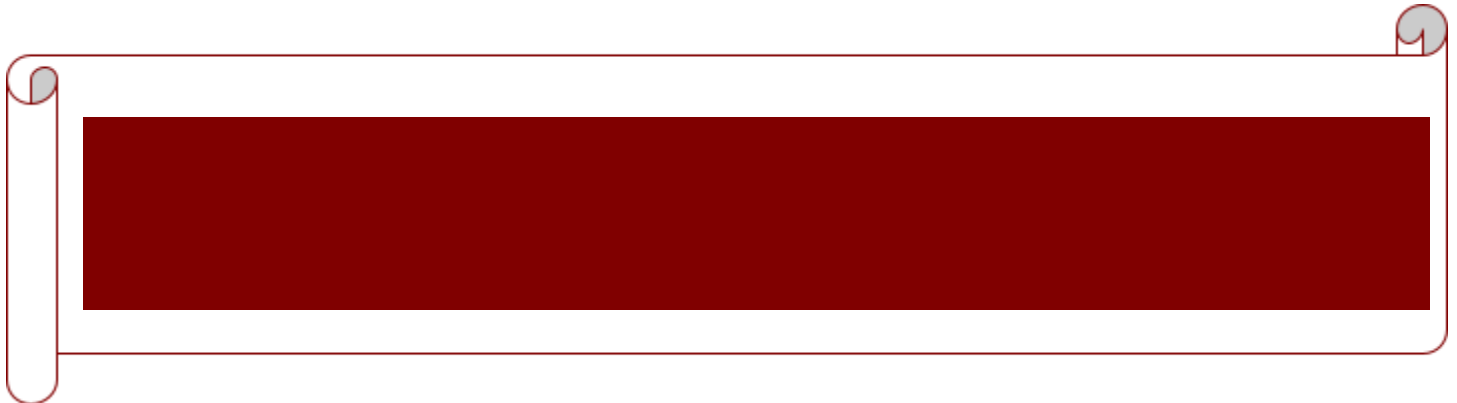


***ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE
MARRAKECH***



***STAGE EFFECTUE A LA BMCI LIGUE ARABE
D'EL JADIDA***

ENCADRE PAR :

- ***M. Mohamadi EL YACOUBI***
- ***M. Faïçal MAHREK***

REALISE PAR : Mlle Aicha NAASSE

ANNEE SCOLAIRE : 2005 -2006

REMERCIEMENTS

Je remercie vivement mon professeur encadrant ***Mohamadi EL YACOUBI*** qui était toujours présent pour orienter et stimuler mes recherches, ainsi que mon encadrant à la BMCI ***M .Faïçal MAHREK*** avec qui j'ai eu de fructueuses discussions durant toute ma période de stage, et qui n'a pas cessé de répondre à mes multiples questions en Finance.

Je tiens à remercier aussi ***M. Najib NAIMI*** chargé des affaires entreprises, pour son soutien et l'intéressante documentation dont il m'a fournie.

Un grand merci également à ***M. OUHAJ*** et ***M. AJJMAMI*** ainsi que tout le personnel de la BMCI Ligue Arabe d'El Jadida.

TABLE DES MATIERES

<i>REMERCIEMENT</i>	1
<i>TABLE DES MATIERES</i>	2
<i>INTRODUCTION GENERALE</i>	4
<u><i>PREMIERE PARTIE :</i></u>	4
<i>PRESENTATION DE BNP PARIBAS, DE LA BMCI ET DE LA PROBLEMATIQUE DU FINANCEMENT DES PME</i>	
<i>SECTION 1 : PRESENTATION DE BNP PARIBAS ET DE LA BMCI</i>	6
<i>1- B NP PARIBAS</i>	6
<i>- HISTORIQUE</i>	6
<i>- BANQUE DE DETAIL A L'INTERNATIONAL</i>	7
<i>- BANQUE DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT</i>	8
<i>2- BMCI</i>	8
<i>- HISTORIQUE</i>	8
<i>- COMPOSITION DU CAPITAL DE LA BMCI</i>	9
<i>- STRUCTURE DES PARTICIPATIONS</i>	9

- COMPOSITION DE L'ACTIONNARIAT	10
- OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE	10
SECTION 2 : LA PROBLEMATIQUE DU FINANCEMENT DE LA PME	12
1- DEFINITION DE LA PME	12
2- CARACTERISTIQUES DE LA PME	14
3- MISE A NIVEAU DE LA PME AU MAROC	14
4- PROBLEME D'ACCESSIBILITE AU FINANCEMENT	19
5- ORGANES DE MISE EN ŒUVRE DES MESURES DE SOUTIEN A LA PROMOTION DES PME	20
6- ORGANISMES DE FINANCEMENT PROPRES AUX PME	221
<u>DEUXIEME PARTIE :</u>	23
- LES FORMULES DE FINANCEMENT PROPOSEES PAR LA BMCI	23
SECTION 1 : FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION	23
SECTION 2 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS	33
CONCLUSION GENERALE	52
BIBLIOGRAPHIE	55

INTRODUCTION GENERALE

Les PME constituent la base du tissu économique marocain, elles représentent près de 95% des entreprises répertoriées, cependant, ces dernières agonisent

encore sous une série de problèmes, les normes législatives qui régissent le droit des sociétés et les règles qui organisent les rapports de travail au sein de l'entreprise ne reconnaissent aucune particularité à la PME, à cela s'ajoute l'éternel problème du financement par le secteur bancaire, en outre, les méthodes utilisées par les banques pour faire face aux risques d'impayés ne sont pas adaptées au financement des PME. Or, la mondialisation des économies et la stratégie d'ouverture du marché marocain sur l'extérieur nécessitent impérativement la mise en place d'une politique en faveur des PME vu leurs capacités de croissance économique et de création d'emplois. Etant moins équipées, moins organisées et ne bénéficiant d'aucune politique spécifique de l'Etat, les PME marocaines risquent d'avoir peu de chance de relever les défis de la compétitivité face aux entreprises européennes et celles des autres pays émergents. Afin d'avoir une idée sur *ce problème de financement des PME* ainsi que *les formules proposées en leur faveur*, j'ai effectué un stage à *l'agence BMCI Ligue Arabe d'El Jadida*. Ce stage m'a permis de bénéficier d'une formation pratique et d'étayer mes connaissances concernant le financement de ce type d'entreprise.

A cet égard, il convient de signaler que la BMCI accompagne le développement de la clientèle des PME qui présente des fondamentaux sains et des perspectives de croissance.

L'engagement dans le processus de mise à niveau du tissu économique national s'est matérialisé par la signature de plusieurs conventions de financement. En adéquation avec la stratégie globale de la banque, les activités de gestion des PME/PMI et du commerce international ont connu une réorganisation en 2002.

Ainsi, le Trade Center BNP Paribas de Casablanca a été rattaché à la Direction des PME/PMI afin de développer l'activité de commerce international chez cette catégorie d'entreprise.

En 2002, le portefeuille de PME a été enrichi de 731 nouveaux clients, qui ont généré 130 millions de dirhams de ressources et 137 millions de dirhams de emplois supplémentaires. Dans le but d'éclaircir la problématique du financement des PME, le présent travail sera scindé en deux parties : la première évoquera *le Groupe BNP PARIBAS et la BMCI*, ainsi que *la problématique du financement des PME*, tout en présentant *une définition de la PME*, ses

caractéristiques, sa mise à niveau, les problèmes liés à la banque et ceux liés à la PME elle-même, organes de mise en œuvre des mesures de soutien à la promotion des PME, et enfin *les organismes de financement propres au PME*, alors que la deuxième partie sera consacrée *aux formules de financement*

proposées par la BMCI à savoir : le financement de l'exploitation ou crédit de fonctionnement , et le financement des investissements et financement de la mise à niveau.

Signalons que vu la confidentialité de la BMCI, qui s'est abstenue de me fournir les états de synthèse nécessaires afin de réaliser une étude de faisabilité, je me suis contentée d'analyser les formules proposées par la BMCI en matière de financement des PME.

PREMIERE PARTIE :

PRESENTATION DE BNP PARIBAS,

***BMCI, ET DE LA PROBLEMATIQUE
DU FINANCEMENT DES PME***

***SECTION1 :
PRESENTATION DE BNP PARIBAS ET DE LA
BMCI***

1/ BNP PARIBAS :

▪ ***HISTORIQUE :***

Les origines de la BNP remontent à 1848, date de la création du Comptoir National d'Escompte de Mulhouse, et *celles de Paribas* à 1872 avec la création de la banque de Paris et des Pays-Bas par la fusion de la banque de Paris, fondée en 1869, avec la banque de crédit et de dépôt des Pays-Bas, fondée en 1863 à Amsterdam.

- 1966 : naissance de la BNP. La fusion de la BNCI et du CNEP est la plus grande opération de restructuration bancaire depuis la libération ;
- 1968 : naissance de la Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas ;
- 1982 : nationalisation de la BNP et de la Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas à l'occasion de la nationalisation de l'ensemble des banques françaises. Le « big-bang » financier, la déréglementation du

secteur bancaire et la désintermédiation du crédit modifient tout au long des années 1980 le métier de la banque et ses conditions d'activités, en France et dans le monde.

- 1987 : privatisation de la Compagnie Financière de Paribas avec 3,8 millions d'actionnaires individuels, la Compagnie Financière de Paribas est alors la société comptant le plus d'actionnaires au monde. La Compagnie Financière de Paribas est actionnaire à 48% de la Compagnie Bancaire.
- 1993 : privatisation de la BNP. La BNP, privatisée, prend un nouveau départ. Les années quatre-vingt-dix sont marquées par un changement du niveau de la rentabilité de la banque, qui dégage le retour sur fonds propres le plus élevé des grands établissements français en 1998, le lancement de nouveaux produits et services bancaires, l'expansion en France au niveau international et la préparation de l'avènement de l'euro.
- 1998 : naissance de Paribas. Le 12 mai, l'Assemblée Générale des actionnaires de Paribas ratifie la fusion de la Compagnie Financière de Paribas et de la Compagnie bancaire.
- 1999 : année historique pour le groupe. A l'issue d'une double offre publique d'échange sans précédent et d'une bataille boursière de six mois, la BNP Paribas réalisent un rapprochement d'égaux. Pour chacun des deux groupes, cet événement est le plus important depuis leur privatisation. Il crée un nouveau groupe bénéficiant de larges perspectives. A l'ère de la globalisation de l'économie, il permet la constitution d'un leader européen de l'industrie bancaire, armé pour la compétition à l'échelle du monde.
- 2000 : création de BNP Paribas, fusion de la BNP et de Paribas le 23 mai 2000. Le nouveau groupe tire sa force des deux grandes lignées bancaires et financières dont il procède. Il se fixe une double ambition
 - Se développer au service de ses actionnaires, de ses clients et de ses salariés.
 - Construire la banque de demain en devenant un acteur de référence à l'échelle mondiale.

▪ **BANQUE DE DETAIL A L'INTERNATIONAL :**

La banque de Détail offre aux clients particuliers et professionnels une large gamme de produits et services, de la tenue du compte courant jusqu'aux montages les plus complexes en matière de financement des entreprises ou de gestion patrimoniale. Le pôle Banque de Détail à l'International (BDDI) propose

des services de Banque de Détail dans des zones géographiques ciblées en s'appuyant sur le savoir-faire du groupe BNP Paribas. Le réseau BDII est composé de succursales et de filiales multimarques, présentes sur plus de 30 sites. L'activité de ce pôle est répartie, d'une part, sur son réseau de l'Ouest américain et, d'autre part, sur l'ensemble Marchés Emergeants.

Dans la zone Maghreb-Méditerranée, le groupe est représenté au Maroc par la Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie « BMCI » et en Tunisie par l'Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie « UBCI ». En Février 2002, BNP s'est implanté en Algérie en créant BNP Paribas El Djazair.

▪ **BANQUE DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT :**

BNP Paribas a confirmé sa place parmi les premières banques conseils en fusions et acquisitions en 2002 en France (numéro 1 dans le classement Capital Finance).

En 2002, BNP Paribas était le 3ème intervenant sur Euronext (France, Belgique et Pays Bas) et le 3ème en Allemagne pour le courtage d'actions (source : Euronext et Deutsche Borse), le premier sur le marché à terme du Monep (source : Euronext) et le deuxième en France pour les volumes de « warrants » échangés (source : Euronext). La banque est reconnue comme un des leaders mondiaux sur les marchés des taux et de dérivés de crédit et occupe une place importante sur le marché mondial des changes.

BNP Paribas propose une gamme complète de produits de taux destinés aux professionnels de la gestion financière, allant des instruments financiers les plus simples aux conseils spécialisés visant à permettre à ces professionnels de maîtriser les problèmes les plus complexes en matière de gestion de l'endettement.

BNP Paribas est reconnue comme une contrepartie d'excellente qualité : Aa2/AA-/AA (*).

2/ BMCI :

▪ **HISTORIQUE :**

La Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie a été créée en 1940, elle est issue de la Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie Afrique « BNCIA » qui dépendait du groupe français de la BNCI.

(*) : notes attribuées par Moody's Investors Services Standard and Poor's et Fitch Ratings

En 1964, la BNCIA a cédé son fond à la BMCI, société de droit marocain dont le capital a depuis cette date, été progressivement marocanisé à concurrence de 50% en partie par la participation du personnel.

Aujourd'hui, la BMCI compte plus de 90 agences dans le réseau national, 7 filiales et un bureau de représentation à Paris en France.

▪ **COMPOSITION DU CAPITAL DE LA BMCI :**

STRUCTURE DU CAPITAL (au 31 décembre 2002)

<i>Capital social au 31/12/02</i>	<i>775173400 DH</i>
- <i>BNP Paribas BDII-Participation</i>	<i>53,15%</i>
- <i>AXA Assurance Maroc/Groupe ONA</i>	<i>19,74%</i>
- <i>Compagnie d'assurance Atlanta/Groupe Holmarcom</i>	<i>7,06%</i>
- <i>Compagnie d'assurance Sanad/Groupe Holmarcom</i>	<i>5,77%</i>
- <i>Autres</i>	<i>14,28%</i>

▪ **STRUCTURE DES PARTICIPATIONS (au 31 décembre 2002) :**

<i>BMCI bourse</i>	<i>100%</i>
<i>BMCI fonds</i>	<i>100%</i>
<i>BMCI finance</i>	<i>100%</i>
<i>BMCI gestion</i>	<i>100%</i>

<i>BMCI banque off shore</i>	<i>100%</i>
<i>BMCI salaf</i>	<i>48 ,5%</i>
<i>BMCI leasing</i>	<i>72,03%</i>
<i>Arval PHH Maroc</i>	<i>33,34%</i>

▪ **COMPOSITION DE L'ACTIONNARIAT :**

<i>ACTIONNAIRES</i>	<i>NOMBRE D' ACTIONS DETENUES</i>	<i>% DU CAPITAL DETENU</i>
- BNP Paribas BDDI- Participations.	4120087	53,15
- AXA Assurance Maroc/Groupe ONA.	1529820	19,74
- Compagnie d'assurance Atlanta, Groupe Holmarcom.	547564	7,06
- Compagnie d'assurance Sanad/Groupe Holmarcom.	447297	5,77
- Divers	1106966	14,28
<i>TOTAL</i>	<i>7751734</i>	<i>100%</i>

▪ **OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE :**

La BMCI se fixe plusieurs objectifs et s'offre les moyens de les atteindre par l'intermédiaire de sa créativité et de ses ressources humaines. Pour cela, la BMCI utilise une stratégie ambitieuse mais sélective.

La BMCI met tous ses moyens et potentialités en œuvre pour être :

- Une banque universelle, qui a pour vocation de satisfaire les besoins de ses clients et de s'adapter en performance aux évolutions du marché.
- La banque la plus performante en poursuivant l'effort de modernisation et d'innovation tout en s'appuyant sur la synergie du groupe BNP.
- L'année 2000 a constitué une étape très importante pour la BMCI. Elle a marqué l'achèvement du plan de développement « Horison » qui a commencé en

1998. Les performances réalisées durant cette période sont satisfaisantes et correspondent globalement aux objectifs définis.

Concernant le marché des PME/PMI, la BMCI a orienté son action commerciale vers les entreprises de taille significative. Cette stratégie a porté ses fruits par une augmentation sensible de la part des emplois de cette clientèle dans le portefeuille de la banque . Ainsi, la BMCI figure aujourd'hui parmi les leaders sur ce créneau, qui présente un fort potentiel de développement.

Sur le marché des particuliers et des professionnels, la BMCI a poursuivi sa politique de fidélisation de la clientèle et de conquête de nouveaux clients, à travers une animation très soutenue de la force de vente.

Auprès des professionnels, la BMCI a poursuivi sa politique de fidélisation à travers une forte présence sur le terrain et une meilleure prise en compte de leurs besoins.

SECTION2 :

LA PROBLEMATIQUE DU FINANCEMENT DE LA PME

La PME contribue avec un faible pourcentage dans le PIB et souffre d'une répartition inégale tant au niveau sectoriel que géographique, cela est dû à une série de contraintes qui freinent son développement. En outre, les grandes échéances qui interpellent l'économie marocaine, notamment l'ouverture du champ économique marocain suite aux différents accords de libre échange établis par le Maroc, incitent notre pays à œuvrer au renforcement et à la mise à niveau de la PME, vecteur d'une croissance durable et génératrice d'emploi. Cependant, la PME souffre encore du problème du financement, en raison de leur faible capitalisation, de leurs garanties insuffisantes et du coût élevé des crédits conventionnels.

- C'est quoi une PME ?
- Qu'est ce qui caractérise la PME marocaine ?
- Qu'en est-il de la mise à niveau de la PME marocaine ?
- Quels sont les problèmes d'accessibilité au financement dont souffrent la PME au Maroc ?

- Quelles sont les actions prises afin de promouvoir la PME marocaine ?

Ce sont ces questions auxquelles, j'essayerai de répondre à travers cette première partie.

1- DEFINITION DE LA PME :

Plusieurs définitions étaient proposées, mais toute tentative d'une définition universelle était abandonnée au profit de définitions élaborées en fonction des données propres à chaque pays.

La PME est une entité de production et de prestations de services qui respecte un nombre de normes et de mesures dont l'effectif ne dépasse pas un certain niveau et réalise un CA plafonné.

Traditionnellement, nous distinguons deux types de critères d'identification :

D'une part les critères quantitatifs qui portent sur les différents éléments constitutifs de l'activité de l'entreprise : l'effectif, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le capital social, l'implantation et le marché.

D'autre part, des critères qualitatifs sont utilisés afin d'éclaircir la structure interne de la PME, son organisation et ses méthodes de gestion.

Au Maroc, aucune définition légale n'existait pour la PME. Jusqu'en 1983, date à laquelle est promulguée le code d'investissement, la PME est ainsi définie : « l'entreprise dont les investissements à la création ou à l'expansion ne dépassent pas 5 millions de DHS, et dont la valeur en bien d'équipements par emploi stable créé ne dépasse pas 70000 DHS est considérée comme PME.

Il convient aussi de noter que la fédération des PME/PMI de son côté, adopte une définition de la PME répondant à l'approche multicritères :

- Moins de 200 employés permanents ;
- Moins de 50 millions de dirhams de chiffre d'affaires ;
- Total du bilan annuel inférieur à 40 millions de dirhams ;
- Coût de l'investissement de l'ordre de 75000 DHS par emploi ;
- Aucune participation d'un groupe dans le capital de la PME.(*)

Il convient de noter aussi que l'article premier du projet de loi formant la charte de la PME définit celle-ci comme « toute entreprise gérée et administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires dont le capital n'est pas détenu directement ou

indirectement à plus de 25% par une personne morale ou un fonds collectif d'investissement autres que ceux visés aux articles 28 et 29 qui répond aux conditions suivantes :

- 1- Pour les entreprises existantes, avoir un effectif permanent ne dépassant pas deux cent personnes et avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires annuel hors taxe n'excédant pas soixante quinze millions de dirhams, soit un total de bilan annuel n'excédant pas cinquante millions de dirhams ;
- 2- Pour les entreprises nouvellement créées, engager un programme d'investissement initial global n'excédant pas vingt cinq millions de dirhams et respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de deux cent cinquante mille dirhams ».

(*) : Cette définition se rapproche de celle retenue par l'Union Européenne

En effet, les critères contenus dans l'alinéa 1 préexistaient déjà dans les définitions proposées antérieurement, alors que ceux énoncés dans l'alinéa 2 sont nouveaux.

2- CARACTERISTIQUES DE LA PME :

En effet, les modes de management sont en retard dans notre pays au niveau des PME/PMI qui forment près de 95% du tissu économique marocain, leur développement est menacée par de nombreuses contraintes à savoir :

- Sur le plan de la structure : nous constatons une forte centralisation du pouvoir décisionnel, autrement dit, la prépondérance de la personnalité de l'entrepreneur. Pour des raisons culturelles, les dirigeants des PME refusent de faire appel au conseil externe refusant d'admettre leur méconnaissance des techniques de gestion, de finance... et souvent par crainte de révéler le secret de leurs affaires. Il convient de signaler que les conflits entre les associés quant aux méthodes de gestion et les perspectives de développement de l'entreprise sont à l'origine de la dissolution de certaines PME.

- Sur le plan de la répartition géographique : nous déclarons une forte concentration des PME à Casablanca ainsi près de la moitié des établissements oeuvrant dans les secteurs industriel, commercial et des services est implantée à

Casablanca qui représente également la part prépondérante dans la majorité des grandeurs économiques relatives à ces secteurs.

S'ajoutent à cela :

- Les lourdeurs administratives ;
- L'insécurité juridique et judiciaire ;
- Le manque d'ouverture à l'international.

3- MISE A NIVEAU DE LA PME AU MAROC :

La mondialisation, la mise en place de la zone de libre échange Maroc/UE, l'accord de libre échange Maroc/USA font que pour sa pérennité, la PME se doit de suivre un processus de mise à niveau pour qu'elle ne soit pas balayée du tissu économique.

En revanche, les PME vont perdre certaines facilités dues au protectionnisme. Pour survivre, les entreprises doivent améliorer leur compétitivité, c'est cela que nous entendons par la mise à niveau.

En effet, la démarche de mise à niveau de la PME au Maroc consiste à mettre en œuvre, de manière opérationnelle, deux phases séquentielles :

□ Phase 1 : diagnostiquer l'entreprise et mettre en place le plan d'affaires

L'intérêt de cette phase préalable est d'autant plus bénéfique à l'entreprise que :

- 1- Le diagnostic stratégique permettra de :
 - Identifier les points forts et les points faibles de la PME ;
 - Déterminer le positionnement de la PME par rapport à la concurrence nationale et internationale ;
 - Etablir un plan de mise à niveau à court et moyen terme.
- 2- Le plan d'affaires portera sur :
 - La proposition d'un ensemble d'options d'investissement (matériels et immatériels) ;
 - Le budget prévisionnel ;
 - Le schéma de financement le plus approprié pour la PME ;
 - L'étude de rentabilité des investissements envisagés ;
 - L'échéancier de mise en place.

□ Phase 2 : mettre en œuvre le plan de mise à niveau

Sur la base du diagnostic stratégique et du plan d'affaires, l'entreprise sera en mesure d'établir de manière claire ses besoins en matière des :

- Investissements immatériels, ayant un impact sur la valorisation des facteurs clés de compétitivité de la PME ;
- Investissements matériels, liés à la modernisation de l'outil de production.

Cette phase est déterminante dans la réussite de la mise à niveau de la PME .

En outre, les facteurs clés de succès de cette mise à niveau sont : la qualité qui constitue le facteur majeur offrant le visa à nos produits au niveau du marché international, la gestion des ressources humaines qui demeure indispensable à toute démarche de mise à niveau et la mise à niveau comptable et fiscale qui permettra à nos PME de construire une image financière saine et solide par rapport à leurs partenaires.

- La qualité :

Actuellement, la qualité est devenue une principale préoccupation.

Les contraintes de compétitivité, issues de la situation économique internationale, engendrent une inadaptation des méthodes de management classique.

L'extension des marchés, l'apparition de nouveaux producteurs, les défis culturels posés nécessitent de la part de la PME :

- Une amélioration permanente ;
- Une capacité d'anticipation accrue ;
- Une capacité de mobilisation de son personnel avec une révision de relations au sein de l'entreprise.

La qualité du produit devient alors le résultat de qualités de l'ensemble du système entreprise dans tout département et à toute fonction de la conception jusqu'au service après vente.

Dans ce cadre, gérer l'entreprise par la qualité, c'est déployer la voix du client depuis la conception jusqu'au service après vente et ce en développant une dynamique nouvelle d'une modification profonde des attitudes de chacun.

Signalons que le programme d'accompagnement des entreprises à la démarche qualité s'inscrit dans le cadre du volet « appui à la transition économique ». Il constitue l'un des axes d'intervention du projet d'appui au programme pour la

promotion de la qualité au Maroc. Ce programme a pour objectif la mise en place d'un système de management de la qualité basée sur les normes ISO 9000. Sa mission est de satisfaire la demande des industriels en matière de mise en place de système de management de la qualité par l'assistance d'environ 200 PME marocaines à la mise à niveau de leur système qualité.

□ Critères d'éligibilité :

- Etre une entreprise industrielle non installée dans une zone off-shore ;
- Avoir un total actif net de 40 millions de dirhams ;
- Exister depuis 2 ans ;
- Ne pas être filiale d'une multinationale à plus de 50% ;
- Contribuer aux frais d'accompagnement à raison de 2000 Dhs/ semaine.

A ce titre, nous affirmons qu'à la BMCI, la qualité de service est bel et bien une réalité de tous les jours. En effet, la BMCI est certifiée ISO 9002 pour ses activités de crédits et de remises documentaires. C'est la première banque marocaine et la première filiale de BNP PARIBAS à obtenir ce label de qualité, la BMCI confirme son engagement dans une démarche de qualité totale et sa

position de banque de référence dans le domaine du commerce international au Maroc.

- *La gestion des ressources humaines :*

Plusieurs obstacles au sein des PME et des PMI freinent la bonne gestion des Ressources Humaines. En premier lieu, nous citons le manque de moyens financement qui devraient contribuer à la formation des employés.

En deuxième lieu, les PME et PMI ne respectent pas tout le code du travail en général et les droits des employés et ouvriers en particulier.

En dernier lieu, certains dirigeants manquent de connaissance en terme de gestion des ressources humaines. Pour eux, c'est un investissement coûteux et sans bénéfices. Alors ils se contentent de la fonction de « gestion du personnel » qui constitue l'aspect administratif des ressources humaines.

Les relations sociales dans l'entreprise sont souvent rendues difficiles car le défaut ou l'insuffisance de communication ralentit les progrès de la discussion.

Dans certains pays, ce système d'information prend la forme d'un bilan social, régi ou non par un texte de loi qui est un document qui récapitule les principales données chiffrées permettant d'apprécier la situation de l'entreprise dans le domaine social, d'enregistrer les réalisations effectuées et de mesurer les changements intervenus sur une période donnée.

A ce titre, il permet aux décideurs et aux partenaires de l'entreprise d'obtenir une image plus complète et plus fidèle que celle obtenue à partir des seuls documents comptables.

Le Maroc est l'un des rares pays du bassin méditerranéen, à économie ouverte, à ne pas disposer d'un Bilan Social normalisé. Le moment est donc venu de donner une base chiffrée à la politique sociale de l'entreprise marocaine afin de permettre de mesurer les efforts accomplis en matière de gestion des ressources humaines et de répondre aux exigences de la compétitivité et de la mise à niveau.

En effet, si l'on veut que la gestion sociale participe aux préoccupations stratégiques de l'entreprise, il faut qu'elle sorte du relatif et du subjectif même si, dans ce domaine, la quantification est difficile.

En effet, la qualité des produits n'est plus un atout suffisant, le facteur humain au sein de toute entité est un facteur clé de succès qui mérite plus de soin, plus de motivation et encore plus de récompense.

Donc, Les domaines sur lesquels il faudrait agir pour réussir la mise à niveau des ressources humaines sont:

***La formation professionnelle :** le système de la formation professionnelle au Maroc encourage les entreprises à intégrer la formation en tant qu'axe stratégique de leur développement pour la valorisation de leurs ressources

humaines, leur adaptation aux changements professionnels et à l'évolution des qualifications imposées par les mutations technologiques.

Elle a plusieurs objectifs :

- *Recycler: adapter le personnel à de nouvelles techniques ;
- *Mettre à niveau le personnel ayant des insuffisances professionnelles ;
- *Permettre l'amélioration des compétences.

***La rémunération:** c'est l'un des facteurs motivant, toute politique de rémunération doit être juste, Elle a pour but essentiel de mobiliser en pratiquant des rémunérations équitables sur le plan interne qu'externe.

***La communication :** c'est un outil qui permet d'écouter les employés et prévenir leur mécontentement qui coûte cher à l'entreprise. Bref, il faut rappeler que de tout temps, il a fallu gérer les hommes pour que fonctionnement des organisations. C'est le rôle de la GRH.

- La mise à niveau comptable :

La mise à niveau comptable est une possibilité accordée à l'entreprise pour se mettre en conformité face à toute la rigueur de la nouvelle législation des affaires. Elle consiste à assainir les comptes de l'entreprise afin d'atteindre la transparence de la situation comptable et fiscale. Toute entreprise peut bénéficier de cette mesure puisque la correction est sans pénalités, ni majoration.

- **La normalisation comptable :** est une mesure permettant aux entreprises qui constatent des erreurs dans leurs comptabilités au titre d'un ou plusieurs exercices, la possibilité de procéder à la régularisation comptable de ces anomalies en matière d'impôts sur les sociétés, ou impôts sur les revenus ainsi

qu'en matière de taxe sur la valeur ajoutée ou en souscrivant à cet effet une déclaration rectificative au titre de l'exercice comptable.

Les avantages fiscaux qu'elle prévoit sont :

- La réduction de 60% des impôts sur les résultats ;
- La non application des majorations, amendes et pénalités ;
- L'étalement du règlement sur 6 mois et paiement en 4 tranches ;
- La possibilité d'opter pour l'amnistie fiscale pour couvrir les régularisations effectuées.

*** L'amnistie fiscale :** offre aux entreprises la possibilité d'échapper aux vérifications fiscales relatives aux impôts et taxes concernés pour les exercices non prescrits, en contrepartie du paiement d'une contribution forfaitaire.

En effet, la mise à niveau comptable constitue un moyen permettant à chaque entreprise de tourner la page et de consacrer toutes ses énergies à se restructurer, se moderniser et se développer.

4- PROBLEME D'ACCESSIBILITE AU FINANCEMENT DE LA PME :

Les besoins de financement des PME concernent soit les investissements de la création ou l'extension, soit les fonds de roulement en cours d'activité. Durant la première phase, il s'agit de besoins à long terme pour financer les équipements. Ensuite, les besoins en fonds de roulement sont les plus pressants. Si la PME se maintient, des besoins de financement à moyen et long terme vont se faire à nouveau sentir pour permettre une extension des capacités de production. Cependant, la PME marocaine continue à souffrir de la problématique d'accessibilité au financement.

□ PROBLEMES LIES A LA BANQUE :

La PME demande une approche adaptée à sa taille et à ses spécificités. Hamad kassal, président de la Fédération de la PME, résume ainsi les revendications de sa corporation : « parmi les éléments qui entravent notre développement, il y a la nécessité d'une démarche adaptée à la taille et aux spécificités de la PME. Il faut se mettre à la place des PME dont les dirigeants ont du mal à se retrouver dans des procédures complexes d'éligibilité, par exemple, ou encore les systèmes de calcul des taux d'agios et des commissions. A cet égard, nous demandons une

simplification des tarifications, permettant une lecture facile et transparente, au lieu de l'imbroglio actuel des dates de valeur des opérations et des commissions.

L'autre problème dont souffre la PME est le recours systématique aux garanties personnelles de l'entrepreneur, ce qui, le plus souvent, revient à hypothéquer son habitation principale. Les fonds de garantie comme ceux de la CCG (Caisse Centrale de Garantie) et de Dar Damane, par exemple, sont une alternative aux cautions qu'on exige des investisseurs. Reste à savoir si les banques voudront se contenter de la couverture assurée par ces organismes.

Un autre point à soulever, pour un investisseur, par exemple, il est injuste qu'un projet mûrement réfléchi soit jeté aux oubliettes par un simple coup de fil du banquier qui ne se sent pas obligé de justifier des décisions prises, pourtant, par des comités de crédit. D'autres points comme la garantie, la tarification ou

encore la qualité des prestations de services nourrissent également les appréhensions de la PME/PMI.

Bref, les PME souffrent du soutien bancaire : garanties excessives exigées, retard dans les études de différents dossiers, taux élevé des intérêts. Les banques donnent la priorité aux entreprises de grande dimension et les PME sont défavorisées, leurs demandes étant considérées en dernier lieu. Signalons que le secteur de l'artisanat par exemple qui pourtant recèle de potentialités importantes en matière de création d'emploi et d'apport en devises souffre d'une faible « bancarisation » de ses activités productives.

Il convient de noter aussi qu'en Avril 2004, le Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM) a entamé des discussions avec la Fédération de la PME/PMI en vue de mettre sur pied une charte définissant les droits et obligations des uns et des autres.

C'est en ce sens que le GPBM a remis, la Fédération des PME/PMI, un document d'une quarantaine de pages, contenant ses propositions. Les représentants de la PME ont salué les efforts faits par les banquiers. Il s'agit entre autres, du délai de réponse acceptable aux dossiers déposés, de la motivation des refus de financement et des propositions d'alternative, entre autres.

□ PROBLEMES LIES A LA PME ELLE-MEME :

- L'absence d'une stratégie de négociation ;
- Le manque de confiance en projet ;
- La production d'une gamme de produits où la valeur ajoutée est faible ;
- Le sur-endettement ;
- Le manque de transparence. A cet égard, le président de la Fédération des PME va plus loin en envisageant l'instauration d'un bonus/malus encourageant la transparence. Pour lui, c'est une autre manière d'opérer une mise à niveau de la gestion moderne dans les PME.

5- ORGANES DE MISE EN OEUVRE DES MESURES DE SOUTIEN A LA PROMOTION DES PME :

Les deux innovations fondamentales préconisées dans la proposition de loi se manifestent par la mise en place d'organismes spécialement chargés de la promotion des PME et exclusivement compétents pour mettre en œuvre les mécanismes et les modalités d'application des mesures de soutien au profit des PME.

□ L'AGENCE NATIONALE POUR LA PROMOTION DE LA PME :

Elle est dotée d'un Conseil d'Administration composé de représentants de l'Etat, des présidents des fédérations des Chambres de Commerce, d'Industrie, d'Artisanat, d'Agriculture et des Pêches Maritimes, du président du Groupement Professionnel des Banques du Maroc, du président de l'ordre des experts comptables et de quatre représentants désignés parmi les présidents des associations professionnelles et des organisations à but non lucratif œuvrant dans le domaine de la promotion de la PME. Elle revêt la nature juridique d'un établissement public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est soumise à un contrôle financier de l'Etat, à une évaluation de ses actions et à un audit externe. L'objet de cette institution n'est pas de se substituer aux institutions existantes mais consiste au contraire à renforcer et coordonner leurs actions, pour mettre en œuvre la politique de l'Etat en matière de promotion et de soutien à la PME. Elle est chargée de proposer aux pouvoirs publics les

réformes à apporter aux dispositions législatives et réglementaires pour promouvoir la PME.

De part sa composition, l'Agence est conçue une structure souple, Elle réunit en son sein les représentants des diverses institutions intéressées par le

développement des PME pour élaborer dans la concertation les programmes qui au niveau national définissent les mesures de soutien.

□ LE CONSEIL NATIONAL DE LA PME :

Composé d'experts et de représentants d'organismes publics et privés concernés par la défense des intérêts et la promotion de la PME, il est d'une part, une instance de concertation entre les différents partenaires et l'Etat, et d'autre part, un organe consultatif du gouvernement. Il est chargé d'étudier et de proposer les mesures à prendre dans le cadre de la charte, pour renforcer les potentialités

économiques des PME, ainsi que d'évaluer la politique générale en faveur des PME.

6- ORGANISMES DE FINANCEMENT PROPRES AUX PME :

Une des innovations fondamentales du projet de loi se traduit par la mise en place d'organismes financiers spécialement destinés à financer les investissements et les fonds d'exploitation des PME.

Les dispositions des articles 27 à 31 du projet de loi fixent les modalités de constitution et de financement de chacun des organismes. Il s'agit :

- Des fonds collectifs d'investissement en capital, organismes dépourvus de la personnalité morale ;
- Des sociétés d'investissement en capital, organismes revêtant la nature d'une société anonyme ;
- Des sociétés régionales de financement des PME, qui exercent leurs activités dans le cadre de la loi n° 47.96 relative à la région et ont pour objet exclusif l'octroi de prêts destinés au financement des besoins d'investissement et d'exploitation des PME ;
- Des organismes de crédit mutuel et coopératif, constitués par les PME.

La PME marocaine continue à souffrir des procédures bancaires lourdes, des critères d'éligibilité opaques ou mal définis.

En outre, les chefs d'entreprise se voyaient confrontés à des obstacles très décourageants. Et c'est ce que nous déclarons à travers le discours du ministre des Finances et de la Privatisation M.Fathallah oualalou : « Bien que le Maroc dispose aujourd'hui d'un secteur financier moderne, les PME continuent à se plaindre d'un accès difficile au financement ». D'où l'Etat doit déployer tout un arsenal d'efforts en vue d'améliorer l'environnement des entreprises à travers notamment un meilleur accès au financement, la mise en place des services

techniques d'appui, la levée des contraintes à l'investissement et au développement des entreprises.

DEUXIEME PARTIE :

***LES FORMULES DE FINANCEMENT PROPOSEES
PAR LA BMCI EN FAVEUR DES PME***

Durant son cycle d'activité, l'entreprise connaît diverses situations au cours desquelles elle éprouve des besoins financiers différents. A cet égard, la BMCI offre un large choix en matière de crédits de fonctionnement ainsi qu'une vaste gamme de crédits d'investissement afin de faciliter la gestion des entreprises, d'assurer un fonctionnement constant et efficace, et d'apporter les liquidités nécessaires à l'activité de l'entreprise. En outre, le chargé de clientèle au sein de la BMCI se tient à la disposition de la clientèle pour les conseiller et les orienter vers le moyen de financement le mieux approprié à leurs situations. Par ailleurs, il y a lieu de préciser que cette deuxième partie présentera ces deux types de crédits : crédits de fonctionnement et crédits d'investissement proposés par la BMCI au profit des PME.

SECTION1 :

FINANCEMENT DE L'EXPLOITATION

(OU CREDIT DE FONCTIONNEMENT) :

La BMCI met à la disposition de sa clientèle ce type de crédit pour répondre à son besoin en matière de trésorerie, tel que :

- Obtenir un crédit pour financer les achats de matières premières ;
- Disposer d'un apport de trésorerie dans l'attente du recouvrement des créances ;
- Mobiliser les créances.

Leur durée est inférieure à 2 ans et peut même être beaucoup plus courte selon la nature des besoins à financer.

En effet, le financement de l'exploitation englobe 4 types :

- ☐ Le financement de la trésorerie ;
- ☐ Le financement des stocks ;
- ☐ Le financement des marchés publics ;

- ☐ Le financement du poste client.

Dans un but de découvrir le crédit de fonctionnement, nous traiterons ses 4 types ainsi que leurs composantes.

1- **FINANCEMENT DE LA TRESORERIE :**

Il intervient pour les besoins de financement à court terme, ce type de crédit a pour objet de soulager la trésorerie des entreprises et peut être subdivisé en 8 catégories:

□ **Facilité de caisse :** elle sert à financer les besoins de trésorerie à court terme, nés des écarts entre les encaissements et les dépenses inhérentes à l'activité de l'entreprise. Cette facilité permet aux clients, chaque mois, de pallier le décalage de trésorerie pouvant intervenir durant cette période. Elle est utilisée dans la limite du plafond autorisé et sur une période inférieure à un an. Ce plafond est fonction du mouvement créditeur du compte client. Les intérêts sont calculés uniquement en fonction du nombre de jours pendant lesquels le crédit a été effectivement utilisé et sur le montant dont dispose le client. En effet, la facilité de caisse permet une souplesse d'utilisation, une possibilité de renouvellement ainsi qu'un coût proportionnel à la durée et aux montants utilisés, elle varie en fonction des besoins spécifiques de chaque entreprise, son examen est fait de manière périodique et le taux qui lui est appliqué est de 13 %.

□ **Découvert :** il assure le financement partiel ou intégral des dépenses dans l'attente de recettes certaines, l'utilisation du découvert est immédiate et peut s'étendre sur plusieurs mois, le montant et la durée sont fixés selon les besoins de la clientèle et les agios sont prélevés trimestriellement au taux en vigueur. Le taux qui lui est appliqué est de 13 %. A ce taux, la BMCI a la possibilité d'ajouter une commission de confirmation de 0.5% l'an. Cette commission ne peut cependant être perçue que sur les utilisations effectives et en cas de confirmation écrite du découvert pour un montant déterminé et pour une période préfixée dont la durée doit être au moins égale à 3 mois. Sous couvert d'un plafond, le découvert est en général utilisé directement en compte selon les besoins du client. Ce crédit peut parfois se présenter sous la forme d'avance de fonds, matérialisée par des billets à ordre.

□ **Crédit spot ou crédit de trésorerie :** ce type de crédit permet de couvrir un besoin de trésorerie ponctuel et à très court terme sur une durée inférieure à 60 jours, ce dernier est caractérisé par une grande souplesse et une

rapidité de déblocage. La mise en place du crédit spot ou crédit de trésorerie se fait sur la base d'un billet à ordre signé par le client et remis à la banque pour mobilisation, les intérêts sont pré ou post-comptés.

□ ***Refinancement des importations en devises*** : il intervient pour

financer toutes les dépenses liées préalablement à l'exploitation et pour pallier le décalage qui peut avoir lieu entre les délais accordés par les fournisseurs et la période nécessaire à la commercialisation ou à la transformation des marchandises. Ce refinancement est avantageux dans le sens où :

- Il permet de bénéficier l'entreprise des délais de paiement ;
- Etant en devises, le refinancement demeure attrayant compte tenu des taux en vigueur sur le marché des capitaux étrangers ;
- S'agissant d'un règlement au comptant du fournisseur, ce financement donne la possibilité de négocier, au mieux, les prix d'achat et offre un meilleur gain en matière de droits de douane.

La durée d'utilisation de cette ligne de crédit peut s'étaler sur un an maximum en fonction des besoins en trésorerie. En effet, la BMCI se charge de négocier le taux avec la banque étrangère et les fonds sont directement versés au fournisseur via ses correspondants étrangers et pour prémunir le client contre le risque de change, la BMCI offre la possibilité de souscrire à un contrat de change à terme.

□ ***Refinancement des importations en dirhams*** : il permet

de pallier le décalage qui peut avoir lieu entre les délais accordés par les fournisseurs et la période nécessaire à la commercialisation ou à la transformation des marchandises.

L'utilisation de ce refinancement peut être échelonnée sur plusieurs mois, le coût est attrayant généralement inférieur au coût de la facilité de caisse et il n'y a pas un risque de change. Les fonds sont directement versés au fournisseur après négociation du cours d'achat des devises avec la Salle des Marchés et la BMCI se charge de relayer cette opération par un refinancement en dirhams.

□ ***Obligations cautionnées en douane*** : il s'agit de billets à

ordre, payables sur des durées allant de 30 à 120 jours, cautionnées par la BMCI en faveur du Receveur des Douanes, ces obligations cautionnées en douane facilitent le paiement des droits de douanes sur les importations et nécessitent

une présentation du billet à ordre dûment signé pour cautionnement de la banque, comme elles permettent un allègement de trésorerie.

□ **Escompte-Avance sur les droits de douane** : il intervient pour un règlement au comptant des droits de douane. A cet égard, la BMCI octroie un délai de crédit allant de 30 jours à 120 jours, contre présentation d'un billet à ordre pour escompte, cette procédure est souple et son coût est attrayant. L'entreprise bénéficie du délai de crédit demandé, moyennant l'escompte du billet à ordre car la Douane est réglée par chèque et le remboursement intervient à l'échéance.

2- FINANCEMENT DES STOCKS :

Les financements bancaires des valeurs d'exploitation interviennent généralement en complément des ressources propres des entreprises et des crédits fournisseurs qui leur sont habituellement consentis.

Les différents concours accordés par les banques dans le cadre de ces financements ont essentiellement pour objet :

- De soutenir les activités dont la production ou la commercialisation est saisonnière ;
- Suppléer aux moyens de celles qui nécessitent des stockages importants ou dont la fabrication s'étale sur une longue période ;
- De faciliter la réalisation d'opérations présentant un intérêt économique, social ou stratégique particulier.

Ce financement est constitué de 4 types :

□ **Avance sur marchandise** : L'avance sur marchandise est un crédit bancaire qui a pour objet de procurer à certaines entreprises industrielles ou commerciales les capitaux complémentaires nécessaires au financement de leurs besoins importants en stockages : approvisionnement en matières premières, achat de marchandises, constitution de stocks de produits fabriqués, maintien de stockages de sécurité... L'utilisation est revolving et directement liée au niveau du stock, la trésorerie demeure disponible pour le financement d'autres besoins d'exploitation. Le montant de l'avance peut atteindre jusqu'à 80% de la valeur des stocks, cette avance est faite directement sur le compte du client, sur la base du nantissement de la marchandise en stock et concernant le remboursement de cette avance, ce dernier se fait lors du dénouement de l'opération qui a été financée. Le plafond de l'avance sur marchandise est

déterminé en tenant compte de la nature des marchandises et des besoins réels de l'entreprise.

- En ce qui concerne la nature même des produits, il convient de noter que les banquiers sont généralement favorables au financement des marchandises de conservation facile et qu'ils le sont beaucoup moins pour les denrées périssables, les matières fragiles ou dangereuses et les produits à cours fluctuants compte tenu de leurs risques.
- En matière d'analyse des besoins, le banquier tient essentiellement compte de l'activité normale de l'entreprise et de ses moyens : chiffre d'affaires, besoins en fonds de roulement, prix, délais...

□ **Crédit de campagne** : il sert à financer les activités

saisonniers relevant notamment de l'agro-industrie telle l'achat d'engrais, de semence ou autres qui donnent lieu à un décalage permanent entre les dépenses et les recettes. Cette facilité de crédit de campagne mise à la disposition des clients, sous forme de découvert, s'adapte étroitement au calendrier des activités et répond aux besoins de financement occasionnés par son cycle de production à caractère saisonnier. Ce crédit est remboursable à une échéance fixe pouvant aller jusqu'à 9 mois et peut être relayé par une avance sur marchandise. Le montant du crédit varie en fonction de la nature de l'activité, du niveau des stocks et de la durée du cycle d'exploitation. Ce crédit peut être relayé par une avance sur marchandise, le coût est proportionnel à la durée d'utilisation, ajoutons aussi que ce crédit est d'une grande souplesse d'utilisation et que la facilité supplémentaire permet à la trésorerie quotidienne de demeurer disponible pour les autres dépenses.

A signaler que la pratique de ces crédits permet au banquier de connaître les périodes de forte utilisation et de remboursement et, de suivre par conséquent la sortie de ses concours (déroulement correct ou non du cycle d'exploitation saisonnier de sa clientèle).

□ **Préfinancement en dirhams à l'export** : il sert à couvrir les

dépenses nécessaires à l'exécution des commandes destinées à des clients étrangers, il est accordé aux entreprises dont l'activité est tournée partiellement ou totalement vers l'exportation. Les taux sont avantageux car ces crédits sont encouragés par les pouvoirs publics et la transaction peut être couverte par une assurance exportation. En outre, le montant de l'autorisation est déterminé en fonction des besoins et du chiffre d'affaires réalisé à l'export durant l'exercice

précédent, ce montant ne peut dépasser 10% des rapatriements en devises au courant de l'exercice écoulé. Ce crédit est soumis à l'autorisation préalable de

Bank Al-Maghrib et le déblocage de ces crédits peut se faire sous forme d'escompte de billet à ordre.

□ **Préfinancement en devises des exportations** : c'est un outil étudié et adapté à financer les dépenses nécessaires à l'exécution des commandes destinées à des clients étrangers. Son taux est attrayant et indexé sur le marché des capitaux étrangers. Ce préfinancement est caractérisé par une absence de risque de change dans la mesure où le remboursement se fait avec la devise du financement, le déblocage est souple et se fait sur la base des

commandes fermes à l'export et ce, dans la cadre de la ligne de crédit préalablement autorisée.

3- FINANCEMENT DES MARCHES PUBLICS :

« Le marché public est un contrat liant l'administration ou une collectivité avec un entrepreneur ou un fournisseur en vue d'une prestation (travaux, fournitures ou transports) » (*).

C'est une convention qui met donc en présence deux parties :

- **Le maître d'œuvre** : administration étatique, collectivité locale, établissement public, entreprise concessionnaire ou subventionnée, qui a recours à un entrepreneur ou à un fournisseur pour effectuer les travaux ou réaliser les prestations de service dont il a besoin ;
- **Le titulaire du marché** : personne physique, société ou groupement d'entreprises chargé de l'exécution des prestations.

Il contient 5 types :

□ **Avances sur marchés publics nantis** : cette avance est accordée aux entreprises opérant sur des marchés publics et détenant ainsi des créances sur l'Administration Publique. Ce crédit permet à ces entreprises adjudicataires de faire face à leurs besoins de trésorerie engendrés à la fois par l'importance des dépenses qu'elles effectuent (travaux, fournitures...) et la lenteur des règlements dûs par l'administration en assurant des liquidités immédiates pouvant atteindre

jusqu'à 80% des droits constatés par un simple nantissement du marché en faveur de la banque.

(1) Extrait de la section II de la circulaire d'application du 15 avril 1953 relative au dahir du 28 août 1948 sur le nantissement des marchés publics

Ce crédit assure aussi une disponibilité immédiate des créances sur l'administration publique sans attendre leur échéance.

Le montant de l'avance varie en fonction du montant global des marchés et des besoins en trésorerie de l'entreprise, la durée de l'avance dépend de la durée du marché et des délais d'établissement des décomptes.

□ **Cautions administratives** : tout d'abord, je procéderai à une définition du cautionnement d'une banque qui n'est autre qu'un acte par lequel, celle-ci s'engage envers un tiers, à remplir l'obligation contractée par son client si ce dernier n'y satisfait pas lui-même.

Les cautions, à l'instar des autres formes de crédit, comportent des risques liés à la défaillance du débiteur. L'auteur Ferronnière appuie sur ce point en déclarant que : « le banquier est exposé à payer de ses deniers soit la dette que son client n'a pas acquittée, soit les pénalités qu'il a encourues, soit les indemnités qui lui sont réclamées pour inexécution de ses obligations, soit la réparation d'une faute qu'il a commise. Autrement dit, tout engagement de caution contient en puissance un engagement de découvert et cet engagement est d'autant plus sérieux que le banquier appelé à payer à la place d'un client défaillant aura parfois beaucoup de mal à se faire rembourser » (*).

Aussi n'est-il pas étonnant que les banquiers soient exigeants en ce qui concerne :

- La personnalité et la valeur morale de leur clientèle ;
- Son expérience ainsi que les moyens et aptitudes techniques dont elle jouit pour mener à bien la réalisation des marchés ;
- Les capacités et moyens financiers dont elle dispose pour faire face aux dépenses que nécessitera l'exécution des travaux, des fournitures ou des services ;
- Sa surface financière.

Et concernant les cautions administratives, celles-ci permettent aux titulaires des marchés de ne pas déposer, en espèces, les cautionnements prévus par les cahiers des charges.

Nous distinguons 4 sortes de cautions administratives susceptibles d'être accordées pour le compte de soumissionnaires et d'adjudicataires de marchés publics :

(*) *Jacques Ferronnière « Les opérations de banques » Dallos 1958 page 299.*

□ **Caution provisoire** : elle intervient dans le cas où un client désire soumissionner à un marché public, pour cela l'administration exige une caution bancaire pour soutenir la participation du client à l'adjudication d'un marché public. A cette fin, la caution provisoire garantit l'engagement pris vis-à-vis de l'administration. La validité de la caution provisoire échoit le jour de l'attribution du marché. Sa mainlevée se matérialise par la restitution par l'administration de l'acte de caution originale. En cas d'adjudication, cette caution doit être remplacée par une caution définitive. Cette caution dispense de dépôt de fonds et soutient la candidature à l'appel d'offre. Le montant global de l'autorisation dépend des besoins du client pour cette soumission.

□ **Caution définitive** : après l'obtention de l'adjudication d'un marché public ou privé, la caution définitive appelée aussi « caution de bonne fin » ou encore « caution de bonne exécution » garantit à l'administration ou le donneur d'ordre privé le respect des engagements contractuels selon le cahier des charges. Son montant se situe entre 3% et 5% du montant initial du marché et doit être constitué dans les 20 jours suivant la notification de l'adjudication. Sa validité demeure jusqu'à réception définitive du marché par l'administration avec l'achèvement des travaux. Le montant global de l'autorisation dépend des besoins.

□ **Caution de retenue de garantie** : après la réalisation d'un marché public et la réception des travaux par l'administration, l'octroi de la caution de retenue de garantie permet d'éviter la retenue de fonds exigée par l'administration pour se prémunir contre un éventuel non respect du cahier des charges. La libération de la caution intervient normalement 12 à 18 mois après la réception définitive du marché considéré. Le montant global de l'autorisation dépend des besoins. Ajoutons que la mainlevée ou l'acte de cautionnement original délivré par l'administration, après la réception définitive du marché, est remis à la BMCI.

□ **Caution de restitution d'acompte sur marché** : en vertu du marché conclu avec l'administration, celle-ci accepte de consentir le client une avance sur le montant global de ce marché, moyennant la remise d'une caution bancaire. Pour cette fin, la BMCI fournit cette garantie sous forme d'une caution de restitution d'acompte. Cette caution permet un accès aux avances de l'administration publique ainsi qu'un démarrage des travaux dans de bonnes conditions financières. Le montant global de la caution est déterminé en fonction de l'enveloppe des acomptes que l'administration accorde et la mainlevée

délivrée par l'administration après réception définitive du marché est remise à la BMCI.

Bref, les cautions administratives soulagent considérablement la trésorerie des entreprises qui ont l'habitude de contracter des marchés publics ; elles leur évitent notamment d'immobiliser des fonds importants sur de longues périodes.

4- **FINANCEMENT DU POSTE CLIENT :**

Ce financement est composé de 3 types :

□ **Escompte de papier commercial** : la ligne « escompte de papier commercial » permet de financer les délais de paiement qu'accordent les fournisseurs à leurs clients, elle donne lieu à la création d'effets de commerce, documents par lesquels les tirés acceptent de régler au tireur, à une date précise,

le montant de la facture. Pour ce type d'escompte, le fournisseur peut obtenir immédiatement de l'argent équivalent au montant des effets diminués des agios. Cet escompte est revolving, à la date de l'échéance les remises sont escomptées d'où la possibilité d'escompte du client augmenté du montant échu.

Le client peut opter pour 2 types d'escompte :

- **L'escompte effectif** : c'est une technique qui consiste à verser au crédit du compte d'un client la somme des effets remis par ses soins, déduction faite des agios bancaires. Le produit de l'escompte est alors comptabilisé par le banquier à la date de valeur du jour de la remise.
- **L'escompte en valeur** : le client reçoit la totalité du montant des remises, les intérêts ne sont prélevés que si les fonds sont utilisés avant l'échéance fixée et le montant de l'autorisation

dépend du chiffre d'affaires et des délais de paiement des clients et des fournisseurs.

□ ***Mobilisation de créances sur l'étranger en dirhams ou en devises :***

ce crédit permet de disposer des fonds correspondants à l'exportation sans attendre l'échéance des documents tirés sur le client étranger, il assure une disposition immédiate du produit de l'exportation, et une amélioration des relations avec les clients par le maintien des délais accordés. En mobilisant les créances sur l'étranger en devises, le client bénéficiera de différentiels avantageux de taux d'intérêt entre les monnaies étrangères et le dirham. Ce

crédit a comme atout aussi l'annulation automatique du risque de change correspondant au délai entre l'expédition des marchandises et l'encaissement du produit de l'exportation et ceci en anticipant le rapatriement des recettes d'exportation et l'utilisation directe du produit de la mobilisation en devises pour financer les importations de produits et de matières premières qui se transforment pour être exportés ou utilisés dans la fabrication de produits destinés à l'exportation.

Le plafond d'escompte fixé par la banque varie en fonction du volume d'activité traité à l'export et des modalités de règlement des clients, en cas de financement en dirhams, le compte est crédité du produit intégral de l'exportation. Les intérêts seront post-comptés et comptabilisés au moment du remboursement. Et en cas de financement en devises, le compte est crédité du montant de la facture à l'export, diminué des agios autrement-dit le taux d'intérêt appliqué à celui du marché de la devise concernée, auquel s'ajoutent la marge de la banque étrangère et la commission de la BMCI.

□ ***Affacturation ou Factoring :*** c'est une technique de gestion

financière par laquelle le Factor, gère, dans le cadre d'un contrat, le poste clients d'une entreprise en achetant ses factures, en recouvrant ses créances et en garantissant les créances sur ses débiteurs. Cette technique permet aux entreprises d'améliorer leur trésorerie et de réduire leurs frais de gestion des comptes clients. Ce service est rémunéré par une commission sur le montant des factures. Le Factoring est d'une grande souplesse d'utilisation car le financement n'est pas plafonné par une ligne de financement déterminée à l'avance. Il permet aussi de financer des entreprises en création sans attendre leur premier bilan, un financement immédiat des factures, en totalité ou en partie quels que soient l'activité, la taille et le marché de l'entreprise, ce produit financier constitue aussi une garantie contre les impayés, en assurant un remboursement jusqu'à 100% du montant de la créance impayée. La BMCI se

charge de gérer les comptes clients : tenue des comptes, recouvrement des factures et le cas échéant, engagement d'actions de contentieux. En outre, le Factoring permet de percevoir, en fonction des besoins et en moins de 48 heures, la totalité ou une partie du montant des factures sans attendre l'arrivée à échéance des créances.

La signature du contrat de Factoring est tributaire de l'approbation par le Factor, à la fois :

- *Du risque acheteur* : il s'agit d'une appréciation du risque qui se traduit par une limite de couverture par débiteur en fonction des informations financières recueillies ;
- *Du risque cédant* : contre son éventuelle défaillance technique, dans la mesure où son client soulève un litige strictement commercial, et qui sort donc du champ d'application de la couverture du risque par le Factor. Le Factoring n'intervient que dans le crédit inter-entreprises.

SECTION 2 :

FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

ET FINANCEMENT DE LA MISE A NIVEAU :

Consciente des exigences de sa clientèle, la BMCI met à sa disposition de nouveaux modes de financement flexibles et adaptés à sa gestion budgétaire. Ces crédits lui permettent :

- D'investir dans des créneaux porteurs ;
- D'assurer la pérennité de son entreprise ;
- De créer son unité de production ;
- De procéder à l'extension des unités existantes et de stimuler la croissance de son entreprise ;
- Et d'entreprendre des travaux de restructuration.

Le client peut bénéficier d'un financement local ou des lignes internationales déjà négociées avec les partenaires étrangers.

Ce crédit est constitué de cinq catégories :

- Création et développement d'une unité de production (Crédit à Moyen et Long Terme, Crédit-Bail de BMCI Leasing) ;
- Lignes de financement européennes ;
- Financement de la mise à niveau ;
- Les fonds de garanties pour l'investissement et la mise à niveau ;
- Consolidation de l'assise financière.

1- CREATION ET DEVELOPPEMENT D'UNE UNITE DE PRODUCTION :

Il s'agit du Crédit à Moyen et Long Terme et du Crédit-Bail.

□ **Crédit à Moyen et Long Terme** : la BMCI propose le Crédit à Moyen Terme (CMT) et le Crédit à Long Terme (CLT) pour financer tout projet d'investissement relatif à la création, l'extension ou la modernisation des équipements d'une société. Le montant peut atteindre jusqu'à 80% du coût total de l'investissement, y compris le fonds de roulement. En outre, le plan de financement du client doit prévoir un remboursement de crédit sur une période

inférieure ou égale à 7 ans ou sur une période de 7 à 12 ans. Ce crédit peut être assorti d'un différé de remboursement. Le crédit est accordé après étude du dossier, établissement des garanties et signature du contrat, et le déblocage se fait sur la base des justificatifs de dépenses.

□ **Crédit-Bail de BMCI Leasing** : ce produit mis en place avec la filiale BMCI Leasing permet de louer ou d'acquérir le matériel local ou importé à l'exception toutefois de quelques biens d'équipement notamment du matériel de navigation aérienne ou maritime, des logiciels informatiques ou autres. BMCI Leasing donne également la possibilité de location de bien immobilier à usage professionnel avec une promesse de vente, moyennant une valeur résiduelle contractuelle convenue à l'avance, grâce au Crédit-Bail immobilier. Le Crédit-Bail finance 100% des achats d'équipements à usage professionnel, y compris les droits de douane et les frais d'approche, présente des avantages fiscaux pour la PME comme la déductibilité des loyers de leasing, permet également de bénéficier d'une réduction de la TVA à payer ainsi qu'un amortissement accéléré sur la durée du contrat, qui est généralement de 10 ans. A signaler que ce crédit assure une souplesse dans la durée de remboursement, une rapidité de déblocage ainsi qu'une exonération des droits d'enregistrement. Pour le fonctionnement de ce crédit, il est comme suit :

- La BMCI met à la disposition de sa clientèle une ligne de Crédit-Bail renouvelable annuellement correspondant à son besoin budgétaire ;
- La demande de financement est présentée pour étude, à l'appui de la facture proforma du fournisseur et de la documentation comptable de l'entreprise ;
- La convention de Crédit-Bail est signée conformément aux modalités convenues et à la commande au fournisseur ;

- Un procès-verbal de réception est signé à la livraison du matériel et BMCI Leasing se charge de régler le fournisseur ;
 - A la fin du contrat, le client peut opter soit pour l'acquisition du matériel à sa valeur résiduelle, soit pour sa restitution à BMCI Leasing.
- (*)

(*) : *Guide des entreprises de la BMCI*

2- LIGNES DE FINANCEMENT EUROPEENNES :

Le financement des investissements à moyen et long terme est un instrument d'assistance financière conclu dans le cadre d'accords bilatéraux entre le Maroc et des Etats communautaires, permettant à l'entreprise marocaine de financer des investissements matériels ou immatériels originaires du pays signataire d'une convention.

Les lignes disponibles chez la BMCI sont scindées en quatre lignes :

□ **Ligne de financement italienne** : le gouvernement Italien a mis en place un programme intégré de support au secteur privé marocain, concernant les PME. Le projet prévoit une composante d'assistance technique, gérée par une Unité de Promotion des Investissements créée auprès de l'Office pour le Développement Industriel et une composante d'assistance financière consistant en une ligne de crédit de 15,5 millions d'euros. Les bénéficiaires de cette ligne sont les PME/PMI marocaines et les entreprises conjointes maroco-italiennes opérant dans le secteur industriel.

Pour les PME/PMI, le chiffre d'affaires annuel hors taxe du dernier exercice ne devant pas excéder 75 millions de dirhams, et le total bilan ne dépassant pas 50 millions de dirhams (avant investissement) .

Alors que pour les nouvelles entreprises (ayant moins de 2 ans), engageant un programme d'investissement inférieur à 25 millions de dirhams, elles doivent respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de 250000 dirhams par emploi. Les PME/PMI peuvent déposer leur dossier auprès de la BMCI et auprès de la cellule Unité de Promotion des Investissements (UPI), qui s'occuperont de les assister dans le montage de leur projet et de leur dossier de financement. En

outre, les achats doivent faire l'objet d'équipements industriels neufs ou services d'origine italienne.

En ce qui concerne *les modalités de financement*, je les présente comme suit :

Prêt - Nature de crédit - Quotité finançable - Montant minimum - Montant maximum - Durée - Période de grâce - Monnaie - Modalités de remboursement	- Crédit à Moyen et Long Terme. -Jusqu'à 100%, plus 20% au maximum de chaque contrat passé avec le fournisseur italien, qui sera destiné au financement des frais locaux en Dirhams. - Environ 52000 Euros. - Environ 2 millions d'Euros. 7 ans minimum. - Jusqu'à 36 mois. - Dirhams. -Païement du principal par semestre.
Eléments non finançables	- Le capital ; - Le fonds de roulement ; - Les dettes des entreprises.
Taux d'intérêt applicable	5% par an hors taxes, payable semestriellement, intérêts calculés sur 360 jours.
Garanties à fournir par le promoteur	- Garanties habituelles pour la mise en place d'un Crédit Moyen et Long Terme.

□ **Lignes de financement portugaise** : elle concerne l'achat d'équipements industriels neufs et de services d'origines portugaises, les bénéficiaires de cette ligne sont les PME/PMI de droit marocain relevant du secteur industriel dont le capital n'est pas détenu directement ou indirectement à plus de 25% par une personne morale ou un fonds d'investissement et les PME/PMI industrielles conjointes maroco-portugaises à condition que les achats portent sur les achats d'équipements industriels neufs ou services d'origine portugaise.

Pour les critères d'accès à cette ligne de financement, ils sont pareils à ceux exigés pour l'obtention d'un financement par la ligne italienne :

Pour les PME/PMI, le chiffre d'affaires annuel hors taxe du dernier exercice ne devant pas excéder 75 millions de dirhams, et le total bilan ne dépassant pas 50 millions de dirhams (avant investissement) .

Alors que pour les nouvelles entreprises, engageant un programme d'investissement inférieur à 25 millions de dirhams, elles doivent respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de 250000 dirhams par emploi. Et concernant le dépôt de dossier, ce dernier s'effectue auprès de la BMCI, qui le transmettra, après avis favorable à l'Institut du Commerce Extérieur du Portugal (ICEP) à Rabat pour accord.

En ce qui concerne **les modalités de financement**, je les présente comme suit :

Prêt - Nature de crédit - Quotité finançable - Maximum - Durée	- Crédit à Moyen et Long Terme. -Jusqu'à 100%, plus 15% au maximum de chaque contrat passé avec le fournisseur portugais, qui sera destiné au financement des frais locaux en Dirhams. - Droits de Tirages Spéciaux (DTS) de 2 millions d'Euros (équivalent à 25 millions de Dirhams).
---	---

- Monnaie - Modalités de remboursement	8 à 16 ans, dont une période de différé de 2 ans. - Dirhams. - Paiement du principal par semestre.
Taux d'intérêt applicable	5% par an hors taxes, payable semestriellement, intérêts calculés sur 360 jours.
Garanties à fournir par le promoteur	- Garanties habituelles pour la mise en place d'un Crédit à Moyen et Long Terme.

□ **Ligne de financement française** : En octobre 1998, dans la perspective de l'entrée en vigueur de l'accord d'association signé en février 1996, les Gouvernements de la France et du Maroc ont décidé la mise en place d'une ligne de financement dotée de 200 millions de francs français en faveur

des PME/PMI marocaines. L'objectif est d'offrir des conditions de financement avantageuses pour tout achat de biens et services français réalisés dans le cadre d'investissements productifs. Seules les PME/PMI marocaines sont bénéficiaires de cette ligne, à condition que les achats d'équipements industriels neufs ou des services soient d'origine française. Ces PME/PMI doivent avoir réalisé, au cours du dernier exercice, soit un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 75 millions de Dirhams hors taxes, ou avoir un total bilan ne dépassant pas 50 millions de Dirhams tandis que les entreprises nouvelles engageant un programme d'investissement inférieur à 25 millions de Dirhams doivent respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de 250000 Dirhams par emploi. Les PME/PMI désirant bénéficier de cette ligne doivent déposer leur dossier auprès de la BMCI.

En ce qui concerne **les modalités de financement**, je les présente comme suit :

Prêt - Nature de crédit	- Crédit à Moyen et Long Terme.
-----------------------------------	---------------------------------

- Quotité finançable - Minimum - Maximum - Durée - Période de grâce - Monnaie - Modalités de remboursement	-Jusqu'à 100%, plus 20% au maximum de chaque contrat passé avec le fournisseur français, qui sera destiné au financement des frais locaux en Dirhams. 100000 Euros. 2286735,26 Euros. - Entre 6 et 12 ans maximum. - Jusqu'à 48 mois. - Dirhams. -Paiement du principal par trimestre, quadrimestre ou semestre.
<i>Taux d'intérêt applicable</i>	5% par an hors taxes, payable trimestriellement, quadrimestriellement ou semestriellement, intérêts calculés sur 360 jours.
<i>Garanties à fournir par le promoteur</i>	- Garanties habituelles pour la mise en place d'un Crédit à Moyen et Long Terme.

- ***Lignes du fonds de dépollution industrielle, FODEP II*** : pour bénéficier de cette ligne, l'entreprise doit satisfaire les conditions suivantes :
- Etre une PME industrielle lançant un projet en aval (*) ou un projet intégré (*) de dépollution ;
 - Avoir un total bilan inférieur à 200 millions de Dirhams avant l'investissement ;
 - Avoir reçu l'accord définitif du Département marocain de l'Environnement sur le projet.

BMCI met à la disposition de ces entreprises des fonds (prêts et dons) qui peuvent représenter jusqu'à 80% du coût global de l'investissement. Grâce au FODEP II, fonds placé au sein du ministère de l'environnement, le financement peut aller jusqu'à 15 millions de Dirhams pour les projets individuels et 30 millions de Dirhams pour un groupe d'entreprises.

Les entreprises désirant bénéficier de cette ligne doivent déposer leurs dossiers auprès du Ministère Chargé de l'Environnement pour l'étude technique du projet.

Aval () : Projet réduisant la pollution*

Intégré () : Projet réduisant la pollution et permettant également des Economies des ressources naturelles et l'utilisation de technologies propres*

Sont exclus :

- Les dépenses exécutées avant l'accord définitif du Ministère Chargé de l'Environnement ;
- Les projets dont la rentabilité permet un retour sur investissement sur une durée inférieure à 2 ans ;
- Les projets en création.

La durée du crédit s'étend sur 5 à 10 ans avec un différé de 3 ans.

Cette ligne est avantageuse dans le sens où :

- Elle constitue un instrument incitant à la protection de l'environnement et à la préservation des ressources naturelles ;
- Elle constitue un financement comportant jusqu'à 40 % sous forme de dons.

En ce qui concerne *les modalités de financement*, je les présente comme suit :

Prêt - Projet en aval	- Don : 40 % ; - Fonds propres : 20 % au minimum par le promoteur ;
---------------------------------	--

- Projet intégré <i>Garanties à fournir par le promoteur</i>	- Crédit bancaire à moyen ou long terme au taux du marché : entre 20% et 40% du coût du projet ; - Durée : 5 à 10 ans, dont 3 ans de différé au maximum. - Don : 20 % ; - Fonds propres : 20 % au minimum par le promoteur ; - Crédit bancaire à moyen ou long terme au taux du marché : entre 20% et 60% du coût du projet ; - Durée : 5 à 10 ans, dont 3 ans de différé au maximum. - Caution bancaire en faveur de la Caisse Centrale de Garantie (CCG) pour l'utilisation du fonds ; Garanties habituelles pour la partie crédit.
---	--

3- FINANCEMENT DE LA MISE A NIVEAU :

Tout d'abord, je procéderai à une définition de la Caisse Centrale de Garantie (CCG) et de Dar Ad-Damane vu que la BMCI a conclu plusieurs conventions avec ces organismes, aux termes desquels des prêts et garanties sont accordés à la clientèle de la BMCI.

- La Caisse Centrale de Garantie :

La CCG est instituée par le dahir du 4 juillet 1949, c'est un établissement public doté de la personnalité civile et jouissant de l'autonomie financière. La CCG est dirigée par un conseil d'administration présidé par le Ministre des Finances et composé de représentants de divers ministères, du Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM), des Chambres de Commerce et d'Industrie et de l'Administration délégué. La CCG a pour objet de « garantir le remboursement des prêts consentis par des établissements bancaires en faveur des entreprises et organismes publics ou privés intéressant le développement économique ou social du pays »(*)

- Dar Ad-Damane DAD :

créée en 1989 sous forme de société anonyme de droit privé, Dar Ad-Damane a pour objet la garantie de crédits d'investissement et de fonctionnement consentis par les établissements bancaires. Dar Ad-Damane garantit également, dans le

(*) Article premier du dahir du 4 juillet 1949.

cadre d'une convention signée avec l'Union Européenne, les crédits finançant les investissements de mise à niveau des entreprises nationales. 30 millions d'euros sont prévus dans le cadre de ce fonds mis à la disposition de Dar Ad-Damane et de la Caisse Centrale de Garantie. DAD gère également deux fonds pour l'Etat à savoir, le « Fonds Oxygène » et le « Fonds A'Chabab ».

□ **Fonds de rénovation des unités hôtelières : RENOVOTEL**

L'objectif de ce fonds est le financement conjointement avec les établissements bancaires, des programmes de rénovation des unités hôtelières dans le cadre du développement et de la mise à niveau de ce secteur prioritaire de l'économie nationale.

Les unités hôtelières pouvant bénéficier du crédit conjoint devront :

- Etre une PME en activité à la date de la présentation de la demande de financement et avoir au moins 7 années d'activité à cette même date ;
- Figurer sur la liste exhaustive, arrêtée par la Commission Nationale de classement des établissements hôteliers ;
- Etre viables et présenter un programme de rénovation de l'unité hôtelière.

Sont exclus de ce crédit conjoint :

- Les maisons d'hôtes ;

- Les investissements réalisés depuis plus de 6 mois à la date de présentation de la demande de financement.

Le co-financement des programmes de rénovation des unités hôtelières se fait grâce à Dar Ad-Damane ou la Caisse Centrale de Garantie (gestionnaires de RENOVOTEL).

Concernant le coût maximum, il varie en fonction de la catégorie de l'unité hôtelière de 80000 à 200000 Dirhams par chambre rénovée.

Dans tous les cas, la part du fonds RENOVOTEL doit être égale à celle de la banque intervenante.

En ce qui concerne *les modalités de financement*, je les présente comme suit :

Quotité de financement 70 % au maximum des coûts de rénovation, dont : - Part du fonds RENOVOTEL - Part de la banque - Le reliquat sera financé par les fonds propres ou autofinancement.	- Maximum 35 %. - Maximum 35 %. 30 % minimum.
Taux d'intérêts applicables - RENOVOTEL - Crédit bancaire	2 % hors taxes par an. 7,2 % par an hors taxes, soit un taux de sortie de 4,6 % par an hors taxes.
- Durée du crédit	10 ans au maximum, dont 2 ans de différé en principal.
- Garanties	- La part du fonds RENOVOTEL dans le crédit conjoint bénéficiera des garanties affectées en faveur de la banque pour la part qu'elle aura à financer ;

	- La part du crédit accordée par la banque peut bénéficier de la garantie de Dar Ad-Damane ou de celle de la CCG.
--	---

□ *Fonds de soutien aux entreprises du secteur du textile et de*

l'habillement : FORTEX

L'objectif de ce fonds est le financement, conjointement avec les établissements bancaires de programmes de restructuration.

Seules les PME appartenant au secteur du textile et de l'habillement bénéficient de ce crédit à condition qu'elles n'ont pas connu de difficultés financières ou ayant connu, ces 3 dernières années des difficultés financières, mais qui ne remettent pas en cause leur viabilité.

A signaler que le co-financement des programmes de restructuration des dites entreprises se fait grâce à Dar Ad-Damane ou la CCG (gestionnaires du fonds FORTEX) et que le secteur du cuir est exclu du financement par ce fonds.

En ce qui concerne *les modalités de financement*, je les présente comme suit :

<i>Quotité de financement</i>	
- Fonds propres ou autofinancement	20 % minimum.
- Fonds FORTEX	30 % maximum du programme d'investissement avec un plafond de 1500000 Dirhams.
- Crédit bancaire	50 % maximum du programme d'investissement.
<i>Taux d'intérêts applicables</i>	
- Fonds FORTEX	2 % hors taxes.
- Crédit bancaire	6,16 % par an hors taxes.

Durée du crédit	10 ans au maximum, dont 2 ans de différé en principal.
Garanties	- Les sûretés exigées de la part du fonds FORTEX portent sur les éléments constitutifs du projet, ainsi que l'objet du prêt conjoint qui seront inscrits en second lieu après celui de la banque intervenante. - La part de la banque dans le crédit conjoint peut bénéficier de la garantie de Dar Ad-Damane ou la CCG.

□ **Fonds national de la mise à niveau : FOMAN**

Ce crédit est accordé aux PME qui projettent de lancer un programme de mise à niveau pour améliorer leur compétitivité. La BMCI propose ce crédit d'investissement pour financer ce programme assorti de la garantie FOMAN accordée par la CCG.

La PME bénéficiaire de ce fonds doit remplir les conditions suivantes :

- Etre une PME privée, avoir au moins 3 années d'activité continue et présenter un programme de mise à niveau d'un montant inférieur ou égal à 20 millions de Dirhams ayant pour objet l'amélioration de la compétitivité face à la concurrence étrangère ;
- Avoir un total bilan inférieur ou égal à 40 millions de Dirhams ;
- Disposer de 3 cadres minimum.

Sont exclus de ce financement :

- Les investissements réalisés depuis plus de 6 mois à la date de présentation de la CCG ;
- Les programmes liés à la restructuration financière ;
- Les dépenses d'acquisition de terrains ou de constructions.

En ce qui concerne **les modalités de financement**, je les présente comme suit :

Quotité de financement - Fonds propres - Part du fonds FOMAN - Le crédit bancaire finance le reliquat	20 % au minimum du coût du programme de mise à niveau. 30 % au maximum avec un plafond de 2,5 millions de Dirhams. - Minimum 30 %.
Taux d'intérêt applicables - Fonds FOMAN - Partie bancaire	2 % l'an hors taxes - Le taux d'intérêt est librement négocié par la banque avec l'entreprise bénéficiaire.
Durée du crédit	5 ans à 12 ans maximum, avec un différé d'amortissement de 3 ans.
Garanties à fournir	- Elles sont librement négociées entre le bénéficiaire du crédit et la BMCI.

4- Fonds de garanties pour l'investissement et la mise à niveau :

□ **Fonds de garantie de l'Agence Française de Développement : AFD**

L'entreprise bénéficiaire doit être une PME productive et de droit marocain, avoir une stratégie à moyen et long terme et le programme d'investissement doit porter sur un secteur concerné par la politique de mise à niveau industrielle. Le délai d'instruction du dossier est de 20 jours ouvrables, à compter de sa réception.

En ce qui concerne **les modalités des garanties**, je les présente comme suit : (les modalités des garanties concernant les crédits à moyen et long terme, en Dirhams ou en Euros).

-Quotité de la garantie	-La garantie couvre jusqu'à 60 % du crédit, avec un montant maximum garanti de 17 millions de Dirhams ou sa contre-valeur en Euros.
-Durée	-Maximum 12 ans (dont 3 ans maximum de différé)
-Montant minimum de la garantie	1 million de Dirhams ou sa contre-valeur en Euros, quelle que soit la durée.
-Commission de garantie	2,5 % sur le montant garanti.

□ **Garantie des crédits d'investissements** : pour faciliter l'accès au crédit finançant les projets d'investissement, de création, d'extension ou de modernisation, la BMCI a conclu plusieurs conventions avec la CCG aux termes desquelles des prêts et garanties sont accordés à la clientèle de la BMCI.

L'entreprise bénéficiaire doit être :

- Une PME/PMI dont le total bilan avant investissement est inférieur ou égal à 20 millions de Dirhams et le projet d'investissement doit être inférieur ou égal à 10 millions de Dirhams ;
- Toute PME ayant des charges d'investissement portant sur sa création, son extension ou sa modernisation.

Les Grandes Entreprises peuvent aussi bénéficier de cette garantie. Les entreprises désirant bénéficier de cette garantie doivent présenter leurs demandes par l'intermédiaire de la banque, directement auprès de la CCG.

En ce qui concerne **les modalités de financement et de garantie**, je les présente comme suit :

Crédit bancaire (Dirhams/Devises) :	
- PME/PMI	80 % au maximum.
- Grandes entreprises	

	70 % en cas de création et 75 % en cas d'extension ou de modernisation.
Conditions de la garantie CCG : - Quotité de la garantie - Commission de garantie pour les PME/PMI - Commission de garantie pour les Grandes Entreprises - Sûretés	- Jusqu'à 50% du crédit en principal, majoré des intérêts y afférents. 0,4 % l'an de l'encours du crédit. 0,5 % l'an de l'encours du crédit. - Elles sont fixées en fonction du risque évalué par la banque et la CCG.

□ **Fonds de garantie des crédits pour la mise à niveau des PME/PMI : FOGAM**

Ce fonds assure le financement des programmes de mise à niveau des PME/PMI, pour faire face à la concurrence étrangère. La PME désirante avoir cette garantie, doit présenter un total bilan avant investissement inférieur ou égal à 40 millions de Dirhams et le coût d'investissement doit être inférieur ou égal à 20 millions de Dirhams. La demande de garantie est à remettre directement à la CCG ou par le biais de la banque.

En ce qui concerne **les modalités de financement**, je les présente comme suit :

Quotité de financement -Fonds propres -Crédit bancaire -Durée	30 % au minimum du coût du programme de mise à niveau. 70 % maximum.
---	---

-Taux d'intérêt	5 à 12 ans, dont un différé d'amortissement du principal de 3 ans maximum. -Taux du marché.
Conditions de garantie de la CCG	
-Quotité de la garantie	60 % au maximum du crédit en principal, majoré de 6 mois d'intérêts.
-Commission de garantie	0,25 % l'an de l'encours en principal.
Règlement de la commission de garantie	-En totalité au départ, par l'intermédiaire de la banque. Elle peut être incluse dans le coût global du projet.
-Sûretés	-Elles sont fixées en fonction du risque évalué par la banque.

□ **Fond de renforcement de la compétitivité des entreprises :**

FORCE

Ce fonds géré par Dar Ad-Damane assure le financement des programmes de mise à niveau des PME/PMI, pour faire face à la concurrence étrangère.

Les PME/PMI bénéficiaires doivent être privées, productives, ayant au moins 2 années effectives d'existence depuis la date de leur inscription au registre de commerce, le total bilan avant investissement doit être inférieur ou égal à 50 millions de Dirhams, la PME/PMI doit être solvable et ayant une situation financière équilibrée et ne devant pas être en phase de restructuration financière.

Sont exclus de ce financement les secteurs de la pêche, de l'agriculture et de l'armement. L'investissement doit être au minimum égal à un million de Dirhams et financé à hauteur de 20 % au moins par des fonds propres et la durée du crédit n'excède pas 10 ans, dont 3 ans maximum de différé.

La quotité de la garantie présente 50 % des crédits d'investissement à moyen ou long terme en principal et le coût de la garantie est de 0,4 % l'an sur l'encours du crédit.

□ **At'tahfiz** : il permet de développer l'activité de l'entreprise, de créer une nouvelle entreprise ou une filiale ou de moderniser l'outil de production.

Les bénéficiaires d'At'tahfiz sont les PME/PMI et aussi les entreprises de droit privé quels que soient leur secteur d'activité et leur forme juridique.

La demande doit être adressée soit à la banque, soit directement à Dar Ad-Damane, accompagnée d'une étude de faisabilité du projet.

Concernant les modalités de garantie : la quotité de garantie présente 50% maximum du crédit d'investissement à moyen et long terme accordé par la banque et la commission de garantie 2% par an maximum, calculé sur l'encours de la garantie et payable lors du premier déblocage du crédit.

5- CONSOLIDATION DE L'ASSISE FINANCIERE :

Il s'agit de crédits couvrant les immobilisations acquises par autofinancement pour renforcer l'assise financière :

□ **Crédit de restructuration** : c'est un crédit à moyen terme visant le renforcement du fonds de roulement de l'entreprise et la consolidation de l'assise financière. Le montant est fonction de la structure financière et il est débloqué après signature du contrat précisant les modalités convenues.

□ **Lease-back** : le lease-back ou la cession –bail est une formule qui s'apparente au leasing par laquelle une entreprise cède ses matériels à une société de crédit-bail en vue de se procurer de l'argent frais tout en gardant l'usage de ses biens et la possibilité d'en redevenir propriétaire au terme du contrat de location. Cette technique peut être salutaire aux entreprises alourdies par une forte immobilisation en matériels de production ou par une carence

dans les financements d'exploitation (fond de roulement inexistant). En plus des avantages du leasing, le lease-back réduit le poids des immobilisations dans le bilan, finance le cycle d'exploitation et renforce le fonds de roulement.

Pour le fonctionnement du lease-back : l'étude de la demande de financement nécessite la facture définitive et l'avis de paiement du fournisseur ainsi que la

documentation comptable de l'entreprise. La convention de crédit-bail doit être signée conformément aux modalités convenues, la BMCI Leasing règle le montant de la facture sur la base du procès-verbal de réception et à la fin du contrat, le client a le choix entre l'acquisition du matériel à sa valeur résiduelle, soit sa restitution à BMCI Leasing.

Bref, nous déclarons que la PME nécessite :

- Un financement au niveau de la création ;
- Un financement du cycle d'exploitation par des crédits de fonctionnement ;
- Un financement au niveau de l'extension par des crédits d'investissement à moyen et long terme.

Les crédits de fonctionnement sont accordés aux entreprises pour satisfaire leurs besoins temporels en capitaux et soutenir ainsi le déroulement normal de leur activité, ils ont pour objet de financer les actifs circulants (stocks, travaux, facilités accordées aux clients...) en complément du fonds de roulement.

Signalons que le crédit de fonctionnement est scindé en deux types :

- Par signataire : engagement de la banque par signature, là il n'y a pas de décaissement et par conséquent pas d'intérêt, cependant il existe des commissions.
- Par décaissement ou trésorerie : c'est une sortie de fonds, ici il s'agit d'une perception des intérêts (EX : agios).

Alors que le crédit d'investissement permet à la clientèle de la BMCI de bénéficier d'un financement local ou des lignes internationales déjà négociées avec les partenaires étrangers.

Pour octroyer un crédit, la BMCI fait une étude de faisabilité :

- 1- Analyse du secteur (textile, immobilier, agro-alimentaire...) qui permet d'avoir un état de synthèse ;
- 2- Etude du marché (les produits à vendre sont-ils bien positionnés, concurrentiels) ;
- 3- Analyse financière prévisionnelle (5 à 7 années).

Et c'est ainsi que la BMCI décide d'accorder le dit crédit ou pas selon la capacité de remboursement de la PME, c'est ce que nous appelons : business plan.

D'où , nous constatons que l'analyse économique et financière de la structure de la PME, permet aux chargés d'affaires de la BMCI à la mise en place des financements les plus adaptés aux besoins de la PME.

CONCLUSION GENERALE

En somme, les PME apparaissent comme le type d'unités de production le mieux adapté à la dimension de l'économie marocaine vu leurs capacités de

croissance économique et de création d'emplois, ce qui fait que nous ne pouvons pas nier leur rôle primordial dans la dynamisation du système productif.

Elles pourraient contribuer pour une part importante à la croissance et à l'emploi si elles faisaient l'objet de plus de soutien de la part de l'ensemble des acteurs économiques. Des efforts doivent être entreprendre afin de consolider l'environnement financier des PME, renforcer les ressources bancaires grâce à une diversification des produits bancaires, et des lignes de crédit bilatérales ainsi que la mise en place de fonds de garanties.

En effet, si le Maroc dispose d'un secteur privé dynamique qui contribue à plus de 80% de la valeur ajoutée, l'absence d'un cadre juridique spécifique à la PME entrave son développement dans la mesure où les nouvelles réformes ne peuvent pas cibler spécifiquement ces unités. Ce que nous proposons :

- Le pilotage, la coordination et le soutien financier du programme de la mise à niveau des PME par des organismes spécifiques ;
- L'amélioration de l'accès de la PME aux terrains et locaux professionnels à des prix avantageux, grâce à une prise en charge d'une partie des coûts d'aménagement et des infrastructures ;
- Au niveau de la législation comptable et fiscale : le plan comptable est considéré par les professionnels comme un document complexe inadapté pour les PME. Les obligations en terme de production d'information financière sont globalement lourdes pour les PME. Plus de 30 formulaires contenant les mêmes informations et devant être accompagnés des mêmes pièces doivent être remis par les chefs d'entreprises pour leurs déclarations fiscales. Des investisseurs estiment que la complexité du système fiscal marocain mène souvent à la confusion et de nombreuses

erreurs dans les déclarations. Il en résulte que le processus complexe des déclarations fiscales imposent aux investisseurs de recourir aux services des fiduciaires et de cabinets de conseils. Pour les PME, le coût de ces conseillers est très élevé et grève considérablement leurs capacités financières. Ceci incite bon nombre d'entre elles à 'évasion fiscale, engendrant d'importantes pertes dans les recettes publiques.

- Soutenir la dynamique de restructuration, de compétitivité, d'intégration et de développement des PME.

A signaler, que durant ma période de stage au sein de la BMCI, j'ai pu acquérir plusieurs enseignements à savoir :

- L'adhésion de tout le personnel au développement de la banque : on remarque une responsabilisation des entités pour la réalisation de leurs objectifs ;
- Le timing : le respect des délais est très important. Dans un système de contrôle de gestion, une information traitée avec célérité est la base du succès ;
- Le suivi : une attention particulière est réservée au suivi des business plan. Des objectifs sont définis dès le départ et un suivi rigoureux des réalisations est instauré et l'alarme est tirée à chaque fois que les réalisations sont faibles par rapport aux prévisions ;
- La remise en cause permanent : c'est la devise même des contrôleurs de gestion qui cherchent toujours à améliorer les indicateurs d'activités et les indicateurs de rentabilité de la banque ;
- La fiabilité de l'information : c'est un élément important qui a un impact direct sur la qualité des indicateurs calculés par le contrôleur de gestion. Les banques réservent un budget important à leur système informatique et établissent plusieurs garde-fous pour limiter la saisie des informations erronées par les opérateurs au niveau de l'agence.

Au terme de ce stage, nous pouvons dire qu'il nous a été profitable dans la mesure où il nous a fait comprendre ce que c'est le monde du travail au sein d'une banque. Ainsi, non seulement nous avons pu mettre à l'épreuve les connaissances que nous avons apprises durant nos années d'études, mais

nous avons pu également connaître les rouages et les démarches de travail de chaque section de la BMCI.

En outre, nous avons appris énormément sur le plan des relations à l'intérieur de l'entreprise, à collaborer avec des gens aux compétences différentes et à respecter le règlement interne de la BMCI.

Au total, ce stage a été essentiellement

BIBLIOGRAPHIE

□ OUVRAGES :

- CAILLOT J, « Leasing ou crédit-bail », série documents actuels, Edition J.Delmas et Cie ;
- BERRADA Mohamed Azzedine, « les techniques de banque et de crédit au Maroc », 3ème édition 1991,Casablanca ;
- BOUZID El azzouzi, « PMPE et stratégie de développement au Maroc »,2ème édition, Al Maarif Al Jadida ;
- Les clefs de la mise à niveau, Hors série, décembre 2004, fourni par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marrakech ;

□ BROCHURES- DEPLIANTS- ETUDES :

- Groupement Professionnel des banques du Maroc, «le système bancaire marocain », Edition 1989 ;
- Guide des entreprises de la BMCI ;
- Rapports d'activité annuels de la BMCI.

□ ARTICLES :

- Les propositions du GPBM jugées « vagues » par les PME , La vie économique du 29/7/2004 ;
- Les critères d'éligibilité au fonds de mise à niveau, La vie économique du 21/12/2004.

□ SITE WEB :

www.Leconomiste.com

