur de 10,25 leurs fonds propres.

$$\sum \text{Des engagements pondérés} / \text{Fonds propres} \leq (1/9,5\% = 10,25)$$

¹¹⁷ Règlement N°14-01 du 16 février 2014 portant Coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

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

b) Classement et niveau des provisions des engagements du FGAR :

Les engagements du fonds sont classés comme suit¹¹⁸:

❖ Les Engagements encours, classés en trois catégories :

- Engagements Courants : Engagements dont les crédits sont en période de différé ou d'utilisation, ou dont les tombées d'échéances sont honorées.
- Engagements douteux : Engagements ayant connu au moins deux tombées d'échéances impayées (en phase précontentieuses au niveau de la banque).
- Engagements compromis : Engagements indemnisées ou en phase contentieuses au niveau de la banque en cours de traitement au niveau du FGAR, ou demande d'indemnisation potentielle.

❖ Les engagements annulés : Engagements dont les crédits sont remboursés en intégralité, annulés par la banque ou ont fait l'objet d'un rejet de la demande d'indemnisation.

Suivant la même procédure, le Chef du DS est tenu d'actualiser au moins une fois par semestre, les informations relatives aux engagements des PME accompagnées (situation de consommation et/ ou de remboursement du crédit, les garanties recueillies,...); par ailleurs, et au besoin, il est tenu également une fois par an, de collecter des informations auprès des promoteurs (bilan comptable, documents fiscaux, prévisions annuelles..), pour apprécier leur activité et pouvoir ainsi mesurer le niveau du risque encouru. Chose qui ne se fait pas actuellement, faute de moyens humains et matériels.

Les engagements compromis sur Fonds propres du FGAR, présentant une probabilité d'indemnisation, feront seuls l'objet de provision pour risques à hauteur du taux en vigueur mentionné dans les conventions cadre signées avec les banques dans le volet modalités d'indemnisation de la banque (40% en cas d'un CMT et 50% leasing).

Les indemnisations sur fonds MEDA sont imputés directement de ses fonds.

¹¹⁸ Conformément à la procédure interne n° 21 du 02 Juin 2009.

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

2.5 Condition de mise en jeu de la garantie :

2.5.1 Les procédures de déclarations de sinistre :

A. Les conditions de recevabilité de la déclaration du sinistre :

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

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

B. Les modalités de règlement de l'indemnité du sinistre :

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

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

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

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

- Si elle réalise une perte FGAR doit payer la différence.
- S'il y a une perte sèche FGAR paye la totalité de garantie

N.B : les prévisions du FGAR ont été élaborées sur la base d'un taux de sinistralité de 20% par an, toute fois, le FGAR n'a enregistré que 5 demandes d'indemnisation de la part des banques.

Tableau N°11: Assiette de l'indemnisation et étape du règlement de l'indemnité

	Fonds propres du FGAR		Fonds MEDA
L'assiette de l'indemnisation	Crédit restant dû		Restant dû + intérêts échus et on honorés, hors agios et Intérêts de retards
Règlement de l'indemnité	En deux (2) tranches	Délai	En une (1) seule tranche

Son calcul	1 ^{ère} tranche	$I1=0,4 \times (Q) \times (K) (0,5)$ en cas de leasing	(Q) Taux de couverture FGAR (K) Principal restant dû à la date du sinistre	15 jours ouvrables à compter de la mise en jeu de la garantie	$I=0,6 \times (P+T)$ (P) Principal restant dû (T) Intérêts	30 jours à la réception de l'indemnisation
	2 ^{ème} tranche	$I2=Q \times (K-R) - I1$	(R) Montant des sommes recouvrées par réalisation des garanties	Après constat d'un commun accord, de l'épuisement des recours utiles pour la récupération de la créance		

Source : Etabli par nos soins

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

Section 03 : Dossier de simulation de garantie

Nous mettrons en relief dans le cadre de cette section les principaux points mis en œuvre pour l'étude d'un dossier au sein du FGAR. Il s'agit de l'étude d'un dossier de simulation de garantie d'une société à responsabilité limitée SARL XXX, nous gardons la confidentialité des données de cette entreprise. Cette demande a été déposée à la direction générale du FGAR à Alger.

1 Fiche de demande de garantie de l'entreprise :

Fiche de demande				
DOSSIER N° (simulation 01 MLA) / 2017.				
NOM / RAISON SOCIALE DE L'ENTREPRISE		SARL XXX		
FONDS SOCIAL		10.000.000 DA		
FORME JURIDIQUE		Société à responsabilité limitée		
NOM DU REPRESENTANT LEGAL DE L'ENTREPRISE		Mr. XI		
TITRE OU FONCTION		Gérant / propriétaire		
ADRESSE du siège : Village MSSAMDA section 52 ilot 120 Maghnia Tlemcen		Activité :	Production de lait	
		DATE DU DEBUT DES ACTIVITES :	22/11/2016	
REGION	TLEMCCEN	SECTEUR D'ACTIVITE	Agro-alimentaire	
TELEPHONE	0770. xx xx x	OBJET DE LA DEMANDE	Garantie d'un crédit d'investissement finançant un projet de création	
		ORIGINE DE LA DEMANDE	Promoteur	
TELECOPIEURS		ORIENTER :	MLA	
PORTABLE				
E-MAIL	-	MONTANT TOTAL DU PROJET	189 570 915 DA HT	
SITE WEB				
NRCDu...	CREDIT D'INVESTISSEMENT	189 570 915 DA HT	
DATE DE RECEPTION DE LA DMANDE	11/06/2017	CHIFFRE D'AFFAIRES	ACTUEL	0
Facturation C ETD			PROJETE	500 000 KDA
DATE D'AFFECTATION AU CHARGE D'ETUDE	11/06/2017	NOMBRE D'EMPLOIS DIRECTS	ACTUEL	0
			PROJETE	50
		RESPONSABLE DU DOSSIER	Mr LARBI	
COMMENTAIRES	Il s'agit d'un projet création d'une unité de production de lait et produits dérivés exclusivement à base de lait de vache cru dans la wilaya de tlemcen. Le demande de financement a été sanctionné favorablement par la MLA pour un financement à hauteur de 100% des couts des équipements, conditionné par l'obtention de la garantie FGAR			

Figure N°11: fiche de demande de la SARL XXX

Source : Département des engagements et du suivi, FGAR

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

Dans le cadre du nouveau partenariat avec Maghreb Leasing Algérie (MLA), il a été initié à la demande des directeurs des engagements et du recouvrement, la réalisation d'une opération teste visant l'élaboration d'une simulation de mise en place d'une garantie financière FGAR.

2 Historique et contexte d'intervention :

2.1 Présentation de l'entreprise :

Tableau N° 12: Présentation de l'entreprise XXX

Raison sociale	SARL XXX
Référence de la garantie	N° .../2017
Date de création	Novembre 2016
Durée de validité de certificat de garantie	12 mois à compter de la date de sa signature
Gérant	X ₁
Statut juridique	Société à responsabilité limitée
Localisation	Tlemcen
Activité	Production de lait et produits dérivés
Objet de la demande	Création
Objet de crédit	Acquisition d'une ligne de production
Montant du crédit	190 Millions Dinars
CA prévisionnel	500 000 KDA

Source : Elaboré par nos soins

2.2 Faits marquants :

La société à responsabilité limitée SARL XXX est une PME dans le secteur de l'agroalimentaire, elle a comme projet la création d'une unité de production de lait et produits dérivée exclusivement à base de vache cru, le projet a été initié par Mr. X₁ (détenant 20 % de parts sociales), qui est un gérant associé à hauteur de 40 % d'une autre laiterie qui existe depuis 1999, dénommée SARL YYY, en association avec quatre autres associés pour la réalisation de ce projet.

Les travaux d'infrastructures du projet ont été initiés avec un taux d'avance relativement important, sur un terrain de 2 563 m² localisé dans la wilaya de Tlemcen appartenant aux associés.

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

L'entrée en exploitation était prévue pour Janvier 2018 avec une capacité annoncée de 40 000 Litres/ jour.

2.3 Présentation de la SARL YYY :

Il s'agit d'une laiterie activant exclusivement à base du lait de vache cru et non pas à base de poudre, produisant du lait stérilisé, dotée d'une capacité de production de 50 000 Litres/ Jours, avec un capital social de 50 000 KDA, lancée par Mr. X₁ en 1999 (détenant 40% de parts sociales), implantée au niveau de MAGHNIA, wilaya de Tlemcen, elle compte des unités de production résumées comme suit :

- Unité de production du lait pasteurisé (s'étalant sur 624 m²)
- Unité de production du lait stérilisé (s'étalant sur 151 m²)
- Unité de production du yaourt de (76 m²)

La SARL est dotée d'un capital social de 50.000.000 DA réparti entre :

- Mr. X₁ détenteur de 40 % des parts (Gérant)
- Mr. Y₁ détenteur de 20 % des parts
- Mr. Y₂ détenteur de 20 % des parts
- Mr. Y₃ détenteur de 20 % des parts

La SARL YYY a réalisé d'importants résultats dont nous pouvons les résumer dans un tableau comme suit :

Tableau N°13: Résultat de fin d'année de l'entreprise YYY

Année	2015	2016
CA	928 867 000 DA	870 249 000 DA
Marge commerciale	20 %	17 %
Résultat net	22 489 000 DA	37 785 000 DA

Source : dossier de simulation de garantie FGAR.

2.4 Contexte d'intervention :

L'objet de cet investissement est l'acquisition d'une ligne complète et équipements de production de lait et dérivés pour un montant de **189 570 915 DA** sur **5 ans**, dont la périodicité de remboursement est mensuelle avec un 1er loyer de 10%.

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

Etat de financement : obtention d'un accord Maghreb Leasing Algérie (MLA) pour un financement à hauteur de 100 % du coût du projet. La durée du contrat : 5 ans

2.5 La structure d'investissement et financement :

Tableau N° 14: Représentation des équipements de production

Le projet	Montant en DA	%	Le financement	Montant en DA	%
01 ligne de production de lait et dérivés	153 426 000	81%	Crédit leasing MLA	189 570 915	100%
Accumulateur de glace	10 911 810	6%			
Machine automatique de conditionnement	9 964 500	5%			
Chaudière à vapeur	7 917 000	4%			
01 groupe électrogène	3 613 445	2%			
01 compresseur d'air à vis	3 738 160	2%			
TOTAL	189 570 915	100%	TOTAL	189 570 915	100%

Source : dossier de simulation de demande de garantie FGAR

Commentaire :

Le coût global du projet s'est élevé à un montant de **189 570 915DA**. Cet investissement comprend l'acquisition des équipements suivants :

- 01 ligne de production de lait et dérivés, soit 81% du coût global du projet.
- Accumulateur de glace, Machine automatique de conditionnement, Chaudière à vapeur, 01 groupe électrogène, 01 compresseur d'air à vis qui représente 19 % du coût global du projet.

Origine des équipements : la ligne de production serait importée auprès d'un fournisseur français SAS THIMONIER

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

3 Activité de l'entreprise :

L'entrée en exploitation était prévue pour Janvier 2018, l'unité sera dotée d'une production de 40 000 Litres/ jour, Notons que l'approvisionnement en lait cru se fera par le biais de la collecte au niveau des éleveurs de la région.

Par ailleurs la relation va se lancer dans l'élevage des vaches laitières dès le lancement de la laiterie afin de subvenir aux besoins d'exploitation

4 Marché :

Les statistiques fin 2016 de l'association des producteurs algériens de boissons APAB estime la demande sur le produit en question de l'ordre de 4,5 milliards de Litres par an, en contrepartie, la production nationale est de l'ordre d'un peu plus de 3 milliards de Litres par an, ce qui représente un marché à fort potentiel étant un secteur encouragé par les pouvoirs publics.

5 Organisation et moyens humains :

Equipe dirigeante : Mr. X1 est titulaire d'un certificat supérieur en mécanique, il a débuté sa carrière professionnelle comme administrateur à la commune de Maghnia. Il s'est lancé, par la suite, dans l'élevage des vaches laitières. Ce n'est qu'en 1999 qu'il a lancé la laiterie en association avec des membres de sa famille.

Effectif futur total de l'unité : **50**

6 Moyens de production :

Le siège et future unité de production : Il s'agit d'une unité dont les travaux d'infrastructure ont été initiés avec un taux d'avance relativement important, sur un terrain de 2.563 m² localisé dans la wilaya de Tlemcen appartenant aux associés

7 Analyse financière :

S'agissant d'un projet en cours, une analyse a été faite sur l'entreprise qui cautionne cette opération en l'occurrence SARL YYY :

L'affaire a enregistré un volume d'activité appréciable avec une légère baisse en 2016 passant de 928 867 KDA en 2015 à 870 249 KDA avec une marge commerciale de 17 %,

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

notons que la baisse a été expliquée (selon fiche d'analyse MLA) par la diminution d'approvisionnement en lait cru (Matière première)

Par ailleurs SARL YYY a contracté un leasing IJAR pour acquisition d'une ligne de production de lait stérilisé (UHT) en 2014, le montant de ce leasing est de 134 000 KDA loyer mensuel de 2.332 KDA date de fin : Janvier 2019 (selon fiche d'analyse MLA).

S'agissant d'un dossier transmis par MLA, aucune étude technico-économique n'a été jointe au dossier néanmoins il est annoncé (selon fiche d'analyse MLA) un chiffre d'affaire prévisionnel de 500.000 KDA dès la première année d'activité de SARL XXX

Par ailleurs, disposant d'une importante expérience sur le segment par le biais de la SARL YYY sans oublier la présence d'un important réseau de distribution et d'approvisionnement la SARL XXX pourra sans difficulté atteindre ses prévisions annoncées

Soulignons que l'affaire SARL YYY a réalisé une CAF de 72.787 KDA (enregistré en 2016) le montant des échéances (loyers) cumul annuel seront approximativement de 41.326 KDA/an sur 5 ans.

8 Recommandation (simulation) :

Après évaluation des différents aspects du présent projet nous pouvons déduire les points suivants :

8.1 Points faibles du projet :

- Manque d'information sur les prévisions future de production

8.2 Points forts du projet :

- Expérience des associés dans le segment
- Existence d'un réseau de distribution et d'approvisionnement
- Travaux d'infrastructure réalisée (en voie de finalisation)
- Implication financière des associés dans la réalisation de leur projet
- Obtention d'un accord de financement MLA

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

9 Le calcul du taux de garantie :

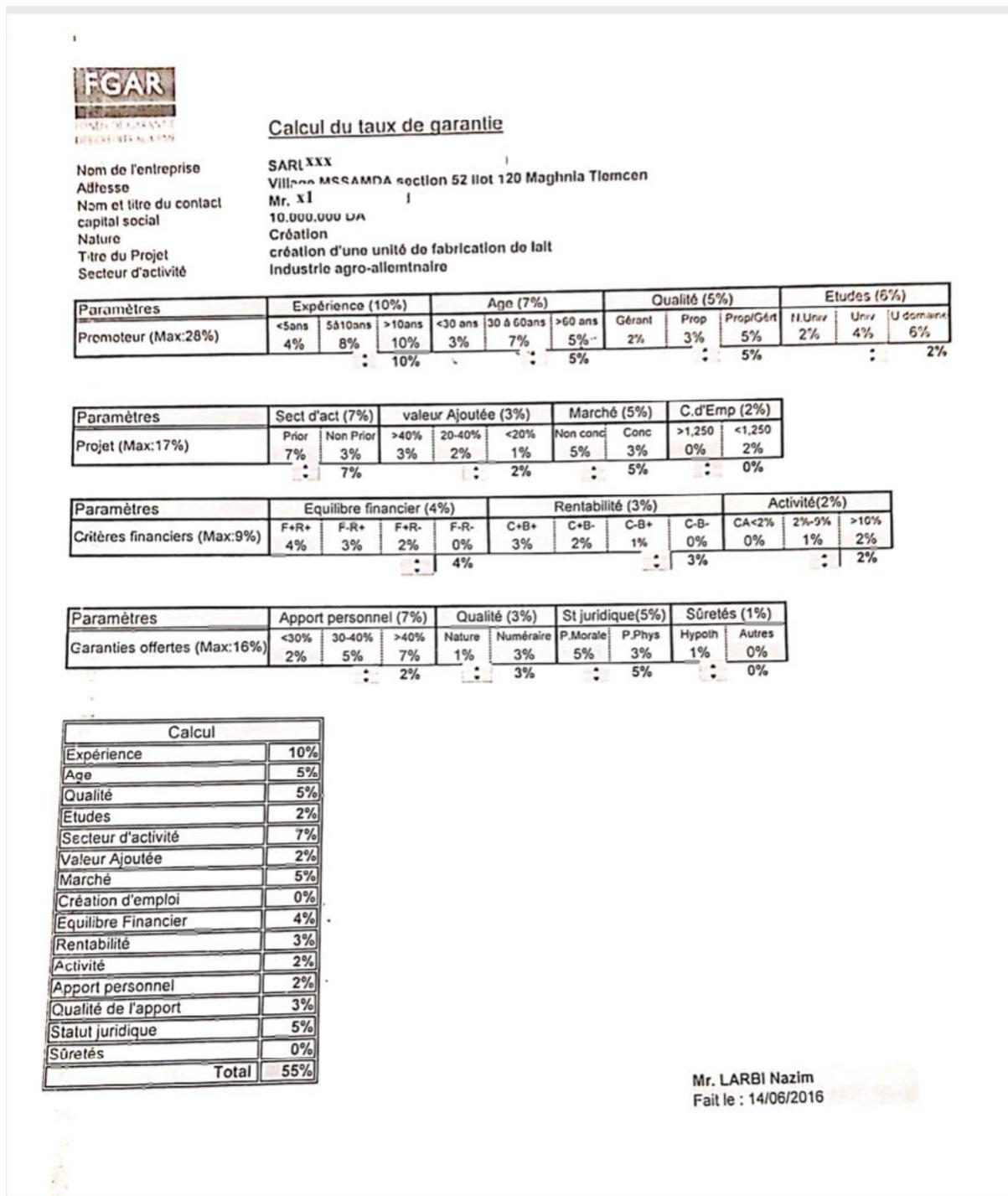


Figure N° 12: Fiche de calcul du taux de garantie

Source : Département des engagements et du suivi, Direction générale du FGAR

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

10 Avis (simulation) :

Considérant les différents aspects du projet, nous sommes d'avis favorable pour l'octroi de la garantie aux conditions suivantes :

- Montant de crédit : 189 570 915 DA
- Taux recommandé : 52%
- Engagement : 98 576 876 DA
- Fonds d'adossement : FGAR.

11 Résumé de la recommandation :

		<u>Résumé de la recommandation</u> simulation de dossier MLA	
Nom de l'entreprise :	SARL xxx		
Adresse (Siege Social) :	Villane MSSAMDA section 52 Ilot 120 Maghnia Tlemcen		
Nom et titre du contact :	Mr. x1		
Fonds social :	10.000.000 DA		
Nature :	Création		
Intitulé du projet :	création d'une unité de fabrication de lait		
Secteur d'activité :	Industrie agro-alimentaire		

LE PROJET	DA	%
01 ligne de production de lait et dérivés	153 426 000	81%
accumulateur de glace	10 911 810	6%
machine automatiques de conditionnement	9 964 500	5%
chaudiere a vapeur	7 917 000	4%
01 GROUPE ELECTROGENE	3 613 445	2%
01 COMPRESSEUR D'AIR A VIS	3 738 160	2%
TOTAL	189 570 915	100%

LE FINANCEMENT	DA	%
Prêt leasing MLA	189 570 915	100%
TOTAL	189 570 915	100%

Crédit à garantir	189 570 915
Pourcentage de la garantie	52,0%
Montant de la garantie	98 576 876

Garanties à recueillir	: Caution solidaire des associés : Assurance tous risques avec avenant de subrogation au profit de l'établissement leasing.
------------------------	--

Indicateurs Economiques	
Valeur ajoutée	20%
Emplois existant	0
Emplois à créer	50
Total emplois	50
Investissement / Total emploi	3 791 418
Crédit / Total emplois	3 791 418
Garantie/ Total emplois	1 971 538

1er loyer : 10%
durée du contrat : 5 ans
périodicité : Mensuelle

Mr LARBI nazim
Fait le : 14/06/2016

Figure N°13: Résumé de la recommandation

Source : Département des engagements et du suivi, Direction générale du FGAR

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

Conclusion du chapitre :

À travers ce chapitre, nous pouvons conclure que notre stage au fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises (FAGR), nous permet de mettre en pratique les connaissances théoriques que nous avons acquises en formation.

Les fonds de garantie de prêts jouent un rôle important dans le soutien aux PME, réduire les problèmes de garantie, car cette dernière est devenue un obstacle à l'octroi du prêt bancaire.

Ce rôle peut se résumer en deux points principaux :

Le premier point : le projet doit être rentable pour obtenir un certificat de garantie de crédit (après des études commerciales, de marché et financières) car Le certificat de garantie permet à la banque de :

- Obtenir une garantie sans payer de frais supplémentaires ;
- Réduire le niveau des exigences réelles de garantie ;
- Soutenir la décision de la banque par une évaluation externe risque.

Le deuxième point : indique le rôle principal du FGAR, c'est-à-dire le partage du risque, La banque prend une grande partie du risque car FGAR compense 40% Comme première partie sur le sinistre déclaré et le reste se produira après l'épuisement toutes les démarches entreprises par la banque conformément à la procédure de liquidation hypothécaire avoir besoin.

L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale :

Les petites et moyennes entreprises (PME) ont un rôle important dans l'économie des pays. Parmi les facteurs les plus importants qui freinent leur développement, on cite la difficulté d'accès au financement bancaire, car les banques considéraient les PME comme des entreprises risquées. Cette incapacité à recourir aux financements bancaires est due essentiellement au manque de garanties, d'où il est nécessaire pour les PME d'obtenir les garanties suffisantes auprès des organismes de garantie.

En Algérie, le gouvernement a mis à la disposition des PME des dispositifs d'appui et de développement de la PME, pour faire face à ces contraintes de développement. Dans notre recherche, nous avons choisi le FGAR qui se positionne comme un catalyseur entre les PME et les banques. Il a pour mission de garantir à la banque le montant des crédits à une certaine limite. Il vient pour faciliter l'accès des promoteurs au financement bancaire par l'octroi de garantie financière « c'est une garantie d'état » aux banques commerciales en partageant avec ces dernières le risque.

L'objectif principal de cette recherche est de « répondre à notre problématique : comment les mécanismes de garantie facilitent l'accès au financement bancaire ? », en passant par les questions subsidiaires que nous avons élaboré. Le second objectif est de présenter une solution mise en œuvre par le pouvoir public afin de régler le problème de financement de ce type d'entreprise.

Bien avant de conclure et de synthétiser les résultats auxquels notre recherche s'est intéressée, il est nécessaire de rappeler l'ensemble des étapes que nous avons suivi.

Nous avons dans le premier chapitre parlé de la PME en général, sa définition, son rôle dans l'économie du pays, les besoins des PME, ainsi que les modes de financement en Algérie, ce qui nous a permis d'approuver notre première et la deuxième hypothèse.

Ensuite, nous avons discuté dans le deuxième chapitre des risques liés aux financements des PME et plus précisément le risque crédit, ainsi que les garanties exigées par les banques lors de la demande de crédit et qui constituent le principal obstacle des promoteurs dans la demande de crédit. Donc la troisième hypothèse est approuvée.

Enfin, dans le dernier chapitre nous avons présenté le fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR), nous avons vu aussi comment le FGAR facilite

Conclusion générale

l'accès au crédit bancaire par l'octroi des garanties aux promoteurs après l'étude de projet, les étapes de traitement d'un dossier de garantie, ensuite nous avons mené une étude d'un dossier de simulation de garantie qui nous a permis de voir la contribution de ce mécanisme de garantie dans le financement des PME, après une vérification détaillée des documents transmis par l'entreprise (risque d'information incomplète), aussi une analyse de la structure financière réelle et prévisionnelle ainsi que l'analyse de la relation de l'entreprise avec ces parties prenantes afin d'assurer la solvabilité de l'entreprise et le remboursement total de ces engagements. Donc la dernière hypothèse est affirmée

Recommandation :

Suite à ce que nous avons déduit, nous recommandons au FGAR de prendre les mesures suivantes :

- Faciliter la qualité de l'accueil et de l'écoute. En créant des sous directions dans chaque wilaya du pays afin de permettre aux PME d'atteindre leurs objectifs et d'influencer positivement la clientèle
- Le FGAR doit développer une plus grande politique de marketing par la mise en place des campagnes de communication axées sur les avantages que procurent ces produits.
- Créer des bureaux dans les banques pour recevoir les promoteurs et favoriser des relations durables entre les banques et les chefs d'entreprise.

Bibliographie

Les ouvrages :

- AUGROS, J-C & QUEREUL, M. « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », Edition Economica, paris, 2000.
- BENHALIMA, A. « Principes de techniques bancaires, référence à l'Algérie », Edition dehleb, Alger.
- BERNET-ROLLANDE, L. « Principes de technique bancaire : L'indispensable pour les professionnels de la banque Ed. 27 », Edition Dunod, 2015, paris.
- BESSIS, J. « gestion des risques et gestion actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995.
- BOUAISS, K. & LOBEZ, F & STATNIK, J.C. « Economie et gestion de la banque », EMS Editions, Caen, 2019.
- BRUNEL, B & ROGER, B. « le risque de crédit », 1er édition, Economica, 2014.
- CALVET, H. « établissement de crédit appréciation, évaluation et méthodologie de l'analyse financière », Edition Economica, paris 1997.
- CONSO, P. & HEMICI, F. « Gestion financière de l'entreprise Ed11 », Edition dunod, 2005
- DELAHAYE, J & DELAHAYE, F. « Finance d'entreprise », édition Dunod, Paris, 2007.
- FORGET, G. « Financement et rentabilité des investissements, éditions d'organisation, Paris, 2005.
- GERARD, R et ALAIN, C. « la banque et l'entreprise, collection banque ITB », paris, juillet 2002.
- GRIFFITHS, S & DEGOS, J-G. « Gestion financière : De l'analyse à la stratégie Ed.2 » Editions d'Organisation, Paris, 2011.
- HADJ SADOK, T. « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, Alger, 2007.
- HAMDOUCH, A et REBOUD, S & TANGUY, C. « PME, dynamiques entrepreneuriales et innovation », Edition : Peter Lang, 2012.
- JEAN-MARC, B & ARNAUD, B. « L'essentiel des techniques bancaires », Éditions d'Organisation, Paris, 2008.

Bibliographie

- KHAROUBI, C & THOMAS, P. : « Analyse du risque de crédit : Banque & Marché, Ed.2 », RB édition, paris, 2018.
- LACHMANN, J. : « Financer l'innovation des PME », édition Economica.
- LEVRATTO, N. : « Les PME : Définition, rôle économiques et politiques publiques », 1^{ère} édition, éditions de Boeck Université, Bruxelles, 2009.
- MARTEAU, D. : « Gestion de risques sur opérations de marché », Edition ESKA, Paris 1997.
- MOURGUES, N. : « Le choix des investissements dans l'entreprise », édition Economica, paris ,1994
- MOUTHIER, M. : « Bien gérer sa PME-PMI », éditions de Vicchi, paris, 2002.
- ROUSSELOT, P. & VERDIE, J-F. : « Gestion de trésorerie », 2^{ème} édition, Edition Dunod, 2017, Paris
- SIGONNEY, A. : « La PME et son financement », les Éditions d'organisation, 1994.
- ST-PIERRE, J. : « la gestion financière des PME : Théories et pratiques », édition presse de l'université du Québec, Canada, 2018
- SYLVIE, C. : « La banque : structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996.
- WTTTERWULGHE, R. : « La P.M.E. une entreprise humaine », Bruxelles, De Boeck & Larcier s. a, 1998.

Travaux universitaires :

- BALUTIDI, Y : « L'apport des petites et moyennes entreprises au développement économique », Licence en droit, Université de Kinshasa, 2008.
- MOEZ, A. : « Les sources de financement des PME et la mise en place du marché alternatif », IHEC Carthage - Maitrise en Sciences Comptables, 2007.
- MOUFFOK. N. : « Évolution des PME/PMI en Algérie », Université de Bejaia, Algérie, Issue N ° 05 / juin 2018.

Les articles :

- ABDELLAOUI, M. & HAUDI, A. : « Outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc », « المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المغرب », revue économie et management, N° 9 - Octobre 2009.
- BELOUARD, A. et SEDER, S. : « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès, École supérieure de commerce d'Alger.
- BENBAYER, H. & TRARI, H. : « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », « المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المغرب العربي », revue économie et management, N° 9 - Octobre 2009, P198

Bibliographie

- BEZTOUH, D. & ACHOUCHE, M. : « La relation Banque-PME : Etude exploratoire en Algérie », Revue Algérienne d'Economie de gestion Vol. 11, N° : 02 (2017)
- BOUTELLAA, M & BENDEBICHE, N. : « L'impact de l'utilisation des incubateurs d'entreprises sur la durabilité des PME Algériennes », مجلة اقتصاديات المال والأعمال JFBE, Mars 2018.
- DEOUCETTE, A & LESAFFRE, D & SIEBEKE, R. : « Les systèmes de garantie au service de l'accès au crédit des micros, petites et moyennes entreprises dans les économies émergentes et en développement ».
- FREDERIC, R & MARC, R & PHILIPPE, G. : « L'innovation managériale Généalogie, défis et perspectives », Revue française de gestion, 2013/6, (N° 235).
- MINISTERE de développement industriel et de la promotion de l'investissement, Bulletin d'information statistiques de la PME N°35, Données du 1er semestre 2019, Novembre 2019.
- MINISTERE du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale : « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ.
- OUALALOU, F-A, : « Rapport sur le rôle des petites et moyennes entreprises en Méditerranée », Troisième session plénière Bari, 30 janvier 2012.
- OLIVIER, T. : « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », Université Paul Valéry de Montpellier III, ,2000
- Revue de l'OCDE sur le développement : « Caractéristiques et importance des PME »,2004/2 (no 5).
- Revue de l'OCDE sur le développement : « Note de synthèse », 2004/2 (no 5), p31-35
- SERVET, J-M. : « Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement ».
- SI LEKHA, K. : « La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information : cas des PME algériennes », Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines –Paris, France
- SI LEKHAL, K. & KORICHI, Y. et GABOUSSA, A. : « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives » مجلة أداء المؤسسات الجزائرية, العدد 2013/04, p29-49.

Les thèses :

- AZZAOU, K. : « Le Financement des PME et les Mécanismes de Garantie en Algérie », thèse en vue de l'obtention d'un diplôme de doctorat en sciences de gestion, Ecole supérieure de commerce, 2017.

Bibliographie

- EL KHALIFA, M. : « l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert-comptable », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005
- MADOUCHE, Y. : « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », thèse de magistère, université Mouloud MAMMARI TIZI OUZOU ,2010.
- MARTIN, C. : « Contribution à la définition d'actions pour la pérennisation de la prévention des risques Professionnels dans les PME-PMI », thèse pour obtenir le grade de Docteur, l'Ecole des Mines de Paris, « Spécialité Sciences et Génie des Activités à Risques », 16 décembre 2008.

Les textes législatifs :

- ANNEXE N° 2, Liste des activités des métiers exercées dans les projets et petits métiers
- Article 882 du code civil
- Conformément à la procédure interne n° 21 du 02 Juin 2009.
- FGAR, bulletin d'information, avril 2011, page 6,13.
- La loi d'orientation sur la promotion de la PME n° 2017-02 du 01.01.2017, Ministère de PME et de l'Artisanat
- Ministère de l'Industrie et des Mines/ DGVSESI, Bulletin d'information statistique de la PME n°35, Edition novembre 2019
- Règlement N°14-01 du 16 février 2014 portant Coefficients de solvabilité applicables aux banques et établissements financiers.

Les liens d'internet :

- <https://www.definitions-finance.com/credit/> consulté le : 12/04/2020. 20 :00
- <https://banque-info.com/> consulté le 15/04/2020. 14 :00.
- <http://www.ired.org/> consulté le 07/07/2020. 22 :15
- <http://www.globenet.org> consulté le 10/07/2020. 21 :15
- <http://www.andi.dz> consulté le 28/06/2020 21 :30
- <http://www.pme-dz.com/ansej-cnac-angem/> consulté le 10/07/2020 21 :30
- <http://www.mdipi.gov.dz/> consulté le 13/07/2020 17 :00
- <https://www.fgar.dz/> consulté le 25/08/2020 15 :40
- <http://www.jurisitetunisie.com/> consulté le 25/05/2020. 16 :40