

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Thème :

**LES SYSTÈMES DE GARANTIE DE CRÉDIT AU
SERVICE DE L'ACCÈS AU CRÉDIT DES PME**

**Etude comparative de la Caisse de Garantie des Crédits
d'Investissement (CGCI-PME)**

Présenté et défendu par :

Azzizi imad edine

Encadré par :

Gouja Radhoune

Etudiant parrainé par :

CGCI-PME

Remerciements

Je tiens tout d'abord à exprimer ma reconnaissance au professeur Gouja Radhouane, mon directeur de thèse, qui a été un guide précieux tout au long de cette aventure.

Je remercie également l'administration de l'Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe (IFID) pour son soutien indéfectible et pour avoir créé un environnement d'apprentissage idéal pour moi et mes collègues.

Je suis également profondément reconnaissant aux enseignants de l'IFID pour leur partage de connaissances précieuses et de leur expérience, ainsi que pour leur inspiration dans notre quête de réussite.

Enfin, je tiens à remercier chaleureusement tous les employés de la CGCI-PME pour leur accueil, leur gentillesse et leur volonté constante de m'aider et de me fournir tout ce dont j'ai besoin.

Je souhaite particulièrement remercier :

Le directeur général, **M. Samir MEDJKANE,**

Le directeur de la DGFG, **M. Younes HANIFI**

La chef du département d'études, **Mme Zeghidi Meriem**

La chargée d'études, **Mme Sahib Karima**

Dédicace

Ce travail est dédié de tout cœur à ma famille et tous mes amis.

Merci de m'avoir soutenu à chaque étape du chemin.

Résumé

L'accès des PME au crédit reste très difficile en Algérie et dans le monde en entier, en raison de l'asymétrie d'information et de l'aléa moral qui caractérisent la relation entre les PME et les établissements de crédit. Cela conduit ces derniers à rationner les crédits accordés aux PME. Celles-ci, souvent familiales, dépendent essentiellement de l'endettement bancaire pour leur financement externe. Or, les banques sont fortement dépendantes de la qualité de la relation bancaire et des possibilités de garanties offertes par l'emprunteur. Les systèmes de garantie de crédit tels que la CGCI-PME en Algérie permettent de limiter les effets d'exclusion des PME qui ont du mal à accéder au financement externe. Cependant, la performance de ce type de mécanisme dépend de facteurs externes et internes liés à sa conception et à sa gestion. Dans le but de dégager des pistes d'amélioration pour les pratiques algériennes, nous avons mené une étude comparative entre le mécanisme CGCI-PME algérien et les pratiques dans les pays développés et en voie de développement. Nous avons observé des points de convergence, notamment en termes de structure légale et d'objectifs du système, et des divergences, en particulier en termes de critères d'éligibilité et de gestion des risques. Des pistes d'amélioration pourraient être la diversification de l'offre de garantie, la numérisation, le renforcement des capacités et le développement de mécanismes de gestion des risques.

Mots clés : PME, rationnement de crédit, système de garantie de crédit, CGCI-PME

Abstract

Small and medium enterprises' access to credit remains very difficult in Algeria and worldwide, due to the information asymmetry and moral hazard behavior that characterize the relationship between SMEs and credit institutions. This leads the latter to ration the credit granted to SMEs. These, often family businesses, rely largely on bank debt for their external financing. However, banks are heavily dependent on the quality of the banking relationship and the guarantees offered by the borrower. Credit guarantee systems such as CGCI-PME in Algeria help limit the exclusion effects of SMEs that have difficulty accessing external financing. However, the performance of this type of mechanism depends on external and internal factors related to its design and management. In order to identify improvement opportunities for Algerian practices, we conducted a comparative study between the Algerian CGCI-PME mechanism and practices in developed and developing countries. We observed points of convergence, particularly in terms of legal structure and system objectives, and divergences, particularly in terms of eligibility criteria and risk management. Improvement opportunities could include diversifying the guarantee offer, digitization, strengthening capacities and developing risk management mechanisms.

Keywords: SME, credit rationing, credit guarantee system, CGCI-PME

Sommaire

Liste des tableaux.....	a
Liste des figures	b
Liste des abréviations.....	c
Introduction générale	1
I- Partie théorique :_Fondements théoriques des systèmes de garantie de crédit	4
CHAPITRE 01 : ENJEUX DU FINANCEMENT DES PME.....	5
Introduction du chapitre.....	5
Section 01 : Généralités sur les PME	5
Section 02 : Contraintes de financement des PME	9
Conclusion du chapitre	15
CHAPITRE 02 : LE RECOURS AUX MÉCANISMES DE GARANTIE DE CRÉDIT	16
Introduction du chapitre.....	16
Section 01 : Identification d'un système de garantie de crédit.....	16
Section 02 : Revue de la littérature sur les systèmes de garantie de crédit	28
Conclusion du chapitre	41
II- Partie empirique : Etude comparative de la CGCI-PME	42
CHAPITRE 03 : LA CGCI-PME AU SERVICE DE L'ACCÈS AU CRÉDIT DES PME EN ALGÉRIE : ÉTUDE COMPARATIVE.....	43
Introduction du chapitre.....	43
Section 01 : Méthodologie et présentation de l'organisme d'accueil.....	44
Section 02 : État des lieux du Financement des PME en Algérie	48
Section 03 : Conception de la CGCI-Pme : Étude comparative.....	59
Conclusions du chapitre.....	87
Conclusion générale.....	88
Bibliographie	91
Annexes	95
Table des matières.....	98

Liste des tableaux

Tableau 1 le cycle financier de l'entreprise	8
Tableau 2 Typologie des systèmes de garantie de crédits	24
Tableau 3 Le choix du modèle de système de garantie de crédit	27
Tableau 4 Éléments de l'étude comparative.....	45
Tableau 5 Définition de la TPME en Algérie.....	48
Tableau 6 Indicateurs de solidité macroéconomique et financière.....	56
Tableau 7 Exécution des contrats	58
Tableau 8 Propriété du SGC dans un groupe de pays du sud de la méditerrané	59
Tableau 9 Seuils de délégation des garanties de la CGCI-PME.....	64
Tableau 10 Critères d'éligibilité dans un groupe de pays du sud de la méditerrané	66
Tableau 11 Critères d'éligibilité appliqués par la CGCI-PME.....	68
Tableau 12 Ratio de couverture dans un groupe de pays du sud de la méditerrané	70
Tableau 13 Ratios de couverture appliqués par la CGCI-PME.....	71
Tableau 14 Primes de garantie de la CGCI-PME.....	73
Tableau 15 Les éléments constitutifs d'un examen complet	86

Liste des figures

Figure 1 Organigramme de la CGCI-PME.....	47
Figure 2 Évolution des PME par type d'entreprises en Algérie (2018-2021).....	49
Figure 3 Répartition des PME par secteur d'activité en Algérie (2018-2021).....	50
Figure 4 Répartition des PME par taille d'entreprises en Algérie (2018-2021).....	50
Figure 5 Nombre de PME radiées par types d'entreprises en Algérie (2018-2021).....	51
Figure 6 Entreprises morales radiées par secteur d'activité en Algérie (2018-2021).....	51
Figure 7 Entreprises physiques radiées par secteur d'activité en Algérie (2018-2021).....	52
Figure 8 Évolution d'emplois créés par les PME en Algérie (2018-2021).....	53
Figure 9 Résilience des entreprises privées en Algérie (2018-2021).....	53
Figure 10 Densité des PME en Algérie (2018-2021).....	54
Figure 11 Crédit intérieur au secteur privé en pourcentage du PIB.....	55
Figure 12 Crédit à l'économie par échéance (2015-2018).....	55
Figure 13 Indice des droits des créanciers (2015 et 2020).....	58
Figure 14 Objectifs des SGC en Europe occidentale.....	61
Figure 15 Critères d'éligibilité appliqués par les SGC en Europe occidentale.....	65
Figure 16 Modes de financement garantis par les SGC en Europe occidentale.....	65
Figure 17 bornes minimales et maximales du ratio de couverture en Europe occidentale.....	69
Figure 18 Frais de garantie en Europe occidentale.....	72
Figure 19 Nombre de garanties issues en 2018.....	78
Figure 20 Encours de crédits garantis en 2018 (% PIB).....	78
Figure 21 Encours de crédits garantis par la CGCI-PME (% PIB) (2018-2021).....	79
Figure 22 Nombre de garantie accordées par la CGCI-PME (2018-2021).....	79
Figure 23 Portefeuille des SGC du sud méditerrané par taille d'entreprise (2018).....	80
Figure 24 Taux de sinistralité et total recouvrement (CGCI-PME).....	81

Liste des abréviations

ANDI	Agence Nationale du Développement des Investissements
ANDPME	Agence Nationale de Développement de la PME
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit en Algérie
ASF	Algerian Startup Fund
BADR	Banque de l'agriculture et du développement rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure D'Algérie
BEI	Banque Européenne d'Investissement
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BTPH	Société de bâtiments, travaux publics et hydraulique
CCG	Caisse Centrale de Garantie
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chomage
CNEP	Caisse nationale d'épargne et de prévoyance
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
EIB	European Investment Bank
EIF	European investment fund
ELGF	Egypt Loan Guarantee Facility
EMGN	Euro-Méditerranéen de Garantie
FEI	Fonds Européen d'Investissement
FGA	Fonds de Garantie Agricole
FGAR	Fonds de garantie des Crédits aux PME
JLGC	Jordan Loan Guarantee Corporation
KODIT	Korea Credit Guarantee Fund
MENA	Middle East and North Africa
MIS	Management Information System
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONS	Office National des Statistiques
PCA	Plan de Continuité d'Activité
PIB	Produit Intérieur Brut
PIC	Programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNP	Prêts Non Performants
SFLGS	Small Firm Loan Guarantee Scheme
SGC	Système de garantie de crédit
SNGFE	Société Nationale de Garantie et de Financement de l'Entreprise
SOTUGAR	Société Tunisienne de Garantie
SPA	Sociétés Par Actions
TPME	Très Petites et Moyennes Entreprises
UE	Union Européenne
VAR	Value at Risk

Introduction générale

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent environ 90 % des entreprises et plus de 50 % de l'emploi dans le monde (The world bank, 2022). La Banque mondiale estime qu'il sera nécessaire de créer 600 millions d'emplois d'ici 2030 pour absorber la main-d'œuvre mondiale en croissance, ce qui rend le développement des PME une priorité pour de nombreux gouvernements à travers le monde. Dans les marchés émergents, la plupart des emplois formels sont créés par les PME, qui en créent 7 sur 10. Cependant, l'accès au financement est un frein majeur à la croissance des PME, c'est la deuxième difficulté la plus citée pour les PME souhaitant développer leurs entreprises dans les marchés émergents et les pays en développement.

Au cours des deux dernières décennies, les systèmes de garantie de crédit (SGC) en tant qu'outil de promotion de la croissance des PME en particulier ont suscité une attention accrue (Riding & Haines, 2001). Les systèmes de garantie de crédit ont été largement mis en œuvre dans les pays développés et en développement pour faciliter le financement des PME. Dans la plupart des cas, la garantie est offerte par une institution de garantie et augmente les chances de l'emprunteur d'obtenir un crédit bancaire et réduit le coût pour le prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur. D'un autre côté, la structure et l'organisation du secteur des systèmes de garantie à travers les pays et les régions sont assez hétérogènes, car elles sont le résultat de trajectoires de croissance et de modèles de développement appartenant à des situations socio-économiques différentes.

L'Algérie, dans le souci d'éliminer les obstacles liés au financement, a créé, parmi d'autres, un mécanisme de garantie opérationnel depuis 2004, appelé la Caisse de Garantie de Crédits d'investissements pour les PME (CGCI-PME), facilitant l'accès au financement bancaire des PME réalisant des investissements de création, d'extension ou de développement.

Le CGCI-PME peut aider les PME à accéder au financement bancaire, mais cela ne garantit pas que cette caisse soit bien conçue et efficace. Dans ce contexte, l'objectif de ce mémoire de fin d'études est d'analyser et de comparer la conception et la performance de la CGCI-PME avec celles des systèmes de garantie de crédit opérant dans un groupe de référence diversifié comprenant des pays en développement (six pays de la Méditerranée du Sud) et des pays développés (Europe occidentale). Cette comparaison nous permet de mettre en lumière les points de convergence et de

divergence, et de s'inspirer de la pratique internationale pour améliorer la performance de la CGCI-PME.

Ainsi, la recherche menée sera basée sur la problématique suivante :

Comment la conception de la CGCI-PME diffère-t-elle des systèmes de garantie de crédit dans les pays constitutifs de l'échantillon d'analyse ?

Sous questions :

- Quelle est la définition d'une PME et quelles sont ses caractéristiques ?
- Quelles sont les difficultés financières auxquelles les PME font face dans le monde et en Algérie en particulier ?
- Quels sont les fondements théoriques sur lesquels repose un système de garantie de crédit ?
- Quels sont les éléments de comparaison entre les systèmes de garantie de crédit ?
- Comment peut-on améliorer les performances de la CGCI-PME ?

Pour répondre à ces questions, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

- La définition de la PME varie d'un pays à l'autre et peut être définie comme étant toute entreprise qui ne dépasse pas un certain seuil de nombre d'employés, de chiffre d'affaires ou de total bilan. Certaines PME sont caractérisées par leur flexibilité et leur fragilité.
- Dans les pays développés et en voie de développement, les PME ont souvent du mal à accéder au financement bancaire, en particulier dans les pays où l'infrastructure financière est faible.
- Un système de garantie de crédit repose sur plusieurs fondements théoriques, notamment la théorie de l'asymétrie de l'information.
- Les systèmes de garantie de crédit diffèrent en termes d'actionnariat, de structure légale, d'objectifs, de paramètres et de mécanismes opérationnels.
- Le fait que la banque mondiale recommande certaines bonnes pratiques et la comparaison avec l'expérience internationale de succès permettront à la CGCI-PME de trouver des pistes d'amélioration pour améliorer sa performance tout en tenant compte des spécificités du contexte algérien.

Cette étude est organisée en trois chapitres principaux :

Le premier chapitre examine les PME, leurs caractéristiques générales ainsi que les difficultés financières auxquelles elles font face.

Le deuxième chapitre présente les fondements d'un système de garantie de crédit en tant que mécanisme d'appui aux PME, ainsi qu'une revue de la littérature sur ses dispositifs d'aide aux PME.

Le troisième chapitre présente l'étude empirique, dans laquelle nous présenterons tout d'abord un aperçu de l'état de financement des PME en Algérie, avant de réaliser une étude comparative de la CGCI- PME avec un groupe de pays de référence comprenant des pays du Sud méditerranéen (pays en voie de développement) et de l'Europe occidentale (pays développés).

Nous présenterons enfin une conclusion générale qui synthétise les résultats de notre étude.

I- Partie théorique :

**Fondements théoriques des systèmes de
garantie de crédit**

CHAPITRE 01 : ENJEUX DU FINANCEMENT DES PME

Introduction du chapitre

Les PME jouent un rôle crucial dans l'économie de nombreux pays. Elles sont souvent considérées comme le moteur de la croissance économique, en raison de leur capacité à créer de nouveaux emplois, à innover et à s'adapter rapidement aux changements du marché. Malheureusement, les PME font souvent face à de nombreuses contraintes de financement qui peuvent entraver leur croissance et leur succès.

Dans ce chapitre, nous allons examiner dans la première section la définition de la PME ainsi que son rôle et importance dans la croissance et le développement des économies nationales. Nous abordons aussi la théorie du cycle financier de l'entreprise.

Les fondements théoriques liés aux contraintes de financement externe sont traités dans la deuxième section.

Section 01 : Généralités sur les PME

1.1. Définition des PME

Il n'existe pas de consensus régional ou même mondial sur la définition des PME (Storey, 1994). Les définitions diffèrent largement d'une économie à l'autre, en fonction de leur phase de développement économique ainsi que des conditions sociales qui prévalent. Les définitions des petites entreprises peuvent varier en termes de taille, de financement, de secteur et de type de propriété. Ce qui rend une définition cohérente des petites entreprises complexes (Curran & Blackburn, 2001). Le département PME de la Banque mondiale définit les PME à l'aide des indices suivants :

1. Microentreprise : jusqu'à 10 employés, actifs totaux jusqu'à 100 000 \$ et ventes annuelles totales jusqu'à 100 000 \$.

2. Petite entreprise : jusqu'à 50 employés, des actifs totaux avec un maximum de 3.000.000 \$ et maximum des ventes totales de 3. 000. 000 \$,

3. Moyenne entreprise : jusqu'à 300 employés, actifs totaux jusqu'à 15.000.000 \$ et ventes annuelles totales jusqu'à 15.000.000 \$.

Si cette définition reste subjective, elle est largement conforme à celles utilisées par la plupart des autres institutions financières internationales.

1.2. Rôle et importance des PME dans les économies des nations

On sait que les PME, partout dans le monde, jouent un rôle majeur dans le développement socio-économique. Les économies nationales et régionales reconnaissent l'importance des PME et leur contribution à la croissance économique, à la création d'emplois, à la cohésion sociale et au développement régional et local (OCDE, 2004). On considère que les PME peuvent y parvenir grâce à leur flexibilité, leur capacité d'innovation et surtout leur rentabilité (Burns & Dewhurst, 1989). Par rapport aux grandes entreprises, les PME sont considérées comme étant plus flexibles (c'est-à-dire qu'elles s'adaptent plus facilement aux conditions et aux perspectives du marché) et sont plus adaptées à la concurrence qui exige une innovation constante. En outre, elles ont tendance à utiliser moins de capital par travailleur et ont la capacité d'utiliser le capital de manière productive par rapport aux grandes entreprises. Ils sont également mieux à réagir rapidement aux fluctuations de la demande, servent de pépinière pour le développement des compétences entrepreneuriales, freinent le monopole des grandes entreprises et offrent des services complémentaires à ces dernières. Les PME jouent également un rôle efficace dans la rationalisation des entreprises d'État, contribuant ainsi à la privatisation. Lorsqu'elles sont situées dans des zones urbaines, elles activent des ressources et des compétences inexploitées, contribuant ainsi à une répartition plus équitable des revenus, ainsi elles jouent un rôle positif dans l'équilibre sectoriel et le développement régional, et contribuent ainsi à renforcer la stabilité politique d'une économie. En outre, le nombre de PME dans une économie est un indicateur de sa santé entrepreneuriale. Un grand nombre de PME dans une économie est un atout important, car il peut accroître le degré de compétitivité du pays, ce qui est exactement ce que toute économie souhaite être, une fois que les obstacles au commerce et à l'investissement sont réduits. Par leur capacité à créer des emplois, à générer des opportunités d'exportation et à être une source d'innovation, les PME servent d'incubateurs pour de futures moyennes et grandes entreprises prospères (Harvie, 2002). En outre, les PME ont apporté une contribution substantielle sur le plan social. La plus grande contribution des petites entreprises à l'efficacité économique est de nature dynamique et évolutive, car elles sont perçues comme des agents de changement (Audretsch, 2002). Dans l'ensemble, ces facteurs ont pour effet de renforcer

la perception universelle des PME en tant que moteurs de la croissance nationale dans de nombreux pays (Degryse & Van Cayseele, 2000).

En revanche, certains auteurs soulignent l'avantage des grandes entreprises, en particulier l'opinion selon laquelle les grandes entreprises peuvent exploiter les économies d'échelle et assumer plus facilement les coûts fixes associés à la recherche et au développement avec des effets positifs sur la productivité (Manove, Padilla, & Pagano, 2001). Certains affirment également que les grandes entreprises fournissent des emplois plus stables et donc de meilleure qualité que les petites entreprises, ce qui a des ramifications positives sur la pauvreté (Rosenzweig, 1988). Un autre groupe de sceptiques conteste directement les arguments des défenseurs des PME en invoquant les raisons suivantes, certaines recherches montrent que les PME ne sont ni plus intensives en main-d'œuvre ni meilleures pour la création d'emplois que les grandes entreprises (Little, Mazumdar, & Page, 1987). Concomitamment, des études récentes ont montré que les institutions financières et juridiques sous-développées ne nuisent pas seulement aux PME, mais qu'elles empêchent les entreprises d'atteindre leur taille optimale (Beck et al., 2002). Ils remettent également en question la validité de considérer la taille des entreprises comme un déterminant exogène de la croissance économique. Ils suggèrent que la taille des entreprises ne serait pas un élément indépendant de la croissance économique, mais plutôt un résultat de cette croissance. La littérature sur l'organisation industrielle indique que les dotations en ressources naturelles, la technologie, les politiques et les institutions aident à déterminer la composition industrielle d'une nation et la taille optimale des entreprises (Kumar, Raghuram, & Luigi, 2001).

1.3. La théorie du cycle de vie financier

La théorie du cycle de vie financier de l'entreprise développée dans le domaine de la finance d'entreprise identifie différentes phases de la croissance d'une entreprise. (Mac an Bhaird & Lucey, 2011). La théorie du cycle de vie financier met en évidence les sources de financement généralement disponibles aux différents stades de croissance de l'entreprise, ainsi que les éventuelles contraintes de financement qui peuvent survenir à chaque étape. L'approche du cycle de vie intègre des éléments de la théorie de l'ordre hiérarchique financier (Myers, 2001), de la théorie des compromis et de la théorie de l'agence (Jensen & Meckling, 1976), et décrit les sources de financement généralement acceptées par les bailleurs de fonds au stade de la croissance de l'entreprise. Le tableau 1 montre les différentes sources et contraintes financières à chaque stade :

Tableau 1 le cycle financier de l'entreprise

Étape	Source de financement	Problèmes potentiels
Création	Fonds propres	Sous-capitalisation Croissance non-contrôlé Crise de liquidité
Croissance 1	Fonds propres, bénéfices non distribués, crédits fournisseurs, découvert bancaire, location-vente, crédit-bail	
Croissance 2	Comme ci-dessus, plus le financement à long terme auprès des institutions financières	Déficit de financement
Croissance 3	Comme ci-dessus, plus les émissions sur le marché primaire	Perte de contrôle Instabilité du retour sur investissement
Maturité	Toutes les sources sont disponibles	
Déclin	Rachat ou liquidation de l'entreprise	Retour sur investissement en déclin

Source : (Weston & Brigham, 1978)

Pour démarrer une entreprise, le concept généralement admis est que les entrepreneurs ont des difficultés à obtenir des financements externes en raison de l'asymétrie d'information (Huyghebaert & Van De Gucht, 2007). À ce stade, les fonds propres des propriétaires de l'entreprise et ceux collectés auprès des amis et de la famille sont les sources de financement primaires et couramment utilisées (Ullah & Taylor, 2005). La contribution des propriétaires de l'entreprise naissante ne se limite pas aux fonds propres, ils peuvent par exemple mettre en gage des actifs (c'est-à-dire des biens matériels ou immatériels) en tant que garantie pour couvrir toute dette envers les fournisseurs de l'entreprise (Mac an Bhaird et Lucey, 2011). Même si une entreprise peut réunir suffisamment de fonds pour commencer à fonctionner, les problèmes de sous-capitalisation peuvent survenir dès les premières étapes en raison d'un manque de planification. Dans certains cas, en raison d'une concurrence extrême, certaines entreprises peuvent ne pas être en mesure de poursuivre leurs activités.

Certaines entreprises parviennent à survivre au stade de démarrage et se développent à travers les phases de croissance. Pour ces entreprises prospères, les sources personnelles deviennent moins préférables, car elles s'autofinancent grâce aux bénéfices non distribués. De plus, à ce stade, les entreprises accumulent de l'historique commerciale, ce qui leur permet d'accéder à diverses sources de fonds externes, par exemple des prêts bancaires et des crédits fournisseurs. Les entreprises qui connaissent une croissance rapide peuvent être confrontées à des problèmes de liquidité à ce stade en raison du manque de fonds de roulement suffisants pour faire face à l'augmentation des coûts (Bates & Bell, 1973).

Les entreprises qui font face à des problèmes de liquidité essaient souvent de minimiser ces problèmes de liquidité en augmentant leurs recours aux découverts bancaires. De cette manière, on observe généralement que les PME utilisent des niveaux élevés de dettes à court terme (Ray & Hutchinson, 1983). Toutefois, la dette à court terme n'est ni suffisante ni appropriée pour les entreprises qui recherchent des montants considérables de financement externe supplémentaire pour l'investissement.

Le besoin de ces financements externes supplémentaires est satisfait par l'émission d'actions ou par dettes à long terme. Les entreprises qui ont besoin d'un montant considérable de fonds propres externes sont généralement classées dans la catégorie des entreprises axées sur une stratégie de croissance élevée et peuvent être associées à l'invention de produits ou de services utilisant la technologie moderne (Ullah et Taylor, 2005). La vente d'actions limite le contrôle du propriétaire et l'indépendance de la direction de l'entreprise, bien que certains auteurs affirment que cette politique peut être cohérente avec les objectifs commerciaux du propriétaire.

Les entreprises en maturité ont développé un bilan commercial et ont eu accès à un large éventail de ressources financières. Les préférences des propriétaires de l'entreprise déterminent les sources de financement utilisées au stade de la maturité. De nombreuses entreprises peuvent atteindre le stade du déclin en raison de la baisse des rendements (Steinmetz, 1969), par conséquent, l'entreprise peut être fermée ou rachetée (Mac an Bhaird & Lucey, 2011).

Section 02 : Contraintes de financement des PME

Les banques peuvent avoir un parti pris contre les crédits aux PME pour multiple de raisons. Les PME ont un taux d'échec plus élevé que les grandes entreprises, elles sont donc considérées comme plus risquées. Encore, les coûts administratifs liés à l'octroi de crédits aux PME sont élevés, ce qui réduit leur rentabilité. Le problème de l'accès des entreprises du secteur des PME au financement externe peut être aussi lié à la théorie de l'information imparfaite sur le marché, à l'aléa moral et au rationnement de crédit.

2.1. L'asymétrie de l'information

Le fonctionnement efficace du système financier permet d'accroître l'épargne et les investissements. Malheureusement, de nombreuses entreprises, en particulier les PME, ont des difficultés à accéder aux ressources financières du système financier.

Parmi d'autres causes, le déficit de financement est dû à l'incapacité d'une entreprise à répondre de manière satisfaisante à un niveau de demande existant et viable. Conséquemment, en raison de l'augmentation de la demande, les entreprises en croissance sont confrontées au dilemme du besoin de financement supplémentaire et doivent se financer auprès de sources externes en raison de leurs ressources limitées. Ils affirment que plus l'entreprise est petite, plus l'augmentation proportionnelle du capital de base nécessaire pour répondre à une augmentation de la demande de ses produits est importante, mais elle est confrontée à une plus faible capacité à attirer des financements pour cette augmentation de capital par le biais de prêts ou de fonds propres.

L'information incomplète et le coût élevé de la collecte de l'information font que les investisseurs potentiels et les institutions financières hésitent à financer les PME. Par conséquent, il existe une tendance à l'asymétrie d'information entre le propriétaire-exploitant de la PME et l'investisseur et/ou le prêteur externe potentiel. Cela rend en outre la crédibilité des PME moins transparente et donc plus difficile à financer. Ainsi, l'incertitude qui entoure les PME découle de l'absence ou le court historique commercial des PME, de la sorte les investisseurs potentiels trouvent des difficultés pour prendre leurs décisions d'investissement. En outre, les PME sont souvent réticentes à fournir tout type de documentation aux banques ou à fournir des garanties. Les entreprises plus anciennes avec relations plus établies sont donc plus susceptibles d'obtenir un meilleur accès au crédit bancaire en raison de l'opportunité qu'ont les banques d'obtenir des informations pertinentes pour leurs décisions de prêt.

Les effets négatifs des asymétries d'information dont souffrent les PME peuvent être améliorés par l'utilisation de garanties comme mécanisme de signalisation et de liaison et/ou en cultivant une bonne relation de travail entre le prêteur et l'emprunteur (Ennew & Binks, 1994). Dans ce sens, les banques maintiennent une relation fiduciaire avec les emprunteurs et, à ce titre, gardent toutes les informations confidentielles. Cependant, un problème particulier d'incertitude concerne les entreprises avec une base d'actifs faible. Il s'agit d'entreprises ne disposant pas d'actifs tangibles importants qui peuvent être utilisés pour garantir le financement de la dette. Les banques ne sont pas disposées à augmenter le financement des prêts sans une augmentation de la garantie donnée (que les propriétaires de PME ne peuvent ou ne veulent pas fournir). Les projets de création d'entreprises sont encore plus désavantagés. Elles ont peu d'actifs accumulés à utiliser comme garantie d'une part et ont une moins bonne réputation parce qu'il faut du temps pour l'acquérir d'autre part (Martinelli, 1997). Ce problème est encore aggravé par le fait que les banques sont

particulièrement mal à l'aise vis-à-vis des PME en raison de la perception qu'elles représentent un plus grand risque de crédit.

2.2. La Sélection adverse

Le concept d'équilibre du marché est au cœur de la théorie économique. Le degré de performance des marchés est lié à l'information disponible, tant l'ampleur et la précision des informations (Storey & Greene, 2010). Si les marchés fonctionnaient correctement, les "bons" emprunteurs, c'est-à-dire ceux qui sont capables d'honorer leurs obligations, devraient pouvoir subvenir à leurs besoins financiers qu'ils demandent et les fonds seraient refusés aux "mauvais" emprunteurs. Si les marchés ne fonctionnent pas de façon optimale, certains emprunteurs qui ne sont pas solvables ou qui, pour d'autres raisons, sont considérés comme mauvais se verront accorder un financement, tandis que certains bons emprunteurs seront rejetés. En d'autres termes, la sélection adverse sera présente. Le problème de la sélection adverse survient lorsque la banque dispose d'informations incomplètes sur la qualité sous-jacente du projet et de la gestion de la petite entreprise. De même, les risques élevés ne doivent pas uniquement provenir de l'emprunteur, mais peuvent également être affectés par le choix du taux d'intérêt de la banque. Le taux d'intérêt affectera probablement l'acceptation des crédits par les bons emprunteurs, ce qui entraînera un effet de sélection adverse plus profond.

Accorder des crédits aux mauvais emprunteurs et le rejet de crédits à de bons emprunteurs sont généralement appelés erreurs de type I et II, respectivement (Jacobson & Roszbach, 2002). Lorsque des erreurs de type I et de type II sont présentes sur les marchés, de nombreux États y voient un appel à l'action et choisissent d'intervenir, par exemple, en mettant en place un système national de garantie du crédit. Si un système de garantie de crédit parvenait à réduire les asymétries d'information et donc le degré de sélection adverse, l'hypothèse serait que l'offre aux bonnes entreprises augmenterait et atteindrait un montant à un prix spécifique qui répondrait à la demande de crédit des entreprises. Ainsi, les banques résolvent ou réduisent l'impact négatif du problème de l'asymétrie de l'information en acceptant les demandes de financement des petites entreprises dans lesquelles le taux d'intérêt est ajusté aux risques prises. Cela devient nécessaire et résulte spécifiquement du problème de la sélection adverse ou en raison d'une plus grande concentration sur le marché du financement. Analogiquement, dans le modèle de sélection adverse, la volonté de l'entrepreneur d'investir des fonds propres dans son propre projet sert d'indicateur de la bonne

qualité du projet. Par conséquent, dans les modèles de sélection adverse de l'emprunteur, on affirme que les emprunteurs se trient en donnant en gage différents montants de garantie.

2.3. L'aléa morale

Une fois que les prêts sont accordés aux entreprises, les propriétaires de l'entreprise peuvent être incités à prendre des risques plus élevés. Cela est dû au fait que le propriétaire de l'entreprise bénéficie pleinement de tout rendement supplémentaire, mais ne risque pas d'accumuler une perte de manière proportionnelle si l'entreprise est liquidée. C'est ce qu'on appelle le problème de l'aléa moral. Stiglitz et Weiss (1981) affirment que le taux d'intérêt pourrait également affecter les actions de l'entreprise en impactant les incitations (Stiglitz & Weiss, 1981). L'aléa moral concerne le cas d'un seul emprunteur faisant face à de multiples opportunités d'investissement où une augmentation du taux d'intérêt du prêt affecte différemment les rentabilités provenant d'entreprises. La préférence de l'emprunteur pour le risque augmente avec le taux d'intérêt du prêt, de sorte que l'augmentation du taux fait pencher son choix vers des projets plus risqués. Ainsi, un entrepreneur qui a réalisé de mauvaises performances est incité à prendre des positions de plus en plus risquées ainsi que, certainement, à manipuler ses comptes pour dissimuler les pertes.

Le problème de l'aléa moral peut être considéré comme créant une situation de surinvestissement. Cependant, d'un point de vue théorique, la mesure dans laquelle l'aléa moral donne lieu à un surinvestissement n'est pas clairement établie. Par exemple, les incitations au surinvestissement peuvent être influencées par la forme juridique de l'entité. Lorsque l'entité est une entreprise individuelle ou une société de personnes et que la responsabilité du ou des propriétaires est illimitée, on peut affirmer que le(s) propriétaire(s) peut(vent) être moins enclin(s) à l'aléa moral parce qu'il(s) peut(vent) subir des pertes en cas de liquidation. Aussi, le problème d'aléa moral est aggravé par le fait qu'il est trop coûteux pour les banques de surveiller efficacement les projets des petites entreprises, ce qui entraîne un rationnement du crédit à l'équilibre et une insuffisance de l'offre de crédit.

Lorsque les banques acceptent les demandes de prêts des PME à condition que l'emprunteur réponde à des exigences plus strictes et plus élevées en matière de garanties, il est probable qu'il s'agisse d'une conséquence des problèmes d'aléa moral, aggravés par la tendance à l'endettement à long terme. De même, le rejet pur et simple d'une demande de prêt peut résulter de la concentration du marché, de la centralisation des décisions de prêt et de l'utilisation croissante de l'évaluation «

scoring » automatique du crédit. Cependant, on affirme que l'utilisation de garanties peut résoudre les problèmes d'information privée et d'aléa moral (Chan & Thakor, 1987) et peut également résoudre le problème de sous-investissement. Il est également avancé que lorsque les banques prêtent à une entreprise, la surveillance qu'elles exercent sur celle-ci permet d'imposer une discipline à l'entreprise et, ce faisant, réduit la tendance de l'entreprise à surinvestir. L'exigence des banques concernant la présence d'apport en capital de l'entrepreneur pour financer le projet de sa propre entreprise sert à atténuer le problème de l'aléa moral.

2.4. Le rationnement du crédit

Les banques préfèrent allouer les capitaux au profit des entreprises plus anciennes et des plus grandes, ou de celles qui présentent des garanties solides. En effet, les PME sont souvent considérées comme les plus risquées (Cowling, 2010). L'exposition excessive des banques au risque conduit au rationnement du crédit. Ceci signifie le refus du crédit à n'importe quel prix. Plutôt que de simplement augmenter le prix d'un crédit, ce qui augmenterait l'offre par rapport à la demande et permettrait aux forces du marché de trouver un niveau d'équilibre, les banques refusent de donner des crédits à des entreprises qu'elles jugent trop risquées en raison d'informations incomplètes (Cowling, 2010). Le rationnement du crédit n'est pas nécessairement mauvais, puisqu'il peut contribuer à exclure les entreprises sans potentiel de réussite et de favoriser la fermeture d'entreprises lorsque cela est approprié.

En revanche, le type de rationnement du crédit qui n'est pas lié à la qualité de la PME (de l'emprunteur) est celui qui fausse les marchés. L'objectif, après tout, est d'aider les petites entreprises prometteuses à se développer et non de parrainer les mauvaises et les plus risquées (Cowling, 2010). On peut affirmer alors que le rationnement du crédit découle d'asymétries d'information. Dans une analyse d'un marché du crédit avec sélection adverse et aléa moral, Stiglitz et Weiss (1981) concluent que le rationnement du crédit peut provenir de la sélection adverse, de l'aléa moral ou des deux.

Si les imperfections des marchés du crédit existent dans toutes les économies, ces imperfections semblent avoir des implications particulièrement importantes pour les pays en développement. Les nombreuses interventions des gouvernements sur les marchés financiers pour les rationaliser témoignent l'importance du rationnement du crédit. De même, la création de garanties de crédit

pourrait résoudre ce problème et serait donc une intervention justifiée pour l'État. Le système de garantie de crédit allège les contraintes de rationnement du crédit pesantes sur les PME.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre, nous avons d'abord défini le concept de PME et leurs caractéristiques. Nous avons ensuite présenté le rôle important que jouent les PME dans le développement économique. Ces derniers temps, il a été observé que la réduction du chômage dans le monde entier est due à l'émergence de nombreuses PME.

En outre, ce chapitre a permis de mieux comprendre les contraintes de financement auxquelles sont confrontées les PME. Les théories sur le comportement financier des entreprises ont examiné comment les entreprises financent leurs investissements et leurs opérations de différentes manières à différents stades de leur cycle de vie. Ces théories ont également mis en lumière les problèmes potentiels auxquels les entreprises peuvent être confrontées pour accéder à des sources de financement externes. L'asymétrie d'information, l'aléa moral et la sélection adverse sont les principales contraintes de financement mises en évidence dans ces théories. Le chapitre suivant présente l'un des mécanismes établis pour favoriser l'accès des PME au financement bancaire, à savoir les systèmes de garantie de crédit.

•

CHAPITRE 02 : LE RECOURS AUX MÉCANISMES DE GARANTIE DE CRÉDIT

Introduction du chapitre

Plus de centaines de pays, tant développés qu'en voie de développement, ont mis en place des systèmes de garantie de prêts (souvent appelés systèmes de garantie partielle de crédit). Les États-Unis ont été les premiers à fournir ce type d'instrument financier en 1953, suivis par le Canada et la Suisse en 1961 et par le Royaume-Uni en 1981.

Dans cette partie, nous examinons dans un premier temps les motivations de la mise en place d'un système de garantie de crédit, ses composantes essentielles et ses différents modèles.

La deuxième section fournit un aperçu de la revue de littérature en se concentrant sur les bonnes pratiques à mettre en œuvre pour assurer la durabilité d'un système de garantie.

Section 01 : Identification d'un système de garantie de crédit

1.1. Définition d'un système de garantie de crédit

Un système de garantie de crédit vise à couvrir les éventuelles pertes subies par une institution prêteuse dans le cadre de l'octroi de ses prêts. Si l'emprunteur ne parvient pas à rembourser son prêt, le système de garantie peut être tenu de rembourser entièrement ou partiellement les obligations de l'emprunteur (selon ce qui est prévu dans le contrat). Le système de garantie de crédit constitue une forme de crédit indirect et peut inciter les institutions prêteuses à accorder des crédits commerciaux à des entreprises qui ne disposent pas de garanties ou d'antécédents financiers suffisants. Le système de garantie de crédit est donc considéré comme une promesse faite par un garant à l'institution prêteuse (Servet, 2007), qui vise à pallier les imperfections de l'information financière. Dans certains cas, il sert également de sécurité de dernier recours en plus des garanties déjà présentées par l'emprunteur. Les institutions qui fournissent de telles garanties peuvent avoir différents statuts (institution publique, association professionnelle, mutuelle, etc.).

1.2. Objectifs et bénéfices d'un système de garantie des crédits

1.2.1. Objectifs d'un système de garantie des crédits

L'omniprésence des systèmes de garantie de prêts comme principal instrument de promotion des crédits aux PME suppose implicitement qu'il existe une défaillance du marché de crédit aux PME, et qu'en modifiant le rapport risque/rendement pour les banques, ces dernières seront davantage disposées à prêter aux PME opaques sur le plan de l'information et/ou pauvre en actifs, mais qui présentent des propositions de financement viables. L'objectif principal d'un système de garantie de crédit est d'aider les petites entreprises et non de subventionner les financements à risque (Riding, 2001).

Les SGC interviennent afin d'améliorer la relation institutionnelle entre les banques et les petites et moyennes entreprises. D'un côté, les institutions financières cherchent à protéger leurs droits en exigeant des garanties ou des sûretés. De l'autre côté, en couvrant une partie des pertes encourues lorsque les emprunteurs ne remboursent pas leurs crédits, les fonds de garantie facilitent l'octroi de crédit aux PME en réduisant les exigences de garantie. Ainsi, en partageant le risque de perte dans une proportion spécifique entre le créateur et le fournisseur de la garantie, les SGC encouragent l'investissement à long terme et même le financement des fonds de roulement des PME qui souffrent d'un manque de liquidité.

En plus des objectifs généraux cités en dessus, chaque système de garantie de crédit spécifique peut avoir ses propres objectifs. Par exemple, au Royaume-Uni, les raisons de la création du Small Firm Loan Guarantee Scheme (SFLGS) font toutes référence aux recommandations du Comité Wilson de 1979 (Storey, 1994). Les principaux objectifs sont : premièrement, faciliter l'augmentation du nombre de créations et d'expansions d'entreprises. Deuxièmement, il s'agit d'encourager les banques à abandonner les crédits basés sur les actifs au profit d'une relation client plus engagée, fondée sur des échanges d'informations mutuellement bénéfiques. Enfin, un objectif politique clé était de créer des emplois de manière efficiente. Cet objectif a été jugé particulièrement important étant donné qu'environ 50 % des emplois au Royaume-Uni se trouvent dans de petites entreprises (Cowling, 2010).

1.2.2. Bénéfices du système de garantie de crédit

Les SGC améliorent l'accès au crédit et la solidité financière des PME, en offrant trois avantages majeurs : (a) un effet de levier (b) un allègement des fonds propres réglementaires, et (c) un outil anticyclique en cas de crise.

a. Effet de levier

Le principal avantage de ces systèmes de crédit est qu'ils permettent aux investisseurs (généralement les gouvernements) de garantir des prêts plusieurs fois supérieurs aux fonds de capital des SGC. L'effet de levier dépend de deux paramètres, il s'agit du taux de couverture et du coefficient multiplicateur (Azzaoui, 2016) :

Le taux de couverture : c'est le pourcentage de l'encours de la dette couvert par l'organisme de garantie en cas de défaut. Plus le ratio de couverture est élevé, plus le nombre de prêts mobilisés par les banques est important.

Le coefficient multiplicateur : est un paramètre du fonds public de garantie qui nécessite un calcul spécifique. Chaque société de gestion a sa propre méthode de calcul, et les coefficients multiplicateurs varient selon le niveau de risque garanti ainsi que la politique de risque de la société de gestion. Plus le coefficient est élevé, plus les prêts mobilisés seront importants.

b. Allègement des réglementations du capitale

Un autre avantage majeur est l'allègement des fonds propres réglementaires. Selon le cadre de Bâle, les prêts garantis par l'État peuvent recevoir une pondération de risque de 0 %. Comme la plupart des SGC sont adossés à des garanties gouvernementales, ils peuvent recevoir une pondération de risque de 0 % pour la partie garantie du prêt. Cela réduit considérablement le coût du capital réglementaire pour les prêteurs.

c. Outil anticyclique de crise

Enfin, lors de crises telles que la crise financière asiatique de 1997, la crise financière mondiale de 2008 ou la pandémie de coronavirus (COVID-19), les SGC sont souvent les premières à réagir et jouent un rôle anticyclique essentiel en soutenant les PME alors même que l'incertitude accroît l'aversion au risque des prêteurs (Annexe 01).

D'un autre côté, les arguments les plus fréquents contre l'utilisation des SGC sont probablement les coûts administratifs élevés par rapport à la taille des crédits aux PME, ainsi que le problème de l'aléa moral qui peut être présent à la fois chez les emprunteurs et les créditeurs. Lorsque les emprunteurs qui ont moins d'aversion au risque savent que quelqu'un couvrira la majeure partie de la dette en cas de défaillance, ils ont tendance à prendre des risques plus élevés. Par ailleurs, les créditeurs seront moins restrictifs dans leurs crédits, ce qui est aussi, dans une certaine mesure, l'objectif d'un SGC. Cependant, s'il commence à affecter la qualité de l'évaluation des risques par les banques, des problèmes de taux de défaut plus élevés suivront. Mais comme les banques s'inquiètent généralement de leur réputation, on ne pense pas que l'aléa moral entre les banques soit trop important sur les marchés financiers bien développés.

1.3. Paramètres essentiels d'un système de garantie de crédit

Les systèmes de garantie de crédits comportent des caractéristiques essentielles qui peuvent varier selon le contexte local spécifique et les groupes cibles. Les paramètres fondamentaux d'un programme de garantie de crédit sont les suivants :

- Le taux de couverture (pourcentage de l'encours de la dette couvert par l'organisme de garantie en cas de défaut).
- La prime ou la commission (la marge que l'organisme de garantie reçoit pour garantir le crédit).
- Les commissions éventuelles d'examen de dossier ou de suivi des engagements.
- Limite du crédit garanti : montant maximal (et dans certains cas minimal) du crédit garanti.
- La durée maximale (et dans certains cas minimale) du crédit garanti.
- Les entreprises éligibles à la garantie du système.

Ainsi, en contrepartie de la garantie du SGC qui représente un appel légal de la part garantie du capital non remboursé par le débiteur, de nombreux SGC facturent une prime qui s'ajoute aux frais facturés par le prêteur et qui est payée par l'entreprise emprunteuse à l'organisme de garantie. Cela s'apparente au paiement d'une prime d'assurance. En outre, l'organisme de garantie peut facturer une commission d'examen de dossier.

Outre les paramètres plus directs, qui imitent largement ceux qu'une banque ou un assureur privé imposerait, les systèmes de garantie des crédits ont des règles de décision spécifiques concernant le montant maximal du crédit autorisé par la garantie. Cette limite supérieure est déterminée par les caractéristiques uniques du marché de la dette des PME et par l'exposition maximale que le décideur public (le plus souvent le Trésor public) est prêt à tolérer. L'imposition d'une limite minimale aux crédits garantis reflète aussi plusieurs caractéristiques des crédits aux PME. Tout d'abord, les banques ont généralement pour règle de ne pas prendre de garanties pour les crédits inférieurs à un montant en espèces déterminé, car la vérification des garanties, et leur réalisation en cas de défaut sont trop coûteuses pour des crédits relativement insignifiants. Deuxièmement, du point de vue des décideurs publics, il est moins probable qu'un investissement trivial génère les avantages économiques supplémentaires souhaités. En bref, l'avantage marginal de la garantie des crédits est positif et augmente avec l'échelle de l'investissement (des crédits) jusqu'à un certain point. Enfin, le fait qu'une banque refuse une demande de crédit pour un montant relativement faible est souvent perçu comme un bon indicateur d'une proposition de crédit de mauvaise qualité.

La durée maximale, et dans certain cas minimal, des crédits disponibles sous garantie représente également un paramètre intéressant pour les systèmes de garantie de crédits. Un avantage évident d'un programme de garantie de crédit soutenu par l'État est que ce dernier peut adopter une vision plus large à long terme en termes de calendrier de remboursement et de nature des investissements garantis. Cet avantage perçu du décideur public par rapport à la banque dans ce contexte est lié aux différences dans la manière dont les revenus futurs attendus d'un investissement sont actualisés. La banque préfère généralement les crédits à court terme, car son capital est remboursé plus rapidement et son exposition nette par période est plus faible. Mais le décideur public peut préférer les crédits à plus long terme, car les gains sociétaux peuvent se poursuivre, ou ne pas être pleinement réalisés, à moyen ou long terme.

Enfin, le décideur public est confronté à des choix quant aux types d'entreprises qu'il souhaite soutenir s'il met en œuvre un système de garantie de crédit. Alors que la plupart des programmes excluent les entreprises du secteur financier, celles impliquées dans la spéculation et d'autres secteurs perçus comme moralement mauvais d'un point de vue sociétal, ainsi que les entreprises agricoles (cas de l'Union européenne (UE)), de nombreux programmes sont également étroitement ciblés sur des sous-groupes spécifiques de la population des entreprises, ou fonctionnent à un niveau spatial, comme c'est également le cas dans de nombreuses régions de l'UE. Mais la

littérature économique s'accorde à dire que les entreprises plus jeunes et plus petites sont les plus susceptibles de subir un rationnement du crédit sur le marché et, pour la plupart, les systèmes de garantie des crédits dans le monde reflètent ce point de vue.

1.4. Coûts et revenus relevant du système de garantie de crédit

1.4.1. Coûts relevant d'un système de garantie de crédit

Les coûts d'un système de garantie des crédits dépendent de trois éléments (Vogel & Adams 1997) :

a. Coût de la mise en place d'une nouvelle organisation

Y compris les coûts tels que les bureaux, l'équipement, les salaires des employés, les avantages sociaux et la publicité du programme.

b. Coût de la mise en place des subventions

Pour les fonds qui incluent une participation publique, la plupart des programmes de garantie des crédits impliquent des subventions importantes (sous forme de dons ou de fonds à prix préférentiel) pour établir le fonds de garantie initial, le réapprovisionner ultérieurement ou pour soutenir leurs opérations quotidiennes.

c. Les indemnisations

Que le SGC doit effectuer aux institutions financières sur les prêts garantis défaillants. Cette composante de coût dépend de la taille du SGC, du risque relatif des PME ciblées et de la politique de management des risques. Dans certains cas, l'agence de garantie peut décider unilatéralement de ne pas honorer sa garantie, à moins que le prêteur n'ait exercé tous les recours légaux contre l'emprunteur défaillant.

1.4.2. Revenus relevant d'un système de garantie de crédit

a. La prime de la garantie

Les primes collectées en contrepartie de la garantie octroyée à l'établissement de crédit constituent la principale source de revenus pour l'organisme de garantie. Habituellement, les SGC facturent des frais de garantie initiaux, en plus des frais de garantie annuels.

b. Revenus des investissements financiers

Il s'agit du rendement généré par le SCG sur son capital et son corpus de revenus de commissions. Comme le principal de ces fonds est d'être disponibles en cas de besoin de remboursement, ils doivent être investis dans des instruments financiers liquides, où le risque se situe dans un seuil acceptable, tel que décidé par le conseil d'administration. Le SGC doit avoir une politique d'investissement bien documentée à cet égard. L'investissement typique pour cette catégorie est dans des titres d'État et des obligations de sociétés à cote élevée.

Pour des SCG plus anciens, ce revenu devrait être substantiel, car l'ampleur de leur fonds de capital est également plus importante. Ce qui observé en Asie, comme KODIT (République de Corée) et SGC Berhad (Malaisie).

c. Autres revenus (recouvrements, services, etc.)

Les autres sources de revenus pour SGC sont les recouvrements sur les prêts non remboursés et les revenus tirés de divers services de conseil. Un pourcentage croissant des revenus de recouvrement dans la répartition totale des revenus est un signe d'inquiétude et le SGC doit y prêter attention.

Les revenus provenant des services (conseil, bureau de crédit, etc.) sont généralement faibles et ces activités sont entreprises pour tirer parti de l'expertise du personnel du SGC et pour offrir de tels services en complément de l'activité principale de garantie. Les prêteurs doivent généralement supporter des coûts de transaction supplémentaires pour participer au système, comme l'obligation de préparer des rapports spéciaux sur les parties de leurs portefeuilles de crédits couvertes par les systèmes de garanties de crédits. Elles encourrent également des coûts de transaction supplémentaires lorsqu'elles font des réclamations sur les crédits en défaut de paiement couverts par le système.

1.5. Modèles d'un système de garantie de crédit

Tous les SGC ont pour objectif commun de créer un accès accru au financement formel pour les petites entreprises prometteuses, mais il existe de grandes variations dans la manière dont ils sont mis en place et exploités. Il s'agit de choisir le modèle qui convient bien au contexte économique, financier, réglementaire et culturel du fonds de garantie, ainsi qu'aux paramètres intrinsèques du SGC. Les SGC peuvent être différenciés selon les paramètres suivants :

1.5.1. Selon la capitalisation

Selon (Deelen & Molenaar, 2004), les SGC peuvent être divisés en :

a. Un système de garantie de crédit capitalisé

Est un SGC qui accumule des fonds dans un compte bancaire ou investi d'une autre manière. Ces fonds pourraient provenir de contributions des emprunteurs, de banques participantes ou d'organisations nationales/internationales/régionales. Tous les frais facturés pour les garanties de crédit sont alors ajoutés au fonds, tandis que toutes les garanties payées diminuent le capital des fonds.

b. Un système de garantie de crédit non capitalisé

Dans les SGC non capitalisés, une organisation, généralement l'État, assume la responsabilité financière du SGC. L'avantage de ce système est évident. En ne maintenant pas de fonds, et on évite ainsi les problèmes inhérents à sa gestion. Cependant, seules les institutions publiques crédibles comme les gouvernements peuvent offrir des garanties sans le soutien d'un fonds spécial. Des organismes tels que les organisations non gouvernementales (ONG) et les associations d'entreprises ne pourront convaincre les banques d'accepter leurs garanties que s'ils peuvent montrer qu'ils ont une somme d'argent spécifiquement pour cette fin. Dans un contexte financier instable, comme celui qui existe dans certains pays en développement, un SGC non capitalisé peut entraîner un risque d'Aléa moral ou les clients peuvent alors avoir l'impression que leurs prêts sont garantis par le gouvernement sans conséquences pour le non-paiement, et ils peuvent donc être moins enclins à rembourser leurs prêts.

1.5.2. Selon le mode de gouvernance

Les SGC sont divisés en trois catégories en fonction de leurs modes de gouvernance. Ces catégories sont décrites dans le tableau 02. En général, les pays à revenu élevé ont tendance à avoir une plus grande part d'institutions de garantie mutuelle, tandis que les garanties dans les pays moins développés sont plutôt susceptibles d'être gérées par des institutions publiques.

Tableau 2 Typologie des systèmes de garantie de crédits

Catégorie	Type	Définition
1	Système de garantie de crédit mutuelle	Entreprises/organisations indépendantes qui accordent des garanties à leurs membres. Elles sont généralement soutenues par le gouvernement et sont courantes dans pays comme l'Italie.
2	Système de garantie de crédit nationale	Les garanties financées par les pouvoirs publics, qui sont ciblées aux acteurs/secteurs qui en ont besoin, comme les PME. Bien qu'elles soient publiques, elles peuvent être gérées par des sociétés privées.
3	Associations de sociétés	Financés et exploités par le secteur privé.

Source : (Servet, 2007)

1.5.3. Selon la structure de la relation financière

Les liens entre les partenaires de la relation financière à savoir : le fonds de garantie, l'établissement prêteur et les emprunteurs sont l'origine de la distinction entre trois modèles de garantie (Servet, 2007) :

a. Le modèle de garantie individuel :

Dans le cas d'un modèle de garantie dit « individuel », il existe une relation directe entre le garant, le bénéficiaire de la garantie et la banque. Le SGC 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. La garantie pourrait aussi être demandée à l'emprunteur lors de sa demande de crédit auprès du prêteur. En général, le bénéficiaire de la garantie verse une prime au fonds de garantie, le montant de celle-ci dépend du montant du crédit et de la garantie. L'établissement financier consentant le prêt peut dans certains cas percevoir cette commission et la reverser au fonds de garantie.

b. Le modèle de garantie de portefeuille

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, répondant à des critères prédéterminés. 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. 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. Les systèmes de garantie de portefeuille sont évidemment moins intensifs en main-d'œuvre. Cependant, le fonds a beaucoup moins de contrôle sur la qualité de son portefeuille garanti. Un système de portefeuille ne peut fonctionner que si le fonds de garantie fait confiance à la capacité de la banque partenaire à évaluer les entrepreneurs qui demandent un prêt.

c. Le modèle de garantie par la médiation d'une organisation de microfinance

Le troisième type de garantie est celui où une organisation de microfinance 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 microfinance développe ses propres critères et méthodologies dans la diffusion des prêts.

1.6. Choix du modèle de système de garantie de crédit

Il est à noter que le système de garanties est en mesure d'être un « programme de garantie », géré par un service administratif public doté d'un budget. Il pourrait aussi relever du droit public sous la forme d'une agence publique autonome¹.

La société de garantie peut révéler du droit commercial en prenant le titre d'une société privée : la société anonyme ou à responsabilité limitée qui correspond aux modèles non mutualistes.

¹ Une agence publique est un démembrement de l'État (une entité publique autonome) chargé de la réalisation d'une mission d'intérêt général..

Le statut coopératif s'harmonise avec les modèles mutualistes dans lesquels la capitale variable assure la flexibilité d'entrée et sortie des entrepreneurs membres. Les membres sont dotés du profil de coopérateurs en contrepartie de bénéficiers de la garantie octroyée après décisions prises par l'ensemble des membres. Chaque membre accède à la gestion par le biais de son droit de vote qui est le même pour tous les membres en dépit de leurs apports en capitale qui précise leurs responsabilités financières en cas de faillite. Le rassemblement des fonds propres de cette manière nécessite une confiance entre les partenaires pour satisfaire les exigences de capital social minimum.

Le système pourrait avoir la forme d'une fondation, mais elle pose des questions très difficiles en matière de capitalisation. Dans cette forme, les apporteurs de fonds continuent à assumer les droits de gestion en contrepartie de la perte de propriété de leurs mises initiales. Le tableau 03 résume les questions relatives au choix du modèle de garantie :

Tableau 3 Le choix du modèle de système de garantie de crédit

Type du SGC	Avantage	Inconvénient	Environnement propice
Publics	Confiance des partenaires, Effet de levier, Synergie dans le travail avec les autres organismes publics.	Influence politique, questions de gouvernance	Forte culture du secteur public, Dépendances aux subventions régulières, La capacité de supervision est limitée. Exemple : JFG (Japan), CGFM (Mongolia)
Privé (Notamment sous forme d'une mutuelle)	PME plus engagée, Une meilleure évaluation des risques	Augmentation des systèmes de garantie frauduleux là où le système judiciaire est faible, Inconvénients réglementaires potentiels	Les PME et la culture privée sont fortes, l'industrie a démontré une forte culture de la croissance au lieu de s'engager dans des activités de rente. L'expertise du secteur public fait défaut. Exemple : Confidi (Italy)
Partenariat public-privé (PPP)	Meilleure gouvernance d'entreprise, Source diversifiée de financement, Expertise du secteur privé	Prédisposition à la recherche des activités de rentes	Antécédents démontrés d'initiatives PPP réussies, nécessité d'obtenir une source de financement stable en plus de l'Etat La participation du secteur privé est fortement souhaitable pour des raisons telles que l'apport en capital, l'expertise, etc. Exemple: KODIT (Korea), CGC Berhad (Malaysia)
Organisation internationale	Expertise internationale, Bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise	Coûts administratifs élevés, Pénétration limitée dans l'écosystème financier existant	Dans un état socio-politiquement troublé ou si le pays a des antécédents de gestion d'un programme de garantie de crédit qui a échoué et qu'il veut se réorienter en gérant un programme de garantie de crédit avec l'aide d'une organisation internationale

Source: (Kim, Lee, W. Kessler, & Shadan Khan, 2021)

Section 02 : Revue de la littérature sur les systèmes de garantie de crédit

La littérature sur les systèmes de garantie de crédit peut être classée en trois grands domaines. Le premier consiste en des enquêtes transnationales décrivant les principales caractéristiques des systèmes de garantie (ex. Beck et al., 2008). Le second consiste en des études individuelles par pays, y compris des efforts pour évaluer l'additionnalité (ex. Ridding (2001) ; Cowan et al. (2009)). Enfin, une troisième catégorie se concentre sur les bonnes pratiques et les questions de conception, en s'appuyant sur l'expérience internationale (ex. Molenaar, 2004).

2.1. Etudes sur les aspects et l'impact d'un système de garantie de crédit

La Banque Mondiale a mené la première enquête transnationale de grande envergure sur les SGC en 2008 (Thorsten, Klapper, & Mendoza, 2010). L'objectif de cette enquête était de fournir une vue d'ensemble des principales caractéristiques d'éligibilité, les ratios de couverture, les frais et certains indicateurs de performance opérationnelle et financière des SGC. L'échantillon comprenait 76 systèmes de garantie opérant dans 46 pays développés et en développement (toutefois, l'Égypte était le seul pays de la région MENA inclus). L'enquête a révélé de grandes différences dans les caractéristiques organisationnelles et les règles des SGC dans le monde, qui ne sont pas toujours liées au développement financier et économique. Un des nombreux résultats intéressants de l'enquête est que peu de SGC dans le monde utilisent des mécanismes de tarification ou de gestion du risque. Les auteurs appellent à une recherche empirique plus approfondie sur des SGC spécifiques afin de mieux comprendre les caractéristiques qui fonctionnent le mieux en pratique. Ils soulignent également l'importance de réaliser une analyse coûts-avantages appropriée pour déterminer si les systèmes de garantie sont rentables.

Le groupe de la Banque Européenne d'Investissement (BEI)² a mené deux enquêtes ponctuelles pendant la période (juin 2015 - mai 2016) auprès de 18 instituts de garantie de crédit dans 13 pays et 33 banques opérant dans 17 pays différents (Chatzouz, Gereben, Lang, & Torfs, 2017). Le rapport vise à fournir un aperçu plus approfondi des motivations et des mécanismes opérationnels des SGC, ainsi que des intermédiaires financiers qui les utilisent. L'étude montre que le secteur de la garantie de crédit en Europe occidentale est bien développé, mais l'activité est inégalement répartie entre les pays. Les SGC en Europe occidentale sont généralement publiques, à but non

² Composé de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et du Fonds européen d'investissement (FEI)

lucratif et ne sont actifs que dans leur pays d'origine. Ils sont souvent exonérés d'impôts et sont généralement capitalisés dès le départ, sans restriction explicite sur l'effet de levier. Leur objectif principal est de soulager les contraintes liées aux garanties en fournissant des garanties aux banques et aux intermédiaires non bancaires. Les auteurs soulignent que les SGC objet de l'étude gèrent leurs risques grâce à des contre-garanties de l'État et de l'UE. Dans ce sens, ils utilisent le nombre de garanties/bénéficiaires/emplois créés comme indicateurs de la performance opérationnelle et des taux de défaut et le portefeuille à risque comme indicateurs de la performance financière. Les auteurs soulignent qu'avec un paramétrage approprié et dans des conditions de cadre institutionnel adéquates, les SGC peuvent améliorer efficacement l'accès des PME au financement.

(Ayadi & Shaban, 2021) examinent et évaluent les SGC dans un certain nombre de pays du sud de la Méditerranée en termes de type, d'objectifs, de portée et de résultats. Les analyses sont basées sur une enquête menée pour le réseau euro-méditerranéen de garantie (EMGN) impliquant 6 pays au début de 2020. La majorité des SGC de la région sont publiques, mais ont des actionnaires privés, c'est-à-dire qu'elles ont un actionnariat mixte, ils ont des objectifs de faciliter l'accès des PME au financement bancaire. En termes de gestion des risques, les SGC du Sud de la méditerranée ne pratiquent qu'une gestion des risques ex ante. Il est à noter que l'activité des SGC a été accélérée pendant la pandémie de COVID-19 afin d'atténuer les conséquences économiques désastreuses pour les PME.

L'étude de (Saadani, Arvai, & Roberto, 2011) passant en revue la conception des garanties partielles du crédit dans la région MENA, et évaluant leurs résultats préliminaires. Le document est basé sur une enquête menée dans 10 pays de la région MENA au début de 2010. Selon cette étude, la taille moyenne des dispositifs de garantie dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord est similaire à la moyenne internationale. Les différences sont importantes selon les pays et certains dispositifs semblent trop petits pour avoir un impact significatif. En outre, Les dispositifs de garantie de la région ne bénéficient pas encore aux plus petites entreprises.

Plusieurs études nationales ont conclu que les SGC ont contribué de manière positive à l'accès des PME au financement. Même s'il est techniquement difficile de mesurer précisément l'impact des dispositifs de garantie, certaines études récentes ont conclu que les SGC ont réussi à étendre le financement aux entreprises qui, autrement, auraient continué à être confrontées à des contraintes. Par exemple, Riding, Judith et George (2007) estiment que 75% des garanties sont utilisées par des entreprises qui n'auraient pas pu obtenir de prêt autrement.

2.2. Bonnes pratiques pour un système de garantie de crédit durable

La performance d'un système de garantie dans un pays donné dépend de la façon dont il est mis en place et géré. À cet égard, le rapport réalisé par (Douette et al., 2012) et publié par le ministère fédéral de la coopération économique et du développement élabore des bonnes pratiques pour éviter que le système de garantie de crédit ne dévie de ses propres objectifs et pour assurer la viabilité financière des fonds de garantie.

2.2.1. Propriété, structure légale

En raison des avantages que présente un système de garantie de crédit pour l'économie, l'intervention publique dans l'élaboration de ce système est justifiée. En outre, étant donné le volet social d'un tel système, il est généralement mis en place avec un objectif non lucratif. Dans le cas où le secteur public est le seul actionnaire, il devrait confier la décision technique - c'est-à-dire l'analyse et la décision sur les demandes de garantie - à un comité spécialisé composé d'experts qualifiés et indépendants.

Pour une meilleure efficacité du système, il est souvent nécessaire d'associer l'initiative privée afin de garantir la flexibilité et la rapidité du système. Cependant, l'initiative privée en tant qu'actionnaire d'un fonds ou d'une société de garantie devrait être encadrée pour garantir son engagement à la réussite du système. En effet, un dilemme peut se poser en raison de l'absence de dividendes ou de plus-value lorsque l'investisseur privé quitte la société. Ce dilemme peut être résolu en adoptant une structure mutualiste ou en proposant d'autres avantages aux actionnaires (par exemple pour les banques actionnaires, le développement de leur portefeuille de crédits à risque limité).

Il est préférable d'établir le fonds de garantie sous forme d'une institution financière ou de l'intégrer dans une institution financière professionnelle par le biais d'une législation spécifique, comme en Belgique ou en Italie, qui définit les conditions d'admission, les qualifications professionnelles requises pour les dirigeants et les règles de fonctionnement (comme les ratios prudentiels et le provisionnement), ainsi que les mécanismes de suivi et de contrôle.

2.2.2. Capitalisation et mécanismes d'appui financier

Il a été démontré que les sociétés de garantie ne peuvent être durables sans soutien public ou de bailleurs de fonds (Ian, 2007). Le soutien de l'État prend plusieurs formes. Il peut se manifester

sous forme d'apport de capital par l'État ou des mécanismes de partage de risque, tels que les contres garantis, les subventions de prime de garantie, les dégrèvements fiscaux, l'assurance des garanties³, et la titrisation des crédits accordés pour les systèmes disposant d'un encours ou d'un seuil de perte élevé.

Une autorité publique, une société privée ou une institution financière supranationale, comme le Fonds Européen d'Investissement⁴, peut fournir une contre-garantie qui permet d'améliorer la rentabilité de la garantie principale en réduisant sa perte potentielle. Le contre-garant rembourse automatiquement le garant principal en cas de sa défaillance, selon le taux de partage de risque convenu, sans avoir à analyser de nouveau les dossiers. Elle offre ainsi au garant la possibilité de développer son portefeuille sans avoir à augmenter son capital et sans risque supplémentaire. Le coût de celle-ci peut être gratuit, limité à une prime ou comprendre un taux punitif en cas de dépassement d'un seuil de perte défini par le garant.

Contrairement à la contre-garantie, lorsqu'un soutien est apporté sous forme de subvention de commission, utilisé principalement lorsque les systèmes de garantie n'ont pas assez d'expérience, le garant fixe une commission abordable qui ne pénalise pas l'emprunteur et les autorités de soutien paient la différence.

Dans la pratique, la plupart des dispositifs de garantie ne sont pas soumis à l'impôt sur leurs bénéfices, ce qui supprime la pression exercée par le fisc pour réduire les provisions constituées par le garant pour couvrir les pertes attendues.

Le soutien aux sociétés de garantie doit répondre à certaines exigences. Tout d'abord, la garantie doit être accordée de manière non discriminatoire aux petites et moyennes entreprises en concurrence avec les grandes entreprises. En outre, la garantie ne doit pas fausser la concurrence entre les institutions de microfinance. Deuxièmement, en cas de défaillance du débiteur, le contrat de garantie doit prévoir la subrogation en faveur de la société de garantie et l'obligation pour l'établissement de crédit de supporter la perte à hauteur de 20 à 50%. Troisièmement, il est important de vérifier la possibilité de proposer une gamme de produits permettant une complémentarité entre les produits financiers. De plus, le soutien public doit être conditionné par des participations approximativement équivalentes du secteur privé concerné dans le capital du

³ Exemple: Japan Small and Medium Enterprise Corporation

⁴ Filiale de la Banque Européenne d'Investissement

dispositif de garantie, afin que le volume de capital soit suffisant pour générer des revenus de placement couvrant les coûts de fonctionnement. Enfin, le soutien extérieur doit être justifié par un volume suffisant de demande mesuré par un tiers neutre et compétent.

2.2.3. Modèles de garantie

Dans le modèle de garantie individuelle, l'analyse menée par le fonds de garantie complète celle du banquier qui s'intéresse principalement aux données financières. Il est recommandé que l'organisme de garantie porte une attention particulière aux éléments qualitatifs du dossier, tels que la formation, la motivation du demandeur et l'adaptation du projet à l'économie de la région, ainsi que le respect des engagements contractuels pris. Ces institutions de garantie, notamment les mutuelles de garantie sont proches des clients et ont une vision différente de celle des banques, en raison de la présence de représentants d'entrepreneurs dans leurs comités d'engagement. Cela les rend meilleures que les banques pour analyser et suivre les emprunteurs opaques.

Dans d'autres cas, tels que la garantie de portefeuille, le système de garantie couvre automatiquement un volume prédéterminé de prêts accordés par un prêteur. En conséquence, il ne procède pas à une analyse des dossiers de crédit au moment de l'octroi de crédit, mais le garant doit conserver un contrôle en imposant des critères précis qui déterminent les crédits éligibles.

2.2.4. Taux de couverture

Le taux de couverture assuré par la garantie joue un rôle important pour éviter le phénomène de l'aléa moral chez les prêteurs (déresponsabilisation de l'établissement de crédit). Selon une étude de la Banque Mondiale, les taux de couverture benchmark sont généralement supérieurs à 50% (Saadani, Arvai et Rocha, 2010). Pour les garanties de portefeuille qui ne sont pas accordées individuellement, il est recommandé d'appliquer un taux de couverture inférieur, peut-être de 50% (Douette, Lesaffre et Siebeke, 2012).

Lorsqu'il y a couverture totale, le prêteur n'aurait pas suffisamment de motivations pour mener une étude rigoureuse du dossier. Ainsi, il n'a pas intérêt à déclencher la procédure de recouvrement à temps ou à prendre les mesures nécessaires pour la réhabilitation de l'emprunteur. En outre, le garant présente un risque systémique, ce qui entraîne des exigences prudentielles très strictes qui nuisent à l'objectif social du fonds de garantie. Ces raisons font que la prise totale du risque par le système de garantie ne devrait être qu'une exception

Il convient de noter que la couverture partielle ne suffit pas à éviter le phénomène de l'aléa moral des prêteurs, car le prêteur peut être sans risque s'il a un droit de priorité sur la récupération des garanties présentées par l'emprunteur en cas de défaut. En conséquence, le taux de couverture devrait varier en fonction des paramètres locaux ainsi que de la valeur de récupération des garanties, ce qui affaiblit l'incitation de la garantie.

2.2.5. Modèle d'indemnisation et recouvrement

Si l'emprunteur ne rembourse pas à temps, le prêteur sera responsable de déclarer le défaut de l'emprunteur et informera le garant à travers un rapport individuel qui présentera les raisons du défaut du crédit, la situation des comptes et le rapport de visite chez le débiteur. Il indiquera également les mesures de poursuite que le prêteur compte prendre et la valeur probable de ses recouvrements. Cependant, avant de procéder à la liquidation des garanties, les systèmes de garantie essaieront de sauver l'entreprise en réorganisant le crédit par un nouveau calendrier de remboursement du prêt, avec ou sans extension de la durée du prêt.

Le risque partagé entre le prêteur et le garant dépend du modèle d'indemnisation de l'établissement de crédit, deux modèles d'indemnisation se présentent. Dans le modèle de "désintéressement privilégié de l'établissement de crédit", le garant indemnise une part convenue à l'avance du solde de crédit non remboursé lorsque ce crédit est déclaré en sinistre. Une fois indemnisé, le prêteur peut poursuivre le débiteur final sur la base des garanties qu'il a établies pour son propre compte. Selon ce modèle, il est possible que la garantie ne soit pas récupérée. En conséquence, le garant peut exiger dans le contrat de partenariat la délibération de son obligation d'indemnisation si le prêteur ne respecte pas ses obligations de remboursement. Il est déconseillé de se servir de manquements mineurs par le prêteur au contrat de garantie pour refuser une indemnisation. En outre, le garant peut demander des garanties pour se protéger, ce qui va à l'encontre de l'objectif de la facilitation de l'accès au crédit.

Dans le deuxième modèle appelé « partage des pertes », le garant peut intervenir en fonction du pourcentage prévu par contrat sur le montant de la perte finale, après réalisation des garanties accordées par l'emprunteur. Ce modèle n'oblige pas le prêteur à attendre la fin de la procédure pour recevoir un paiement du garant. Il peut recevoir un montant provisionnel au moment du défaut puis un ajustement de paiement au moment de la détermination de la perte finale. Pour éviter que, au moment où le paiement provisionnel est effectué, le banquier cherche à maximiser le montant qu'il

reçoit et le garant à minimiser le montant qu'il paie, il est recommandé de prévoir que la différence entre le paiement provisionnel et le montant final dû soit assortie d'un intérêt au taux des placements ordinaires sur le marché.

Les deux systèmes prévoient que la vente des garanties établies sur des actifs fournis par l'emprunteur profite aux deux parties, proportionnellement à leurs taux respectifs d'intervention. Il convient de noter que si le garant partage les frais de poursuite du débiteur en défaut, le prêteur peut être incité à mener des actions de recouvrement plus intensives. Par ailleurs, le refus de couvrir les intérêts dus peut également pousser le banquier à déclarer le sinistre de manière plus rapide

2.2.6. Primes de garantie

Il est recommandé que la prime de garantie initiale soit plus élevée que la prime de garantie annuelle afin d'atténuer les problèmes d'aléa moral et de mortalité rapide (défaut de paiement de l'emprunteur en moins d'un an). La prime annuelle doit être raisonnable par rapport à la prime de garantie initiale, elle représente généralement un quart ou la moitié de la prime de garantie initiale. Dans 11 pays asiatiques, la prime de garantie varie entre 0,5 % et 3,65 % et dépend principalement du degré de risque des emprunteurs. Si la tarification de la garantie varie en fonction du risque, il est fortement recommandé de veiller à ce qu'elle ne subventionne pas les PME les plus risquées et que les PME les plus solvables ne souffrent pas à tort. Dans le cas d'une prime de garantie forfaitaire, la différenciation pourrait être sur la base que les primes des différents prêteurs soient basées sur la performance des prêts garantis, c'est-à-dire que les institutions financières qui ont le moins de prêts non performants dans leur portefeuille de prêts garantis paieront des moins de frais. La banque mondiale indique que dans 10% des systèmes de garantie examinés, des primes plus élevées sont exigées à l'encontre des établissements de crédit présentant des taux de crédits en défaut élevés. (Beck et al., 2002).

2.2.7. Gestion de risque rigoureuse

Dans la gestion de risque des dispositifs de garantie, il est important d'avoir une vue d'ensemble des risques menaçant la survie du système de garantie (risque de contrepartie, portefeuille, liquidité, opérationnel et risque d'erreur de stratégie) et de préparer des stratégies adéquates pour les maîtriser.

a. Constitution de provision

Le prêteur doit envoyer des rapports périodiques au garant selon la périodicité prévue dans les conditions générales de la garantie (contrat-cadre), en incluant des informations qui éviteront tout conflit d'enregistrement dans les bases de données du prêteur et du garant, par exemple en cas de remboursement anticipé non signalé au garant. Ainsi, le garant doit être informé de tout signe de mauvais remboursement des crédits afin de constituer les provisions conformément à la réglementation en vigueur (retard de paiement ou tout autre événement entraînant une déclassification du crédit par le prêteur).

Alors que la conception des provisions générales se justifie par le risque que tout engagement de garantie puisse devenir douteux, les provisions individuelles prévoient une couverture au cas par cas, à chaque fois le risque individuel se détériore (constatation de retard de paiement chez le prêteur ou tout autre indice de la mauvaise situation de l'emprunteur). Le garant doit constituer des provisions individuelles selon les exigences de la réglementation nationale.

b. Constitution du matelas de sécurité

Les fonds propres constituent un « matelas de sécurité » qui évite l'insolvabilité et couvrent les pertes non probables sur les garanties, celles qui ne sont pas couvertes par les provisions en plus des risques opérationnels et de placement. Ainsi, la constitution d'un niveau de fond propre suffisant de façon permanente consolide les liens de confiance entre le garant et ses partenaires.

S'il s'avère que les fonds propres se composent du capital, des réserves, du report à nouveau, des dons qui ont acquis un caractère définitif, et de façon limitée, les provisions à acception générale, tout passif qui peut déclencher une procédure de faillite n'est pas considéré comme faisant partie des fonds propres.

c. Calcul des Ratios prudentiels et réglementaires

Les gestionnaires de sociétés de garantie considèrent les exigences de la réglementation prudentielle⁵ comme une norme minimale de gestion des risques. Pour déterminer le levier adéquat,

⁵ Respect d'un ratio entre les fonds propres et les risques encourus (Bâle I, II prescrit au taux de 8%).

il est nécessaire de prendre en compte le risque effectif, qui dépend de plusieurs facteurs⁶, et de gérer prudemment le levier en fonction de l'évolution de ces paramètres.

En pratique, dans le cas d'une garantie de type « partage des pertes », avec des indices de concentration équilibrés et l'absence de contre-garanties, un levier de 5 est souvent considéré comme approprié. Au démarrage, le levier devrait être plus bas et progressif (2-3). Pour un système mûr, avec un portefeuille bien diversifié, un groupe d'experts européens a estimé raisonnable un levier de 6-7 (Best report, 2005).

Il est recommandé d'avoir un portefeuille avec une forte "granularité" (c'est-à-dire un grand nombre de petites positions) (Joël, 2010). La réglementation prudente limite le nombre de grands emprunteurs que les banques peuvent avoir dans leur portefeuille. Dans de nombreux pays, la loi bancaire distingue les grands risques qui sont acceptables, mais nécessitent un reporting spécifique et les risques inacceptables qui représentent plus de 25% des fonds propres. En ce qui concerne les sociétés de garantie, le montant maximum garanti pour un même emprunteur ne dépasse pas 5% des fonds propres (Douette et al., 2012). L'analyse par scénario peut aider à fixer des limites de risque par secteur (Frisch & Klingeler, 2007). Certains logiciels permettent de faire des scénarios plus sophistiqués.

d. Diversification du portefeuille

Il est également avantageux de répartir adéquatement le portefeuille entre des entreprises hétérogènes en termes de secteurs économiques, de zones géographiques, d'âge et de technologies utilisées. Une diversification efficace implique de limiter les parts de secteurs à haut risque et de fixer un pourcentage maximal que chaque risque peut représenter en pourcentage des fonds propres du système de garantie (Staschen, 2003). Cependant, un niveau de fonds propres faible ne permet pas d'instaurer un portefeuille assurant une diversification des risques.

e. Placements conservateurs et facilement liquidable

Étant donné que les sinistres sont aléatoires, il est important de s'assurer que les placements sont faciles à liquider tout en maintenant un niveau de rentabilité élevé. En tant que règle générale, les revenus de placements devraient être suffisants pour couvrir les coûts de fonctionnement de la

⁶ La situation générale de l'économie ; type de garantie ; concentration ou dispersion des engagements ; les objectifs de la société de garantie en termes d'additionnalité ; qualité des décisions et monitoring ; l'existence éventuelle d'un mécanisme de contre garantie.

société de garantie, de sorte que les revenus de l'activité opérationnelle puissent être utilisés pour couvrir les risques. Cependant, il est recommandé de toujours avoir suffisamment d'actifs facilement liquides pour couvrir les dépenses courantes et pour couvrir les provisions pour risque.

Il est important de gérer les impasses de liquidité de manière à éviter les problèmes de trésorerie à court terme. Cela peut être fait en identifiant les déficits en liquidité et en mettant en place des plans pour couvrir ces déficits. En outre, la réglementation prudente devrait exiger que les actifs liquides dépassent toujours les dettes à court terme et les engagements exigibles.

Il convient de faire attention aux placements dans des titres émis par des établissements partenaires ou sur des comptes rémunérés auprès d'eux, car cela peut entraîner des concentrations de risque dangereuses. Si un établissement de crédit partenaire est mis en difficulté en raison de créances impayées élevées, cela peut causer de graves dommages à une société de garantie sous forme d'indemnisation élevée et de perte de valeur des placements. Par conséquent, il est important de diversifier les placements de manière à éviter tout risque de concentration.

2.2.8. Instauration d'un système de contrôle interne efficace

Pour gérer efficacement les risques opérationnels ⁷, il est essentiel de mettre en place un système de contrôle interne efficace. Cela implique de s'assurer que les informations utilisées pour établir des états financiers fiables et complets, et de procéder à des vérifications minutieuses (ex. les titres de garantie devraient être signés par au moins deux personnes conformément aux statuts afin de réduire les risques d'erreurs et de corruption ; les décisions d'octroi de garanties ne devraient pas être prises par des individus, mais par des comités travaillant de manière collaborative et dans lesquels les personnes ayant un intérêt personnel dans la décision ont été exclues.

Il est également important de s'assurer qu'il ne s'agit pas de crédits fictifs ou utilisés à des fins autres que celles prévues initialement dans le dossier de crédit. Il est également primordial de s'assurer que la garantie ne couvre pas un crédit déjà accordé par le prêteur, afin d'éviter que le prêteur n'octroie de nouveaux crédits pour remplacer des crédits en souffrance et de transférer ainsi le risque au garant. De même, l'octroi de garanties pour des crédits qui remplacent des crédits garantis arrivés à échéance devrait être décidé par un comité professionnel et ne pas être automatiquement approuvé. Il peut également arriver que le prêteur accorde des crédits à des

⁷ Est un terme générique pour désigner les pertes possibles suite à des erreurs ou des infractions humaines, ou encore des dysfonctionnements du système.

emprunteurs qui ne seront probablement pas en mesure de rembourser le crédit. Dans ce cas, il est recommandé de mettre en place un système de rotation régulière des employés dans certaines institutions pour réduire les risques de collusion entre les employés et les établissements de crédit. Dans certains contextes culturels, il peut être nécessaire de demander aux titulaires de postes à haut risque de fraude et de corruption de déposer une somme d'argent. En outre, il peut être utile de mettre en place un code d'éthique, comme le "Code d'éthique du Fonds de garantie des crédits" en Corée (Beck et al., 2010).

Les risques juridiques les plus importants sont générés par les litiges avec les établissements de crédit en cas de non-paiement de la perte garantie. Pour éviter ces litiges coûteux et prolongés, il est essentiel de définir clairement les conditions qui déclenchent l'obligation du garant de dédommager le prêteur. Il est également important d'éviter de recourir à des prétextes pour contester la responsabilité de dédommager, car cela pourrait entacher la réputation de l'entreprise à court terme, tant sur le plan moral que financier.

2.2.9. Développement d'un système d'information sophistiqué

Un système de gestion de l'information moderne (Management Information System, MIS) peut faciliter la gestion des risques et fournir périodiquement à la direction des indicateurs clés tels que (CGAP, 1999) :

- Les garanties accordées par les comités depuis le dernier rapport ;
- Le montant total des garanties en cours et leur répartition selon différents critères ;
- L'encours des garanties douteuses et les provisions constituées ;
- Le taux de sinistres ;
- Les pertes définitives nettes des récupérations ;
- Les revenus des placements ;
- Le value at risk (VaR)⁸ des différentes activités.

⁸ C'est-à-dire des pertes maximales possibles sous l'hypothèse d'un intervalle de confiance de 99 % pour déterminer les fonds propres nécessaires.

2.2.10. Limitation des risques au secteur agricole

Il est possible pour les sociétés de garantie de jouer un rôle dans le secteur agricole, à condition de choisir soigneusement leur cible, de limiter strictement la part du risque de ce secteur dans leur portefeuille global de garanties et de s'appuyer sur des prêteurs bien établis dans ce domaine. Dans le secteur agricole, les garanties externes ne peuvent pas compenser un manque de stabilité des revenus. Les méthodes modernes de gestion des risques consistent à créer des synergies en regardant des filières plutôt que des unités individuelles (Giehler et al., 2005), par exemple en améliorant le financement de l'ensemble de la filière du blé, y compris les prestataires de services associés, plutôt que de se concentrer uniquement sur les producteurs de blé et les entreprises de transformation (Miehlbradt & McVay, 2006). Les warrants peuvent être une option viable pour les sociétés de garantie dans le secteur agricole, à condition que la législation soit appropriée et que des garanties de performance acceptables soient disponibles pour les banques (Iacroix & Varangis, 1996).

Les organisations agricoles, telles que les coopératives de services, les associations et les communautés paysannes, ont besoin de fonds importants pour assurer la récolte et pour réaliser des activités de commercialisation communes. De même, les institutions de microfinance qui accordent des prêts aux petits producteurs organisés ou non dans les zones rurales ont également besoin de financement. Par conséquent, les institutions de microfinance (Christen & Pearce, 2005) et les sociétés de garantie peuvent devenir des alliés efficaces⁹.

2.2.11. Les indicateurs de performance : L'additionnalité, la pérennité

Il est recommandé pour les décideurs de l'institution de garantie de fixer un calendrier d'évaluation adéquat et de dédier un budget à cet effet. Pour cela, il est crucial de déterminer les indicateurs de performance appropriés pour les futures évaluations et de préparer le processus de collecte de données adéquat. L'objectif social du fonds de garantie fait que la rentabilité ne peut pas être un bon indicateur de la performance de l'organisme de garantie ni un faible taux de défaut, car cela signifie que l'organisme de garantie ne sélectionne que les excellents projets, au détriment de son objectif social de soutenir les projets viables.

⁹ Exemple : Le Fonds de Garantie Latino-américain (FOGAL); la Banque Malienne de Solidarité.

Les concepts de pérennité et d'additionnalité sont des indicateurs de performance pertinents pour les systèmes de garantie. La pérennité (soutenabilité) fait référence à la capacité d'un système de garantie à ne pas dépasser un certain niveau de taux de défaut sur une période donnée. L'additionnalité a une dimension micro-économique, qui consiste à fournir des crédits supplémentaires à des entreprises potentiellement viables qui n'auraient pas pu obtenir le financement nécessaire sans cela. À l'échelle macro-économique, l'additionnalité se mesure par l'impact positif sur la création de valeur ajoutée, l'emploi et les exportations. Cependant, le calcul de l'additionnalité constitue un obstacle à l'évaluation d'un programme de garantie. En effet, il est impossible de connaître le montant du prêt que l'entreprise aurait pu obtenir sans la garantie. Cet obstacle est d'autant plus important que l'additionnalité n'est pas toujours explicitement parmi les objectifs initiaux du fonds. Pour y remédier, il serait utile de concevoir et de mettre en place un système d'information capable de consigner les demandes et de collecter des données sur les entreprises et les crédits, ce qui faciliterait les évaluations futures et la préparation des rapports nécessaires.

Conclusion du chapitre

Les systèmes de garantie de crédit peuvent contribuer de manière significative à faciliter l'accès des PME au crédit, en réduisant les asymétries d'information entre le prêteur et l'emprunteur et, dans certains cas, en réduisant le coût du financement. En outre, ces dispositifs constituent un outil anticyclique en période de crise.

Chaque système de garantie a des paramètres particuliers (tels que le modèle de garantie, la prime de garantie, le taux de couverture...) qui lui sont propres. De plus, les principales différences entre les systèmes de garantie sont liées au cadre réglementaire, à l'intervention de l'État dans le système, aux produits de garantie, aux bénéficiaires de la garantie et aux marchés cibles. Derrière ces différences se cache un ensemble d'objectifs communs : fournir des garanties de prêt et d'autres services et sûretés complémentaires aux PME.

Les performances d'un système de garantie dans un pays donné dépendent de la manière dont le système est mis en place et géré. L'alignement sur les bonnes pratiques de conception et de gestion d'un fonds de garantie contribue à l'amélioration de l'efficacité de ces institutions.

À cet égard, le prochain chapitre examine la conception de la Caisse de Garantie de Crédits d'Investissement (CGCI-PME) en tant qu'institution de garantie en Algérie, en la comparant avec un échantillon de pays développés et en développement, afin de déterminer les points de divergence et de convergence et de proposer des pistes d'amélioration pour la CGCI-PME.

II- Partie empirique :

**Etude comparative de la Caisse de
Garantie des Crédit d'Investissement
(CGCI-PME)**

CHAPITRE 03 : LA CGCI-PME AU SERVICE DE L'ACCÈS AU CRÉDIT DES PME EN ALGÉRIE : ÉTUDE COMPARATIVE

Introduction du chapitre

Après avoir présenté les aspects théoriques relatifs aux contraintes liées au financement bancaire des PME et aux systèmes de garantie de crédit, dans ce chapitre, nous examinons la conception et évaluons les résultats d'une institution publique de garantie de crédits en Algérie, en particulier la caisse de garantie des crédits d'investissement des PME (CGCI-PME).

Comme la défaillance du marché du crédit aux PME est une caractéristique commune dans différents pays, nous avons adopté une approche comparative pour notre analyse. Dans un premier temps, nous avons présenté la situation du financement des PME en Algérie selon les données disponibles. Le chapitre est divisé en trois sections :

La première section est consacrée à la méthodologie et à la présentation de l'organisme d'accueil.

La deuxième section présente un état des lieux du financement des PME en Algérie.

La troisième section met en revue la conception du système de garantie de crédit en Algérie et évalue ses résultats en adoptant l'approche comparative.

Section 01 : Méthodologie et présentation de l'organisme d'accueil

1.1. Méthodologie de l'étude et sources de données

Dans cette étude, nous avons comparé la conception et la performance de la CGCI-PME à celle d'un groupe de référence de systèmes de garantie de crédit opérant dans des pays développés et en voie de développement. Nous avons cherché à identifier les différences et les similitudes entre ces dispositifs et à en tirer des enseignements pour améliorer la performance de la CGCI-PME

Pour obtenir des données sur les systèmes de garantie de crédit dans les pays développés, nous avons exploité l'étude de (Chatzouz et al., 2017), qui présente un aperçu approfondi des motivations et des mécanismes opérationnels de ces systèmes en Europe occidentale ainsi que des intermédiaires financiers qui les utilisent. Cette étude est basée sur une enquête menée par le groupe de la Banque Européenne d'Investissement (BEI)¹⁰, auprès de 18 organisations de garantie de crédit dans 13 pays et 33 banques opérant dans 17 pays, notamment en Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Suède, Royaume-Uni, Chypre, Malte et Slovaquie.

Pour obtenir des données sur les systèmes de garantie de crédit dans les pays en voie de développement, nous avons fait appel à l'étude de (Ayadi et Shaban ,2021), qui examine et évalue les systèmes de garantie de crédit dans six pays du sud de la Méditerranée (Algérie, Maroc, Tunisie, Égypte, Jordanie, Liban) en termes de type, d'objectifs, de conception et de résultats. L'analyse est basée sur une enquête menée pour le réseau euro-méditerranéen de garantie (EMGN) au début de 2020.

En utilisant les données secondaires disponibles dans ces études et en prenant en compte les bonnes pratiques pour un système de garantie de crédit durable énoncées dans la littérature, nous avons résumé les éléments de la comparaison dans le tableau 04. Avant d'examiner la conception de la CGCI-PME en Algérie, nous avons jugé utile de présenter le contexte financier dans lequel elle opère, notamment les défaillances du marché de crédit.

¹⁰ Composé de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et du Fonds européen d'investissement (FEI)

Tableau 4 Éléments de l'étude comparative

INFORMATION GENERALE	
Propriété, structure légal et capitalisation	Propriété privée ou publique ; organisme public ou société commerciale ; Montant du capital de création
Objectifs principaux	Mission du système de garantie de crédit
Modèle de garantie	Approche individuelle, de portefeuille ou hybride
REGLES DU SYSTEME DE GARANTIE DE CREDIT	
Critères d'éligibilité	Caractéristiques des entreprises éligibles (taille, secteurs, âge) et financement éligible
Ratio de couverture	Pourcentage de risque pris par le fonds de garantie
Prime de garantie	Prix de la garantie
Règles de paiement	Conditions d'indemnisations
GESTION DU SYSTEME DE GARANTIE DE CREDIT	
Gestion du risque de crédit	Outils de gestion du risque de crédit
RÉSULTATS DU SYSTEME DE GARANTIE DE CREDIT	
Impact	Nombre d'entreprises éligibles couvertes par le programme
Additionnalité	Capacité à cibler les entreprises qui sont réellement contraintes de crédit
Viabilité financière	Capacité à contenir les pertes et à maintenir un niveau adéquat d'équité compte tenu des passifs attendus

Source : élaboré par nous même

1.2. Présentation de l'organisme d'accueil

Durant notre stage de fin d'études, nous avons été accueillis par la CGCI-PME, dont le siège social est à Alger, 34 avenue Mohamed Bekkacemi, les Annassers. En présentant l'organisme d'accueil, nous avons fourni des informations sur l'historique, les missions, les activités et l'organisation de la CGCI-PME.

1.2.1. Histoire, missions et activités de la CGCI-PME

La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI-PME SPA) est une société créée à l'initiative des pouvoirs publics par décret présidentiel 04-134 du 19 avril 2004 portant statuts de la caisse. Sa mission est de soutenir la création et le développement des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie en facilitant leur accès au crédit.

La CGCI-PME est dotée d'un capital social autorisé de 30 milliards de dinars algériens (DA), souscrit à hauteur de 20 milliards DA, détenu à 60% par le trésor public et à 40% par les banques (BNA, BEA, CPA, BDL, BADR et CNEP Banque). D'autres banques et établissements de crédit en Algérie peuvent également prendre une participation dans le capital social de la caisse.

En 2009, la garantie financière de la CGCI-PME a été considérée comme une garantie de l'État par la loi de finances, ce qui renforce sa signature de garant et en fait une institution de premier plan.

En 2011, la CGCI-PME a diversifié son offre de services en prenant en charge la gestion d'un fonds de garantie public destiné au financement de l'agriculture en Algérie, conformément à l'article 36 de la loi sur les finances du 18 juillet 2011.

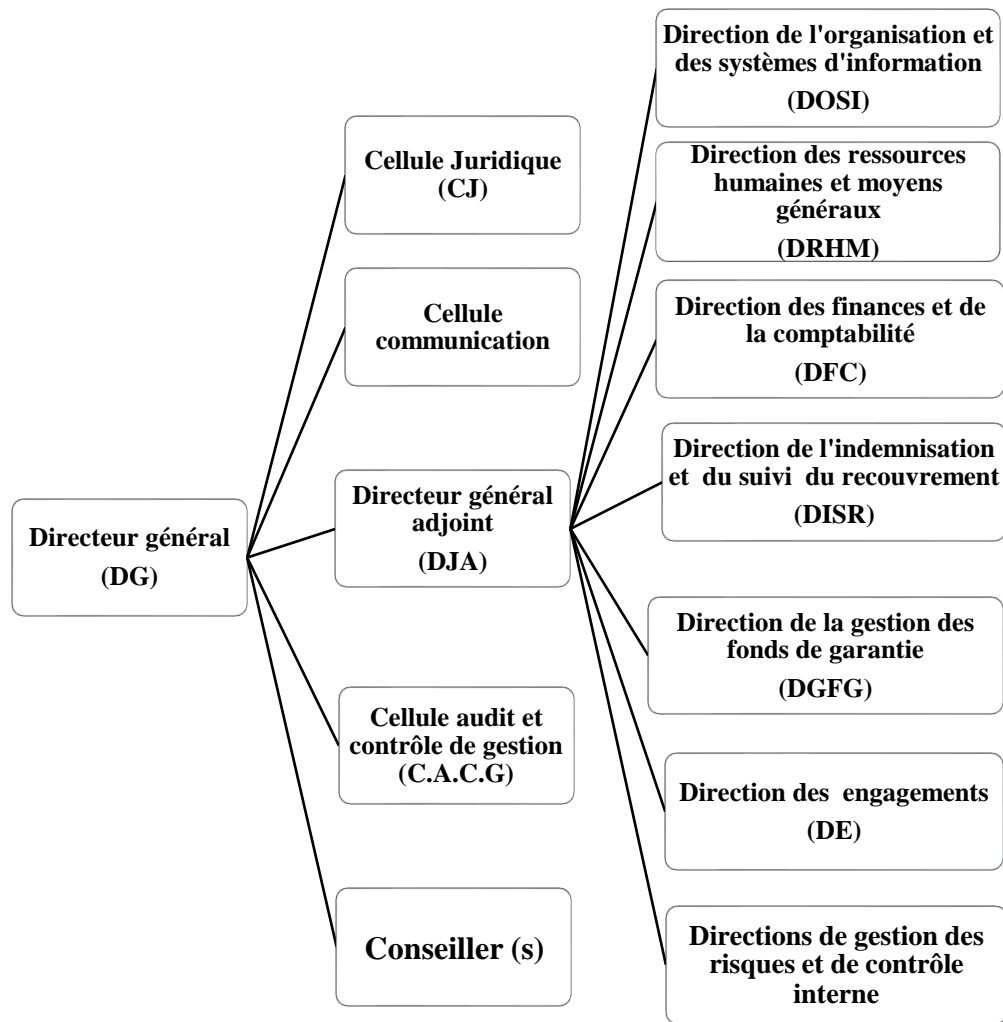
Depuis 2018, la CGCI-PME a également développé un nouveau produit de garantie « la Garantie déléguée TPE » destiné aux très petites entreprises (TPE) de production de biens et de services, une cible prioritaire dans le processus de développement local. Ce nouveau dispositif vise à soutenir l'inclusion financière et la bancarisation efficaces de l'ensemble des PME algériennes.

1.2.2. Organisation et réseau de la CGCI-PME

a. Organisation de la CGCI-PME

Le décret présidentiel 04-134 du 19 avril 2004 prévoit que le montant des charges de fonctionnement ne doit pas dépasser le seuil fixé par le conseil d'administration de la caisse. Pour respecter cette exigence, la direction doit s'efforcer de maintenir les coûts aussi bas que possible en limitant au strict minimum le nombre de personnels. Certaines fonctions, telles que la gestion des ressources humaines et des moyens généraux, la gestion des risques et le contrôle interne sont centralisées dans une seule direction, tandis que d'autres, telles que les fonctions juridiques et de communication, sont déléguées à une seule personne. La CGCI-PME ne dispose pas de département de recherche ni de marketing (Figure 01).

Figure 1 Organigramme de la CGCI-PME



Source : Document interne de la CGCI-PME

b. Réseau de la CGCI-PME

La CGCI-PME n'a qu'une seule direction régionale à Oran. La maîtrise des charges de fonctionnement et la confiance de la caisse envers ses partenaires, en particulier les institutions publiques, sont les raisons possibles de cette situation. Plus la confiance est grande, moins les chevauchements sont nécessaires. En revanche, le déploiement géographique à travers les régions du pays est un aspect commun à de nombreux systèmes de garantie de crédit en Afrique du Nord et en Europe occidentale. Par exemple, la SNGFE au Maroc dispose d'un réseau de 8 unités réparties sur l'ensemble du territoire. En France, Bpifrance offre un réseau de 1 200 personnes à la

disposition des entrepreneurs, avec 50 implantations dans toutes les régions du pays. De son côté, SIAGI en France dispose de 27 directions régionales et antennes réparties sur le territoire français.

Section 02 : État des lieux du Financement des PME en Algérie

2.1. Évolution et importance économique des PME en Algérie

2.1.1. Définition de la PME en Algérie

Dans le cadre de la loi n° 17-02 du 10 janvier 2017, portant l'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME), l'Algérie a défini une PME comme étant chaque entreprise produisant des biens et/ou des services, quelle que soit sa nature juridique, employant de 1 à 250 personnes; disposant d'un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas les 04 milliards de dinars, ou un total bilan annuel ne dépassant pas 01 milliards de dinars, en plus la PME doit respecter le critère d'indépendance, c'est-à-dire que son capital n'est pas détenu à 25% ou plus par une ou plusieurs entreprises ne répondant pas à la définition des PME. En sus, elle est détenue dans la limite de 49% par une ou plusieurs sociétés de capital investissement. La loi susmentionnée a classifié les PME en trois catégories (Tableau 05).

Tableau 5 Définition de la TPME en Algérie

Type d'entreprise	Nombre d'employés	Chiffre d'affaires annuel (Million DA)	Total bilan (Million DA)
Micro (Très petite)	1-9	< 40	< 20
Petite	10-49	<400	< 200
Moyenne	50-250	400-4000	200-1000

Source : (Loi n° 17-02 du 10, janvier 2017)

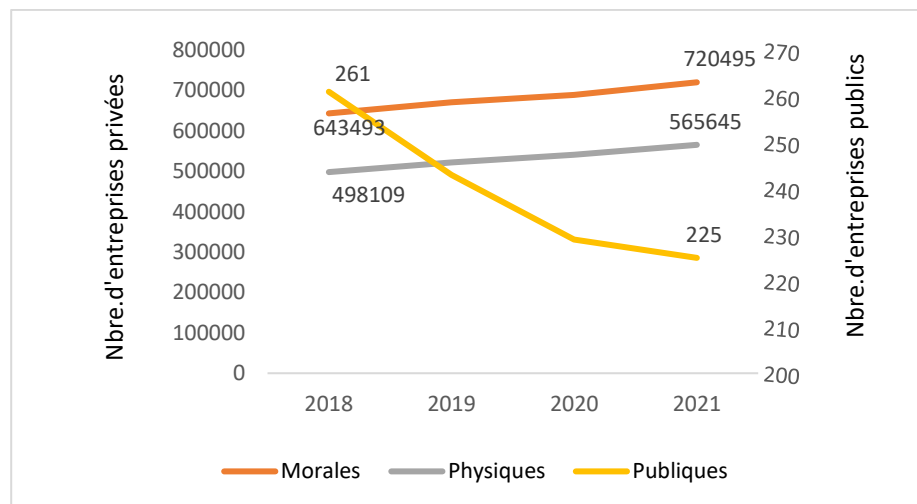
2.1.2. Évolution des PME en Algérie

Le nombre de PME en Algérie a augmenté de 13% entre 2018 et 2021, passant de 1 141 863 à 1 286 365 entreprises. L'augmentation a été attribuée à la croissance des PME privées, tandis que les PME publiques ont chuté de 13% à 225 sociétés en 2021 (Figure 02).

Selon la figure 03, au cours de la même période, les services (51,41%), l'artisanat (23,22%), et le BTPH (14,07%) ont dominé le tissu des PME algériennes. Le secteur de l'artisanat a connu la plus forte croissance de 16%, suivi de 13,32% pour l'agriculture et de 13% pour les services.

Il convient de noter que les microentreprises représentent la majorité des PME en Algérie (taux moyen¹¹ de 97%) comme indiqué dans la figure 04. Dans ce contexte, l'accès au financement est un facteur important pour les entreprises privées de petite taille, notamment celle active dans l'industrie.

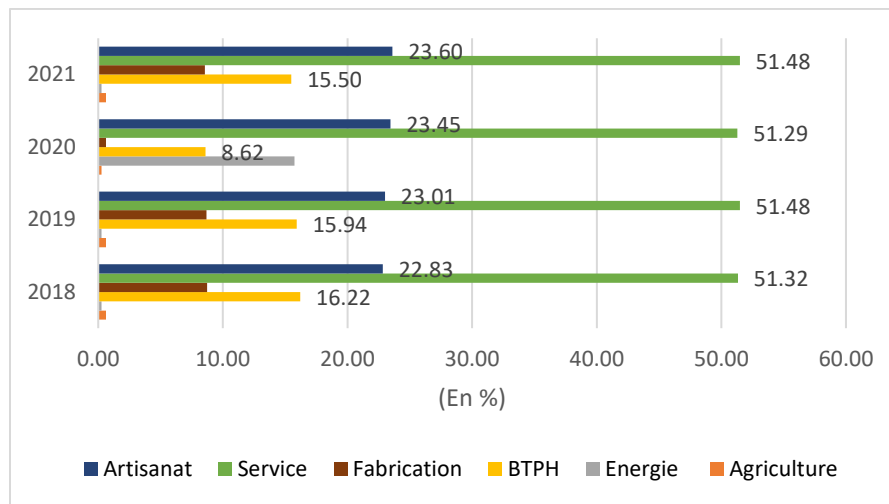
Figure 2 Évolution des PME par type d'entreprises en Algérie (2018-2021)



Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

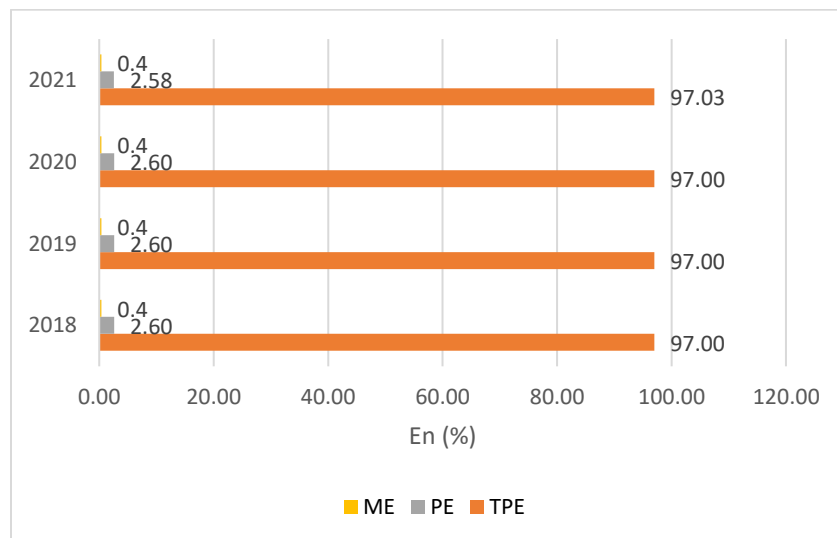
¹¹ Calculé par la moyenne des taux annuels sur la période 2018-2021.

Figure 3 Répartition des PME par secteur d'activité en Algérie (2018-2021)



Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

Figure 4 Répartition des PME par taille d'entreprises en Algérie (2018-2021)

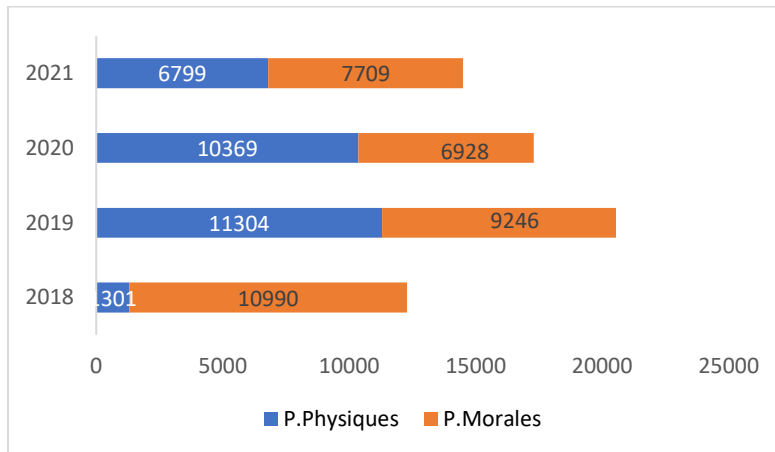


Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

La croissance du nombre de PME en Algérie n'a pas empêché une augmentation de 18% des registres de commerce radiés entre 2018 et 2021, atteignant un total de 14 508 dossiers en 2021. La radiation a été répartie en moyenne entre 43,10% pour les personnes physiques et 56,9% pour les personnes morales (Figure 05). Les secteurs les plus instables, mesurés par le pourcentage de

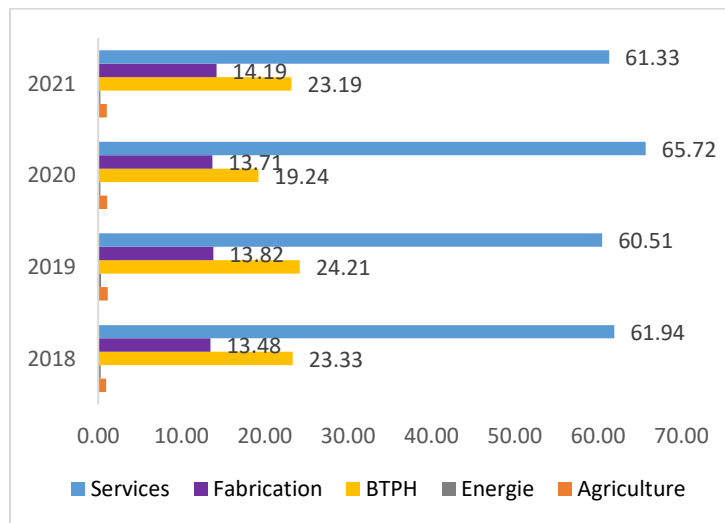
nombre de dossiers radiés, sont les services (62.38%), le BTPH (22.49%) et la fabrication (13.80%) pour les personnes morales (Figure 06), l'artisanat (48.72%), les exploitations agricoles (39.94%) et la santé (8.02%) pour les personnes physiques.

Figure 5 Nombre de PME radiées par types d'entreprises en Algérie (2018-2021)



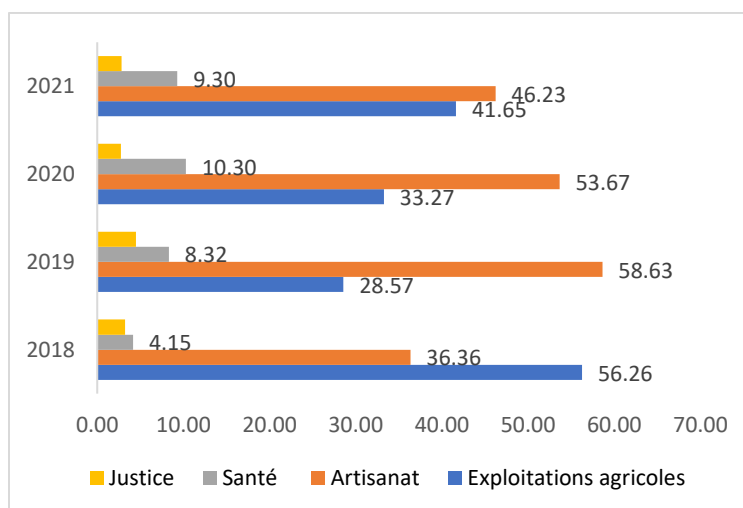
Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

Figure 6 Entreprises morales radiées par secteur d'activité en Algérie (2018-2021)



Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

Figure 7 Entreprises physiques radiées par secteur d'activité en Algérie (2018-2021)

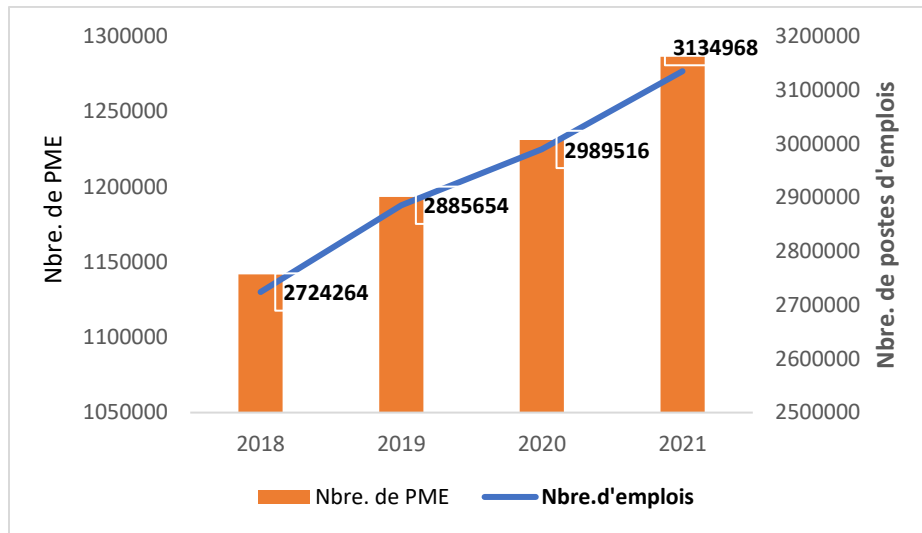


Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

2.1.3. Contribution des PME à l'économie en Algérie

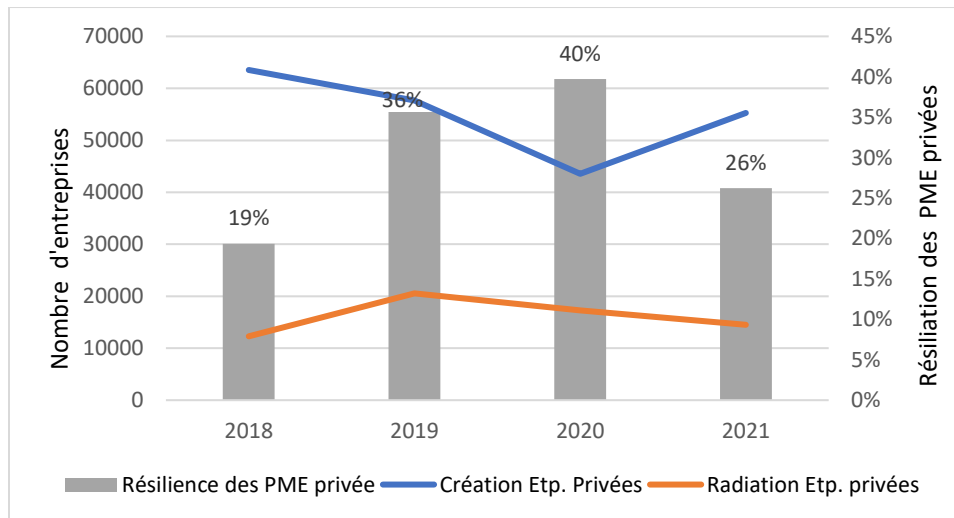
En Algérie, la plupart des PME sont des microentreprises à faible intensité capitalistique (1 248 123 microentreprises), actives dans le secteur des services, ce qui leur confère une grande souplesse de fonctionnement et de création d'emplois. En 2021, on comptait 3.134.968 postes d'emplois créés par 1.286.365 PME, soit une croissance de 15% par rapport à l'année 2018 (Figure 08). En plus, les PME privées en Algérie font preuve de résilience, notamment en période de la pandémie du Covid-19 en 2020, en effet le ratio indicateur de résilience (entreprises privées radiées/entreprises privée créées) enregistre un taux moyen de 30%. Cela signifie que le nombre d'entreprises privées radiées est inférieur au nombre d'entreprises créées. Cette résilience face aux évolutions de l'environnement économique permet de maintenir les emplois créés (Figure 9).

Figure 8 Évolution d'emplois créés par les PME en Algérie (2018-2021)



Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

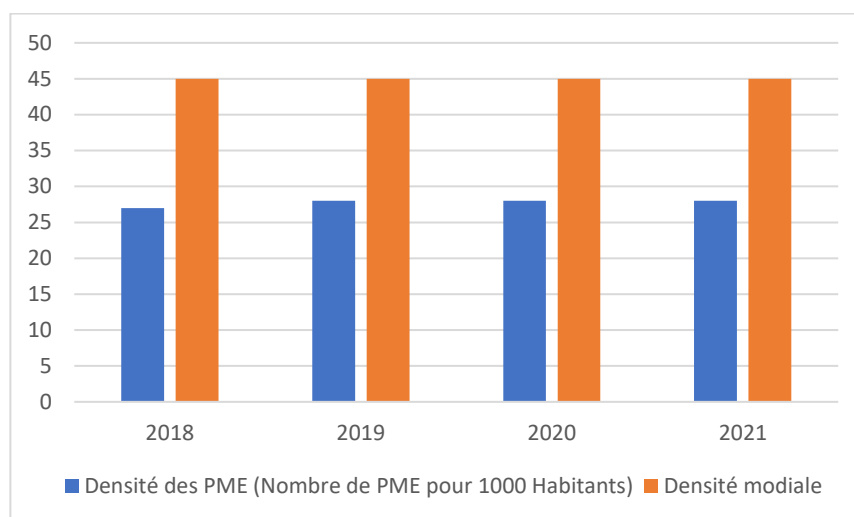
Figure 9 Résilience des entreprises privées en Algérie (2018-2021)



Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'industrie et des mines

En termes de densité d'entreprises, l'Algérie a un taux relativement faible de 28 PME pour 1000 habitants à la fin de l'année 2021, comparé aux standards internationaux, où les taux sont généralement beaucoup plus élevés (45 PME/ 1000 habitants en moyenne) (Figure 10). Les PME en Algérie sont confrontées à des obstacles multidimensionnels, notamment des contraintes financières.

Figure 10 Densité des PME en Algérie (2018-2021)



Source : élaboré par nous même à partir des données du ministère de l'Industrie et des Mines

2.2. Contraintes de financement des PME en Algérie

2.2.1. Prédominance du financement bancaire en Algérie

Les modes de financement externes disponibles pour les PME algériennes sont peu développés. En Algérie, le crédit au secteur privé représente moins de 25% du PIB. Le marché des capitaux a été freiné par la politique de bonification des taux d'intérêt bancaire. La capitalisation boursière ne dépasse pas 2% du PIB, et le marché obligataire reste faible (Benali, 2021). Le même constat pour le crédit-bail, le capital-investissement et le factoring. Ce constat est confirmé par les résultats du recensement économique réalisé par (ONS, 2012) touchant 660 000 entreprises indiquant que les sources les plus importantes de financement de l'investissement pour les entreprises étudiées sont l'autofinancement (83.2%), les subventions de l'État (5%) et les prêts bancaires (3.3%).

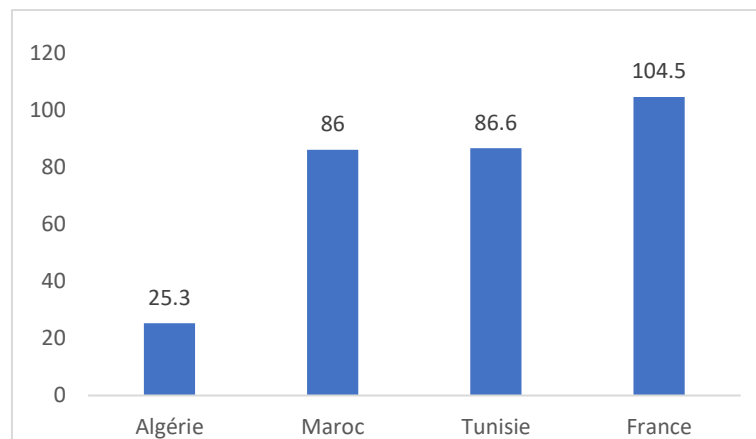
2.2.2. Rôle insuffisant des banques dans le financement du secteur privé en Algérie

En 2021, Les banques publiques représentent 86.82 % de la place bancaire algérienne¹². Cette dominance se répercute par une concurrence insuffisante et des conditions de financement plus restreintes pour les PME : coût de crédit élevé, procédures d'octroi de crédit lourdes, délais de traitement des demandes de crédit trop long, et des exigences excessives de garanties.

¹² Le bilan consolidé des 13 banques privées en Algérie est évalué à 2542,6 milliards de dinars algériens (DZD), tandis que celui des six banques publiques s'élève à 16 758 milliards de DZD.

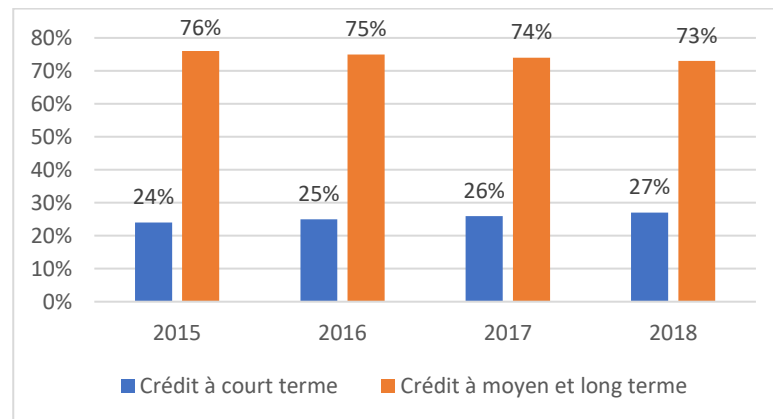
En Algérie, les crédits aux secteurs privés (%PIB) enregistrent un taux moyen relativement faible de 25.3 % durant la période allant de 2017 à 2019, tandis que la France affiche (104%), la Tunisie (87%) (figure 11). En plus, la proportion des crédits d'exploitation ne constitue qu'environ 25 % du total des crédits bancaires sur la période allant de 2017 à 2019 (Figure 12).

Figure 11 Crédit intérieur au secteur privé en pourcentage du PIB (Moyenne de la période 2017-2019)



Source : (EMGN, 2021)

Figure 12 Crédit à l'économie par échéance (2015-2018)



Source : élaboré par nous même à partir des données de la banque d'Algérie

En effet, les banques en Algérie ne sont pas incitées à jouer leurs rôles d'intermédiation financière en offrant un taux de dépôt moyen de 1.75% inférieur au taux d'inflation. Le coût du crédit est élevé (8%). Le stock important des crédits non performants accumulé dans les bilans des banques publiques les décourage d'octroyer des crédits, notamment aux PME (tableau 06). Les banques sont devenues réticentes à prendre des risques et préfèrent la rentabilité générée par des

investissements financiers dans les valeurs d'État (taux nominal de 5.38%, pour des valeurs d'état d'une durée de 10 ans).

En 2021, malgré la hausse des dépôts de la clientèle du secteur bancaire de 15.64 % par rapport à la fin de 2020, on observe une baisse des crédits à la clientèle de 14.23%. Ces derniers s'affichent à 8709 milliards contre 10.155 milliards de DZD à la fin de 2020. L'activité de crédit aux entreprises a fortement décliné de l'ordre de 14.25 %. La baisse des crédits clientèle s'explique la hausse du portefeuille d'obligations du Trésor détenu par les banques publiques (Sekak, 2022). En effet, un effet d'éviction s'est généré suite à l'application du Programme Spécial de Refinancement (PSR), qui vise à soutenir la relance économique nationale après la pandémie du COVID-19 en renforçant la situation de liquidité des banques publiques et leurs capacités d'engagement. Le programme consiste, dans un premier lieu, à la remise d'obligation de trésor à longue échéance aux banques publiques à des rendements inférieurs à ceux du marché. Ensuite, les banques fournissent ces obligations en garantie à la banque d'Algérie contre un refinancement à faible coût. Enfin, les banques placent une grande partie de la liquidité obtenue dans des bons de trésors à long terme avec des coupons inférieurs aux rendements du marché, mais néanmoins plus élevés que ceux des obligations initiales.

**Tableau 6 Indicateurs de solidité macroéconomique et financière
(Moyennes de la période 2017-2019)**

	Algérie	Maroc	Tunisie	France
Taux de dépôt moyen	1.75	3.07	7.1	0.8
Taux de crédit moyen	8	5.16	ND	1.77
Ratio des crédits non performants	12.83	7.52	14.05	2.91
Inflation	3.94	0.95	6.45	1.33
Bons de trésor à 5 ans	5.38	1.93	5.34	-0.57
	(À 10 ans)			

Source : (EMGN, 2021)

2.2.3. Asymétrie d'information et rationnement de crédit et en Algérie

En Algérie, il est difficile d'obtenir des informations sur l'accès des PME au crédit bancaire. Cependant, il est évident que les PME algériennes sont souvent confrontées à un rationnement du crédit. Même si les banques nationales ont des liquidités excédentaires, les conditions d'octroi de

crédit restent strictes pour les PME (Si lekhal, 2012). Le système bancaire algérien est caractérisé par des conditions de crédit strictes « rationnement de crédit », principalement en raison du contexte d'asymétrie d'information concernant la qualité des projets des futurs clients et de l'existence d'un comportement d'aléa morale chez les chefs d'entreprises.

L'existence d'une culture de méfiance envers l'entreprise privée et la prépondérance de l'activité informelle aggravent l'asymétrie d'information entre les prêteurs et les emprunteurs. En effet, Les PME, étant généralement familiales, cela peut entraîner des problèmes de définition claire des responsabilités et des tâches au sein de l'entreprise, ce qui rend difficile l'évaluation de sa capacité de remboursement. De plus, l'information financière fournie par ces TPE/PE est souvent peu fiable, car elles peuvent diffuser des informations erronées pour échapper au fisc. En outre, selon une enquête de l'Office National des Statistiques en 2007, 2/3 des microentreprises sont considérées comme informelles (Si lekhal, 2012).

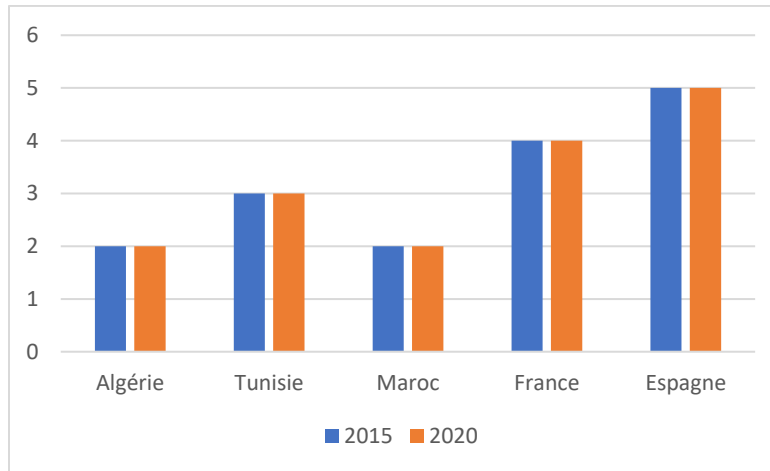
Un comportement naturel des banquiers devient fortement dépendant de l'existence d'un certain « relationnel bancaire » et des possibilités de garanties qu'offre l'emprunteur. Cependant, les sûretés réelles présentées par les petits entrepreneurs sont souvent fragiles et ont une faible valeur de réalisation. En Algérie, le taux de recouvrement moyen est de 50% sur une période d'environ 1,3 année (Tableau 7). De plus, l'indice des droits des créanciers est évalué à 2 par rapport à 5 pour l'Espagne (Figure 13). En effet, les dysfonctionnements dans le processus de recouvrement sont multiples. Les actifs matériels (hors terrains) ont une valeur relativement faible, tandis que le statut des terrains peut être ambigu et ils ne peuvent être cédés avant d'obtenir des actes légaux de propriété authentique, ce qui peut être long et difficile en raison de la multiplication des intervenants et la difficulté de l'identification de l'entité habilitée à délivrer un agrément ou une autorisation.

Par conséquent, les garanties proposées uniquement par les entrepreneurs et le système de sécurisation des crédits existant n'ont pas suffi à compenser l'asymétrie de l'information. Le banquier sélectionne alors les meilleurs projets avec plus de rigueur. Les projets moins bons sont alors exclus du marché bancaire et l'équilibre passe par un rationnement du crédit.

Pour remédier à cette situation, les autorités publiques ont mis en place de nouveaux mécanismes de garantie plus efficaces pour les PME tels que la CGCI-PME. Il est important de souligner que pour soutenir l'accès des PME aux prêts, une infrastructure financière solide est

essentielle, car elle permet aux prêteurs d'évaluer les risques des emprunteurs et de leur offrir un certain degré de certitude.

Figure 13 Indice des droits des créanciers¹³ (2015 et 2020)



Source : (Ayadi & Shaban, 2021)

Tableau 7 Exécution des contrats

Pays	Taux de recouvrement (Cents sur le dollar)	Durée (années)
Allemand	80.4	1.2
France	73.8	1.9
Italie	65.2	1.8
Tunisie	51.3	1.3
Algérie	50.8	1.3
Maroc	28.5	3.5

Source : (The world bank, 2019)

¹³ Il est calculé en comparant le montant total des sommes dues par les débiteurs avec le montant total des actifs de l'économie, plus l'indice des droits de créancier est élevé, plus les créanciers ont de droits sur les actifs de l'économie ou de l'entreprise.

Section 03 : Conception de la CGCI-Pme : Étude comparative

Dans cette section, nous analysons la conception de la CGCI-PME en nous référant aux éléments qui sont théoriquement considérés comme critiques pour garantir l'efficacité du fonds et assurer un équilibre entre attractivité et durabilité du fonds.

3.1. Structure légale, supervision et capitalisation

3.1.1. Structure légale et supervision

a. Expérience des pays de référence

Pour le groupe de pays de benchmark, Les SGC de l'Europe occidentale sont généralement de propriété publique, mais légalement établies en tant qu'entités privées. Aucune des SCG n'a de but lucratif. Du point de vue de la réglementation bancaire, plus de la moitié des entités de l'échantillon opèrent sous une licence spéciale. Dans certains cas, il s'agit d'une licence bancaire ordinaire, ou d'une licence pour institutions financières non bancaires. Concernant l'attribution de l'autorité de surveillance sur les SGC, elle peut être attribuée au superviseur financier national ou à la banque centrale, mais dans certains cas, elle est confiée à d'autres organismes gouvernementaux (EIB, 2017). La plupart des pays du sud de la Méditerranée ont des SGC fonctionnant en tant qu'institutions publiques (Tableau 8).

Tableau 8 Propriété du SGC dans un groupe de pays du sud de la méditerrané

Institution	Propriété	Actionnaire majoritaire	Autre actionnaires
CGCI-PME - Algérie	Public	Trésor public (60%)	Banques
SOTUGAR – Tunisie	Public	L'État (33%)	Banques
SNGFE- Maroc	Public	Gouvernement marocain (100%)	-
ELGF- Egypt	International	Communautés mondiales (100%)	-
CGC-Egypt	Mixte	La banque centrale (20%)	Banques et compagnies d'assurances

Source : (Ayadi & Shaban, 2021)

b. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

La CGCI-PME, à l'égard de la majorité des pays de références et vue la prépondérance de l'esprit public, est une institution de propriété publique sous la forme d'une société commerciale (SPA) indépendante à but non lucratif. Elle opère sur la base du décret présidentiel 04-134 du 19 avril 2004. La caisse est administrée par un conseil d'administration diversifié¹⁴, aidé dans son activité par des comités des risques et d'audits qui lui fournissent des informations et des analyses précieuses qui l'aident à prendre des décisions éclairées pour la gestion de la caisse. Ainsi, ces comités contribuent à renforcer la confiance des investisseurs et des parties prenantes et à protéger les intérêts de la caisse. La caisse est supervisée de manière indépendante par le ministère des Finances, qui fournit un niveau d'assurance aux prêteurs.

3.1.2. Capitalisation

a. Expérience des pays de référence

En Europe occidentale, environ trois quarts des fonds de garantie sont initialement bien capitalisés pour pouvoir faire face aux pertes. La plupart de ces fonds n'ont pas eu besoin d'augmenter leur capital dans le passé. Pour les pays du sud de la Méditerranée, la SOTUGAR-Tunisie, à titre d'exemple, dispose d'un capital social de l'équivalent de 917,431.19 euros, inférieur au capital déployé par la CGCI-PME (208,822,471 euros). Cependant, la SOTUGAR gère plusieurs fonds.

b. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

La CGCI-PME est dotée d'un capital social autorisé de 30 milliards de dinars algériens (DA), souscrit à hauteur de 20 milliards DA. Le capital suffisant de la CGCI-PME assure la mise en œuvre efficace de ses opérations et l'atteinte de ses objectifs avec une viabilité financière, sans faire appel au soutien financier de l'État. En effet, le montant du capital à la disposition de la caisse lui permet de faire des placements dans des valeurs d'état, les revenus générés par l'investissement financier constituent environ 70 % de l'ensemble des revenus de la caisse et sert à couvrir la part majoritaire des dépenses opérationnelles, notamment les indemnités (Annexe 02 et 03). Il y a lieu de noter que les taux de primes proposées par la CGCI-PME sont très réduits,

¹⁴ Composé de : (1) ministre chargé des finances ou de son représentant, président ; (2) ministre chargé des PME, ou de son représentant ; (3) directeur général du Trésor ; (4) deux représentants élus par les banques et établissements financiers actionnaires de la caisse ;

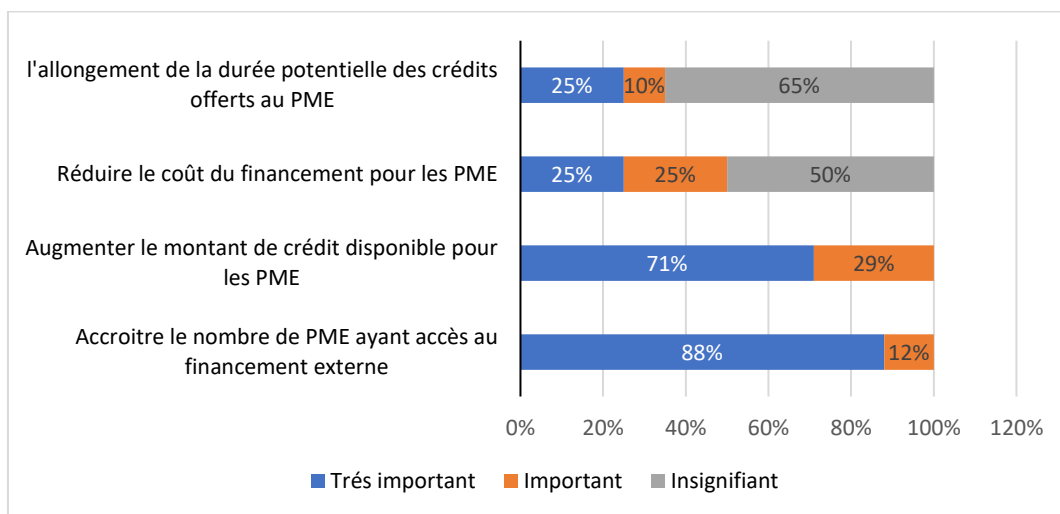
en effet le résultat technique de la caisse est toujours déficitaire (Annexe 04 et 05). Les taux de primes seront détaillés dans la partie 3.6.

3.2. Objectifs et activités

3.2.1. Expérience des pays de référence

Concernant les pays d'Europe occidentale, ils ont des objectifs plus spécifiques par rapport à ceux de la CGCI-PME. Selon l'étude de la banque européenne d'investissement réalisée en 2017, 88% des participants à l'enquête ont indiqué qu'ils souhaitaient augmenter le nombre de PME bénéficiant d'un financement externe. D'autre part, 71% des répondants ont indiqué qu'ils visaient l'augmentation des encours crédits aux PME. L'allongement des échéances du crédit et/ou la réduction des coûts de financement sont considérés comme des objectifs secondaires (Figure 14). Pour atteindre ses objectifs, 56 % des répondants à l'enquête se concentraient entièrement sur les garanties de crédit, tandis que les 44 % restants offraient également d'autres services, éventuellement des subventions, des prêts, du financement par fonds propres, des bonifications d'intérêts et/ou des conseils aux PME.

Figure 14 Objectifs des SGC en Europe occidentale



Source : (EIB, 2017)

Les pays de référence du sud méditerranéen ont généralement des objectifs plus larges que la CGCI-PME. À titre d'exemple, la Jordanie élargit son champ de développement des PME au-delà de leur faciliter l'accès au financement, en supportant leurs capacités d'exportations. Le Maroc, de sa part, soutient le financement de l'innovation et l'amélioration de l'accès des particuliers au

financement (Ayadi & Shaban, 2021). La SNGFE-Maroc offre également des garanties pour le financement en capital- risque au bénéfice des start-ups innovantes.

3.2.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

La CGCI-PME a pour mission de faciliter la prise de décision des établissements de crédit en faveur du financement des PME-TPE en garantissant le risque de non-remboursement des crédits d'investissement destinés à concrétiser les projets d'investissement productif de biens et de services liés à la création, à l'extension et/ou au renouvellement des équipements de production, améliorant ainsi le climat des investissements en Algérie. En effet, l'activité principale de la CGCI-PME est l'octroi de garantie aux entreprises éligibles. Elle offre également le service de gestion des fonds de garantie auprès de l'état et tout autre organisme bailleurs de fonds (ex. Garantie FGA¹⁵). À long terme elle vise à conforter son positionnement en tant que pilier de la gestion des fonds de garantie dédiés à mettre en œuvre les politiques publiques visant à faciliter l'accès au financement pour les PME.

En comparant avec les pays du sud méditerrané, la CGCI-PME a un objectif social et économique, mais son champ d'intervention est limité à l'octroi de garanties de crédit d'investissement. Elle ne propose pas de solutions de financement ni de services d'accueil et d'assistance aux entreprises. Cela s'explique par l'existence de plusieurs organismes publics spécialisés dans le service aux entreprises (par exemple, CAGEX pour la garantie des exportations, ASF pour le financement des start-ups, ANADE pour la création et l'extension des microentreprises, etc.).

3.3. Modèles de garantie

3.3.1. Expérience des pays de référence

La plupart des SGC offrent des garanties sur la base de crédits individuels (56 %) plutôt que sur la base d'un portefeuille de crédits (17 %). Seulement 28 % des SGC adoptent une approche hybride. Il est intéressant de noter que les résultats de l'enquête suggèrent que la spécialisation dans un type spécifique de produits de garantie est plus fréquente lorsque plus d'un SGC est actif dans

¹⁵ Fonds de Garantie dédié à la couverture des financements agricoles.

un pays. Néanmoins, les SGC non spécialisées ont tendance à avoir un historique de fonctionnement plus long que leurs homologues spécialisés (EIB, 2017).

Dans le sud de la Méditerranée, la majorité des systèmes de garantie (ex. Kafalat-Liban, LGF-Egypt, SOTUGAR-Tunisie et JLGC-Jordanie) ont opté pour une approche individuelle (Ayadi & Shaban, 2021). Cela permet d'augmenter la profondeur des informations sur le crédit. D'autre part, CGC-Egypte et SNGFE -Maroc utilisent une approche hybride.

3.3.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

La garantie financière proposée par la CGCI-PM est assimilée à une garantie de l'État, distribuée en adoptant une approche hybride en combinant l'approche individuelle (garantie PME) et de portefeuille (garantie déléguée TPE), en plus des garanties offertes dans le cadre de la gestion du fonds de garantie agricole abondé par l'état (Tableau 09).

L'offre de garantie de la CGCI-PME est simple afin de réduire le volume de formation nécessaire pour le personnel des établissements de crédit et pour rendre les produits plus faciles à utiliser pour les prêteurs. Cela réduit également le nombre d'erreurs qui peuvent être commises. Il est crucial de souligner que la garantie de portefeuille assure plus de rapidité dans le traitement des dossiers de garantie, cependant elle est appropriée dans un environnement où les prêteurs ont de l'expérience dans l'analyse du crédit des PME et disposent des ressources technologiques adéquates. De plus, sur un marché où les prêts non performants (PNP) atteignent un certain seuil, il n'est pas approprié d'établir un système de garantie de portefeuille.

Tableau 9 Seuils de délégation des garanties de la CGCI-PME

	Délégué	Non délégué	Seuil de délégation
Garantie PME		✓	-
Garantie TPE	✓		Limite de la délégation : Montant du crédit ≤ 50 Millions DA
Garantie FGA (Fonds géré de l'état)	✓	✓	Limite de la délégation : Montant du crédit ≤ 20 Millions DA pour les crédits d'investissements. Montant du crédit ≤ 10 Millions DA pour les crédits de campagne et d'exploitation.

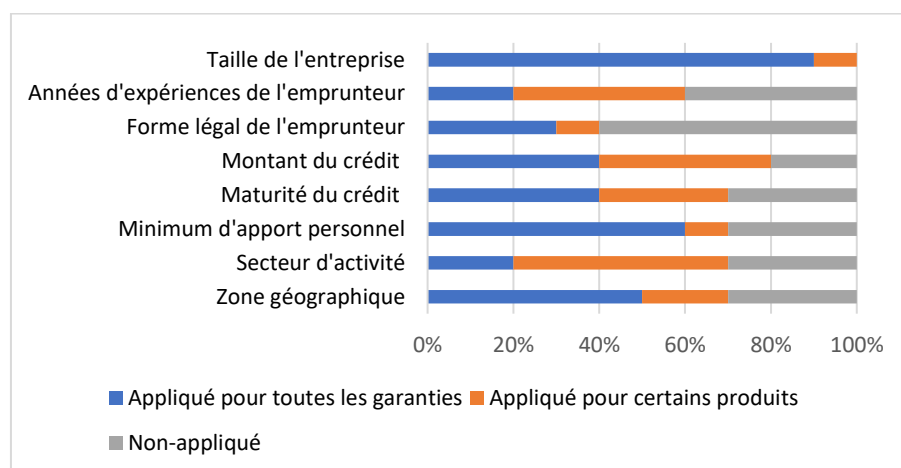
Source : élaboré par nous même à partir des documents internes de la CGCI-PME

3.4. Critères d'éligibilité

3.4.1. Expérience des pays de référence

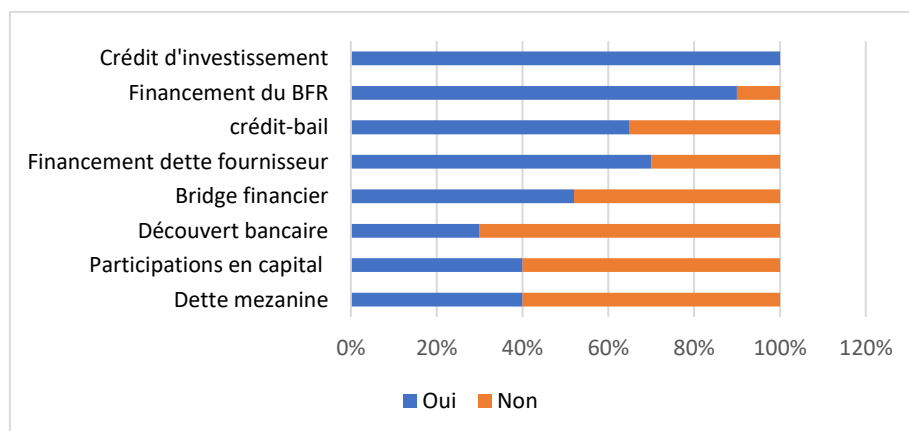
Les SGC de l'Europe occidentale ciblent les PME, mais aussi des sous-ensembles spécifiques de PME. Les différents groupes cibles sont plutôt diversifiés (Entreprises d'une région géographique spécifique, entreprises agricoles, entreprises exportatrices, start-ups...). Pour déterminer les populations éligibles à leur garantie, les SGC de l'Europe occidentale imposent généralement à tous ses produits, les critères d'éligibilité suivants : la taille de l'entreprise (90%), minimum d'apport personnel (60%), la zone géographique (50%), le montant du crédit éligible (40%), et la maturité du crédit (40%) (Figure 15). Les garanties offertes couvrent les crédits d'investissement, et d'exploitation ainsi que les participations en capital (Figure 16).

Figure 15 Critères d'éligibilité appliqués par les SGC en Europe occidentale



Source : (EIB, 2017)

Figure 16 Modes de financement garantis par les SGC en Europe occidentale



Source : (EIB, 2017)

Dans les pays du sud de la Méditerranée, certains SGC n'appliquent aucune limite de taille d'entreprise (ex. SNGFE-Maroc, ELGF- Egypt) alors que d'autres limitent l'octroi de la garantie aux entreprises d'une certaine taille (JLGC – Jordanie, 250 employés ; Kafalat S.A.L – Lebanon, 40 employés). En termes de crédits garantis, la SNGFE au Maroc et ELGF en Égypte n'ont pas de plafond alors que la CGC Égypte garantit un montant maximum de crédits évalué à 2 240 000 \$. Du point de vue de la maturité, celle-ci varie de crédit garanti à long terme (ex. Tunisie, 15 ans) et crédit garanti à moyen terme (8-10 ans) à l'égard de l'Égypte et la Jordanie. En ce qui concerne les secteurs éligibles, en Égypte, les entreprises de tous les secteurs peuvent bénéficier d'un crédit garanti.

Cependant, les SGC en Jordanie, au Maroc et au Liban excluent certains secteurs (Tableau 10). Tous les SGC des pays du sud de la Méditerranée sont enclins à garantir des prêts à des fins d'investissement et de fonds de roulement. En plus la majorité des SGC n'exclut pas les start-ups.

Tableau 10 Critères d'éligibilité dans un groupe de pays du sud de la méditerrané

	Taille de l'entreprise	Plafond d'échéance des crédits (En millions USD)	Maturité Maximum du crédit garanti	Principaux secteurs éligibles	Couverture des crédits d'exploitations	Start-up
JLGC – Jordanie	(5-250) employés	0.3525 pour les petites entreprises/1 pour les moyennes entreprises.	8 ans	Industrie Commerce de gros et de détail Hôtels et Restaurants	Oui	Oui
ELGF – Egypt	-	-	-	Industrie Construction Commerce de gros et de détails	Oui	Non
CGC- Egypt	12.8 millions de \$ (revenue)	2.24 millions \$	10 ans	Agriculture et pêche Industrie manufacturière Construction Commerce de gros et de détail	Oui	Oui
SNGFE - Maroc	-	-	-	Industrie Construction Commerce de gros et de détails	Oui	Oui
Sotugar- Tunisie	5.2 million de \$		15 ans	Agriculture et pêche Industrie manufacturière Technologie, médias, Télécommunications	Oui	Oui

Source : (Ayadi & Shaban, 2021)

3.4.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

Tout comme pour les pays de référence, la CGCI-PME vise les PME dans le sens large, mais elle restreint certaines activités et types de crédit. En effet, la loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 définit la taille des entreprises éligibles aux garanties CGCI-PME (Tableau 05). La caisse utilise également des critères tels que le montant et la maturité du crédit.

La CGCI-PME exclut certaines activités, comme l'agriculture et la promotion immobilière (Tableau 11), ainsi que les crédits d'exploitation. Cependant, l'accès au financement de l'exploitation peut atténuer les ralentissements cycliques qui pourraient entraîner une suspension d'activité ou des licenciements. En effet, les petites entreprises sont généralement plus vulnérables aux cycles économiques que les grandes entreprises. Ainsi, en adoptant une approche proactive, la CGCI-PME peut donc diversifier son offre de produits en incluant des garanties dédiées au financement de l'exploitation, ou tout autre produit spécifique, éphémère et destiné à répondre à une problématique précise ou conjoncturelle (start-up, innovation, finance participative, recherche et développement, transformation énergétique, etc.).

Tableau 11 Critères d'éligibilité appliqués par la CGCI-PME

	Taille de l'entreprise	Secteurs exclus	Caractéristiques du Crédit	
			Montant	Maturité
Garantie délégué TPE	TPE/PE	Promotion immobilière, Commerce, agriculture, pêche, Entreprises bénéficiant de ANADE, CNAC ANGEM, ou toute autre garantie financière	50 millions de DA	Pas de limite
Garantie PME	PME	Commerce, agriculture, pêche, Entreprises bénéficiant de ANADE, CNAC ANGEM, ou toute autre garantie financière	350 millions DA	7 ans
Garantie FGA (Fonds géré de l'état)	Exploitation agricole Éleveurs et Entreprises de production, de transformation et de service agro-alimentaire.	A cet instant, Garantie éligible uniquement à la banque BADR	100 millions DA pour les crédits d'investissements « ETTAHADI ». 30 millions DA pour les crédits d'exploitation « RFIG » et « RFIG Fédératif »	

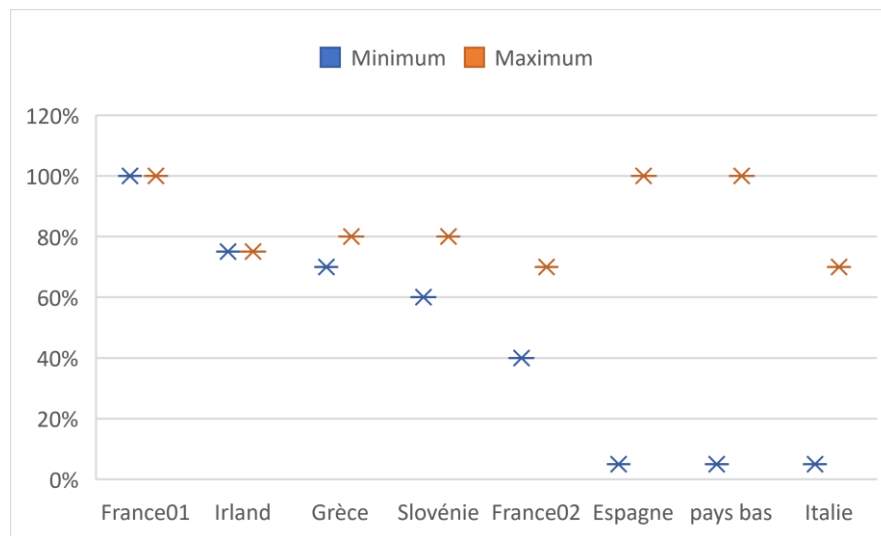
Source : élaboré par nous même à partir des documents internes de la CGCI-PME

3.5. Ratios de couverture

3.5.1. Expérience des pays de référence

Dans les pays de l'Europe occidentale, certaines SGC sont prêts à offrir n'importe quel ratio de couverture de 5 à 100 %. Seuls l'Irlande et un SGC français de l'échantillon d'étude utilisent le même taux pour tous les produits de garantie. Trois SGC offrent des garanties avec une couverture totale (France, Espagne, Pays-Bas). Le taux de couverture maximum médian de 80 % est conforme aux 80 % rapporté par (Beck, Klapper, & Mendoza, 2010) et (EBCI, 2014).

Figure 17 bornes minimales et maximales du ratio de couverture en Europe occidentale



Source : (Chatzouz et al., 2017)

Certains pays du sud de la Méditerranée appliquent un taux de couverture unique. La Jordanie, l'Égypte, la Tunisie et le Liban, garantissent plus de 60% du montant des crédits sans faire la distinction entre le projet d'investissement ou d'exploitation. Des ratios de couverture échelonnés sont adoptés par le Maroc. Par exemple, le SGC offre des couvertures plus élevées pour les microentreprises et les entreprises appartenant à des femmes. L'Égypte, la Tunisie et le Maroc fournir un soutien spécial aux projets qui contribuent à l'efficacité énergétique et à une production plus propre (financement durable), sous la forme d'une couverture plus élevée et/ou d'une durée plus longue (Tableau 12).

Tableau 12 Ratio de couverture dans un groupe de pays du sud de la méditerrané

	Ratio de couverture moyen (% du montant de prêt)	Évolutivité
JLGC – Jordan	70-85%	No
ELGF – Egypt	65-70%	No
SNGFE – Maroc	70-85%	Une plus grande couverture est aux microentreprises (crédit inférieur à moins de 100 000 USD) et aux entreprises dirigées par des femmes / les SGC appliquent une couverture différenciée entre le financement des investissements et le financement du besoin de fonds de roulement

Source : élaboré par nous même à partir des documents internes de la CGCI-PME

3.5.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

La CGCI-PME utilise des ratios de couverture qui dépendent du type de projet. Pour les crédits de développement d'entreprise, le taux de couverture est de 60%, tandis que pour les crédits de création d'entreprise, le taux de couverture est de 80%. Pour la garantie FGA offerte dans le cas des fonds gérés, les crédits d'exploitation "RFIG" ou "RFIG Fédératif" sont garantis à hauteur de 50% du montant du crédit. En plus du taux de couverture, la CGCI-PME limite l'assiette d'application de la quotité, comme indiqué dans le tableau 13.

Bien que la pratique de la CGCI-PME en matière de couverture des prêts puisse être considérée comme allant à l'encontre de la prescription consistant à lier le ratio de couverture au risque des emprunteurs, elle peut plutôt être interprétée comme une incitation fournie par la CGCI-PME aux prêteurs pour étendre le crédit à des entreprises plus petites et plus jeunes. Cependant, les ratios de couverture doivent préserver les incitations des banques à maintenir une sélection et un suivi efficaces des prêts accordés aux PME, tout en offrant une protection suffisante contre le risque de défaillance.

Tableau 13 Ratios de couverture appliqués par la CGCI-PME

	Quotité de couverture (Principal et intérêts dus)	
	Projet création	Projet développement
Garantie délégué TPE	80%	60%
Garantie PME	80% avec une assiette d'application de la quotité plafonnée à 250 MDA	60% avec une assiette d'application de la quotité plafonnée à 250 MDA
Garantie FGA	80% du crédit d'investissement « ETTAHADI » avec une limite de 100 MDA	<ul style="list-style-type: none"> • 60% du crédit d'investissement « ETTAHADI ». • 50% du crédit d'exploitation « RFIG » ou « RFIG Fédératif. avec une limite de 10 MDA

Source : élaboré par nous même à partir des documents internes de la CGCI-PME

3.6. Primes de garantie

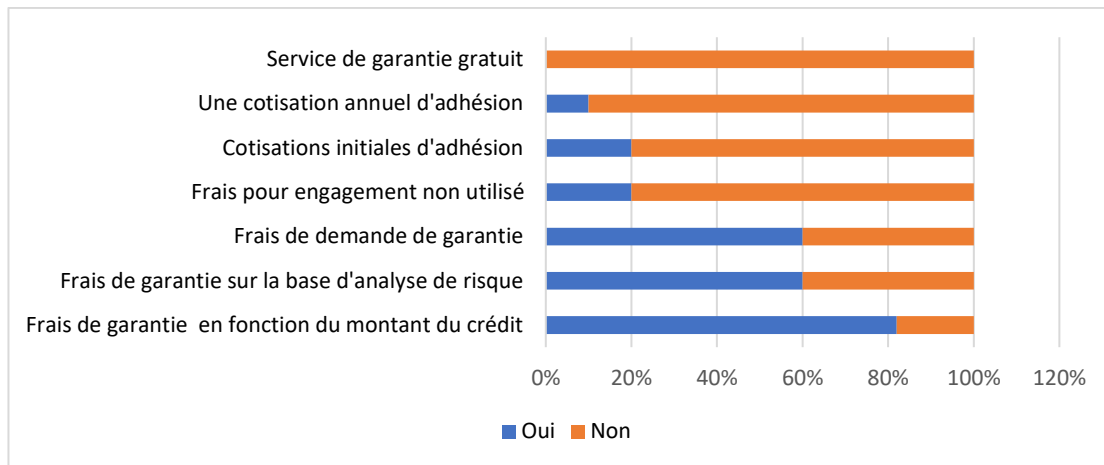
3.6.1. Expérience des pays de référence

En Europe occidentale, dans la majorité des cas, le paiement de la prime de garantie incombe aux emprunteurs (67%). Les primes ne sont rarement payées par le prêteur (22%) et le partage du paiement des primes entre l'emprunteur et le prêteur est également peu fréquent (11%). Les primes de garantie dépendent presque toujours de la taille du crédit et, le plus souvent, du profil de risque de l'emprunteur. Plus de la moitié des systèmes de garantie ont déclaré prendre en compte le risque du crédit sous-jacent dans leur politique de tarification. La grande majorité (environ 80%) des SGC ne récompensent pas explicitement l'historique positif des remboursements des crédits garantis par des offres de garanties à un meilleur prix à l'avenir. En revanche, nombreuses SGC (60 %) ont indiqué que le défaut de remboursement peut entraîner une hausse des primes de garantie, ou le rejet à l'avenir.

Les primes facturées par les SGC du sud de la méditerranée sont liées à certaines caractéristiques du crédit, c'est-à-dire le profil du risque du projet, la taille et la maturité du crédit. Cependant, Kafalat Liban et CCG Maroc appliquent une prime de garantie forfaitaire. En outre, L'Égypte, la

Jordanie, le Maroc facturent des primes réduites pour soutenir certains objectifs de développement et favoriser les politiques économiques.

Figure 18 Frais de garantie en Europe occidentale



Source : élaboré par nous même à partir des documents internes de la CGCI-PME

3.6.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

Pour chaque crédit garanti, la CGCI-PME perçoit de l'établissement de crédit une prime de garantie annuelle calculée sur la base des taux réduits pour inciter les prêteurs à y souscrire (Tableau 14). Pour les garanties « TPE » et « PME » la CGCI-PME ajoute :

- Une commission d'engagement sur les crédits introduits par les établissements de crédit non actionnaires de la Caisse. Le taux de ladite commission est arrêté à 0,1% et payable en une seule fois par crédit.
- La prime de garantie couvrant le crédit restructuré (couvrant les 12 mois) doit être facturée en ajoutant une commission de restructuration de 0,1%.

En comparant avec les frais annuels facturés par les SGC des pays de référence, qui vont de 0,8 % à 2,3 % sur une base annuelle, il semble que la CGCI-PME sous-estime la prime de garantie en facturant un taux de prime de 0,5 % et 0.25%, ce qui peut mettre en danger la viabilité financière de la caisse.

Tableau 14 Primes de garantie de la CGCI-PME

	Prime
Garantie délégué TPE	0,5%, calculée sur le capital restant dû majoré des intérêts des 12 mois de l'année en cours
Garantie PME	0,5%, calculée sur le capital restant dû majoré des intérêts des 12 mois de l'année en cours
Garantie FGA	0.25%/l'an calculée sur le capital restant dû

Source : élaboré par nous même à partir des documents internes de la CGCI-PME

3.7. Conditions d'indemnisation

3.7.1. Expérience des pays de références

En Europe occidentale, La garantie n'entre généralement pas en œuvre tant que le déblocage du crédit n'aura pas eu lieu et, dans certains cas moins fréquents, au moment de la signature du contrat. Elle est le plus souvent mise en jeu au moment de la défaillance ou peu après.

Dans la région sud-méditerranéenne, les pays sont assez hétérogènes en matière de règle de remboursements. Les SGC en Tunisie et au Maroc fournissent un certain pourcentage du paiement une fois que le défaut est reconnu et le reste après l'épuisement des procédures judiciaires avec une période maximum (ex. 3 ans au Maroc). Entre-temps, la Jordanie et l'Égypte assurent l'indemnisation après que le prêteur engage une action en justice contre l'emprunteur défaillant, tandis que le SGC au Liban paie le prêteur une fois que la défaillance de l'emprunteur est reconnue. En Syrie, le paiement est déposé sur un compte séquestre auprès de la banque jusqu'à ce que les procédures légales soient épuisées.

Dans la plupart des cas, c'est le prêteur qui est chargé du recouvrement du crédit, mais le produit de la vente est partagé avec le garant. Cependant la Kafalat du Liban effectue le paiement 90 jours après la validation de la créance, mais récupère elle-même la garantie.

3.7.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

Dans les pays où le système juridique est inefficace et où l'application des contrats est faible, tels que l'Algérie, il est important que les paiements de remboursement effectués par les partenaires

soient rapides, prévisibles et transparents afin de renforcer la crédibilité du système de garantie tout en encourageant le recouvrement des prêts. Ainsi, les règles de remboursement de la CGCI-PME sont conçues pour concilier l'efficacité des paiements et le recouvrement des prêts. La garantie couvre le principal et les intérêts dus, hors agios et intérêts de retard, et assure le remboursement dans un délai de 30 jours ouvrables suivant la déclaration du sinistre, c'est-à-dire le constat de l'insolvabilité déclarée (causé par la faillite, le règlement judiciaire, la cessation d'activité) ou présumée (l'expiration du délai de carence¹⁶) de l'entreprise bénéficiaire du crédit garanti.

La réalisation des suretés recueillies est assurée par l'Établissement de Crédit. Sous peine de restitution des fonds qui lui sont avancés au titre de l'indemnisation des dossiers sinistres, l'Établissement de Crédit est tenu de respecter strictement ses procédures de recouvrement internes. Le produit et les frais engagés aux titres des opérations de recouvrement sont répartis entre le garant et le prêteur au prorata des risques encourus.

3.8. Gestion du risque de crédit

L'activité de l'établissement de garantie de crédit implique une prise de risque et des pertes financières, dans ce sens, le système doit être financièrement viable grâce à des règles saines, une gestion efficace des risques et un financement régulier.

3.8.1. Expérience des pays de références

En Europe occidentale, les SGC évaluent généralement les demandes de garantie des emprunteurs. Cela se produit généralement après une évaluation initiale du crédit par le prêteur. Les sources d'information courantes pour évaluer les demandes de garantie comprennent le plan d'affaires de la PME, les systèmes internes de notation du crédit, les données des registres de crédit (à propos de 70 % des SGC ayant accès à un système centralisé d'information sur le crédit), et dans une moindre mesure, les visites sur place.

Les SGC n'utilisent pas d'instruments de diversification des risques fondés sur le marché, tels que les titrisations de portefeuille. Au lieu de cela, ils s'appuient principalement sur les contre-

¹⁶ Correspond à 04, 02, 01 échéances impayées intégrales et consécutives du crédit garanti remboursé par trimestrialité, semestrialité, année.

garanties offertes par l'État ou par les institutions européennes. Ainsi, pour atténuer le risque d'aléa moral, l'établissement de crédit demande toujours des garanties. Dans ce sens, 60 % des SGC n'imposent pas d'obligations formelles pour réduire les exigences en matière de garanties, cependant, les banques de l'enquête estiment que les PME dont les crédits sont couverts par une garantie d'un SGC exhibent des exigences moins élevées en matière de couverture du risque de défaut.

Dans le sud de la Méditerranée, le niveau d'information sur le risque de crédit reste faible, mais s'est amélioré grâce à l'exploitation des modèles de scoring et à la récente mise à niveau de l'infrastructure d'information financière de la région par le développement des registres de crédits publics (Ayadi & Shaban, 2021). Étant donné que les marchés de capitaux de la région sont sous-développés, les sud méditerranéens sont limités à une gestion des risques ex ante (Saadani, Arvai, & Roberto, 2011). Les exigences en matière de garanties et fonds propre sont non seulement répandues dans la région, mais ne sont pas plafonnées par les garants. Cependant, la Kafalat du Liban plafonne les garanties recueillies par l'établissement de crédit et JLGC Jordanie fixe aussi un plafond pour les fonds propres exigés par les prêteurs (Ayadi & Shaban, 2021).

3.8.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME

Le système de gestion du risque de crédit de la caisse garantit que les risques liés aux demandes de garantie sont évalués avant l'octroi de la garantie. En effet, la CGCI-PME effectue une étude complémentaire afin d'éviter d'octroyer des garanties pour des projets non viables ou qui manquent de documents nécessaires. Le système de scoring permet à la CGCI-PME d'améliorer son évaluation du risque de défaut. Pour les garanties de portefeuille, c'est au prêteur de prendre en charge l'évaluation du risque. Une fois la garantie accordée, il y a une gestion continue du risque de crédit, qui comprend des analyses rétrospectives et prospectives, l'assurance de la viabilité financière, l'identification des causes de tout écart par rapport aux objectifs et la recherche de solutions possibles.

L'activité de la CGCI-PME est soumise à des ratios réglementaires et économiques. En termes d'exigence en fonds propre, le décret présidentiel n° 04-133 portant création de la CGCI-PME annonce que les règles de prudence de la caisse tiendront compte d'une part, du niveau d'engagement de la caisse correspondant à douze (12) fois le montant des fonds propres et, d'autre part, du niveau d'engagement maximum du bénéficiaire.

En raison du sous-développement du marché boursier algérien, les mécanismes de transfert de risques sont limités à la liquidation des suretés réelles recueillies par le prêteur et en son nom, à la limite des éléments composant le projet et conformément à ses procédures internes. Le portefeuille de titres financiers de la Caisse est principalement composé de bons du trésor détenu jusqu'à leur échéance, lesquels sont destinés à l'investissement plutôt qu'à la spéculation.

Pour les risques opérationnels et de non-conformité, la CGCI-PME met régulièrement à jour ses cartographies des risques, élabore des plans d'action pour atténuer ces risques et surveille leur mise en œuvre. La CGCI-PME s'est engagée dans un processus de modernisation et de renforcement de son système de gestion global de risques. Les principes de gestion de risques sont inspirés de la norme ISO 31000. En outre, la caisse a mis en œuvre un plan de continuité d'activité (PCA) répondant aux exigences de reprise métiers et informatiques dans divers scénarios de crises.

3.9. Utilisation des contre-garanties

3.9.1. Expérience des pays de références

Dans l'UE, le programme-cadre pour l'innovation et la compétitivité 2007-2013 (PIC)¹⁷ a promulgué le mécanisme de garantie PME, dans le cadre duquel le Fonds européen d'investissement (FEI) offre des garanties et des contre-garanties à des intermédiaires financiers situés dans 15 pays. Le FEI fournit des garanties aux garants jusqu'à 50 % des pertes encourues sur chaque prêt qu'ils garantissent, en échange d'une commission. Une caractéristique particulière de la structure de garantie espagnole et portugaise est l'existence de contre-garanties nationales et d'une contre-garantie supranationale organisée et financée par la Commission européenne et gérée par le Fonds européen d'investissement.

Le seul pays du sud de la Méditerranée qui a une expérience en matière de contre-garanties est le Maroc. La GCC a bénéficié d'une assistance en matière de contre-garantie avec l'Union européenne / la Commission européenne couvrant jusqu'à 50% des pertes avec une faible commission (car il s'agit d'une organisation à but non lucratif). Le programme a pris fin, car il n'était que pour une durée limitée et les ressources restantes ont été accordées au programme.

¹⁷ Un programme financé par l'Union européenne visant à soutenir la recherche, le développement technologique et l'innovation dans l'ensemble de l'Union européenne.

3.9.2. Expérience de la CGCI-PME

L'Algérie et les pays du sud de la Méditerranée en général n'ont pas mis en place de telles institutions, en raison de l'absence d'un cadre réglementaire approprié (Saadani, Arvai , & Roberto, 2011). L'utilisation des contre-garanties est généralement limitée par le niveau de développement financier.

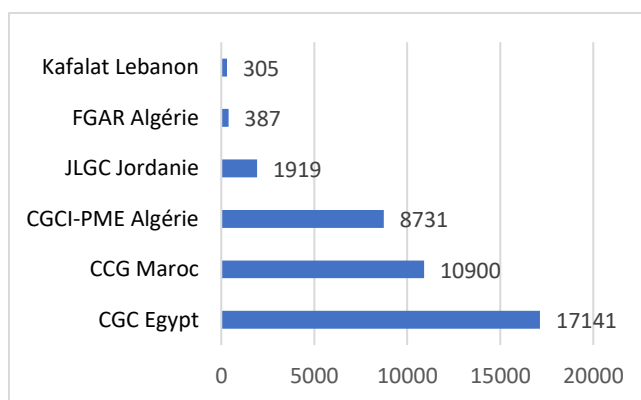
3.10. Evaluation de la performance d'un Système de garantie de crédit

La majorité des SGC de l'échantillon de l'analyse sont à but non lucratif. D'où il n'est pas objet d'analyser la rentabilité d'un fonds de garantie. Cependant, les résultats d'un SGC peuvent être évalués en impliquant l'impact, l'additionnalité et la viabilité financière. L'impact fait référence à la capacité du système à répondre à la demande potentielle de garanties de la part des PME éligibles, toutefois, l'impact du SGC dépendra de la question de savoir si les garanties sont accordées à des entreprises soumises à des contraintes de crédit, et non à des entreprises qui pourraient de toute façon obtenir un prêt. C'est pourquoi l'additionnalité est un autre indicateur clé qui est pris en compte. La viabilité financière d'un SGC fait référence à sa capacité à contenir les pertes et à maintenir une base de capitaux propres adéquate par rapport à ses engagements prévus.

3.10.1. Evaluation de l'impact de la CGCI-PME

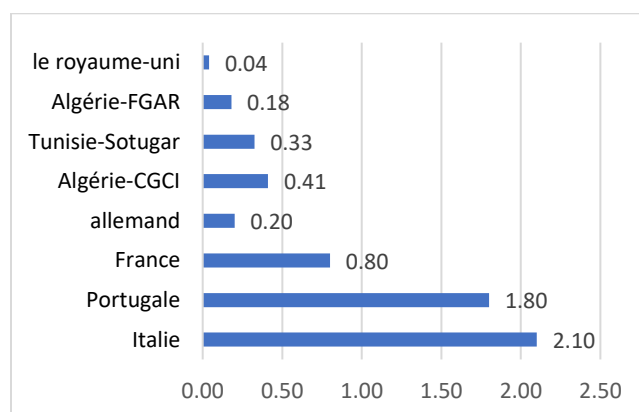
L'impact d'un système de garantie de crédit est généralement évalué à l'aide d'indicateurs de base tels que le nombre de garanties émises ou l'encours des garanties mis à l'échelle du produit intérieur brut (PIB). L'impact de la Garantie financière CGCI-PME reste relativement limité. Bien que la CGCI-PME ait émis le troisième plus grand nombre de garanties en 2018, soit 8731, derrière le Maroc et l'Égypte (figure 19), son impact, évalué à 0,41% cette année-là, reste relativement faible par rapport aux ratios enregistrés dans certains pays de l'Europe occidentale (figure 20), notamment en Italie (2,1%), au Portugal (1,8%) et en France (0,8%).

Figure 19 Nombre de garanties issues en 2018



Source : (Ayadi & Shaban, 2021)

Figure 20 Encours de crédits garantis en 2018 (%PIB)



Source : élaboré par nous même ¹⁸

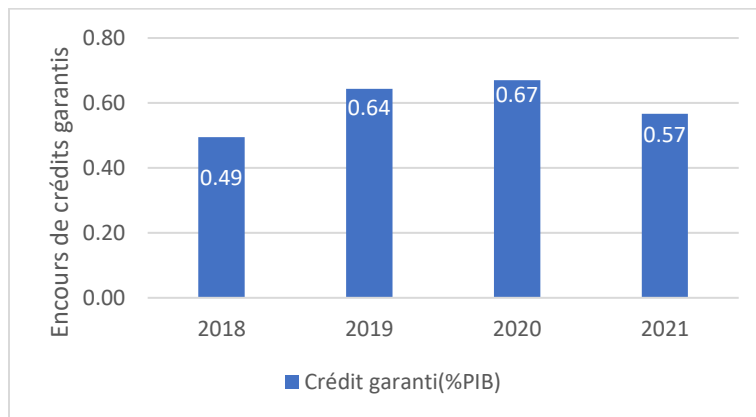
Au cours de la période 2018-2021, le portefeuille de la CGCI-PME a connu une augmentation de 14,5% en termes de montant de garantie et de 50% en nombre de garanties (Figure 21 et 22). En 2021, elle représentait 0,57% du PIB de 2021. En outre, La Figure 23 montre que la CGCI-PME, par rapport au Maroc et au Liban, a tendance à accorder davantage de garanties aux moyennes entreprises qu'aux petites.

Le plafonnement observé ces dernières années de la performance de la caisse s'explique logiquement par des facteurs liés aux contraintes de financement des PME. En effet, les

¹⁸ L'agrégation du volume de crédit garanti de tous les organismes de garantie en Algérie n'est pas disponible. Alors, nous avons donc procédé au calcul du ratio pour la CGCI-PME par la sommation des crédits garanti rapportés dans le bulletin d'informations du ministère de l'industrie et des mines de 2018.

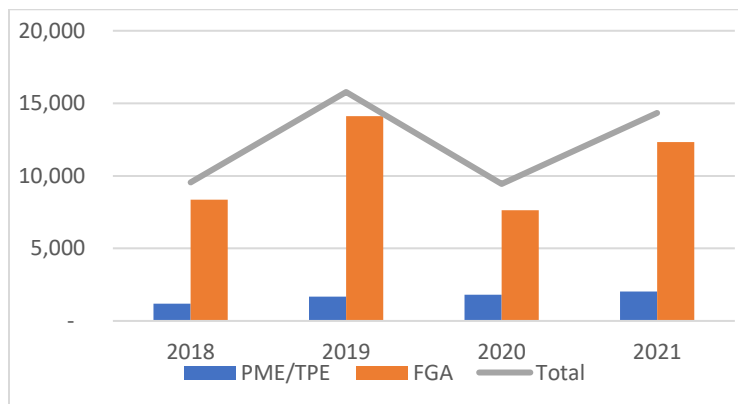
établissements de crédit continuent d'exclure du financement bancaire, les TPE qui représentent plus de 97% du tissu national des PME parce que les rendements des portefeuilles de prêts aux PME sont plus faibles que les rendements d'autres actifs, tels que la dette publique, les crédits aux entreprises publiques ou les prêts aux entreprises établies de longue date (comme indiqué dans la partie 2.2.2). Les prêteurs peuvent également manquer de compétences pour traiter efficacement les prêts aux PME. Il se peut également que la majorité des PME qui demandent une garantie soient rejetées, pour un certain nombre de raisons (projection financière peu claire, manque de compétences, etc.). Aussi, les PME peuvent avoir une préférence pour les modes de financement internes, tels que les prêts relationnels et les bénéfices non distribués.

Figure 21 Encours de crédits garantis par la CGCI-PME (%PIB) (2018-2021)



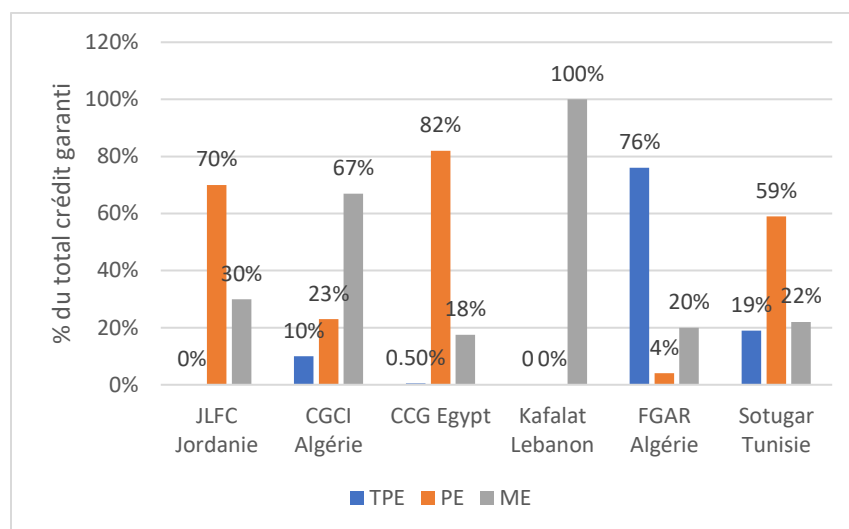
Source : élaboré par nous même à partir des rapports annuels de la CGCI-PME

Figure 22 Nombre de garantie accordées par la CGCI-PME (2018-2021)



Source : élaboré par nous même à partir des rapports annuels de la CGCI-PME

Figure 23 Portefeuille des SGC du sud méditerrané par taille d'entreprise (2018)



Source : (Ayadi & Shaban, 2021)

Pour remédier à ces carences, la caisse a mis en place une stratégie visant à passer d'une activité de garantie individuelle à une activité de portefeuille. Ainsi, depuis la fin de l'année 2018, la CGCI-PME a fait des efforts pour convaincre la communauté bancaire de financer les TPE en créant la garantie déléguée TPE en collaboration avec le CPA et le BDL. En 2022, la caisse continue de promouvoir sa garantie TPE en concluant des partenariats avec d'autres partenaires (BNA, BEA, SOFINANCE). De plus, la CGCI-PME s'efforce à mettre en avant sa garantie PME en concluant une convention de partenariat avec la Société Générale.

3.10.2. Evaluation de l'additionalité

L'évaluation de l'additionalité reste techniquement difficile, elle consiste à comparer les performances financières et économiques des bénéficiaires de la garantie à celles des non-bénéficiaires (groupe de contrôle). Le principal défi consiste à identifier un groupe de contrôle, composé d'entreprises présentant des caractéristiques similaires à celles des bénéficiaires de la garantie.

3.10.3. Evaluation de la viabilité financière

a. Taux de sinistralité

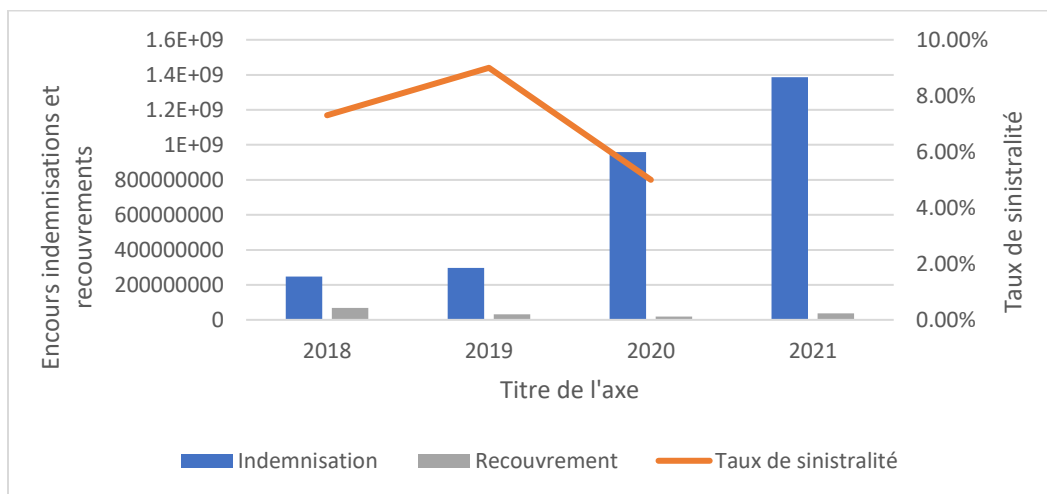
Les SGC du sud de la Méditerranée gèrent efficacement le risque auquel elles sont exposées, leurs pertes nettes - mesurées par le rapport entre les sinistres en cours et les garanties en cours -

se situaient entre 0,1 et 1 % de 2007 à 2009. Cependant, une augmentation a été observée entre 2017 et 2019, notamment au Liban avec une moyenne de 5 %. La Jordanie et l'Égypte maintiennent un faible ratio de pertes nettes inférieur à 2 % (Ayadi & Shaban, 2021).

Sur la période allant de 2018 à 2020, la CGCI-PME a enregistré un taux de sinistralité moyen de 7,1 % malgré l'augmentation des demandes d'indemnisation, enregistrant un taux de croissance de 205 % en 2020 et se situant à 61 demandes d'indemnisation à la fin de l'année 2020 suite aux conséquences du covid-19. En effet, les SGC constituent un outil utile pour réduire les conséquences négatives de la crise sanitaire de 2020 sur le marché du financement des PME.

Sur la même période, le montant des recouvrements reste minime, enregistrant une moyenne annuelle de 38 659 425,68 DA par rapport au montant annuel moyen d'indemnisation de 722 611 604 DA. Pour améliorer ce taux, la caisse a créé un département chargé du recouvrement au sein de la direction d'indemnisation et suivi de recouvrement (DISR). Le montant de recouvrement a enregistré une croissance de 91 % en 2021, réalisant 36 344 621 DA en fin d'année.

Figure 24 Taux de sinistralité et total recouvrement (CGCI-PME)



Source : élaboré par nous même

3.11. Voies d'amélioration de la performance de la CGCI-PME

La CGCI-PME semble financièrement stable et dispose d'une marge de manœuvre pour se développer. Elle affiche un ratio de pertes nettes comparativement faibles et dispose d'une base de capitaux propres suffisante pour se développer davantage et améliorer son impact sur l'économie nationale. Toutefois, cette croissance doit être accompagnée par une amélioration des principales

caractéristiques de conception et de gestion, ainsi que par l'introduction d'examens systématiques des évaluations d'impact.

3.11.1. Supervision axée sur les risques

Un régulateur financier tel que la banque centrale serait le choix le plus logique pour superviser la CGCI-PME, car il possède une connaissance approfondie de l'ensemble de l'activité de prêt et d'investissement dans l'économie et dispose d'une équipe déjà chargée d'évaluer les institutions financières sur place. De son côté, le ministère des Finances doit exercer une supervision adaptée à la nature et aux risques des produits et services proposés par le SGC.

3.11.2. Objectifs et activités diversifiées

Après avoir identifié les besoins, la CGCI-PME peut proposer des solutions de financement et des services de conseil et d'assistance aux PME en complément de ses activités d'octroi de garanties et de gestion de fonds. En effet, en Algérie, les PME, en particulier les micro-entreprises, manquent souvent de bonnes pratiques de gouvernance et de connaissances liées à l'investissement, ce qui rend leur accès au financement externe plus difficile. La CGCI-PME peut améliorer les chances des PME de réussir à obtenir un prêt en renforçant leurs compétences, notamment en comptabilité, en gestion, en marketing et en identification des nouveaux marchés.

En plus, en diversifiant son offre de garantie en proposant des produits pour un secteur, un type d'entreprise ou un prêteur spécifique, la CGCI-PME peut jouer un rôle plus proactif dans l'évolution et l'adaptation de ses produits aux conditions changeantes du marché. Cependant, il est important de maintenir des structures de programme de garantie simples pour rendre les produits plus faciles à utiliser pour les prêteurs. En déployant son activité régionalement, la CGCI-PME peut être plus proche de ses partenaires et promouvoir ses produits auprès de nouveaux partenaires.

3.11.3. Modèle de garantie approprié au contexte algérien

La garantie individuelle est la plus adaptée au contexte algérien, car elle permet d'obtenir des informations plus détaillées sur les crédits accordés à des emprunteurs opaques. Il est recommandé que la CGCI-PME accorde une attention particulière aux éléments qualitatifs du dossier, tels que la formation, la motivation du demandeur et l'adéquation du projet à l'économie de la région, ainsi que le respect des engagements contractuels pris.

3.11.4. Calibrage de la conception de la CGCI-PME

a. Critères d'éligibilité

Pour améliorer les principales caractéristiques de conception, la CGCI-PME pourrait élargir les critères d'éligibilité en incluant la couverture des crédits d'exploitation et/ou le capital-investissement. En effet, le financement de l'exploitation est essentiel pour assurer la viabilité de l'entreprise à long terme. De plus, certaines PME ont des difficultés à accéder au financement via le capital-investissement.

b. Taux de couverture

La CGCI-PME doit veiller à maintenir un taux de couverture qui garantisse à la fois la durabilité et l'attractivité. Elle peut ainsi proposer des taux de couverture en fonction du profil de risque du projet.

c. Prime de garantie

La caisse pourrait envisager une prime de garantie forfaitaire qui varie sur la base de la performance des prêts garantis, c'est-à-dire que les institutions financières qui ont le moins de prêts non performants dans leur portefeuille de prêts garantis paieront le moins de frais.

En outre, la caisse peut lier la prime au ratio de couverture et à d'autres aspects de l'exposition au risque (le secteur d'activité, l'historique de crédit des prêteurs, le montant des prêts, ou les méthodes d'approbation des garanties).

d. Conditions d'indemnisation et de recouvrement

La caisse peut tester l'utilisation des règles d'indemnisation hybrides¹⁹ qui permettent de renforcer la crédibilité tout en favorisant le recouvrement des prêts par les banques. Le paiement par tranches, comme cela se fait en Tunisie et au Maroc reste une modalité intéressante pour inciter les établissements de crédit à optimiser leurs processus d'évaluation des risques de crédit et de recouvrement. Cette modalité permet à la caisse de maintenir un équilibre entre sa réputation de garantie à première demande et sa durabilité à long terme.

¹⁹ Exemple : (Au Maroc : versement d'une avance de 50 % une fois la demande présentée et validée, puis du solde une fois les procédures légales épuisées (maximum 3 ans)).

3.11.5. Gestion des risques rigoureuse et développée

La CGCI-PME peut mettre en place une plateforme pour améliorer sa gestion globale des risques afin de mieux piloter le risque de crédit et s'aligner sur les pratiques de la place bancaire (Annexe 06). Cela comprend :

- Le développement de son système de notation interne pour suivre la qualité du risque de crédit, Cela lui permettra de déterminer avec plus de précision les limites d'engagement, de définir un système de délégation pour les nouveaux produits, et d'avoir une meilleure cohérence entre les pertes attendues, le taux de provisionnement et les fonds propres.
- Un module de tarification ajustée au risque pour déterminer le coût des garanties octroyées par la caisse.
- Un module de suivi de la performance des portefeuilles d'investissement.
- Un module de stress-testing pour évaluer la résilience des fonds de garantie en cas de chocs macroéconomiques,

La CGCI-PME peut également travailler en collaboration avec d'autres mécanismes d'appui aux PME, tels que l'ANADE, l'ANGEM et l'ANDPME, qui ont accumulé une expérience nationale en matière de gestion des risques inhérents aux PME. Cela lui permettra de bénéficier de leur expertise et de leur savoir-faire pour améliorer ses propres pratiques de gestion des risques.

3.11.6. Mise en œuvre des contre-garanties

Le principal avantage des contre-garanties est qu'elles procurent aux garants un effet de levier égal à la taille des contre-garanties, ce qui permet d'étendre davantage les garanties et de maximiser l'impact des SGC.

3.11.7. Numérisation de la CGCI-PME

La CGCI-PME devrait accélérer sa digitalisation et développer un système informatique sophistiqué et fiable intégrant un réseau intranet reliant tous les établissements financiers à la CGCI-PME. La numérisation et l'informatisation peuvent potentiellement améliorer les performances d'une institution de garantie de crédit de plusieurs manières :

a. Efficacité améliorée

En utilisant des outils et des systèmes numériques, une institution de garantie de crédit peut rationaliser et automatiser de nombreux de ses processus, tels que le traitement des demandes de garantie, l'évaluation des risques. Cela peut contribuer à réduire le temps et les ressources nécessaires pour accomplir ces tâches et à améliorer l'efficacité globale de l'institution.

b. Expérience client améliorée

La numérisation peut également améliorer l'expérience client en proposant des canaux de communication et d'interaction plus pratiques et accessibles. Par exemple, une institution de garantie de crédit peut offrir des portails de demande et de gestion de garantie en ligne, ou utiliser des chatbots ou d'autres outils d'intelligence artificielle pour répondre aux questions des partenaires.

c. Gestion et analyse de données améliorées

L'informatisation peut aider une institution de garantie de crédit à mieux gérer et analyser les données liées à ses opérations et à ses clients. Cela peut lui permettre de mieux identifier les tendances, de détecter les risques potentiels et de prendre des décisions plus éclairées.

d. Concurrence accrue :

En adoptant la numérisation et l'informatisation, une institution de garantie de crédit peut potentiellement gagner un avantage concurrentiel sur ses pairs. Par exemple, en proposant des services plus pratiques et efficaces, l'institution peut être en mesure d'attirer et de fidéliser davantage de clients.

3.11.8. Renforcement des capacités

La CGCI-PME devrait également créer une cellule de recherche pour réaliser des études sectorielles par région en collaboration avec les établissements de crédit, ce qui constitue un atout pour un établissement de garantie de crédit en lui permettant de mieux comprendre le marché, de développer de nouveaux partenariats, de renforcer son expertise et de proposer une offre de garantie de qualité supérieure.

En outre, le manque de compétences des établissements de crédit et institutions de garantie dans leurs relations avec les PME peut être amélioré par la mise en place d'initiatives de renforcement des capacités des responsables du crédit dans les banques et les systèmes de garantie de crédit. Ces initiatives pourraient être liées à des programmes de coopération de l'Union européenne avec la région méditerranéenne qui peuvent servir de plateformes de coordination. Dans ce cadre, le personnel des banques de l'UE et des systèmes de garantie de crédit pourrait s'engager dans ces initiatives avec leurs homologues du sud de la Méditerranée, visant à créer un environnement favorable aux petites entreprises de la région (Ayadi & Fanelli, 2011).

3.11.9. Programme d'évaluation de la performance

La CGCI-PME devrait institutionnaliser un processus d'examen complet afin de garantir un bon rapport coût-efficacité. L'une des meilleures pratiques à l'examen complet est celle effectuée au Canada tous les cinq ans par le Programme de financement des petites entreprises (tableau 15).

Tableau 15 Les éléments constitutifs d'un examen complet

Mesure de l'additionnalité	Mesure de l'impact financier et économique du fonds de garantie, à l'aide de techniques d'enquête et d'économétrie.
Analyse coûts-avantages	Comparaison de l'ensemble des coûts et avantages du système de garantie, afin de mesurer son impact social net.
Identification du déficit de financement des PME	Identification des caractéristiques des entreprises ayant des contraintes de crédit sur la base l'enquête de conjoncture et les réactions des banquiers, afin de réajuster les critères d'éligibilité.
Évaluation des paramètres opérationnels	Évaluation des principaux paramètres opérationnels du système de garantie, sur la base de discussions avec les parties prenantes et en utilisant des comparaisons avec les meilleures pratiques internationales.
Évaluation des processus internes	Examen des processus et systèmes internes des fonds de garantie, y compris gestion de la qualité, les coûts opérationnels, la gestion du risque de crédit, le processus de recouvrement, etc.
Projections financières	Simulation du besoin de financement de la caisse à moyen terme, sur la base d'hypothèses sur l'impact ciblé et le taux de défaillance
Sensibilisation et satisfaction du client	Mesure de la sensibilisation et de la satisfaction des banquiers et des entreprises par le biais des enquêtes.

Source : (Saadani, Arvai , & Roberto, 2011)

Conclusions du chapitre

Dans les chapitres précédents, nous avons examiné les différents aspects théoriques liés aux systèmes de garantie de crédit et aux contraintes de financement des PME. Dans ce chapitre, nous avons étudié la conception et évalué la performance de la GCCI-PME par rapport à un groupe de référence composé de pays développés et en développement. Tout d'abord, nous avons présenté notre organisme d'accueil et la méthodologie de l'étude, en mettant en avant les paramètres de comparaison qui nous permettront de mettre en évidence les différences et les similitudes entre la GCCI-PME et les pratiques observées en Europe occidentale et dans le sud de la Méditerranée.

Pour mieux comprendre la problématique de l'étude, nous avons présenté brièvement le contexte financier dans lequel opère la GCCI-PME, ce qui est très utile pour comprendre les motivations et les contraintes liées à un tel mécanisme d'aide aux PME. En effet, les PME en Algérie souffrent d'un phénomène de rationnement du crédit à l'égard des différents pays dans le monde. Ensuite, nous avons analysé les différents éléments de l'étude comparative et proposé des pistes d'amélioration de la CGCI-PME adaptées au contexte algérien.

Il convient de noter que notre travail a été développé dans un cadre pédagogique pour illustrer les points de convergence et de divergence entre la CGCI-PME et la pratique à l'échelle de l'Europe occidentale et du sud méditerranéen. En aucun cas, nous ne prétendons que cette étude puisse être intégrée à la stratégie de la caisse, car pour pouvoir atteindre de tels objectifs à grande échelle, des études approfondies et beaucoup plus de ressources humaines et matérielles doivent être mises en œuvre.

Conclusion générale

Dans ce mémoire de fin d'études, nous avons pour objectif d'analyser et de comparer la conception et la performance de la CGCI-PME avec celles des systèmes de garantie de crédit opérant dans un échantillon diversifié comprenant des pays en développement et des pays développés. Cette comparaison nous a permis de mettre en lumière les points de convergence et de divergence de ces différents systèmes avec la CGCI-PME, ce qui nous a permis de découvrir des axes de réflexion pour améliorer la performance de la CGCI-PME. Pour répondre à notre problématique de recherche, nous avons organisé notre travail en trois chapitres.

Le premier chapitre consiste à présenter une revue de la littérature sur les fondements théoriques liés aux contraintes de financement des PME, notamment la théorie de l'asymétrie d'information et du rationnement de crédit. Nous avons également présenté, dans le deuxième chapitre, les éléments essentiels d'un système de garantie de crédit et effectué une revue de la littérature sur les bonnes pratiques pour un système de garantie de crédit durable. Le troisième chapitre est axé sur l'analyse empirique de la conception et la performance de la CGCI-PME et de systèmes de garantie de crédit comparables dans un groupe de pays de référence.

Afin de mieux comprendre les enjeux liés à la conception et la performance de la CGCI-PME il est important de se pencher sur le contexte dans lequel elle opère. Le tissu PME en Algérie est composé essentiellement de microentreprises à faible intensité capitalistique (97.03%) majoritairement active dans le secteur des services. En 2021, ces entités économiques dénombrées à 1.286.365 PME offrent 3.134.968 postes d'emplois, ainsi elle joue un rôle crucial dans le développement local et la création de la richesse.

Cependant, la densité des PME en Algérie (28 PME pour 1000 habitants) reste faible par rapport à la densité mondiale (45 PME pour 1000 habitants), il existe de nombreux obstacles qui empêchent le développement des PME, en particulier pour les microentreprises opérant dans l'industrie, comme les difficultés financières pour obtenir un financement. Plusieurs études approuvent que les PME en Algérie subissent un rationnement de crédit. Cette situation est due à la transition vers une économie de marché, qui est caractérisée par une asymétrie d'informations importante et un esprit socialiste persistant. Pour faciliter l'accès au crédit, les pouvoirs publics ont mis en œuvre diverses formes de soutiens, notamment les fonds de garantie à l'égard de la CGCI-PME.

La CGCI-PME, à l'égard de la majorité des pays de références, est une institution publique à but non lucratif qui a été créée sous la forme d'une société commerciale indépendante. L'organisme est bien capitalisé et supervisé par le ministère des Finances. Cependant, dans les pays de référence, les autorités de supervision des systèmes de garantie peuvent varier, mais elles ont toutes en commun l'adoption d'une approche axée sur le risque.

En comparaison aux pays du Sud méditerranéen, le champ d'intervention de la CGCI-PME est limité à l'octroi de garanties de crédit d'investissement aux PME éligibles aux critères de sélection précis. Elle ne propose pas de solutions de financement ni de services d'assistance aux entreprises.

La CGCI-PME adopte un modèle de garantie hybride qui combine la garantie individuelle et de portefeuille. Selon les pratiques observées dans les pays de référence, l'approche individuelle est la plus couramment utilisée en raison de son rôle dans le développement de l'information sur le crédit. Il est important de noter que la garantie CGCI-PME exclut les crédits d'exploitation.

Les ratios de couverture appliqués par la CGCI-PME, compris entre 50 et 80%, sont considérés comme typiques et constituent un bon compromis entre la garantie offerte au prêteur et le maintien d'une analyse et une gestion satisfaisante du prêt. Cependant, la caisse sous-évalue ses primes de garanties. Pour maintenir l'attractivité de la garantie CGCI en tant que garantie d'État, la caisse indemnise l'établissement de crédit dans un délai de 30 jours après la déclaration du sinistre. Toutefois, le taux de recouvrement reste faible. La CGCI-PME respecte des niveaux d'engagement globaux et par bénéficiaire. Principalement, sa gestion des risques est basée sur une évaluation préalable (ex ante). Dans son activité, La CGCI-PME semble être financièrement stable.

Le plafonnement de la performance de la CGCI-PME ces dernières années est relativement lié aux contraintes de financement des PME en Algérie. En effet, les établissements de crédit continuent d'exclure du financement bancaire les TPE et manquent de compétences pour évaluer efficacement les risques liés aux crédits aux PME. De plus, il se peut que la plupart des PME qui demandent une garantie soient rejetées pour diverses raisons. Dans ce sens, nous avons identifié quelques recommandations qui pourraient être mises en place pour améliorer le fonctionnement du mécanisme de garantie de la CGCI-PME en Algérie :

- L'adoption d'une approche proactive en proposant des produits adaptés aux évolutions du marché, tels que la garantie des crédits d'exploitation et du capital investissement.

- Le déploiement régional peut permettre une meilleure visibilité des produits auprès des agences bancaires partenaires et une meilleure adaptation aux particularités de l'investissement de chaque région.
- Le développement du dispositif de gestion de crédit en associant les ratios de couverture et des primes de garantie au risque du projet ainsi que le développement de mécanisme de contre garantie pour le transfert des risques inhérents à l'augmentation des pertes encourues lors de l'extension des garanties aux prêteurs.
- L'accélération de la digitalisation de la CGCI-PME et le développement d'un système informatique intégrant un réseau intranet reliant tous les établissements financiers à la CGCI-PME pour une gestion efficace des opérations de la caisse.
- La création d'une cellule de recherche pour réaliser des études sectorielles par région en collaboration avec les établissements de crédit, ainsi que le renforcement des capacités des responsables de crédit dans les institutions de garantie et les établissements de crédit, pourraient améliorer l'évaluation des risques inhérents aux PME.
- L'évaluation systématique et régulière de l'impact, de l'additionnalité et de la satisfaction des clients comme moyen de garantir l'efficacité de la CGCI-PME.

Il est important de préciser que notre travail a été réalisé dans un contexte pédagogique afin de mettre en évidence les points de convergence et de divergence entre la CGCI-PME et la pratique en Europe occidentale et dans la région de la Méditerranée du sud. Nous ne prétendons pas que cette étude puisse être directement intégrée à la stratégie de la caisse : pour atteindre de tels objectifs à grande échelle, des études plus approfondies et des ressources humaines et matérielles supplémentaires seraient nécessaires. Par ailleurs, cette étude propose d'autres voies de recherche, notamment des études économétriques pour évaluer l'impact de la garantie financière sur le financement bancaire en Algérie, et pour déterminer les caractéristiques du système de garantie les plus adéquates au contexte national.

Bibliographie

- Audretsch, D. B. (2002). *The dynamic role of small firms: Evidence from the U. S.* Small Business Economics 18,13-40.
- Ayadi, R., & Fanelli, A. (2011). *2011. A New Framework for Euro-Med Cooperation on Micro, Small and Medium-Sized Enterprise Support.* CEPS Policy Brief, (239).
- Ayadi, R., & Shaban, M. (2021). *Assessing the role of credit guarantee schemes in the southern mediterranean - pre and during covid-19.* Euro mediterranean guarantee network (EMG). Récupéré sur <https://emgn.eu/download/emgn-2020-annual-conference-report/>
- Azzaoui, K. (2016). *Le financement des pme et les mecanismes de garantie en algerie.* Revue des reformes Economique et intégration dans l'économie mondiale. Volume 11, Numéro 21, Pages 69-88.
- Bates, J., & Bell, M. (1973). *Small manufacturing business in Northern Ireland.* Journal of the Statistical and Social Inquiry Society of Ireland. [Online] Vol. 22(5), pp.162-187. Available: <http://hdl.handle.net/2262/5188> [Accessed: 10 September 2018]. .
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2002). *Financial and Legal Institutions and Firm Size.* World Bank mimeo.
- Beck, T., Klapper, L., & Mendoza, J. (2010). *The typology of partial credit guarantee funds around the world.* Journal of Financial Stability, 6(1), 10-25.
- Benali, A. (2021). *Les crédits au secteur privé ne dépassent pas 25% du PIB.* Récupéré sur ALGERIE ECO: [https://www.algerie-eco.com/2021/06/16/les-credits-au-secteur-privé-ne-dépassent-pas-25du-pib/#:~:text=Le%20cr%C3%A9dit%20au%20secteur%20priv%C3%A9,l'Entreprise%20\(CARE\).](https://www.algerie-eco.com/2021/06/16/les-credits-au-secteur-privé-ne-dépassent-pas-25du-pib/#:~:text=Le%20cr%C3%A9dit%20au%20secteur%20priv%C3%A9,l'Entreprise%20(CARE).)
- Best Report. (2005). *Guarantees and Mutual Guarantees, Report to the European Commission.* Récupéré sur http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/guarantees_best_report.pdf
- Burns, p., & Dewhurst, J. (1989). *Small Business and Entrepreneurship,* McMillan Education, London.
- CGAP. (1999). *Mesurer des taux d'impayés en microfinance : Les ratios peuvent être dangereux pour votre santé,* Etude Spéciale No. 3 (Déc. 1999), Washington D.C., http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2679/OccasionalPaper_03_French.pdf. Consultative Group to Assist the Poor.
- Cowan, Kevin, Alejandro Drexler and Alvaro Yañez. 2009. *The Effect of Partial Credit Guarantees on the Credit Market for Small Businesses.* Working Papers Central Bank of Chile, Number 524.
- Chatzouz, M., Gereben, Á., Lang, F., & Torfs, W. (2017). *Credit Guarantee Schemes for SME lending in Western Europe, European investment fund (EIF).* Working Paper, No. 2017/42, European Investment Fund (EIF), Luxembourg,.
- Chan Y. and Thakor A., (1987). *Collateral and Competitive Equilibria with Moral Hazard and Private Information.* A Journal of finance, 42 (2), 345-63
- Christen, R., & Pearce, D. (2005). *Microfinance agricole : gérer les risques et concevoir des produits adaptés — les caractéristiques d'un modèle émergent,* CGAP Etude Spéciale No. 11 August 2005, éd. par Consultative Group to Assist the Poor, Washington D.C. Récupéré sur http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2694/OP11_FRN.pdf
- Cowling, M. (2010). *Initial Tests on the Sensitivity of the Parameters of the UK Loan.* In Public Finance, Vol. 50, No. 3, pp. 357–371.

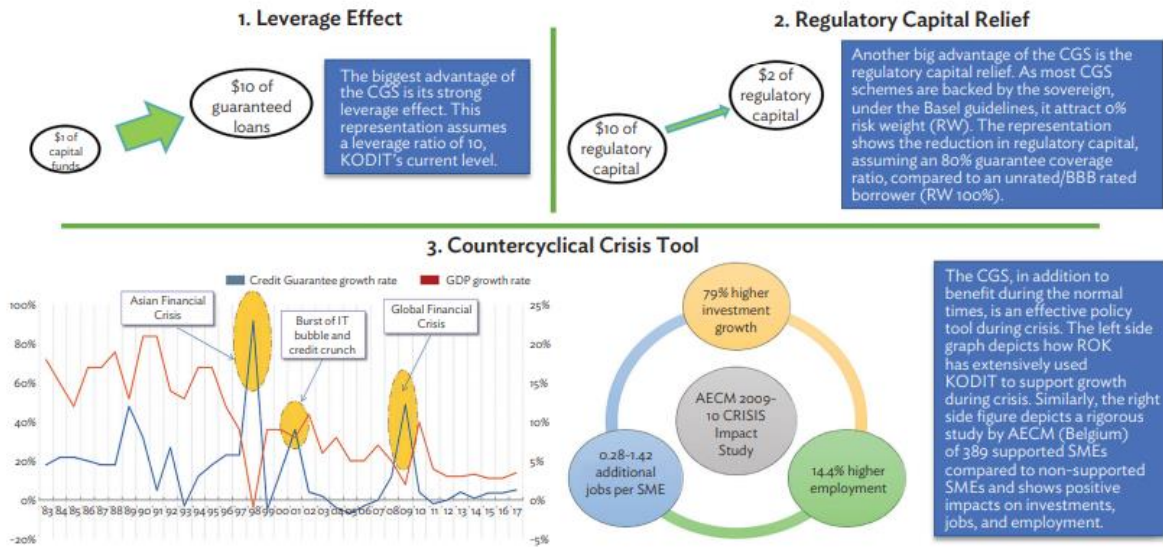
- Curran, J., & Blackburn, R. (2001). *Researching the small enterprise*. London: Sage.
- Deelen, L., & Molenaar, K. (2004). *Guarantee Funds for Small Enterprises*.
- Décret présidentiel n° 04-134 du 29 Safar 1425 correspondant au 19 avril 2004 portant statuts de la caisse de garantie.
- Degryse, H., & Van Cayseele, P. (2000). *Relationship lending within a bank based system: Evidence from European small business data*, *Journal of Financial Intermediation*, 9,90-109.
- Douette, A., Lesaffre, D., & Siebeke, R. (2012). *Les systèmes de garantie au service de l'accès au crédit des micro, petites et moyennes entreprises dans les économies émergentes et en développement*. Germany: Ministère fédéral de la coopération économique et du développement.
- Douette, André. (2003). *La Garantie des Prêts aux Petites et Moyennes Entreprises*. l'Association Européenne du Cautionnement Mutuel.
- EBCI. (2014). *Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South-Eastern Europe*. Récupéré sur <https://www.eib.org/en/publications/viwg-credit-guarantee-schemes-report.htm>.
- Ennew, C., & Binks, M. (1994). *The provision of finance to small businesses: Does the bank relationship constrain performance?*. *Journal of Small Business Finance*, 4(1), 57-74.
- Frisch, C., & Klingeler, R. (2007). *mise en œuvre de tests de stress dans le métier du crédit entreprise*. *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen* 24/ 2007, p. 1346.
- Giehler, T. (1999). *Sources of Funds for Agricultural Lending*. Food and Agricultural Organization
- Harvie, C. (2002). *The Asian Financial and Economic Crisis and Its Impact on Regional SMEs*. Harvie & Lee (eds.), *Globalisation and Small and Medium Sized Enterprises in East Asia*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Chapter 2, pp. 10-42.
- Huyghebaert, N., & Van De Gucht, L. (2007). *The determinants of financial structure: New insights from business start-ups*. *European Financial Management*. [online] Vol.13(1), pp.101-133. Available: Wiley Online Library. [Accessed: 18 June 2018].
- Ian, D. (2007). *People's Republic of China, Development of Small and Medium-sized Enterprise Credit Guarantee Companies*. Asian Development Bank. Récupéré sur <http://www.adb.org/Documents/Reports/Consultant/36024-PRC/36024-PRC-TACR.pdf>
- Jacobson T. and Roszbach K., (2002). *Bank Lending Policy, Credit Scoring and Value-at Risk*. *Journal of Banking and Finance*. 26 (11).
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). *Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure*. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. .
- Joël, B. (2010). *Risk Management in Banking*. 3d edition, Chichester.
- Kumar, K., Raghuram, G., & Luigi, Z. (2001). *What Determines Firms Size?*. University of Chicago. CRSP Working Paper No. 496.
- Kim, S. S., Lee, H., W. Kessler, T., & Shadan Khan, M. (2021). *Policies to Optimize the Performance of Credit Guarantee Schemes During Financial Crises*. ADB, Metro Manila, Philippines.
- Lacroix, r., & Varangis, p. (1996). *Using Warehouse Receipts in Developing and Transition Economies*. *Finance & Development*, 36.

- Little, I., Mazumdar, D., & Page, J. (1987). *A Comparative Analysis of India and Other Economies*, Oxford University Press.
- Loi n° 17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME)
- Mac an Bhaird, C., & Lucey, B. (2011). *An empirical investigation of the financial growth lifecycle*. Journal of Small Business and Enterprise Development. [Online] Vol.18(4), pp. 715-731. Available: <https://doi.org/10.1108/14626001111179767>.
- Manove, M., Padilla, J., & Pagano, M. (2001). *Collateral versus project screening: A model of lazy banks*. RAND Journal of Economics, 32(4), 726-44.
- Martinelli C., (1997). *Small Firms, Borrowing Constraints, and Reputation*. Journal of Economic Behavior and Organization, 33,91-105.
- Miehlbradt, A., & McVay, M. (2006). *Implementing Sustainable Private Sector Development: Striving for Tangible Results for the Poor*. International Labour Organization, Geneva.
- Myers, S. (2001). *Capital Structure*. Journal of Economic Perspectives. [online] Vol.15(2), pp.81-102. Available: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.15.2.81> .
- OCDE. (2004). Organisation For Economic Co-Operation And Development Annual Report 2004. Récupéré sur <http://www.un.org/special-rep/ohrlls/ldc/Global-Reports/2004%20oecd%20report.pdf>
- ONS. (2012). *Premier recensement économique résultats définitifs de la première phase*.
- Ray, G., & Hutchinson, P. (1983). *The financing and financial control of small enterprise development*. Aldershot: Gower.
- Riding, A., & Haines, G. (2001). *Loan Guarantees : Costs of Default and Benefits to Small Firms*. Journal of Business Venturing, Vol.16, No.6, PP.595–612.
- Riding, Allan, Judith Madill and George Haines. 2007. *Incrementality of SME Loan Guarantees*. Small Business Economics, Volume 29, Numbers 1-2.
- Rosenzweig, M. (1988). *Labour Markets in Low-Income Countries*. Chenery and Srinivasan Handbook of Development Economics. North-Holland.
- Saadani, Y., Arvai, Z., & Roberto, R. (2011). *A Review of Credit Guarantee Schemes in the Middle East and North Africa Region*. The world bank. Policy Research Working Paper 5612.
- Saadani, Y., Arvai, Z., & Rocha, R. (2010). *A review of credit guarantee schemes in the Middle East and North Africa region*. Banque mondiale, Washington D.C.
- Sekak, R. (2022, Novembre 22). *Economie : un secteur bancaire de plus en plus fragile et dépendant de la santé de nos finances publiques*. Récupéré sur <https://www.reporters.dz/economie-un-secteur-bancaire-de-plus-en-plus-fragile-et-dependant-de-la-sante-de-nos-finances-publiques/>
- Servet, J.-M. (2007). *Les fonds de garantie*. Annuaire suisse ; Numéro Vol. 26, n°2 .
- Si lekhal, K. (2012). *Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives*. Recherches économiques et managériale – N° 12 -Décembre 2012.
- Staschen, S. (2003). *Regulatory Requirements for Microfinance*. GTZ Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Eschborn/Allemagne.

- Steinmetz, L. (1969). *Critical stages of small business growth: When they occur and how to survive them*. Business Horizons. [Online] Vol.12 (1), pp.29–36. Available: ScienceDirect.
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). *Credit rationing in markets with imperfect information*. American Economic Review, 71(3), 393-410.
- Storey, D. (1994). *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Storey D. and Cressy R., (2010). *Small Business Risk. - A Firm Bank Perspective*. Coventry: The Centre for Small and Medium-Sized Enterprises. Warwick Business School, University of Warwick.
- Tamwilcom. (2021). *Rapport d'activité 2021*.
- The world bank. (2019). *Doing business 2019*. Récupéré sur <https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment/doing-business-legacy>
- The world bank. (2022). *Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance*.
- Thorsten, B., Klapper, L., & Mendoza, J. (2010). *The Typology of Partial Credit Guarantee Funds Around the World*. Policy Research Working Paper No 4771, World Bank
- Vogel R. and Adams D., (1997). *Costs and Benefits of Loan Guarantee Programmes*. The Financier, 4,1 &2,22-29.
- Ullah, F., & Taylor, P. (2005). *The impact of science park and incubator location on the finance opportunities of technology-based small firms*. In: Daring, W., Oakey, R. and Kauser,S. (eds.) *New technology-based firms in the new millenium*. Oxford: Elsevier.
- Weston, J., & Brigham, E. (1978). *Managerial Finance*. 6th ed. Fort Worth, Texas:Dryden Press.

Annexes

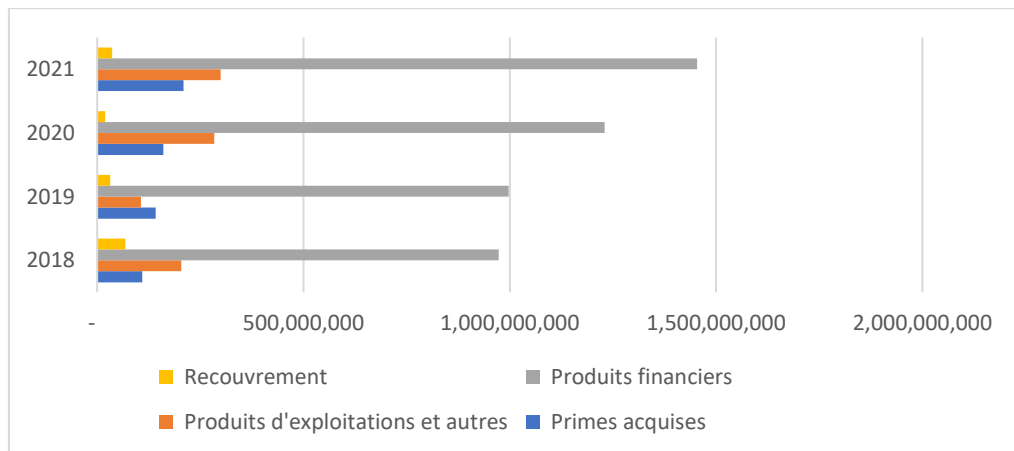
Annexe 1 les avantages d'un SGC



CGS = credit guarantee scheme, KODIT = Korea Credit Guarantee Fund, ROK = Republic of Korea, AECM = European Association of Guarantee Institutions.

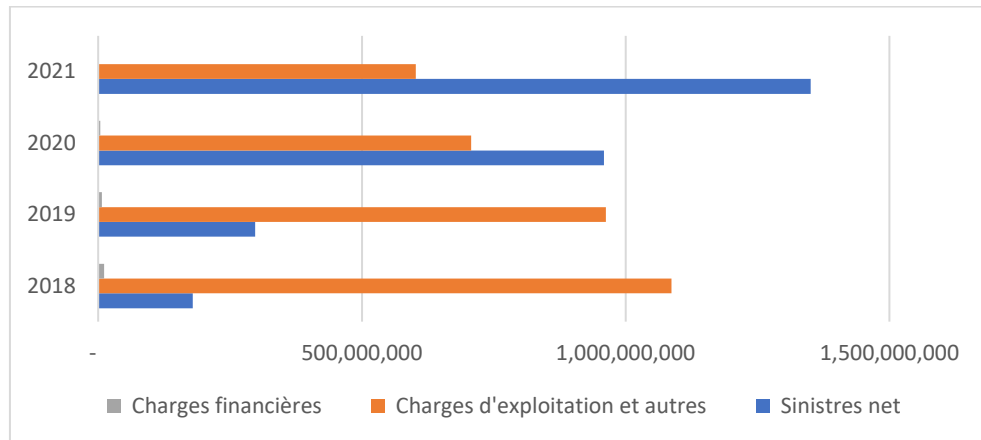
Source: (Kim, Lee, W. Kessler, & Shadan Khan, 2021)

Annexe 2 Structure des revenus de la CGCI-PME



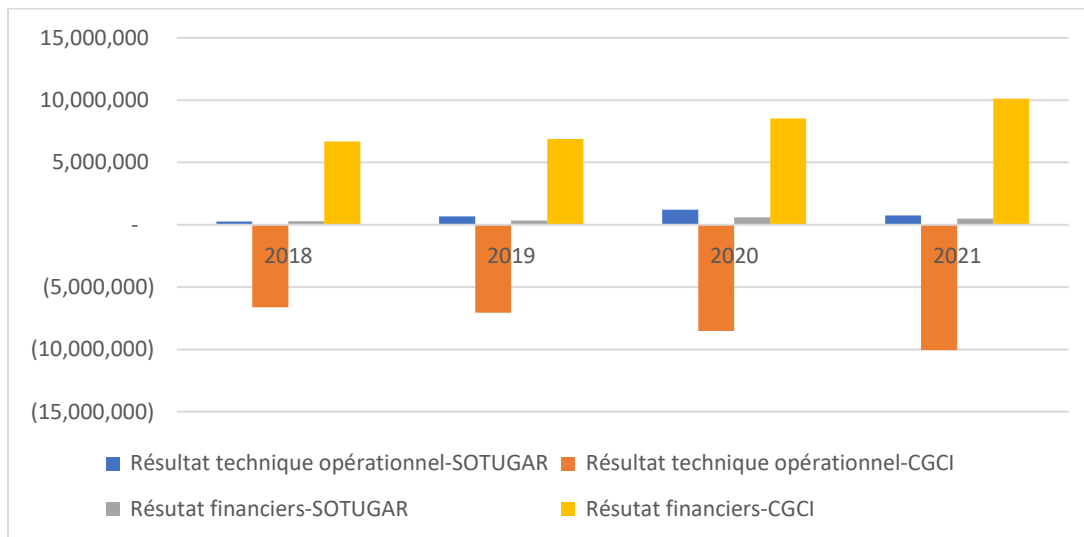
Source : élaboré par nous même à partir des rapports annuels de la CGCI-PME

Annexe 3 Structure de charges de la CGCI-PME



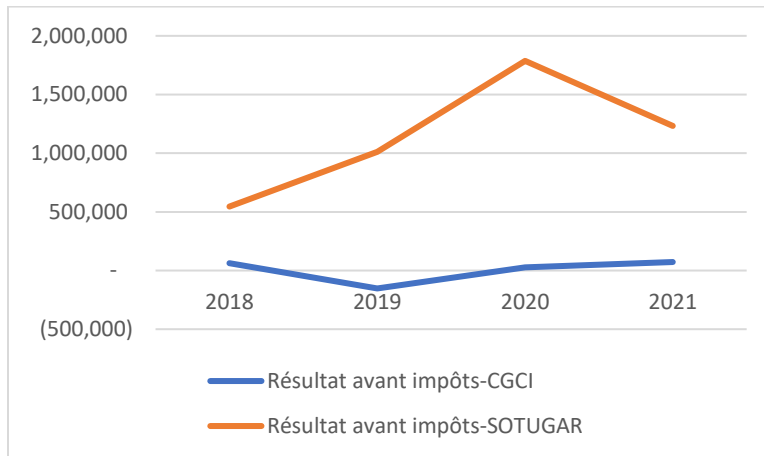
Source : élaboré par nous même à partir des rapports annuels de la CGCI-PME

Annexe 4 Résultat technique et financier de la CGCI et la SOTUGAR



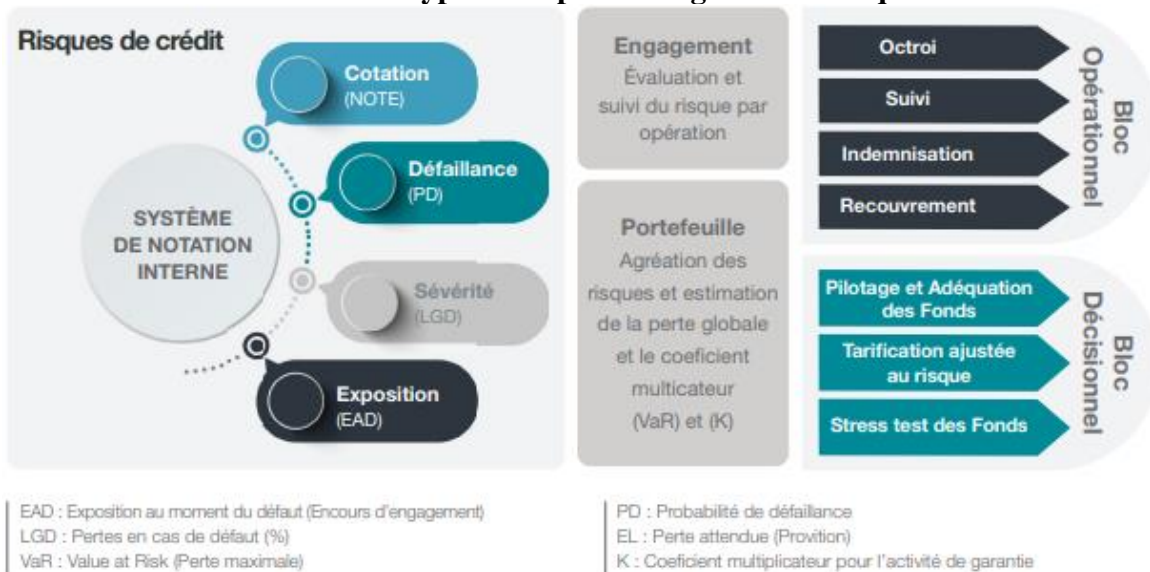
Source : élaboré par nous même à partir des rapports annuels de la CGCI-PME

Annexe 5 Résultat avant impôt de la CGCI-PME et la SOTUGAR



Source : élaboré par nous même à partir des rapports annuels de la CGCI-PME

Annexe 6 Modèle type de dispositif de gestion de risque crédit



Source : (Tamwilcom, 2021)

Table des matières

Liste des tableaux.....	a
Liste des figures	b
Liste des abréviations.....	c
Introduction générale	1
I- Partie théorique : Fondements théoriques des systèmes de garantie de crédit	4
CHAPITRE 01 : ENJEUX DU FINANCEMENT DES PME.....	5
Introduction du chapitre	5
Section 01 : Généralités sur les PME	5
1.1. Définition des PME	5
1.2. Rôle et importance des PME dans les économies des nations	6
1.3. La théorie du cycle de vie financier	7
Section 02 : Contraintes de financement des PME	9
2.1. L'asymétrie de l'information.....	9
2.2. La Sélection adverse.....	11
2.3. L'aléa morale.....	12
2.4. Le rationnement du crédit.....	13
Conclusion du chapitre	15
CHAPITRE 02 : LE RECOURS AUX MÉCANISMES DE GARANTIE DE CRÉDIT	16
Introduction du chapitre	16
Section 01 : Identification d'un système de garantie de crédit.....	16
1.1. Définition d'un système de garantie de crédit.....	16
1.2. Objectifs et bénéfices d'un système de garantie des crédits	17
1.2.1. Objectifs d'un système de garantie des crédits	17
1.2.2. Bénéfices du système de garantie de crédit.....	18
a. Effet de levier	18
b. Allègement des réglementations du capitale	18
c. Outil anticyclique de crise	18
1.3. Paramètres essentiels d'un système de garantie de crédit	19
1.4. Coûts et revenus relevant du système de garantie de crédit	21
1.4.1. Coûts relevant d'un système de garantie de crédit	21
a. Coût de la mise en place d'une nouvelle organisation	21
b. Coût de la mise en place des subventions	21
c. Les indemnisations	21
	98

1.4.2. Revenus relevant d'un système de garantie de crédit.....	21
a. La prime de la garantie	21
b. Revenus des investissements financiers	22
c. Autres revenus (recouvrements, services, etc.).....	22
1.5. Modèles d'un système de garantie de crédit.....	22
1.5.1. Selon la capitalisation.....	23
a. Un système de garantie de crédit capitalisé.....	23
b. Un système de garantie de crédit non capitalisé.....	23
1.5.2. Selon le mode de gouvernance	23
1.5.3. Selon la structure de la relation financière	24
a. Le modèle de garantie individuel :	24
b. Le modèle de garantie de portefeuille	25
c. Le modèle de garantie par la médiation d'une organisation de microfinance	25
1.6. Choix du modèle de système de garantie de crédit	25
Section 02 : Revue de la littérature sur les systèmes de garantie de crédit	28
2.1. Etudes sur les aspects et l'impact d'un système de garantie de crédit.....	28
2.2. Bonnes pratiques pour un système de garantie de crédit durable.....	30
2.2.1. Propriété, structure légale.....	30
2.2.2. Capitalisation et mécanismes d'appui financier	30
2.2.3. Modèles de garantie.....	32
2.2.4. Taux de couverture.....	32
2.2.5. Modèle d'indemnisation et recouvrement	33
2.2.6. Primes de garantie	34
2.2.7. Gestion de risque rigoureuse	34
a. Constitution de provision.....	35
b. Constitution du matelas de sécurité.....	35
c. Calcul des Ratios prudentiels et règlementaires	35
d. Diversification du portefeuille.....	36
e. Placements conservateurs et facilement liquidable	36
2.2.8. Instauration d'un système de contrôle interne efficace	37
2.2.9. Développement d'un système d'information sophistiqué	38
2.2.10. Limitation des risques au secteur agricole.....	39
2.2.11. Les indicateurs de performance : L'additionnalité, la pérennité	39
Conclusion du chapitre	41
II- Partie empirique :Etude comparative de (CGCI-PME)	42

CHAPITRE 03 : LA CGCI-PME AU SERVICE DE L'ACCÈS AU CRÉDIT DES PME EN ALGÉRIE : ÉTUDE COMPARATIVE	43
Introduction du chapitre.....	43
Section 01 : Méthodologie et présentation de l'organisme d'accueil.....	44
1.1. Méthodologie de l'étude et sources de données	44
1.2. Présentation de l'organisme d'accueil.....	45
1.2.1. Histoire, missions et activités de la CGCI-PME	46
1.2.2. Organisation et réseau de la CGCI-PME.....	46
a. Organisation de la CGCI-PME.....	46
b. Réseau de la CGCI-PME.....	47
Section 02 : État des lieux du Financement des PME en Algérie	48
2.1. Évolution et importance économique des PME en Algérie.....	48
2.1.1. Définition de la PME en Algérie	48
2.1.2. Évolution des PME en Algérie	48
2.1.3. Contribution des PME à l'économie en Algérie.....	52
2.2. Contraintes de financement des PME en Algérie	54
2.2.1. Prédominance du financement bancaire en Algérie	54
2.2.2. Rôle insuffisant des banques dans le financement du secteur privé en Algérie	54
2.2.3. Asymétrie d'information et rationnement de crédit et en Algérie.....	56
Section 03 : Conception de la CGCI-Pme : Étude comparative.....	59
3.1. Structure légale, supervision et capitalisation	59
3.1.1. Structure légale et supervision.....	59
a. Expérience des pays de référence	59
b. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	60
3.1.2. Capitalisation.....	60
a. Expérience des pays de référence	60
b. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	60
3.2. Objectifs et activités	61
3.2.1. Expérience des pays de référence.....	61
3.2.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	62
3.3. Modèles de garantie.....	62
3.3.1. Expérience des pays de référence.....	62
3.3.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	63
3.4. Critères d'éligibilité.....	64
3.4.1. Expérience des pays de référence.....	64

3.4.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	67
3.5. Ratios de couverture.....	69
3.5.1. Expérience des pays de référence.....	69
3.5.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	70
3.6. Primes de garantie.....	71
3.6.1. Expérience des pays de référence.....	71
3.6.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	72
3.7. Conditions d'indemnisation.....	73
3.7.1. Expérience des pays de références.....	73
3.7.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	73
3.8. Gestion du risque de crédit.....	74
3.8.1. Expérience des pays de références.....	74
3.8.2. Examen de l'expérience de la CGCI-PME.....	75
3.9. Utilisation des contre-garanties.....	76
3.9.1. Expérience des pays de références.....	76
3.9.2. Expérience de la CGCI-PME.....	77
3.10. Evaluation de la performance d'un Système de garantie de crédit.....	77
3.10.1. Evaluation de l'impact de la CGCI-PME.....	77
3.10.2. Evaluation de l'additionalité.....	80
3.10.3. Evaluation de la viabilité financière.....	80
a. Taux de sinistralité.....	80
3.11. Voies d'amélioration de la performance de la CGCI-PMR.....	81
3.11.1. Supervision axée sur les risques.....	82
3.11.2. Objectifs et activités diversifiées.....	82
3.11.3. Modèle de garantie approprié au contexte algérien.....	82
3.11.4. Calibrage de la conception de la CGCI-PME.....	83
a. Critères d'éligibilité.....	83
b. Taux de couverture.....	83
c. Prime de garantie.....	83
d. Conditions d'indemnisation et de recouvrement.....	83
3.11.5. Gestion des risques rigoureuse et développée.....	84
3.11.6. Mise en œuvre des contre-garanties.....	84
3.11.7. Numérisation de la CGCI-PME.....	84
a. Efficacité améliorée.....	85
b. Expérience client améliorée.....	85

c. Gestion et analyse de données améliorées.....	85
d. Concurrence accrue :	85
3.11.8. Renforcement des capacités	85
3.11.9. Programme d'évaluation de la performance.....	86
Conclusions du chapitre.....	87
Conclusion générale.....	88
Bibliographie	91
Annexes	95
Table des matières.....	98