

**Le programme d'appui de l'Union européenne pour la  
région de la PEV-Sud EUROPEAID/133918/C/SER/MULTI**

## **Amélioration de l'environnement des affaires dans la région sud de la Méditerranée**

**Séminaire National pour l'Algérie**

**« Quelles solutions pour faciliter l'accès des MPME  
algériennes au financement ? »**

**Alger, le 23 mai 2016**



Ce projet est financé par  
l'Union Européenne



Un projet mis en œuvre par  
GIZ IS et Eurecna

### Clause de non-responsabilité

Le contenu du présent rapport relève de la seule responsabilité de l'équipe d'assistance technique du projet dirigé par GIZ IS comprenant Eurecna et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de l'Union européenne.

## SOMMAIRE

1.	INTRODUCTION.....	4
2.	OBJECTIFS DU SEMINAIRE NATIONAL.....	4
3.	LES PARTICIPANTS .....	5
4.	LE DEROULEMENT DU SEMINAIRE .....	5
5.	RECOMMANDATIONS .....	12
6.	POUR ALLER DE L'AVANT ET CONCLUSION .....	14
	ANNEXES .....	16

## 1. Introduction

L'Algérie a mis en place, dans le cadre d'une politique globale visant à améliorer l'accès au financement des micros, petites et moyennes entreprises (MPMEs), de nombreux dispositifs et instruments, tels que l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), l'Agence nationale du micro-crédit (ANGEM), la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, le Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR), etc. De plus, le gouvernement algérien a mis en place une nouvelle centrale des risques opérationnelle depuis septembre 2015.

Cette politique publique de facilitation de l'accès au financement des MPME et de garantie des crédits a pour finalité l'instauration d'un climat d'affaires plus favorable au développement des entreprises, créatrices d'emplois et de richesse.

Il n'en demeure pas moins que les entrepreneurs et les porteurs de projets rencontrent certaines difficultés à accéder au financement, notamment durant les phases d'amorçage et de création, et ces dispositifs mis en place méritent d'être améliorés. En effet, des études récentes montrent que l'accès au financement reste insuffisant par rapport aux besoins globaux des MPME ; moins de 20% du financement en crédit va vers les MPME dans la plupart des pays de la région du sud de la Méditerranée, y compris l'Algérie.

Dans le cadre du projet « Amélioration de l'environnement des affaires dans la région sud de la Méditerranée »<sup>1</sup> (nommé projet EBESM), en collaboration avec le Ministère de l'Industrie et des Mines Algérien, un rapport a été élaboré afin d'identifier et de répertorier les programmes publics et les mécanismes de financement existants qui répondent aux besoins de développement des MPME au niveau national. Le rapport a également évalué les politiques publiques, identifié les meilleures pratiques au niveau national et formulé des recommandations concernant la mise en œuvre des mécanismes et des instruments financiers existants. Un exercice similaire a été effectué dans les sept autres pays de la région du sud de la Méditerranée (MED), à savoir, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine et la Tunisie.

Les résultats et les conclusions préliminaires de ce rapport ont été présentés et discutés lors de ce séminaire national afin d'optimiser l'accès des MPME au financement d'une manière durable et inclusive.

## 2. Les objectifs du séminaire national

Ce séminaire, qui s'est déroulé sur une journée, a réuni une soixantaine de décideurs, de représentants des secteurs public et privé, y compris des jeunes et des femmes, et d'autres acteurs du secteur financier, afin de discuter d'un programme, à court, moyen et long terme, concernant les réformes nécessaires et les actions à mettre en œuvre pour améliorer l'inclusion financière des MPME en Algérie.

En particulier, ce séminaire visait à :

- Mettre en perspective l'ensemble des instruments et mécanismes disponibles aujourd'hui en Algérie pour servir les besoins en financement des MPME ;
- Partager les bonnes pratiques (régionales, européennes, internationales) sur les politiques publiques, mécanismes et instruments de financement, tels que les instruments de garantie, le capital-risque, le financement des start-ups, l'innovation, la microfinance, etc. ;

---

<sup>1</sup> Site internet : [www.ebesm.eu](http://www.ebesm.eu)

- Discuter des recommandations d'actions spécifiques au niveau national pour contribuer à débloquer l'accès au financement des MPME.

Au cours de ce séminaire, spécialistes et experts en financement des entreprises ont dressé un état des lieux de la situation en Algérie et dans les autres pays de la région méditerranéenne et ont proposé des initiatives concrètes à même de faire évoluer les schémas et outils traditionnels de financement vers des outils fluides et diversifiés, tout au long du cycle de vie des MPME

### 3. Les participants

Le séminaire a réuni une soixantaine d'acteurs et décideurs publics et privés du secteur financier et bancaire en Algérie tels que :

- (i) les institutions gouvernementales (Ministère de l'Industrie et des Mines, Ministère des Finances, Direction générale du trésor publique, etc.) ;
- (ii) le secteur des banques, des caisses et fonds de garanties, des institutions de micro finance (Association des banques et établissements financiers (ABEF), la CGCI Caisse de garantie PME, le Fonds de garantie des crédits au PME (FGAR), etc.) ;
- (iii) des acteurs de l'accompagnement (La caisse nationale CNAC, l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), l'Agence nationale du micro-crédit (ANGEM), etc.) ;
- (iv) les organisations patronales (Forum des Chefs d'Entreprises (FCE), Confédération Algérienne du Patronat, Confédération des Industriels et Producteurs Algériens (CIPA), le Forum des jeunes chefs d'entreprises (JIL FCE), etc.) ;
- (v) des représentants du secteur privé et des entrepreneurs (la Chambre Algérienne du Commerce et de l'Industrie (CACI), l'Association des femmes entrepreneurs de la wilaya de Béjaïa, l'Association des jeunes promoteurs bénéficiaires du dispositif ANSEJ, etc.).

### 4. Le déroulement du séminaire

Le séminaire s'est articulé autour de 4 sessions comme suit :

#### **Session 1 : Résultats de l'évaluation des politiques de la Tunisie et des pays MED pour faciliter l'accès au financement des MPME**

Lors de cette première session, M. François-Louis Billon l'un des experts EBESM, co-auteur du rapport consolidé, a présenté les résultats de l'évaluation des politiques de l'Algérie pour faciliter l'accès au financement des MPME et leur positionnement par rapports à ceux des pays MED<sup>2</sup>.

L'Algérie se caractérise par un nombre d'instruments financiers dédiés aux MPME plus restreint que ceux des autres pays de la région du sud de la Méditerranée. Cela dit, leur efficacité mérite d'être analysée plus en détail, car il est possible qu'un seul instrument puisse couvrir avec pertinence plusieurs besoins des MPME, alors que les autres pays de la région ont opté pour une plus grande spécialisation de leurs outils et mécanismes.

On peut noter une offre satisfaisante qui couvre les cycles de vie de l'entreprise en phase de création et développement et l'absence d'instruments en phase de pré-amorçage, innovation et restructuration.

---

<sup>2</sup> La présentation des résultats de cette étude se trouve en Annexe A.1

## **Session 2 : Réformes nécessaires pour contribuer à débloquer l'accès des MPME au financement**

Durant cette session, les organisateurs du séminaire avaient souhaité organiser un débat entre les représentants de l'offre et de la demande de financement autour des résultats de l'évaluation présentés lors de la session précédente. Les principaux acteurs en financement des MPME en Algérie ont pu ainsi apporter un éclairage sur leur offre présenter leurs organisations ainsi que les principaux instruments mis en place pour financer les MPME algériennes.

Du point de vue des contraintes rencontrées par les chefs d'entreprises et leurs attentes en matière de financement, les principaux points évoqués sont résumés ci-dessous :

1/ Amine AFFANE (Chef d'entreprise Derma Green) : production de produits cosmétiques (marché embryonnaire)

Fiche d'identité :

- Création entreprise : il y a 3 ans.
- Projet suivi par la CNAC.
- Perspectives de partenariats avec des entreprises françaises pour le conditionnement et la production et perspectives d'activité à l'export.
- Bénéficie d'un crédit bancaire (financement de l'outil de production).

Ses attentes :

- Nécessité de mettre en place des crédits relais ou crédits complémentaires. En effet, l'entreprise a besoin de renforcer son fonds de roulement (BFR) pour se développer et il est difficile de l'obtenir d'une autre banque car il existe une contrainte contractuelle avec sa première banque qui lui a refusé le crédit.

2/ Leila AKLI (Chef d'entreprise) : Secteur de la Relation Publique et la Communication Digitale

Fiche d'identité :

- Création et lancement de l'entreprise sur fonds propres dans le secteur des services.

Ses attentes :

- Inexistence d'instruments adaptés pour le financement des investissements immatériels. En effet, la chef d'entreprise a mentionné son besoin en BFR pour recruter des compétences et leur formation.
- Par ailleurs, dus à des contraintes sur la gestion des devises, il est impossible de financer les services / matériels à l'étranger.

3/ Nassima ZAIR (Chef d'entreprise CERAMIQUE) : art et céramique

Fiche d'identité :

- Création de l'entreprise : il y a 2 ans.
- Entreprise primée plusieurs fois au niveau national.
- Elle a bénéficié d'un accompagnement sur les aspects de gestion de l'entreprise.

Ses attentes :

- Besoin de financement pour acheter du stock.

- Volonté de développer la capacité de reproduction, le marché est porteur et notamment à l'étranger.

4/ Frai ZEGHMI (Chef d'entreprise VITRIL) : production de pièces d'art / projet créatif

Fiche d'identité :

- Activité non démarrée en tant qu'entreprise.

Ses attentes :

- Difficulté de financer les activités artistiques.

Les réponses et propositions des partenaires financiers

- L'Etat devrait apporter des solutions de garantie pour ces types de projet afin de permettre aux banques de financer tous types de besoin des entreprises et notamment le BFR (Représentants de la CNAC et de de l'Association professionnelle des banques) ;
- Il est nécessaire de développer des instruments favorisant l'investissement. La banque ne peut pas financer la création d'entreprises. L'offre financière actuelle n'est pas adaptée aux projets de développement locaux et régionaux. (Représentant de la Confédération générale des entreprises).
- Il est nécessaire de développer des instruments de capital risque en général et notamment pour les projets non technologiques (Représentant de Transtech Capital (VC)).
- Le « clientélisme » de certaines banques a été pointé par une entrepreneure.
- Les délais de traitement des dossiers bancaires ont également été pointés comme une contrainte.

En réaction aux débats, Monsieur Alain SANTI, banquier ayant une expérience générale dans la région du sud de la Méditerranée (Expert EBESM) a formulé les observations et recommandations suivantes :

- Les banques sont strictement règlementées tandis que les PME ne le sont pas.
- Etant donné la nature de leurs activités, les banques ne peuvent pas financer tous types d'activités notamment celles ayant des profils de risque élevés.
- La création d'une banque des PME en Algérie serait une bonne démarche.

Les recommandations spécifiques aux banques :

- Renforcer les départements spécialisés pour les PME dans chaque banque.
- Favoriser la syndication des opérations de financement par les banques.
- Accélérer les prises de décisions sur l'octroi des crédits (15 jours maximum).
- Accélérer les délais de déblocage des fonds.
- Baser l'analyse des dossiers sur la capacité économique et financière de l'entreprise à rembourser son crédit et non uniquement sur les garanties apportées.

Les recommandations spécifiques aux PME :

- Travailler sur la complétude des dossiers de demandes de crédit.

En écho à ces propositions le représentant de l'Association professionnelle des banques indique que les banques algériennes basent leurs analyses sur tous les aspects du projet et non uniquement sur les garanties présentées. Le représentant de BNP

PARIBAS propose la mise en place de programmes d'Essaimage et la possibilité de construire des parrainages (Mentoring) entre les grandes entreprises et les PME.

### **Session 3 : Les systèmes de garantie et de caution mutuelle**

Cette session dédiée aux systèmes de garantie a débuté par la présentation faite par Mme Marie-Line Vincent, experte EBESM sur le concept de la caution mutuelle<sup>3</sup>.

Le Cautionnement mutuel est né en France en 1917, afin de permettre aux petites entreprises d'accéder au crédit en offrant aux banques une garantie collective, sous forme de garantie par signature (cautionnement, à hauteur d'une quotité déterminée en fonction des statuts de la Société de Caution Mutuelle ou de la nature des interventions). L'idée est simple : partager les risques de façon solidaire d'une part, et présenter des garanties solides aux prêteurs, d'autre part.

Les Sociétés de cautionnement mutuel ont un double rôle :

- Garantir la bonne fin des crédits aux entreprises consentis par les banques, en se substituant via la caution accordée, et à hauteur de la quotité garantie, aux débiteurs défaillants ;
- Représenter les intérêts des petites entreprises, avec leurs spécificités, auprès des établissements de crédit financeurs. En ce sens, et du fait de leur spécialisation dans le domaine de la garantie par signature (caution), elles apportent également un gage de sérieux dans l'analyse des dossiers et de la viabilité des projets, laquelle est menée préalablement à leur engagement.

Autour de la table d'un comité d'engagement d'une société de caution mutuelle se réunissent :

- Le banquier qui apporte son analyse des éléments objectifs du projet au travers entre autres des comptes prévisionnels (éléments financiers),
- Les professionnels qui apportent leur connaissance des secteurs d'activité, des défis auxquels ils sont confrontés mais aussi des entrepreneurs et de la viabilité de leurs projets.

L'exemple des Sociétés de Caution Mutuelle Artisanales (SOCAMA) :

- Créée en 1968, la SOCAMA garantit 100% des encours bancaires des professionnels et des artisans. La structure, adossée à un groupe bancaire (Banque Populaire), est forte de 250,000 sociétaires et mobilise 800 bénévoles qui analysent les projets ce qui permet une appréciation fiable des risques à un coût modique.
- Les 25 SOCAMA tiennent des comités d'engagement sur l'ensemble du territoire français à raison d'un tous les 15 jours ou plus si le nombre ou l'urgence des dossiers le justifie. Il est souligné que ce maillage « régional » constitue également un sérieux atout dans la connaissance des tissus économiques locaux mais aussi, et plus largement, du tissu économique national du fait de l'adossement à un grand groupe bancaire. Ce sont au total plus de 800 administrateurs, tous issus des secteurs d'activité, qui apportent bénévolement leur expertise dans un esprit solidaire et mutualiste.
- Les SOCAMA proposent plusieurs modes d'intervention correspondant à plusieurs classes de risque (créateur, en développement, repreneur).

---

<sup>3</sup> La présentation se trouve en Annexe A.2 – Les détails de l'intervention en Annexe A.3



- La communauté des emprunteurs contribue à doter un fonds de garantie. Ce fonds de garantie est restitué aux emprunteurs à l'échéance du prêt en fonction du taux de sinistre supporté par la SCM. Ce mécanisme constitue une forme d'intéressement à la bonne fin des opérations et paraît de nature à responsabiliser les emprunteurs. Par ailleurs, l'emprunteur rémunérera la gestion de la SCM par une commission. Certaines collectivités régionales ont compris l'importance des SCM et prennent en charge partiellement la participation aux frais de gestion que le bénéficiaire de la garantie verse à la SCM.
- Pour ce qui concerne les sûretés, la structure étant en partage de risque sur certains produits avec le Fonds Européen d'Investissement, les garanties personnelles sont limitées voire supprimées.

Le modèle de cautionnement mutuel présenté, du fait de son utilité mais aussi de la nature même des problèmes auxquels se heurtent les emprunteurs et les Banques, constituerait une solution à explorer dans le cas de l'Algérie. Il faudrait adopter une approche partant de la base vers le haut avec l'appui des organisations professionnelles et en considérant les liens possibles avec des banques « sponsors » potentielles.

### **Caisse de garantie des crédits d'investissement des PME (CGCI-Pme)**

La CGCI, Institution financière créée à l'initiative des pouvoirs publics est encore d'expérience très jeune en matière de garantie (elle a été mise en place en 2008), si on la compare notamment aux institutions marocaines développées à partir de 1949.

La caisse de garantie du crédit d'investissement a été mise en place pour soutenir la création et le développement de la PME en lui facilitant l'accès au crédit.

La CGCI-Pme a pour vocation de couvrir les risques attachés aux crédits d'investissement consentis aux Pme. Elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques, sur les crédits consentis aux Pme et complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la Pme constitués par le FGAR et le Fonds de Caution mutuelle. La limite de la garantie est plafonnée à 250 Millions de DA pour un montant maximum du crédit de 350 millions de DA. La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par la CGCI. La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.

Il s'agit d'une Société par action au capital de 30 milliards de dinars algériens, dont 20 milliards déjà souscrits. Elle possède deux actionnaires : le Trésor pour 60 % et les Banques pour 40%.

Elle possède la capacité financière pour couvrir en garantie plus de 1000 projets de PME et le flux de projets soutenus est en bonne évolution.

Son portefeuille est composé à 98% de banques publiques. Le secteur du leasing commence aussi à se tourner vers eux. Ils constatent également une augmentation des crédits à la restructuration.

La couverture garantie est de 80% pour les projets en création et de 40% pour les projets en développement. Le taux d'acceptation de la garantie est de 85%.

Trois facteurs de succès ont été identifiés :

- L'appropriation du dispositif de garantie par les banques et son insertion dans leur politique de fonctionnement.
- La simplification des procédures de demande. Les dossiers sont passés de 20 à 5 pages.
- L'affichage d'une volonté d'ouverture notamment vis-à-vis des banquiers.

Enfin le taux de sinistralité reste très faible.

En écho aux débats plusieurs propositions sont formulées :

Le représentant de la CGCI-Pme reste interrogatif sur la création de la Banque des PME et suggère de s'appuyer plutôt sur une banque existante.

Pour simplifier la communication auprès des banques et des entreprises, il serait souhaitable de n'avoir en Algérie qu'un seul organisme de garantie et pourquoi ne pas rendre obligatoire le recours à la garantie.

Par contre et pour s'adapter à la diversité des situations d'entreprises, il sera judicieux de créer de nouveaux fonds pour certains secteurs d'activité.

Enfin, une baisse des taux si une garantie est mobilisée serait également efficace pour l'accès au financement de MPME.

### **Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR)**

Le FGAR a été créé en 2001 dans le cadre de la loi d'orientation de la PME.

Il ne s'agit pas d'un fond de caution, mais d'un fond de garantie modulable entre 10 et 80% selon les projets ou les entreprises financées.

Leur Charte principale est de pouvoir proposer une systématisation du recours à la garantie pour les entreprises qui n'en possèdent pas et ne pas trop intervenir pour celles qui présentent déjà de bonnes suretés réelles.

Leur plafond d'intervention est passé de 25 millions de DA à 60 millions de DA.

Plusieurs propositions sont également formulées :

Il serait souhaitable de connaître plus précisément le nombre de crédits octroyés au regard des demandes et de cerner le taux de rejet des crédits par manque de suretés.

De même, il est important de connaître les causes de rejets des crédits.

Peut-on également obtenir une comparaison entre les garanties classiques et les garanties financières, notamment sur les taux et sur les délais de récupération des crédits.

Enfin, si une banque des PME est créée, cela ne doit pas être une banque de plus. Notre besoin est essentiellement de l'ordre de l'ingénierie de financement des PME et de leur accompagnement. En marge des propositions, il est à signaler qu'une Centrale des risques vient d'être créée et cela aura un fort impact, notamment sur la connaissance des taux de refus de prêts.

### **Session 4 : Finance participative et solidaire : le Crowdfunding (financement participatif) et la microfinance**

Cette dernière session de l'après-midi a commencé par la présentation des systèmes et mécanismes de la Finance Participative ou « crowdfundind » par Monsieur Thameur Hemdane, Co-Président de Finance Participative en Méditerranée, expert EBESM<sup>4</sup>.

Le concept du crowdfunding et les enjeux de son développement notamment dans la région Méditerranée et en Algérie en particulier ont été présentés :

---

<sup>4</sup> La présentation se trouve en Annexe A.3

- Le crowdfunding, ou financement participatif, est une innovation financière qui permet de financer des projets en mobilisant l'épargne de particuliers via des plateformes sur internet. Il permet de financer des projets ou des entreprises sous forme de dons, de prêts ou de prise de participation au capital des entreprises.
- Le crowdfunding, en plein essor dans les pays développés, est aujourd'hui inexistant en Algérie, alors que le pays en a été pionnier il y a quelques années et ceci alors même qu'il semble être adapté pour répondre à ses défis de développements humain, social et économique.
- La réglementation de cette activité nouvelle reste un enjeu majeur pour son développement et la création d'un cadre favorable au développement du crowdfunding permettra à l'Algérie de soutenir l'émergence de projets innovants et de financer l'entrepreneuriat.

Les participants se sont exprimés pour obtenir plus de précisions, notamment sur les points suivants :

*Comment se fait la sécurisation des transactions ?*

Aujourd'hui les versements se font par carte bancaire au travers d'une plateforme sécurisée. Les transactions et les fonds déposés auprès d'une banque sont soumis également à plusieurs contrôles en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.

*Comment vérifier l'origine des fonds, notamment lorsqu'il se présente un risque de blanchiment, ou lorsqu'une demande en espèce est formulée ?*

Dans ces cas, un examen très approfondi est réalisé et des vérifications sont opérées sur les l'origine des fonds conformément aux exigences internationales en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme. Les plateformes de crowdfunding sont soumises aux mêmes exigences que les autres institutions financières et elles délèguent souvent ces processus aux banques dépositaires des fonds collectés. L'enjeu pour les plateformes est de faire en sorte que le cout de ces procédures devrait être cohérent avec les montants en jeu.

*Comment est gérée la protection intellectuelle ?*

Si l'envoi d'un business plan est demandé par un futur investisseur, celui-ci doit s'identifier clairement et doit signer une clause de confidentialité.

*Pourquoi la première plateforme algérienne s'est-elle arrêtée ?*

La réponse est à approfondir, mais une plateforme a besoin de volume pour fonctionner et il faut un cadre réglementaire satisfaisant.

*Comment peut-on mettre en place un nouveau cadre réglementaire ?*

Aujourd'hui, des plateformes de Crowdfunding se sont mise en place de façon satisfaisante dans de nombreux pays, il est donc possible de s'appuyer sur les expériences existantes pour définir un cadre règlementaire adapté à l'Algérie.

*L'intermédiation des banques peut-elle être rémunérée ?*

Les plateformes de crowdfunding s'appuient dans leurs opérations (dépôt des fonds, contrôle des transactions, etc.) sur plusieurs institutions financières comme les banques par exemple. Ces plateformes intègrent déjà dans leur business model les couts de ces prestations.

Il est rassurant de voir ces nouveaux acteurs s'appuyer sur les acteurs historiques pour déléguer une partie de leurs opérations afin de se concentrer sur le cœur de leur métier : la mobilisation de financeur pour financer les projets.

### **Agence nationale de micro-crédit (ANGEM)**

L'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit en Algérie s'adresse principalement aux couches défavorisées de la population dans le cadre d'une économie de subsistance.

Une de ses caractéristiques majeures est sa capacité à proposer un accompagnement en plus de ses financements en micro-crédits. Ils apportent également des services complémentaires, notamment en éducation et en formation. Ils aident également à la visibilité et à l'action commerciale des projets financés par leur promotion lors de salons.

Ils ont investi 48 milliards de DA depuis leur création et soutenus 700 000 entreprises.

La discussion qui suit la présentation de l'ANGEM s'articule avec la présentation des plateformes de crowdfunding et conduit aux réflexions et aux propositions suivantes :

Il y a une forte complémentarité entre la micro-finance et la finance participative, notamment pour les populations qui ne sont pas encore touchées et selon la possibilité d'utiliser la plateforme dans le cadre de dons.

L'Institution de Micro-Finance (IMF) peut envoyer des projets vers la plateforme avec avis et recommandations.

Il serait souhaitable d'organiser un évènement avec le Ministère de Finances et celui du travail pour travailler sur une réglementation adaptée.

Il existe un atout essentiel : cette démarche peut être portée pour et par les jeunes.

## **5. Recommandations**

En conclusion des débats, un certain nombre de recommandations ont pu émerger. Celles-ci sont présentées ci-dessous selon leurs sujets de regroupement.

### **Concernant les crédits bancaires**

1. S'il n'est pas toujours possible d'assurer un accompagnement des projets financés, il est souhaitable d'assurer **un meilleur suivi** pour une meilleure prise en charge des projets relevant des stades de l'amorçage et de la création d'entreprise. Notamment pour le renforcement des business plans et pour les conseils et l'orientation des nouveaux entrepreneurs.
2. Il faut une adaptation de l'offre de financement et un **élargissement de l'éventail de produits selon les secteurs d'activités concernés**. Il est nécessaire de pouvoir proposer des produits spécifiques au secteur des services, aux activités digitales, aux projets d'innovation mobilisant beaucoup d'investissements immatériels, aux projets technologiques, aux projets artisanaux, etc. Il est également possible d'envisager des banques spécialisées si les masses critiques sont suffisantes à leur pérennité.

Promouvoir la création de meilleurs liens et d'une **harmonisation des points de vue entre les entrepreneurs et leurs partenaires bancaires** est une condition prioritaire pour favoriser l'accès au financement des MPME. Cela peut passer par exemple par :

- La création de **fiches métier** par les institutions d'appui à la création et au développement des MPME. Chaque métier présente des caractéristiques particulière (Types de marchés, cycles spécifiques, modes d'investissement, accès aux matières premières, équipements, etc.)
  - La **formation des conseillers bancaires** qui sont en charge des entrepreneurs pour mieux maîtriser les codes et les langages propres aux entrepreneurs.
4. Favoriser **l'adaptation des produits bancaires aux besoins de financement** des MPME selon leur cycle de développement (amorçage, création, développement, restructuration, transmission).
  5. **Adapter les produits de financement et leur accès selon les différents besoins** des entreprises comme par exemple :
    - Financement des besoins en matières premières pour la production
    - Accès au financement des opérations d'achat effectués auprès des fournisseurs étrangers
    - Accès au financement de la recherche et développement des produits, des études des marchés à l'export...
    - Financement des besoins en recrutement du personnel
    - Financement des besoins de formations des employés de l'entreprise
    - Financement des BFR (besoins en fonds de roulement)
  6. Promouvoir la création des **crédits express** par les banques, en collaboration avec les sociétés de cautionnement et les fonds de garantie, pour mieux répondre aux besoins des entreprises et dans les meilleurs délais.
  7. Décentraliser le traitement des dossiers pour une **meilleure proximité banque/entreprise** et raccourcir les délais de traitement.
  8. Accorder une plus grande **transparence dans le traitement des dossiers** de demande de financement pour éviter le favoritisme et les abus administratifs.
  9. **Simplifier les procédures** de recueil d'information et de constitution de dossier de demande de crédit qui sont actuellement perçues comme trop compliquées et trop lourdes.
  10. **Orienter les banques afin qu'elles accroissent leurs financements vers les PME**, plutôt que de créer de nouvelles banques spécialisées pour les PME. Et jouer sur la souplesse plutôt que de complexifier les dispositifs publics.

### **Concernant les financements innovants et la micro finance**

1. Comblent le manque d'instruments de financement des projets d'innovation et de soutien à la collaboration entre les entreprises et les Universités ou Centres techniques spécialisés.
2. L'instauration d'un cadre réglementaire favorable au développement du crowdfunding en Algérie notamment pour favoriser le financement de l'innovation et des PME.

3. Introduire la sensibilisation à l'entrepreneuriat dès le lycée et aux techniques de financement innovantes dans les Universités, les Instituts et les Grandes Ecoles.
4. Former un corps de conseillers aux entrepreneurs dans les institutions d'appui à la création d'entreprise. Pour qu'ils soient formés en démarche initiale et continue sur les nouvelles techniques innovantes de financement des start-ups.
5. Vulgariser auprès d'un public le plus large toutes les nouvelles approches du financement des entreprises au travers de reportages, d'articles de presse et de campagne de sensibilisation.

### **Concernant le Cautionnement Mutuel et les fonds de garantie**

1. Participation des Caisses de garantie à la création de fiches métiers (citées plus haut) avec une implication forte des représentations de l'artisanat et des métiers dans leur conception et leur diffusion dans le milieu bancaire.
2. Cibler en priorité les professionnels et les représentations patronales pour proposer des réponses mutualisées à la problématique des difficultés de proposition de garanties.
3. Prioriser les initiatives de mutualisation sur les secteurs stratégiques (artisanat, agriculture et agroalimentaire, sous-traitance automobile, etc.)
4. Faciliter la relation tripartite entreprise/banque/cautionnement en la simplifiant et en l'adaptant à chaque culture bancaire. Chercher notamment à éviter les doubles demandes ou doubles instructions et jouer du principe de la délégation.
5. Mieux répartir le coût des prises de garantie entre les banques et les entreprises.
6. Se placer dans un processus d'amélioration en continu des dispositifs proposés (efficacité, efficience, délais de réponse, réduction des coûts, information, expérimentation de nouveaux outils, etc.)

### **6. Pour aller de l'avant et conclusion**

De nombreuses étapes pour l'amélioration de l'accès au financement des MPME ont déjà été franchies, mais le chantier reste ouvert.

Au moment où les réflexions sur la création d'une Banque Publique des PME semblent aboutir, la notion d'ingénierie financière des MPME et de leur accompagnement reste un thème majeur et d'actualité. Les initiatives sur ce sujet peuvent venir de l'ensemble du champ économique et social algérien, mais elles doivent être répertoriées et entretenues.

La transition d'une culture d'entreprise essentiellement familiale à une culture d'entreprise ouverte est également essentielle pour favoriser les rapports de confiance sur lesquels repose l'efficacité du système financier.

De nombreuses recommandations formulées durant le séminaire sont de possibilité d'application immédiate. Il appartient aujourd'hui, tant aux autorités financières, qu'aux banques, aux entreprises et leurs conseils de les concrétiser. Comme toujours commençons par les plus simples, ce que les pays anglophones appellent les « **quick wins** » pour engranger des résultats immédiats en générer une dynamique entraînant ensuite l'adhésion de tous.

Deux nouvelles pistes originales ont été proposées le 23 mai et ont reçu une forte marque d'intérêt : la finance participative (Crowdfunding) et le cautionnement mutuel. Les modèles d'adaptation à l'Algérie sont disponibles. L'équipe du projet EBESM est prête à prolonger les

réflexions pour transformer ces marques d'intérêt en outils performants au service du développement de l'économie algérienne et de ses entrepreneurs.

**Annexe A : Liste des présentations**

A.1 Les résultats de l'évaluation des politiques de l'Algérie et des pays MED pour faciliter l'accès au financement des MPME

A.2 La présentation du Cautionnement Mutuel

A.3 Détails de l'intervention de Madame Marie-Line VINCENT

A.4 Présentation sur le Crowdfunding

**Annexe B : Liste des participants**

**Annexe C : Programme du séminaire**