

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
Scientifique**



**Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales
Et des Sciences de Gestion
Département des sciences économie**



*Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de Master en science
économie, option : économie monétaire et bancaire*

Thème

**Essai d'analyses la contribution des banques
islamique au financement des secteur d'activité en
Algérie sein de la banque
Nationale d'Algérie BNA 1220.**

Réalisé par :

LEKHAL Ghania

BIEKOUCH Tinhinane

Dirigé par :

Encadreur : Mme. AMIRI DALILA

Devant le jury composé de :

Président : M. ABIDI

Examineur : Mme. LOGA

2022/2023

REMERCIEMENTS

Nous remercions, en premier lieu, notre promotrice du master, Mme AMIRI DALILA d'avoir, d'abord, accepté de diriger ce travail sur l'étude d'un nouveau produit bancaire et de nous avoir constamment soutenu et encouragé pour mener ce travail à terme. Son aide ainsi que ses orientations et critiques nous ont été d'un grand apport. Par ailleurs, sa disponibilité permanente, sa coté rassurant et surtout son humanisme nous ont énormément aidées. Qu'elle trouve ici, l'expression de nos profondes reconnaissances et de nos admirations pour elle.

Nous remercions du fond du cœur toute l'équipe de BNA banque TIZI OUZOU, qui nous ont initié et familiarisé avec l'analyse de données et qui nous ont beaucoup aidées dans les traitements des données. Qu'ils trouvent ici l'expression de notre profonde gratitude.

Nous remercions également Mr le directeur de BNA banque TIZI OUZOU. Nous remercions également madame AKLI notre encadreur de la BNA qui nous a aidées.

Nous remercions aussi Mme qui a lu une partie de ce travail et nous a fait part de ses observations pertinentes.

A nous amis et collègues master de l'Université de TIZI OUZOU, nous leur souhaitons bon courage.

Dédicace

Je dédié ce modeste travail à :

Mes chers parents, mon père qui m'a indiqué la bonne voie et qui a sacrifié sa vie pour mon bien être, ma mère qui a attendu avec patience les fruits de sa bonne éducation et qui m'a beaucoup aidé et mon fiançaille Massi, et ma meilleur Amie Loulou encouragée et soutenue durant mon parcours des études.

A mes adorables et très chères sœurs NACIRA et Samira. A mes chers frères AMAR ET NAIM.

A ma grand-mère qui nous a quittée, qu'elle n'a pas cessé de M'encourager et de prier pour moi j'espère qu'elle repose en paix et que le Dieu L'accueille dans son vaste paradis. A mon cher binôme

A toute personne qui m'a soutenu de près ou de loin.

L. GHANIA

Dédicace

Je dédie ce modeste travail

A la lumière de mes jours, la source de mes efforts la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur maman que j'adore la femme qui s'offre sans me laissé souffrir, je te souhaite une longue vie et une bonne santé.

A l'homme de ma vie mon exemple éternel mon soutien morale et source de joie et de bonheur celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, à toi mon père.

A tous ma famille mes camarades et ma copine avec qui J'ai fait ce modeste travail je vous aime tous, sans vous je peux plus avancer un grand Merci pour vous.

B. TINHINAN

Sommaire

Lister des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Glossaire

Introduction générale et problématique
.....01

Chapitre I : Principes de la finance islamique et son fonctionnement.....08

Section I: Origine et historique de la finance islamique
08

Section II : Fondement de la finance islamique
14

Section III : Produits des banques islamiques
.....18

Chapitre II : Financement des PME en Algérie
.....25

Section I : généralité sur PME.....
25

Section II : PME dans la politique économie algérienne
42

Section III : Financement des PME en Algérie
53

**Chapitre III : Analyses de la contribution de la finance islamique au financement des
secteur d'activité cas BNA tizi ouzou « mourabaha investissement »**

.....
75

Section I : Généralité sur la
BNA.....75

Section II : Financement islamique des PME
.....89

Section III : Etude d'un dossier mourabaha investissement cas BNA TIZI
OUZOU.....98

Conclusion générale.....104

Références bibliographie

Annexes

Table des matières

Liste des abréviations

AAOIF Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institution,

ABG Al Baraka Groupe,

BADR banque agriculture de développement rural,

BDL banque de développement local,

BIB Bahreïn Islamic Bank,

BID banque islamique de développement,

BLME Bank of London and the Middle East,

BNA la banque nationale d'Algérie,

C.R.E.M Centrale des Risques Entreprises et Ménages,

CAT-NAT catastrophes naturelles,

CIB Carte Interbancaire,

CNEP caisse nationale d'épargne et de prévoyance,
D.C.P.S Direction des Crédits aux Particuliers et Spécifiques,
D.F.I Direction Finance Islamique,
D.P.M.E Direction des Petites et Moyennes Entreprises,
DAB Distributeurs Automatiques de Billets,
DMI Dar Al Mal Al Islamic,
DRE directions des réseaux d'exploitation,
EIIB European Islamic Investment Bank,
ENIEM Entreprise National d'Industrie Electro-Ménager,
FSA Financial Services Authority,
GAB Guichets Automatiques de Banque,
HCI Haut Conseil Islamique,
IBSIH Islam Bank Système International Holding,
IFA Islamic Fiqh Academy,
IFHUH Islamic Finance House Universal Holding,
IFN Islamic Finance News,
IFSB Islamic Finance Services Board,
IFWG Islamic Finance Working Group,
IIRA Islamic International Rating Agency,
IRG impôt sur le revenu global,
KFH Koweït Finance House,
IIFM International Islamic Financial
Market,

OCI l'organisation de la coopération islamique,

PME petite Moyenne Etreprise,

PNB Produit Net Bancaire,

QSSL que le salut soit sur lui,

RBE Résultat Brut d'Exploitation,

RE Résultat d'Exploitation,

RIB relevé d'identité bancaire,

SPV Special Purpose Vehicule,

TPME très petites moyennes entreprises,

TVA Taxes sur Valeurs Ajouté,

Liste des figures

Figure (01) : croissance des actifs bancaires islamiques Au Koweït

13

Figure (02) : Relation Pme – Banques-CGCI 71

Figure (03) : L'organigramme de la banque nationale d'Algérie79

Figure (04) Organigramme de la BNA 1220 87

Figure (05) : Taille du marché de la finance islamique (Total des actifs) 90

Figure (06) : Répartition des actifs financiers islamiques par région (2014) 91

Figure (07) : Schéma retraçant Moucharakah92

Figure (08) : Schéma retraçant Mourabaha 94

Figure (09) : schéma retraçant Ijara 96

Liste des tableaux

Tableau 01 : définition de la PME au Japon2	29
Tableau 02 : définition de la PME en Chine2	30
Tableau 03 : population de la PME en Algérie (2004-2010)	48
Tableau 04 : contribution des PME à la création de l'emploi (2005-2008)2....	49
Tableau 05 : répartition des PME selon le degré d'importance des obstacles rencontrés.....	56
Tableau 06 : acquisition des actifs immobiliers	57
Tableau 07 : Possession d'un livret ou compte d'épargne selon le secteur d'activité et taille	

D'entreprise.58
Tableau 08 : Délai pour l'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise59
Tableau 09 : Motifs de refus des crédits par les banques selon le secteur et la taille de l'entreprise61
Tableau 10 : Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise63
Tableau11 : le montant d'investissement jusqu'à 2.000.000 DA65
Tableau 12 : le montant d'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA	65
Tableau 13 : l'investissement jusqu'à 2.000.000 DA	66
Tableau 14 : montant de l'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA66
Tableau 15 : montant d'investissement égal ou inférieur à cinq (05) millions de dinar68
Tableau 16 :montant d'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars68
Tableau 17 : Simulation financement islamique	101
Tableau 18 : résultat Simulation financement islamique102

Glossaire

Charia : Loi islamique basée principalement sur le Coran et la Sunnah.

Charia boards : Comités consultatifs composés de listes en loi islamique (charia scholars) qui se prononcent sur la conformité à la charia des produits financiers proposés.

Coran : livre sein des musulmans.

Fatwa : Option d'un jurisconsulte.

Fiqh : Jurisprudence ; le corps des juristes dans la loi islamique.

Gharar : Incertitude, risque, interdit.

Hadith : Communication orale de prophète Mohammed (SAWS) et par extension un recueil qui comprend l'ensemble des traditions relatives à ses actes et à ses paroles.

Halal : Licite, légale.

Haram : Prohibé, illicite, interdit

Ijara: Contrat financier islamique qui fournit la main d'œuvre et l'achat d'un objet spécifique.

Ijtihad : interprétation. Effort des juristes pour interpréter les sources de la réglementation islamique.

Ijmaa: (**consensus** : en français) Résultante de la compréhension, de l'interprétation et de l'application du Coran et de la Sunnah.

Istisnaa: Contrat à terme, dans lequel l'acheteur paie un bien dont la fin de sa construction/fabrication et sa livraison son ultérieure.

Khulafa: Successeurs du prophète de l'islam (SAWS) dans l'exercice politique du pouvoir (qui étaient également ses compagnons de son vivant).

Manfaa : contrat de transfert d'usufruit.

Maysir: Jeu de hasard interdit en islam.

Moucharaka: Contrat entre plusieurs associés qui contribuent ensemble tant au capital qu'à la gestion.

Moudaraba: forme d'association dans laquelle une des deux parties prenantes fournit le capital et l'autre le travail.

Moudarib: associé-entrepreneur dans un contrat de moudaraba qui fournit le travail et s'occupe de la gestion des fonds que l'autre associé lui a confié.

Mourabaha: contrat financier islamique selon les termes duquel le créancier achète un actif pour le compte du débiteur et le lui revend avec une marge.

Oulamas : juristes ou savant spécialisé en loi islamique.

Qard al hasan : prêt sans intérêt.

Qiyas : analogie, une des quatre sources de fiqh.

Rab-al mal : associé-investisseur dans le contrat de moudaraba qui apporte le capital.

Riba : intérêt, usure.

Salam : vente dans laquelle la livraison de bien est retardée jusqu'à une date déterminée.

Sani : le co-contractant, entrepreneur chargé de fabriquer le bien dans le contrat istisna.

Sukuk : obligation islamique, similaire à une obligation adossée à un actif.

Sunna : exemple normatif de Prophète Mohamad, une des quatre sources de fiqh.

Takaful : assurance islamique ; celle-ci prend la forme d'une assurance coopérative avec mise en commun des fonds, selon le principe de l'assurance mutuelle.

Wakala : modèle de fonctionnement de l'assurance takaful.

Zakat : un des cinq piliers de l'islam, qui correspond à un impôt sur la richesse, principalement au bénéfice du pauvre et du nécessiteux

Introduction générale :

L'islam n'est pas seulement une religion, il est également un système juridique. Il représente une législation parfaite pour régir tant les relations individuelles que sociales.

La finance islamique, ce terme est aujourd'hui utilisé pour désigner les activités financières et commerciales qui respectent les principes du droit islamique.

La finance islamique n'est pas une création récente, elle a des racines lointaines qui remontent à l'époque du Prophète Mohamed, sa première manifestation a eu lieu dans les pays musulmans tels que l'Egypte, Arabie saoudite. Plus tard, elle commence à attirer d'autres pays non musulmans comme la France et la Suisse.

L'expression finance islamique; est un concept qui renvoie à une réalité visible matérialisée par l'existence d'un réseau financier dans de nombreux pays. En effet, cette expression suggère la concomitance de deux termes. Le terme finance qui englobe les institutions bancaires, les assurances et les marchés financiers. Le terme islamique qui évoque l'importante différence existante entre la finance islamique et la finance conventionnelle.

La finance islamique repose sur des principes simples et sains pour l'économie et le bien-être de la communauté. De ce fait, elle est constituée à partir des préceptes de la religion musulmane dont le plus primordial est l'interdiction de l'intérêt qui constitue un des piliers de la finance islamique.

Mais il y a également d'autres fondements comme: l'interdiction du maysir, la spéculation, l'investissement dans des activités illicites, le principe de partage des pertes et des profits, qui doit être respectée par toutes les institutions financières islamiques, dans le but de créer une justice d'équité et de transparence. Cette dernière s'appuie sur un modèle d'intermédiation bancaire à taux zéro; dite aussi: (finance libre d'intérêt).

La finance islamique a connu une croissance remarquable depuis les années 70. En effet, à l'époque il existait une seule institution financière islamique alors qu'aujourd'hui il y a plus de 300 institutions, ce succès a été expliqué par deux principales raisons qui sont: l'augmentation des

prix des hydrocarbures en premier lieu et le choc du 11 septembre 2001 en deuxième lieu, ce qui explique la présence des banques islamiques à travers le monde entier et non pas seulement dans des pays musulmans.

Les banques islamiques sont présentes dans presque une trentaine de pays avec une croissance rapide dans les pays du golf, ce développement s'explique par le fait que ces banques ont su trouver un équilibre entre d'une part le développement des relations commerciales avec leurs clients et d'autre part, la maîtrise des risques facilitée par le partage des pertes et des profits (ppp) qui minimise le risque de défaillance bancaire.

Les banques islamiques exécutent leurs activités selon des principes coraniques. Leur avantage est le partage des risques avec leurs déposants. Ces dernières connaissent une évolution en matière de création de nouveaux produits tels que la moucharaka, moudharaba...etc qui constituent une nouvelle option de financement pour les PME des pays islamiques. .

Les banques islamiques connaissent une évolution en matière de création de nouveaux produits, d'une part, et d'adaptation avec l'environnement international d'autre part. Mais l'environnement de ces banques islamiques n'a pas suivi le même rythme d'évolution d'où les difficultés qu'elles rencontrent. Et pour que ce système financier puisse se développer, les autorités de régulation, les marchés, les gouvernements doivent prendre en compte les nouveaux acteurs de la finance islamique dans la vie économique, financière et internationale.

En Algérie, les banques privées ont commencé à s'installer dès 1990 venant modifier le visage bancaire Algérien d'une part et contribuer au financement de l'économie nationale d'autre part. La Baraka Bank, fut l'une des premières installées en Algérie au début des années 1991 et Salam Bank en 2008.

Aujourd'hui, Les banques publiques ont commencé à faire la promotion des produits qui obéissent à la charia islamique. Pour drainer l'épargne inactive, la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP) et la banque de développement local (BDL) proposent des produits d'épargne sans intérêt, il s'agit de livret alternatif (livre d'épargnes an intérêt) et un autre produit lancé récemment par la CNEP « Ijara Tamlikia » pour financer l'acquisition d'un logement.

D'autres produits participatifs sont proposés par la BDL et la banque agriculture de développement rural

(BADR) dès le premier semestre 2018. Il s'agit notamment de la Mourabaha et Moucharaka. Et au début de l'année 2020 la banque nationale d'Algérie « BNA » à entamer la finance islamique en proposant les neuf produits islamiques.

L'installation des banques islamiques et l'élargissement des activités de produits bancaires « islamique » dans les autres banques pourrait apporter un plus au financement des activités économiques en Algérie. Et par voie de conséquence, la finance islamique peut apporter un nouveau souffle pour celle-ci.

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables, elles contribuent à la création d'emploi, surtout dans un pays comme l'Algérie où le problème de chômage tend à s'intensifier chaque année. C'est dans ce cadre que la banque Al Baraka contribue au financement de ce genre d'entreprises.

Problématique :

La finance islamique assure la fonction et joue un rôle primordial dans le fonctionnement de plusieurs secteurs.

À l'égard de toutes ses orientations et observations évoqué ci dessus la problématique centrale peut être formulée de la manière suivante:

Quelle est l'apport de la finance islamique au financement des PME en Algérie? Et quelles sont les perspectives de son développement?

Pour bien circonscrire et guider notre sujet, cette problématique décline plusieurs sous question qui sont:

Dans quel contexte la finance islamique a évolué dans le temps? Et quelle est la structure de cette évolution?

Quels sont les marchés de la finance islamique?

Quelle est la position de la finance islamique dans le financement des PME ?

Quelles sont les perspectives de cette activité?

Objectif du mémoire :

Notre travail de recherche consiste à faire une étude à la fois descriptive et analytique de la finance islamique et sa contribution au financement des PME, étant donné que l'objectif de recherche est de comprendre le rôle et la place de la finance islamique dans le financement des PME, illustrée par la BNA

Les objectifs de cette recherche :

Pour tenter de répondre à cette série d'interrogation nous soutiendrons les objectifs de recherche suivants:

Comprendre le contexte de la finance islamique.

Comprendre le système financier islamique.

Apprécier et comprendre la place occupée par la finance islamique dans le financement des PME en Algérie

Choix du sujet :

La finance islamique joue un rôle capital dans le financement de plusieurs secteurs et activités. Nous avons choisi de traiter ce sujet afin de mieux le maîtriser et le comprendre, puisqu'il est peu étudié et pour savoir le différencier du système financier conventionnel.

Méthodologie et outils de recherche¹ :

¹ KARRA.R et DAHAK.A Mémoire du master « Du choix du sujet à la soutenance » ; édition EL AMEL. Algérie 2015

Pour parvenir à notre objectif, et mener à bien cette étude et répondre aux questions évoquées précédemment nous avons utilisé les techniques (ensemble de moyens et procédés qui permettent de rassembler des données et des informations sur le sujet traité) et les méthodes (ensemble des démarches suivies pour découvrir et démontre la vérité, afin d'atteindre les objectifs visés). Notre étude est basée principalement sur la méthode d'étude de cas avec des visées suivante:

✓ **Une visée historique:** Elle permet de connaître l'histoire de la finance islamique et facilite la consultation des documents.

✓ **une visée descriptive:** Elle sert à décrire les fondements théoriques de la finance islamique en se basant sur la recherche documentaire. elle permet aussi de quantifier et de faciliter la présentation des données collectées auprès de la banque al baraka en tableaux et graphes et schémas...etc.

Les difficultés rencontrées dans l'étude :

Lors de notre recherche nous avons rencontré des aléas qui nous ont rendu notre travail difficile pour atteindre les objectifs que nous avons fixes :

Manque de statistiques sur le financement islamique en ce qui concerne les PME sur le cas de l'Algérie.

Structure de travail :

Pour bien organiser la structure et les informations de notre recherche, nous avons élaboré un travail qui sera réparti en trois chapitres :

Le premier chapitre : concerne les bases théoriques de la finance islamique, ce dernier est subdivisé en trois sections qui traitent historique ; les origine de la finance islamique , les fondements et les produit de la finance islamique.

Le deuxième chapitre qui est lui-même subdivisé en trois sections sera consacré au généraliste sur la PME, puis la PME dans la politique économique Algérienne, et le financement des PME par les banques islamiques.

Le troisième chapitre portera sur l'analyse de la contribution de la finance islamique au financement des PME en Algérie. (Cas de : BNA) commençant par des généralistes sur LA BNA et financement islamique des PME et cas pratique dossier Mourabaha .

Enfin, nous concluons notre mémoire par une synthèse de notre travail de recherche.

Introduction :

La finance islamique est un système financier qui se construit autour d'une subtile conjugaison entre l'économie réelle, l'éthique et la loi musulmane des affaires « FIQH AL-MOUAMALET » qui englobe les trois domaines suivants :

- Politique
- Economique et financier
- Social

Elle est basée sur la charia qui lui fournit ses principes directeurs. La finalité de la finance islamique par conséquent réside dans la volonté de faire en sorte que les produits financiers soient compatibles avec les principes juridico-éthiques de l'islam. Le premier type de financement repose sur le principe de partage des pertes et profits. Dans un cas, la banque se contente d'apporter le capital financier à l'entrepreneur. On parle alors de moud araba, contrat de partenariat passif s'apparentant au fonctionnement d'une société en commandite dans notre système financier classique.

Section1 : Origine et historique de la finance islamique

L'économie islamique est apparue depuis l'avènement de l'islam, et elle se distingue par le fait que sa source est le coran et la sunna, qui sont les deux principales sources de la charia, et l'économie islamique fait partie de la loi islamique complétée pour les différentes branches de l'islam. Les origines de la finance islamique sont très anciennes, remontant à l'islam il y a plus de 1400 ans. Ce dernier établit des systèmes économiques éthiques et socialement conformes dans la pratique des transactions commerciales dans le but de les rendre compatibles avec les concepts économiques islamiques.

Ces exemples montrent que, malgré les difficultés provoquées par un système économique et bancaire dominant et qui leur était étranger, beaucoup de musulmans gardaient vivace leur foi et ne transigeaient pas avec l'interdit de riba. Nous émettrons même l'hypothèse que la rareté ou même l'absence de banques islamiques, à cette époque et dans beaucoup de pays musulmans, étaient probablement dues au sous-développements de ces pays et problèmes à la faiblesse de la parité monétaire de l'économie. Il est d'ailleurs significatif à cet égard que les exemples cités aient vu le jour en milieu rural et sous forme de coopératives d'épargne et de crédit : la foi y était probablement plus fermée qu'en milieu urbain et la modicité des revenus disponibles y rebutait le système bancaire classique. Ce dernier ne pouvait prouver son compte et laissait ainsi la place à un « créneau » adapté aux besoins et aux moyens de ce milieu en matière d'instruments financiers.

Pour l'heure, nous noterons qu'en fait, la majorité des musulmans, dans leurs modestes transactions, n'avaient pas besoin d'un système bancaire quel que soit et le système bancaire « importé » n'en concernait qu'un petit nombre ; il en est ainsi en particulier désigne les pays musulmans au sud du Sahara où la population autochtone ignorait le système bancaire du colonisateur et ignore parfois encore maintenant les systèmes bancaires mis en place à l'indépendance ; nous en donnerons comme exemple les pratiques d'un PE financier musulman

commerçant du Mali, les Sarakolés ou celles des Alhazai du Niger, dont les transactions, souvent fructueuses, se déroulent en dehors des circuits financiers modernes.²

1- Premières traces de la finance islamique :

L'économie de la péninsule arabe au VII^e siècle était celle de cités Etats marchandes vivant dans un environnement hostile. En terme économique les obstacles étaient l'iliquidité et la rareté, de sorte que les conséquences étaient la thésaurisation. On peut dire que la première manifestation d'une finance islamique remonte à l'Age d'or de l'islam entre le VII^e siècle ou le monde musulman dominait le savoir était à son apogée. Il est intéressant de noter que c'est durant l'âge d'or de l'islam que plusieurs innovations financières furent alors leur apparition : chèques, lettres de changes, contrats, opérations de partenariat. Toutes ces techniques ont été transférées à l'Europe médiévale à partir du XIII^e.

2-Evolution de la finance islamique dans le monde :

Il y a trente ans la finance islamique ne représentait qu'une goutte d'eau dans l'océan de la finance internationale. Mais ces dernières elle a connu une expansion remarquable avec un taux de croissance qui dépasse 25%. Mais actuellement elles suscitent un vif intérêt de la part de nombreux³ pays non musulmans. La première banque islamique, octroyant⁴ des prêts sans intérêt, recevant des dépôts et ayant un fonds zakat (aumône légale) est née en Egypte en 1963 sous la forme d'une caisse d'épargne rurale du Mit –Ghawar, fondée par l'économiste Ahmed El Nagari. Cette tentative a connu un succès incontournable à compter plus de vingt succursales pendant quatre années d'exercice mais malgré ce succès, l'expérience a pris fin en 1967 pour des raisons politiques.

Depuis 1970 l'implication des institutions, des gouvernements et diverses conférences et études sur la banque islamique (conférence des ministres des finances des pays islamiques tenue à Karachi en 1970, l'étude égyptienne en 1972, la première conférence internationale sur l'économie islamique à la Mecque en 1976, et la conférence économique internationale de

² MOHSIN S. KHAN, Islamic interest-free banking, Intimation- nil Monetary Fund Staff Papers, volume n°33 mars 1986

londrès en 1977) ont joué un rôle déterminant dans l'application de la théorie à la pratique pour les premières banques sans intérêt.

Lors de la première conférence internationale sur l'économie islamique, « plusieurs centaines d'intellectuels musulmans, d'érudits de la charia et d'économistes ont déclaré sans équivoque...que toutes les formes d'intérêt ».

En 1975, à la suite de ce texte, la banque islamique de développement. Organisme public de financement, est formée également en Arabie saoudite. L'islamisation du système financier pakistanais eut lieu dans l'année 1977, durant cette période la charia a été introduite comme loi officielle du pays ou encore la Dar AL – MAL AL-islâm 1981. Ses objectifs sont de promouvoir l'investissement dans le secteur privé de l'industrie et de développer le marché financier par des concours de taux d'intérêt.

En 1983, la Malaise se dote de l'islamique Banking Acta, cadre légal promouvant la finance islamique. Il permet notamment à l'Etat d'émettre des titres de dette charia –compatibles, les Gouvernement Investment Certificats (GIC). La même année, la Bank islam Malaysia Bernhard est créée. En 1984, le parlement étend ces dispositions au secteur de la mutuelle islamique, la banque centrale pas lerukistanaise impose une période de transition de deux ans, pendant laquelle toutes les institutions financières se devaient adapter toute leurs activités avec les principes financiers islamiques.

Le soudan en 1985, l'Iran convertit leur secteur bancaire en un système islamique. La seconde différence, c'est que l'Iran a opté pour un passage immédiat de son système bancaire conventionnel vers un système bancaire islamique. Le 27-07- 1986, une institution financière Dar Al Mal Al Islam est fondée en suisse. Elle est ⁵ parmi les importantes institutions financières islamiques dont le siège est à Genève.³

³ Dachfer saidane, la finance islamique à l'heure de la mondialisation.op.cit 38

En 1992, l'Accounting and Audition Organisation for islamique Financial institutions est créée à Alger, puis déplacée à Bahreïn. Cette institution joua un rôle fondamental dans le développement de la finance islamique en place des normes légales et comptables communes au secteur. En 1994, la Faysal Bank est mise en place, la Banque Nationale de Malaisie instaure un marché interbancaire islamique, l'islamique Interbank Money Market.⁴

Les pays de Maghreb : Malgré le potentiel et le gisement de clientèle qui existe, le développement de la finance islamique reste toujours faible dans les pays du Maghreb, sauf certaines banques islamiques du golf prennent l'initiative d'envisager une diversification géographique et pénétrer le marché bancaire de détail au Maghreb.

Le MAROC : Au MAROC, le concept de la banque islamique est en train d'émerger très faiblement et malgré le changement de la réglementation opérée par la Bank AL Maghreb (banque centrale du Maroc). Elle a autorisé le 20 mars 2007, l'offre de produits alternatifs, Ijara (leasing), Mourabaha, (achat et vente) et la Moucharaka, et ce après « une longue période de refus des produits islamiques ».

LA TUNISIE : En 2007, la Tunisie a autorisé d'une banque islamique, la Zitouna Banque une année après la banque EMARATIE NOO. Islamic Bank filiale de DUBAIE INVESTISSEMENT GROUP a pris l'initiative d'ouvrir le premier bureau de représentation en Tunisie, l'activité principale de ce dernier réside dans l'orientation des investissements des pays membres du conseil de coopération de la région du golfe (CCG) vers la région de l'Afrique du nord, TUNISIE, ALGERIE, MAROC.

L'ALGERIE : La banque Al Barak a été la première à investir le champ de la finance islamique en Algérie. Depuis sa création, en 1966, la BNA fait de l'accompagnement de ses clients, tant particuliers que professionnels et entreprises, une vocation première. La BNA s'est engagée à accélérer la généralisation de la commercialisation des produits de la finance islamique

⁴ Farouk Bouyacoub. L'entreprise et le financement, Casbah édition 38. Alger, 2000. P71

à travers le territoire national en augmentant chaque semaine le nombre de ses agences qui commercialisent ces produits.

Le 4 août 2020 dernier, la BNA a lancé la commercialisation de neuf produits de la finance islamique au niveau de la capitale Alger après l'obtention fin juillet de l'autorisation de mettre sur le marché ces produits.

En octobre 2008, une deuxième banque islamique s'installe en Algérie, il s'agit d'AL Salm Bank Algérie. Cette dernière vise le financement des entreprises, des particuliers et des différents secteurs comme ⁸l'agriculture. Elle est dotée d'un capital de 100 millions de dollars et dispose de deux agences qui emploient 60 agents. Parmi eux des cadres algériens venant d'autres banques.

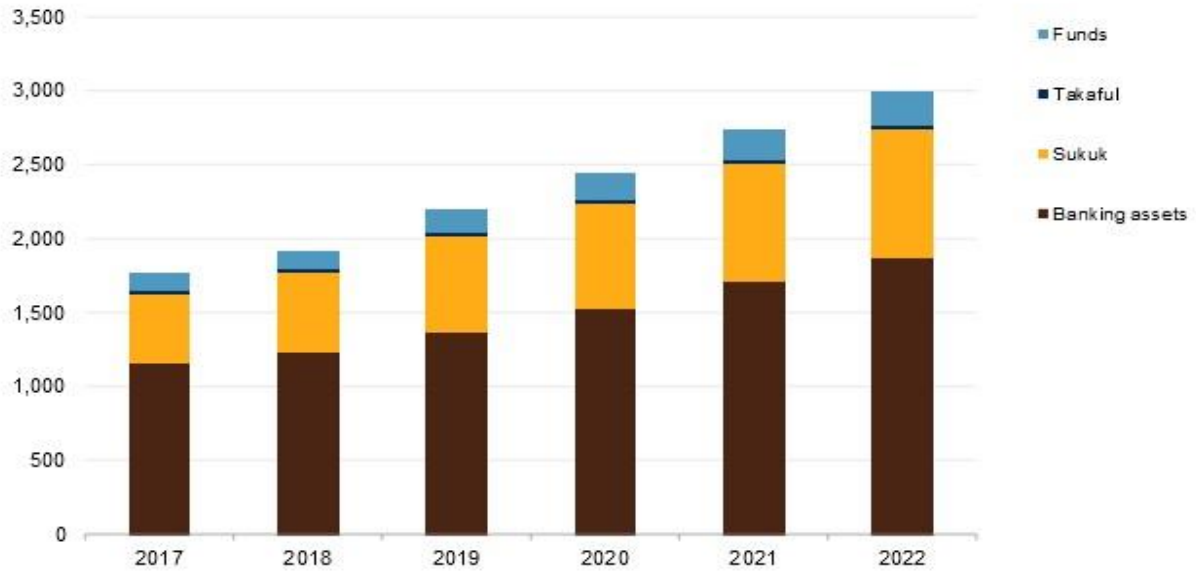
Il est intéressant de noter que les pays musulmans sont différents dans l'adoption du système financier islamique, on prend comme exemple l'Iran et Pakistan qui ont opté pour un changement total du système financier conventionnel vers un autre système financier islamique.

Cependant, il y a d'autres pays musulmans tel que l'Arabie Saoudite, l'Égypte, l'Algérie, qui ont un système financier mixte ou les banques islamiques cohabitent avec les banques conventionnelles.

-

Figure (01) : croissance des actifs bancaires islamiques Au Koweït

Crossing the \$3 trillion mark



Source: Central Banks, CIBAFI, Eikon, S&P Global Ratings, S&P Global Market Intelligence.
Copyright © 2023 by Standard & Poor's Financial Services LLC. All rights reserved.

3- Andreane, Eulconis, AI Salam Bank s’installe à Alger, El Watan édition du 21 octobre 2008
Les actifs bancaires propulsent la performance Les pays du CCG, principalement L’Arabie saoudite et le Koweït, ont stimulé 92 % de la croissance des actifs bancaires islamiques. Au Koweït cela s’explique principalement par l’acquisition par l’acquisition par Kuwait finance House (KFH) d’Ahi United Bank (AUB).

Au cours des deux prochaines années, nous attendons à ce dernier convertisse ses activités conventionnelles à la charia conformément à ses plans d’acquisition. En Arabie Saoudite, la mise en œuvre de vision 2030 et la croissance continue du crédit hypothécaire ont soutenu la performance de 2022. Nous prévoyons un ralentissement important de la croissance du PIB réel des économie du CCG en 2023-2024, par rapport à 2022, en grande partie en raison de la baisse de la production pétrolière.⁵

⁵ Nous contacter : redaction@libreentreprise.ma

Section 02 : Fondements de la finance islamique

Répondant aux préceptes de l'islam, les banques islamiques se sont organisées autour des principes inspirés du *fich el mou amal* (la jurisprudence) qui constitue la branche de la charia qui traite et interprète les relations entre individus et organise l'activité économique contrairement à ce qu'on pourrait croire, l'interdiction de prêt à intérêt (Riba) ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique réelle car elle se repose sur des principes aussi importants qui peuvent être résumés dans quelques points qui forment les piliers de la finance islamique.

Plusieurs versets du Saint Coran encouragent et légitiment le commerce « *Achala Allah al-bai Wa harama al-riba* », et la position de l'islam est qu'il ne devrait pas exister d'obstacles au commerce et aux affaires menées de manière honnête. C'est un devoir sacré de gagner sa vie, de protéger sa famille et d'être charitable pour ceux qui sont dans le besoin. Les contrats doivent refléter les aspects de la vie, il gouverne également le commerce. Les musulmans doivent mener leurs affaires de manière juste envers les autres.

1. Principes :

Les principes de la finance islamique sont de nombre de trois, à savoir : le principe de partage des profits et de pertes (3p), le principe d'adossement des transactions à des actifs tangibles (Asset Banking) et la Zakat (1 AUMONT).

1-1 Principe du partage de profits et de pertes :

La finance islamique a une vision particulière sur le partage des profits entre les différentes parties dans une transaction financière. La charia préconise un partage équitable des gains et des risques entre l'investisseur (le prêteur) et l'entrepreneur (l'emprunteur) quel que soit la forme du financement utilisée. Une transaction financière qui transfère⁶⁷ ensemble des risques associés à un projet d'investissement sur une seule partie prenante ne correspond pas au principe de la charia.

⁶ Smith H.op, cit, p02

⁷ -<https://www.cafe-de-labourse.com/lexique/definition/zakate>

1.2 Adossement d'un actif tangible ou (l'asse Banking)

Dans la finance islamique les transactions financières sont adossées à des actifs réels et tangibles. Les actifs sous-jacents (actions, matières premières, etc.) doivent exister réellement, cela permet le secteur financier à l'économie réelle. Ainsi, le principe d'activité économique réelle (Elmelki A, 2011).

1.3 ⁸ Obligation de l'aumône (zakat)

La Zakat est une obligation religieuse portant sur la fortune dont chaque musulman s'acquitte, y compris les enfants et les malades mentaux dans la Zakat. Elle est calculée sur la base des actifs nets (dont le cash) qui se sont appréciés ou qui ont vocation à apprécier au cours d'une période donnée, à l'exception des actifs acquis pour des besoins de consommation ou d'un usage générant des revenus (immeuble du siège d'une entreprise par exemple). La première conférence sur la Zakat tenue à Koweït en 1984 conclut que dans le cas d'une entreprise, la Zakat doit être terminée sur la base des actifs nets comme si l'entreprise était sujette à la Zakat.

2. Interdictions :

Les interdictions en finance islamique sont de nombre de cinq, à savoir :
le Riba, Gharar et du maysir, Investissements illicites

2.1 - Interdiction de la Riba

Le terme « Riba » désigne, dans le droit musulman, tout avantage ou surplus perçu par l'un des contractants sans aucune contrepartie acceptable et les organismes de financement traditionnels.

Ce qui différencie le Riba dans ses deux formes de la vente d'un bien ou d'un service, est que la contrepartie perçue n'est pas musulmane, ou qu'elle vise à compenser un avantage acceptable et légitime du point de vue de la sharia. Le Riba a deux formes principales :

- Riba-Al-fado : Il s'agit de tout surplus concret perçu lors d'un échange direct entre deux choses de même nature qui se vendent au poids ou à la mesure.

⁸ -smithH.op, cit.p2
5-F.Gueranger, op.cit.p36

4-M Rummy.op, cit.p 15-16

- Riba- Agnassia : Le surplus perçu lors de l'acquittement d'un dû, dont le paiement a été posé comme condition de façon explicite ou implicite dans le contrat, en raison du délai accordé pour le règlement différé. Riba- Annassia est le type le plus répandu dans la société, notamment à travers les crédits, des prêts et des placements proposés par les établissements bancaires et les organismes de financement traditionnels.

Ce différencie le Riba dans ses deux formes de la vente d'un bien ou d'un service, est que la contrepartie perçue n'est considérée comme acceptable dans le droit musulman, que si elle vise à compenser quelque chose de légitime, comme :

- La perte de valeur liée à l'usage d'un bien (dans le cas de la location d'un bien).
- L'effort fourni pour la réalisation d'un objet dans le cas de la vente d'un bien produit par le vendeur).⁹
- Ou le travail accompli pour l'obtention d'un bien matériel et le risque engagé dans sa prise en charge (dans le cas de la vente d'une marchandise achetée à autrui).

2.2 Interdiction du Ghawar et du Mayssir :

La sharia exige également, dans les affaires et le commerce, qu'il n'est pas permis de conclure de transaction qui renferme du Gharar. Le Gharar peut être défini comme étant tout flou non négligeable au niveau d'un des biens échangés et ou qui présente en soi un caractère hasardeux et incertain. C'est le cas notamment :

- Lorsque la vente porte sur une marchandise qui n'est pas déterminée de façon précise.
- Lorsque la transaction porte sur une marchandise déterminée que le vendeur ne possède pas encore.
- Lorsque la transaction est conclue sans que le prix de la marchandise ne soit fixé de façon claire.
- Lorsque le transfert de propriété est conditionné à un événement hasardeux.

⁹ <https://www.cafe-de-labouse.com/lexique/definition/zakate>
 Smith H.op,cit.p2
 Rummy.op, cit.p15-16
 F.Gueranger, op.cit.p36

Ceci correspond en finance conventionnelle aux produits ou transactions à terme caractérisées par une incertitude évidente quant à leur réalisation, tels que les futures, les Scops ou les autres produits financiers plus complexes comme des surprimes. Les juristes musulmans encouragent par ailleurs fortement la satisfaction de conditions préalables avant la signature du contrat. Ceci différencie clairement les banques islamiques des institutions de prêt, basée sur le principe que l'on peut acheter sans payer et vendre sans détenir, ce qui alimente constamment la spéculation et porte préjudice à la stabilité du système bancaire.

Les juristes musulmans justifient également la prohibition de ces transactions par la nécessité d'orienter les fonds disponibles au financement de l'économie réelle, au lieu de les laisser alimenter les bulles financières vides de toute productivité et de richesse utile.

2.3 Interdiction des investissements illicites

La sharia exige également que tout musulman ne peut traiter des biens jugés illicites ou Haram. En effet, il existe des exigences quant à la nature de l'activité dans laquelle un investissement demeure conforme aux impératifs moraux et religieux tels que dictés par l'islam. Ainsi, les jeux de hasard, les activités en relation avec l'alcool, avec l'élevage porcin ou encore avec l'armement, avec l'industrie cinématographique suscitant ou suggérant la débauche et les activités liées à la pornographie en particulier constituent des secteurs d'investissement prohibés dans l'islam. On retrouve ce principe d'exclusion dans la finance éthique en faveur du développement durable et dans l'investissement socialement responsable. Du point de vue financier, les sous-jacents de tout type de contrats également être conformes à la Sharia.

3- Thésaurisation :

La thésaurisation désigne une accumulation de monnaie soit pour en tirer des profits ou par absence de meilleure emploi et non par principe d'investissement productif. Puisque la

charia considéré la monnaie comme un simple moyen d'échange sans valeur intrinsèque et la thésaurisation est condamnée.¹⁰

Section 03 : Produits des banques islamiques

Nous avons souligné plus haut les opérations bancaires islamiques ne doivent en aucun cas, de façon directe ou indirecte, porter sur les activités prohibées par le coran, notamment l'intérêt. Le Gharar ou spéculation, les produits dérivés sont également prohibés. Ces interdictions seront donc prises en compte dans les différents instruments financiers islamiques que nous allons passer en revue. Les produits islamiques les plus connus sont

1- Mourabah

Mourbaha veut dire littéralement (prise de profit) ou (profit takin) dans le cadre d'une transaction commerciale. Une opération de Mourabaha consiste à mettre des fonds à disposition d'une compagnie qui a besoin de liquidités à court terme. Pratiquement, cela implique l'acquisition comptant, par la banque, de matières premières, de produits semi-finis et d'autres biens qu'elle revend à terme à des compagnies qui en ont fait la demande avec une marge prédéterminée. La Mourabaha est une opération peu risquée et à court terme. Elle représente un mode de financement attrayant pour les entreprises parce que le prix de vente qui renferme le coût du financement permet aux entreprises, dans un contexte inflationniste, de calculer facilement.

1.1 Vente Mousawama :¹¹

Il s'agit d'une transaction qui est effectuée lorsqu'un client sollicite la banque pour l'assister dans l'acquisition d'un bien. Dans un tel cas, la banque achète le bien chez un tiers à un prix convenu entre elle et le fournisseur sans aucune intervention de l'acheteur. La banque proposera ensuite le produit à son client à un prix qui inclut sa marge.

1.2 Vente Mourabaha :

Dans ce cas de figure, la banque est appelée à rendre service à son client qui doit acquérir des biens à l'étranger. Le client fournit à la banque les spécifications du bien, à savoir la

¹⁰ Katia Narimane SKOUIED :Enjeux de la mise en place d'une fenêtre islamique :Cas de Trust Bank Alegria ; école supérieure des banques ; 2014 ; p20

¹¹ Chérif, M, Islam et modernité, ENAG Editions, Alger, 2000.

description, le prix, etc. La banque importe le bien à son compte pour le revendre ensuite au client à un prix qui couvre les coûts et une marge de profit.

1.3-Tawarrouq :

Il s'agit d'une transaction de Mourabaha qui implique une revente matières premières acquises auprès de la banque islamique qui structure la transaction. La syndication de crédits islamiques est généralement structurée autour de ce concept dénommé Tawar-rouq.

1.4 -Hamech jeddiyah :

Dans une transaction de Mourbaha, c'est le montant payé par le client à la demande de l'acheteur pour s'assurer que le client est sérieux quant à la commande du bien.

Cependant, dans la mesure où la promesse est engageante et que le client refuse d'acheter le bien, alors, les pertes encourues par l'acheteur seront couvertes de ce montant.

1.5- Ourboun :

Dans le cadre d'une transaction de Mourbaha, c'est le montant payé par le client au vendeur lorsque le premier achète le bien du vendeur. Si le client va de l'avant et acquiert le bien, alors le 'ourboun fait partie intégrante du prix. Dans le cas contraire, le vendeur garde le 'ourboun.

2- Mouqarada :

Cet instrument ressemble à une obligation émise par une entité, en vue de financer un projet donné. Il s'agit de l'émission de sukuk. Les investisseurs, détenteurs des sukuk qui ne sont pas considérés comme actionnaires, n'ont pas le droit de vote mais émargent aux profits ou contribuent aux pertes que génère le projet. Les banques islamiques offrent leurs services de structuration, d'arrangement et de placement ainsi que de conseil pour les entreprises qui souhaitent se financer à travers l'émission de Sukuk. Les marchés de capitaux, notamment dans la région du Golfe et en Asie du sud Est, sont le lieu où les entreprises peuvent lever des financements à long terme via les sukuk. Les nouvelles émissions sont distribuées aux investisseurs sur le marché primaire et les titres existants sont transigés sur le marché secondaire.

3- Ijara ou leasing

Ijara est le transfert de propriété d'un service en contrepartie d'un montant prédéterminé. Selon les fu-qaha, elle comprend trois éléments :

- Une offre et un consentement de l'actif.
- Deux parties, un loueur et le client qui profite des services de l'actif loué.
- L'objet du contrat d Ijarah qui comprend le montant de la location et le service transféré au client

3.1 - Operating Ijara : C'est un contrat d Ijara qui ne se termine pas par le transfert de propriété des actifs loués au client.¹²

3.2 Ijara Mountahia Bittamlik : connu aussi sous le nom de Ijara Wa Iqtina

C'est un contrat d Ijara qui se termine par le transfert de propriété des actifs loués au client. L Ijara mountahia bittamlik peut prendre l'une des formes suivantes :

- Ijara mountahia bittamleek qui implique le transfert des actifs loués au client si ce dernier le souhaite pour un prix représenté par le paiement des loyers facturés par lui durant la période du contrat. A la fin du contrat, et après paiement du dernier loyer, il y a transfert automatique de la propriété juridique au client sur la base d'un nouveau contrat, et après paiement du dernier loyer, il y a transfert automatique de la propriété juridique au client sur la base d'un nouveau contrat.
- Ijara mountahia bittamleek qui donne au client le droit de propriété sur les actifs loués à la fin du contrat de leasing sur la base d'un nouveau contrat et ce pour un prix donné, qui peut être un prix symbolique.
- Un contrat d Ijara qui donne au client une des trois options suivantes qu'il peut exercer à la fin du contrat de leasing :

- Acheter l'actif loué à un prix déterminé sur la base des paiements des loyers effectués par le client.

- Renouveler le contrat d Ijara pour une autre période.

¹² Fombrun, C.J.: Reputation, Harvard business school press, Boston, Massachusetts, 1996.

- Rendre l'actif loué au loueur, c'est-à-dire au propriétaire.

Dans le cadre des opérations d'Ijara, les banques islamiques s'engagent dans des opérations de leasing financier à moyen terme allant jusqu'à cinq ans.

3.3 Istisna :¹³

Il s'agit d'une relation contractuelle à travers laquelle le client s'entend avec la banque islamique en vue d'exécuter un projet donné. Cette dernière prend en charge le financement de tous les coûts de matières premières et des salaires. La banque fournit le financement et charge une ou plusieurs compagnies de construction de l'exécution du projet.

Il s'agit, en fait, du financement du fonds de roulement d'une entreprise par la banque islamique. Plus précisément, il s'agit du financement des matières premières ou inputs qui entrent dans la fabrication des produits destinés à la vente. Dans le cadre d'une opération d'exportation, cela correspond au financement pré-exportation.

Le contrat d'Istisna présente des caractéristiques similaires au Salam dans le sens où ce contrat prévoit la vente d'un produit qui n'est pas disponible lors de la vente. Il présente aussi un risque similaire à celui d'une vente ordinaire dans le sens où le prix peut être payé à crédit. Cependant, contrairement au Salam, le prix dans le contrat d'Istisna n'est pas payé lorsque le contrat est signé.

3.4 Bai'Mouajjalou (vente spot)

Il s'agit d'une transaction commerciale « spot » mais dont le paiement est différé.

Le vendeur accepte un paiement s'effectuant à tempérament ou en une seule fois sans pour autant ajouter un coût du fait du différé de paiement.

Bai' Salam ou Bai Salaf (contrats à terme)

¹³ Crozier, M., "Le sociologue et pouvoir" Sciences de la société, N°34, 1994.

- Al- Mousalam fihi : le bien à livrer.
- Al- Mousalem ileihi : le vendeur.

Dans ce type de transaction, l'acheteur paie à l'avance le prix de la marchandise vendue, que le vendeur promet de livrer à une date future. Les spécifications de la marchandise quant à la qualité et à la quantité sont déterminées au moment de la vente.

- Al –Mousalam fihi : le bien à livrer.
- Al- Mousalam Ileihi : le vendeur.
- Al – Mousalam : l'acheteur.¹⁴

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons essayé de comprendre l'origine, la signification, les principes et les outils de la finance islamique.

La finance islamique moderne est âgée d'environ 40 ans. Elle a véritablement démarré en 1975 avec la création de la banque islamique de développement à Djeddah et islamique Bank à Dubaï. Ce type de finance a connu une évolution dans plusieurs pays.

Aujourd'hui la finance islamique présente un taux de croissance élevé presque partout dans le monde entier non seulement dans les pays musulmans, mais aussi dans les grands centres financiers d'occident que se sont fondées les banques islamique.

¹⁴ Crozier, M, "Le sociologue et pouvoir" Sciences de la société, N°34 , 1994.

Le système financier islamique actuel est exprimé selon deux sources principales déterminées par la charia (le coran et la sunna), et trois sources secondaires (Ijmaa, qiyas et l'ijtihad).

Selon ces dernières, les opérations bancaires islamiques ne doivent en aucun cas, porter sur des activités prohibées par le coran. Pour cela la finance islamique est basée sur certains principe tels que l'interdiction de riba, de la spéculation, la thésaurisation, ainsi que l'obligation de partage des profits et des pertes et l'investissement dans les activités listes en fin le principe de l'obligation de l'aumône afin de réaliser un système finance équitable.

Cette finance nous offre plusieurs types d'instrument, qu'ils soient de type financement (mourabaha, ijara, salam, istisna), et d'instruments participatifs (mourabaha, moucharaka), ainsi que les d'instruments non bancaire (sukuk, assurance, takaful).

Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la majorité des entreprises des pays développés et émergents. Ils disposent de divers privilèges qui leur permettent de jouer un rôle important dans le développement économique des pays.

L'Algérie s'est tournée vers une nouvelle forme de développement en insistant d'avantage sur la création de petites et moyennes entreprises, ce qui explique une mutation économique très importante. Ces entreprises sont considérées comme porteuses de croissance, créatrices d'emplois et moteurs de progrès socio-économique.

Cependant, la principale contrainte au développement des PME en Algérie réside dans les canaux de financement. Elles ont de grandes difficultés à obtenir des services financiers adéquats. Elles utilisent généralement leurs propres fonds et recours secteur financier informel pour financer leurs activités.

On se rend compte aujourd'hui qu'il est difficile pour les banques traditionnelles de financer les PME. Il est donc vital de rechercher des alternatives de financement plus adaptées aux PME. Les produits financiers islamiques peuvent être un substitut recherché pour ces sociétés. En fait, le financement islamique offre une autre opportunité aux PME d'assurer leur développement et leur survie dans l'environnement hautement concurrentiel d'aujourd'hui.

Par conséquent, les banques islamiques peuvent être des partenaires très importants pour les PME. C'est dans ce contexte que nous tenterons de répondre à la question suivante dans ce chapitre : *quelle est la position de la finance le financement des PME en Algérie ?*

Le but de ce chapitre est d'étudier le lien entre les banques islamiques et les petites et moyennes entreprises, pour pouvoir montrer les particularités des produits financiers islamiques, qui peuvent parfaitement répondre aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises.

Cependant, avant d'aborder les produits financiers islamiques proposés et susceptibles d'intéresser ces entreprises, il semble utile de prouver l'importance de la problématique des PME dans l'économie algérienne et les particularités des besoins financiers des pme

Section 1 : Généralités sur les PME

1. Difficulté d'une définition

Une des difficultés premières d'un travail sur les PME est de définir l'objet d'étude, « la PME est un sigle qui a plus de valeurs que de sens » (Torres, 1999).¹⁵

Le sigle P.M.E est utilisé pour parler de la réalité des Petites et Moyennes Entreprises. Or, ce concept est souvent peu précisé et recouvre des perceptions différentes. Et comme l'ont signalé P.A. JULIEN et B. MOREL en 1986, dans leur livre « La belle entreprise » ; « la pme est un concept flou dont les définitions varient. ».¹⁶

L'encyclopédie de l'économie et de gestion définit les PME comme des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans lesquelles le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés. La PME est alors appréhendée de manière qualitative, ce qui fait surgir une première difficulté qui est celle de la disponibilité des indicateurs permettant de les identifier statistiquement.

Dans son dictionnaire de gestion de 2001, Elie Cohen rappelle d'autres critères tout en soulignant leurs limites, tel que : le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le total du bilan ou encore la capitalisation boursière. Une entreprise de moins de 200 personnes ou de moins de 50 millions de chiffre d'affaires dans la mécanique de précision sera pour son secteur une grande entreprise, alors que dans la construction automobile elle sera considérée comme une PME. Ce simple exemple souligne la difficulté de la définition de notre objet en terme quantitatif alors qu'une approche qualitative ne fournit pas les moyens d'identifier une PME.³

La difficulté de cerner les PME dans une seule et unique définition n'est que le fruit d'une diversité économique et juridique.

¹⁵ - C. MARTIN, Contribution à la définition d'actions pour la pérennisation de la prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, thèse pour obtenir le grade de Docteur, l'Ecole des Mines de Paris, Spécialité "Sciences et Génie des Activités à Risques", 16 décembre 2008, p28.

¹⁶ - R. WTTTERWULGHE, *La P.M.E. une entreprise humaine*, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a, 1998, p13. ³ -B. BELLETANTE, N. LEVRATTO, B. PARANQUE, *Diversité économique et mode de financement des PME*, l'harmattan, 2001, P24. - R. WTTTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p13.

Cette diversité se reflète sur plusieurs niveaux ;

Diversité par la dimension ; car sous l'appellation des PME sont regroupées des entreprises de tailles fort différentes. Une PME peut compter moins de cinq employés ou ouvriers, comme elle peut compter plus de 200 personnes, et pour certains, elle peut compter jusqu'à 500 personnes.

Diversité au niveau du marché et du produit ; les PME de type artisanal inscrites dans un marché local sont différentes des PME hautement spécialisées jouissant d'un créneau international.

Diversité au niveau du statut juridique adopté ; en plus du statut de l'indépendant, les PME ont chacune un statut juridique qui va de la société unipersonnelle à la société anonyme.

Devant cette diversité économique et juridique, il n'est pas étonnant que la problématique de la définition de la PME ait fait couler beaucoup d'encre.

Toutefois, l'absence d'une définition unifiée peut être contournée par une différenciation des PME et ce, grâce au recours à des critères quantitatifs ou qualitatifs.

1.1. Approche quantitative

Les critères quantitatifs sont utilisés afin de cerner l'aspect dimensionnel de l'entreprise en privilégiant l'un des aspects représentatifs de la taille. Parmi ces critères, le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de production, le nombre de personnes employées, le chiffre d'affaires, la part de marché, les investissements, les surfaces occupées, les bénéfices, le degré d'association entre propriété et pouvoir, le rayon d'activité géographique, la production annuelle ...

Tous ces éléments n'ont pas la même pertinence. Certains d'entre eux ne sont pas assez représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise. C'est le cas du profit unitaire ou encore le capital qui ne permettent pas de faire la distinction entre une petite et une grande entreprise. D'autres critères s'avèrent difficiles à évaluer, telle la valeur ajoutée, le patrimoine net, ou la capacité de production. Et d'autres critères sont variables en fonction de conjoncture, comme les ventes et les investissements.

Les critères les plus utilisés restent donc le chiffre d'affaires et le nombre de travailleurs occupés.¹⁷

Malgré leur simplicité, les critères quantitatifs ont longtemps été critiqués, et ne peuvent être utilisés que comme première approche.¹⁸

1.2. Approche qualitative

Wtterwulghe (1998) reprend les traits distinctifs dégagés par le rapport Bolton, et expose ainsi trois critères qualitatifs essentiels pour définir une PME :³ 1. Le fait que l'entreprise soit dirigée par son propriétaire d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.

La PME est une entreprise qui, en terme économique, ne possède qu'une part de marché relativement restreinte. en d'autres termes, ces entreprises ont à faire face à de nombreux concurrents. Selon ce rapport, la plupart de ces entreprises n'ont pas une part suffisante de leur marché pour leur permettre d'influencer les prix de manière significative.

L'indépendance de la société ; Ce dernier critère implique qu'une société de taille réduite appartenant à un groupe plus important ne peut-être considérée comme une PME. Ainsi, les filiales de grandes sociétés ne font pas partie des PME.

1.3 Quelques définitions

La PME pose un problème au niveau de sa définition, car elle n'a pas la même identité partout dans le monde. Elle change de critère d'un pôle à un autre et d'une économie à une autre.

Ainsi, sa définition au Japon diffère de celle en France, et celle des pays développés n'est pas la même dans les pays en développement. La PME n'a donc pas une définition universelle.¹⁹

1.3.1 . Définition de la PME aux Etats-Unis²⁰

¹⁷ - R. WTTTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p25.

¹⁸ - P-A JULIEN, « les PME, bilan et perspectives », Economica, Québec, 1994, p28. ³

- R. WTTTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p16.

¹⁹ - Structure du capital et de la performance des PME algériennes, Ali Nabil BELOUARD, Université de Boumerdès, Salim SEDER, Ecole supérieure de commerce d'Alger,

L'originalité de la définition donnée par les Etats-Unis réside dans la différenciation apportée par rapport au secteur d'activité de la PME. Ainsi, les seuils retenus pour qualifier une entreprise de PME varient selon qu'elle opère dans l'industrie manufacturière, les services ou encore la construction.

La PME est définie selon deux critères cumulatifs :

l'indépendance tant pour la détention du capital que pour la gestion ; l'absence de position dominante dans son secteur d'activité.

Des critères de taille et de chiffre d'affaires sont ajoutés et varient selon les secteurs d'activité.

En général, une PME est celle qui emploie moins de 500 salariés, mais ce seuil est porté à 1500 dans l'industrie manufacturière. Le chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, à 13.5 millions de dollars dans le commerce, et à 17 millions de dollars dans la construction.

1.3.2 . Définition de la PME par l'Union Européenne

Face à la grande variété des définitions données aux PME par les pays européens en raison de la diversité des programmes gouvernementaux, la Commission Européenne est intervenue pour uniformiser la définition donnée à la PME. Ainsi, la Petite et Moyenne Entreprise a été définie par la recommandation de la commission du 6 mai 2003 comme étant une entreprise indépendante de sa forme juridique, exerçant une activité économique, une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial. Sont aussi considérées comme PME, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.

La catégorie des PME est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.

²⁰ - M. D. EL KHALIFA, « *l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert comptable* », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005, p17.

Dans la catégorie des PME, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.

Dans la catégorie des PME, une microentreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

- recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises, Journal officiel de l'Union européenne,

1.3.3 . Définition de la PME au Japon

Le Japon possède un secteur de PME très actif, jugé complémentaire par excellence du secteur des grandes entreprises. La puissance des PME au Japon réside surtout dans la flexibilité, la souplesse de sa structure et sa capacité à cumuler une technologie.²¹

La définition des PME retenue par le Japon se base sur des critères purement quantitatifs, qui varient en fonction du secteur d'activité.

Tableau (01): définition de la PME au Japon²²

Secteur d'activité	Critères de définition	
Fabrication	Capital	Moins de 300 million de Yen
Construction	Nombre d'employés	Moins de 300
Transports		
Vente en gros	Capital	Moins de 100 million de Yen
	Nombre d'employés	Moins de 100
Commerce de	Capital	Moins de 50 million de Yen

²¹ - K. Baydi, « *PME quelle réalité ?* », mémoire de fin d'études, institut supérieur international de tourisme se Tanger, 2009-2010, p13.

²² - Osamu Tsukahara, « *Recent Development in SME Finance in Japan* », Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005, p4.

détail	Nombre d'employés	Moins de 50
Services	Capital	Moins de 50 million de Yen
	Nombre d'employés	Moins de 100

Source : Osamu Tsukahara, "Recent Development in SME Finance in Japan", 2005.

2.4. Définition de la PME en Chine

En Chine, La définition de la PME est fort complexe puisque selon les critères définis par le Bureau de l'Etat Chinois aux Statistiques, les entreprises sont classées en sept secteurs d'activité, chacun ayant ses propres critères. Néanmoins, une entreprise est généralement considérée comme une PME lorsque son chiffre d'affaires est inférieur à 30 millions de yuans, ou lorsque son effectif est inférieur à 2 000 employés.²³

Tableau (02): définition de la PME en Chine²⁴

Secteur d'activité	Critères de définition	Moyenne entreprise	Petites entreprises
Industrie	Emploi (travailleur)	Entre 300 et 2000	Moins de 300
	Chiffre d'affaires (millions de Yuan)	Entre 30 et 300	Moins de 30
	Actifs (millions de Yuan)	Entre 40 et 400	Moins de 40
	Emploi	Entre 600 et 3000	Moins de 600

²³ - Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise », Université Grenoble 2, IUT de Valence, p7.

²⁴ - T. PAIRAULT et W. WANG, « À propos du financement des PME chinoises », parue dans Techniques financières et développement, 2005, p2.

Construction	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
	actifs	Entre 40 et 400	Moins de 40
Commerce de gros	Emploi	Entre 100 et 200	Moins de 100
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
Commerce de détail	Emploi	Entre 100 et 500	Moins de 100
	Chiffre d'affaires	Entre 10 et 150	Moins de 150
transports	Emploi	Entre 500 et 3000	Moins de 500
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
Postes et administrations	Emploi	Entre 400 et 1000	Moins de 400
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
Logement et hôtellerie	Emploi	Entre 400 et 800	Moins de 400
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 150	Moins de 30

Source : Thierry Pairault et Wei Wang, « À propos du financement des PME chinoises », 2005.

1.3.5. Définition de la PME au Maroc

Jusqu'en juillet 2002, il n'existait pas de définition officielle de la PME au Maroc.²⁵ C'est qu'en juillet 2002 que la PME marocaine a eu sa définition officielle, avec l'apparition de la loi n° 53-00 formant « charte de la petite et moyenne entreprise »²⁶.

²⁵ - P.CÉLIER, « définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe », Mohammedia, 2004.

²⁶ - loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise, Dahir n° 1-02-188 du 12 jourmada I 1423 (23 juillet 2002), B. O. n°5036 du 15/09/2002.

Selon le premier article de cette loi, la PME est une entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise, ou conjointement par plusieurs entreprises, ne correspondant pas à la définition de la P.M.E.

Ce seuil peut, toutefois, être dépassé lorsque l'entreprise est détenue par des fonds collectifs d'investissement, des sociétés d'investissement en capital, des organismes de capital risque, des organismes financiers habilités à faire appel à l'épargne publique à condition que ceux-ci n'exercent, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise.

Par ailleurs, les PME doivent répondre aux deux conditions suivantes :

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

On entend par entreprise nouvellement créée, toute entreprise ayant moins de deux années d'existence.

1.3.6. Définition de la PME en Tunisie

En vertu des dispositions de l'article 2 du code des incitations aux investissements²⁷ :

Est considérée petite et moyenne entreprise toute entreprise réalisant ses investissements dans les activités des industries manufacturières et les activités de l'artisanat précisées par l'annexe du Décret n° 94-0492 du 28 février 2004² et dans les activités des services prévues

²⁷ - Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements, ²
- Décret n° 94-0492 du 28 février 2004, ANNEXE : Liste des activités selon les secteurs, <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/94-0492a.htm>

par l'annexe n°1²⁸ du même décret, sans que le montant de son investissement ne dépasse cinq millions de dinars fonds de roulement inclus.

Sont considérés des petites entreprises et petits métiers, les entreprises individuelles ou les sociétés de personnes ou les coopératives qui sont promues par des personnes de nationalité tunisienne justifiant de la qualification requise et s'engageant à assumer personnellement et à plein temps la responsabilité de la gestion de leur projet sans que le montant de leur investissement ne dépasse 100 mille dinars fonds de roulement inclus, et ce, dans les activités de l'artisanat ainsi que dans les activités des métiers dont la liste est fixée par l'annexe n°2²⁹ du même décret.

2. Caractéristiques des PME

Si la définition de la PME diffère d'un pays à un autre, les caractéristiques, eux restent les mêmes pour toutes les PME partout où elles existent. Bien entendu, des spécificités peuvent être propres à un pays, ou à un secteur donné.

La taille reste une caractéristique de base, par laquelle se distingue une PME d'une grande entreprise, et représente la source des autres caractéristiques spécifiques à la PME.

Parmi ces caractéristiques, on va essayer de citer les plus importantes :

La PME est caractérisée par une centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire-dirigeant ; la petite entreprise est définie par Marchesnay. M, Julien P.A comme « une entreprise dont la direction, sinon le dirigeant, assume la responsabilité technique et financière de l'entreprise ». Le patron de l'entreprise est la personne qui prend la plus parts des décisions, et surtout les plus importantes d'entre elles. Il assure aussi plusieurs fonctions de direction. La petite entreprise est ainsi contrôlée par son dirigeant, ce concept de contrôlabilité est vu par Torres « comme la capacité de garder la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources ». ³⁰

²⁸ - ANNEXE N° 1, Liste des activités de services éligibles aux interventions du fonds de promotion et de décentralisation industrielle au titre des nouveaux promoteurs et des petites et moyennes entreprises, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_1.htm

²⁹ - ANNEXE N° 2, Liste des activités des métiers exercées dans les projets et petits métiers, http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_2.htm

³⁰ - N. ZIAR, « *La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie* », Université d'Oran, Algérie, p4.

La PME se caractérise aussi par une stratégie intuitive ; la fonction de décision se fait de la manière suivante : Intuition- Décision- Action. Elle se caractérise aussi, par un nombre réduit de niveaux hiérarchiques, et une polyvalence élevée des personnes.³¹

La PME possède un système d'information interne simple et peu formalisé, caractérisé par la diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise, grâce à la proximité entre le patron et ses employés au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information externe simple basé sur les contacts directs dû essentiellement à la proximité du marché.³²

L'organisation hiérarchique est souvent de type patriarcal : le management est caractérisé par des rapports hiérarchiques de soumission au père, et à l'aîné (masculin) de manière générale. Le principe étant que l'autorité du père est indiscutable. C'est l'aîné de la famille, le père (ou celui qui en a le statut qui possède sans partage le pouvoir stratégique).³³

La PME se caractérise par un organigramme plat par rapport à celui des grandes entreprises. Ceci implique que le propriétaire participe activement à tous les aspects de la gestion de son entreprise. Ceci n'empêche pas le propriétaire de s'appuyer sur des cadres, mais ces derniers ne représentent qu'une simple chaîne de transfert dans une ligne décisionnelle.²

Les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque du marché, et à l'incertitude du marché, de ce fait, la petite entreprise répond en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, alliances, ... Le marché de la PME est donc souvent local, et peu de PME exportent sur les marchés étrangers. ³

L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement, les apports de capitaux sont de type familial, de voisins, et fait moins recours aux capitaux étrangers.

3 . Rôle des PME dans l'activité économique

les grandes entreprises occupent une place importante dans le système économique, les PME n'ont guère un rôle moins important.

³¹ N. ZIAR, *op cit*, p5.

³² R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p21.

³³ - S. BENOTMANE, « *diagnostic global d'une pme algérienne* », Université d'Annaba - mba finances, 2009.

² R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p16. ³ N. ZIAR, *op cit*, p5.

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement.

Elles constituent la forme dominante d'organisation de l'entreprise, et représentent entre 95 % et 99 %, selon le pays, de la population des entreprises. Elles assurent entre 60 et 70 % de la création nette d'emplois dans les pays de l'OCDE.³⁴

Les pays développés voient dans la PME un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi. Les pays sous développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.⁵

Les PME jouent un rôle important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants, et aussi dans la promotion d'une croissance économique viable et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations. Pour R. WITTERWULGHE « La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel »³⁵

3.1. Création d'emplois

La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois.

Il est usuel de considérer l'étude de D. L. BIRCH comme le point de départ de l'analyse de la contribution des PME à la création d'emploi. Selon cette étude, 66% des créations nettes d'emploi aux États-Unis sur la période 1969-1976 sont le fait d'entreprises de moins de 20 salariés.³⁶

3.2. Participation à l'innovation

³⁴ - « *Le financement des PME et des entrepreneurs* », Synthèses de l'OCDE, février 2007.

⁵ - F. MERZOUK, « *PME et compétitivité en Algérie* », Université de Bouira – Algérie.

³⁵ R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p99.

³⁶ R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p100.

Un autre indicateur du rôle économique de la PME est celui de sa participation au processus de créativité et d'innovation dans le domaine des technologies nouvelles.³⁷

En 2005, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, le nombre de personnes qui y sont embauchées dépasse les 70% de l'emploi industriel, et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle.³⁸

Les PME représentent plus de 99% du total des entreprises en Chine, elles génèrent plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB), selon les données officielles du gouvernement chinois.³⁹

En France en 2005, les PME représentent 66 % de l'emploi marchand (11 millions sur 16 millions de personnes occupées dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services, dont 9 millions pour les seules PME indépendantes) et 56 % de la valeur ajoutée marchande.⁴

3.3. Cas italien

En Italie, et selon une publication de l'OCDE en 2002, plus de 99% des entreprises du secteur manufacturier, et de nombreux secteurs des services marchands et des services publics locaux, sont des PME. Ces PME rassemblent plus de 71% de l'emploi dans le secteur manufacturier, et 90% dans la construction et de nombreuses activités de services.⁴⁰

Dans ce qui va suivre, et en se reposant sur le travail de Patrizio Bianchi, Lee M. Miller et Silvano, Bertini en 1996, intitulé « Cluster: l'expérience italienne et ses enseignements pour les pays émergents »⁴¹, les grandes lignes du modèle italien vont être diffusés ;

3.3.1 Spécificité des pme italiennes

³⁷ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p109.

³⁸ - Osamu Tsukahara, « *Recent Development in SME Finance in Japan* », Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005, p2.

³⁹ - Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise », Université Grenoble 2, IUT de Valence, p7₄

- G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, « *Le financement des PME* », La Documentation française. Paris, 2009, p11.

⁴⁰ - « *Perspectives de l'OCDE sur les PME* », publication de l'OCDE, 2002, p175.

⁴¹ - Patrizio Bianchi, Lee M. Miller et Silvano, Bertini, « *Cluster: l'expérience italienne et ses enseignements pour les pays émergents* », Italie, mars 1997, p.6.

Le modèle de développement économique italien repose sur les PME et il est reconnu dans le monde entier comme un modèle de croissance endogène. En effet, 98% des entreprises industrielles italiennes comprennent moins de 100 employés, avec une taille moyenne de 7 employés par entreprise. Le modèle italien est la confirmation qu'une forte économie ne repose pas nécessairement sur de grandes entreprises.

Les PME italiennes reconnues au niveau international exportent des produits de haute qualité et font la force de l'économie nationale. Ce dynamisme et cette compétitivité est dû à un mode de regroupement désigné cluster dans la littérature des sciences de la gestion. En effet, les PME italiennes ne doivent pas être regardées comme des entités individuelles, mais comme appartenant à des clusters, cette méthode leur permet de réaliser ce qu'elles ne parviendraient jamais à réaliser individuellement. Il faut préciser que ces entreprises, et malgré leur collaboration excessive, n'entretiennent aucune relation de dépendance formelle les unes par rapport aux autres.

Les secrets de la forte compétitivité des clusters italiens résident en leur haute spécialisation qui leur permet de concentrer leurs ressources sur ce qu'elles savent faire de mieux, offrant ainsi une meilleure qualité à un moindre coût de production.

En plus de la spécialisation, les clusters italiens collaborent entre eux, cette collaboration est importante en termes de disponibilité des ressources, et aussi en termes de flexibilité des entreprises. En effet, la collaboration permet aux entreprises d'être flexibles sur la taille de leur production puisqu'elles peuvent organiser les réponses à leurs commandes de manière flexible, sous-traiter davantage de travail en cas d'accroissement de la demande et moins si la demande diminue.

Des nouvelles entreprises peuvent facilement se joindre au cluster grâce à l'organisation de la production et la présence des structures institutionnelles intermédiaires, favorisant ainsi la croissance du système.

3.3.2 Leçons à retenir du modèle italien

L'expérience italienne montre que la mise en place d'un même programme d'action dans plusieurs contextes donnera des résultats économiques différents en raison de la diversité des caractéristiques culturelles, sociales et institutionnelles du contexte.

Le développement des PME doit en aucun cas être déterminé par des politiques d'action gouvernementales, il doit être seulement guidé et encouragé par elles.

La compétitivité des PME est en rapport direct avec son environnement, c'à-d, plus l'environnement de la PME est favorable à son développement, plus elle est compétitive. Et pour offrir aux PME un environnement favorable, des actions doivent être exécutées ; la construction d'infrastructures de base au niveau local, l'offre de formations professionnelles et la promotion de la culture entrepreneuriale, l'offre de services aux micro-entreprises du secteur informel, afin de les inciter à rejoindre le secteur formel, la réduction des coûts administratifs et de la complexité des procédures bureaucratiques pour les entreprises, la privatisation des entreprises étatiques,

la circulation de l'information concernant les lois d'incitation à la formation d'entreprises, l'investissement et l'offre de microcrédit, la promotion des produits locaux sur les marchés étrangers, l'offre de formations spécifiques aux procédés de production et à la gestion des affaires, au travers de centres techniques et d'instituts de formation, l'incitation à la création de réseaux d'entreprises et à la mise en place de services collectifs, l'apport de soutien et conseil temporaires en termes de gestion pour les PME locales,

l'offre d'appuis financiers sur le moyen et le long terme afin d'assurer un bon fonctionnement des entreprises, la spécialisation et l'amélioration de la qualité des infrastructures, la création de liens internationaux pour les entreprises locales, l'attraction d'investissements étrangers,

la mise en relation des entreprises locales avec des universités et centres de recherche,

le renforcement des identités locales et la stimulation de la circulation de l'information au travers des associations d'entrepreneurs, la stimulation de réseaux de collaboration institutionnelle au niveau international.

4. Atouts et faiblesses des PME

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables, d'autant plus que ces qualités sont inexistantes chez les grandes entreprises.

Néanmoins, à cause de sa petite taille, la PME est confrontée à plusieurs difficultés qui sont à l'origine de sa faiblesse.

Dans ce qui suit, on va essayer de maitre le point sur les plus importantes forces et faiblesses des PME.

4.1. Atouts de la PME

Dans son livre « La PME, Une entreprise humaine » en 1998, Robert Wtterwulghe donne quelques atouts qui sont propre aux entreprises de petites dimension ;⁴²

Le caractère plus direct et plus flexible du management de la PME lui permet une adaptation de travail à chaque personnalité. Le travailleur est susceptible de remplir plusieurs rôles, et de varier ses occupations. Il peut ainsi se former et élargir son expérience.

Les relations de travail au sein d'une PME sont caractérisées par une harmonie, qui conduit l'entreprise à une communication employeur – employé plus directe.

La petite taille de la PME lui facilite la communication et lui procure un mode de gestion rustique, souvent centralisé qui a l'avantage de la simplicité et de la cohérence.⁴³

Les niveaux hiérarchiques sont souvent réduits, les processus de décisions sont donc plus rapides pour le règlement des problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.⁴⁴

Le fait que la PME soit moins bureaucratique que la grande entreprise, lui permet de s'adapter plus facilement aux changements du marché, de l'environnement extérieur.

Les salariés peuvent être plus motivés dans une PME que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.⁴⁵

⁴² R. WTTTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p108-p119.

⁴³ G. BRESSY, C.KONKUYT, "économie d'entreprise", 7^o édition, DALLOZ, paris, 2004, p26.

⁴⁴ Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « *ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME* », 2005, p2

⁴⁵ Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, *op cit*, p2.

En matière de nouvelles technologies, les PME souffrent moins d'inertie organisationnelle, et par conséquent elles sont plus aptes à répondre aux pressions internes et externes. En plus, la participation plus élevée des employés favorise les changements dus à l'introduction de nouvelles techniques. Enfin, les petites entreprises sont plus en mesure d'exploiter certains avantages concurrentiels que procurent l'adoption de nouvelles technologies, telles que la flexibilité accrue du système de production ou un meilleur service à la clientèle.

5.2. Faiblesses de la PME

En plus du fait que les grandes entreprises disposent d'avantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME ont à faire face à des faiblesses spécifiques que l'on peut résumer dans les points suivants :

5.2.1 Problèmes liés à la taille :

La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit. La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.⁴⁶

5.2.3 Difficultés financières :

À cause de son caractère familial, et des réticences des établissements financiers à leur prêter de l'argent, les PME ont souvent des difficultés à trouver des capitaux tant pour leur démarrage que pour leur croissance. En effet, les PME éprouvent des difficultés à accéder aux crédits bancaires, en raison du faible niveau de fonds propres, le risque élevé et l'absence de garantie présentées aux banquiers. Ces derniers refusent le plus souvent de financer ce type d'entreprises.

⁴⁶ Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op cit, p3.

De plus, l'absence d'un marché financier dynamique fait que les grandes entreprises drainent la majorité des ressources des banques. D'autant plus que les formules de financement adaptées aux PME ne sont pas à la hauteur.⁴⁷ Les problèmes de gestion :

Le problème de gestion est un problème répondu dans la quasi-totalité des pays en voie de développement. La PME est gérée par son propriétaire dans la plus parts des cas, hors, ce propriétaire n'est pas forcément quelqu'un de compétent, ou quelqu'un qui a une bonne formation, et même s'il l'était, il ne peut pas à lui seul diriger toute l'entreprise, c'à-d, assurer à la fois l'administration, le marketing, les recherches, le financement....etc.

La plupart des défaillances vécues par les PME résultent de la négligence de nouvelles techniques de gestions mises à leur disposition. La centralisation des pouvoirs limite largement l'expansion et même la survie de l'entreprise.² Problèmes liés aux nouvelles technologies :

Robert Wtterwulge a cité un point faible qui concerne l'adoption des nouvelles technologies par les PME ; « Les PME sont défavorisées dans l'accès aux nouvelles technologies à cause des imperfections de marché auxquelles elles sont confrontées. Le cloisonnement du marché financier, l'information imparfaite sur le marché de nouvelles technologies, la faible mobilité du facteur humain,... ainsi que le cout du traitement de l'information par les nouvelles technologies constituent une série de freins pour ces entreprises »³.

5.2.4Autre problèmes

La PME éprouve des difficultés à élargir son marché, elles restent cantonnées dans les marchés locaux, soit à cause de l'insuffisance de leurs moyens, soit pour assurer le contrôle des marchés.⁴⁸

En plus des difficultés financières et des problèmes de gestion, les PME font face à une insuffisance de personnel qualifié (ingénieurs et chercheurs surtout) capable au sein de l'entreprise de suivre ou initier une recherche industrielle. Et une mauvaise connaissance du marché de l'entreprise ou de son évolution future.²

⁴⁷ <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>²
<http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>³ R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p119.

⁴⁸ <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>² J. LACHMANN, « *Financer l'innovation des PME* », Ed Economica, paris, 1996, p22.

Section 2 : PME dans la politique économie algérienne

1 Développement de la PME algérienne

La majorité des PME sont nées à partir de la fin des années 80, avant cette date la PME n'a joué qu'un rôle secondaire. Le processus du développement des PME a connu plusieurs périodes, qu'on peut résumer dans ce qui suit ;

1.1. Première période (1962-1982)

Après l'indépendance, les PME qui étaient aux mains des français ont été confiées à des comités de gestion, elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales.⁴⁹

En 1963, un premier code des investissements a été promulgué, ce code n'a eu aucun effet notable sur le développement du secteur des PME. Un nouveau code des investissements a été promulgué en 1966, en but de donner un rôle plus important au secteur privé dans le développement économique, tout en préservant la place prédominante du secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie.⁵⁰

Cependant la PME n'a marqué son démarrage qu'à partir du premier plan quadriennal (1970-73) ; qui avait prévu un programme spécial de développement des industries locales, poursuivi du deuxième plan quadriennal (1974-78).⁵¹

La PME a été considérée jusque là comme « appoint » au secteur public, car toutes les politiques se sont concentrées sur le développement de ce dernier, en laissant le secteur privé se débrouiller comme il peut. De ce fait, le promoteur privé a investi dans des créneaux qui ne nécessitent pas une maîtrise de la technologie ou une présence d'une main d'œuvre qualifiée ; à savoir le commerce et les services.

Durant cette période, la PME a du subir en plus de la fermeture du commerce extérieure, une fiscalité lourde et une législation du travail rude, ce qui a empêché son émancipation. Durant toute cette période, le développement de la PME a été initié

⁴⁹ - FARIDA MERZOUK, PME et compétitivité en Algérie, Université de Bouira – Algérie, p2.

⁵⁰ FARIDA MERZOUK, op cit, p2.

⁵¹ Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p12. ⁴
FARIDA MERZOUK, op cit, p2.

exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituent à assurer un équilibre régional. C'est ainsi qu'un total de 594 PME a été réalisé.⁵²

Mais à partir de 1979, la mauvaise gestion des entreprises étatiques et leur mauvaise performance, a été mise en avant par le discours officiel qui plus ou moins ouvertement en faveur du secteur privé.⁵³ C'est ainsi qu'une deuxième période a pris ses sources.

1.2. Deuxième période (1982-1988)

Durant cette période, de grandes réformes ont été entamées en faveur du secteur privé. Parmi elles, les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989).⁵⁴

Il y a eu lieu aussi à la promulgation de la loi ⁵⁵/11 du 21/08/1982, relatif à l'investissement privé, qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que ;

- des facilités dans :

l'acquisition des terrains,

l'approvisionnement en biens d'équipements, matériels, outillages et tout équipement de renouvellement nécessaires au fonctionnement normal de son activité, l'approvisionnement en matière première et produits semi-finis nécessaires à son activité.

Cette loi a élargi les domaines d'activités qui étaient limités au tourisme et à l'industrie. Cette extension intègre les domaines de prestation de service, la pêche, bâtiment et travaux publics, et transport, avec une limitation de l'investissement à un plafond de 30 millions de dinars et l'interdiction de concentration d'activités similaires de connexes entre les mains d'un même ⁵⁶propriétaire. Dans cette période, près de 777 projets de PME ont été réalisés.

⁵² - Ali Nabil BELOUARD op cit, p12.

⁵³ - Nacer-eddine HAMMOUDA, Moundir LASSASSI, « *Essai statistique sur le potentiel entrepreneurial en Algérie* », p6.

⁵⁴ FARIDA MERZOUK, op cit, p3. ⁴ Loi

⁵⁵ /11, J.O, n° 34,24/08/1982 ⁵

Ali Nabil BELOUARD,

op cit, p4.

⁵⁶ - CHELIL Abdelatif, AYAD Sidi Mohamad, « *PME en Algérie : réalités et perspectives* », Université de Tlemcen, p3.

loi de 1982 n'avait pas porté des grands changements, puisque le choix d'activité été restreint, les activités prioritaires été déterminées par les autorités selon les objectifs planifiés.

1.3. Troisième période (à partir de 1988)

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, elle a donc établi des relations avec les institutions internationales telles que le Fond Monétaire International et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de la dette extérieure. Elle a aussi procédé à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, ce qui a contribué au développement des PME dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.⁵⁷

Avec la loi 88- 25 du 19 juillet 1988⁵⁸ qui permet de libérer le volume d'investissement, d'ouvrir à ce dernier d'autres créneaux, d'autoriser les avantages financiers (financement extérieurs, fiscaux et fonciers) et d'instituer les chambres de commerce pour développer le secteur privé, le nombre d'entreprises privées est passé à 19843 entreprises.⁵⁹

Ce n'est qu'à partir de 1990 avec la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, puis en 1991 avec le décret n° 91-37 du 19 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur et portant libération du commerce extérieur, que les investissements majoritairement ou totalement étrangers ont été autorisés.

Ce qui a permis d'augmenter le nombre d'entreprises privées à 22382 entreprises en début de 1992.⁶⁰

Avec l'arrivée du décret législatif n° 93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement, qui a eu pour but;1 La promotion de l'investissement.

L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers.

⁵⁷ - FARIDA MERZOUK, op cit, p3.

⁵⁸ - J.O, n° 28, 12/07/1988.

⁵⁹ - Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p4. ⁵ J.O, n° 16, 18/04/1990.

⁶⁰ Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p4. ⁷ J.O, n° 64, 10/10/1993.

Réduction des délais d'études des dossiers.

Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir.

Puis la création de l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes) en 1996, de l'ANDI (Agence National de Développement des Investissements) en 2001 ainsi que d'autres organismes qui encouragent l'investissement privé en Algérie (CALPI, SALEM, ADS...), le nombre des PME a atteint 188564 entreprises qui emploient 731082.⁶¹

Ces résultats satisfaisants ont poussé l'Etat a promulgué en 2001 l'ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001⁶² relative au développement de l'investissement, et la loi N° 01/18 du 12/12/2001⁶³ portant loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI. Cette procédure a fixé des mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise, ainsi que la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME/PMI, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI), et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.⁶⁴

A partir de 2000, le poids de la PME/PMI a nettement augmenté, le nombre a plus que doublé, et la densité a presque quadruplé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2007, suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001, soit 212 120 entreprises. A la fin de 2010 le nombre des PME/PMI privées a connu une évolution remarquable, et a enregistré le nombre de 398 788 entreprises, alors qu'on début de 2003 elles étaient à 207 949 entreprises. Contrairement au nombre des PME/PMI publiques qui a enregistré une diminution de 228, en 07 années. Par contre le total des artisans durant 07 années, a connu une augmentation nette et a passé de 79 850 entreprises artisanales en 2003 à 162 085 entreprises à la fin de 2009

2. Définition de la PME algérienne

Jusqu'à 2001, il n'existait pas une définition officielle de la PME en Algérie. Selon la classification de la CNAS, le nombre d'entreprises et ainsi que le nombre des salariés se répartissent de la manière suivante : très petite entreprise avec 0 à 09 personnes ; petite entreprises, employant entre 10 et 20 salariés ; les moyennes entreprises avec 50 et plus

⁶¹ - Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p4.

⁶² - J.O, n° 47, 22/08/2001.

⁶³ J.O, n° 77, 15/12/2001.

⁶⁴ Samia GHARBI, op cit, p7.

salariés. D'après l'ONS (1998), et dans l'annuaire des entreprises, le nombre d'effectifs de la PME peut atteindre 500 salariés. Cependant le ministère de la PME à Alger, dans ses diffusions sur le tissu industriel (PME), en s'appuyant sur la définition de l'union européenne selon laquelle, le nombre d'employés dans une PME est compris entre 0 et 250 salariés, rend bien l'analyse de la situation de la PME en Algérie très difficile.⁶⁵

La définition officielle de la PME en Algérie n'est apparue qu'en 2001, avec la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

Selon cette loi ; La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA et qui respecte le critère d'indépendance.

Est considéré comme entreprise indépendante l'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA.

La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de DA.

La très petite entreprise ou microentreprise, Y est définie comme une entreprise employant de

1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA.⁶⁶

3. Spécificités de la PME algérienne

La PME algérienne recouvre des réalités très différentes. Toutefois, en dépit de son hétérogénéité, le secteur présente un certain nombre de caractéristiques communes:⁶⁷

⁶⁵ - La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie, Nabil ZIAR , Université d'Oran, Algérie

⁶⁶ - J.O, n° 77, 15/12/2001.

malgré leur croissance rapide et soutenue en termes de créations nouvelles, les PME privées algériennes se heurtent, dans leur très grande majorité, à des difficultés de survie dues à diverses raisons endogènes et exogènes ;

elles présentent une caractéristique sociologique tenace et largement répandue, celle d'être des entreprises familiales dotées de statuts juridiques privilégiant très largement l'Entreprise personnelle, l'EURL³, et dans une moindre mesure, la SARL⁶⁸. Quant à la SPA⁶⁹, elle demeure très peu répandue, quoique l'on note depuis quelques années une progression de ce statut juridique ; leur gestion reste soumise à un modèle familial : le propriétaire unique ou principal, entouré de personnels recrutés dans le giron familial, assure lui-même la gestion et concentre entre ses mains la quasi-totalité du pouvoir décisionnel, des responsabilités et des prérogatives. La maîtrise des méthodes modernes de management y demeure insuffisante et le recours au conseil et à l'expertise extérieurs ne s'effectue que très exceptionnellement.

Les PME algériennes, et suite à une triple décennie d'économie socialiste, se sont procurées des singularités qui leurs sont propres, et qui peuvent être résumées dans les points suivants⁷⁰

les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole. Elles sont de ce fait, rentières et peu génératrices d'innovation jusque là.

Les entreprises sont plutôt familiales, et peu inclinées à l'ouverture du capital aux étrangers.

Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation et approvisionnement).

Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.

La collaboration entre entrepreneurs et les autorités publiques n'est pas assez développée.

⁶⁷ - Code algérien de gouvernance d'entreprise, version finale, 04/01/2009, p13.

³ - EURL : société unipersonnelle à responsabilité limitée.

⁶⁸ - SARL : société à responsabilité limitée.

⁶⁹ - SPA : société par action.

⁷⁰ Samia GHARBI, op cit, p7.

Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement ...) sont non maîtrisées et non utilisées.

Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

4. Rôle et importance des PME dans l'économie nationale

Les PME occupent une place particulière dans l'économie algérienne, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création.⁷¹

Le tableau suivant montre l'évolution de la population des PME en Algérie durant la période 2004-2010, suite aux différents processus réalisés par l'état.

Tableau (03): population de la PME en Algérie (2004-2010)

Entreprises	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Privées	225 449	245 842	269 806	293 946	392 013	408 155	606 737
Publiques	778	874	739	666	626	598	560
Artisans	86 732	96 072	106 222	116 347	126 887	162 085	---
Total	312 959	342 788	376 767	410 959	519 526	570 838	607 297

Source : Samia GHARBI, op cit.

Ce tableau montre clairement la hausse enregistrée dans le nombre des PME du secteur privé, et les artisans. Par contre, le secteur public a enregistré tout au long de la période 2004/2010 une particulière diminution, néanmoins, cette diminution est expliquée par la privatisation dictée par la loi de l'économie de marché.

⁷¹ - Mohammed TAHRAOUI, « Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Societe Generale », mémoire de Magister, Université d'Oran, Algérie, 2007.

Durant l'année 2011, le secteur de la PME a vu la création de 44.390 nouvelles entités, et la radiation de 9.545, représentant une progression annuelle de 6,5%. Ainsi, la population de PME a atteint 659.309 entreprises.⁷²

Les PME permet et contribue à la croissance et au développement économique, par:

La création d'emplois ;

La création de la valeur ajoutée ;

La participation à la distribution des revenus.

4.1. Création d'emploi

Ces dernières années, le taux de chômage constate une baisse continue. Et c'est en grande partie grâce à la contribution du secteur PME/PMI à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans.

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes dont le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc. et afin de surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la soustraitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan.⁷³

L'évolution de la contribution des PME à la création de l'emploi est présentée dans le tableau suivant :

Tableau (04) : contribution des PME à la création de l'emploi (2005-2008)⁷⁴

⁷² -Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, « Bulletin de Veille de la PME n°2 », 15/03/2012, p2.

⁷³ - Samia GHARBI, op cit, p14.

⁷⁴ - CHELIL Abdelatif, AYAD Sidi Mohamad, op cit, p8.

Entreprises	2005	2006	2007	2008
Privées	888 829	977 942	1 064 983	1 233 073
Publiques	76 283	61 661	57 146	52 786
Artisans	192 744	213 044	233 270	254 350
Total	1 157 856	1 252 647	1 355 399	1 540 209

Source : CHELIL Abdelatif, AYAD Sidi Mohamad, op cit, p8.

Ce tableau montre la progression enregistrée dans le nombre d'emplois enregistré dans les PME. Il montre aussi que les PME privées assurent la plus grande partie des emplois enregistrés avec une évolution remarquable. Par contre, le secteur public a enregistré tout au long de la période étudiée une diminution qui peut s'expliquer par la privatisation des entreprises publiques.

4.2. Création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée d'une entreprise se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes.

En 1994, le secteur public a réalisé une valeur ajoutée de 617.4 milliards de dinars soit 53.5 % du total national, alors que celle réalisée par le secteur privé n'était que de 1 178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national.

Mais à partir de 1998, les rôles se sont inversées, ainsi le secteur privé avait pris la tête avec

1 178 milliards de dinars soit 53.6 %, alors que le secteur public n'avait réalisé que 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % du total national.⁷⁵

Les chiffres publiés par le ministère de la PME et de l'artisanat montrent qu'en 2007, le secteur privé a réalisé 204 541,5 Millions de DA soit 54% du total national hors hydrocarbures, alors que le secteur public n'a enregistré que 174 667,3 soit 46% du total.⁷⁶

⁷⁵ - Samia GHARBI, op cit, p9.

4.3. Distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).

Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Il est donc clair que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays.

Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

5. Handicaps des PME algériennes

La PME algérienne se caractérise par quelques faiblesses structurelles et managériales qui peuvent être résumé dans les points suivants :⁷⁷

la PME algérienne est de faible taille. La plupart des entreprises algériennes sont des microentreprises : de 289035 entreprises enregistrées en 2000, 257850 sont des entreprises privées de moins de 10 salariés ; elle souffre d'un retard technologique. Pour diminuer les coûts d'investissements, diverses PME optent pour du matériel et donc des technologies anciennes, ce qui les conduit à des conditions de production peu performantes et à des délais de réparation très élevés faute de pièce détachées ; elle rencontre des difficultés commerciales. La plupart des PME ont des difficultés pour écouler régulièrement leur production en particulier à l'exportation. La connaissance des circuits et des contraintes

⁷⁶ - Abdelatif KERZABI, Mohamed SAIDANI, « La taille des PME Algériennes : Une explication par les coûts de transaction », Université de Tlemcen, p3. ³ - Samia GHARBI, op cit, p10.

⁷⁷ - Dr. AIT-ZIANE HOURIA & Dr. AIT-ZIANE KAMEL, « La stratégie réseau et la PME algérienne », cahiers de MECAS, N°3, Avril 2007, université de Tlemcen, p74-75.

propres aux marchés extérieurs (régularité de livraison, respect des spécifications de qualité, organisation des acheminements), est insuffisante ; d'autre part, elles n'ont pas les moyens de prospection indispensables pour renouveler ou étendre leurs marchés

La PME algérienne est financièrement fragile. Elle est généralement sous capitalisée et souvent endettée ;

Elle est d'une faible capacité de management et est sous-informée. Leur gestion est souvent de type familiale et dans pas mal des cas dépourvue de vision stratégique ;

Elle se caractérise par le manque de délégation et la concentration des pouvoirs de décision entre les mains du premier responsable ; ainsi que par la faiblesse de la formation et du recyclage du personnel...

La PME est confrontée à des difficultés qui mettent leur pérennité en danger, ces difficultés peuvent être résumées en ce qui suit :⁷⁸ une capitalisation insuffisante qui ne leur permet ni de financer leurs activités, ni d'être éligibles à des crédits bancaires ; l'absence de règles de gestion, ce qui compromet leur compétitivité et dissuade les banques de leur accorder des financements ; une culture de fermeture sur l'expertise externe et les partenariats possibles, favorisée sans doute par une culture de l'autarcie due à leur structure familiale voire unipersonnelle ;

la difficulté à pérenniser leur existence au cours du processus de succession ou de transmission. Pour peu que le fondateur, qui cumule à la fois le statut d'actionnaire unique ou principal et le rôle de manager disposant de tout le pouvoir décisionnel, décède ou doit prendre sa retraite, c'est toute l'entreprise qui est perturbée.

Section 3 : Financement des PME en Algérie

1. Structure de capital des PME

Plusieurs études menées dans le domaine du choix de la structure financière des PME, au niveau international comme au niveau national montre que les PME ont tendance à suivre une hiérarchie dans leurs sources de financements qui s'explique par la préférence des

⁷⁸ - Code algérien de gouvernance d'entreprise, version finale, 04/01/2009, p13.

entreprises pour un financement interne (autofinancement) au détriment d'un financement externe.

Suivant ainsi, la théorie de l'ordre hiérarchique (Pecking order theory).

Cette théorie a été élaborée par Myers, et elle suggère que les firmes préféreraient d'abord l'autofinancement. Si un financement externe se relève nécessaire, elles feront d'abord appel au financement par emprunt, puis aux obligations convertibles et, en dernier lieu, l'émission d'actions.⁷⁹

La théorie de la hiérarchie repose sur la notion de l'asymétrie de l'information, c'est-à-dire que certaines sont mieux informés sur la qualité de leur entreprise, tandis que d'autres le sont moins. L'asymétrie de l'information implique l'existence des coûts, et sont moindres pour l'autofinancement, et sont un peu élevé pour la dette, et plus élevé pour l'émission d'actions.⁸⁰

Donc, Selon cette théorie, les entreprises ont des priorités dans le choix des sources de financement. Ainsi elles privilégieront :⁸¹

En premier lieu, l'autofinancement. Elles adaptent leurs objectifs de paiement de dividendes en fonction de leurs opportunités d'investissement. Selon les années, les résultats et les opportunités étant variables, les entreprises devront tirer sur leur trésorerie.

Puis, si cela ne suffit pas et qu'il faut faire appel à un financement externe elles choisiront d'émettre de la dette peu risquée. Pour être sûres de pouvoir le faire à tout moment, elles conservent des lignes de crédits. Si les entreprises ne peuvent faire appel à l'endettement classique, elles émettront des titres en partant du moins risqué vers le plus risqué.

Enfin si tout ce qui précède s'est révélé insuffisant, des actions seront émises.

⁷⁹ - Josée St. Pierre, « *La gestión financiera des PME: théories et pratiques* », presse de l'université de Québec, 1999, p100.

⁸⁰ - Ali Nabil BELOUARD et Salim SEDER, « *Structure du capital et de la performance des PME algériennes* » Ecole supérieure de commerce d'Alger, p8.

⁸¹ - Ahlem YAAKOUBI et Olfia RIAHI, « *Les déterminants de la structure du capital des firmes: Revue de la littérature théorique* », Institut Supérieur de Comptabilité et d'Administration des Entreprises, Tunisie, 2007.

Dans cette approche, l'émission d'actions est l'opération la plus complexe en ce qui concerne la réduction de l'asymétrie d'information. Les coûts d'intermédiation et de communication financière vers les actionnaires sont les plus élevés.

Ce classement obéit à des considérations liées à des disparités fiscales existant entre la taxation des dividendes et des gains en capital au niveau de l'actionnaire ou encore à la possibilité de la réduction des charges fiscales de la base imposable, soit à l'introduction explicite des coûts de faillites au niveau de l'entreprise.⁸²

Les entrepreneurs algériens n'ont pas assez de fonds propres, pour assurer à la fois, le démarrage et l'expansion de leurs entreprises. Dans ce cas, le recours aux sources de financements extérieurs devient indispensable. Et comme le recours aux marchés boursiers reste peu probable, le seul moyen que trouvent les entrepreneurs algériens est le recours aux crédits bancaires. Sauf que pour les entreprises de petites tailles, même les crédits bancaires sont difficiles à être obtenus.

Problèmes d'accès aux financements bancaires par les PME algériennes⁸³

Une enquête sur le climat d'investissement et la compétitivité des entreprises, a été menée par la Banque Mondiale auprès des entreprises au second semestre 2007 en Algérie. Cette enquête a été étudiée par Moundir LASSASSI et Khaled MENNA dans un article intitulé « La problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ? », présenté dans le cadre des journées internationales sur l'entrepreneuriat ; « Les mécanismes d'aide et soutien à la création d'entreprises en Algérie : opportunités et obstacles » qui s'est déroulées à Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011. Il ressort de cette enquête des points importants concernant l'accès des PME algériennes aux financements bancaires. Ces points vont être résumés dans ce qui suit.

Classement des obstacles rencontrés par les entreprises⁸⁴

D'après cette enquête l'accès au financement est considéré comme le plus important des obstacles rencontrés par les petites et moyennes entreprises du secteur de l'industrie et

⁸² - Habib BENBAYER et H. TRARI-MEDJAOUI, « *Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique* », UNIVERSITE D'ORAN, p3.

⁸³ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, « *La problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ?* », Les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011, pp 9-11.

⁸⁴ Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p8.

des services. En effet, plus de 24% des entreprises déclarent que ce facteur est l'obstacle le plus important (27,7% pour les services contre 23,2% pour l'industrie).

Tableau (05): répartition des PME selon le degré d'importance des obstacles rencontrés

Obstacle rencontré	Pourcentage
Accès au financement	24.5
Concurrence déloyale du secteur informel	19.2
Corruption	10.7
Access au foncier	10.2
Taux d'imposition	9.7
Formation et qualification du personnel à l'embauche	4.7
Electricité	4.1
Douanes et réglementation du commerce extérieur	3.6
Instabilité politique	3.3
Relations avec l'administration fiscale	2.9
Instabilité macro-économique	2.1
Transport	1.6
Criminalité (vols, vandalismes)	1.4
Formalités à la création de l'entreprise	1
Législation du travail	1
Total	100

Source : Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p 9.

Selon Moundir LASSASSI & Khaled MENNA, cette méfiance de la part des banques peut être expliquée par la valeur et la nature des garanties qui lui sont présentées par les PME. En effet, « la valeur et la nature des garanties que peut avancer une entreprise est proportionnelle à son assiette financière ». ⁸⁵

1.1 Acquisition des actifs immobiliers

Selon la même enquête, deux tiers des entreprises enquêtées ont répondu ne pas avoir fait des acquisitions d'actifs immobiliers l'année d'avant (2006). Si pour les services, cela peut se comprendre, par la nature de l'activité du secteur qui n'est pas un grand consommateur des investissements, la question reste posée pour le secteur d'industrie manufacturière.

Tableau (06): acquisition des actifs immobiliers

		Oui	Non	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	33,8	66,2	100
	Services	34,3	65,7	100
	Total	34	66	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	23,8	76,2	100
	Petite entreprise (10 – 49)	34,1	65,9	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	46,2	53,8	100
	Total	34	66	100

Source : Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p 10.

Selon les mêmes auteurs, l'industrie algérienne a connu une période de désinvestissement qui a duré presque 20 ans (15 % du PIB en 1980), qui a été précédée par une décennie d'euphorie et d'investissement public intensif. Et malheureusement, l'arrêt de processus d'investissement chez le secteur public n'a pas été compensé par le secteur privé. Ce qui a fait que l'industrie algérienne n'occupait que 4,8% du PIB en 2009. Le taux élevé des

⁸⁵ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p10. ² Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p11.

réponses négatives sur l'acquisition des machines peut être justifié par la situation que vit l'industrie algérienne y compris privée.

En fait, ces résultats sont en accord avec la théorie économique et la réalité des PME. Plus la taille de l'entreprise est petite, plus il y a une tendance à ne pas trop investir, et à l'inverse, Plus la taille de l'entreprise est moins petites, plus il y a une tendance à investir plus, ce qui explique les résultats obtenus, à savoir 23,8% pour les très petites entreprises, 34,1% pour les petites entreprises et 46,2% pour les moyennes entreprises.

1.2. Possession d'un livret ou compte d'épargne⁸⁶

Il ressort aussi de cette enquête que plus de 84% des entreprises enquêtées ont déclaré avoir un compte d'épargne, ce qui constitue un point positif pour accéder à un crédit bancaire.

Tableau (07): Possession d'un livret ou compte d'épargne selon le secteur d'activité et taille d'entreprise.

		Oui	Non	Total
Secteur d'activité	Industrie manufacturière	83	17	100
	Services	88	12	100
	Total	84,5	15,5	100
Taille de l'entreprise	Très petite entreprise (5 – 9)	81,5	18,5	100
	Petite entreprise (10 – 49)	85,2	14,8	100
	Moyenne entreprise (50 -249)	85,6	14,4	100
	Total	84,5	15,5	100

Source : Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p 11.

⁸⁶ Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p12.

1.3 . Délai pour l'obtention des crédits

En Algérie, il faut attendre des mois pour avoir une réponse de son banquier, cette réponse peut très bien être négative, c'est d'ailleurs ce qui arrive le plus souvent.

Tableau (08): Délai pour l'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

	Mois
Industrie manufacturière	8,83
Services	5,33
Total	8,29
Très petite entreprise (5 – 9)	8,67
Petite entreprise (10 – 49)	9,80
Moyenne entreprise (50 -249)	5,29
Total	8,29

Source: Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p 15.

Ce tableau montre que les PME doivent attendre 8.29 mois pour connaître la décision de la banque. Les moyennes entreprises déclarent qu'ils reçoivent une réponse de leur banquier après 5,29 mois, les très petites entreprises après 8,67mois, alors que pour les petites entreprises le délai augmente pour atteindre 9.8 mois. Et par rapport aux secteurs d'activité, le secteur d'industrie manufacturière semble attendre plus que le secteur des services, soit 8,83 mois pour le secteur d'industrie manufacturière contre 5,33 mois pour le secteur des services.

Ces résultats montrent très bien la qualité des services assurée par les banquiers à leurs clients. Attendre plus de 8 mois pour avoir une réponse (négative ou positive) pénalise lourdement les entrepreneurs.

1.4 . Motifs de refus des crédits par les banques⁸⁷

Dans cette même enquête, la question du motif des refus des crédits a été traitée, les résultats obtenus sont présentés dans le tableau suivant.

⁸⁷ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p21.

Tableau (09): Motifs de refus des crédits par les banques selon le secteur et la taille de l'entreprise

	TPE	PME	Total
L'entreprise n'a pas pu offrir de garanties suffisantes	25	26,3	25,9
Le projet a été jugé non viable	0	2,6	1,7
La situation financière de l'entreprise ne le permet pas	5	7,9	6,9
La banque/l'institution financière n'a pas donné de raison	70	44,7	53,4
Autres	0	18,4	12,1
Total	100	100	100
L'entreprise n'a pas pu offrir de garanties suffisantes	23,7	30	25,9
Le projet a été jugé non viable	2,6	0	1,7
La situation financière de l'entreprise ne le permet pas	5,3	10	6,9
La banque/l'institution financière n'a pas donné de raison	50	60	53,4
Autres	18,4	0	12,1
Total	100	100	100

Source : Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p22.

Plus de la moitié des entreprises enquêtées soit 53,4% (60 % pour le secteur des services et 50 % pour l'industrie manufacturière) ont répondu ne pas avoir reçu le motif du rejet de leurs dossiers de demande de crédit, ce qui se traduit par une négligence de la part des banques.

Si on regarde la taille de l'entreprise on remarque que les PME ont plus de chance de connaître le motif de refus que les TPE (70 % de non justifié pour les TPE contre seulement 44,7 % pour les PME). Ce qui signifie que la taille de l'entreprise joue un rôle primordial pour recevoir un motif de refus de crédit demandé.

Les autres raisons pour justifier le refus d'accorder un crédit sont le manque de garanties avec 25,9 % (23,7 % pour les services et 30% pour l'industrie manufacturière), suivie par l'inadéquation entre la situation de l'entreprise et le montant du crédit demandé avec un total de 6,9 % (5,3% pour les services et 10% pour l'industrie manufacturière).

. Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise On a déjà vu que le problème d'accès aux financements été jugé comme étant le problème le plus rencontré par les PME, mais à quel point est-il sévère?, c'est la question qui va être abordée dans le tableau qui suit.

Tableau (10): Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise

	Pas un obstacle	Obstacle mineur	Obstacle moyen	Obstacle majeur	Obstacle très sévère	Total
Industrie manufacturière	7,6	19,7	24	25,5	23,2	100
Services	10,6	16,9	18,1	17,5	36,9	100
Total	8,5	18,9	22,3	23,2	27,2	100
Très petite entreprise (5 – 9)	12,3	17,2	15,6	17,2	37,7	100
Petite entreprise (10 – 49)	7,2	17,9	25,1	24,2	25,7	100
Moyenne entreprise (50 -249)	8,1	24,2	21,2	27,3	19,2	100
Total	8,5	18,9	22,3	23,2	27,2	100

Source : Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p24.

Le financement est jugé comme étant un obstacle majeur pour 23.2% des entreprises enquêtées (soit 17,2% pour les très petites entreprises, 24,2% pour les petites entreprises, et 27,3% pour les moyennes entreprises), et très sévère pour 27,2% (soit 37,7% pour les très petites entreprises, 25,7% pour les petites entreprises, et 19,2% pour les moyennes entreprises)

36,9% des entreprises des services le considèrent comme un obstacle majeur tandis que

23,2% des entreprises de l'industrie manufacturière l'appréhendent de tel. Mais peu d'entreprises ne considèrent pas le financement comme un obstacle (8,5%).

Vu l'importance de la PME pour le développement économique est social d'une part, et le nombre de difficultés qu'endure cette dernière à accéder aux financements bancaire, d'une autre part, le ministère de la PME et de l'artisanat, a décider de mettre à disposition des PME des organismes qui renforce leurs structures de financement, soit en participant à leurs financement, ou en leurs offrant les garanties nécessaires à l'obtention des prêts bancaires.

2. Sources de financements spéciaux

Le gouvernement algérien a très bien compris l'importance du rôle joué par les PME dans le développement économique (création d'emplois, production, innovation, etc.) et social (la participation à la formation et l'insertion des jeunes, la contribution à la diminution de l'exclusion sociale, etc.) du pays, et pour cela des dispositifs d'appui et de développement de la PME ont été mis en place, afin de les aider à renforcer leurs structures de création et de développement. Ce type d'organisme se présente sous différentes formes :

L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

2.1 Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)

2.1.1 Présentation de l'ANSEJ

Créée en 1996, l'ANSEJ est destinée au soutien à l'emploi des jeunes chômeurs âgés de moins de 35 ans. C'est le dispositif de création et d'accompagnement le plus important et le plus populaire du pays.

Le dispositif de création des micro-entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissement :

L'investissement de création qui porte sur la création de nouvelles micro-entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ;
Et l'investissement d'extension qui concerne les investissements réalisés par une micro-entreprise en situation d'expansion.

2.1.2. Modes de financement proposés⁸⁸

Deux formules de financement sont présentées dans le cadre du dispositif ANSEJ. Le financement triangulaire : c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

Tableau (11) Niveau 1 : le montant d'investissement jusqu'à 2.000.000 DA

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
5%	25%	70%

Tableau (12) Niveau 2 : le montant d'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel		Crédit sans intérêt (ANSEJ)	crédit bancaire	
Zones spécifiques	Autres Zones		Zones spécifiques	Autres Zones

⁸⁸ - ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ, p7.

8 %	10%	20%	72%	70%
-----	-----	-----	-----	-----

Le financement mixte : dans ce type de financement l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêts accordé par l'ANSEJ.

La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux:

- Tableau (13) Niveau 1 : montant de l'investissement jusqu'à 2.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
75%	25%

- tableau (14) Niveau 2 : montant de l'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
80%	20%

2.1.3. Avantages fiscaux

Outre des prêts sans intérêt accordés aux PME, l'ANSEJ leurs offre aussi des avantages fiscaux

.⁸⁹

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;

⁸⁹ - ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ, p9.

- Application de taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité;
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des microentreprises.

2.2. Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) 1

2.2.1 Présentation de l'ANGEM

Créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, l'ANGEM représente un outil de lutte contre le chômage et la précarité, visant le développement des capacités individuelles des personnes âgés de 18 ans et plus, n'ayant pas de revenus stables et réguliers, à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité.

2.2.2 Modalités de financement2

L'apport de l'ANGEM pour les investissements supérieur à 100 000 DA et égal ou inférieur à 400 000DA.

- Au titre de la création d'activités par l'acquisition de petits matériels et de matière première de démarrage :

- Apport personne l 5%.

Prêt

- non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 25 %.

Crédit bancaire à 70%.

L'apport personnel est ramené à 3 %, le prêt non rémunéré à 27% et le crédit bancaire à 70% lorsque : le bénéficiaire est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu ; l'activité est implantée dans une zone spécifique, au niveau du sud ou des hauts plateaux.

- Au titre de l'achat de matière première, l'emprunteur ne peut bénéficier d'un crédit bancaire .Dans ce cas, le financement est assuré par l'ANGEM est réparti comme suit :

Apport personnel 10%.
Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 90 %.

2.3 . Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)⁹⁰

2.3.1 Présentation de la CNAC

Créée en 1994, la caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 30 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état.

2.3.2 Mode de financement

Les investissements à réaliser dans ce cadre repose exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC.

Le seuil maximum du coût de l'investissement est fixé à 10 millions de dinars.

Tableau (15) Niveau 1 : montant d'investissement égal ou inférieur à cinq (05) millions de dinar

Apport personnel	Crédit sans intérêt (CNAC)	Crédit bancaire
1%	29%	70%

Tableau (16) Niveau 2 : montant d'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars

Apport personnel	Crédit sans intérêt (CNAC)	Crédit bancaire

⁹⁰ - <http://www.cnac.dz/default.aspx?id=7>

2%	28%	70%
----	-----	-----

2.3.3 Avantages fiscaux :

Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

Exonération de la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A) des équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement et destinés aux activités soumises à cette taxe.

Exemption des droits de mutation de propriété pour toutes les acquisitions foncières réalisées dans le cadre de l'investissement considéré.

dispense de tout droit de timbre pour les actes, pièces et écrits concernant les emprunts bénéficiant de la garantie de l'Etat ou de bonification d'intérêts.

2.4 Organismes de garantie

Le rôle d'un organisme de garantie consiste à fournir une garantie financière au porteur d'un projet, dans le but de lui faciliter l'accès au crédit bancaire.

La garantie financière donne l'assurance à la banque ou à l'organisme de Leasing, d'être remboursé financièrement en cas de non solvabilité de leur client, qui est une PME.⁹¹

En vue de soutenir l'effort d'investissement des PME, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a mis en place des mécanismes d'appui financier qui se présentent sous deux formes : Le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR). Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI)

2.4.1 Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)

⁹¹ -http://www.andpme.org.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=117&Itemid=174&lang=fr

2.4.1.1 Présentation du FGAR

Créé en 2002, par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, le FGAR a pour objectif principal de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.⁹²

La garantie délivrée par le FGAR a été assimilée à la garantie de l'Etat par l'article 108 de l'ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009.

Sont concernés par cet organisme les types d'investissements suivants : projet de création d'entreprise, projet d'extension d'une entreprise et modernisation des équipements.⁹³

2.4.1.2. Critères d'éligibilité

La priorité est accordée aux PME présentant les projets visant :⁹⁴

La fabrication de biens ou d'offres de services inexistantes en Algérie tout en créant une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués.

La réduction des importations et l'accroissement des exportations.

L'utilisation de ressources locales (matières premières, mains d'œuvre).

L'innovation par la technologie ou le savoir-faire.

2.4.1.3. Modalités de la couverture :

⁹² - http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=17&Itemid=26

⁹³ - Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, « Bulletin de Veille de la PME n°1 », 25/02/2012, p1.

⁹⁴ - http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=34

La garantie du FGAR couvre un taux du solde du capital du crédit consenti par la Banque. Ce taux est plafonné à un maximum de 80% du crédit, et il est calculé pour chaque projet selon le coût et le risque.

Le montant de la garantie par projet est entre 5 millions DA et 50 millions DA. Ce montant désigne la garantie accordée et non le coût du projet. La durée maximale de la garantie est fixée à 7 ans pour un crédit d'investissement classique et 10 ans pour un crédit bail.

Cette garantie doit être nécessaire à la réalisation du projet pour laquelle elle a été consentie. Et elle n'est offerte au promoteur qu'après analyse du projet par le FGAR, et la notification ⁹⁵ de l'accord de financement par la Banque.

2.4.2. Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI)

2.4.2.1. Présentation du CGCI

Créé en 2004, par le décret exécutif n° 04 -134 du 19 avril 2004, le CGCI a pour objectif de garantir aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement.⁹⁶

2.4.2.2. Critères d'éligibilité

La CGCI garantie les crédits d'investissements accordés aux PME répondants aux critères de définition donnée par la loi. Ces investissements doivent être productifs et porteurs d'une valeur ajoutée. Sont exclus de son champ d'intervention, les projets dont le montage financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'État (le secteur de l'agriculture, le secteur de la pêche...), les activités commerciales, et les crédits à la consommation.⁹⁷

2.4.2.3. Modalités d'intervention

- La relation Pme – Banques-CGCI

⁹⁵ -http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=36

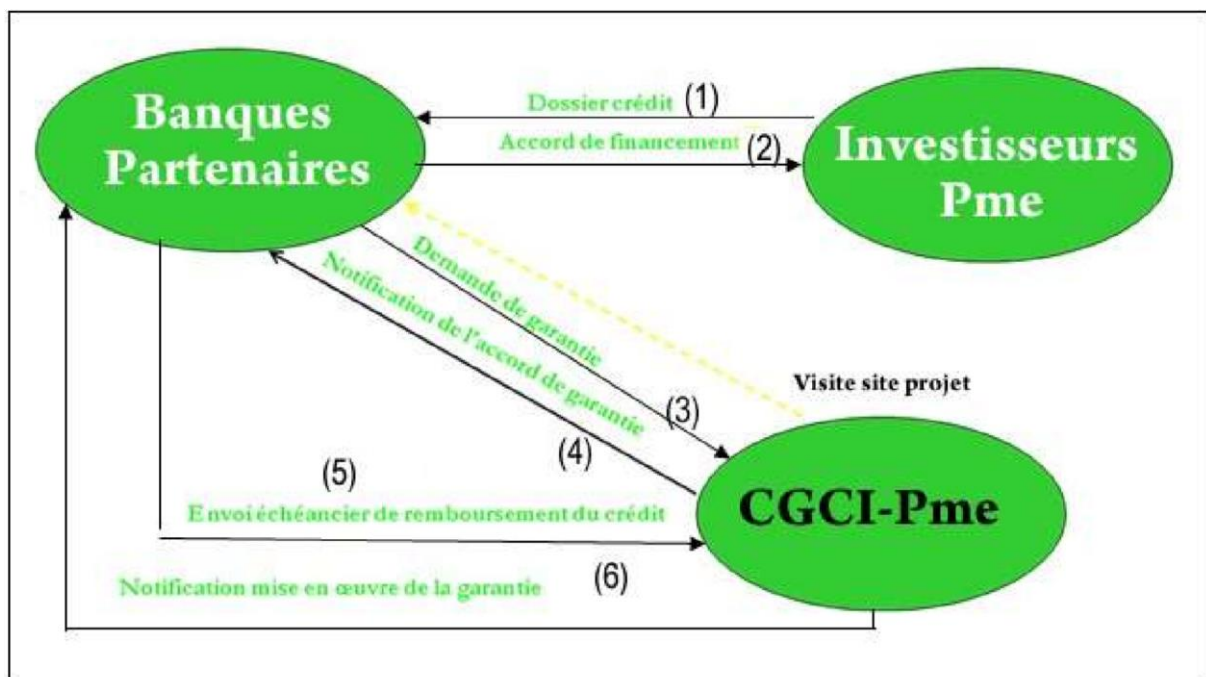
⁹⁶ -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=8&rub=16&lang=fr

⁹⁷ -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&rub=22&lang=fr

La CGCI s'interdit, pour ne pas l'altérer, d'intervenir dans la relation de la banque avec son client.

La relation entre les trois composantes de cette opération, ainsi que ses étapes sont schématisées comme suit :

Figure (02): Relation Pme – Banques-CGCI



source : http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=1&rub=24&lang=fr

Le Mode opératoire⁹⁸

En cas de défaillance des PME, la CGCI garantit à la Banque le remboursement des crédits d'investissement contractés par les PME, sous les deux formes suivantes : CMT classiques : 7 ans de maturité dont 2 ans de différé.

⁹⁸ -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=2&rub=24&lang=fr

Crédits Bails : mobilier et immobilier jusqu'à 10 ans de maturité.

Le montant du crédit éligible à la garantie est fixé à 500 Millions DA (cv/500 000 €)

La quotité de couverture (taux) de la créance impayée est de :

80% pour les investissements de création.

60% pour les investissements de développement

La garantie est offerte aux Banques, en contrepartie d'une prime à la charge des promoteurs de 0,5%, calculée sur l'encours restant dû et payable annuellement ou si la Banque le souhaite, en flat dès la mobilisation du crédit et pour toute sa durée.

Deux échéances impayées confirment la survenance du risque (sinistre).

La banque dispose de 60 jours pour mettre en jeu la garantie financière à l'appui d'une déclaration de sinistre établie bonne et due forme.

Le paiement du sinistre avéré intervient 30 jours après la déclaration de l'Etablissement de crédit.

Conclusion :

A partir de ce que nous avons vu dans ce chapitre, nous pouvons conclure que le financement des PME est un sujet délicat. D'un côté, les PME prennent de plus en plus de l'importance dans le développement économique et sociale d'un pays, et d'un autre côté, elles endurent de plus en plus des difficultés à trouver des financements.

Les PME ont une structure de financement hiérarchique. En premier lieu les PME préfèrent recourir au financement par capitaux propres qui se révèle être un financement gratuit, mais avec le temps les capitaux propres ne seront plus suffisant pour couvrir la totalité des besoins de l'entreprises. L'entreprise doit alors se procurer des financements externes, dans ce cas elle a le choix entre les crédits bancaires, les crédits interentreprises et le crédit-bail,

et si le problème de financement persiste, elle peut procéder à l'ouverture de son capital, soit par la réception des capitaux risqués ou à travers une introduction en bourse.

Pour ce qui est des PME algériennes, les capitaux propres sont souvent insuffisants, et l'introduction en bourse est pratiquement impossible. Les PME se trouvent donc dans l'obligation de recourir aux crédits bancaires. Sauf que ce n'est pas toujours facile de bénéficier d'un crédit bancaire pour des raisons que nous avons déjà citées.

Pour face à ce problème le gouvernement algérien a mis en place des dispositifs d'appui et de développement de la PME, soient en leur offrant des crédits, comme c'est le cas de ANSEJ, ANGEM, ou la CNAC, ou en leur assurant les garanties nécessaires pour leur faciliter l'obtention des crédits bancaires, comme c'est le cas du FGAR et du CGCI.

Les dirigeants des PME algériennes, étant des personnes musulmanes dans la majorité des cas, peuvent avoir à faire face aux problèmes de financement, pour la simple raison, que les crédits offerts par les banques conventionnelles sont des crédits à intérêt, et par conséquent sont contraires aux préceptes de l'Islam. Pour cela, nous allons entamer un troisième chapitre qui sera consacré à la finance islamique, et aux instruments de financement qu'elle met à la disposition des PME.

Introduction

Les PME constituent la majorité des entreprises dans les pays développés et émergents. Elles possèdent divers privilèges qui leur permettent de jouer un rôle important dans le développement économique de tous les pays⁹⁹. L'Algérie, s'est orientée vers une nouvelle forme de développement en insistant d'avantage sur la création de PME, ce qui explique une mutation économique très importante. Ces entreprises sont considérées comme vecteur de croissance, générateur d'emplois, et moteur de progrès socio-économique¹⁰⁰.

Toutefois, le principal élément contraignant le développement des PME en Algérie est l'accès au financement. Elles rencontrent de grandes difficultés pour disposer de services financiers appropriés et adéquats. Elles recourent généralement à leurs fonds propres et au secteur financier informel pour financer leurs activités.

Nous nous rendons compte aujourd'hui, qu'il est difficile pour les banques conventionnelles de financer les PME. Il est devenu donc indispensable de rechercher des alternatives de financement qui soient plus appropriées et plus accessibles aux PME. Les produits financiers islamiques pourraient être l'alternative recherchée pour ces entreprises. En effet, les financements islamiques représentent pour les PME une chance de plus pour assurer leur développement et la survie de leurs activités dans le contexte hautement concurrentiel d'aujourd'hui. De ce fait, les banques islamiques pourraient être des partenaires de très grande importance pour les PME. C'est dans ce contexte que nous essayerons dans ce travail de répondre à la question suivante :

Section 01 : Présentation de BNA banque

Le champ d'activité des banques s'est considérablement élargi ces dernières années pour être en phase avec l'évolution et le développement économique. A cet effet, les banques sont devenues attachées à de différents opérateurs notamment les particuliers et les entreprises. Notre cas pratique porte sur un type de « *produit spécifique* » que la BNA

⁹⁹ Levratto.N, (2009), « Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques » De Boeck, p 54.

¹⁰⁰ Bacali. L, Spence. M, Dzaka-Kikouta.T et Cordos.RC, (2011), « Les défis des PME du Sud et du Nord : Vers leur développement durable » Presses de l'Université d'Ottawa, p 35.

propose pour sa clientèle à savoir le « financement des investissements dans le cadre du dispositif ANSEJ ». Avant de développer ce point nous allons d'abord présenter d'une manière générale l'organisme d'accueil qui est la Banque Nationale d'Algérie.

1 Direction générale de la BNA

1.1 Définition et historiques de la BNA

La Banque nationale d'Algérie (BNA) : est la première banque commerciale algérienne. Créée le 13 juin 1966, elle exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques

Le 13 juin 1966 est créée la première banque commerciale en Algérie, reprenant les activités algériennes du Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie.

En septembre 1995, la BNA a été la première banque algérienne à obtenir son agrément conformément aux dispositions de la loi 90-10 relative à la Monnaie et au Crédit.

En 2005, une organisation de malfaiteurs parvient, en l'espace de 18 jours, à détourner 21 milliards de dinars algériens des caisses de la BNA Les trois principaux accusés sont arrêtés en février 2006 au Maroc et incarcérés à la prison de Salé En 2009, les principaux accusés sont condamnés à 18 ans d'emprisonnement

En juin 2009, la direction de la Banque nationale d'Algérie annonce que son capital a augmenté de 27.000 milliards de dinars algériens passant de 14.600 milliards de dinars algériens à 41.600 milliards de dinars algériens.

Le 1^{er} mars 2011, la BNA se voit confier la gestion de dix fonds d'investissement de wilayas dans le cadre de la loi de finances complémentaire de 2009.

En 2013, la BNA annonce un résultat net bénéficiaire de 30,2 milliards de dinars algériens Le magazine Jeune Afrique la classe alors 13^e banque du continent africain La

banque annonce en janvier 2013 un partenariat avec la Compagnie d'Assurances des Hydrocarbures (filiale de sonatrach) pour le développement d'une offre assurance de personnes. En octobre 2013, le conseil des participations de l'État a donné son accord pour l'introduction à la bourse d'Alger de la BNA.

En janvier 2014, la BNA octroi un crédit à Air Algérie pour l'achat de 9 avions d'ici à 2017. Fin mai 2015, Abboud Achour est nommé P-DG de la BNA. En mars 2017, la direction de la Banque nationale d'Algérie annonce qu'elle vient de signer un partenariat avec le groupe Sonelgaz pour permettre aux abonnés de Sonelgaz le paiement électronique des factures.

En juillet 2019, Houari Rehali est nommé directeur général par intérim de la BNA, en remplacement de Abboud Achour, placé en détention provisoire en juin 2019 à la prison d'ElHarrach M. Rehali est remplacé le 9 décembre 2019 par Miloud Ferahta.

1.2 Forme juridique de la BNA

La banque national d'Algérie est une société par action par abréviation « BNA » au capital de 14.6 milliards de dinar algériens ayant son siège social ALGER ,08 boulevard ERNESTO Che Guevara immatriculée au registre de commerce sous le numéro 848178

Les actions émises font l'objet d'une inscription en comte auprès de la banque au profit du trésor public.

1.3 Organisation de la BNA

La Banque Nationale d'Algérie est composée de :

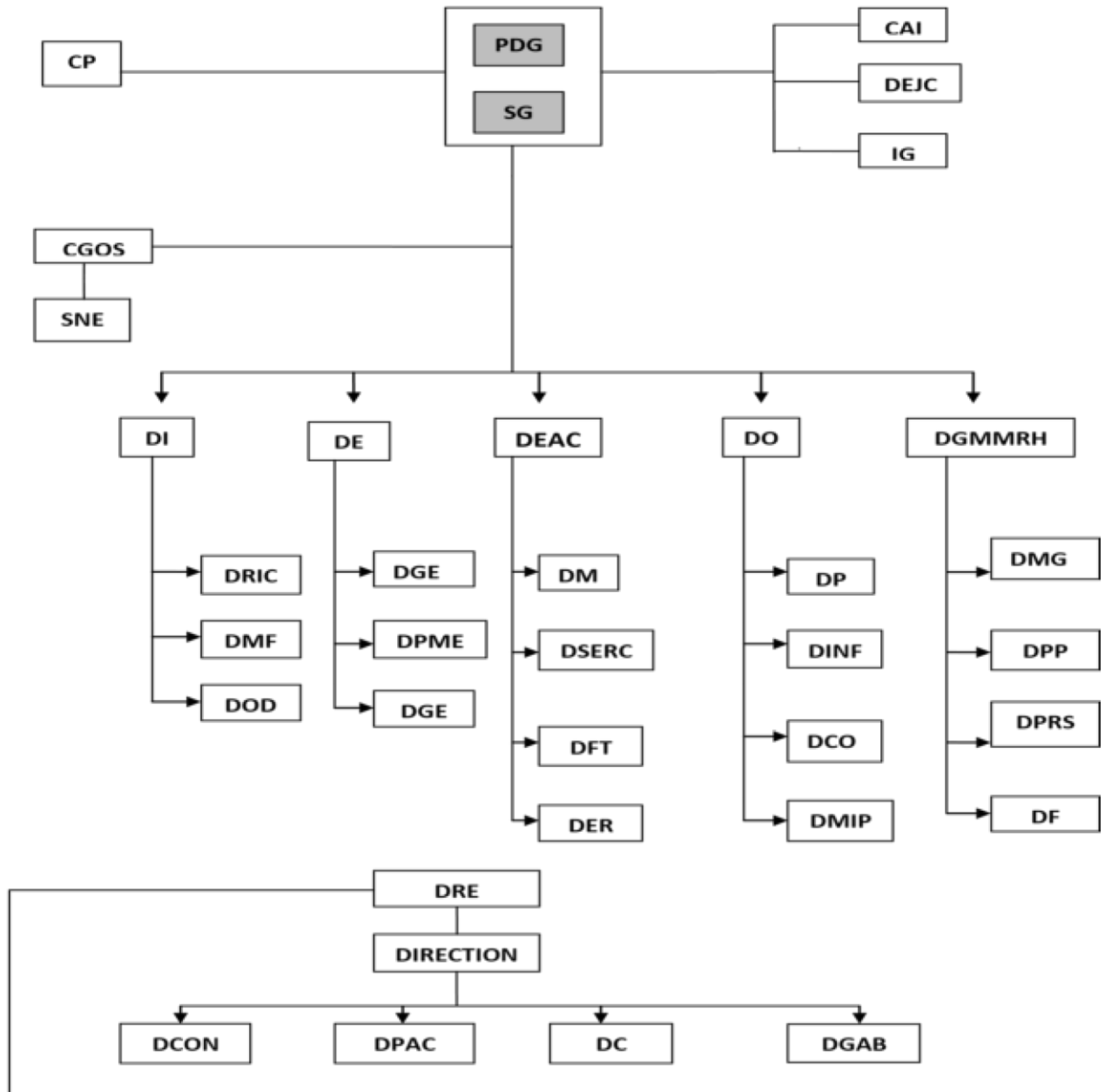
- Une direction générale avec les différentes divisions .
- Des directions des réseaux d'exploitation (DRE) .
- Des agences tel que :

➤ Agence APTO 581

- Agence nouvelle ville 580
- Agence TIZI OUZOU 583
- Agence DBK 584
- Agence ARVA AIT AIRATHEN 578
- Agence AZAZGA 462
- Agence BOUIRA 460
- Agence LEKHDHARIA
- Agence BOUGHNI 577
- Agence DELES 642
- Agence OUADHIA 582
- Agence BOURDJ MENAIEL 64

Le schéma ci-dessous présente l'organigramme de la Banque Nationale d'Algérie Schéma.

Figure n° 03 : L'organigramme de la banque nationale d'Algérie



Agence Tiz Ouzou

Source : Document de la BNA 2016.

1.4 Capacités financières et techniques de la BNA

La BNA présente le 31/12/2015 un nombre de 2 513 197 de comptes clientèles. En termes de résultats commerciaux, le total du bilan au cours de la même année était de 2 719 081 Millions DA. Concernant ses ressources clientèles cumulées (hors devises), celles-ci étaient de 1 619 764 Millions DA contre 1 516 086 Millions DA comme emplois clientèles.

Par ailleurs, les résultats d'exploitation de la BNA durant l'année 2015 étaient comme suit

- Le Produit Net Bancaire (PNB) : 116 641 Millions DA.
- Le Résultat Brut d'Exploitation (RBE) : 96 910 Millions DA.
- Le Résultat d'Exploitation (RE) : 41 703 Millions DA.
- Le Résultat Net: 29 537 Millions DA

En termes de capacités techniques, la BNA dont le nombre de directions est de 17 Possède un réseau d'agences bancaires composé de 211 agences, qui permettent à la banque d'avoir un contact direct avec la clientèle de commercialiser une gamme de produits très diversifiée, ajoutant à ça un nombre de 138 de Distributeurs Automatiques de Billets (DAB), de 90 de Guichets Automatiques de Banque (GAB) et de 160 165 cartes interbancaires.

Ainsi, la BNA, dans le cadre de sa modernisation et d'adaptation de ses services aux besoins de ses clients, met à la disposition de sa clientèle de nouveaux services issus de l'utilisation des nouvelles technologies à l'exemple des mobiles DAB et GAB, EBanting, EDI, et e- paiement et le (WIMPAY)... etc.

« **E-Banking** » : C'est un service continu et mobile qui permet avec un simple clic d'accéder aux comptes bancaires 24h/24 et 7j/7. Ce service a des avantages ; il permet de suivre des opérations bancaires partout où d'accéder à leurs comptes en un simple clic via Internet.

Aussi, le E-banking permet la consultation des comptes et de l'historique, téléchargement et édition des relevés de compte, suivi des virements, commande du chéquier et carte bancaire et le service de messagerie¹⁰¹.

« **Mobil GAB** » : Le Mobil GAB permet de consulter le solde bancaire d'un client, réaliser des virements, payer les factures téléphoniques depuis votre mobile, où que vous soyez et quand vous voulez. Autrement dit, il vous permet d'accéder où que vous soyez, 24h/24 et 7j/7j, sur tout le territoire algérien couvert par le réseau GSM

Mobilis , à votre compte et d'effectuer quelques opérations à l'exemple de l'exécution des virements en intra bancaire, et ce, sans se déplacer à l'agence¹⁰².

« **EDI** » : La BNA mets à la disposition de sa clientèle le service EDI qui est un service permettant de procéder aux virements de salaires par un traitement automatique en utilisant les nouvelles technologies de communication.

E-paiement : et un moyen permettant d'effectuer des transactions commerciales pour l'échange de bien ou de services sur internet. Ce paiement engendre certaines transactions et échanges d'information à travers la raison.

WIMPAY : Le « WIMPAY BNA » est une solution de paiement sans contact, utilisable via le téléphone mobile (Smartphone) dont le fonctionnement est basé sur des codes-barres intelligents « QR - CODE »

1.4.1 Moyens de paiement direct

- **Carte d'épargne interbancaire(CIB)**

¹⁰¹ <http://www.bna.dz/fr/banque-a-distance/E-Banking>, consulté le 25/09/2016 à 12:00h.

¹⁰² http://www.bna.dz/fr/banque-a-distance/Mobil_GAB, consulté le 25/09/2016 à 15:35h. ²
<http://www.bna.dz/fr/banque-a-distance/EDI>, consulté le 25/09/2016 à 08:45h.

C'est une carte d'épargne interbancaires (C IB) adossée à toute les formules d'épargne (livrets compte d'épargne) commercialisées par la BNA. Elle nous permet d'effectuer nos opérations de dépôts sur nos guichets automatiques de banque (GAB) de la BNA et des retraits sur les distributeurs de billets (DAB) affiliés au réseau monétique interbancaire 24 H/24 et 7j/24, en toute sécurité.

- **E-paiement ou paiement électronique**

Est un moyen permettant d'effectuer des transactions commerciales pour l'échange de biens ou de services sur Internet.

Chéquier Le chèque est un écrit qui sert au tireur à effectuer à son profit ou au profit d'un tiers, le retrait de tout ou partie des sommes portés au crédit de son compte chez le tiré. La délivrance d'un chéquier est gratuite. Néanmoins, avant de le délivrer, la banque doit vérifier, auprès de la Banque de France, que le titulaire du compte n'est pas interdit bancaire, c'est-à-dire qu'il n'a plus le droit d'émettre de chèque.

Il existe différentes sortes de chèques :

- ✓ **Le chèque de paiement** : le plus courant ;
- ✓ **Le chèque non-barré** : il est payable au guichet en espèce et est endossable (cela veut dire qu'il est transmissible à une autre personne que le bénéficiaire initial) ;
- ✓ **Le chèque visé** : qui garantit que le compte est approvisionné le jour de l'apposition du visa ;
- ✓ **Le chèque certifié** : dont le montant est gardé sur le compte pendant les 8 jours qui suivent son émission ;
- ✓ **le chèque de banque** : qui est émis par le banquier lui-même et qui est valable 1 an et 8 jours après sa date d'émission. Attention: il est souvent payant
- ✓ **Les cartes bancaires**

Contrairement au chéquier, les cartes bancaires sont payantes. Leur montant dépend des prestations offertes. On distingue différents types de cartes :

Cartes de retrait qui permettent de retirer de l'argent dans les distributeurs automatiques du réseau bancaire dans lequel est ouvert le compte, de consulter ses comptes, d'effectuer des dépôts, de commander des chèques ;

Cartes de paiement contrôlé : qui nécessitent un contrôle systématique de la provision du compte. Si le compte ne dispose pas du solde nécessaire, le paiement est refusé.

Cartes de paiement classique : qui permettent, en plus des opérations précitées, de payer directement chez les commerçants et d'effectuer des achats à distance (Internet et téléphone). Elles sont à débit immédiat ou différé, c'est-à-dire que le compte est immédiatement prélevé au moment de la transaction, ou les paiements sont regroupés et débités globalement, une fois dans le mois. Aujourd'hui, les banques commercialisent quasiment toutes des cartes de paiement dites « internationales ».

1.4.2 Paiement en espèces

Est le fait de régler des achats en utilisant des pièces ou des billets. Il est différent du paiement par chèque, par carte bancaire ou par prélèvement et virement.

1.4.3 Autres moyens de paiement

Prélèvement : dont on se sert souvent pour payer à date fixe des sommes qui ne varient pas, nécessite que le titulaire du compte remplisse une autorisation et qu'il fournisse un relevé d'identité bancaire (RIB) ou un relevé d'identité postale (RIP, délivré par La Poste).

virement : est un ordre donné à la banque de transférer une somme sur un autre compte qui n'appartient pas nécessairement à la même banque ou au même réseau bancaire que le titulaire du compte.

Titre interbancaire : est une sorte de coupon qui est adressé par un créancier au titulaire du compte. Celui-ci doit le retourner signé, accompagné d'un RIB, à l'expéditeur. Il est ensuite transmis à la banque qui effectue le prélèvement.

Transfert d'argent par mandat cash, postal ou international : qui permet, à la différence d'un virement, de donner ou recevoir de l'argent en liquide sans passer par un compte bancaire.

Modes de paiement électronique : permettent de régler une somme en ligne. Il existe plusieurs plateformes de paiement en ligne.

1.5 Missions d'une agence de la BNA

Comme on l'a déjà cité, la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts : elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursable à vue, à terme ou à échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité.
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par chèque, virements, domiciliation, lettre de crédits et autres activités de banques.
- Consentir sous toute forme de crédits, prêts ou avances avec ou sans garanties.
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'Etat, répartir toutes les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation.
- Payer en lieu et place du débiteur toutes créances avec subrogation dans les droits et rang du créancier.
- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités et valeurs émis par le trésor public ou par les collectivités publiques ou semi-publiques et en

- général tout engagement à échéance fixe transmissible à ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique.
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.

 - Recevoir en dépôts tous titres et valeurs.

 - Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billets à ordre, chèques, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers.

 - Louer tous les coffres et compartiments de coffres.

 - Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux.

 - Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tout emprunt public ou autres, acquérir, aliéner ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer les services financiers de tout titre.

 - Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, nantissements, report de devises étrangères.

1.6 Objectifs de la BNA

La réaction des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un très grand rôle dans l'évolution de l'économie du pays. En relation avec cette évolution, la banque nationale d'Algérie a pour objectifs de

- S'adapter aux règles de la commercialité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation.

- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contrepartie des crédits et par la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité.
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

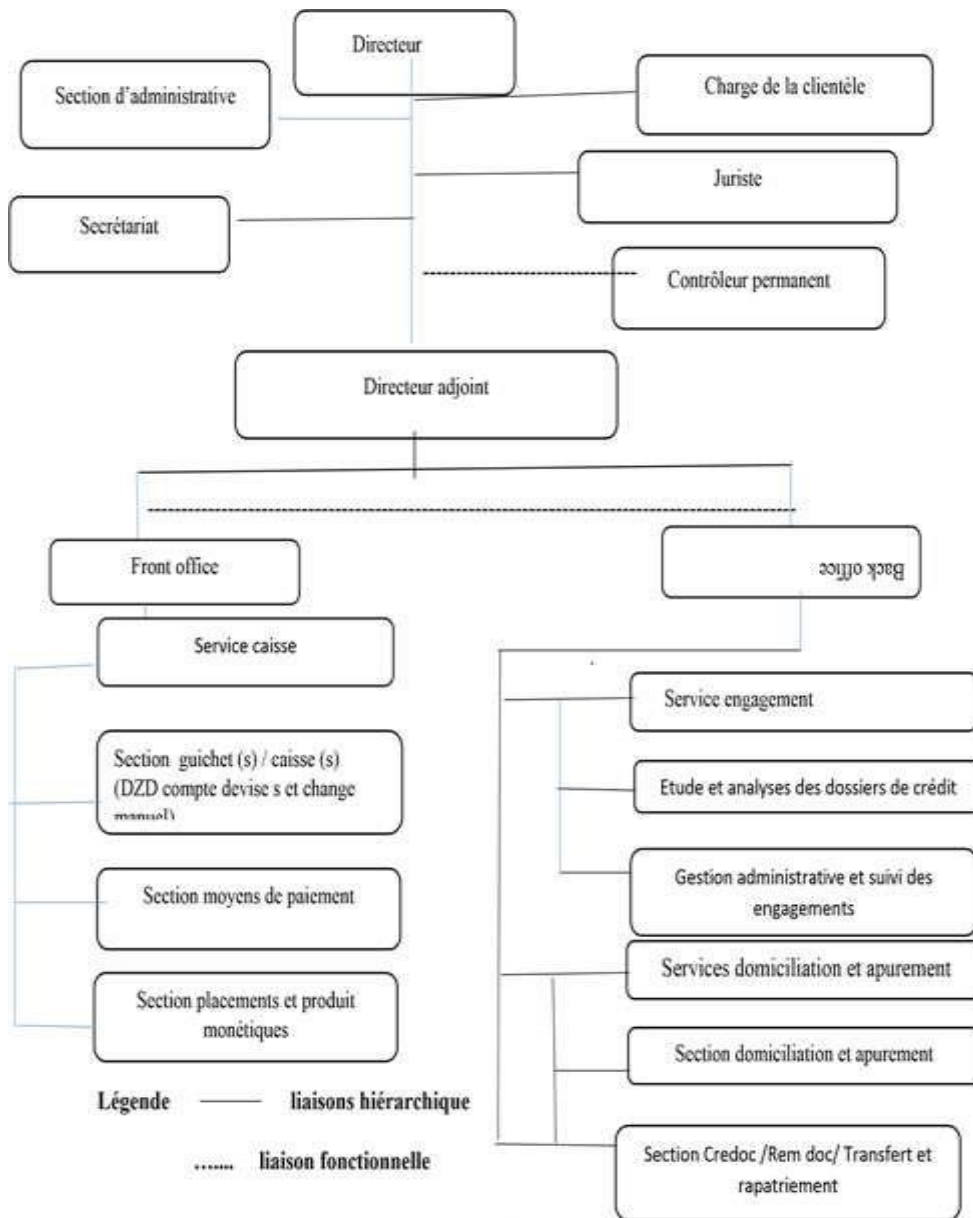
2 BNA, l'agence N° « 1220 » : Organisation et missions:

2.1 Présentation de l'agence BNA «1220 »

En se référant à la lettre N° 1741 du 10 novembre 1997, l'agence BNA «1220 », sise à la CIT2 2000 LOGTS BT 04 LOCAL N ° 01 TIZI OUZOU Tizi-OOZOU, est une agence de catégorie « A » créée en 12/2022. Elle s'inscrit dans une perspective de développement de cette willaya.

2.2 Organigramme de la BNA 1220

Figure 04 : L'organigramme de la BNA agence



2.3 Missions de l'agence «1220 » de nouvelle ville Tizi-Ouzou

La BNA de nouvelle ville de Tizi-Ouzou est une banque de dépôts dont l'activité principale consiste à recevoir du public des dépôts de toutes formes et de toutes durées et l'octroi du crédit

(consentir toute opération de crédit). L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés.

Elle constitue l'image de marque de la banque et assure le développement et la responsabilité de son fonds de commerce dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.

L'agence est essentiellement un organe d'actions commerciales qui se doit d'avoir l'initiative de la recherche des ressources et des affaires qu'elle traite dans le cadre des orientations et instructions en vigueur.

Du point de vue de la clientèle, l'agence recueille les exprimés et/ou les potentiels et contribue à leur satisfaction. Elle ouvre, en vue d'une bancarisation optimale de la population, en drainant le maximum de ressources vers ses caisses et de placer ses services et produit auprès de ses relations en adéquation avec les contraintes de trésorerie et de rentabilité. L'agence exécute également les opérations de la clientèle et assure leur comptabilisation dans le cadre des procédures comptables en vigueur.

Par ailleurs, elle assure un contrôle de premier niveau inhérent à l'accès des utilisateurs du système d'information ainsi que la validation des événements en vue de garantir le bon déroulement des opérations.

Pour remplir sa mission, l'agence dispose d'un personnel de démarche destiné à visiter la clientèle et à dynamiser la fonction commerciale et d'un personnel qui assure la gestion administrative et technique de l'agence

Section 02 : Financement islamique des PME

1 .Financement islamique : un atout de taille aux besoins financiers des PME

Il ressort que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des PME, et ce, pour quatre raisons ¹⁰³ :

La faiblesse des PME en fonds propres constitue un obstacle majeur à l'accès au crédit bancaire, le financement islamique que peut contourner ce problème puisque la banque islamique intervient en tant que partenaire et non en tant que bailleur de fonds.

L'endettement excessif résultant de cette faiblesse en fonds entraîne des frais financiers importants et met en péril l'équilibre financier de la PME, le financement islamique basé sur le principe du partage des pertes et profits ne permet pas l'imposition d'intérêts fixes.

Au niveau bancaire, la gestion de bon nombre de PME est loin de créer la confiance ; or, le financement islamique conçoit la relation Banque- PME plutôt à long terme, dans un partenariat et un rôle actif de la banque dans la gestion de l'affaire.

Au niveau du suivi et du recouvrement, les banques islamiques sont supposées disposer de structures de suivi pour contrôler les travaux relatifs à la réalisation de l'investissement, d'une part, et à l'exploitation proprement dite de la PME, d'autre part.

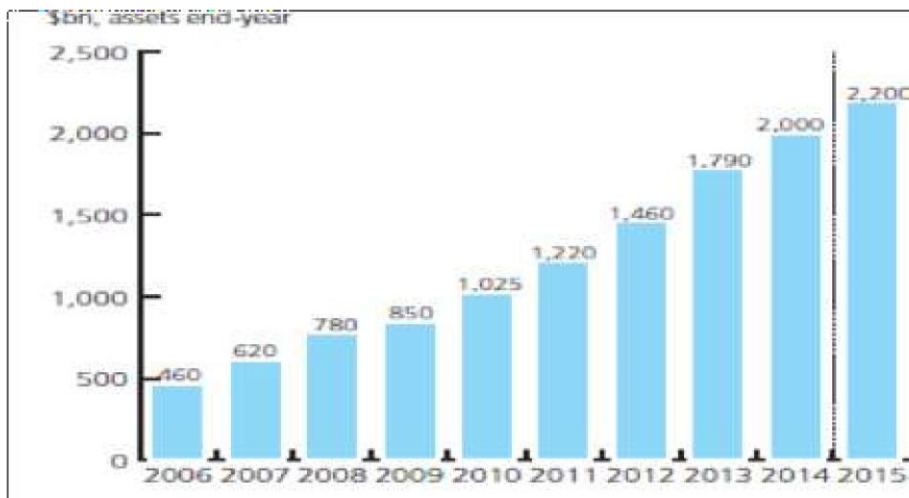
2. Intérêt porté pour la finance islamique aux PME

La finance islamique a connu une croissance très rapide ces dernières années. Selon The City UK, le marché mondial des services financiers islamiques s'élève à 2 trillions de dollars fin 2014 (figure 3). La croissance annuelle a été en moyenne de près de 20% entre 2007 et 2014.

¹⁰³ Benzha, H. (2008), « le financement de la PME en finance islamique », Ribh Finance, p 03.

Les actifs de l'industrie devraient continuer à augmenter au cours des années à venir sous l'effet de la demande intérieure dans les économies émergentes. Selon The City UK, le total des actifs financiers conformes à la charia a atteint 2,2 trillions de dollars fin 2015, et il est estimé à 3 trillions de dollars en 2018. Le secteur bancaire représente près de 80% de ces actifs.

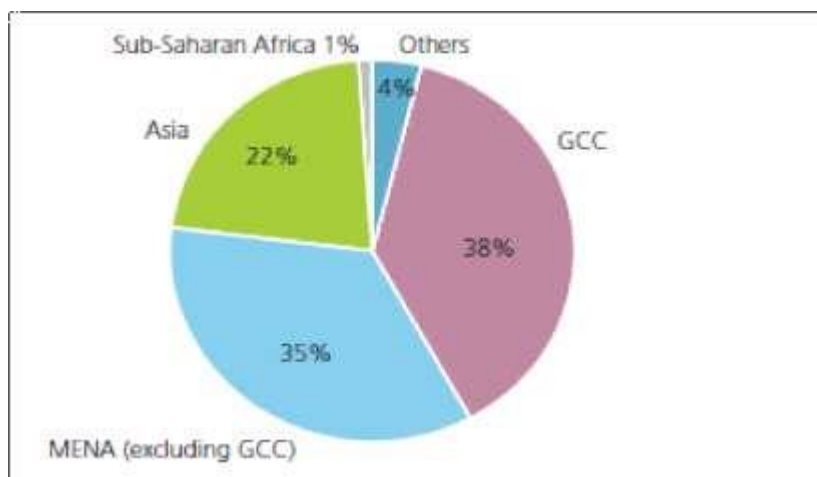
Figure (05): Taille du marché de la finance islamique (Total des actifs)



Source : The UK : Leading western center for Islamic Finance, November 2015, p 17.

Les pays du Conseil de Coopération du Golf représentent la plus grande partie des actifs financiers islamiques à la fin 2014, avec un taux de 38%. Cette zone est caractérisée par une forte abondance de liquidités, elle est suivie par le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord et l'Asie.

Figure (06) : Répartition des actifs financiers islamiques par région (2014)



Source: The UK : Leading western center for Islamic Finance, November 2015, p 17.

3. Produits financiers islamiques destinés aux PME

3.1 Modes de financement participatifs

Ces modes de financement reposent sur hypothèse où le financier (la banque islamique) et son client s'engagent ensemble dans un projet productif dont ils partagent les pertes et les profits.¹⁰⁴

A. La Moucharaka (association)

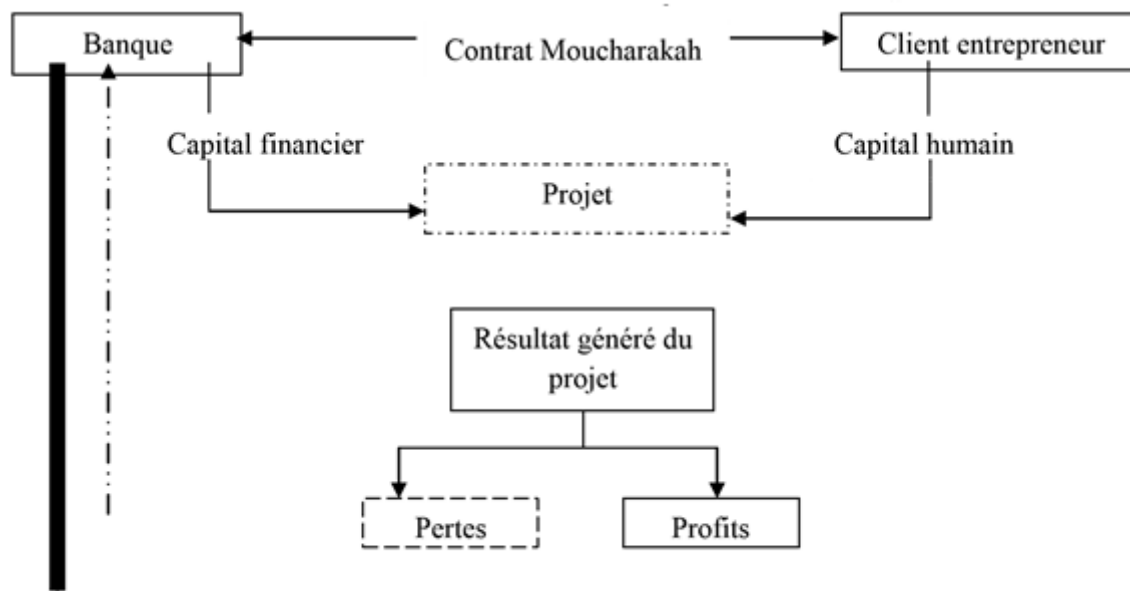
Ce mode de financement est considéré comme le plus conforme à la Chariaa¹⁰⁵. Il peut être défini comme un contrat dans lequel deux parties (ou plus) associent leur capital financier, humain et/ou physique afin de réaliser un projet spécifique (de type joint-venture⁶), ou

¹⁰⁴ Saâdallah. R, (1998), « Le financement islamique : concepts et principes généraux ». Banque Islamique de Développement (BID), Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF), p 16.

¹⁰⁵ Zarrokh. E, (2007), « Islamic financing arrangements used in Islamic banking ». SSRN, abstract= 978911. ⁶ Association de type économique dans laquelle les partenaires partagent les risques et les frais.

prennent des participations dans une société déjà existante. Il peut être conçu de la façon suivante : Un, deux, ou plusieurs entrepreneurs approchent la banque islamique pour demander un financement d'un projet sur la base de la Moucharaka. La banque avec le concours des autres partenaires procure le financement total qu'exige le projet. Tous les contractants ont un droit de regard sur la gestion du projet pour suivre la progression de l'activité en cours. Le partage des profits est fixé à l'avance selon un ratio spécifique indiqué dans le contrat et indépendamment des apports initiaux, alors que les pertes éventuelles sont partagées exactement au prorata des apports. La moucharaka peut être définitive permanente ou dégressive.

Figure (07) : schéma retraçant moucharakah



Source : élaborée par le chercheur à partir de Jouini . E et Pastré D 2008

Le financement par Moucharaka peut être considéré comme le plus adapté aux PME, ce pour les raisons suivantes :

Il contribue dans la création et le développement des PME (constitution et/ou augmentation de capital, acquisition et/ou rénovation des équipements...).

Dans le cas de la Moucharaka décroissante, l'entrepreneur a la possibilité d'acquisition du projet à la fin du contrat.

Les PME peuvent bénéficier du nom de la banque pour commercialiser leurs produits.

La prise de participation par l'entrepreneur dans le capital conduit à une meilleure gestion du projet.

Cette technique de financement contribue directement dans le développement économique.

B. La Moudharaba

Il s'agit d'une forme d'association entre le capital financier d'une part et le travail de l'autre. La Moudharaba met en rapport, le Moudharib (entrepreneur) qui gère totalement un projet donné et Rab Al Mal (banque) qui demeure le propriétaire des actifs acquis grâce au capital qu'il rapporte. Les profits nets sont partagés entre les deux parties suivant les proportions déterminées lors de la signature du contrat, mais en cas de perte, celle-ci est assumée par le financier, tandis que le Moudharib aura perdu le fruit de ses efforts fournis et le temps engagé dans son activité.

Le financement par Moudharaba présente plusieurs avantages pour les PME. Le principe de partage équitable des risques entre les deux parties prenantes favorise les personnes sollicitant un travail de créer des petits et/ou moyens projets en instaurant un cadre juridique adapté à leurs activités productives. Ainsi, la banque, dans le contrat Moudharaba, finance totalement le projet proposé par l'entrepreneur, ce qui peut soutenir les entrepreneurs faibles financièrement à relever leurs difficultés. D'ailleurs, ce mode de financement est destiné à financer les projets à hauts risques qui visent à créer de nouveaux produits et d'utiliser de nouvelles technologies, peut contribuer à la croissance économique.

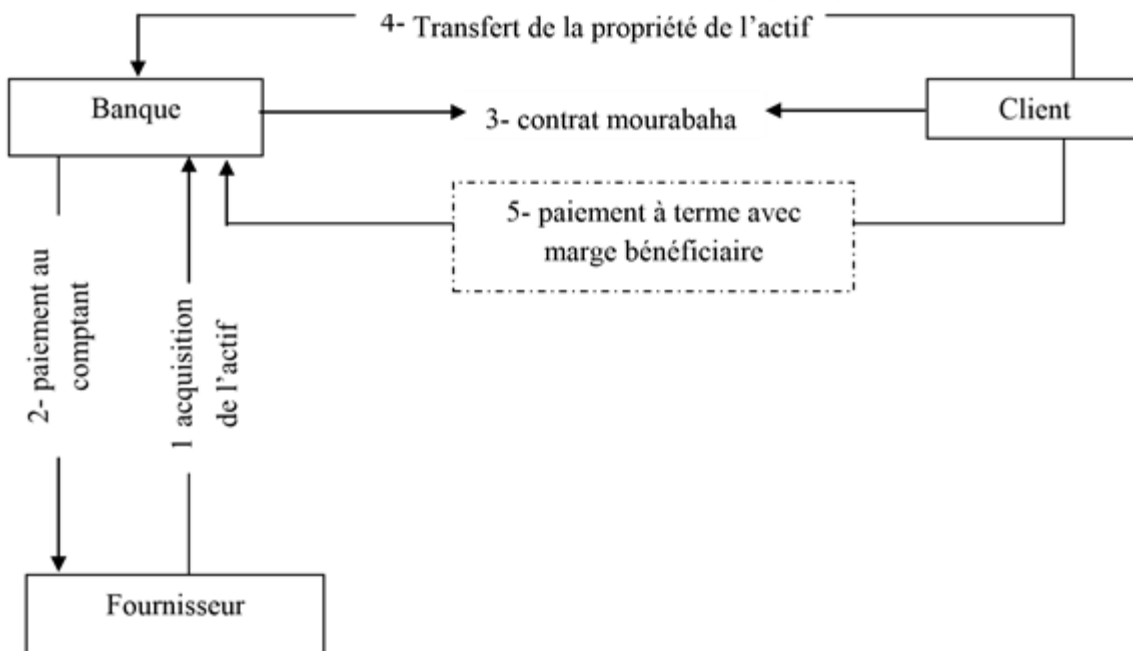
3.2 Modes de financement par dette.

Ces modes de financement se rapprochent des mécanismes bancaires conventionnels, avec des différences majeures, à savoir, l'exclusion de l'utilisation d'un taux d'intérêt et la répartition des risques, ils prennent les formes suivantes :

3.2.1 Mourabaha (l'achat-revente avec marge bénéficiaire)

Le terme « Mourabaha » est dérivé du mot « Ribh » qui veut dire « bénéfice ». Il désigne la vente au prix du revient majoré d'une marge bénéficiaire. Cette technique est un instrument financier islamique très flexible et facilement adaptable. Elle est à la base d'une grande variété de montages financiers islamiques, allant du financement immobilier au financement des projets. C'est l'un des instruments financiers les plus utilisés par les institutions financières islamiques¹⁰⁶.

Figure (08) : schéma retraçant moucharakah



Source : élaborée par le chercheur à partir de Jouini . E et Pastré D 2008

¹⁰⁶ Jouini. E et Pastré. D, (2008), « Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris, Dix propositions pour collecter 100 milliards d'euros » : Rapports remis à Paris EUROPLACE, Paris. P 58.

Le contrat Mourabaha fait intervenir trois acteurs : le client de la banque qui demande le financement pour acheter un bien, un fournisseur et la banque. Il s'agit d'une opération de vente à crédit où le créancier (la banque) achète un actif qu'il revend par la suite au débiteur (client) moyennant des paiements (coût de revient majoré d'une marge) échelonnés sur une période donnée.

Ainsi, la banque transfère la propriété du bien à son client une fois qu'il paye le prix convenu et déterminé lors de la signature du contrat.

3.2.2 Bay' Salam (vente à terme)

C'est un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise et un paiement au comptant.

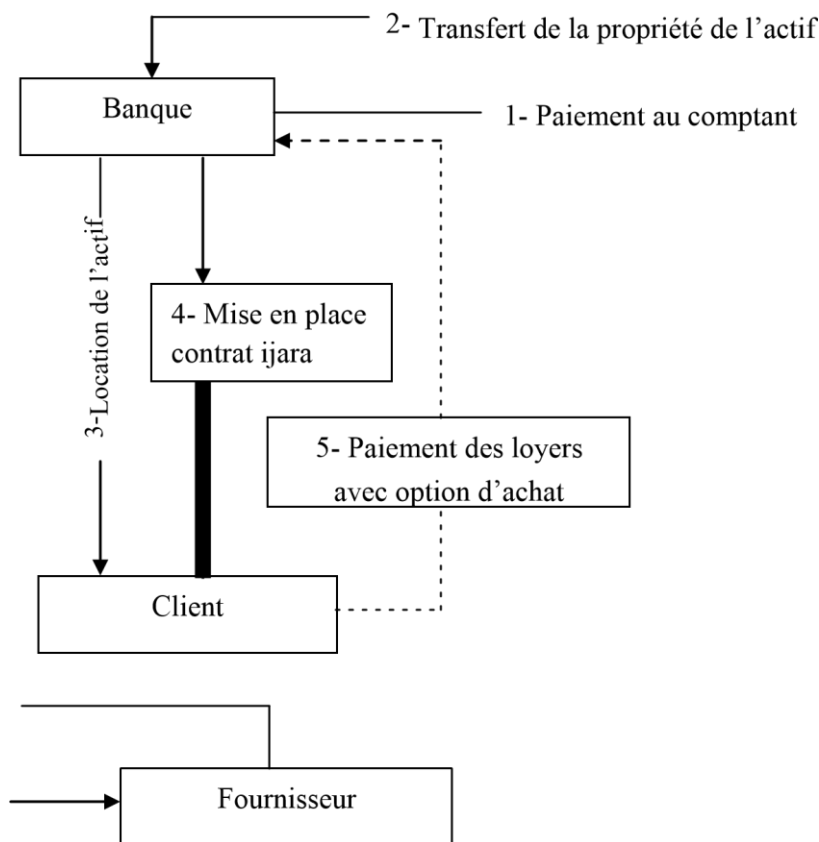
Il est l'opposé de la vente Mourabaha où la marchandise est livrée sur le champ, contre son paiement ultérieur. Cette opération est exercée lorsqu'un client disposant de l'argent souhaite acquérir un bien non disponible sur le marché local, il s'adresse alors à la banque islamique qui s'engage dans l'opération d'achat de ce bien qu'elle transmettra à son client. Ce mode de financement peut être utilisé à financer les petites entreprises productives qui ont besoins de fonds de roulement ou d'exploitation à l'image de certains instruments du marché monétaires.

3.2.3 Ijara (crédit-bail)

L'Ijara en Islam ressemble, en beaucoup de points à la technique de la location ou leasing conventionnel. Ce contrat ne consiste pas à la vente d'un objet, mais à la vente de l'utilité de ce dernier pendant une période donnée. Il s'agit d'une technique de financement récente qui fait intervenir trois acteurs principaux : Le fournisseur (vendeur ou fabricant) du bien, le bailleur (la banque qui achète le bien pour le louer à son client) et le locataire (client) qui loue le bien. Donc, c'est un contrat de location d'un bien pour une durée déterminée. Dans le cas où la propriété de ce bien est transférée, en cours de contrat ou en fin de contrat, de la banque à son client (ce dernier achète le bien), ce contrat est baptisé « Ijara wa Iqtina'â », c'est-à-dire un

crédit-bail avec option d'achat. Pendant la période de location, la banque supporte tous les risques liés à la propriété et concernant le locataire, il sera tenu d'indemniser tout dommage suite à une exploitation médiocre.

Figure (09) : schéma retraçant Ijara



Source : élaborée par le chercheur à partir de Jouini. E et Pastré. D, (2008), Guéranger. F, (2009).

Cet instrument peut être destiné au financement des PME pour les raisons suivantes :

La banque islamique peut acheter le bien demandé pour le louer à son client, sans transférer la propriété du bien. Cette dernière représente une forme de garantie pour la banque, donc

l'entrepreneur dans ce cas peut relever le défi de garanties qui représente le principal obstacle d'accès aux crédits bancaires classiques.

La banque islamique peut recourir à une assurance coopérative sur le bien financé contre les différents risques.

3.2.4 Istisnaà

Littérairement, « Istisnaà » est la demande de fabrication. Le contrat Istisnaà peut être défini comme étant « un contrat d'achat d'un bien à manufacturer ou à construire ultérieurement, pour un prix défini, payé selon un échéancier convenu entre les deux parties. L'objet de Istisnaà, est souvent inexistant au moment de la signature du contrat, mais il sera livré après sa fabrication »¹⁰⁷. L'Istisnaà est une formule qui permet à la banque d'apporter son concours dans le cadre de travaux de construction, de réfection, d'aménagement et de finition d'ouvrages de masse. Elle permet aussi de financer la construction d'équipements de production, de transport et de consommation sur commande des utilisateurs et/ou des revendeurs².

3.2.5 Qard Hassan (prêt sans intérêt)

La seule forme de prêt qui est permise en Islam est le Qard Hassan. Cette forme de financement est très peu utilisée et elle est effectuée dans un but humanitaire ou de bienfaisance pour aider les clients « fidèles » à surmonter leurs difficultés financières. Ce prêt peut être accordé pour financer des projets liés à un domaine social, éducatif, religieux ou économique.

Malgré cette panoplie d'instruments qui peuvent être destinés au financement des PME, La Mourabaha reste de loin le mode de financement le plus privilégié particulièrement de la

¹⁰⁷ Zarqa, M. A. (1997), « Istisnaà financing of infrastructure projects ». Islamic Studies, Vol 4, N°02. ² Benzha, H. (2008), op cit. p 5.

part des banques islamiques. Ce qui est confirmé par les statistiques¹⁰⁸¹⁰⁹, pour ABC Bank plus de 50% du total des actifs provient du financement par Mourabaha, contre seulement 8 % pour

Moudharaba. Cette tendance s'explique par la contrainte de gestion du risque et des conditions du refinancement qui s'effectue généralement via des ressources de dépôts à court et moyen terme.⁴

Section 3 : Etude d'un dossier Mourabaha investissement cas BNA 1220

Après avoir présenté dans la première section la Banque Nationale d'Algérie et l'agence « 1220 » de Tizi-Ouzou en analysant son organisation et ses missions, nous allons montrer la démarche, l'étude et le traitement d'un dossier Mourabaha investissement pour l'un des clients de la banque .

Pour mieux comprendre le mécanisme de ce type de financement, nous allons traiter un dossier d'un client de la Banque Nationale d'Algérie, dans le cadre de contrat Mourabaha investissement

1 Traitement de dossier d'un client « mourabaha »

1.2 Condition d'octroi de financement

- La financement Mouraba investissement peut attache 60% de prix du bien Le montant de Hamith Al Halys est pose à la connaissance du client avant la signature de la convention de financement
- le financemnt de investissements des professions libérales coute de foncement par acquisition mobilise et des équipements cens pour covite, arrêtélon les cas duisant

• Local en propriété 70 % :

• Local en location 60%

¹⁰⁸ Islamic Finance Outlook ,(2010),
Standard & Poor 's ⁴ Benzha. H, Ibid,p

¹⁰⁹ .

- la durée maximale de financement est de 5 ans pour l'investissement à moyen terme et de 07 ans pour l'investissement à long terme
- la marge bénéficiaire applicable à ce type de financement est fixée à

9% HT pour les financements à moyen terme

- HT pour les financements à long terme
- Des frais d'étude de dossier sont versés par le demandeur du financement au dépôt de la demande. Le montant de ces frais est fixé à 10.000 DA, non remboursable.
- La commission de suivi du dossier est fixée à 0,50 % du montant total du financement en hors taxes. Elle est versée par le client dès la signature de la convention de financement.

La commission de suivi du dossier ne peut être remboursée en cas de renonciation du client au financement.

- Les échéances sont trimestrielles durant toute la durée de paiement. Les échéances prélevées correspondent au prix d'achat du bien majoré de la marge bénéficiaire convenue et étalée sur la période de financement.
- Une période de différé de remboursement peut être, selon le projet, accordée au client et doit être mentionnée sur la convention de financement.
- La marge bénéficiaire est calculée sur la durée de remboursement ainsi que la durée du différé.

1.3 modalités de traitement des demandes de la mourabaha investissement .

L'octroi du financement « Mourabaha Investissement » est précédé par une étude de dossier et du profil de risque que présente le client, demandeur de financement.

1.3.1 Accueil du client et traitement de sa demande

Le client se présente à l'agence en exprimant son besoin de financement, tout en précisant :

- la nature et l'objet du financement souhaité;
- le montant de l'investissement;

la durée de financement souhaitée; les coordonnées des parties prenantes (fournisseurs).

Le chargé des produits islamiques informe le client des conditions de financement et fonction de sa demande exprimée, notamment :

Dans le cas d'acquisition d'un bien immeuble auprès d'un promoteur immobilier, le

Suite à la circulaire n°2374 du 02/06/2022. La Mourabaha Investissement. client est tenu de fournir un document attestant l'affectation du bien immeuble. 19. A la réception des documents constitutifs du dossier de financement, l'agence affecte un numéro d'ordre chronologique pris sur le registre paraphé ouvert à cet effet dont modèle en annexe VIII.

- L'agence procède à la vérification de la conformité des documents fournis. En cas d'anomalie et/ou insuffisance constatées, l'agence procède au rejet du dossier par écrit dûment motivé. 21. Lorsque le dossier remplit les critères de recevabilité, l'agence délivre au demandeur un récépissé de dépôt dûment établi, suivant le modèle joint en annexe IX.
- Les dossiers acceptés doivent être traités par les structures habilitées, dans un délai n'excédant en aucun cas trente (30) jours à compter de la date de dépôt du dossier complet au niveau de l'agence.
- L'accord ou le rejet de financement (modèle joint en annexe X) doit être notifié par l'agence par lettre recommandée avec accusé de réception au bénéficiaire du financement. En cas de rejet, l'agence doit mentionner les motifs de celui-ci. Le registre tenu pour ce type de financement doit être renseigné de la décision de la banque.

1.4 Condition et modalités de mise en place du financement

Une fois l'accord bancaire notifié, l'agence invite le client à accomplir les formalités suivantes :

l'ouverture d'un compte courant/chèque islamique auprès de l'agence;

- le versement du montant de la commission de suivi du dossier; la signature de la promesse unilatérale d'achat-;
- la signature d'une convention de financement en cinq (05) exemplaires, de billets à ordre trimestriels représentant chacun le montant de l'échéance considérée et de la lettre de déchéance de terme ;
- le versement de Hamich Al Jiddiya.

Tableau (17) : Simulation financement islamique

Agence	00122
Nom / raison social	LEKHAL SAID
Type d'investissement	
Taux de marge	8%
Différé de remboursement	60 mois
Durée	4 100 000.00 DZD
Prix du bien	1 230 000.00 DAD
Hamich al jiddiya	2 870 000.00 DZD

Tableau (18): Résultat de la simulation

Commission de gestion	17 076.50 DZD
Total à rembourser TTC	3 723 825.00 DZD
Marge bénéficiaire	717 500.00 DZD
Montant de la TVA	136 325.00 DZD
Montant échéance	232 739.06 DZD
Résultat	
Demande Acceptée	

Source : Document interne à la BNA

2 .Avis de décisions du comité de financement de l'agence

Nous sommes d'avis favorable pour la mise en place par chèque bancaire sous forme de Mourabaha d'investissement montant de :2 870 000.00 DZD .

1. Capacité de remboursement du demandeur : 232 739 .06 DZD
2. Marge : 717 500.00 DZD

Conclusion

La finance islamique s'appuie sur les principes d'ordres éthiques qui a travers les règles poursuit un double objectif : la justice sociale qui repose sur une égalité de distribution de la richesse et d'autres part la motivation des ressources. La banque islamique repose sur le principe de contrat, ce concept est propre à la finance islamique ; les produits financiers islamiques sont soumis aux principes de la charia.

L'étude de dossier est beaucoup plus art que ne science parce que même s'il existe une certaine méthodologie dans l'étude d'une demande cela revient l'art du banquier pour briser la rigidité des chiffres qu'il lui permet la prise de décisions relative à l'accord au refus de la demande de son client.

Conclusion générale

La raison de l'existence du système financier, qu'il soit traditionnel ou islamique, est la Mobilisation des ressources financières et leur répartition entre les différents projets D'investissement. Les banques islamiques offrent les mêmes services que les banques Traditionnelles, c'est un intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les emprunteurs, engagé Dans la collecte des dépôts.

En s'inspirant de la charia pour établir ses principes de fonctionnement, les banques Islamiques se distinguent des banques traditionnelles à plusieurs égards.

La relation entre les banques islamiques et leurs clients n'est pas la relation classique Entre créanciers et débiteurs. Il s'agit d'une relation totalement différente de cette dernière, dans Laquelle les deux parties partagent les risques et les avantages au même titre que des associés.

Les banques islamiques utilisent deux méthodes principales pour fournir des financements :

La première méthode : adaptée aux opérations de participation aux profits et pertes

Impliquant Mudaraba et Musharaka. Dans ce cas, la rémunération n'est pas prédéterminée, mais Dépend des résultats obtenus après l'opération de financement.

La deuxième méthode : s'applique à la vente de biens ou aux transactions de services de Crédit, engageant ainsi des dettes envers la partie achetant ces biens et services. Il implique de Multiples modes de financement tels que Murabaha, Ijara, Salam et Istisna'a. Dans ces cas, la Rémunération de la banque fait partie du prix de vente. Il est important de souligner que les outils utilisés sont adaptés aux objectifs

Economiques poursuivis par l'entreprise. Les outils de financement apportés par la finance Islamique répondent parfaitement aux besoins des petites et moyennes entreprises. Par exemple, Dans les financements de type Mourabaha, la banque peut jouer le rôle de partenaire pour être Responsable du financement de l'investissement, ce qui est un financement très adapté aux Petites Et moyennes entreprises.

Si la question de pourquoi les entrepreneurs algériens se sont tournés vers la finance

Islamique afin de répondre aux multiples besoins de financement de leur PME, la réponse est Simple :

Afin de répondre à leurs besoins de financement, les PME se sont tournées vers les Banques islamiques et les entrepreneurs algériens musulmans s'intéressent particulièrement à la Finance islamique, car elles se conforment à la loi islamique. Mais cet intérêt disparaît assez Rapidement du fait de l'apparition de nombreux obstacles tel que ; le coût élevé, le

frendement, l'ingérence des banques islamiques dans la gestion de la politique interne et externe Des PME ; manque d'information qui conduit à la méconnaissance des produits voir même le Manque de produits attractifs pour les clients.

Ces obstacles conduisent les entrepreneurs à se détourner de la finance islamiques en Générale et de la banque islamique en particulier qui est déjà en position de faiblesse, pour aller Vers des systèmes qui ont déjà fait leurs preuves, comme le système bancaire traditionnel.

Néanmoins, il faut admettre que le secteur des PME, comme le système bancaire

Islamique, est en train d'émerger. Leur croissance rapide a étonné la communauté économique, Cependant il se heurte à plusieurs contraintes

L'une des contraintes auxquelles sont confrontées les banques islamiques est le manque De demande de crédit. Dans un sens, la plupart des entrepreneurs sont intéressés par le Financement islamique, mais le taux d'utilisation de ce financement est encore très faible. Ils sont Intéressés par le financement islamique en raison de leurs croyances religieuses et attendent des Banques islamiques qu'elles soient légales et conformes à la charia avant tout.

De même que, le manque de garanties, les exigences multiples, les problèmes

Bureaucratiques et le manque de connaissances personnelles au sein des banques sont autant de Facteurs qui rendent difficile voire impossible l'obtention de financement bancaire. Les coûts Elevés et les faibles rendements fournis par les banques islamiques ont empêché les Entrepreneurs de se tourner vers le financement islamique et les ont conduits à se tourner vers les Banques traditionnelles.

Tout cela prouve que malgré les efforts considérables que le secteur financier islamiques fait Pour se développer et évoluer, les perspectives de ce derniers sont sujettes à deux conditions

- la mise en place de mesures d'ajustement du cadre des affaires pour le rendre compatible

Avec la banque islamique (droit civil, comptabilité, droit fiscal, gestion de la liquidité, les Instruments financiers, etc.,) et l'articuler avec les politiques macroéconomiques ;

- la capacité de la finance islamique à capter une partie de la liquidité qui est thésaurisée et

Finance l'économie informelle. Le poids de cette dernière est d'environ 30% du PIB (soit \$53 milliards), sur la base de la méthode nouvelle d'estimation appelée méthode des Ecarts

statistiques de la comptabilité nationale. Une partie des ressources au niveau de ce Compartiment économique est thésaurisée. Hypothèse faite que cette partie est d'environ 5%, cela donne un marché potentiel attractif qui peut être mobilisé à terme par la finance Islamique.

À souligner que la finance islamique est un sujet très vaste, plusieurs thèmes peuvent en découler :

Olivier Pastré et Elyès Jouini, deux économistes et auteurs de « la finance islamique: une solution à la crise? » S'accordent à dire que la finance islamique pourrait être la solution miracle à la crise économique mondiale.

Face aux défaillances observées dans le système financier conventionnel pendant la crise des subprimes, il semble que la prise en compte d'une approche éthique dans le fonctionnement et la régulation de ce système aurait pu améliorer la transparence, réduire l'asymétrie d'information et contribuer à l'efficacité des institutions financières en termes de financement et de gouvernance. Pendant cette crise, le système bancaire islamique a montré sa stabilité et sa résistance face aux distorsions et aux imperfections du marché devant une instabilité accrue de la finance conventionnelle. Le système financier conventionnel privilégie fortement l'endettement, la vente de la dette et l'innovation financière, ce qui complique lourdement son fonctionnement. Aujourd'hui, les principes et les règles de la finance islamique suscitent un intérêt grandissant de la part des autorités monétaires et financières des pays non musulmans et des institutions financières internationales pour améliorer la solidité du système conventionnel. À cet effet, compte tenu de la contribution positive des principes de la Charia dans l'amélioration des pratiques bancaires en termes d'éthique et de partage des risques, les institutions financières conventionnelles devraient intégrer certains principes directeurs de la finance islamique, non seulement pour leur propre bénéfice mais aussi pour l'ensemble de leurs partenaires.

Au niveau du financement, l'alternative islamique insiste sur la nécessité de résoudre les véritables causes de la crise bancaire et de remplacer progressivement le système d'endettement avec intérêts par le système de partage des pertes et des profits. Ce système représente le noyau dur de la finance islamique, dans la mesure où il permet d'impliquer l'ensemble des partenaires de la banque islamique dans un schéma de partage équitable des risques et de gouvernance partenariale

Enfin, pour répondre à notre problématique, nous avons essayé d'étudier le fonctionnement et l'évolution de la finance islamique au sein de secteur bancaire algérien.

Cela par l'élaboration d'un stage pratique au sein de l'agence bancaire BNA « 1220 » de TiziOuzou par laquelle nous avons traité un dossier de « Mourabaha investissement ».

D'après le résultat de notre stage pratique nous avons constaté que l'agence « 1220 » de la BNA de Tizi-Ouzou se concentre sur les produits suivants : Mourabaha quel que soit automobile ou équipement ou immobilier et Ijara ces derniers sont largement demandé et répond plus à la demande des clients. Donc, nous pouvons confirmer notre hypothèse quelques produits sont préférés aux autres.

D'après l'étude réalisée pour mesurer l'appétence des algériens vers les produits islamiques sur plusieurs pays dont l'Algérie, en 2021 .L'étude a relevé que seulement 03% des algériens utilisent des produits financiers islamiques et que 35% ont déjà entendu parler.

Pour remédier cela, nous faisons quelques recommandations :

- Engager des réformes légales et réglementaires à même de fournir les instruments nécessaires au développement de la finance islamique.
- Mettre en place un cadre de supervision et de régulation adéquat, tant sur le plan financier qu'éthique, afin de mettre en place la confiance de cette industrie et d'en assurer la pérennité.
- Innover des nouvelles institutions financières comme les compagnies Takaful et RE-Takaful ainsi que les sociétés de gestion de fonds et société d'investissement.
- Créer, au sein des organismes universitaires ou d'enseignement professionnel, des filières et spécialités en lien avec l'industrie de la finance islamique.
- Accroître ces innovations dans l'offre des produits financiers répondant aux besoins des investisseurs. Et pour être capable d'attirer une nouvelle clientèle musulmane et non musulmane.
- La création des marchés secondaires et interbancaires islamiques qui lui permettent de gérer sa liquidité.
- L'information et la sensibilisation des populations sur les produits de la finance islamique.
- L'encouragement de la publicité pour que les gens connaissent ce que veut dire la finance islamique et pour attirer la clientèle.

Les thèmes qui peuvent en découler de ce sujet :

La spécificité des produits financiers islamiques ;

L'avenir de finance islamique en Algérie ;

Les insuffisances du système bancaire islamique

Les banques islamiques sont la solution miracle aux nombreuses crises

Economiques mondiales.

Bibliographie

Ouvrages

1. A. Al Qayrawani , la Rissala ou Epitre sur les éléments du dogme et de la loi de L'Islam , selon le rite malakit, neuvième édition 1990.
2. Aboubaker Djaber el djazairi, traduction Moktar Chakroun, La voie du musulman, ASLTM éditions, France 1987.
3. Alaoui Mdaghri, éthique et entreprise : perspectives maghrébines, wallada, Casablanca Maroc, 1991.
4. Aldo. L « F.I » edition gualino, 2012
5. Aldo. L. Banking Governance, Performance and Risk-Taking : Conventional Banks Vs Islamic Banks, Wiley-ISTE, 2016
6. Algabid, Les banques islamiques, Edition Economica Paris 1990.
7. Ali el salousse, les dépôts et les certificats d'investissement dans la doctrine Islamiques, palais du livre
8. AL-Zarqa. M.A, « Istisna'a financing of infrastructure projects ». Islamic Studies, Vol 4, N°02, 1997.
9. Anginer. D, Demirgüç-Kunt. A et Zhu. M (2012), « How Does Bank Competition Affect Systemic Stability ? », World Bank, Working Paper, n° WPS5981.
10. Beck. T, DEMİRGÜÇ-KUNT. A Et MERROUCHE. O (2010), « Islamic vs. Conventional Banking Business Model, Efficiency and Stability », World Bank, Working Paper.

11. Ben Ahemed. M « Les Petites et Moyennes Entreprises en Algérie : quelles réalités ? », 2004 dans Abdoul A. Et al. Entrepreneurs et PME Approches algéro-françaises, Editions l'harmattan, France.
12. Ben-ouhiba, hassan les banques islamiques étude de positionnement, spécificités Réglementaires et particularités d'audit.
13. Benzaha. H « le financement de la PME en finance islamique » 2008, Ribh Finance.
14. Boudjellal. M, les banques islamiques, Entreprise Nationale du livre, l'Algérie 1990.
15. Bouhadida. M, l'approche systémique des établissements bancaires : cas des banques islamiques, Palais de livre, Blida 1999
16. Bouyacoub. F, l'entreprise et le financement bancaire, casbah édition Alger, 2000.
17. Charbonier. J, islam, droit, finance et assurance , larcier édition ,2011.
18. Chehrit.K , le banking islamique principes, règles et méthodes, grand Alger livres, Alger 2007.
19. Daoudi. L, islam et taux d'intérêt 20. El Gamal.M , finance islamique, aspects légaux, économiques et pratiques, Ed de Boeck, Paris 2010.
21. Jouaber-snoussi,k. «la finance islamique :et elle une finance alternative ? ». Option Finance, N*1047.2009.
22. Jouini. E, Pastré. O, la finance islamique une solution à la crise, Edition Economica, Paris 2009.
23. Kara. R et Dahak. A (mémoire de master du choix du sujet a la soutenance), édition el Amel
24. Karich. I, « le système financier islamique : de la religion à la banque ». Edition Larcier, Bruxel 2002.
25. Kettani. M, une banque originale : la banque islamique Dar-Al-Kotob Al-Ilmiyah, Liban 2005.

26. Lachemi. S, l'islam et le monde des affaires Edition Alpha, Algérie 2007.
27. Levratto. N. « Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques », De Boeck, 2009.
28. Pierre-André. J. La petite entreprise. Paris : vuibert, 1988.
29. Rammal. H.G : The importance of shariah supervision in islamic institutions. Corporate Ownership and Control, vol 3, issue 3.2006.
30. Saadallah. R « Le financement islamique : concepts et principes généraux » 1998. Banque Islamique de Développement (BID), Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF).
31. Smith.H, Guide de la finance islamique, le groupe finance islamique, monde d'Herbert Smith 2009,
32. Tariqullah Khan,Mohammad Umar Chapra. Réglementation et contrôle des banques Islamiques Cahier et recherche n°3. BID, IIRF, 2001,
33. Thomas d'Aquin, summa theologica, Iia iiae quest. LXXVIII,art 2,resp.Cf. H. DuPASSAGE, « Usure », p. 2357.
34. Traute W-S, les banques arabes et islamiques Edition OCDE, Pris 1983.
35. Zarrokh.E, « Islamic financing arrangements used in Islamic banking ».2007.

Revues

1. Ainley.M , Banques islamiques au Royaume uni, revue banque N°696, novembre 2007
2. Bitard. M, madies. P Les spécificités des banques islamiques et la réglementation de

Bâle III Dans Revue d'économie financière 2013/3 (N° 111)

3. Borderie.A , les places financière internationales, revue banque edition France 2009
4. Boualem.H finances islamique et intermédiation financière, collecter de l'épargne sans Transgresser la charia, revue Banque, mais 203 N° 713
5. Bouchama. L, la finance islamique une récente histoire avec la France, une longue Histoire avec ses banques, revue d'économie financière, France 2009/11
6. Boumediene.A (2011), CAUSSE-BROQUET. G (2012), « Basel III : Relevance for Islamic Banks », université Panthéon-Sorbonne, La Finance islamique, Édition Revue Banque, 2ème édition
7. Causse-Broquet. G « la finance islamique ». Revue banque édition, 2009,
8. Dabadie. M, developpement des limites à la finance islamique, revue banque, Octobre 2010
9. Dhafer .S, La finance islamique a l'heur de la mondialisation,
10. Haroun. M et Grangereau. P , Banque magazine, Banque islamique : la problématique de La mise en place de cofinancement, N *657/avril 2004, la finance, H 52
11. Pastré. O et Gecheva.K ,la finance islamique à la croisée des chemins, revuesd'Economie financière.
12. Torrès. O, pour une approche contingente de la spécificité de la PME, Revue Internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise 1997
13. Volker. N, l'Allemagne n'est pas en reste, revue banque, novembre 2007, n°696 **Articles**

1. Andréane,F-T, Al Salam Bank s'installe à Alger, El Watan édition du 21 octobre 2008.
2. Article 62 de Fayçal islamique banque of Egypte
3. Bacali.L, Martine. M.S , Théophile Dzaka-Kikouta et Cordos.C .R, « Les défis Des PME du Sud et du Nord : Vers leur développement durable » 2011 Presses de L'Université d'Ottawa.
4. Berkouk.S , la banque mondiale se met à la finance islamique, el watan economie du 26 octobre 2009
5. Brack. E, Banque et finance islamique en France
6. El Bachir Ould Sass, M, islam et banques : vers l'institutionnalisation de la charia board. 17 Juillet 2008, Paris. Disponible sur : www.halabank.com
7. Martens. A, La finance islamique : fondements, théorie et réalité, cahier 2001-20, Université de Montréal

Thèses et mémoires

1. BELAID Yasmina, « Les produits bancaire islamiques en Algérie », mémoire master, ummto ,2018.
2. C. Karim, « La finance islamique : Analyse des produits financiers islamiques »,Bachlor HEG-GE, Genève, 2008.
3. Housin Zaouali, Le système bancaire islamique a l'ère de la mondialisation, faculté des Sciences de l'administration université Laval, Canada
4. IBEGHOUCHE Saadia, « Les produits spécifiques au sein des banques algériennes » ; ummto, 2016.
5. KARA.R, « analyse du développement financier de l'Algérie (1992-2015) », approche

Institutionnel et historique, faculté des science économique, ummto, Algérie 2017.

6. Rached. Souleimani, « La finance islamique : évolution et perceptives », Mémoire dumagister, université Hassan II Casablanca Maroc, 2010.

Textes législatifs

1. Art 118 de l'ordonnance n° 2003-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au

Crédit, jora n°52 du 27-08-2003

2. Journal officiel de la république algérienne n° 16 du 24 mars 2020 p 30, 31, 32.

3. Le journal officiel de la république algérienne n° 02 du 11 janvier 2017, chapitre ii, Article 5.

4. Le journal officiel de la république algérienne n° 77 du 15 décembre 2001, chapitre ii, Article 4.

5. Le journal officiel de la république algérienne n°23 du 18 muharram 1421, 23

Avril 2000

Documents

1. Bulletin d'information Statistique de l'entreprise N°36 Edition Avril 2020

2. Document interne Al Baraka

3. OCDE « Le financement des PME et des entrepreneurs » 2007 disponible en ligne :

www.oecd.org/librairie

Rapports

1. Islamic Finance Outlook ,(2010), Standard & Poor 's

2. Jouini .E, Pastré.O, (2008), « Enjeux et opportunités du développement de la finance Islamique pour la place de Paris, Dix propositions pour collecter 100 milliards d'euros »

: Rapport.

3. Rapport annuel Al Baraka 2014

4. Rapport annuel Al Baraka 2015

Sites internet

1. <http://www.ijas.iss-journals.org>

2. <https://www.trésor.économie.gouv.fr>

3. [http:// www.fsa.gov.com](http://www.fsa.gov.com)

4. <https://www.memoireonline.com>

5. www.fr.financialislam.com

6. <http://www.aaofi.com>

7. <http://www.ifb.org/baKgroud.php>

8. www.blog.saeed.com

9. <https://www.mémoireonline.com>

10. www.cdvm.gov.ma

11. www.bna.dz

Sommaire

Lister des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Glossaire

Introduction générale et problématique
01

Chapitre I Principes de la finance islamique et son fonctionnement
07

Introduction
07

Section I : Origine et historique de la finance islamique
08

1- Premières traces de la finance islamique 09

2-Evolution de la finance islamique dans le monde09

Section II : Fondements de la finance islamique14

1- Principes 14

1.1 Principe du partage de profits et de pertes 14

1.2 adossement d'un actif tangible ou (l'asse Banking) 15

1.3 Obligation de l'aumône (zakat)15

2 - interdictions
15

2.1 Interdiction de la Riba
15

2.2 Interdiction du Ghawar et du Mayssir	16
2.3 Interdiction des investissements illicites	17
3-Thésaurisation	18
Section III : Produits des banques islamiques	18
1- Mourabah	18
1.1 Vente Mousawama	18
1.2 Vente Mourabaha	19
1.3-Tawarrouq	19
1.4 Hamech jeddiyah	19
1.5 ourboun	19
2-Mouqarada	19
3-Ijara ou leasing	20
3.1- Operating Ijara	20
3.2 Ijara Mountahia Bittamlik	20
3.3 Istisna	21
3.4 Bai'Mouajjalou (vente spot)	22
Conclusion	23
Introduction	24
Chapitre II Financement des PME en Algérie	25
Section I Généralités sur les PME	25
1. La difficulté d'une définition	25

1.1. Approche quantitative	26
1.2. Approche qualitative	27
1.3 Quelques définitions	27
1.3.1 . Définition de la PME aux Etats-Unis	28
1.3.2 . Définition de la PME par l'Union Européenne	28
1.3.3 . Définition de la PME au Japon	29
2.4. Définition de la PME en Chine	30
1.3.5. Définition de la PME au Maroc	31
1.3.6. Définition de la PME en Tunisie	32
2. Caractéristiques des PME	33
3 Rôle des PME dans l'activité économique	34
3.1. Création d'emplois	35
3.2. Participation a l'innovation	35
3.3. Cas italien	36
3.3.1 Spécificité des pme italiennes	37
3.3.2 Leçons à retenir du model italien	37
4. Atouts et faiblesses des PME	39
4.1. Atouts de la PME	39
5.2. Faiblesses de la PME	40
5.2.1 Problèmes liés à la taille	40
5.2.3 Difficultés financières	40
5.2.4Autre problèmes	41
Section II PME dans la politique économie algérienne	42
1 Développement de la PME algérienne	42

1.1. Première période (1962-1982)	42
1.2. Deuxième période (1982-1988)	43
1.3. Troisième période (à partir de 1988)	44
2. Définition de la PME algérienne	46
3. Spécificités de la PME algérienne	47
4. Rôle et importance des PME dans l'économie nationale	48
4.1. Création d'emploi	49
4.2. Création de la valeur ajoutée	50
4.3. Distribution des revenus	51
5. Handicaps des PME algériennes	51
Section III Financement des PME en Algérie	53
1. Structure de capital des PME	53
1.1 Acquisition des actifs immobiliers	57
1.2. Possession d'un livret ou compte d'épargne	58
1.3 . Délai pour l'obtention des crédits	59
1.4 . Motifs de refus des crédits par les banques	60
2 Sources de financements spéciaux	64
2.1 L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)	64
2.1.1 Présentation de l'ANSEJ	64
2.1.2. Les modes de financement proposés	65
2.1.3. Des avantages fiscaux	66
2.2. Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)	67
2.2.1 Présentation de l'ANGEM	67

2.3 . La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	67
2.3.1 Présentation de la CNAC	68
2.3.2 Mode de financement	68
2.3.3 Des avantages fiscaux	69
2.4 Organismes de garantie	69
2.4.1 Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)	69
2.4.1.1 Présentation du FGAR	69
2.4.1.2.Critères d'éligibilité	70
2.4.1.3. Modalités de la couverture	70
2.4.2. Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI)	71
2.4.2.1. Présentation du CGCI	71
2.4.2.2. Critères d'éligibilité	71
2.4.2.3. Modalités d'intervention	71
Conclusion	73
Chapitre III : Analyses de la contribution de la finance islamique au financement des secteur d'activité cas BNA tizi ouzou « mourabaha investissement »	75
Introduction	75
Section I Présentation de BNA banque	75
1 Direction générale de la BNA	76
1.1 Définition et historiques de la BNA	76
1.2 Forme juridique de la BNA	77

1.3 Organisation de la BNA	77
1.4 Capacités financières et techniques de la BNA	80
1.4.1 Moyens de paiement direct	81
1.4.2 Paiement en espèces	83
1.4.3 Autres moyens de paiement	83
1.5 Missions d'une agence de la BNA	84
1.6 Objectifs de la BNA	85
2 BNA, l'agence N° « 1220 » : Organisation et missions	86
2.1 Présentation de l'agence BNA «1220 »	86
2.2 Organigramme de la BNA 1220	87
2.3 Missions de l'agence «122 » de nouvelle ville Tizi-Ouzou	88
Section II : Financement islamique des PME	89
1 Financement islamique : un atout de taille aux besoins financiers des PME	89
2. Intérêt porté pour la finance islamique aux PME	90
3. Produits financiers islamiques destinés aux PME	91
3.1 Modes de financement participatifs	91
3.2 Modes de financement par dette	93
3.2.1 Mourabaha (l'achat-revente avec marge bénéficiaire)	93
3.2.2 Bay' Salam (vente à terme)	95
3.2.3 Ijara (crédit-bail)	95
3.2.4 Istisnaà	97
3.2.5 Qard Hassan (prêt sans intérêt)	97

Section III Etude d'un dossier Mourabaha investissemnt cas BNA 1220	98
1 Traitement de dossier d'un client « mourabaha »	98
1.1 Condition d'octrol de financement	98
1.2 modalités de traitement des demande de la mourabaha investissemnt	99
1.2.1 Accueil du client et traitement de sa demande	99
1.3 Condition et modalités de mise en place du financement	100
2 Avis de décisions du comité de financement de l'agence	102
Conclusion	102
Conclusion générale	104

Reference bibliographies

Annexes

Table des Matières

Résumé

La finance islamique a développé d'une façon impressionnante dans le monde musulman et non musulman. Dans ce contexte, cette étude soulève l'alternative islamique, qui peut être le fondement de cette réforme, avec sa variété de formules et de méthodes qui permettent a formé un système de financement complet, en plus d'un ensemble de principes et de règles qui caractérisent la finance islamique et qui soutiennent la stabilité financière en Algérie. Cet argument est renforcé par l'excellente rentabilité des banques islamiques qui reposent sur la finance islamique mondiale. L'attention des experts financiers et des économistes à l'alternative islamique et beaucoup d'entre eux voient que la finance islamique est une des alternatives possibles pour réparer le système financier.

Ce travail de recherche se base sur une analyse qualitative du secteur financier Islamique algérien et plus précisément sur sa contribution au financement des PME

La BNA , qui est la principale institution financière islamique En Algérie. Ces produits sont particulièrement adaptés aux besoins des petites et Moyennes entreprises recherchant des financements auprès des banques Islamiques. La finalité de la finance islamique réside dans la volonté de faire en Sorte que les produits financiers soient compatibles avec les principes judico-Ethique de l'Islam.

Mots clés : la finance islamique, les produits bancaires islamiques, les banques islamiques en Algérie.

Resume

Islamic finance has developed an impressively in the Muslim and non-Muslim world. In this context, this study raises the Islamic alternative, which can be the foundation of this reform, with its variety of formulas and methods that allow formed a comprehensive funding system, in addition to a set of principles and rules that characterize Islamic finance and support stability. This argument is reinforced by the excellent profitability of Islamic banks based on global Islamic finance. The attention of financial experts and economists to the Islamic alternative and many of them see that Islamic finance is one of the possible alternatives to repair the financial system.

This research is based on a qualitative analysis of the Algerian Islamic financial Sector and more specifically on its contribution to the financing of SMEs,

BNA bank which is the main Islamic financial institution in Algeria. These Products are particularly suited to the needs of small and medium-sized Enterprises seeking financing from Islamic banks. The purpose of Islamic finance Is to ensure that financial products are compatible with the legal and ethical Principles of Islam.

Keywords: Islamic finance, Islamic banking products, Islamic banks in Algeria