

LE FINANCEMENT DES PME ET LES MECANISMES DE GARANTIE EN ALGERIE

AZZAOUI KHALED -Maitre assistant B
Ecole supérieure de commerce d'Alger

RESUME:

L'accès des PME au crédit reste très difficile, en raison de la perception par les intermédiaires financiers des risques provenant de facteurs liés à l'environnement, ce qui peut constituer un frein à leur modernisation et à leur développement. S'agissant des PME algériennes, elles reposent essentiellement sur l'endettement bancaire pour leur financement externe. Or, l'engagement des banques apparaît fortement dépendant de l'existence d'un certain «relationnel bancaire» et des possibilités de garanties qu'offre l'emprunteur. Les programmes d'intervention publique, limitent les effets d'exclusion des PME qui se trouvent dans l'impossibilité de rassembler ces conditions, c'est le cas de la CGCI-pme. Notre intervention sera consacrée, à la description de l'expérience de l'Algérie en termes de mécanismes de garantie dédiés aux PME, il s'agit de la CGCI-pme, puis nous passons à une étude comparative entre le mécanisme Tunisien la SOTUGAR (Tunisie) et le mécanisme Algérien CGCI pme , apportant des éléments de diagnostic et d'appréciation, dans le but de dégager des pistes d'amélioration pour les pratiques algériennes.

Mots clés : PME, Financement, Crédit, Etat, CGCI, SOTUGAR

تعاين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (م م ص) من صعوبات كبيرة للحصول على قروض بنكية، بسبب الاعتقاد السائد من قبل الوسطاء الماليين من خطر العوامل البيئية، التي يمكن أن تكون عقبة في طريق تحديث وتطوير هذه المؤسسات، التي تعتمد أساسا على القروض المصرفية كتمويل خارجي. إلا ان البنوك تعتمد بشدة على ضرورة وجود "علاقات بنكية جيدة" بالإضافة إلى مختلف الضمانات المقدمة من قبل المقترض. مما يستوجب تدخل الحكومي عن طريق مجموعة من البرامج، بغرض تسهيل تمويل مشاريع هذه المؤسسات الغير قادرة على جمع هذه الشروط، من بين هذه البرامج صناديق الضمان للقروض البنكية (الضمان المالي) التي تعتبر محل دراستنا من خلال دراسة مقارنة بين تجربة الجزائر من حيث الآليات المخصصة لضمان مشاريع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ص ص ق إ) والتجربة التونسية (ص ص ت) في هذا المجال .

كلمات مفتاحية: م م ص - تمويل - قروض - ص ص ق إ - ص ص ت .

I. PROBLEMATIQUE :

Les petites et les moyennes entreprises, jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social par leur contribution à la croissance et la création de l'emploi. En effet, si les grandes entreprises occupent une place capitale dans le circuit économique, le rôle de la PME n'est pas moins important car elle remplit plusieurs fonctions économiques et sociales.

Depuis quelques années, l'Algérie vit une transformation de son environnement économique national, passant par le plan d'ajustement structurel, l'accord d'association avec l'union européenne et le processus d'adhésion à l'OMC. L'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie de marché, libère les énergies entrepreneuriales, et a enclenché une forte dynamique économique se caractérisant par la création et le développement du secteur de la PME, permettant de passer d'un nombre de 288 587 PME en 2003 à 852 053 PME en 2014. Cependant les PME algériennes, comme dans les autres économies développées ou en développement, peinent à financer leurs projets de création ou de d'extension à travers des ressources externes que procurent les établissements de crédit. De plus, elles doivent faire face couramment à des problèmes liés entre autres à la concurrence du secteur, l'accès au foncier, la fiscalité et les problèmes de garanties.

Afin de pallier au problème d'accès au financement, limitant le dynamisme des PME, les pouvoirs publics dans différents pays, se sont retrouvés dans l'obligation d'intervenir sous plusieurs formes. Parmi ces formes, on retrouve la mise en place des mécanismes, faisant bénéficier les PME d'une garantie de qualité supérieure (assimilée à une garantie de l'Etat), leur permettant d'accéder au financement bancaire, puisque en cas de défaillance la perte est partagée entre l'établissement emprunteur et l'organisme de garantie. En règle générale, ces mécanismes sont le plus souvent gérés par des sociétés spécialisées dans le souci d'atteindre les objectifs tracés et l'efficacité maximale.

L'Algérie, et dans le même souci d'éliminer ces obstacles liés au financement, a adopté cette méthode d'offre de garantie par des organismes publics, d'où la création d'un mécanisme de garantie opérationnelle depuis 2006 facilitant l'accès au financement bancaire des Petites et Moyennes Entreprises réalisant des investissements de création, d'extension ou de développement. C'est dans cet enchaînement d'idées que notre intervention s'inscrit, où nous exposerons la problématique suivante : Comment les mécanismes de garantie contribuent-ils à supporter le risque lié au financement bancaire des PME ?

II. LE FINANCEMENT DES PME :

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

1. DEFINITION DE LA PME :¹

Les critères les plus communément retenus dans la définition des PME sont les suivants :

- **Les critères quantitatifs** : Ce sont principalement :
 - **Nombre des salariés** : le critère du nombre des personnes est l'un des critères les plus significatifs. Toutefois, l'automatisation de certaines tâches ne fait que remettre en cause ce critère d'identification.
 - **Chiffre d'affaire** : Le chiffre d'affaire peut paraître comme un critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise. Néanmoins, cette corrélation n'est pas évidente car elle dépend du stade de vie du produit ainsi que de la conjoncture économique.
 - **Total du bilan** : Cette notion financière reflète la valeur d'une PME. C'est un critère d'identification des PME, mais il dégage certaines faiblesses, car la structure générale du bilan peut ne pas être modifiée lorsque les stocks, les valeurs réalisables et les liquidités varient.
 - **Le capital investi** : Il peut être considéré comme le critère le plus pertinent et fiable reflétant le poids de l'entreprise. Toutefois, ce paramètre ne peut être accessible que si l'entreprise publie son bilan.
- **Les critères qualitatifs** : Les critères qualitatifs sont nécessaires, voire même indispensables à la définition des PME, ils touchent les aspects suivants :
 - **Style de direction** : D'une manière générale, les PME ont un système de direction centralisé, car pour une PME, la décentralisation coûte chère.

¹ Marc FAVARO ; La prévention dans les PME ; INRS-Janvier 1996

- **Indépendance d'actions du chef d'entreprise :** L'entrepreneur fait tout et supervise directement ses employés, dont la compétence doit au moins atteindre une certaine moyenne. L'employeur constitue l'ensemble de l'entreprise, effectue toutes les tâches importantes et c'est essentiellement de lui qu'émane la direction.

1.1. La PME dans les pays industrialisés :

Les PME sont le moteur de l'économie, elles constituent une source d'emplois essentielle, elles encourageant l'esprit d'entreprise et l'innovation. À ce titre, elles sont essentielles pour stimuler la compétitivité et l'emploi. Au sein de l'Union européenne, «23 millions de PME fournissent environ 75 millions d'emplois et représentent 99 % de l'ensemble des entreprises».² Différentes définitions s'appliquent selon le pays membre de l'OCDE, et l'effectif n'est pas le seul critère. Toutefois, une PME est en général une entreprise indépendante non filialisée qui emploie un effectif limité à un certain plafond qui varie selon le pays. La limite la plus fréquente est de 250 salariés – seuil fixé par l'Union européenne. Certains pays ont néanmoins opté pour un plafond de 200 salariés, tandis que les États-Unis retiennent le seuil de 500 personnes.

De ce qui précède on constate que les limites diffèrent selon les pays à savoir :

- **Etats-Unis :** une PME «celle qui est gérée de manière indépendante, organisée dans un but lucratif, et n'est pas dominante dans son domaine. Selon le secteur d'activité, l'admissibilité de taille standard est basée sur le nombre moyen d'employés pour les douze mois précédents ou sur le volume des ventes en moyenne sur une période de trois ans».³
- **L'Union européenne :** considère officiellement comme PME «les sociétés comptant moins de 250 travailleurs et qui sont indépendantes d'entreprises de plus grande taille. En outre, leur chiffre d'affaires annuel ou leur bilan total ne peut dépasser respectivement 50 et 43 millions d'euros».⁴

1.2. La PME dans les pays en développement :⁵

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

- **En Algérie :** la PME algérienne définit comme «une entreprise de production de biens et de services, employant entre 1 à 250 personnes à plein temps pendant une année, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total bilan n'excède pas 500 millions de DA, et qui respecte le critère d'indépendance».⁶
- **En Tunisie :** Au sens de la réglementation tunisienne, sont considérées comme petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises réalisant leurs investissements dans les activités des industries manufacturières, les activités de l'artisanat et les activités des services, sans que le montant de leur investissement ne dépasse dix millions de dinars fonds de roulement inclus.⁷

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

1.3. CARACTERISTIQUES DE LA PME :

²Commission européenne ; La nouvelle définition des PME ; Entreprises et industrie publications

³The U.S.A Small Business Administration (SBA)

⁴Commission européenne ; Priorité PME ; Édition 2008

⁵- Bouazzaoui, El Mustapha. Emploi et création des PME au Maroc oriental, 2006.

⁶La loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME

⁷Décret n° 2011-442 du 26 avril 2011

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

1.3.1. Caractéristiques universelles ⁸ :

- La concentration de la gestion et de la décision : c'est la centralisation de la plupart des décisions chez un seul individu, le «patron» assumant entièrement la responsabilité technique et financière, c'est à dire contrôle le développement de son entreprise. Pour les entreprises de petite dimension, les décisions peuvent être assimilées à celles des seuls dirigeants.
- Un nombre réduit de niveaux hiérarchiques : Ce nombre réduit et la polyvalence élevée des personnes font que la prise en compte simultanée des diverses dimensions de l'innovation par un individu ou par une équipe se trouve ainsi favorisée. De plus, la décision de mise en œuvre du projet, ainsi que la mobilisation et l'organisation des ressources, peuvent se réaliser rapidement à partir de l'engagement du chef d'entreprise. La fonction de décision se fait alors de la manière suivante : Intuition- Décision- Action.
- Une diffusion plus rapide de l'information : Les informations sont diffusées rapidement entre les membres de l'entreprise au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information au niveau externe, qui est simple, dû essentiellement à la proximité du marché. Par ailleurs, «la petite entreprise n'a le plus souvent nul besoin d'études de marché complexes, lourds et souvent dépassées au moment où elles sont terminées.
- Une aversion au risque du marché : Les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque du marché suite à l'incertitude du marché. De ce fait, les petites entreprises répondent en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, ... C'est pour cette raison que la productivité du travail (VA par salarié) est inférieure dans les PME à celle des grandes entreprises, en raison de la faiblesse du capital productif.
- L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement : Il existe plusieurs sources de financement pour les petites entreprises, et on sait que ces sources sont limitées pour le démarrage, à cause du risque supérieur et du caractère conservateur du milieu financier par rapport à ce risque. Toutefois le nouvel entrepreneur, en plus de sa propre mise de fonds, peut trouver des fonds de parents et d'amis qui lui font confiance, on appelle cela le capital amical. Ainsi, les apports de capitaux sont en général de type familial, de voisins, et fait moins recours aux capitaux extérieurs.

1.3.2. Caractéristiques propres aux pays en développement ⁹ :

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

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

2. SOURCES ET OBSTACLES LIES AU FINANCEMENT DES PME

2.1. SOURCES DE FINANCEMENT DES PME :

⁸- M. Ziar Nabil Maître assistant, Premier Forum national sur les PME et leur rôle dans le développement
⁹ Revue de l'OCDE sur le développement ; 2004/2 - no 5

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

2.2. Les modes de financement externes:

- **Le prêt :** le prêt classique est celui des banques, des fournisseurs, des acomptes des clients, prêt dont la durée et le montant dépendent des garanties que l'entreprise peut offrir et de sa situation financière analysée par les partenaires, de sa relation avec ses bailleurs de fonds et de la confiance des tiers, etc.
- **Le crédit-bail :** il s'est beaucoup développé ces dernières années, et il offre de nombreux avantages aux entreprises, particulièrement aux PME nouvellement créées. Le crédit-bail fonctionne comme une location d'un matériel par l'entreprise avec la possibilité de l'acquérir à la fin du contrat. Il peut s'utiliser dans tous les domaines où l'entreprise a besoin d'investir, tels que pour l'achat de machines ou de véhicules.

2.3. Les modes de financement internes :

- **L'autofinancement :** n'est pas un mode de financement accessible à toutes les entreprises puisqu'il s'agit d'un programme interne, d'une stratégie de l'entreprise, et il nécessite une excellente trésorerie et aussi une très grande rentabilité. L'entreprise peut s'autofinancer à partir de ses propres capitaux existants ; de sa propre rentabilité; de son épargne, etc.
- **L'augmentation de capital :** est très simple et peut engager aussi bien le créateur de l'entreprise que des investisseurs indépendants extérieurs. L'augmentation de capital peut toutefois entraîner une perte d'indépendance des entreprises si l'apport des investisseurs extérieurs devient trop important.

2.4. LES OBSTACLES LIÉS À L'ACCÈS AU CRÉDIT BANCAIRE :

Le prêt bancaire constitue la principale source de financement externe pour une petite entreprise, mais des obstacles quasi-systématiques sont à relever.

- **L'asymétrie de l'information (entre banque et PME) :** C'est un problème d'ordre général pour tout financement externe, qu'il s'agisse de grandes ou de petites entreprises, qu'il s'agisse de financement par emprunt ou par fonds propres. Cependant, il n'existe pas une information suffisante et organisée sur les PME, comme pour les grandes entreprises et ce, du fait que les PME ne sont pas généralement cotées en bourse, entre autres raisons. Cela se traduit par le fait que le banquier ne dispose pas d'assez d'informations pour apprécier la situation financière réelle de la PME, et donc, pour pouvoir se prononcer sur l'accord de crédits. Aussi dans bien des cas, le manager de la PME dissimule l'information financière, commerciale et ne donne pas au banquier une image fidèle de son entreprise. Ainsi, une PME souffre souvent d'un manque de crédibilité aux yeux du banquier.
- **L'absence de sûretés :** À l'inverse des grandes entreprises qui sont mieux équipées pour surmonter le problème d'asymétrie de l'information par le biais d'une sûreté, les petites entreprises se trouvent souvent être sous capitalisées, et donc ne détiennent généralement pas de sûretés suffisantes à offrir à leur banquier.

- **Entreprises souvent familiales** : L'asymétrie de l'information est d'autant plus remarquable que la petite entreprise est souvent familiale. Aussi, il peut résulter de ce fait un problème de définition claire des responsabilités et des tâches au sein de la PME. Ces problèmes font que la capacité de remboursement de l'entreprise est difficile à estimer.
- **Le coût élevé du crédit pour la banque** : L'institution financière supporte des coûts de transaction fixes – liés à la collecte d'information, l'évaluation et le suivi du prêt – relativement élevés par rapport à la taille des crédits demandés par les PME. Ces coûts fixes peuvent être d'autant plus élevés s'agissant de PME qui sont insuffisamment transparentes et que la qualité de l'information financière qu'elles sont prêtes à fournir à l'institution financière est limitée.

III. LE RECOURS AUX MECANISMES DE GARANTIE :

Une garantie est un instrument financier protégeant le prêteur contre le risque de défaillance de l'emprunteur, puisqu'il est destiné à compenser les pertes éventuelles dans les opérations de crédit. Pour un établissement financier, la diminution des pertes par ce mécanisme, revient à accroître la rentabilité des prêts ou à en diminuer le coût.

1. DEFINITION D'UNE GARANTIE :

«Un fonds de garantie est destiné à compenser les pertes éventuelles d'une institution faisant crédit, dans l'octroi de ses prêts. Si l'emprunteur ne rembourse pas, le fonds s'étant porté garant doit assumer entièrement ou partiellement (selon ce que prévoit le contrat) les obligations de l'emprunteur. La garantie est donc la promesse d'un garant vis-à-vis d'un prêteur.»¹⁰ Les statuts des institutions apportant de telles garanties sont multiples, on remarque que la garantie peut être apportée par les pouvoirs publics ou par des associations professionnelles mutuelles (mutualisation des risques entre emprunteurs ou entre établissements financiers prêteurs).

- **La garantie de financement bancaire**¹¹: elle repose sur le principe du partage des pertes éventuelles avec les établissements prêteurs. La garantie est mise en jeu en cas de défaillance de l'entreprise, c'est ainsi que la perte finale est remboursée par le fonds de garantie à hauteur du risque pris. Toutefois, la garantie n'est pas gratuite, puisqu'elle implique le versement d'une commission.
- Il y a dans une relation de garantie au moins trois parties prenantes : Le garant ; l'établissement faisant crédit et bénéficiant de la garantie et l'emprunteur (PME).

On relève qu'un mécanisme de garantie joue un rôle pertinent à l'égard des PME et à l'égard de l'établissement de crédit :

- **A l'égard de la PME** :
 - Il facilite l'accès au crédit, dans de meilleures conditions, sans réduire la responsabilité de l'emprunteur et ce, en donnant de la crédibilité à l'entreprise (une reconnaissance de qualité) et en supportant une partie du risque lié à ce financement. La société de garantie se doit cependant d'intervenir que si elle est convaincue de la validité du plan de gestion de l'entreprise, évalué à travers des éléments d'analyse quantitatifs et qualitatifs.
 - La société de garantie offre aussi à la PME ses conseils en matière de gestion financière.
 - A travers les sociétés de garantie, le secteur privé se trouve être incité à financer les PME, promouvant le développement régional.
- **A l'égard de l'établissement de crédit** :

¹⁰ Jean-Michel Servet ; Les fonds de garantie ; Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 (2007)

¹¹ OSEO ; Bilan du plan de relance ; Direction de l'évaluation ; Novembre 2011

- La société de garantie prépare un dossier financier individualisé et utilise généralement des critères qualitatifs que l'établissement de crédit ne maîtrise pas toujours.
- Dans le nouvel environnement financier qui émerge, avec la directive sur l'adéquation des fonds propres (Bâle II), une société de garantie équivaut à un «atténuateur» d'exigences de fonds propres, quand la banque respecte les obligations réglementaires, en effet, le partage de risque entre la société de garantie et la banque réduit les requis en capital.

2. OBJECTIFS ET DIFFERENTES FORMES DE SOCIETES DE GARANTIE :

Les mécanismes de garanties ont des structures et des personnalités juridiques diverses.

2.1. OBJECTIFS DE SOCIETES DE GARANTIE :

L'objectif d'un fonds de garantie de crédit est de promouvoir le développement des PME en leur facilitant l'accès au financement, à travers l'allègement du risque supporté par un établissement de crédit, lorsque celui-ci finance un projet en faveur d'une PME. Le fond de garantie prend en charge une partie du risque associé à une opération de crédit, il permet au banquier de réduire la perte financière finale qu'il aura à supporter en cas de défaillance du débiteur.

- **Partage de risque¹²** : La nature de l'intervention d'un fonds de garantie est le partage du risque avec l'établissement de crédit, toutefois cette garantie ne se substitue pas aux sûretés habituelles couvrant l'opération (nantissements, sûretés réelles et personnelles, cessions de recettes...). Ces sûretés sont prises par compte commun, c'est-à-dire, elles bénéficient à la banque et au fonds de garantie au prorata de leurs parts respectives de risque.
- **L'analyse du dossier¹³** : L'établissement de crédit et le fonds de garantie couvrent chacun une partie du risque attaché à une opération de financement de PME. A ce titre, tous les deux ont intérêt à bien évaluer la viabilité économique et financière du projet et de l'entreprise à financer, afin d'estimer la probabilité de défaillance de l'opération.

Le fonds de garantie est donc un instrument d'accompagnement des banques qui permet aux établissements de crédit d'alléger le risque associé à certains types d'opérations, mais il ne se substitue pas au banquier dans son rôle de financement.

3. L'EFFET DE LEVIER DU FONDS PUBLIC DE GARANTIE :

L'effet de levier du fonds public de garantie signifie que la dotation affectée à un fonds public de garantie permet aux bénéficiaires désirant utiliser la garantie publique de mobiliser des montants supérieurs par rapport à la dotation initiale, donc l'effet de levier devient accessible grâce à la combinaison de deux paramètres qui entrent dans son calcul, il s'agit du taux de couverture et du coefficient-multiplicateur.

3.1. Le taux de couverture (la quotité de garantie) :

Il exprime le pourcentage de garantie offert par la société de gestion (le principe du partage des risques). L'analyse des mécanismes de garantie montre que le taux de couverture varie de 10 % à 80 %, il s'agit de la part du risque que le bénéficiaire de garantie transfère aux fonds.

3.2. Le coefficient multiplicateur :

Le coefficient-multiplicateur correspond à des paramètres du fonds public de garantie, exigeant un calcul particulier. Chaque société de gestion utilise sa propre méthode de calcul, de plus les coefficients-multiplicateurs varient selon les niveaux du risque garanti, mais aussi selon la politique de risque de la société de gestion (plus cette politique sera rigoureuse, plus ces coefficients seront élevés).

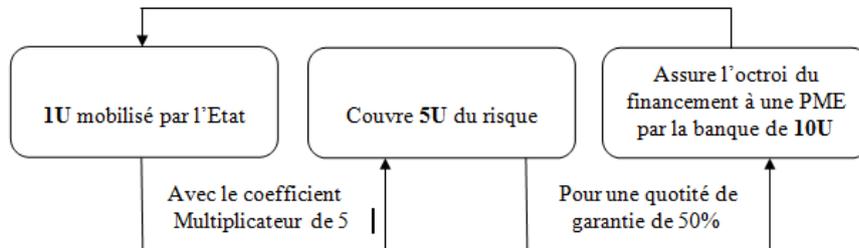
¹²Patricio JERETIC ; Utilisation de fonds de garantie ; Agence intergouvernementale de la Francophonie

¹³IDEM

La combinaison des deux paramètres (taux de couverture ayant la grandeur inférieure à 100 % et coefficient multiplicateur) détermine le potentiel d'un fonds de garantie, c'est-à-dire le montant maximum d'engagements qu'il peut prendre sous ces hypothèses.

Le schéma ci-après présente la formation du multiplicateur d'un fonds public de garantie.

Schéma n° 01 : L'effet de levier du fonds public de garantie



Ainsi, le fonds de garantie destiné à couvrir le risque sur les projets des entreprises en création (par exemple), pour 1U mobilisée par l'Etat, le fonds de garantie couvre 5U de risque (coefficient multiplicateur =5), soit pour une quotité garantie de 50%, la capacité de garantie de financement est de 10U (l'effet de levier du fonds de garantie =10). Inversement, si l'Etat veut dégager 100 U de financement avec un effet de levier de 10, il faut réserver dans le fonds public de garantie 10 U : $\frac{100}{10} = 10$ U.

Comme le confirme le schéma précédent, l'effet de levier se trouve en relation directe avec la dotation initiale. Ces deux paramètres multipliés par la dotation nous montrent le montant des financements en faveur des PME (l'effet de levier).

Au final, le rôle particulier de l'Etat pour la naissance des effets multiplicateurs correspond à la planification des dépenses dans le budget pour le développement socio-économique des secteurs les plus prioritaires pour le pays.

4. LES DIFFERENTS MODELES DE GARANTIE : ¹⁴

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

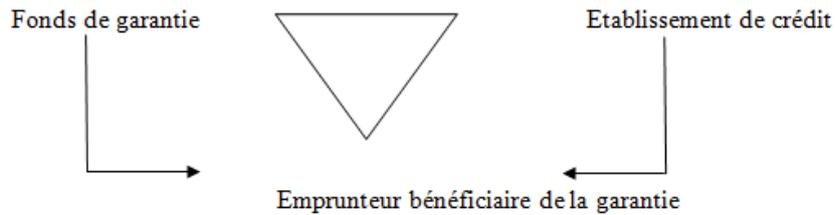
4.1. Le modèle de garantie individuel :

Dans le cas d'un modèle de garantie dit «individuel» (voir schéma N°2), il existe une relation directe entre le fonds de garantie (le garant), le bénéficiaire de la garantie et la banque. Le fonds de garantie accorde une garantie de prêt à un emprunteur potentiel en fonction de ses propres critères et de sa connaissance du passé financier ou des caractéristiques de l'emprunteur. Muni d'une lettre de garantie, l'emprunteur potentiel s'adresse à un établissement de crédit qui évalue lui aussi cette demande de prêt en fonction de ses propres critères.

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

Schéma n° 02 : Le modèle individuel

¹⁴ Jean-Michel Servet ; Les fonds de garantie ; Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 (2007)

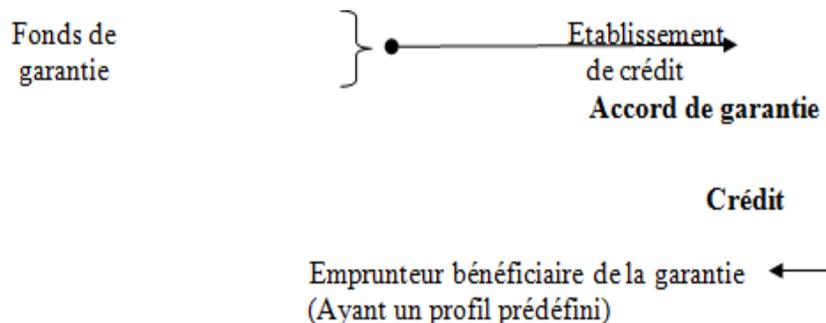


Source :Jean-Michel Servet ; Les fonds de garantie ; Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 (2007)

4.2. Le modèle de garantie de portefeuille :

Dans le modèle de garantie dit de portefeuille (voir schéma N°3), le fonds de garantie convient avec la banque de se porter garant pour un montant global donné et pour un type déterminé d'emprunteurs potentiels, répondant à des critères prédéterminés. Il s'agit par exemple du plafond individuel de crédit, des caractéristiques des emprunteurs, de la destination du prêt, etc. Dans ce cas, la relation entre le fonds de garantie et les bénéficiaires de la garantie est généralement indirecte car elle est médiatisée par l'établissement faisant le prêt. Le fonds de garantie couvre pour un certain pourcentage du prêt tous les prêts qui lui sont présentés par l'établissement financier pour autant qu'ils répondent aux critères que recherche le fonds et pour un volume global qui, lui aussi, a été fixé par accord avec l'établissement faisant le prêt.

Schéma n° 03 : Le modèle de portefeuille

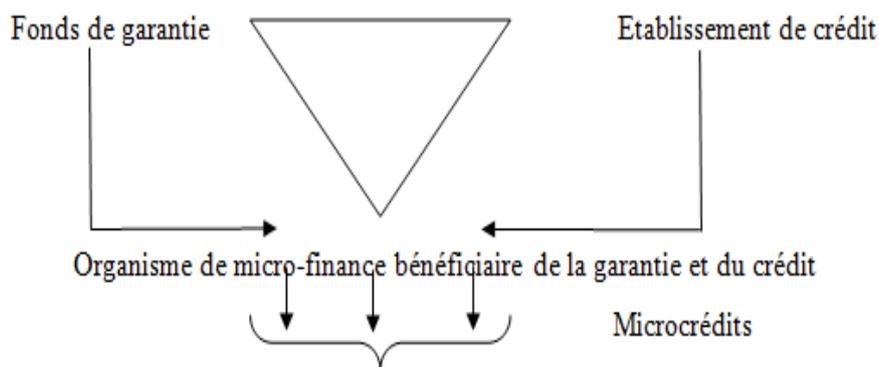


Source :Jean-Michel Servet ; Les fonds de garantie ; Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 (2007)

4.3. Le modèle de garantie par la médiation d'une organisation de micro-finance :

Le troisième type de garantie (voir schéma N°4) est celui où une organisation de micro-finance obtient la garantie du fonds de garantie et emprunte auprès d'une banque pour reprêter sous forme de micro-prêts à des micro-entrepreneurs (boutiquiers, vendeurs de rue, artisans, transporteurs, etc.) ou à des paysans. L'organisation de micro-finance développe ses propres critères et méthodologies dans la diffusion des prêts.

Schéma n° 04: Le modèle de l'intermédiaire



Source :Jean-Michel Servet ; Les fonds de garantie ; Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 (2007)

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.

IV. ETUDE COMPARATIVE CGCI pme ALGERIE - SOTUGAR TUNISIE :

La Société Tunisienne de Garantie offre un bon fonds de comparaison, du fait qu'elle a été créée pour le même objet (accès au financement externe des PME) que la CGCI pme. Aussi, les deux environnements, algérien et tunisien, offrent des similitudes évidentes (comportements économiques et sociaux). Avant de présenter les éléments de comparaison, il convient de présenter la CGCI pme et de découvrir la SOTUGAR.

1. LA CAISSE DE GARANTIE DE CREDIT D'INVESTISSEMENT (CGCI-PME) :

La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement par abrégé CGCI-Pme, est une société par actions régie par le code de commerce et le décret présidentiel N° 04-134 du 19/04/2004 portant statut de la caisse. Créée à l'initiative des pouvoirs publics pour offrir aux banques une meilleure garantie aux crédits octroyés aux PME et ainsi soutenir la création et le développement de ces dernières en leur facilitant les conditions d'accès au crédit, en protégeant les banques des pertes potentielles subites par suite de l'insolvabilité déclarée ou présumée, de l'entreprise bénéficiaire d'un crédit d'investissement ou d'un crédit-bail productifs de biens et de services.

Elle est dotée d'un capital social autorisé de 30 milliards DA, souscrit à concurrence de 20 milliards DA, réparti comme suit:

- 60 % détenus par le Trésor Public ;
- 40 % détenus par les 6 banques publiques : BNA, BEA, CPA, BADR, CNEP et BDL.

Ses fonds propres en font une institution de premier ordre en termes de capacité d'engagement, aussi, ses statuts l'autorisent à contracter des engagements à hauteur de 12 fois ses fonds propres (coefficient multiplicateur), soit 240 milliards de DA. Avec cette capacité d'engagement, la Caisse a pour objet de garantir, aux banques et aux établissements de financiers, même non actionnaires, les remboursements d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce en cas d'incidents de remboursement.

2. PRESENTATION DE LA SOTUGAR

La société tunisienne de garantie «SOTUGAR» représente le nouveau système national de garantie tunisien, en charge de gérer plusieurs fonds, dont le fonds de garantie des financements destinés aux PME.

La SOTUGAR a été créée en mai 2003 afin d'aider les PME tunisiennes à accéder au crédit bancaire et au financement des SICAR (participation aux fonds propres). En 2006, elle a élargi son champ d'intervention aux financements des établissements de leasing.

Il s'agit d'une société anonyme, au capital de 3 millions DT, souscrits à hauteur de 1.1 millions DT par l'Etat et 1.9 millions DT par les banques publiques et privées. Créée par acte sous seing privé enregistré le 29 avril 2003, elle est dirigée par un conseil d'administration composé des représentants de l'Etat, des Banques et des SICAR. Au total ce sont 12 membres repartis entre Etat (3), Banques (7), Association Professionnelle des Banques (1) et Associations Professionnelle des SICAR (1).

3. LES ELEMENTS DE COMPARAISON LIES A L'ACTIVITE DES DEUX MECANISMES DE GARANTIE

	CGCI pme	SOTUGAR : FG PME
Date de création	En 2004 et opérationnel depuis 2006	En 2003
Capital social de la société de gestion	Les risques couverts sont adossés aux ressources propres de la caisse	1.5 millions EUR (3 millions TND) (Etat, Banques Publiques et privées)
Dotations de l'Etat	294 millions EUR (30 milliards DZD)	20 millions EUR (40 millions TND)
Dotations de l'UE	20 millions EUR	9 millions EUR
Nature des projets garantis en 2014	70% Développement - 30% Création	20% Développement - 80% Création

On peut distinguer entre le capital social de la SOTUGAR, et les ressources des fonds gérés dont le fonds de garantie PME, et les risques sont adossés aux ressources des fonds. Par ailleurs, l'Etat algérien a mis à la disposition des PME, dans le but de promouvoir l'investissement productif, un important budget reflétant sa stratégie ambitieuse envers le secteur de la PME, comparativement à la notification de l'Etat tunisien pour ce mécanisme, qui ne représente que 10% de la notification de l'Etat algérien.

	CGCI pme	SOTUGAR : FG PME
Champ d'intervention	Financement des PME par crédit bancaire (investissement)	Financement des PME par endettement (Banques) et par fonds propre (SICAR)
Quotité de garantie	80% (création) et 60% (développement)	50% à 75%
Taux de la prime de couverture	0,50%	- 0,6% annuel ou flat variant de 0.9% à 2.6% - 1% flat du montant de crédit à CT - 3% flat du montant de la participation
Coefficient M	12 (statutaire)	Observé (2,8 en 2014)

La SOTUGAR dispose d'un champ d'intervention plus large que celui de la CGCI pme. La CGCI pme se caractérise par des quotités de garantie, un taux de la prime de couverture, et un coefficient multiplicateur fixés par décret présidentiel portant création de la Caisse ; par contre la

SOTUGAR dispose de quotités et de taux de la prime de couverture qui varient selon la durée du financement et la région (zone de développement régional).

	CGCI pme	SOTUGAR : FG PME
Nombre de dossiers garantis depuis la création	836	4151
Nombre de dossiers garantis durant 2014	177	607
Engagements du Fonds au 31/12/ 2014	175.4 millions EUR (17 900 millions DZD)	382.8 millions EUR (765,7 millions TND)
Les sinistres traités au 31/12/2014	4 sinistres : 73 812.7 EUR (7.5 millions DZD)	87 sinistres : 5,1 millions EUR (2,5 millions TND)
Indemnisation	Le Capital restant dû et les intérêts contractuels dus à la date de la survenance du sinistre, au prorata de la quotité	Le refinancement de la moitié du montant impayé et la prise en charge des intérêts de trésorerie de l'autre moitié, au prorata de la quotité
Résultats recapitalisés	0 (rééquilibré chaque année)	10.4 millions EUR (20.8 millions TND)

La SOTUGAR, et depuis sa création dégage une moyenne annuelle de dossiers garantis égale à 461 dossiers, contre uniquement une moyenne annuelle de 139 dossiers garantis par la CGCI-pme, cela est dû en partie au fait que la SOTUGAR dispose d'un atout important qui est la BFPME (La Banque de Financement des PME) exigeant de ses clients la souscription des crédits qu'elle octroie à la garantie de la SOTUGAR ; aussi à la modeste participation des banques privées algériennes dans les opérations de financement des PME (97% des dossiers garantis par la CGCI pme proviennent des banques étatiques).

4. CONSTATS ET RECOMMANDATIONS:

Suite à l'étude comparative des deux mécanismes, nous avons pu dégager quelques recommandations pouvant se traduire en pistes d'amélioration du mécanisme de garantie en Algérie (CGCI-pme) :

- En Algérie, les banques privées participent très peu au financement des PME, ainsi l'intervention de l'Etat s'impose, pour les inciter à être plus présent sur ce marché potentiel.
- L'absence d'un système d'information fiable intégrant un réseau intranet reliant les établissements financiers à la CGCI fait que des retards peuvent s'accumuler provoquant même le refus de dossiers en cas de délais dépassés.
- La création d'une Cellule de Recherche au niveau de la CGCI-pme permettra de réaliser des études sectorielles par région, en collaboration avec les établissements de crédit.
- La nécessité de la proximité géographique (implantation régionale), et la proximité technologique (le développement du site web de la Caisse) afin de vulgariser les produits de la CGCI pme.

V. CONCLUSION :

Vu les caractéristiques des PME liées à leur taille, à l'asymétrie d'information et à leur sous capitalisation, l'accès au financement bancaire des PME reste tributaire des garanties réelles qu'elles peuvent présenter et puisque l'Economie nationale compte sur le dynamisme des PME, l'intervention de l'Etat pour pallier à ces problèmes de financement se trouve être indispensable afin d'atteindre les objectifs escomptés. Parmi les formes que peut prendre cette intervention, on trouve les mécanismes de garantie (la garantie financière).

En définitive, pour que le système de garantie fonctionne bien, il faut que la procédure de demande de garantie ne soit pas trop lourde et que la réponse à une demande de crédit soit donnée de façon assez rapide. A l'inverse, en cas de défaillance d'un emprunteur, il faut que l'institution bénéficiaire de la garantie obtienne tout aussi rapidement ce qui lui est dû. Cela suppose l'établissement de bonnes relations entre les partenaires de l'opération.

La CGCI pme, qui a bénéficié d'une importante dotation de l'Etat algérien dans le but de promouvoir le financement des PME, commence à prendre sa place dans le système financier algérien, toutefois, son niveau d'activité reste insuffisant puisque les PME algériennes souffrent toujours du problème d'accès au financement, en particulier le financement par fonds propre et les crédits d'exploitation, qui ne rentrent pas dans le champ d'intervention de la CGCI-pme.

VI. BIBLIOGRAPHIE

1. Bouazzaoui, El Mustapha. Emploi et création des PME au Maroc oriental ,2006.
2. Commission européenne ; La nouvelle définition des PME ; Entreprises et industrie publications
3. Commission européenne ; Priorité PME ; Édition 2008
4. Décret n° 2011-442 du 26 avril 2011
5. Jean-Michel Servet ; Les fonds de garantie ; Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 (2007)
6. La loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME
7. M. Ziar Nabil Maître assistant, Premier Forum national sur les PME et leur rôle dans le développement
8. Marc FAVARO ; La prévention dans les PME ; INRS-Janvier 1996
9. OSEO ; Bilan du plan de relance ; Direction de l'évaluation ; Novembre 2011
10. Patricio JERETIC ; Utilisation de fonds de garantie ; Agence intergouvernementale de la Francophonie
11. Revue de l'OCDE sur le développement ; 2004/2 - no 5
12. The U.S.A Small Business Administration (SBA)