

PME: OU CHERCHER L'ARGENT?

GUIDE PRATIQUE SUR LES SOURCES DE FINANCEMENT



AVANT-PROPOS

Ce guide a été préparé par la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) dans le cadre d'un projet d'assistance technique au Maroc mis en œuvre par le Programme Assurance et en coopération avec l'Union des Petites et Moyennes Entreprises (UPME).

La CNUCED a pour objectif, entre autres, de contribuer à améliorer la croissance et le développement du secteur des services financiers et assurantiels des pays en voie de développement et tout particulièrement des pays Africains. Elle vise à créer un environnement économique favorable qui permette de répondre aux besoins des populations locales notamment en promouvant le secteur de l'assurance pour son action sur le renforcement des marchés financiers des pays en développement et sur la répartition des risques.

En 2008, le soutien financier du Gouvernement Espagnol au Programme Assurance de la CNUCED a permis la mise en œuvre d'un projet d'assistance technique visant le renforcement des capacités et l'amélioration de l'accès à la banque, aux services financiers et à l'assurance des PME marocaines en vue de développer leur compétitivité et renforcer leur développement.

L'avant-projet de ce guide a été principalement réalisé par M. Amine Diouri en coopération avec l'équipe du Programme Assurance, dirigée par M. Dezider Stefunko, comprenant (par ordre alphabétique), G. Chapelier, A. Chatillon, M. Stanovic, et sous l'orientation générale de T. Krylova.

Les commentaires additionnels ont été apportés par Mohamed Bouatou. Le support administratif a été assuré par N.Eulaerts.

Le texte de cette publication peut être cité ou réimprimé sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de la source.

Nous souhaitons particulièrement remercier l'Espagne pour le soutien financier apporté.

SOMMAIRE

Introduction.....	p 3
Détail des mécanismes de financement PME.....	p 6
Mode de financement 1 : Crédit de trésorerie.....	p 8
Mode de financement 2 : Crédit d'équipement.....	p 13
Mode de financement 3 : Financement Export.....	p 16
Mode de financement 4 : Crédit Bail.....	p 18
Mode de financement 5 : Capital-Investissement.....	p 20
Programme étatique 1 : IMTIAZ.....	p 23
Programme étatique 2 : MOUSSANADA.....	p 24
Fonds de Garantie et de Cofinancement.....	p 26
Cartographie des mécanismes et modes de financement.....	p 28
Cartographie des programmes étatiques & fonds de garantie PME.....	p 30
Glossaire Financier.....	p 32

INTRODUCTION

Ce guide a pour objectif de vous aider, Dirigeant de PME, dans votre quête de financement pour votre entreprise. Pour cela, nous avons recensé les produits de financement existants aujourd'hui au Maroc. Chaque produit sera détaillé sous différents angles (procédures, modalités, coûts, contacts des acteurs présents...), afin que vous puissiez optimiser votre recherche de financement. Par ailleurs, nous avons introduit à la fin de ce guide un glossaire pour une meilleure compréhension des termes bancaires et financiers. Vous trouverez également un tableau récapitulatif des différents mécanismes de financement existants, les produits de garantie et de cofinancement (proposés par la Caisse Centrale de Garantie et Dar Ad Damane¹), ainsi que les programmes étatiques les plus pertinents pour votre entreprise.

Une fois trouvé, le produit financier le plus adapté, vous vous mettrez en quête de celui-ci auprès des établissements bancaires ou d'autres institutions financières (fonds d'investissement, société de crédit-bail...).

Première constatation et première bonne nouvelle : l'accès aux sources de financement des entreprises s'est considérablement amélioré depuis cinq ans grâce à l'intensification des efforts, que ce soit au niveau institutionnel (Caisse Centrale de Garantie) qu'au niveau du secteur privé (banques marocaines). Dans le même ordre d'idée, la mise en place de la centrale des bilans, gérée par Bank Al Maghrib ainsi que l'instauration de l'identifiant unique, ont également été des développements positifs permettant de clarifier le climat des affaires et de faciliter l'accès au financement.

Autre constatation et deuxième bonne nouvelle : en passant en revue l'éventail des produits de financement, des programmes étatiques et des produits de garantie, on constate qu'une véritable offre de produits existe. Elle est même abondante et complémentaire. Certes, il existe encore aujourd'hui un déficit de sensibilisation sur ces produits auprès des dirigeants d'entreprises. Néanmoins, Les banques et principales institutions liées à la PME² redoublent d'efforts : elles organisent des tournées régulières à travers le Maroc et vont à la rencontre des chefs d'entreprises. Elles souhaitent non seulement recueillir leur retour sur expérience mais aussi expliquer que les grands acteurs du système de financement marocain se mobilisent pour apporter des améliorations tangibles aux problématiques de financement des entreprises.

Malgré ces points positifs en termes d'accès aux différentes sources de financement et notamment bancaires, **les choses ne seront pas si simples pour obtenir auprès d'une institution bancaire ou financière, les fonds nécessaires à votre entreprise** : les démarches administratives pourront être longues, que ce soit auprès de votre banquier, ou pour obtenir auprès de l'Administration Publique (fisc, CNSS, douanes) les documents nécessaires à la constitution de votre dossier de demande. Ces démarches seront fortement consommatrices de votre temps. Par ailleurs, vous pourrez être amenés pour contracter une dette bancaire à fournir des garanties réelles ou personnelles³ à votre banque.

Mais ce guide a pour objet de vous aider dans vos démarches et vous prodiguer quelques conseils utiles.

“

CONSEIL N°1 : DE LA PATIENCE...

“

Délai de traitement long des dossiers bancaires ou lourdeur administrative pour l'obtention de documents auprès de l'Administration Publique... Voilà quelques maux auxquels vous pourrez être confrontés, dans votre quête d'une source de financement.

Non seulement vous devrez être patient, mais parfois même endurant : rencontres avec différentes institutions bancaires et financières, avec différents interlocuteurs, dans des intervalles de temps pouvant être plus ou moins espacés. Et vous serez confrontés certainement aux mêmes questions de la part de vos interlocuteurs. **Faites preuves de patience et ne cédez surtout pas au découragement.**

¹ Institution financière de garantie

² ANPME (Agence Nationale pour la Promotion de la PME), CGEM (Confédération Générale des Entreprises du Maroc), le Groupement Professionnel des Banques du Maroc, la Caisse Centrale de Garantie, et Bank Al Maghrib

³ Voir glossaire financier

“

CONSEIL N°2 : DIVERSIFIEZ VOS RECHERCHES...

“

Deuxième conseil important : dans votre recherche de sources de financement, multipliez les contacts avec les établissements bancaires ou financiers. Ne vous contentez pas de votre seule banque en termes de démarchage. Selon l'expression bien connue, « Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier ».

Grâce à cela, vous pourrez comparer les taux proposés par les différents établissements, ainsi que leurs modalités (durée, modalités de remboursement...) et **surtout les mettre en concurrence afin d'obtenir les meilleurs avantages**. Pour votre entreprise, cela représentera des économies non négligeables : un taux d'intérêt de 5,5% négocié auprès d'une banque au lieu de 6% proposé ailleurs, peut représenter des économies importantes (notamment en fonction du montant du principal emprunté).

“

CONSEIL N°3 : FAITES PREUVES DE TRANSPARENCE !

“

Tout d'abord, que signifie pour une PME le terme de transparence ?

Cela signifie d'abord une **comptabilité unifiée**, établie dans les règles de l'art comptable et conforme au plan comptable marocain. Bien évidemment, ce premier point sous-entend que la comptabilité quotidienne de l'entreprise est parfaitement tenue et à jour en termes d'enregistrements des pièces comptables (factures d'achats ou de ventes).

Deuxièmement, cela signifie aussi que **l'entreprise est en règle vis-à-vis de ses engagements administratifs** : déclaration à jour des différents impôts et taxes dus (impôts sur les sociétés, TVA...), de la CNSS pour l'ensemble de ses employés.

La contrepartie des déclarations régulières de ses engagements est la reconnaissance de la bonne foi de l'entreprise, prouvant que qu'elle est transparente.

Bien évidemment, les **banques recherchent et financent en priorité ces entreprises transparentes**. La raison en est simple. Elles souhaitent avoir pour clientes des entreprises qui leur remettent un bilan comptable, reflétant fidèlement une vision réelle de l'état de santé de la société. Ce n'est pas encore le cas aujourd'hui pour beaucoup de PME, qui « jonglent » avec différents bilans selon l'interlocuteur visé (banque, fisc, actionnaire).

“

PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

Les PME doivent enfin intégrer la transparence dans leurs pratiques de management.

“

“

PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

Les banques attendent de leurs clientes PME, davantage de transparence (donner une vision réelle de l'état de santé de la société reflétée dans ses bilans), de visibilité (communication financière permanente avec son banquier), d'optimisation de leur organisation et d'un suivi efficient de la gestion financière de l'entreprise (équilibre financier, rentabilité, capacité d'endettement).

“

“

PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

Les bons projets trouveront toujours du financement, sans garantie réelle demandée, s'ils sont bien présentés et si l'entreprise fait preuve de transparence. Il y a véritablement un changement de mentalité des banquiers qui se basent sur la viabilité des projets, tout en s'appuyant sur la garantie institutionnelle. Il y a également la volonté de créer un partenariat entre la banque et la PME.

“

Derrière la transparence, se cache une notion primordiale dans la relation PME-Banque : **LA CONFIANCE**. Le banquier doit avoir confiance en vous, dirigeant d'entreprise, dans votre capacité de gestionnaire. Seul le développement progressif dans le temps de cette confiance partagée, facilitera à terme votre accès aux sources de financement.

Quelles que soient les difficultés d'accès réelles ou supposées des PME marocaines aux sources de financement, une vérité demeure : les entreprises transparentes trouveront toujours du financement.

L'exemple peut en être fourni à travers deux sociétés, une société éditrice d'un annuaire d'entreprises et l'autre spécialisée dans l'installation électrique. La première société a obtenu des millions de dirhams auprès de son banquier et d'un fonds d'investissement dans le cadre d'une opération de capital-investissement. C'est, dans une grande mesure, grâce à l'élaboration d'un business plan que la société a pu accéder à ce financement au travers de la visibilité qu'elle a offert à ses partenaires. La seconde société est une des 33 lauréates du programme IMTIAZ. Leur point commun est tout trouvé : elles ont rationalisé leurs organisations, à travers la mise en place de procédures standardisées (la société spécialisée dans l'installation électrique concoure pour l'obtention de la norme ISO 9001), la mise en place d'une comptabilité unifiée et parfaitement tenue, une équipe managériale compétente, des ressources humaines suffisantes.

“

PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

Pour ma part, l'entreprise a eu accès très facilement au programme IMTIAZ. Par ailleurs, elle prépare la certification ISO 9001-2008. Dans ce cadre, l'entreprise a mis en place des procédures standardisées au niveau de la gestion. La société est aujourd'hui complètement transparente. Grâce à cette transparence, nous n'avons mis que trois semaines pour tout préparer (business plan et pièces administratives) et soumettre notre dossier. Tant que l'entreprise est transparente, elle y aura accès très facilement.

... Ce programme IMTIAZ est un « tonus » pour les entreprises. Il pousse le chef d'entreprise vers l'avant. En tant qu'entreprise citoyenne, je me dois d'être à la hauteur.

“

Bien entendu, nous sommes loin de cette situation pour la majorité des PME marocaines mais **cette rationalisation de la gestion, en plus de la transparence comptable, doivent devenir des standards** afin que les PME puissent accéder plus facilement aux sources de financement. Alors n'hésitez plus : faites preuve de transparences et rejoignez les rangs des entreprises citoyennes !

DETAIL DES MECANISMES DE FINANCEMENT PME

Un produit de financement PME, pourquoi faire ?

Vous avez besoin de financer votre besoin en fonds de roulement⁴ (formation d'un stock supplémentaire, délais de paiement accordés à vos clients...) ou l'acquisition de nouvelles machines, via un endettement bancaire par exemple, ce guide a pour objectif de vous guider afin que vous choisissiez le produit financier le plus en adéquation avec votre besoin de financement. Les produits proposés vous seront détaillés sous l'angle du besoin couvert, des procédures à accomplir ou bien encore en termes de coûts pour votre entreprise.

Quel impact sur votre trésorerie des délais de paiement accordés ?

Sachez tout d'abord que tout délai de paiement⁵ accordé (à votre client ou par votre fournisseur⁶) peut être considéré comme un mode de financement entre entreprises. En accordant un délai de paiement à votre client, vous financez son besoin de trésorerie. La situation est inverse dans le cas d'un délai fournisseur : ce dernier finance votre besoin. Idéalement, la situation qui aura un impact le plus favorable sur votre trésorerie est celle où vous n'accordez aucun délai à votre client et bénéficiez d'un délai de règlement de la part de votre fournisseur. Vous générez alors un excédent de trésorerie. Mais cette situation est rare et reste concentré sur certains secteurs d'activité (grande distribution, hôtellerie...). La situation la plus courante est celle où le montant des créances *Clients* est supérieur à celui des dettes *Fournisseurs*, soit un besoin d'exploitation positif (voir glossaire).

Piloter ces délais de paiement accordés ou reçus par votre entreprise, peut être un premier moyen important de réduire le besoin de trésorerie de votre entreprise, et par conséquent de limiter de manière parfois drastique le niveau de financement demandé par la suite à votre banquier. Cela est vrai... en théorie. Dans la pratique, il est plus difficile de demander à votre client de payer plus rapidement car lui-même est pris dans les mêmes problématiques de trésorerie avec ses propres clients. D'un autre côté, réclamer à ses fournisseurs un délai de règlement plus important n'est pas non plus chose aisée. Tout dépend de votre relation avec le fournisseur (ancienneté d'affaires), du volume mensuel de commandes faites par votre entreprise auprès du fournisseur...

Un conseil néanmoins, pour accroître votre pouvoir de négociation avec le fournisseur : optimisez le nombre de fournisseurs de votre entreprise, par matière commandée. Illustration : vous possédez cinq fournisseurs différents pour une matière donnée (des boîtes d'emballages par exemple) et un volume commandé mensuel de 50.000 unités, soit 10.000 unités commandées par fournisseur. En réduisant le nombre de fournisseur à trois (au lieu de cinq), vous augmentez le volume commandé auprès de vos fournisseurs (16.666 unités contre 10.000). Chaque fournisseur constatera cette hausse de volume commandé, et sera plus disposé à négocier avec vous un allongement de votre délai de règlement !

L'escompte commercial, comme outil de gestion de la trésorerie ?

Outre le délai de paiement, et que vous soyez client ou fournisseur, il est possible d'avoir recours à l'escompte commercial pour gérer votre trésorerie. L'escompte commercial est une opération dans laquelle un client paye la facture de son fournisseur au comptant ou dans un délai court (défini par le fournisseur, en général 10 jours) au lieu d'attendre l'échéance prévue, en déduisant un pourcentage en échange (également défini par le fournisseur). L'escompte commercial peut s'avérer être une importante source de trésorerie. Mais attention, l'escompte ou remise que vous allez consentir à votre client pour l'inciter à régler rapidement, doit être calculé avec précaution car l'opération peut se révéler très coûteuse, comme en témoigne l'exemple ci-dessous.

Partons du principe que vous consentez 2% de remise pour un règlement intervenant sous 10 jours (au lieu de régler le montant total à 30 jours), le taux d'intérêt annuel, ou coût de l'opération, se calculera comme suit:

360 (nombre de jours dans l'année) / 20 ($30-10$ -> pour le nombre de jours où l'argent est prêté avant l'échéance) = 18 (nombre de période où l'argent est prêté). En interpolant le résultat obtenu sur une base annuelle, nous obtenons :

$18 \times 2\% = 36\%$, ce qui signifie que pour un escompte de 2% sur un délai de paiement sous 10 jours, le taux annuel d'intérêt sera de 36% ! L'usage de l'escompte devra donc se faire en calculant son coût et en le comparant avec d'autres possibilités d'emprunts sur le marché bancaire et leurs facilités d'accès.

⁴ Voir glossaire financier

⁵ Situation où le fournisseur ne facture pas d'intérêts au client pour l'octroi d'une période de règlement, période définie par les usages du secteur économique en question

⁶ On parle de délais clients si votre entreprise accorde des délais de paiement à ses clients, et de délais fournisseurs, si ces derniers vous accordent un délai de règlement non immédiat

Existe-t-il d'autres sources de financement que l'endettement bancaire ?

Bien entendu, le chef d'endettement a d'autres leviers de financement pour son entreprise. En réalité, il existe deux modes de financement des PME : le financement par renforcement des fonds propres (capital-investissement, augmentation de capital social) et celui par endettement (endettement bancaire ou auprès d'un établissement spécialisé comme pour le crédit bail par exemple).

Ces produits de financement sont-ils accessibles aux PME ?

Avant d'aborder ces points concrets, sachez que l'accessibilité globale des PME à ces produits financiers s'est considérablement améliorée ces dernières années, même si des points d'amélioration restent encore à faire. Ces témoignages de dirigeants de PME et d'acteurs institutionnels, confirment ces propos :

- “ **PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS**
Le système bancaire est dynamique. Sur une période de dix ans, il y a une amélioration dans les intentions et comportements des banques vis-à-vis des PME. ”
- “ **PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS**
L'accessibilité des différentes sources de financement aux PME s'est beaucoup améliorée ces dernières années. Les fonds de garantie ont contribué à cet essor. ”
- “ **PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS**
Le groupement « Confédération Générale des Entreprises du Maroc-Groupement Professionnel des Banques du Maroc-Caisse Centrale de Garantie-Banque Al Maghrib » organise des road shows réguliers à travers le Maroc, pour aller à la rencontre des chefs d'entreprises, non seulement pour les écouter mais aussi pour expliquer que les grands acteurs du système de financement marocain se mobilisent pour apporter des améliorations tangibles aux entreprises. ”
- “ **PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS**
Nous souhaitons la création d'un site spécifique, dédié exclusivement aux différents produits de financement existants pour les PME. Chaque dirigeant pourrait trouver l'information qui l'intéresse, au niveau de la commune (qui est la source d'information pour le citoyen normal) et en charge de diffuser l'information. ”
- “ **PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS**
En termes de procédures, il est nécessaire de les simplifier. L'entreprise doit recevoir une réponse positive ou négative très rapidement, afin qu'elle puisse chercher ailleurs. Le traitement administratif de la demande bancaire mobilise des ressources financières et humaines importantes. En cas de réponse négative, il faudrait que la PME puisse être dirigée vers l'organisme ou produit adéquat par rapport à ses besoins. ”
- “ **PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS**
*Les banques ont aujourd'hui changé leur comportement vis-à-vis des PME...
...Nous pensons qu'elles peuvent proposer de nouveaux services aux entreprises tels que l'accompagnement pour la création d'un business plan.* ”

CREDIT DE TRESORERIE *FACILITE DE CAISSE-DECOUVERT*

MECANISME 1

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

La facilité de caisse permet de répondre aux besoins immédiats de trésorerie de l'entreprise. D'un côté, celle-ci doit faire face aux délais de règlement accordés à ces clients, pouvant être plus ou moins longs (de quelques semaines à quelques mois). De l'autre, elle est confrontée à la nécessité de régler immédiatement certaines dépenses courantes (fournisseurs, salaires...). Un besoin de trésorerie apparaît alors. L'entreprise s'adresse donc à sa banque pour obtenir une facilité de caisse-découvert.

Parfaitement modulable en fonction de ses besoins, l'entreprise peut l'utiliser dans la limite du plafond autorisé par la banque et sur une période inférieure à un an.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Toute entreprise quel que soit son secteur d'activité.
- **Durée** : Utilisation supérieure à un mois et inférieure à une année.
- **Modalités** : Le mode d'utilisation de cette ligne s'inscrit dans la limite du plafond autorisé et sur une période à court terme, renouvelable éventuellement.
Lors de l'octroi de la facilité de caisse, la banque peut demander des garanties personnelles et réelles⁷, dont l'importance et la teneur tiennent comptes des fondamentaux de l'entreprise. Autres éléments à fournir : contrat d'ouverture de crédit.
- **Coût** : Son coût exprimé en agios⁸ débiteurs est proportionnel au montant, à la durée du solde débiteur et aux taux en vigueur, négocié ou convenu : C'est l'échelle d'intérêt qui permet de retrouver le montant des agios débités, ainsi que les différents frais y afférents, frais d'échelle et de tenue de compte. Le taux usuel tourne autour de 7% annuel. En cas de dépassement du montant autorisé, le taux peut facilement dépasser les 10% d'intérêt.
Les paiements s'effectueront par débit du compte de l'entreprise. Le montant de la facilité de caisse sera déterminé après étude de la situation financière et sur la base du plan de trésorerie déterminé. Le renouvellement de la facilité de caisse a lieu périodiquement. En fonction de l'évolution de son activité, le montant peut être revu à la hausse comme à la baisse si le besoin ou la situation s'y prête. A titre exceptionnel, la banque peut accorder un dépassement temporaire dans l'attente de recettes certaines, dûment justifiées (remises de valeurs, encours de cession, etc.).
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 2

AVANCE SUR MARCHANDISE (ASM)

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

L'activité de l'entreprise nécessite la constitution d'un stock de marchandises. L'avance sur marchandises -ASM permet de financer ce stock à hauteur de 80 % de sa valeur.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : L'avance sur marchandises s'adresse à toute entreprise ayant un besoin de financement de stocks à court terme. Le but de l'avance sur marchandises est de procurer à l'entreprise les capitaux complémentaires, nécessaires aux financements des besoins en stockage de matières premières ou de produits finis, dans l'attente de leur écoulement.
- **Durée** : La durée de l'avance sur marchandise dépend du temps d'écoulement du stock sans dépasser un délai d'une année sauf si le cycle d'écoulement le justifie.
- **Modalités** : Une fois l'état de stock récent (moins d'un mois) est remis et que le billet à ordre (à échéance) est signé, la banque mettra à disposition de l'entreprise le montant du billet à ordre souscrit, matérialisant l'avance. Cette avance peut atteindre jusqu'à 80% de l'état de stock.
Pièces à fournir pour ouverture d'une ASM : Pour obtenir une ligne d'avance sur marchandises, il sera nécessaire de présenter les garanties suivantes : un contrat de nantissement (voir glossaire financier) des stocks avec un tiers consignataire⁹, la délégation d'assurance¹⁰, la Convention d'Ouverture de Crédit. La banque peut exiger d'autres

⁷ Voir glossaire financier

⁸ Ou intérêts

⁹ Un consignataire est une personne morale ou physique recevant en dépôt des sommes d'argent ou bien des marchandises.

garanties en fonction de sa relation avec l'entreprise (mouvement du compte, rentabilité, délai de paiement, etc.).

Délai de traitement du dossier : Entre 10 et 15 jours.

- **Coût** : Taux d'intérêt : 7% annuel. L'entreprise peut obtenir un taux préférentiel dans la mesure où ce crédit est assorti d'une garantie en faveur de la banque, basée sur le nantissement effectif de la marchandise. Cela dépend également de l'importance de la relation de l'entreprise avec sa banque (mouvement du compte, rentabilité, délai de paiement, etc.).

L'amortissement de cette avance sur marchandises, se fait au fur et à mesure de l'écoulement des stocks. Le remboursement de l'avance est adossé à l'écoulement du stock de l'entreprise. Aussi, en cas de besoin et après justification, la banque peut accepter un remboursement partiel et renouveler le reliquat.

L'avance sur marchandises peut être renouvelée après accord de la banque suite à la remise des documents exigés (bilan, rapport d'expertise sur le stock de marchandises, etc.).

- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 3

CREDIT DE CAMPAGNE

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

Le crédit de campagne s'adapte aux entreprises ayant une activité saisonnière. La ligne est mise à disposition par la banque, sous forme de découvert. Le crédit de campagne couvre les besoins : importants en début de campagne et qui nécessitent des décaissements élevés en attendant la réalisation progressive des ventes ; qui s'échelonnent sur une longue durée en engendrant des décaissements moins élevés mais suivis de l'attente de l'écoulement des produits sur une période relativement courte. Ce crédit est remboursable à une échéance fixe pouvant aller jusqu'à 12 mois.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Le crédit de campagne s'adresse à toute entreprise ayant une activité saisonnière. Le but du crédit de campagne est de mettre à disposition de l'entreprise une ligne de facilité, sous forme de découvert, s'adaptant étroitement au calendrier de son activité et répondant aux besoins de financement occasionnés par son cycle de production à caractère saisonnier.
- **Durée** : La durée du crédit de campagne varie en fonction de la nature de la campagne à financer mais généralement cette dernière ne peut excéder une année.
- **Modalités** : Le mode d'utilisation de cette ligne s'inscrit comme étant une ligne nommément désignée et à échéance fixe. Par conséquent, le montant du crédit de campagne doit correspondre aux besoins de financement de cette campagne. Le crédit peut être utilisé soit directement en compte soit sous forme d'une avance.
Document à fournir : Plan de trésorerie.
- **Coût** : Taux d'intérêt équivalent à celui d'un découvert-facilité de caisse. Le remboursement du crédit de campagne s'effectue au fur et à mesure de l'écoulement des produits de la campagne.
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 4

AVANCE SUR MARCHES PUBLICS (ASMP)

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

L'avance sur marché public ou ASMP permet de pallier les délais de règlement des marchés publics. Plus précisément, l'ASMP est un crédit qui permet aux entreprises adjudicataires de marchés publics de faire face aux décalages de trésorerie engendrés par l'importance à la fois des dépenses qu'elles effectuent (travaux, fournitures...) et des délais de règlement.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : toute entreprise adjudicataire de marchés publics.
- **Durée** : Pendant toute la période du contrat des marchés publics. Elle doit être conforme aux conditions du cahier des charges.
- **Modalités** : Une avance sur marché est un crédit octroyé par la banque à un maître d'œuvre (entreprise adjudicataire), sur la base d'une attestation de droits constatés délivrée par le maître d'ouvrage (administration), après réception provisoire des travaux objets du marché, et selon les termes et conditions du cahier des charges. L'avance est de 80% maximum du montant de l'attestation des droits constatés.
- **Coût** : Taux d'intérêt englobant le taux minima de Bank Al Maghrib augmenté d'une marge couvrant le coût du risque et le service rendu.

¹⁰ La délégation d'assurance consiste à souscrire un contrat d'assurance Décès, Invalidité agréé par l'organisme prêteur désigné comme bénéficiaire.

Le remboursement de l'avance se fait par virements reçus de l'administration en règlement des décomptes des droits constatés.

- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

3/ CAUTIONS SUR MARCHES PUBLICS

1) Caution Provisoire :

L'administration exige une caution bancaire pour soutenir la participation d'une PME à l'adjudication d'un marché public. A cet effet, une caution provisoire garantit l'engagement que la PME a pris vis-à-vis de l'Administration. La validité de la caution provisoire échoit le jour de l'attribution du marché (ouverture des plis). Sa mainlevée se matérialise par la restitution par l'Administration de l'acte de caution original. En cas d'adjudication, cette caution doit être remplacée par une caution définitive.

- **Coût** : Frais d'acte de caution : 50 dirhams HT, Frais sur engagement : 2% du montant de la caution.
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

2) Caution définitive :

La caution définitive s'adresse à toute entreprise déclarée adjudicataire d'un marché après soumission à l'appel d'offre. Elle est délivrée à l'entreprise adjudicataire cliente de la banque afin de garantir au maître d'ouvrage la bonne exécution du marché conformément aux clauses prévues par le cahier des charges. Le montant de la caution définitive est fixé par le maître d'ouvrage, dans les clauses du marché. Elle couvre généralement 3% du marché.

La caution définitive vient en remplacement de la caution provisoire (à fournir généralement 30 jours après la notification d'adjudication). Elle remplace et relaie la caution provisoire accordée dans un premier temps, lors de l'appel d'offre. L'octroi de cette caution suppose la domiciliation irrévocable du marché au profit la banque attributaire de la caution, ou le nantissement de ce marché. Les garanties à constituer pour bénéficiaire de cette caution sont : la contre-garantie signée et cachetée par les mandataires habilités (généralement, la contre-garantie doit reprendre, les termes du contenu de la caution définitive à délivrer), les garanties prévues par le comité de crédit.

Les conditions d'attribution de la caution sont les suivantes. Selon la taille du marché, il est important d'avoir une référence significative dans un projet similaire à celui pour lequel l'entreprise est adjudicataire. En outre, le marché doit être en adéquation avec l'activité principale de l'entreprise. Outre l'expérience significative exigée dans la nature du marché à réaliser, l'entreprise doit avoir la capacité financière, technique et humaine pour la réalisation du marché dans les normes prédéterminées par le maître d'ouvrage.

Coût : Le taux appliqué à la caution provisoire est de 2% l'an, payable trimestriellement avec un minimum de 50 dirhams. Le taux est réduit à 1% en cas de provision de 100%. Les frais de dossier sont fixés à 50 dirhams HT.

Contact : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

3) Caution de restitution d'acompte :

En vertu d'un marché conclu avec l'administration, la banque accepte de consentir à l'entreprise une avance sur le montant global de ce marché, moyennant la remise d'une caution bancaire.

Coût : Frais d'acte de caution : 50 dirhams HT, Frais sur engagement : 2% du montant de la caution.

Contact : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

4) Caution de retenue de garantie :

Dans le cadre d'un marché public et après réception des travaux par l'Administration, l'octroi de la caution de retenue de garantie permet d'éviter à l'entreprise la retenue de fonds exigée par l'Administration pour se prémunir contre un éventuel non-respect du cahier des charges. Elle s'adresse à toute entreprise adjudicataire d'un marché ayant entamé les travaux. La libération de la caution intervient normalement 12 à 18 mois après la réception définitive du marché considéré. Les garanties à constituer pour bénéficiaire de cette caution sont : la contre-garantie signée et cachetée par les mandataires habilités, la contre-garantie doit reprendre les termes du contenu de la retenue de garantie, domiciliation des flux de trésorerie du marché et le nantissement de marché, autres garanties prévues par le comité de crédit.

Le montant de la retenue de garantie est fixé dans les clauses du marché (généralement, ce montant n'excède pas 10% sur chaque règlement sans dépasser un maximum de 7% du montant total du marché initial, sauf dérogation). Le montant de la caution peut couvrir au maximum la retenue de garantie.

Coût : Le taux appliqué à la caution provisoire est de 2% l'an, payable trimestriellement avec un minimum de 50 dirhams. Le taux est réduit à 1% en cas de provision de 100%. Les frais de dossier sont fixés à 50 dirhams HT.

Contact : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 5

ESCOMPTE BANCAIRE

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

L'escompte bancaire¹¹ est destiné à financer les délais de paiement que l'entreprise accorde à ses clients. Elle peut ainsi obtenir une avance correspondant au montant de sa créance matérialisée par un effet de commerce, après diminution des agios. Le montant de cette autorisation d'escompte est lié au chiffre d'affaires de l'entreprise et aux délais de paiement accordés à ses clients.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Toute entreprise quel que soit son secteur d'activité.
- **Durée** : La durée de la ligne d'escompte est de un an renouvelable. Les effets à escompter doivent être à échéance de 90 jours maximum.
- **Modalités** : L'escompte bancaire est une opération qui se déroule comme suit : Présentation d'un effet de commerce, La banque donne une avance dont le montant est égal au montant de l'effet, minorés des agios, La banque est remboursée par l'encaissement de l'effet à l'échéance.
- **Coût** : Taux d'intérêt de 7% annuel en moyenne.
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 6

AFFACTURAGE

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

L'affacturage est un moyen de financement des entreprises par le biais d'une société de financement, la société d'affacturage, à laquelle seront confiées les créances de l'entreprise. L'affacturage fonctionne sur le fondement juridique du paiement par subrogation¹². La société d'affacturage assume le risque de solvabilité du client, mais pas celui de non-paiement. L'affacturage est ainsi une combinaison d'une prestation de services, de la gestion du recouvrement des créances, d'une opération analogue à l'assurance, de la garantie de crédit des débiteurs et d'une opération de crédit.

Prestations de services proposées par la société d'affacturage : **Prise en charge des impayés** par la société d'affacturage ; **Financement immédiat** des factures de l'entreprise ; **Recouvrement** des créances ; Gestion des comptes clients et des **recours contentieux** ; **L'Affacturage « Renversé » (ou Reverse Factoring)** : il permet à un débiteur de demander à la société d'affacturage de se substituer à lui pour régler ses principaux fournisseurs. Pour le fournisseur, l'avantage est d'être payé au comptant et sans recours. L'acheteur conserve des délais de paiement, fidélise ses fournisseurs, soutient leur trésorerie et obtient un escompte pour le paiement comptant.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Toute entreprise quel que soit son secteur d'activité.
- **Durée** : Généralement les contrats de factoring sont conclus pour une durée d'une année renouvelable.
- **Modalités** : L'entreprise qui opte pour l'affacturage doit remettre à la société d'affacturage : sa situation bilancielle, sa balance clients, les modalités et moyens de règlement de ses débiteurs, ses contrats commerciaux, marchés ou commandes. Ces documents permettent à la société d'affacturage de procéder à l'analyse du risque (risque cédant et risque débiteur). L'offre finale au client tient compte de l'appréciation du risque de l'historique des relations entre l'entreprise et sa société d'affacturage.
Pourcentage des créances clients confiées à la société d'affacturage : En pratique, prenant en considération l'importance du chiffre d'affaires, la société d'affacturage peut accepter l'affacturage d'une partie du chiffre d'affaires. Ce montant est indiqué dès la signature du contrat avec la société d'affacturage dans le champ d'application du contrat. Pour la PME, il n'est pas nécessaire de lui confier la totalité de son chiffre d'affaires. Le montant des créances cédées dépendra du besoin de trésorerie à combler et du délai moyen de paiement des clients. Par exemple, si la société a besoin de 100.000 dirhams de trésorerie, et que son délai client moyen est de 60 jours, alors elle devra confier $100.000 \times 360/60 = 600.000$ dirhams de chiffre d'affaires (TTC).
Garanties : Le mécanisme ne s'active que si les sociétés d'affacturage ont des garanties : exigence de cautions personnelles des dirigeants ou, dans certains cas, des cautions bancaires.
Fonds de garantie : Le fonds de garantie en affacturage protège la société d'affacturage d'une différence de règlement des clients de l'entreprise : litiges, avoirs, etc. A la différence d'une banque, le financement des factures de l'entreprise via une société d'affacturage est "irrévocable". Dès le virement effectué, la seule

¹¹ Voir glossaire financier

¹² Voir glossaire financier

possibilité de récupération dont dispose la société d'affacturage devient le règlement en bonne et due forme du client. Pour pallier à d'éventuelles non-valeurs, dont avoirs, remises ou litiges nés durant le délai de règlement, les sociétés d'affacturage appliquent un " non financement " d'une partie des factures de l'entreprise, le fonds de garantie. Le fonds de garantie est généralement de 10% mais peut être plus élevé pour certaines entreprises ou dans certains secteurs d'activité. La société d'affacturage avance 90% du TTC des factures de l'entreprise et lui restitue les 10% dès le paiement du client. La société d'affacturage restituera les fonds de garantie de l'entreprise dès que ses encours seront éteints et les factures existantes intégralement soldées. En période de résiliation et durant le préavis de résiliation, la société d'affacturage s'estime souvent exposée à un risque accru (par exemple si un grand nombre de litiges étaient subitement constatés). Elle s'autorise donc contractuellement à augmenter le niveau du fonds de garantie. Dans ce cas, cela est stipulé dans les conditions générales du contrat, à la clause résiliation. Toutefois, dans le cas d'un important fonds de garantie et en fonction des factures restant à solder, il est possible de demander une restitution partielle de celui-ci.

Délai de traitement de dossier : Une étude détaillée du besoin de la PME s'effectue en quelques jours et la mise en place d'un contrat peut prendre moins d'une semaine.

Résiliation d'un contrat d'affacturage : Tout contrat d'affacturage se résilie avec un préavis. Pour la société d'affacturage, ce préavis est destiné à pouvoir " éteindre " les encours sur les clients de l'entreprise. Il convient pour la PME de vérifier avec la société d'affacturage si l'échéance du contrat est liée à sa date *Anniversaire* de signature, ou à l'année civile.

- **Coût** : La tarification est arrêtée après l'appréciation de la qualité et le profil risque du portefeuille, du secteur d'activité et le volume des flux. Elle est composée de deux paramètres essentiels : 1) le coût de gestion (gestion des factures, relance des clients, suivi des comptes clients), dont le pourcentage est fonction du montant de chiffre d'affaires à affacturer, de la taille moyenne des factures et de la qualité des clients. 2) Le coût de financement correspond au taux d'intérêt appliqué au montant financé pendant la période de l'avance des fonds.

- **Contacts** :

MAROC FACTORING	243 Bd Mohammed V, Casablanca	05.22.54.05.09	-
ATTIJARI FACTORING	Contacter un centre d'affaires Attijari Wafa Bank		www.attijariwafabank.com
GROUPE BANQUE POPULAIRE	Contacter une agence Banque Populaire		www.gbp.ma
SOCIETE GENERALE	Contacter une agence Société Générale		www.sgmaroc.ma
BMCI	Contacter une agence BMCI		www.bmci.ma

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

L'entreprise souhaite réaliser un programme d'investissement portant sur la création, l'extension ou la modernisation de ses équipements. Pour cela, elle a besoin d'un financement dont la durée de remboursement s'étale, sur une période allant de 7 à 15 ans. Le montant du crédit moyen-long terme peut atteindre 70 % du coût total de l'investissement, y compris le fonds de roulement. Il peut également être jumelé à d'autres modalités de financement (lignes extérieures, crédits en devises, crédit-bail, ou à financement par capitaux à risques).

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Le crédit moyen et long terme est destiné à toutes les entreprises publiques et privées, grandes entreprises et PME-PMI. Il peut être associé à d'autres sources de financement par crédit (lignes extérieures, crédits en devises, crédits fournisseur, Bank Al Amal, leasing, etc.) ou à un financement par le capital-investissement.
- **Durée** : Entre 7 ans (moyen terme) et 15 ans (long terme). Possibilité d'avoir un différé de remboursement de 2 à 3 ans.
- **Modalités** : Il n'y a pas de montant maximal d'endettement pour le crédit moyen et long terme. Seules les caractéristiques propres à chaque entreprise déterminent le montant maximal du prêt. Il est fonction du montant actuel d'endettement moyen-long terme de l'entreprise et du niveau de ses fonds propres : les banques considèrent comme normal un ratio d'endettement (Dettes Moyen Long Terme/Fonds propres) inférieur à 70%.
- **Coût** : Le taux d'intérêt du crédit moyen long terme est fonction du niveau de risque que représente l'entreprise. Ce taux peut être fixé lors de la signature du contrat et valable pour toute la durée du crédit ou variable et révisé à la date d'anniversaire du prêt selon des modalités préalablement déterminées. Le taux d'intérêt varie entre 5,5% et 7,5% annuel.
Il existe deux commissions calculées sur la base du montant du crédit: la commission d'étude qui dépend du montant accordé: jusqu'à 10 Millions de dirhams: 1% ; de 10 à 50 Millions de dirhams: 0,75% avec un minimum de 100.000 dirhams ; plus de 50 Millions de dirhams: 0,50% avec un minimum de 375.000 dirhams. La commission d'engagement est de 0,25% à 0,75% l'an du montant non-utilisé à appliquer 60 jours après la date de signature du contrat de prêt.
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 2**PRÊT PARTICIPATIF BANK AL AMAL****1/ DESCRIPTIF DU MECANISME**

Le prêt participatif est une créance de dernier rang, c'est-à-dire remboursable après les autres créances. Pour cette raison, le prêt participatif est assimilé à des fonds propres.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Le prêt Participatif Bank Al Amal est destiné à promouvoir le financement de projets d'investissement des Marocains Résidents à l'Etranger.
- **Durée** : De 2 ans jusqu'à 15 ans, avec un différé maximal de 3 ans sur le prêt participatif.
- **Modalités** : Sont éligibles toutes entreprises en création ou extension exerçant dans tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière et du négoce ; Investissement initié par une personne physique ayant la qualité de MRE¹³ ou ex-MRE, ou une personne morale dont le capital est détenu au minimum à hauteur de 20% par un MRE ou un ex-MRE.
Le plafond de financement est le suivant: 40% du programme d'investissement avec un plafond de 5 MDRH. Le prêt est obligatoirement jumelé à un financement bancaire (crédit moyen long terme) variant de 30 à 40% du programme d'investissement.
Garanties : Cautionnement de DAR AD DAMANE à hauteur de 40% du prêt participatif ; Cautionnement bancaire à hauteur de 20% accordée par la banque participante dans le financement du projet ; Caution personnelle des principaux associés à hauteur de 40% du prêt participatif.
- **Coût** : Durée inférieure ou égale à 9 ans : 7,5%, Durée supérieure à 9 ans : 8,5%. Les cautionnements de DAR AD DAMANE et de la banque sont rémunérés par une commission de 2% l'an.
- **Contact** : Prendre contact avec votre agence bancaire.

¹³ Marocains Résidents à l'Etranger

LIGNE DE FINANCEMENT FRANCAISE

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

La ligne de crédit française finance l'acquisition par les PME PMI, des biens neufs et/ ou services d'origines françaises avec un pourcentage réservé aux dépenses locales.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : La ligne de financement Française s'adresse à toute PME/PMI qui exprime un besoin d'investissement soit dans un but d'extension, soit dans le cadre de sa création. Ainsi dans le premier cas, l'entreprise ne doit pas dépasser un bilan total de 50.000.000 dirhams, y compris l'extension d'investissements partiellement ou totalement financée par le prêt. Dans le second cas l'investissement total ne doit pas dépasser 50.000.000 dirhams.
- **Durée** : La durée maximale de remboursement peut aller jusqu'à 12 ans.
- **Modalités** : La ligne de financement française peut financer la totalité du programme d'investissement de l'entreprise : montant maximal de 2.286.735 euros (24,9 MDRH). Le montant exact du crédit est fonction des besoins de l'entreprise. En outre, les dépenses locales sont intégrées au projet d'investissement : elles ne sont financées qu'à hauteur de 20%. La procédure est la suivante :
 - La banque choisie envoie à la Mission Economique et Financière de l'Ambassade de France à Rabat (MEF) la demande de financement, et à la Direction du Trésor et des Finances Extérieures (DTFE), la fiche de mise à disposition, une copie du bilan du bénéficiaire et un document mentionnant la nature et le montant de l'investissement à financer.
 - La MEF prend la décision concernant l'imputation de l'opération et envoie à la DTFE, pour accord, une lettre d'application.
 - Une fois l'accord reçu, la DTFE établit l'échéancier de remboursement.
- **Coût** : Taux d'intérêt avantageux : 5% annuel fixe. Aucune commission relative à la ligne n'est prélevée (contrairement à l'habitude pour un crédit bancaire classique) ce qui allège les charges liées au crédit.
- **Contact** : Prendre contact avec votre agence bancaire ou bien avec l'Agence Française de Développement, 15 avenue Mers Sultan, Casablanca. Téléphone : 05.22.29.53.97

LIGNE DE FINANCEMENT ALLEMANDE

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

La ligne Hypovereinsbank finance directement les contrats d'exportation des biens d'équipement des entreprises allemandes, ou appartenant à quelques pays européens, aux importateurs marocains. La ligne de financement couvre outre les exportations de la république d'Allemagne, celles de la Belgique, des Pays bas, du Danemark, de la Suisse, de l'Espagne, du Portugal, de l'Autriche, de la Suède et de la Norvège.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Entreprises marocaines exportatrices.
- **Durée** : La durée de remboursement du financement de la ligne Hypovereinsbank peut aller jusqu'à 12 ans.
- **Modalités** : La ligne allemande finance aussi bien les investissements à moyen terme que ceux à long terme. Elle finance les contrats avec un montant minimum de 1.000.000 euros (10,9 MDRH). Le plafond de financement couvre 85% maximum du contrat d'exportation. La banque peut demander toute garantie pouvant atténuer le risque encouru :
 - Garanties liées au projet: hypothèque, nantissement, assurances, etc.
 - Cautions personnelles: cautions des associés, des actionnaires majoritaires, etc.
 - Garanties institutionnelles: garanties accordées par les organismes spécialisés : Caisse Centrale de Garantie, Dar Ad Damane, etc.
 - Garanties optionnelles: la BMCE Bank se garde le droit d'exiger d'autres garanties en fonction du montant et du risque du crédit.
- **Coût** : Le taux d'intérêt du prêt peut être variable indexé au LIBOR¹⁴ ou à l'EURIBOR¹⁵, majoré d'une marge de 0,5%. Il peut également être fixe, librement négocié lors de la signature du contrat. Aucune commission relative à la ligne n'est prélevée (contrairement à l'habitude pour un crédit bancaire classique) ce qui allège les charges liées au crédit.

¹⁴ Référence du prix de l'argent emprunté pendant des durées de un jour à douze mois sur le marché interbancaire de Londres/Euro-devises.

¹⁵ Référence du prix de l'argent emprunté pendant des durées d'une semaine à douze mois sur le marché interbancaire de la zone euro.

- **Contact** : La présentation du dossier de financement se fait auprès de la BMCE Bank. Après étude, la BMCE communique à la Hypovereinsbank les informations relatives à ce financement. La décision de la banque allemande est communiquée via la BMCE.
BMCE Bank, Direction Financement des Projets. Téléphone : 05.22.49.83.32

LIGNE DE FINANCEMENT ITALIENNE

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

La ligne de financement Italienne est destinée à la création et à l'extension des sociétés mixtes maroco-italiennes et à l'acquisition par les PME-PMI marocaines de fournitures et de services d'origines italiennes. Il peut financer en partie des coûts locaux et/ou d'importation de biens et services d'origines différentes.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Pour être éligible au financement de la ligne de crédit italienne, la PME-PMI nouvellement créée doit: engager un programme d'investissement initial global n'excédant pas 25.000.000 dirhams, respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de 250.000 dirhams. D'autre part, l'entreprise doit avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes, avoir réalisé au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires annuel hors taxe n'excédant pas 75.000.000 dirhams, soit un total de bilan annuel n'excédant pas 50.000.000 dirhams.
- **Durée** : La durée maximale de remboursement est de 7 ans. Possibilité de différé de paiement pouvant aller jusqu'à 3 ans maximum.
- **Modalités** : La ligne de financement Italienne peut accorder un financement jusqu'à la totalité du programme d'investissement de la PME. La ligne de crédit italienne consacre, à la demande de l'entreprise, un pourcentage de financement aux dépenses locales et à l'importation de biens et services d'origines différentes. Ce pourcentage doit représenter au maximum 20% du coût total de l'investissement de l'entreprise.

La procédure est la suivante :

- La demande de financement doit être déposée directement à l'UPI, qui procède à une première analyse économique et financière, afin d'évaluer la rentabilité du projet.
- Le dossier est alors transmis à la banque, qui étudie le dossier pour approbation.
- Par la suite, le dossier est adressé au Ministère des Finances et de la Privatisation, qui après approbation le transmet aux autorités italiennes pour imputation définitive.
- La banque italienne règle directement le fournisseur italien sur la base du contrat qu'il aura préalablement établi avec le promoteur italien.

Toutes garanties (réelles, personnelles, etc.) peuvent être exigées par la banque en fonction du risque de l'entreprise et du montant accordé.

- **Coût** : Taux d'intérêt avantageux : 5,25% annuel fixe. Aucune commission relative à la ligne n'est prélevée (contrairement à l'habitude pour un crédit bancaire classique) ce qui allège les charges liées au crédit.
- **Contact** : Prendre contact avec votre agence bancaire.

Union de Promotion des Investissements, 10 rue Ghandi, Rabat. Téléphone : 05.37.73.79.79.

LIGNE DE FINANCEMENT PROPARCO (AGENCE FRANC. DEVELOP.)

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

La ligne de financement PROPARCO permet aux entreprises marocaines de financer en devises (euro ou dollar), à moyen ou long terme, des investissements de biens et services sans contraintes d'origine.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Entreprises exportatrices ou dont une partie des recettes est réalisée en devises (hôtellerie par exemple).
- **Durée** : 3 à 12 ans avec un amortissement semestriel.
- **Modalités** : 300.000 euros (3,3 MDRH) au minimum et 4.000.000 euros (43,6 MDRH) au maximum.
- **Coût** : EURIBOR pour l'Euro, LIBOR pour le dollar. Le risque de change est à la charge du client.
- **Contact** : Prendre contact avec une banque partenaire : BMCE, SGBM. PROPARCO, 15 avenue Mers Sultan, Casablanca. Téléphone : 05.22.29.53.97

FINANCEMENT EXPORT

PREFINANCEMENT A L'EXPORTATION

MECANISME 1

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

Le préfinancement à l'exportation en devises est un crédit de trésorerie à court terme, réservé aux clients exportateurs de premier rang, pour financer localement le cycle de production d'une commande à l'export (approvisionnement en matières premières et en fournitures, frais d'exploitation, frais de stockage, etc.).

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Le préfinancement d'une exportation en devises s'adresse essentiellement aux entreprises et PME exportatrices et importatrices de premier rang.
- **Durée** : Durée maximale d'un an renouvelable.
- **Modalités** : L'entreprise doit présenter le justificatif d'une commande ferme à l'export et avoir obtenu préalablement l'autorisation du comité de la ligne de crédit à cet effet. Le préfinancement est généralement de 10% du chiffre d'affaires annuel réalisé à l'export et peut atteindre 15% pour les activités saisonnières.
- **Coût** : Si le cours de la devise s'est apprécié vis-à-vis du Dirham marocain, l'entreprise prendra en charge cette appréciation, mais dans le sens inverse, elle profitera de la dépréciation de la devise. Toutefois, la possibilité de couvrir ce risque par une couverture à terme, existe.
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 2

MOBILISATION DE CREANCES SUR L'ETRANGER

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

C'est un crédit de trésorerie en Dirham suite à la mobilisation d'une créance en devises octroyée à l'entreprise exportatrice ayant accordé à ses acheteurs étrangers des délais de paiement. Il s'agit de mobiliser les créances sur l'étranger libellées en devises ayant pour objectif la reconstitution de la trésorerie dans l'attente de l'encaissement du produit des factures. Cette mobilisation s'opère dans le cadre d'une ligne autorisée. La mobilisation des créances en devises peut être réalisée dans les devises suivantes : EURO, DOLLAR AMERICAIN, LIVRE BRITANNIQUE, FRANC SUISSE et YEN.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Entreprises marocaines exportatrices. Technique souvent utilisée par les exportateurs, la Mobilisation de Créances Nées à l'Export (MCNE) est l'opération par laquelle une entreprise rend liquides les créances qu'elle détient sur sa clientèle établie à l'étranger. Elle permet aux entreprises exportatrices d'accorder des délais de paiement à leurs clients. Son montant peut atteindre 100% de la créance.
- **Durée** : La durée d'une opération MCNE est de 30 jours minimum et 150 jours maximum ; Celle d'une ligne de financement MCNE est de un an renouvelable.
- **Modalités** : La Mobilisation des Créances Nées à l'Export (MCNE) est une avance qui permet aux exportateurs de mobiliser leurs créances à court terme sur l'étranger. Les créances éligibles à la mobilisation auprès des correspondants étrangers sont celles dont le délai de paiement, restant à courir, est supérieur ou égal à 30 jours.
- **Coût** : MCNE en devises : LIBOR+marge ; MCNE en dirhams : Prime Rate+Marge
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 3

FINANCEMENT A COURT TERME EN DEVISES DES IMPORTATIONS

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

Le refinancement en devises est un instrument de financement à court terme largement utilisé par les importateurs. Il permet aux banques de négocier avec leurs correspondants des lignes de crédit destinées au financement des importations marocaines.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Le financement à court terme en devises des importations, s'adresse principalement aux entreprises importatrices. L'utilité du financement à court terme en devises des importations réside dans le fait qu'il permet à

l'entreprise importatrice de différer le règlement des importations. Le recours à ce financement se justifie par l'attrait du gain du différentiel d'intérêt.

- **Durée** : Elle est fixée dans le contrat (minimum 30 jours, maximum 360 jours).
- **Modalités** : Le montant du crédit est égal au montant de l'opération d'importation, majoré des intérêts. La banque de l'entreprise importatrice procède au règlement du fournisseur selon les termes du contrat. En parallèle, elle accorde à son client un délai de remboursement pouvant aller jusqu'à 360 jours. Les opérations éligibles concernent toutes les importations, quels que soient leurs modes de règlement, la devise de facturation et le pays d'origine de la marchandise.
- **Coût** : EURIBOR ou LIBOR USD majoré d'une marge. A noter, une marge réglementaire minimale est fixée à 1%.
- **Contact** : Prendre contact avec une agence de votre réseau bancaire.

MECANISME 4

PRÊT BANQUE ISLAMIQUE DE DEVELOPPEMENT

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

La Banque Islamique de Développement finance des opérations d'importation de produits contribuant au développement économique mutuel des pays membres de la Conférence Islamique¹⁶.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Entreprises des pays membres de la Banque Islamique de Développement.
- **Durée** : De 9 à 18 mois.
- **Modalités** : Le plafond de financement couvre jusqu'à 100% du montant de l'opération (dans le cadre de la Mourabaha). Opération d'exportation : Opération ≤ 3 MUSD : 100% de financement ; Opération > 3 MUSD : 80% de financement. Opération d'importation : 0,2 à 2 MUSD. La monnaie de la transaction est le dinar islamique.
- **Coût** : La banque concède des prêts et des dons. Les prêts sont sans intérêts (conformément à la Charia), mais ils impliquent des frais administratifs compris entre 1,5% et 2,5% pour les prêts standards.
- **Contact** : Banque Islamique de Développement, 177 avenue John Kennedy, Rabat. Téléphone : 05.37.75.71.91

MECANISME 5

CAUTIONS ET GARANTIES A L'INTERNATIONAL

1/ LETTRE DE CREDIT "STAND BY"

La Lettre de Crédit Stand-by est une garantie bancaire internationale visant à sécuriser l'exécution d'un contrat. Elle vise à sécuriser l'exécution d'un contrat ou d'une obligation et consiste en l'engagement irrévocable de la banque d'indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance de paiement du débiteur.

En cas d'impayés à l'échéance, le paiement du montant que la lettre de Crédit *Stand-by* représente, est immédiatement exigible, sous conditions de présentation des documents exigés dans cette dernière (copie de la facture, copie des documents de transport, attestation de non paiement...).

- **Coût** : Emission d'une lettre de crédit Stand by : Dossier : 50 dirhams, Commission : 2% l'an (min. de 100 dirhams).

2/ L'AVAL

L'aval est la garantie de la banque de l'importateur vis-à-vis de ses créanciers pour le paiement des ses effets de commerce, lettre de change ou billets à ordre. Il permet à l'importateur d'avoir de meilleures conditions de prix et de délai de paiement de la part de son fournisseur.

- **Coût** : Dossier : 50 dirhams, Commission : 2% l'an, avec un minimum de 100 dirhams.

¹⁶ L'Organisation de la Conférence Islamique (OCI) est actuellement composée de 57 membres.

CREDIT-BAIL

1/ DESCRIPTIF DU MECANISME

A) DEFINITION

Le crédit-bail est un moyen de financement qui permet à l'entreprise de financer l'acquisition aussi bien d'équipements mobiliers (machine, véhicule, outillage) qu'immobiliers. Il comporte une option d'achat pour le locataire en fin de contrat. Pendant la durée du contrat, l'entreprise n'est pas propriétaire du bien pris en crédit-bail mais seulement locataire. A l'échéance du contrat, l'entreprise décide si elle achète définitivement ou non le bien à un prix (valeur résiduelle) définie lors de la signature du contrat de crédit bail.

B) MECANISME

• Mécanisme 1 : CREDIT BAIL MOBILIER

Le CREDIT BAIL MOBILIER est la forme de crédit-bail qui concerne les biens d'équipement, de matériel et d'outillage. Le client choisit généralement son matériel auprès du fournisseur. Il s'adresse ensuite à une société de crédit-bail qui achète au fournisseur ce bien en lieu et place de l'entreprise et le loue à cette dernière dans le cadre d'un engagement irrévocable sur une période déterminée. Au terme de cette période, l'entreprise a la faculté de renoncer à la location, ou d'acquérir le matériel pour un prix qui tient compte des versements effectués durant la période de location.

• Mécanisme 2 : CREDIT BAIL IMMOBILIER

S'il permet aux grandes entreprises de réaliser des montages financiers complexes, le CREDIT BAIL IMMOBILIER concerne de plus en plus les PME/PMI représentant un poids de plus de 50% aussi bien en termes d'encours que de production des sociétés de crédit bail. Le développement de ce mode de financement a été favorisé par un cadre juridique et fiscal incitatif.

C) CREDIT BAIL D'UN POINT DE VUE JURIDIQUE ET COMPTABLE

D'un point de vue juridique : Le crédit-bail est un contrat de location d'une durée déterminée, passé entre une entreprise (industrielle ou commerciale) et une banque ou un établissement spécialisé, et assorti d'une promesse de vente à l'échéance du contrat. L'utilisateur n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition pendant la durée du contrat.

D'un point comptable : Compte tenu de la non-propriété juridique du bien mobilier ou immobilier acquis en crédit-bail, celui-ci n'apparaît pas au bilan de l'entreprise. On parle d'un engagement hors bilan. Les informations sur les biens acquis en crédit bail apparaissent dans les annexes de la liasse fiscale. Au niveau du Compte de Produits et de Charges (CPC), apparaît la redevance crédit bail payée, dans la rubrique 'Autres Achats et Charges Externes'. Dans une vision économique de l'entreprise, qui est celle des comptes consolidés, les biens loués en crédit-bail sont assimilés à des immobilisations. La contrepartie bilancielle est une dette financière qui équivaut à la valeur actuelle des engagements de loyers et du prix de levée de l'option d'achat dont dispose l'entreprise.

2/ MODALITES & FACILITE D'ACCES AUX PME

- **Cible** : Le crédit-bail s'adresse à quasiment tous les secteurs d'activité : industrie extractive ; bâtiment et travaux publics ; industrie agroalimentaire ; industrie textile, de l'habillement et du cuir ; chimie et parachimie ; industrie métallique, mécanique et électrique ; distribution d'électricité, de gaz et d'eau ; hôtellerie et restauration ; transport ; communication.

A) CREDIT BAIL MOBILIER (CBM)

- **Biens éligibles** : ordinateurs et systèmes informatiques, mobilier et matériel de bureau, systèmes téléphoniques, matériel de photographie et d'impression, matériel médical, matériel de bâtiment et de travaux publics (BTP), équipements lourds (installations techniques, matériel et outillage), matériel de transport et de manutention (véhicules, autobus, camions et remorques), voitures de tourisme.
- **Financement** : La durée des opérations variant entre 30 et 60 mois, en fonction du type de matériel financé :
 - Matériel de production : 36 à 60 mois
 - Matériel de BTP : 36 à 60 mois
 - Matériel informatique et bureautique : 30 à 48 mois
 - Matériel roulant : 30 à 60 mois.
- **Remboursement** : Loyers adaptés aux caractéristiques de l'activité professionnelle et de la durée de vie du matériel à financer : Loyers constants, progressifs ou dégressifs, intégralement déductibles.
- **Valeur résiduelle** : La valeur résiduelle ou option d'achat (en fin de location), est généralement comprise entre 1% et 6% du prix d'origine de l'investissement hors taxe.

B) CREDIT BAIL IMMOBILIER (CBI)

- **Biens éligibles** : bâtiment d'entreprise ; plateau de bureau ; immeuble de bureau ; sièges sociaux de sociétés ; entrepôt et centre de distribution.
- **Financement** : Financement à 100%, adapté à aux ressources actuelles et futures de la PME sur une durée de 10 ans.
- **Remboursement** : Loyers adaptés aux caractéristiques de l'activité professionnelle et de la durée de vie du matériel à financer : Loyers constants, progressifs ou dégressifs, intégralement déductibles.
- **Valeur résiduelle** : La valeur résiduelle ou option d'achat (en fin de location), est généralement fixée à 10% de la valeur du bien immobilier.
- **Modalités (CBM+CBI)** :

CREDIT BAIL MOBILIER 1) Demande de financement 2) Facture pro forma 3) Copie des statuts 4) Copie récente du Registre de Commerce Modèle 7 5) Copie des deux derniers bilans 6) Copie de CIN des gérants 7) Copie des trois derniers relevés bancaires 8) Spécimen de chèque	CREDIT BAIL IMMOBILIER : En plus des documents cités pour le crédit bail mobilier, 9) Compromis de vente 10) Certificat de Propriété récente 11) Rapport d'expertise
---	--

- **Contacts :**

MAROC LEASING+CHAABI LEASING	57 angle rue Pinel Bd Abdelmoumen, Casablanca	05.22.42.95.95	www.marocleasing.ma
WAFABAIL	5 Bd Abdelmoumen, Casablanca	05.22.26.55.19	-
MAGREBAIL	45 Bd Moulay Youssef, Casablanca	05.22.48.65.00	www.maghrebail.co.ma
SOGLEASE	55 boulevard Abdelmoumen, Casablanca	05.22.43.88.70	Chafiq.jalal@socgen.com (directeur commercial)
BMCI LEASING	Contacteur une agence BMCI		www.bmci.ma
CREDIT DU MAROC LEASING	201 Bd Zerktoni, Casablanca	05.22.36.05.60	www.cdm.co.ma

CAPITAL-INVESTISSEMENT

1/ DEFINITION

- Vous êtes une entreprise transparente sur le plan comptable et fiscal ;
- Vous souhaitez financer un projet de développement (besoin en fonds de roulement¹⁷ ou investissements matériels/immatériels) visant à accroître les revenus de votre entreprise, ou tout simplement bénéficier de la vente des actions¹⁸ de votre entreprise après une vie de dure labeur ;
- Vous ne souhaitez pas le financer par de la dette bancaire à cause des charges financières supportées ;

Le capital-investissement, de par son mode de financement en fonds propres est fait pour vous. A travers ce mode de financement, un fonds d'investissement entre au capital de votre entreprise, partage les risques pris et se rémunère par une plus-value réalisée à la revente de ses actions (donc à l'issue de la période d'investissement). Autre avantage, il est indolore en termes de charges financières, contrairement au financement bancaire.

Les acteurs présents sur le marché sont segmentés selon le degré de maturité de votre entreprise :

- Si votre entreprise est en phase de **pré-démarrage**, adressez-vous à un **fonds d'AMORCAGE**
- Si votre entreprise est en phase de **démarrage**, adressez-vous à un **fonds de CAPITAL-RISQUE**
- Si votre entreprise est en phase de **développement**, adressez-vous à un **fonds de CAPITAL-DEVELOPPEMENT**
- Si vous, chef d'entreprise actionnaire souhaitez transmettre votre entreprise (reprise de l'entreprise par des salariés par exemple), adressez-vous à un **fonds de CAPITAL-TRANSMISSION**

La liste des fonds d'investissements existants vous est fournie ci-après.

2/ DESCRIPTIF DU MECANISME

Le fonds d'investissement souhaitant entrer dans le capital de votre entreprise, a le choix entre deux possibilités :

MECANISME 1 : Le fonds d'investissement rachète vos actions (ou parts sociales) ou celles d'autres actionnaires souhaitant sortir du capital.

Dans les faits, **ce mécanisme n'apporte pas de nouvelles ressources financières à l'entreprise.** Le fonds d'investissement vous rachète directement vos actions (ou parts sociales) mais n'injecte pas de nouveaux fonds dans votre entreprise. Il vous permet uniquement de faire sortir du capital les actionnaires le souhaitant mais surtout de valoriser votre patrimoine, construit au cours de ces longues années.

La procédure liée à ce mécanisme est la suivante : le fonds d'investissement sollicité analyse le business plan de l'entreprise cible (bilans des 3 derniers exercices, prévisionnels, stratégie de développement...). Sur la base d'audits (comptables, juridiques, fiscaux...) que le fonds a fait réaliser et de sa perception du risque que représente l'investissement dans l'entreprise cible, il propose aux actionnaires cédants un prix déterminé à partir de méthodes de valorisation, prix que vous êtes en droits d'accepter ou de refuser.

MECANISME 2 : Le fonds d'investissement apporte des capitaux nouveaux à votre entreprise : on parle alors d'augmentation de capital.

Le fonds d'investissement souhaite financer le développement de votre entreprise via un accroissement de ses revenus. Il est donc prêt à financer de nouveaux investissements (machines, recrutement, acquisition de concurrents...) et/ou à financer le besoin d'exploitation (stocks, créances clients...) de l'entreprise.

Pour cela, il apporte des nouvelles ressources financières visant à combler les coûts de la stratégie de croissance, préalablement chiffrés par vous-même (et votre directeur financier). Dans ce cas de figure, l'entrée du fonds d'investissement dans le capital de votre entreprise se réalise soit par émission de nouvelles actions (de votre entreprise), soit par émission d'obligations. Cette dernière est un instrument de dette privée émise par l'entreprise elle-même et souscrite par le fonds d'investissement. Cela signifie concrètement que le fonds d'investissement prête à votre entreprise des ressources financières, qu'elle s'engage à rembourser : comme toute dette, elle a une échéance de remboursement et donne droit au paiement d'intérêts annuels, perçus par le fonds. Le principal avantage de ce mécanisme, c'est que la dette privée émise initialement peut être remboursée en actions de l'entreprise, ce qui évite la sortie de capitaux de votre entreprise.

3/ MODALITES & PROCEDURES

- **Elaboration d'un Business Plan :** Vous désirez faire appel à un capital-investisseur, pour cela, vous devez rédiger un business plan. Celui-ci doit comprendre les éléments suivants : présentation de l'entreprise (historique,

¹⁷ Voir glossaire financier

¹⁸ Voir glossaire financier

juridique, produits/services développés, ressources humaines, parcours des dirigeants, organigramme, principaux clients, fournisseurs...), stratégie de développement, trois derniers bilans, bilan/CPC prévisionnel sur trois ans minimum, plan d'investissement, budget de trésorerie.

- **Soumission du Business Plan** : Prendre contact directement avec le fonds afin de valider les modalités d'envoi du Business Plan (mail, courrier). Les coordonnées des fonds d'investissements sont indiquées ci-après.
- **Procédure et délai** : En cas d'intérêt marqué pour votre projet par les fonds d'investissements, le processus est le suivant :

MOIS	ETAPE	PROCESSUS
MOIS 0	Etape 1	Premiers contacts avec la société
MOIS 1	Etape 2	Engagement de confidentialité
	Etape 3	Premières études menées sur la base du business plan fourni
MOIS 3	Etape 4	Comité d'investissement
	Etape 5	Réalisation de diligences externes Rédaction de la documentation juridique
MOIS 5	Etape 6	Closing Début de la période d'investissement du capital-investisseur

4/ PAROLES DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

“

L'entrée d'un fonds d'investissement a permis d'encourager l'audace dans la stratégie. Nous nous concertons ensemble dans l'élaboration de la stratégie. Ils sont de véritables partenaires.

... Entre le début de mes recherches de partenaires et le closing avec le fonds d'investissement, il s'est écoulé un an de discussion.

... Ce mode de financement est adapté aux PME. Néanmoins, des points bloquent encore son essor :

- 1- *Culturellement, les PME marocaines sont majoritairement familiales. Ces dernières sont réticentes à ouvrir leur capital à des étrangers. Pire, leurs dirigeants ne sont pas prêts à rendre des comptes.*
- 2- *Cela impliquerait de la transparence, avec une très bonne comptabilité. De ce point de vue, la PME marocaine a très peu évolué. Heureusement, une nouvelle génération de dirigeants ouverts aux bonnes pratiques managériales, apparaît. De son côté, la banque marocaine a beaucoup changé depuis quinze ans.*

“

“ *Le capital-investissement n'est pas un concurrent de la bourse ou de la banque, mais au contraire est un levier permettant d'y accéder : en renforçant les fonds propres de la société, le capital-investisseur permet à celle-ci d'accroître sa capacité d'endettement.* “

5/ CONTACTS FONDS D'INVESTISSEMENT

SOCIETE DE GESTION	PRINCIPAUX FONDS	NATURE FONDS	FOURCHETTE INTERV.	SPECIALISATION SECTEUR	ADRESSE & CONTACT
ALMAMED	MASSINISSA MAROC	Capital développement-LBO	Max 100 MDH	généraliste (sauf immobilier)	8 rue Ali Abderrazak, Casablanca 00 212 5 22 25 79 28/29 www.almamed.com
	MASSINISSA Luxembourg			généraliste (sauf immobilier)	
ATLAMED	AM INVEST MOROCCO	Capital développement-capital transmission-capital risque	10-50 MDRH	Distribution et installation (santé,informatique,sécurité) Offshoring et NTI ; Energie et Environnement; industrie métallurgique et plasturgique; Travaux de génie civil	17 rue Saria Ibnou Zounaim, Casablanca 00 212 522 23 44 53/56 b.jaihokimi@atlamed.ma
ATTJARIWABA BANK	AGRAM INVEST IGRANE	capital développement capital développement	5-40 MDRH 2-30 MDRH	agro alimentaire / agro industriel généraliste (région de souss uniquement)	2 boulevard Moulay Youssef, Casablanca j.laoui@attjariwaba.com f.chaguer@attjariwaba.com
	MOROCCAN INFRASTRUCTURE FUND	capital développement	Max 120 MDRH (co-investissement possible)	Secteur électrique, Télécom et NTIC,Transport et secteur aérien,maritime/terrestre,ressources naturelles,gestion des déchets,industrie liée à la construction, industrie de base	
AUREOS MOROCCO	AUREOS AFRICA FUND	Capital développement	16-160 MDRH	Tous secteurs, industries,services,immobilier	Ghandi Mall-Porte 9-3ème étage, bd ghandi, Casablanca 00 212 5 22 77 40 42 / 43 www.aureos.com
	AFRICA HEALTH FUND	Capital développement	2-40 MDRH	secteur santé (clinique/infrastructure de soin)	
AZUR PARTNERS	NEBETU MOROCCO SPECIALITY & LUXUARY FUND	Capital développement	15 MDRH (ticket moyen)	Agro-Industrie	8 rue Ali Abderrazak, Casablanca
CAPITAL INVEST	CAPITAL MOROCCO	capital développement (54%), transmission (31%), Post création/risque (15%)	15 MDRH (ticket moyen)	Agro alimentaire, services, industrie agro et de l'emballage, distribution,industrie électronique et mécanique	30 bd Moulay Youssef, Casablanca 00 212 5 22 42 91 20 www.capitalinvest.co.ma
	CAPITAL NORTH AFRICA	Capital développement- capital transmission	15-40 MDRH	Agro alimentaire,industrie chimique & pharma,matériaux construction,distribution spécialisée,logistique,transport, NTIC	
CDG CAPITAL PE	FONDS ACCES CAPITAL ATLANTIQUE MAROC	capital risque,capital développement,LMBO	10-30 MDRH	généraliste sauf immobilier,défense,agriculture et matière première	101 bd Massira Khadra, Casablanca 00 212 5 22 98 13 91 www.fondssindibad.com
	CAPMEZZANINE	capital développement,transmission/LBO	10-50 MDRH	généraliste sauf immobilier,défense,agriculture et matière première	
CFG CAPITAL	CFG DEVELOPPEMENT	Capital-développement (en phase de désinvestissement)	5-60 MDRH	Tourisme, Télécom, NTIC, Masters Franchises	5-7 rue Ibnou Toufail, Casablanca 00 212 5 22 25 50 50 www.cfggroup.ma
FIROGEST	FONDS D'INVESTISSEMENT DE LA REGION DE L'ORIENTAL	capital-risque/capital-développement	1-30 MDRH	généraliste sauf négoce, promotion immobilière (hors projets touristiques) et services financières	76 bd prince héritier Moulay El Hassan, Oujda 00 212 5 36 70 32 20 www.firo.ma
HOLDAGRO SA	FONDS D'INVESTISSEMENT TARGA	capital-risque/capital-développement	0,6-1,2 MDRH	transformation, conditionnement et commercialisation de produits du terroir	Place des Alaouite, Rabat 00 212 5 37 26 92 65
INJAZAT CAPITAL	INJAZAT TECHNOLOGY FUND	capital risque	-	technologie, média, télécoms	Suite 1 & 2, Level 4, Precinct Building 3, The Gate District, Dubai International Financial Centre, PO Box 506544, Dubai, UAE
MAROC INVEST	MAGHREB PRIVATE EQUITY FUND	capital développement	10-30 MDRH	généraliste sauf immobilier et hotellerie	Espace porte d'Anfa - Rue Bab Chellah Résidence des Champs d'Anfa - Porte D - Casablanca 00 212 5 22 36 37 36 www.marocinvest.com
	AFRICINVEST	capital développement	5-50 MDRM	généraliste sauf immobilier et hotellerie	
	MAGHREB PRIVATE EQUITY FUND II	capital développement	20-150 MDRH	généraliste sauf immobilier et hotellerie	
	AFRICINVEST II	capital développement	30-120 MDRH	généraliste sauf immobilier et hotellerie	
MITC	MAROC NUMERIC FUND	capital risque	1-8 MDRH	NTIC	Technopark, Casablanca 00212.35.55.58.21 www.marocnumericfund.ma
MUTANDIS	MUTANDIS	capital développement- LBO	-	Services, Distribution, Industrie	5-7 rue Ibnou Toufail, Casablanca 00 212 5 22 98 43 88 www.mutandis.com
SHERPA FINANCE	DAYAM	amorçage / capital-risque	Ticket moyen : 3,5 MDRH ; max : 5 MDRH	NTIC	216 bd Zerkouni, Casablanca 00 212 (0) 22 43 56 56 www.sherpafinance.com
UPLINE INVESTMENTS	UPLINE TECHNOLOGIES (fonds cloturé)	capital développement	5-20 MDRH	NTIC	37 bd abdellatif ben kadour, Casablanca 00 212 522 95 49 60 www.uplinegroup.ma
	UPLINE INVESTMENTS FUND	capital développement	15-50 MDRH	généraliste	
	MOUSSAHAMA II	capital développement	30-100 MDRH	généraliste	
VIVERIS ISTITHMAR (Viveris Management)	ALTERMED MAGHREB	Capital Développement/ Transmission Small Caps	20-40 MDRH	généraliste (sauf immobilier)	Avenue Ennakhil, Rabat 00 212 6 61 39 41 29 www.viverismanagement.com

PROGRAMMES ETATIQUES

PRESENTATION

Votre entreprise souhaite se doter de nouvelles machines, acquérir de nouveaux véhicules...

Ou bien encore, elle souhaite se moderniser afin d'être plus compétitive sur les marchés marocains et internationaux. Pour cela, un accompagnement par un prestataire de services Expert s'impose...

Bien évidemment, ces projets nécessaires à un développement durable de votre entreprise, ont un coût parfois très élevé.

Pour cela, l'Etat marocain à travers la mise en place de programmes étatiques vise à vous aider en finançant une grande partie du coût généré par ces investissements. Les deux principaux programmes étatiques à destination des PME marocaines, sont les suivants :

- 1- **PROGRAMME IMTIAZ** : IMTIAZ est une compétition nationale d'investissement, destinée aux entreprises porteuses d'un projet de développement et souhaitant bénéficier de primes à l'investissement matériel et immatériel correspondant à 20% de l'investissement total. La troisième édition d'IMTIAZ s'achèvera en aout 2011.
- 2- **PROGRAMME MOUSSANADA** : MOUSSANADA est un programme d'accompagnement des PME dans leur démarche de modernisation et d'amélioration de leur compétitivité, à travers la mise en place de programmes d'appuis fonctionnels accessibles à l'ensemble des secteurs.

PAROLES DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

PAROLES DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

Pour ma part, l'entreprise a eu accès très facilement au programme IMTIAZ. Par ailleurs, elle prépare la certification ISO 9001-2008. Dans ce cadre, l'entreprise a mis en place des procédures standardisées au niveau de la gestion. La société est aujourd'hui complètement transparente. Grâce à cette transparence, nous n'avons mis que trois semaines pour tout préparer (plan d'affaires et pièces administratives) et soumettre notre dossier. Tant que l'entreprise est transparente, elle y aura accès très facilement.

... Ce programme est un « tonus » pour les entreprises. Il pousse le chef d'entreprise vers l'avant. En tant qu'entreprise citoyenne, je me dois d'être à la hauteur.

... Aujourd'hui, quant on bénéficie du programme IMTIAZ en premier, on ne peut par la suite bénéficier de MOUSSANADA. Il faut changer cela pour pouvoir cumuler les deux programmes.

PAROLES DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

Nous souhaitons élargir les tranches de PME éligibles aux programmes MOUSSANADA et IMTIAZ en les ouvrant à des entreprises plus endettées.

PROGRAMME IMTIAZ

FINALITES PROGRAMME	Le programme IMTIAZ est une compétition nationale d'investissement, destinée aux entreprises porteuses d'un projet de développement et souhaitant bénéficier de primes à l'investissement matériel et immatériel correspondant à 20% de l'investissement total. NATURE DES BESOINS FINANCES : INVESTISSEMENTS : financement des investissements matériels et/ou immatériels.	GESTIONNAIRE	ANPME
MODALITES	Télécharger le Dossier d'Appel à Projet sur le site internet de l'ANPME http://www.anpme.ma/fr/declinServ.aspx?mod=2&rub=14&srub=75 Déposer le dossier de candidature auprès d'une banque partenaire du programme: BMCE Bank, BCP, Attijari Wafa Bank, BMCI, Crédit du Maroc, Société Générale. Les dépôts de candidatures des entreprises pour la troisième édition du programme IMTIAZ s'est achevé le 30 mai 2011.	MONTANTS APPORTES	-Prime à l'investissement matériel et/ou immatériel lié au projet de développement ; -20% de l'investissement total TTC, plafonné à 5 MDRH.

ELIGIBILITE	<p><u>Pour être éligible au programme IMTIAZ l'entreprise doit :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -A fort potentiel de croissance, -Ayant un projet de développement, -Apport en fonds propres de 20% minimum de l'investissement total, -Avoir au minimum 2 ans d'existence, -Etre porteuse d'un projet de développement, -Disposer d'un accord de principe auprès d'une banque partenaire pour l'octroi d'un prêt, -Etre inscrite au registre de commerce et en situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS, -Réaliser un chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur ou égal à 175 millions de dirhams. 	DELAIS	<ul style="list-style-type: none"> -Phase de soumission des candidatures : 3 mois -Phase de sélection : 1 mois -Phase de contractualisation : 1 mois -Phase de suivi du projet de développement mis en œuvre et versement de la prime dans la limite de 36 mois.
FACILITE ACCES	FORTE (à condition de remplir les conditions exigées pour concourir).		
CONTACT	Pour tout renseignement, contacter l'ANPME par mail : info@anpme.ma ou par téléphone au 05.37.57.44.44		

PROGRAMME MOUSSANADA

FINALITES PROGRAMME	<p>MOUSSANADA est un programme d'accompagnement des PME dans leur démarche de modernisation et d'amélioration de leur compétitivité, à travers la mise en place de programmes d'appuis fonctionnels accessibles à l'ensemble des secteurs.</p> <p><u>NATURE DES BESOINS FINANCES :</u></p> <p>INVESTISSEMENTS : MOUSSANADA aide à financer l'acquisition de systèmes d'information.</p> <p>BESOINS EXPLOITATION : MOUSSANADA aide à financer les prestataires de services qui accompagneront l'entreprise dans sa démarche de modernisation.</p>	GESTIONNAIRE	ANPME
MODALITES	<p>Pour bénéficier du programme MOUSSANADA, l'entreprise doit déposer une demande de participation, accompagnée de l'offre de services, auprès de l'ANPME, des relais régionaux, ou des partenaires du programme.</p> <p>Au préalable, l'entreprise procède à la sélection d'un prestataire référencé dans le répertoire des compétences de l'ANPME.</p> <p>Téléchargez la demande de participation sur le site internet de l'ANPME: http://www.anpme.ma/fr/declineServ.aspx?mod=2&rub=114&srub=175</p> <p>Le prestataire, et la PME élaborent l'offre de services qui accompagne la demande de candidature. Par la suite l'entreprise est notifiée par l'ANPME de la validation de l'offre de services. L'entreprise signe alors :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un contrat de prestations de services avec le prestataire. - Une convention de partenariat avec l'ANPME dans laquelle elle précise, notamment, les objectifs d'amélioration de la performance à atteindre. 	MONTANTS APPORTES	<p><u>-Prestation de services :</u> Financement de 60% du coût TTC, avec un plafond de 600.000 DRH.</p> <p><u>-Acquisition de Systèmes d'Information:</u> Financement de 60% du coût TTC, avec un plafond de 400.000 DRH.</p> <p>-L'entreprise est tenue de financer les 40% restant du coût TTC.</p> <p>-Les prestations de services et l'acquisition de systèmes d'information sont cumulables : 1 MDRH par entreprise.</p>

ELIGIBILITE	<p>De manière générale, les PME candidate au programme MOUSSANADA doivent satisfaire à deux critères : transparence (CNSS/Bilans/ Attestations fiscales) et faire l'objet d'un rating bancaire.</p> <p><u>Pour être éligible au programme MOUSSANADA l'entreprise doit :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Etre inscrite au registre de commerce et en situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS, -Réaliser un chiffre d'affaires annuel hors taxe inférieur ou égal à 175 millions de DHS, -Afficher une performance économique satisfaisante quel que soit leur secteur d'activité, -Les consortiums ou groupements d'entreprises, en particulier ceux constitués sous forme de Groupement d'Intérêt Economique, sont éligibles à ce programme, à condition que les entreprises les formant répondent aux critères d'éligibilité. 	DELAIS	<p><u>Les délais de traitement à l'ANPME :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -10 jours ouvrables pour statuer sur l'éligibilité de l'entreprise ; -10 jours ouvrables pour valider le contrat de prestation de service Entreprise-Prestataire et pour l'élaboration de la convention de partenariat entre ANPME-Entreprise ; -10 jours ouvrables pour la validation des livrables conformément à la convention de partenariat ANPME-Entreprise et le paiement correspondant aux prestations.
FACILITE D'ACCES	<p>FAIBLE : Les critères d'éligibilité (conditions de transparence et de rating) impactent le taux d'adhésion des PME au programme MOUSSANADA.</p>		
CONTACT	<p>Pour tout renseignement, contacter l'ANPME par mail : info@anpme.ma.</p>		

FONDS DE GARANTIE

L'objectif de la Garantie est de faciliter l'accès au financement (dette bancaire et/ou fonds propres) aux entreprises, en particulier les PME. La Garantie agit par le biais du partage du risque supporté par la banque ou l'investisseur en fonds propres. Grâce à elle, l'Etat marocain, à travers la Caisse Centrale de Garantie, apporte son soutien au financement demandé par la PME, en assurant en cas de perte, le remboursement partiel du risque supporté par la banque ou le fonds d'investissement. La Garantie bénéficie ainsi, d'une part, à la banque (ou au fonds d'investissement) en lui permettant de financer des opérations qu'elle aurait, soit écartées, soit financées à des conditions moins intéressantes ; et d'autre part à votre entreprise, en lui permettant d'accéder au financement dans de meilleures conditions (les taux d'intérêts étant corrélés au risque pris, une diminution de celui-ci entraîne des taux moins élevés).

Les principaux produits proposés par la Caisse Centrale de Garantie sont les suivants :

<p>DAMANE CREA</p>	<p>Finalité : Garantir des prêts bancaires moyens et long termes destinés au financement des projets d'investissement.</p> <p>Investissements financés : Programmes portant sur des investissements matériels et/ou sur des investissements immatériels (fonds de commerce, brevets, droit au bail, besoins en Fonds de Roulement ...).</p> <p>Pourcentage de risque couvert : 80% à 85% du crédit en principal si crédit \leq1 MDRH ; 70% si crédit $>$1 MDRH.</p> <p>Plafond de risque couvert par opération : 10 MDRH.</p> <p>Coût de la garantie: 1,5% (crédit \leq1 MDRH) à 2% (crédit $>$1 MDRH) calculée sur le montant du crédit en principal.</p> <p>Part des besoins financés : Fonds propres minimum: 10% si crédit \leq1 MDRH, 20% si crédit $>$ 1 MDRH. Prêts maximum : 90% si crédit \leq1 MDRH, 80% si crédit $>$ 1 MDRH.</p> <p>Entreprises bénéficiaires: Entreprises, personnes physiques ou morales, réunissant les conditions suivantes : Entreprises de droit marocain en cours de création ou créées depuis moins de 3 ans ; Ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services ; Présentant un projet d'investissement potentiellement viable.</p> <p>Secteurs bénéficiaires : Tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière et de la pêche hauturière.</p> <p>Délai : La Caisse Centrale de Garantie examine la demande de garantie dans un délai ne dépassant pas 10 jours ouvrables.</p>
<p>DAMANE DEV</p>	<p>Finalité : Garantir des prêts bancaires à moyen et long termes pour la réalisation de projets d'extension ou de modernisation.</p> <p>Investissements financés : Programmes portant sur des investissements physiques (immeubles, matériels ...) et le cas échéant sur des investissements immatériels (fonds de commerce, brevets, droit au bail, besoins en Fonds de Roulement...).</p> <p>Plafond de financement : Jusqu'à 100 % du programme d'investissement.</p> <p>Pourcentage de risque couvert : 60% du crédit en principal.</p> <p>Coût de la garantie: 2% (HT) calculée sur le montant du crédit en principal.</p> <p>Entreprises bénéficiaires : entreprises, personnes physiques ou morales, réunissant les conditions suivantes : Entreprises de droit marocain créées depuis plus de 3 ans, Ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services, Présentant un projet d'investissement potentiellement viable, Ne faisant pas l'objet d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire.</p> <p>Secteurs concernés : Tous les secteurs d'activité à l'exclusion de la promotion immobilière et de la pêche hauturière.</p> <p>Délai : La Caisse Centrale de Garantie examine la demande de garantie dans un délai ne dépassant pas 10 jours.</p>

PAROLES DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

“

PAROLE DE PME & D'ACTEURS INSTITUTIONNELS

Depuis 1998, l'accès des PME marocaines aux sources de financement s'est beaucoup amélioré grâce aux produits de garantie. Par ses interventions qui ciblent la PME, la Caisse Centrale de Garantie cherche à leur faciliter l'accès au financement tout au long de leur cycle de vie. Ces interventions couvrent notamment:

- La garantie des crédits d'investissement et de restructuration financière,
- Le cofinancement des programmes d'investissement (FOMAN, FOPEP, FODEP, Innovation TIC...).

“

“ **PAROLE DE PME & D’ACTEURS INSTITUTIONNELS**

Le process a été revu et allégé pour être plus rapide et efficace. Vis-à-vis des banques, le délai de réponse a été abaissé à moins de dix jours. Sur les documents exigés par la Caisse Centrale de Garantie, on constate une réduction des documents demandés : une simple demande et une étude de faisabilité réalisée par la banque pour son comité de crédit.

”

“ **PAROLE DE PME & D’ACTEURS INSTITUTIONNELS**

Afin de répondre au mieux aux besoins des PME en termes de financement, la Caisse Centrale de Garantie a procédé en 2009 au reprofilage de son offre: création de nouveaux produits qui épousent le cycle de vie de l’entreprise et qui sont ouverts à tous les secteurs (hormis la pêche hauturière et la promotion immobilière). Par ailleurs, afin de renforcer son rôle, une politique de redéploiement régional a été engagée pour assurer une plus grande proximité avec les banques et les entreprises à travers la création de centres d’affaires dans les principales villes du Royaume. Aujourd’hui deux antennes sont déjà opérationnelles à Tanger et à Agadir.

”

“ **PAROLE DE PME & D’ACTEURS INSTITUTIONNELS**

Mon entreprise fut parmi les premières au Maroc à bénéficier du FOPEP (Fonds de Promotion de l’Enseignement Privé) proposé par la Caisse Centrale de Garantie. Grâce à ce produit, je bénéficie d’un prêt CCG à un taux de 2% l’an (pour 6 MDRH), conjointement avec un crédit bancaire de 8,5 MDRH.

”

CONTACTS DE SOCIETES DE GARANTIE

CAISSE CENTRALE DE GARANTIE	DAR AD DAMANE	CAISSE MAROCAINE DES MARCHES
Centre d’Affaires, Boulevard Ar Ryad, Hay Ryad - Rabat, B.P 2031. Mail : ccg@ccg.ma Téléphone : 05.37.71.68.68	288 boulevard Mohamed Zerktouni Casablanca Mail : dardamane@dardamane.ma Téléphone : 05.22.43.20.00	Siège : Résidence Al Manar, 52 boulevard Abdelmoumen, Casablanca Mail : www.cmm.ma Téléphone : 05.22.98.44.44

“

CARTOGRAPHIE DES MECANISMES ET MODES DE FINANCEMENT DES PME MAROCAINES

”

		FINANCEMENT				
		ACTEURS PRESENTS	INVEST. MATERIEL (équipement, ordinateurs, véhicules, immeubles...)	INVEST. IMMATERIEL (frais de R&D, brevet, fonds de commerce...)	BFR STOCKS	BFR CLIENTS
MODE DE FINANCEMENT PAR ENDETTEMENT						
MODE 1 : CREDIT DE TRESORERIE						
MECANISME 1 : FACILITE DE CAISSE – DECOUVERT	ARAB BANK, ATTIJARIWABA BANK,BANK AL AMAL,BANQUES POPULAIRES,BMCE BANK,BMCI,CASABLANCA FINANCIAL MARKETS,CDG APITAL,CTIBANK,CREDIT AGRICOLE MAROC,CREDIT DU MAROC,CIH,FONDS D'EQUIPEMENT COMMUNAL,SOCIETE GENERALE			X	X	
MECANISME 2 : AVANCE SUR MARCHANDISES				X		
MECANISME 3 : CREDIT DE CAMPAGNE				X	X	
MECANISME 4 : AVANCE SUR MARCHES PUBLICS				X	X	
MECANISME 5 : ESCOMPTE COMMERCIAL						X
MECANISME 6 : FACTORING	MAROC FACTORING, ATTIJARI FACTORING, BANQUES POPULAIRES, SOCIETE GENERALE,BMCI				X	
MODE 2 : CREDIT D'EQUIPEMENT						
MECANISME 1 : CREDIT MOYEN ET LONG TERME	ARAB BANK, ATTIJARIWABA BANK,BANK AL AMAL,BANQUES POPULAIRES,BMCE BANK,BMCI,CASABLANCA FINANCIAL MARKETS,CDG APITAL,CTIBANK,CREDIT AGRICOLE MAROC,CREDIT DU MAROC,CIH,FONDS D'EQUIPEMENT COMMUNAL,SOCIETE GENERALE, AGENCE FRANCAISE DE DEVELOPPEMENT,PROPARCO,UPI	X	X			
MECANISME 2 : PRET PARTICIPATIF BAA		X				
MECANISME 3 : LIGNE DE FINANCEMENT FRANCAISE		X				
MECANISME 4 : LIGNE DE FINANCEMENT ALLEMANDE		X				
MECANISME 5 : LIGNE DE FINANCEMENT ITALIENNE		X				
MECANISME 6 : LIGNE DE FINANCEMENT PROPARCO		X				
MODE 3 : FINANCEMENT EXPORT						
MECANISME 1 : PREFINANCEMENT EXPORT	ARAB BANK, ATTIJARIWABA BANK,BANK AL AMAL,BANQUES POPULAIRES,BMCE BANK,BMCI,CASABLANCA FINANCIAL MARKETS,CDG APITAL,CTIBANK,CREDIT AGRICOLE MAROC,CREDIT DU			X	X	X
MECANISME 2 : MOBILISATIONS DE CREANCES SUR ETRANGER					X	X
MECANISME 3 : FINANC. A CT EN DEVICES DES IMPORTATIONS					X	X

MECANISME 4 : PRET BANQUE ISLAMIQUE DE DEVELOPPEMENT	MAROC,CIH,FONDS D'EQUIPEMENT COMMUNAL,SOCIETE GENERALE, BANQUE ISLAMIQUE DE DEVELOPPEM.,ASMEX,SMAEX			X	X	X
MECANISME 5 : CAUTION ET GARANTIE A L'INTERNATIONAL						X
MODE 4 : LEASING						
MECANISME 1 : LEASING MOBILIER	MAROC LEASING,WAFABAIL,SOGELASE, MAGHREBAIL,BMCI LEASING,CDM LEASING	X				
MECANISME 2 : LEASING IMMOBILIER			X			
MODE 5 : MICRO CREDIT						
MECANISME 1 : PRÊT INDIVIDUEL ENTREPRISE	AL AMANA, FBPM, ZAKOURA, FONDEP, ARDI, AMSSF, AL KARAMA, INMAA, AMOS, FONDAT. MC DU NORD, ISMAILIA, ATIL, TAWADA	X		X	X	
MECANISME 2 : PRÊT SOLIDAIRE ENTREPRISE		X		X	X	
MODE DE FINANCEMENT PAR FONDS PROPRES						
MODE 6 : CAPITAL INVESTISSEMENT						
MECANISME 1 : RACHAT ACTIONS	ALMAMED,ATLAMED,ATTIJARIWAFAB., AZUR PARTNERS, AUREOS, CAPITAL INVEST, CDG CAPITAL PE, CFG CAPITAL, FIROGEST, HOLDAGRO, INJAZAT CAPITAL, MAROC INVEST, MITC, MUTANDIS, SHERPA FINANCE, UPLINE INVEST, VIVERIS	X	X	X	X	X
MECANISME 2 : AUGMENTATION DE CAPITAL		X	X	X	X	X
MODE 7 : INTRODUCTION BOURSE						
MECANISME 1 : CESSIONS ACTIONS EXISTANTES	-	X	X	X	X	X
MECANISME 1 : AUGMENTATION DE CAPITAL		X	X	X	X	X
MODE 8 : RESSOURCES INTERNES A L'ENTREPRISE						
MECANISME 1 : AUTOFINANCEMENT	-	X	X	X	X	X
MECANISME 2 : AUGMENTATION DE CAPITAL		X	X	X	X	X
MECANISME 3 : APPORT EN COMPTE COURANT D'ASSOCIES		X	X	X	X	X

“

CARTOGRAPHIE DES PROGRAMMES ETATIQUES & FONDS DE GARANTIE PME

”

PROGRAMMES ETATIQUES				FINANCEMENT		
SECTEUR CONCERNE	GESTIONNAIRE	MECANISME	INVESTISSEMENT	BFR	INNOVATION	EXPORT
IMTIAZ	Tout secteur	ANPME	Subvention investissement	X		
MOUSSANADA	Tout secteur	ANPME	Subvention investissement	X	X	
MOUKALAWATI	Tout secteur	ANAPEC CAISSE CENT. GARANTIE	Avance sans intérêt Garantie dette bancaire	X		
FONDS DE GARANTIE				FINANCEMENT		
SECTEUR CONCERNE	GESTIONNAIRE	MECANISME	INVESTISSEMENT	BFR	INNOVATION	EXPORT
FOMAN	Industrie Services liés à industrie	CAISSE CENT. GARANTIE	Co-financement bancaire Garantie dette bancaire	X		
DAMANE CAPITAL RISQUE	Tout secteur sauf prom.imm./pêche hauturière	CAISSE CENT. GARANTIE	Garantie fonds propres	X	X	X
DAMANE DEV	Tout secteur sauf prom.imm./pêche hauturière	CAISSE CENT. GARANTIE	Garantie dette bancaire	X		
DAMANE CREA	Tout secteur sauf prom.imm./pêche hauturière	CAISSE CENT. GARANTIE	Garantie dette bancaire	X		
DAMANE ISTIMRAR	Tout secteur sauf prom.imm./pêche hauturière	CAISSE CENT. GARANTIE	Garantie dette bancaire			RESTRUCTURATION FINANCIERE
FOPEP	Enseignement privé	CAISSE CENT. GARANTIE	Co-financement bancaire Garantie Dette Bancaire	X		
FODEP	Entreprise industrielle Entreprise artisanale	CAISSE CENT. GARANTIE (KFW)	Don Garantie Dette Bancaire	X		
MDM INVEST	Tout secteur sauf promotion immobilière, pêche hauturière et immobilier non lié au projet d'investissement	CAISSE CENT. GARANTIE	Avance non remboursable	X		

RENOVOTEL 2010	Hôtellerie	CAISSE CENT. GARANTIE	Co-financement bancaire Garantie dette bancaire	X
INNOVATION TIC	Technologie de l'Information et de la Communication	CAISSE CENT. GARANTIE	Prêt financier	X
FONDS HASSAN II	Industrie automobile, Industrie électronique, industrie aéronautique, indust. nanotechnolog. Indust. Microélectron. Indust. Biotechnologie	FONDS HASSAN II	Subvention investissement	X
AWEX	Tout secteur	ANPME (Agence Wallonne Exportation)	Don	X
OXYGENE	Tout secteur	DAR AD DAMANE	Garantie dette bancaire	X
FORCE	Industrie Tout secteur sauf pêche, agriculture, armement	DAR AD DAMANE	Garantie dette bancaire	X
AT TAHFIZ	Tout secteur	DAR AD DAMANE	Garantie dette bancaire	X
AL MOUHAJIB	Tout secteur	DAR AD DAMANE	Garantie dette bancaire	X
FONDS GARANTIE INDUSTRIE CULTURELLE – FGIC	Media Audiovisuel Musique	CAISSE CENT. GARANTIE (agence intergouvernem. de la francophonie)	Garantie dette bancaire	X

GLOSSAIRE FINANCIER

ACTIONS OU PARTS SOCIALES : titres de propriété sur le capital d'une entreprise comportant un ou plusieurs associés. On parlera d'une action pour un titre de propriété émis par une société anonyme (S.A) ou par une société par actions simplifiées (S.A.S). Concernant un titre de propriété émis par une société à responsabilité limitée (S.A.R.L), on parlera alors de part sociale.

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (B.F.R ou Besoin d'exploitation) : Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) représente le décalage de trésorerie provenant de l'activité courante de l'entreprise (l'exploitation). En effet, les clients peuvent payer à l'avance ou avec un délai qui leur est accordé. Les fournisseurs ne sont pas toujours payés au moment de la livraison mais parfois plus tard. Il résulte des décalages entre les décaissements et encaissements des flux liés à l'activité de l'entreprise. Les éléments constitutifs du B.F.R sont les suivants : Montant des Créances Clients+Montants des Stocks-Montant des Dettes Fournisseurs-Montant des Dettes Fiscales et Sociales.

BILAN : Le compte de bilan est une photographie du patrimoine d'une entreprise, composé d'un actif et d'un passif.

BUDGET DE TRESORERIE : Il enregistre les flux de trésorerie existants mais aussi toutes les recettes et toutes les dépenses dont l'entreprise prévoit la perception ou l'engagement, qu'ils soient liés aux processus d'exploitation, d'investissement ou de financement.

BUSINESS PLAN OU PLAN D'AFFAIRES : Terme anglo-saxon désignant un document contenant le projet d'une entreprise, sa stratégie, ses prévisions et ses besoins. Ce document est souvent utilisé pour présenter une société à des investisseurs sous différents angles (commercial, stratégique, comptable et financier...).

CAUTIONNEMENT (OU GARANTIE PERSONNELLE) : le cautionnement est souvent demandé au dirigeant-actionnaire. Le signataire (la caution) s'engage vis à vis de la banque à payer ce qui est dû à la place de la société défaillante. Par cet acte, vous engagez vos biens personnels alors que la création d'une société permet justement de séparer patrimoine professionnel et privé. Si vous devez en passer par là, ne consentez à signer qu'une caution d'un montant limité, pour un crédit bien identifié ET pour un délai limité.

COMPTE DE PRODUITS OU CHARGES (C.P.C) : Ce document comptable récapitule l'ensemble des recettes (produits) et dépenses (charges) d'une entreprise pendant un exercice. Ce qui donne des indications essentielles sur l'évolution de sa rentabilité et de sa croissance.

ESCOMPTE BANCAIRE : On appelle "papier commercial" une traite (lettre de change) ou une LCR (lettre de change relevé), qu'une entreprise tire sur ses clients, ainsi qu'un billet à ordre ou un BOR (Billet à ordre relevé), signé par un client en sa faveur. Ce sont des effets de commerce qui représentent des créances, du chiffre d'affaires réalisé. L'escompte bancaire ou escompte d'effets de commerce est une opération de crédit par laquelle le banquier verse à une entreprise, contre remise d'un effet de commerce qu'elle endosse à son ordre, le montant de celui-ci, sous déduction d'agios calculés en fonction du temps restant à courir entre la date de remise de l'effet et l'échéance indiquée sur celui-ci.

INVESTISSEMENTS MATERIELS (ou investissements corporels) : Ce sont tous les actifs qui se voient, qui sont tangibles et se trouvent physiquement dans l'entreprise : des bâtiments aux équipements, en passant par les véhicules, les ordinateurs...

INVESTISSEMENTS IMMATERIELS (ou investissements incorporels) : Les immobilisations incorporelles regroupent principalement les frais d'établissement, les frais de recherche et de développement immobilisés, les concessions, ...

NANTISSEMENT (OU GARANTIE REELLE) : incluse dans l'acte de prêt, cette garantie permet à la banque de faire vendre le matériel financé et d'en percevoir le prix pour se rembourser. Elle couvre le capital restant dû ainsi que les intérêts. Elle est de rigueur pour les crédits d'équipement. Il existe plusieurs types de nantissement : nantissement de matériel d'équipement, de véhicule, nantissement de fonds de commerce (cette garantie est demandée pour les crédits non directement affectés à un investissement précis ou lorsque le volume des crédits atteint un niveau jugé risqué par la banque). Il existe enfin l'hypothèque conventionnelle (prise sur un bien immeuble nettement identifié, existant ou en cours de construction, elle offre la possibilité au prêteur de faire saisir le bien et de le faire vendre à la barre du Tribunal par priorité sur les autres créanciers (droit de préférence).

SUBROGATION : La subrogation est une opération par laquelle une personne (subrogation personnelle) ou une chose (subrogation réelle) est substituée à une autre. Dans le cas d'un paiement avec subrogation, le créancier subrogé paie le créancier initial et prend sa place dans ses rapports avec le débiteur.

UNION DE LA PME

Union PME
Maroc