

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES
COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

**Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master
en sciences économiques**

Spécialité : Monnaie, Finance et Banque

Sujet

**CONTRIBUTION DES BANQUES ISLAMIQUES AU
FINANCEMENT DES PME
CAS : BANQUE AL BARAKA AGENCE DE TIZI-OUZOU**

Présenté par

BOUHINI Dahbia

BOURGHIDA Lila

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

KARA Rabah

Maître assistant à l'UMMTO

Président

DAHAK Abdennour

Maître assistant à l'UMMTO

Rapporteur

HAMMACHE Mohand

Maître assistant à l'UMMTO

Examineur

22 / 10 / 2015

Remerciements

Nous tenons à remercier en premier le Dieu le tout puissant qui a fait de nous ce que nous sommes aujourd'hui

Nous tenons à remercier juste après tous ceux qui, par leurs aides et leurs encouragements nous ont aidé à mener ce travail à terme, parmi eux, on remercie particulièrement

*En premier lieu nos parents et notre encadreur **M DAAK** Abdennour pour ses précieux conseils, ses orientations et son aide tout au long de notre projet de fin d'études*

*Ensuite, nous remercions **M^{me} HAMRAOU** la directrice de la banque **AL BARAKA** d'Algérie agence de Tizi-Ouzou, ainsi que notre promoteur **M NOUALI** pour leurs aides précieuses et accueil chaleureux, nos remerciements vont également à tous le personnel de la banque **AL BARAKA***

*Nous remercions aussi à tous nos enseignants et enseignantes de la faculté des sciences économiques de gestion et commerciales **MOULOUD MANMERRI** qui ont contribué à notre formation*

Notre grand merci s'adresse enfin à toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Dédicaces

On dédie ce travail :

A nos chers parents ;

A nos frères et sœurs ;

Aux familles BOUHMEN et BOURGHIDA ;

A nos amis et amies et à nos enseignants.

Dahlia et Lila

Résumé

La finance islamique est un titre concept matérialisé par l'existence d'un système financier applicable non seulement par des pays musulmans mais aussi par des pays occidentaux. L'expression de la finance islamique englobe deux termes : finance et islamique. Le mot finance rassemble toutes les institutions financières et bancaires, les assurances et les marchés financiers. Le mot « islamique » représente une religion de laquelle découlent des principes basés sur la *charia*.

La finance islamique applique des principes totalement différents des principes appliqués par la finance conventionnelle. L'un des principes fondamentaux utilisés par les institutions financières islamiques est l'interdiction du taux d'intérêt. En effet, toute institution financière islamique doit éviter dans son travail, l'utilisation des intérêts, l'investissement dans des opérations caractérisées par l'incertitude et la spéculation. En contrepartie, elle peut participer dans le financement et la gestion des projets sous le principe de partage des pertes et des profits. A travers ces principes, résulte des instruments financiers tels que : *Moudharaba, Moucharaka, Mourabaha, Istisna', Idjara, salam...*etc.

Les produits sus cités sont offerts par plusieurs banques islamiques, notamment par la banque Al Baraka d'Algérie qui est la principale institution financière islamique en Algérie. Ces produits peuvent être particulièrement adaptés aux besoins des PME sollicitant le financement bancaire islamique.

Les mots clés : finance islamique, banque islamique, produits islamiques, PME, banque Al Baraka.

summary

Islamic finance is a recent title materialized by the existence of a financial system applicable not only in Muslim countries but also in Western countries. The expression of Islamic finance includes two terms, and Islamic finance. The finance word gathers all financial and banking institutions, insurance and financial markets. The Islamic religion is a word derived from any principles based on sharia.

Islamic finance principles apply totally different principles applied by conventional finance. One of the basic principles used by Islamic financial institutions is the prohibition of interest rates. Indeed, any Islamic financial institution must avoid in his work, the use of interest, investment in operations characterized by uncertainty and speculation. In return, it can participate in the financing and management of projects under the principle of sharing profits and losses. Through these principles, the result of financial instruments such as Moudharaba, Musharaka, Murabaha, Istisna 'Idjara, salam ... etc.

The products mentioned above are offered by several Islamic banks, including Bank Al Baraka in Algeria which is the main Islamic financial institution in Algeria. These products are particularly suited to the needs of SMEs seeking Islamic banking financing.

Key words: Islamic finance, Islamic banking, Islamic products, SMEs, Al Baraka Bank.

مستخلص:

المالية الإسلامية مفهوم معاصر جسّد بوجود نظام مالي، مطبّق ليس فقط من طرف الدول الإسلامية، ولكن من طرف الدّول الأجنبية كذلك. عبارة المالية الإسلامية تظم مصطلحين: المالية والإسلامية. مصطلح المالية يشمل كي المؤسسات المالية والبنكية، مؤسسات الضمان وكذلك الأسواق المالية. مصطلح الإسلامية يؤشر إلى شريعة الإسلام التي تنحدر منها الأصول الإسلامية.

تطبق المالية الإسلامية مبادئ مختلفة تماما عن تلك التي تطبقها المالية التقليدية. من بين المبادئ الإسلامية المستخدمة من طرف المؤسسات المالية الإسلامية مبدأ عدم استخدام الربا. فالمؤسسة المالية الإسلامية مجبرة في معاملتها على تجنب استخدام الفوائد والاستثمار في عمليات تتصف بعدم اليقين والمضاربة. و في المقابل يمكن لهذه المؤسسة أن تشارك في تمويل وإدارة المشاريع بموجب مبدأ التقسيم في الخسائر والأرباح. وكننتيجة لهذه المبادئ الإسلامية نجد ما يعرف بآليات التمويل الإسلامي مثل: المضاربة، المشاركة، المرابحة، السلام، الإجارة والاستثناء..... إلخ.

آليات التمويل المذكورة أعلاه، موفرة من طرف العديد من البنوك الإسلامية وكذلك من طرف بنك البركة الجزائري الذي يعتبر أهم مؤسسة إسلامية في الجزائر. هذه الآليات تعتبر وسيلة تمويل هامة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستندة بالتمويل البنكي الإسلامي.

كلمات مفتاحية : المالية الإسلامية، البنك الإسلامي، آليات التمويل الإسلامي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بنك البركة الجزائري.

Liste des tableaux

N°	Titre du tableau	Page
01	Evolution des chiffres clés de la banque Al Baraka	87
02	types de besoin de financement des PME	97
03	La couverture des besoins de financement des PME par le crédit bancaire	99
04	Délai d'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise	100
05	Produits offerts par la banque Al Baraka et préférés par les PME selon la durée du crédit	101
06	Motifs de refus des crédits par les banques selon le secteur et la taille de l'entreprise	103
07	Le nombre des PME en phase d'exploitation au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou pour les années 2011, 2012 et 2013	104
08	La part de la banque Al Baraka dans le financement des PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou	104

Liste des figures

N°	Titre des figures	Page
01	les produits de financement islamique	43
02	L'organigramme de la banque Al Baraka d'Algérie	88
03	Le type de besoins de financement	97
04	La couverture des besoins de financement des PME par le crédit bancaire	99
05	Délai d'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise	100
06	Produits offerts par la banque Al Baraka et préférés par les PME selon la durée du crédit	101

Les abréviations

AAOIFI : Accounting and Auditing Organization for Islamic Finance Institution

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes

BC : Bon de caisse

BID : Banque islamique de développement

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAS : Caisse nationale des assurances sociales

DAB : Distributeur automatique de Banque

EURL : Société unipersonnelle à responsabilité limitée

GAB : Guichet automatique de banque

MP : Matières premières

OCDE : Organisation de coopération et de développement économique

OCI : la création de l'organisation de la conférence islamique

ONS : Office national des statistiques

PME : Petite et moyenne entreprise

PMI : petites et moyennes industries

PVD : Pays en voie de développement

SARL : Société à responsabilité limitée

SPA : Société par action

TPE : très petite entreprise

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

USA : United States of America

Sommaire

Introduction générale.....	12
Chapitre I : les aspects théoriques de la finance islamique.....	18
I-1 : Généralités sur la finance islamique.....	19
I-2: La logique des banques islamiques.....	31
I-3 : Les produits offerts par les banques islamiques.....	47
Chapitre II: Les banques islamiques et les PME.....	66
II-1: Généralités sur les PME.....	67
II-2 : Présentation de la PME Algérienne.....	79
II-3: Les PME et le financement islamique.....	87
Chapitre III: Analyse du financement des PME par la banque Al Baraka de Tizi-Ouzou.....	98
II-1 : Présentation de la banque Al Baraka d'Algérie.....	99
II-2 : Analyse des données recueillies auprès de la banque Al Baraka.....	113
Conclusion générale.....	127

Introduction générale

La finance islamique n'est pas une création récente, c'est la résurgence d'un ensemble de pratiques commerciales et financières qui étaient utilisées par les marchands dans de différents pays. La finance islamique est un concept qui renvoie à une réalité visible matérialisée par l'existence d'un réseau financier dans de nombreux pays. En réalité, l'expression de la finance islamique regroupe deux termes. En effet le terme finance, englobe toutes les institutions bancaires et financières, et les marchés financiers. Tandis que, l'adjectif islamique évoque d'importantes différences entre la finance islamique et son homologue conventionnel.

Depuis les années 70, la finance islamique a connu une croissance remarquable. En effet, à l'époque il existait une seule institution financière islamique. Alors, qu'aujourd'hui il ya plus de 300 institutions. Ce succès est expliqué par deux principales raisons, qui sont l'augmentation du prix des hydrocarbures qui a généré des excédents de liquidité notamment dans les pays du Golf. En deuxième lieu, le choc du 11 Septembre 2001 qui a créé une sorte de scission entre l'occident et les communautés musulmanes à travers le monde, ce qui explique la présence des banques islamiques à travers le monde entier et non seulement au niveau des pays musulmans.

A la différence de la finance conventionnelle adaptée par la majorité des pays, la finance islamique interdit l'intérêt (*riba*). Selon la *charia*, l'argent ne doit pas produire de l'argent, ce qui implique que tout financement doit être adossé à un actif tangible clairement identifié. En effet, le gain que l'on en retire provient de la monnaie elle-même et ne répond plus à la fin qui a présidé à sa création. Car la monnaie a été inventée pour l'échange, tandis que l'intérêt multiplie la quantité de monnaie elle-même.

La finance islamique repose sur des principes simples et sains pour l'économie et le bien être de la communauté. De ce fait, la finance islamique est constituée à partir des préceptes de la religion musulmane. D'où provient la différence entre la pensée économique islamique et la pensée économique occidentale, c'est la loi islamique qui lui fournit son inspiration, ses principes de base, et sa conception du monde des affaires.

Les banques islamiques exécutent leurs activités selon des principes coraniques. Leur avantage est le partage des risques avec leurs déposants. L'alternative développée par ces banques pour contourner le système de prêt à intérêt consiste à offrir aux épargnants un ensemble d'instruments basé sur le principe de partage des bénéfices et des pertes.

La croissance et le succès de ces banques ont été étonnants, ce qui a incité de nombreuses banques conventionnelles à effectuer des transactions avec elles.

Les banques islamiques connaissent une évolution en matière de création de nouveaux produits d'une part, ces produits sont identiques à ceux offerts par les banques conventionnelles, sauf que la rémunération de la banque n'est pas basée sur l'intérêt mais sur une marge. De plus, d'autres produits tels que la *moucharaka*, et la *moudharba* constituent une nouvelle option de financement pour les PME des pays islamiques, par conséquent une synergie est en train de se créer entre la finance islamique et la finance conventionnelle. D'autre part, l'adaptation avec l'environnement international, puisque l'environnement de ces banques n'a pas suivi le même rythme d'évolution, et pour que le système financier puisse se développer les autorités de régulation, les marchés financiers, et les gouvernements doivent prendre en compte les nouveaux acteurs de la finance islamique.

L'Algérie a autorisé l'implantation de la première banque islamique dans les années 90, c'est la banque Al Baraka. Cette banque est issue de l'accord lors de la 14ème conférence de la banque islamique de développement (BID) en Algérie le 01 Mars 1990 entre la banque d'agriculture et du développement (BADR) et le groupe Al Baraka. Elle a été créée officiellement le 20 Mai 1991, sous forme de société par actions.

Al Baraka banque effectue divers activités dont la principale est le financement des entreprises. Parmi les entreprises qui peuvent être financées, les PME. Les PME forment l'armature de toute économie et sont une source essentielle de toute croissance économique. En Algérie, la création de ces entreprises entraîne un développement important de l'ensemble des entreprises privées. L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables. Elle contribue à la création d'emplois, 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'entreprise.

Problématique

Dans ce cadre, le but recherché de ce travail est d'essayer de répondre à la question centrale suivante : **comment la banque Al Baraka contribue-t-elle au financement des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?**

De cette question centrale, découlent les questions secondaires suivantes :

- Quelle est la relation entre la banque Al Baraka et les PME ?
- Quels sont les produits offerts par la banque Al Baraka pour les PME ?
- Quelles sont les conditions imposées par la banque Al Baraka pour le financement des PME ?

Les objectifs de cette recherche

Cette étude contribue à réaliser les objectifs suivants :

- Apprécier la relation existante entre les PME et le financement islamique en Algérie ;
- Comprendre la place occupée par la finance islamique dans le financement des PME en Algérie ;
- De connaître les conditions imposées par la banque Al Baraka au financement PME.

Choix du sujet

Nous avons choisi de traiter ce sujet afin de mieux le maîtriser, puisqu'il est peu étudié au sein des universités, et pour savoir le différencier du système financier conventionnel.

Nous avons choisi cette banque puisqu'elle est plus compétente dans le domaine de la finance islamique, elle travaille selon les principes de *charia*. Dans cette banque nous recueillerons plus d'information, avoir plus de connaissances sur le mode de fonctionnement de ces banques.

Méthodes et outils utilisés

Dans le but d'approuver les objectifs déjà cités, 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 démontrer la vérité, afin d'atteindre les objectifs visés). Notre étude est basée principalement sur la méthode d'étude de cas avec des visées de recherche suivantes :

- 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, graphes et schémas.

- Une visée historique : elle permet de connaître l’historique de la finance islamique et facilite la consultation des documents.
- Une visée comparative : elle permet de faire une comparaison entre deux intitulés et dans notre sujet, c’est la comparaison entre les principes du système bancaire conventionnel et le système bancaire islamique.

Les difficultés rencontrées dans l’étude

Lors de notre recherche nous avons rencontré des problèmes qui nous ont empêchés d’atteindre les buts que nous avons fixés :

- Le problème est le manque de statistiques sur les financements islamiques en Algérie, et spécialement pour ce qui concerne les PME ;
- Manque de documents en langue française.

Structure du travail

Pour réaliser notre travail, nous l’avons divisé en trois chapitres équilibrés.

- Le premier chapitre traite les fondements théoriques de la finance islamique d’une façon générale. Il permet d’avoir plus de connaissances sur l’histoire de la finance islamique, avoir une idée sur la pratique des banques islamiques, à travers l’étude des différents produits qu’elles offrent.
- Le deuxième chapitre est consacré à l’étude de la PME d’une manière générale, et la PME algérienne en particulier. Par la suite la relation qui rassemble cette dernière avec la banque islamique, c'est-à-dire le financement de la PME dans la finance islamique.
- Le dernier chapitre, quant à lui, est consacré à l’étude d’une banque islamique cas de la banque Al Baraka d’Algérie agence de Tizi-Ouzou 111. Il permet de savoir à quel point les banques islamiques contribuent dans le financement des petites et moyennes entreprises, ainsi que le degré de recours des entrepreneurs algériens aux produits offerts par la finance islamique.

Chapitre I :

Les aspects théoriques de la finance islamique

Introduction

Depuis l'existence du système financier, son objectif principal est la mobilisation des ressources financières et leur allocation entre différents projets d'investissement. Si en finance conventionnelle la norme qui préside aux décisions d'un agent économique est la rentabilité de ses placements, en finance islamique la profitabilité n'est pas l'unique ni le principal critère de décision pour les opérateurs islamiques. Pour combler les insuffisances du système conventionnel ou plus précisément des banques conventionnelles, il y a eu la mise en place d'un système de banques islamiques.

L'objet de ce chapitre est de fournir, sur une base théorique, une présentation de la finance islamique et aussi des banques islamiques afin de mettre la lumière sur les fondements qui les guident. A cet effet, nous l'avons structuré en trois sections à travers lesquelles nous abordons des généralités sur la finance islamique dans la première section, la logique des banques islamiques dans la deuxième et enfin, les produits qu'elles offrent dans la troisième section.

I-1 Généralités sur la finance islamique

La finance islamique est une finance qui est apparue récemment, dans les années 70. Elle tire son origine de la recherche du savoir en s'appuyant sur les préceptes de l'Islam. Cette finance se base sur des principes, qu'on va détailler et expliquer dans cette section après avoir présenté son historique et ses sources.

I-1-1 Historique de la finance islamique

La finance islamique a une longue histoire dans la mesure où ses origines remontent à l'aube de l'Islam au VII^{ème} siècle après J.C. toutefois la finance islamique telle que l'entendons aujourd'hui n'existait pas véritablement aux premiers temps de l'Islam¹, à cette époque il y avait plutôt des contrats et des transactions régies par les règles du Coran et les pratiques du prophète Mohammed (PBASL).

La création d'une finance islamique a connu plusieurs essais suivis d'échecs dans les années 40 et 50. En effet, la finance islamique est réellement née dans les années 60, lors de la création de la première caisse d'épargne *Mit Ghamr* en Egypte qui fonctionnait selon les

¹ ANASS, Patel., LAURENCE, Toxé., PATRICE, Genre. *Finance islamique et immobilier en France*. Paris, 2010, p.19.

préceptes de l'islam par l'économiste *Ahmed El Naggar*¹. Cette caisse a connu un grand succès, jusqu'à avoir attiré après quatre ans d'expérience environ un million de clients. Elle ne facturait ni ne distribuait des intérêts conformément à la *charia*, elle investissait dans des projets commerciaux et industriels directement et en partenariat, elle redistribuait ensuite les profits. Cette expérience a contribué à l'expérimentation des techniques financières islamiques aujourd'hui admises (*mourabaha, ijara, moucharaka...*)^{*}. Cependant à cause des obstacles créés par l'Etat (une banque centrale qui travaille selon des principes non-islamiques, en plus la crainte des politiciens laïques la propagation de ce type d'établissement) cette caisse a cessé son activité. Le succès de la première tentative a conduit les autorités égyptiennes à autoriser la création d'une seconde banque islamique sous le nom de *Nasser Social Banken* 1972².

Par la suite, il faudra attendre jusqu'aux années 70 pour assister à la création de nouvelles institutions islamiques, suite à l'accroissement des recettes pétrolière notamment avec le choc pétrolier des années 70, qui a engendré une source de fonds pour certains pays musulmans. Ce qui a conduit ces derniers à créer des banques islamiques, à leurs têtes on trouve la banque islamique de développement (BID) créée en 1973 avec un capital estimé de 2277 millions de dollars, basée à Djeddah, et comprenant 56 pays membres. Cette institution a pour rôle d'apporter son apport aux pays membres sous forme d'aide au développement, et avec des techniques de financements islamiques, qu'il s'agisse de financer le commerce extérieur, de lutter contre la pauvreté, de financer certaines infrastructures (routes, Barrages hydro-électrique..) et certains projets sociaux comme la construction d'écoles ou de centres de santé. Et par la suite en 1975 la création des banques islamiques dans les pays du Golf a accélérée avec la création de plusieurs banques telles que : la *Dubai Islamic Bank* en 1975, la *Faisal Islamic Bank in Egypt* en 1976, la *Faisal Islamic Bank à khartoum* en 1977, la *kuwait Finance House* en 1979, la *Jordan Islamic Bank For Finance and Investment*, la *Bahrain Islamic Bank...*etc. Le but de la création de ces banques était la coordination des normes et des principes financiers islamiques dans le monde.

¹ ANDRE Martens. *La finance islamique : fondements, théorie et réalité*. Article de l'actualité économique, Vol 77, n° 4, décembre 2001, p.482.

^{*}ce sont parmi les produits de la finance islamique qu'on va aborder dans la 3^{ème} section de ce chapitre.

² BAHRI, Oum El Kheir. *La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui*. Mémoire de magister. Droit. Faculté de droit : université d'Oran, 2013, p.9-10.

De ce fait, une association des banques islamiques a été créée en Arabie Saoudite en 1977. En 1979, le Pakistan a islamisé tout son système bancaire, suivi par le Soudan et l'Iran en 1983.¹

Selon le rapport de Jouini et Pastré, en 1970 « *la création de l'organisation de la conférence islamique (OCI) regroupant un grand nombre de pays musulmans remet les préceptes économiques de l'Islam à l'ordre du jour. En 1973 dans la foulée du quadruplement des prix du pétrole et de l'embargo pétrolier Arabe, l'OCI décida la création de la Banque Islamique de Développement (BID). Basée à Djedda en Arabie Saoudite, cette institution posa les jalons d'un système d'entraide fondé sur des principes islamiques. Deux ans plus tard en 1975 la Dubai Islamic Bank (DIB), la première banque universelle privée Islamique, voie le jour. Et en 1979 apparait également la première compagnie d'assurance islamique, Islamic Insurance Company of Soudan* »²

En mars 1981, se créait une association d'investisseurs musulmans sous forme de holding dénommée «*Dar Al Maal Al Islami* » dont le siège se trouve à Genève. Cette institution présidée par Mohammad El Faisal Al Saoudi, fournit des services bancaires islamiques (dépôts, prêts, cartes de crédit, service de gestion d'actifs, gestion de fonds et de portefeuille...etc.). Elle a été devenue un groupe très puissant dans le monde, elle a fait son installation en Afrique en 1983 avec la création de trois banques (*Massraf Faysal Al Islami*) et trois sociétés d'investissement dans trois pays d'Afrique de l'Ouest à majorité musulmane (Sénégal, Niger, Guinée)³.

Ensuite, de nombreuses institutions financières étaient installées dans le monde. Parmi ces banques ; la banque islamique internationale d'investissement et du développement à Luxembourg en 1980, comme la première banque islamique installée dans un pays non-musulman. De plus, on trouve les institutions suivantes : *the Abu Dhabi Islamic Bank* en 1980, *the Qatar Islamic Bank* en 1981, *Islamic Counters in Pakistan Banks* en 1981, *the Malaysia Islamic Bank* en 1983, *the Mauritania Islamic Bank* en 1985, *the Zanzibar Islamic Bank* en 1985, *the Iraq Islamic Bank* en 1985, *the Turkey Islamic Banken* 1986.⁴

Dans les années 90, la finance islamique s'était propagée dans presque tous les pays musulmans. De même pour certains pays de l'Asie, de nouveaux centres financiers islamiques

¹IBRAHIMA, BA. *PME et institution financières islamiques*. In : document de travail n°06, services financiers et allègement de la pauvreté. Genève : bureau international du travail, 1994, p.5.

²ELYES, Jouini. OLIVIER, Pastré. *Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris*. Rapport Jouini et Pastré, Paris Europlace, 8 décembre 2008, p.43.

³IBRAHIMA, BA. *Op.cit.*, p.5.

⁴JOUINI, Elyes. PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.42.

ont été installés, et en particulier en Malaisie qui fournit un grand effort pour populariser les produits financiers islamiques dans le but de devenir le centre mondial de la finance islamique. En 1991, il y'a eu la création d'une organisation chargée d'élaborer des standards comptables appropriés pour les institutions financières islamiques, nommée *l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Finance Institution (AAOIFI)**. Cette croissance a été progressive au cours des années 2000. Durant cette période, la finance islamique a dé passé pour la première fois les frontières géographiques du monde musulman pour devenir un enjeu mondial.¹

Aujourd'hui, de nombreuses banques et institutions financières telles que Citigroup, HSBC, BNP paribas, Lloyds TSB, fournissent des produits et des services financiers dits islamiques, un peu partout dans le monde. D'ailleurs, les institutions financières islamiques qui opèrent à l'intérieur des systèmes supervisés par les banques centrales des pays respectifs ont aussi fait leur apparition dans les pays non musulmans, mais où vit une minorité musulmane relativement importante et en expansion, au Danemark, aux Etats Unis, particulièrement dans la région de Détroit et en Californie, en Grande Bretagne, aux Philippines et aussi au Canada. A Montréal, une société islamique de financement hypothécaire fonctionne depuis 1991. Certaines institutions ont choisis d'installer leur siège ou d'effectuer une partie de leurs opérations dans des places financières internationales connues pour leur respect de secret bancaire et leurs avantages fiscaux, comme les îles Anglo-Normandes, le Luxembourg et la Suisse².

Il faut noter que très peu de pays possèdent un système financier exclusivement fondé sur les principes de la finance islamique : le Pakistan, l'Iran et Soudan sont les seuls pays ayant des systèmes bancaires entièrement islamiques. Sachant qu'avant seul l'Iran et le Soudan avait des marchés boursiers où sont négociés les produits financiers conformes aux principes islamiques³.

Les grandes dates de la finance islamiques peuvent être résumées dans ce qui suit⁴ :

¹ JOUINI, Elyes. PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.43-44

² ANDRE, Martens. *Op.cit.*, p.475-498.

³ *Ibid.*, p.477.

⁴ NAIT SLIMANI, Mohand. *Finance islamique et capital-risque (capital investissement): perspectives de financement participatif pour la création et le développement des PME*. Mémoire de magister, économie et finance internationale, Tizi-Ouzou : université Mouloud Mammeri, décembre 2013, p.22.

* L'AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions*) est un organisme qui donne des directives pour tenter d'harmoniser les différents courants. Il définit certaines normes (ex. : le devoir d'informer le client dans les rapports annuels) et donne des *fatwa*, qui sont des avis juridiques concernant certaines questions particulières.

- **1963** : naissance des principes financiers islamiques en Egypte. La *Mit Ghamr Saving bank* propose des comptes épargnes basés sur le partage des bénéfices et non des produits ;
- **1970** : L'Organisation de la Conférence Islamique se crée et lance l'idée de la banque Islamique ;
- **1974** : Avènement de *l'Islamic Development bank* (IDB) organisation multilatéral comprenant 56 pays membres, a pour vocation d'apporter son concours aux PVD sous forme d'aide au développement, et avec des techniques de financements islamiques, qu'il s'agisse de financer le commerce extérieur, de lutter contre la pauvreté, de financer certaines infrastructures (routes, Barrages hydro-électrique..) et certains projets sociaux comme la construction d'écoles ou de centre de santé ;
- **1975** : Création de la banque islamique du développement, et naissances de banques islamiques telles que la *Dubai Islamic Bank*, la *Kuwait Finance House* et la *Bahrein Islamic Bank* ;
- **1979 et 1981 et 1983** islamisation totale des systèmes financiers des pays du Soudan, Pakistan, Iran ;
- **1979** : Le Pakistan islamise son secteur bancaire ;
- **1983** : le Soudan et l'Iran convertissent aussi leur secteur bancaire. Nombreux sont les pays islamique du Golfe et de l'Asie qui ont suivi (Arabie, Emirats, Indonésie, Malaisie...) ;
- **1980-2000** Développement de la FI en Asie du sud Est et au Moyen Orient ;
- **2000-2008** Développement de la FI en Europe, au Moyen Orient, Asie du Sud Est, Afrique du Nord, autant dans les banques islamiques que les banques conventionnelles.
- Le Royaume-Uni est aujourd'hui le leader du développement de la finance islamique en occident.

I-1-2 Définition de la finance islamique

« Il n'existe pas de définition unique de la finance islamique mais ce terme est aujourd'hui largement utilisé pour désigner les activités financières et commerciales qui respectent les principes du droit et de la jurisprudence islamiques, plus communément désignés sous le vocable "Charia". Le respect de tels principes permet ainsi d'investir et de réaliser des profits en conformité avec les règles du droit musulman. De manière générale,

les produits et instruments financiers compatibles avec la Charia visent à offrir une alternative éthique viable aux outils de financement traditionnels »¹.

La finance islamique est définie en tant que finance alternative opposée à la finance conventionnelle. Elle rejoint cette dernière au niveau de son objectif qui est la mobilisation des ressources de financement et leur allocation optimale entre différents projets d'investissement, elle se distingue de la finance conventionnelle par ses principes et règles qui tirent leurs origines des lois islamiques, autrement dit, la finance islamique assure une fonction d'intermédiation financière entre les agents économiques mais selon un mode de fonctionnement qui obéit à des règles et des principes issus de la *charia*².

La finance islamique est utilisée pour désigner les activités financières et commerciales qui respectent les principes de l'Islam. Elle est issue donc, des principes de l'Islam dont le plus primordial est l'interdiction de l'intérêt qui la diffère de la finance conventionnelle³.

I-1-3 les sources de la finance islamique

Dans la tradition musulmane, l'aspect temporel de l'activité humaine est régi par les règles de la *Charia* qui sont tirées des sources suivantes :

1-1-3-1 Le Coran

Le Coran est le livre saint des musulmans. Il regroupe l'interprétation littérale de la parole de Dieu, et il est considéré comme la première source de la loi islamique. Le Coran comprend plus de six mille versets, dont six cent environ concernent les règles de droit et une dizaine de versets relatifs à l'économie et à la finance⁴.

Autrement dit, le Coran est la révélation de Dieu à son prophète Mohammad (PBASL), est la référence ultime et obligatoire de la loi islamique. Il place toutes les obligations rituelles, morales et légales sur le même plan et les soumet toutes au même impératif religieux⁵.

¹ HERBERT, Smith. *Guide de la finance islamique*. Paris, 2009, p.1.

² SAADALLAH Ridha. *Le financement islamique : concepts et principes généraux*. In: acte de séminaire n°37, Introduction aux techniques islamiques de financement, 5-9 décembre 1992, Nouakchott. Djedda : Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF), 1996, p.16.

³ BOUKACEM, Amel. *L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue*. Thèse de doctorat, Banques et Finances, Tlemcen : université Abou Bekr Belkaid, 2014, p.8.

⁴ GUERANGER, François. *Finance islamique : une illustration de la finance éthique*. Paris: Dunod, 2009, p.27.

⁵ NAIT SLIMANI, Mohand. *Op.cit.*, p.23.

1-1-3-2 La *Sunna*

A l'origine, le mot arabe *Sunna* signifie chemin, direction ou voie. Dans le contexte de l'Islam, le terme désigne les paroles et actes du prophète. Ce terme n'est pas le fruit du hasard puisque la voie tracée par le prophète et celle que tout musulman doit suivre. Elle est la deuxième source de la charia, elle nous informe en détail sur comment mettre en pratique les réglementations de Dieu décrites dans le Coran¹.

Autrement dit, la *Sunna* est un recueil des traditions établies à partir du comportement et des paroles du prophète Mohammed (PBASL) rapportées par ses compagnons. La *Sunna* vient immédiatement après le Coran en rang dans les sources de la législation. Elle est donc une source indépendante de la législation puisqu'elle peut comporter des préceptes et des règles qui ne sont pas évoqués dans le Coran. La distinction entre la *Sunna* et la *hadith** est que ce dernier est narratif, rapportant ce que le prophète a dit, fait, approuvé ou désapprouvé. Alors que la *Sunna* est la pratique du prophète (PBASL), c'est les normes comportementales².

1-1-3-3 Le *fiqh*

Le *fiqh* est un mot arabe qui signifie jurisprudence islamique relative aux avis juridiques pris par les juristes de l'Islam sur les limites à ne pas dépasser par les musulmans (*halal* « licite », *haram* « illicite »). Il s'agit donc d'une compréhension du message de l'Islam sur le plan juridique. Le savant en matière de *fiqh*, le juriste se nomme *faqih*. Il rassemble les explications débattues après la mort du prophète et sur lesquelles il y a eu un consensus³.

En effet, le caractère d'une loi provient d'un consensus sur une décision ou sur une interprétation d'un point précis. Ce qu'on appelle la règle *Ijma'*. A cet effet, l'*Ijma'* est vue comme une source moins importante par rapport au Coran et à la *Sunna*, mais en réalité, l'emploi de cette règle est très important car « *ce n'est pas dans le Coran et dans le recueil de traditions que le juge contemporain va chercher les motifs de décision, mais dans les livres où sont exposées les solutions consacrées par l'Ijma'* »⁴.

En plus l'*Ijma'*, il existe une autre règle appelée le *Qiyas* qui est « *le raisonnement par analogie, analogie de faits actuels sur la base des faits approuvés ou réprouvés par le Coran*

¹ HERBERT, Smith. *Op.cit.*, p.1.

*Un *hadith* désigne une communication orale du prophète Mohammed et, par extension, un recueil qui comprend l'ensemble des traditions relatives aux actes et aux paroles du prophète et de ses compagnons.

² NAIT SLIMANI, Mohand. *Op.cit.*, p.24.

³ ANNAS, Patel. LAURENCE, Toxé. PATRICE, Genre. *Op.cit.*p.12.

⁴RENE, David. SPINOSI, Jauffret. *Les Grands Systèmes de droit contemporain*. Paris : Dalloz, 2002, p.335.

et la Sunna »¹. Autrement dit, le *Qiyas* est « L'application à une nouvelle espèce (*far*) d'une décision (*asl*) appliquée à un cas d'origine parce que la nouvelle espèce a la même cause que le cas modèle »². Alors le *Qiyas* permet de traiter de nouveaux cas et de créer de nouvelles règles tout en respectant les règles établies par le Coran et la Sunna.

I-1-4 Les principes de la finance islamique

Le système bancaire islamique, qui procède des préceptes de l'Islam, s'organise autour des principes fondamentaux qui sont les suivants :

I-1-4-1 La prohibition du *riba*

Dans la *charia* islamique, on assimile indifféremment "intérêt" et "usure" au mot *riba*. Afin de prendre une réelle mesure du sens du *riba*, on se réfère à la définition du mot arabe qui signifie littéralement addition ou accroissement. Cependant, ce n'est pas toute augmentation ou croissance qui a été prohibée par l'Islam. « Dans la *charia*, le *riba* se réfère techniquement à la prime qui doit être payée par l'emprunteur en sus du montant principal, comme condition du prêt ou de la prorogation de son échéance »³. Il existe deux types⁴ :

- *Riba al-fadl* : 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. Il faut noter que *riba al-fadl* peut être lié par des produits de consommation ou des métaux précieux. Ces produits sont signalés dans le célèbre hadith suivant : Abu said al Kudri a rapporté par le prophète d'Allah Mohamed (PBASL) a dit : « Or pour or, argent pour argent, blé pour blé, orge pour orge, dattes pour dattes, et sel pour sel, la même mesure, le paiement se faisant main à main. Si quelqu'un donne plus ou exige plus ; il a pratiqué le *riba*. Le donneur et le receveur sont tous deux coupables »⁵.
- *Riba al-nassia* : 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 al-nassia* peut exister dans deux cas d'échange⁶ : le premier cas est l'échange entre deux biens de même nature, par exemple : la vente ou l'échange d'un kg des dattes contre deux kg des dattes délivrées après une année. Le deuxième cas est l'échange entre deux biens de différente nature,

¹KARICHE, Imane. *Le système financier islamique : de la religion à la banque*. Bruxelles: Larcier, 2002, p.6.

²GUERANGER, François. *Op.cit.*, p.41.

³CHAPRA, M.U. *Vers un système monétaire juste*, publications de l'IIRF, Djedda, 1997, p .71.

⁴*Ibid.*, p.72.

⁵BOUKACEM, Amel. *Op.cit.* p.13.

⁶*Ibid.*,

par exemple : la vente ou l'échange d'un kg de dattes contre deux kg de blé délivré après une année.

Riba al-nassia 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 conventionnels.

Le prêt à intérêt, au sens classique, consiste à prêter une somme d'argent à quelqu'un pour une période donnée, qu'il devra ensuite rembourser intégralement avec un surplus que l'on nomme "intérêt", et qui représente une sorte de loyer versé pour la "location" des fonds¹. Cependant il faut noter que le concept *riba* est plus large que le concept intérêt. En effet « *Le riba ne se limite pas au prêt à intérêt mais à toute prestation de somme d'argent ou de choses fongibles dues par une personne à une personne engendrant un profit réalisé par l'une des parties sans contreparties* »².

Avant l'arrivée de l'*Islam*, le *riba* était très utilisé dans les transactions commerciales et financières chez les Arabes. Cependant, une condamnation et une interdiction stricte du *riba* a été expliquée par le Coran, et par les traditions (le hadith) du prophète, ce qui a entraîné un changement radicale dans ces et cela été avec l'arrivée du prophète (PBASL).³

L'interdiction du *riba* été de manière progressive dans le Coran, cependant l'interdiction définitive du *riba* est mentionnée dans le verset suivant: « *Ceux qui mangent l'usure ne (peuvent) se relever que comme celui qui se relève chancelant à cause de l'atteinte de Satan. Cela parce qu'ils disent que le négoce est comme l'usure. Or Dieu a rendu licite le négoce et illicite l'usure. Celui qui, ayant reçu une exhortation de la part de son Seigneur, cesse (de faire ce qui est mauvais) aura (l'acquis) antérieur et son cas relève de Dieu. Quant à ceux qui récidivent, ceux-là (seront) les compagnons du Feu. Ils y seront éternels* » (verset 275, Sourate AL BAQARA 2)⁴.

En plus du Coran, on trouve dans le hadith des explications bien détaillées sur l'interdiction du *riba* : « *Le Messager de Dieu (PBASL) a maudit celui qui consomme l'usure, celui qui le donne à consommer, celui qui libelle (la transaction) et les témoins. Ils sont tous pareils* » (*Sahih Muslim*)⁵.

¹ BOUKACEM, Amel. *Op.cit.* p.13.

² GUERANGER, François. *Op.cit.*, p.34.

³ BOUKACEM, Amel. *Op.cit.*, p.18.

⁴ *Ibid.*, p.19.

⁵ *Ibid.*,

À la lecture du verset et des traditions du prophète (PBASL) citées précédemment, nous constatons la gravité de la pratique du *riba*, et qu'il est strictement interdit par la *Charia* islamique.

Pour justifier la prohibition de l'intérêt, trois raisons peuvent être citées ¹:

- Selon le prophète Mohammed (PBASL) « *les croyants sont égaux* », donc au regard de la *Charia*, tous les croyants sont égaux, ils sont liés par le sentiment de la fraternité, caractérisé par une coopération loin de l'égoïsme. Du fait que l'usure a été considérée par l'islam comme un moyen qui favorise l'égoïsme qu'il faut l'éviter et en même temps encourager la coopération mutuelle, la solidarité et la *Charia*.
- L'islam tend à homogénéiser la société et non à structurer les classes : Dans le cas d'un prêt à intérêt, celui qui emprunte doit rembourser sa dette et son service indépendamment du résultat ; alors que, celui qui prête, est sûr de récupérer son dû en demandant initialement le maximum de garanties. Dans le cas de perte, l'emprunteur est obligé de s'endetter à nouveau pour rembourser ce qu'il devait auparavant. Ce cas se traduit par une décomposition de la société en deux couches sociales, la première accumule des richesses, et la seconde accumule des dettes, ce qui est refusé par l'Islam.
- En raison de l'effet inflationniste mené par les taux d'intérêts, tous les systèmes économiques combattent les causes de l'inflation, et l'Islam aussi. Dans le cas où, le créancier tire un montant préétabli qui représentent les intérêts, et cela par le contrat de prêt, le capital et le travail n'appartiennent qu'à une seule personne qui est le preneur. Ce dernier va assumer l'entière responsabilité en cas de détérioration du capital. Et là on remarque une injustice, puisque la *charia* encourage le prêteur à participer aux bénéfices réalisés et aux pertes qu'il risque de subir².

I-1-4-2 La prohibition du *gharar* et du *maysir* (incertitude et spéculation)

La *Charia* exige également, dans les affaires et le commerce, qu'il n'est pas permis de conclure de transactions qui renferme du *gharar*. Le *gharar* peut être défini comme étant tout flou non négligeable au niveau d'un bien échangé et/ou qui présente en soi un caractère hasardeux et incertain³.

¹ CERBAH, Dehbia. *Les banques islamiques : fondements théoriques et contraintes pratiques*. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur d'études bancaires, Alger, 2006, p.9.

²BAHRI, Oum Elkhir. *Op.cit.*, p.34-35.

³ (s.a). *Comprendre la finance islamique*. Publication de la cellule de *Fiqh* du centre islamique de la réunion, édition spéciale, avril 2008, p.2.

Le sens moderne du *gharar* est le risque ou l'aléa. La prohibition du *gharar* est soutenue dans plusieurs hadiths qui le définissent. Il y a différents exemples de *gharar* qui ont été prohibés explicitement tels que la vente du poisson dans la mer, les oiseaux dans le ciel, le veau dans le ventre de sa mère,... tous ces exemples impliquent l'interdiction de la vente des choses dont l'existence n'est pas certaine. En effet, dans de telles circonstances, le poisson peut ne jamais être pêché, les oiseaux peuvent ne jamais être chassés, et le veau peut mourir avant la naissance. L'absence du *gharar* exige que les parties à une transaction aient une connaissance parfaite des contres valeurs qu'elles veulent échanger¹.

Dans la finance contemporaine, les deux domaines profondément affectés par le *gharar* sont les assurances et les produits dérivés tels que les futures, les options et les swaps. En effet, ceux-ci portent sur des objets qui n'existent pas au moment de la vente et peuvent ne pas exister à la date prévue lors de la conclusion du contrat. Ce qui ouvre des portes à la spéculation comportant ainsi beaucoup de risques les assimilant à des jeux de hasard.²

I-1-4-3 L'interdiction des investissements *haram* (illicites)

Selon Obeid ; «*Toute activité économique de l'Islam, étant soumise à la question du halal et du haram, du licite et de l'illicite, dépend donc des valeurs morales et sociales que doit respecter l'individu dans ses différentes activités*»³.

A cet égard, Avant de s'engager dans un contrat, le musulman doit s'assurer que l'objet de celui-ci est licite et ne s'oppose pas aux impératifs moraux et religieux. 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. La loi islamique proscrit ainsi de s'engager dans des activités liées aux⁴ :

- L'industrie du tabac ;
- L'industrie de l'alcool du vin et des drogues ;
- L'industrie des jeux du hasard ;
- L'industrie de l'alimentaire non licite ;
- L'industrie de l'armement (exception faites pour les Etats) ;
- L'industrie bancaire (excepté l'industrie bancaire islamique) ;
- L'industrie de l'assurance (excepté l'industrie *takaful* : assurance mutuelle islamique).

¹ CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.9.

² *Ibid.* p.9.

³ COMAR, Obeid. *Les contrats en droit musulman des affaires*. Paris: Economica, 1995, p .42.

⁴ NAIT SLIMANI, Mohand. *Op.cit.*, p.45.

I-1-4-4 Le principe de partage des pertes et des profits (3P)

La finance islamique est souvent qualifiée de participative, à partir du moment qu'elle a mis en place un système basé sur le partage des pertes et des profits. En effet, l'interdiction de prêter de l'argent contre un loyer (*riba*) est la prohibition de la spéculation (*gharar*) contraignent l'investisseur ou le bailleur de fonds à se comporter comme un entrepreneur. Rémunéré selon les performances des sous-jacent, il est aussi exposé aux éventuelles pertes. Au final, son statut est proche de celui d'un actionnaire ou d'un associé commanditaire¹.

C'est en vertu de devoir de justice et d'équité que, dans les opérations de financement le risque doit nécessairement être partagé entre le détenteur de fonds (investisseur) et l'utilisateur de ces fonds (l'entrepreneur) : ainsi, en cas de résultat positif de l'activité les bénéfices sont répartis entre les deux contractants. Et en cas de résultat négatif, la perte financière est supportée par le détenteur de fonds, tandis que l'entrepreneur perd lui le fruit de ses efforts et le temps engagé dans son activité. En d'autres termes il ne peut être question dans le droit musulman de faire supporter tout le risque lié à l'opération engagée à l'entrepreneur seulement, comme c'est le cas dans les crédits accordés par les établissements financiers conventionnels².

I-1-4-5 L'adossement à un actif tangible

La finance islamique s'impose aux investisseurs de s'engager dans l'économie réelle, en pêchant quelque peu la déconnection observée aujourd'hui entre les marchés financiers et la réalité économique. Ainsi les principes de la finance islamique expriment une volonté de promouvoir la justice sociale et l'équité ainsi que la liberté d'entreprendre et une attitude de modération³.

I-2 La logique des banques islamiques

La pratique de la finance islamique est réalisée notamment par les banques islamiques qui font partie du système bancaire islamique. Ces banques fonctionnent selon les préceptes de l'Islam en respectant de même les principes de la finance islamique. Pour cela, dans cette section on va essayer de faire une vision générale sur les banques islamiques en procédant à leur définition, la présentation de leur rôle, leur réglementation ainsi que leur fonctionnement.

¹ NAIT SLIMANI, Mohand. *Op.cit.*, p.45.

² *Ibid.*,

³ ANNAS, Patel. LAURENCE, Toxé. PATRICE, Genre. *et al. Op.cit.*, p.17.

I-2-1 La répartition des banques islamiques dans le monde

Les banques islamiques sont éparpillées un peu partout dans le monde, elles sont présentes sur les cinq continents. Parmi les grandes banques, on peut citer, HSBC, *Deutsche Bank* et Citigroup, qui disposent de guichets islamiques en Europe et au Moyen-Orient. On les trouve aussi sur le continent Américain, en particulier en Amérique du Nord ainsi au Canada. Depuis 1991 il existe une société islamique de financement hypothécaire, dénommée *Islamic Co-operate Housing Corporation* à Toronto. Aux Etats-Unis, on rencontre les banques islamiques pour la plupart dans les régions de Detroit et de la Californie. Ainsi on y énumère d'autres banques dont trois grandes institutions qui sont : *Al Baraka Bancorp* (Chicago), *American Finance House* et *University Islamic Financial Corporation*. Les attentats de décembre 2001 ont conduit à la fermeture de la plupart des banques islamiques¹.

L'Europe aussi n'est pas restée en marge de cette islamisation bancaire puisque on y trouve un nombre important de banques islamiques. Le premier Etat Européen qui a autorisé l'ouverture de ces dernières était le Royaume-Uni. Les autorités britanniques ont opté pour une politique favorable au développement des banques islamiques allant jusqu'à apporter des modifications à la réglementation bancaire afin de permettre à ses banques de fonctionner sans contraintes réglementaires. Il agit ainsi dans le but d'attirer des capitaux du Golf et intégrer les résidents musulmans dans son système bancaire. Cette volonté a donné naissance à *l'Islamic Bank of Britain* (IBB), la première banque en Europe. L'institution de la bourse Britannique en partenariat avec l'Ecole Supérieur des affaires Libanaises, a créé le premier diplôme mondial de finance islamique : *l'Islamic Finance Qualification*².

Les autorités françaises souhaitent accueillir des banques islamiques afin de bénéficier à l'instar de l'Angleterre des capitaux du Golf. Le marché français, quant à lui représente environ trois fois celui du Royaume-Uni. Pourtant au niveau international, les banques françaises sont présentes sur le marché de la finance islamique à l'image des grandes banques comme la Société Générale et le PNB Paribas qui ont des agences dans les pays du Golf. Ainsi en Belgique et en Espagne des demandes d'agrément ont été déposées au nom du *RVL-Bank* et de la banque islamique d'Espagne³.

En ce qui concerne la région du Moyen-Orient regroupe la majeure partie des institutions financières islamiques, ou les grandes banques islamiques à l'instar de la BID

¹ ANDRE Martens. *Op.cit.*, p.475-498.

² *Ibid.*,

³ *Ibid.*,

(sise à Djeddah). Elle abrite aussi le plus grand marché financier islamique du monde et les plus importants fonds d'investissement islamiques¹.

Quant à l'Afrique, les banques islamiques se sont implantées sur le continent et y exercent leurs activités depuis 1983, à l'image de la banque islamique de Niger pour le commerce et l'investissement et la banque islamique de la Guinée Conakry. Aujourd'hui on note la présence des banques islamiques dans tous les pays du Maghreb, en Gambie et en Afrique du Sud, sans oublier le Soudan qui a complètement islamisé son système bancaire. Cependant, malgré la croissance rapide de la finance islamique dans le monde, il faut noter que les banques islamiques en Afrique n'occupent qu'une position marginale par rapport à l'ensemble du système bancaire².

I-2-2 Définition et rôle des banques islamiques

Il existe plusieurs définitions associées aux banques islamiques, qui se diffèrent soit au niveau des activités pratiquées, soit dans leurs finalités. Dans ce qui suit on va présenter quelques définitions souvent utilisées.

I-2-2-1 Définition des banques islamiques

Une banque islamique peut être définie comme « *une institution qui reçoit des dépôts et mène toutes les activités bancaires à l'exception de l'opération de prêt et l'emprunt à intérêt...Elle joue le rôle d'un manager d'investissement vis-à-vis des déposants dont les fonds appartiennent à la catégorie des dépôts d'investissement...La banque islamique partage ses gains nets avec ses déposants au prorata de la date et du moment de chaque dépôt. Les déposants doivent être informés en amont de la formule de partage des profits avec la banque* »³.

Autrement dit, la banque islamique est une institution dont l'activité principale est l'intermédiation financière, celle-ci obéit dans toutes ses opérations, ses activités d'investissement et sa direction à la législation islamique (*Charia*) et dans ses buts aux objectifs de la société islamique. Ainsi, en sus de la réponse au besoin des musulmans d'opérer conformément aux recommandations de l'Islam, les banques islamiques présentent une particularité fondamentale par rapport aux banques conventionnelles à travers leur

¹ ANDRE Martens. *Op.cit.*, p.475-498.

² *Ibid.*,

³ ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Banques islamiques: réponses à des questions fréquemment posées.* In : document périodique n°4, Djedda : IIRF, 2001. p.14.

principe d'association aux risques avec leurs clients. En effet, au moment où une banque conventionnelle, à travers la préfixation du taux intérêt et ses procédures de recouvrement qui l'amènent même à dessaisir son client de ses biens les plus nécessaires à sa survie, se garantit un rendement ainsi que la récupération du capital investi quel que soit l'issue de l'opération financée et la situation de son client. Une banque islamique, à travers sa formule participative, est une partenaire avec qui le client partagerait les résultats de son affaire qu'ils soient des bénéfices ou des pertes¹. Cette définition attribue aux banques islamiques plusieurs rôles.

I-2-2-2 Le rôle des banques islamiques

En dépit de leur dimension sociale et de leur caractère éthique tiré de l'Islam, les banques islamiques ne sont pas des organismes de bienfaisance seulement, mais aussi des agents à but lucratif appelés à vendre des produits et réaliser des bénéfices. Ainsi, elles sont tenues de²:

- Concilier entre le profit et l'éthique et ce en instaurant des principes islamiques dans leurs opérations, en offrant à l'argent ses deux dimensions économique sociale et en privilégiant le principe d'association aux risques ;
- Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité à travers l'adoption de stratégies bien ciblées pour l'accroissement des parts de marché et aussi la diversification du portefeuille d'emplois ;
- Contribuer à la croissance économique en assurant une solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative, en mobilisant les ressources financières thésaurisées et en proposant des modes de financements adéquats et attrayants ;
- Assurer un bien-être social en contribuant à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la zakat et en finançant des associations caritatives.

Enfin, nous pouvons dire que les banques islamiques devraient répondre à des attentes sociales tout en affichant une bonne rentabilité, et qu'enfin, elles véhiculent une nouvelle approche positionnant l'activité bancaire dans la sphère de l'économie réelle.

I-2-3 La réglementation, le contrôle et le fonctionnement des banques islamiques

En tant que institutions financières basées sur les préceptes de la *Charia* Islamique, les banques islamiques ont une réglementation et un contrôle spécifique pour leurs activités.

¹ CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.6.

² *Ibid.*, p.6-7.

I-2-3-1 La réglementation et le contrôle dans les banques islamiques

Assurer une saine gestion des banques, une protection des déposants et éviter les situations de crises financières majeures constituent l'objet de la réglementation et le contrôle bancaire. Pour cela, les autorités bancaires utilisent certains instruments comme par exemple la détermination de certains paramètres mathématiques à respecter, tels que les ratios prudentiels, ou l'émission des orientations fixant les activités autorisées aux banques. Dans le cas des banques islamiques vu leur particularité, ces dernières nécessitent des lois spéciales pour l'introduction et l'application du *banking* islamique¹.

Les lois bancaires contiennent des réserves qui limitent la portée des activités bancaires islamiques dans un cadre conventionnel et cela malgré la reconnaissance de ces dernières en tant que banques opérant selon la charia islamique. Ainsi, dans la plupart des pays, les banques islamiques sont sous la supervision de la banque centrale, et aussi elles sont traitées de la même façon que les banques commerciales conventionnelles².

Les banques islamiques évoluent dans un environnement réglementaire dominé par des règles nationales et internationales de nature conventionnelle qui vont à l'encontre de leurs principes les plus fondamentaux tels que la pratique de l'intérêt, auxquelles elles se trouvent obligées de se soumettre, ce qui les a intégrées dans un milieu bancaire différent qui ne répond pas à leurs exigences d'exécution en pratique. Cette intégration impose aux banques islamiques des problèmes pratiques et d'ordre juridique en leur imposant des opérations contenant certaines pratiques prohibées par la charia³.

Afin de régir leurs opérations, leurs relations ou certains produits bien distincts ou certains besoins spécifiques, les banques islamiques procèdent par des dérogations sous forme de lois, décrets ou accords particuliers spécialement adoptés. Cela les différencie des normes régissant l'ensemble du système bancaire. Par conséquent, les banques islamiques sont amenées à transgresser certains de leurs principes de base tels que la perception de l'intérêt en imposant des pénalités de retard, ou en se refinançant auprès du marché monétaire. Aussi, cela affecte leur aptitude à opérer les financements de partage qui nécessitent une définition claire des responsabilités. De là, on énumère certains facteurs qui exigent de la réglementation bancaire des ajustements de base. Parmi ces facteurs⁴ :

¹CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p44.

² *Ibid.*,

³ *Ibid.*,

⁴ *Ibid.*,

- Au même titre que les banques conventionnelles, la réglementation bancaire oblige les banques islamiques à tenir des comptes à la banque centrale. Ces comptes sont rémunérés par des taux d'intérêt que les banques islamiques ne peuvent accepter. Afin de leur permettre de tirer équitablement profit de ces rendements, la mise en place d'un mécanisme alternatif s'avère nécessaire ;
- Les banques islamiques ne peuvent pas bénéficier de la position de la banque centrale en tant que prêteur en dernier ressort ni des opérations d'*open market* qu'elle dirige, à cause des intérêts, ce qui les handicape. Il est donc nécessaire de définir et de mettre en œuvre un cadre sans intérêt pour ces banques;
- Les banques islamiques sont soumises à la constitution des réserves légales sur le total de leurs dépôts. Cependant, elles détiennent des dépôts d'investissement dont le paiement n'est pas garanti et la constitution des réserves sur ces fonds s'avère inutile. Une révision dans ce sens est indispensable car ça affecte directement leur rentabilité;
- Les modes de financement par participation aux bénéfices et pertes impliquent un engagement continu des banques islamiques dans les projets financés pour une longue période et engendrent des risques variés. Cette réalité fait appel à des mesures réglementaires et de contrôles spéciales très précises;
- La réglementation et le contrôle devraient tenir compte du rôle précis des conseils de charia et définir l'étendue de leur responsabilité ainsi que de leur autonomie par rapport aux autorités monétaires et religieuses du pays.

I-2-3-2 Le fonctionnement des banques islamiques

La banque islamique rend les mêmes services que la banque conventionnelle. Elle est un intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les emprunteurs. Puisque, le recours à l'intérêt lui est interdit, il lui faut donc étendre ses opérations. Ainsi, elle s'engage dans la collecte des dépôts (à vue, à terme, d'épargne), qu'elle emploiera dans diverses opérations. Mais ces opérations seront fondées sur le principe de la participation. Ou celui du partage des pertes et des profits, ou sur d'autres transactions ou non basée sur un taux d'intérêt fixe prédéterminé¹.

Le déposant confie ses fonds à la banque qui les gère au mieux en s'impliquant directement dans des opérations productives. Si la banque réalise un profit, elle le partage

¹ ALGABID, Hamid. *Les banques islamiques*. Paris : Economica, 1990, p.75.

avec le déposant, donc il doit recevoir une partie; en revanche, si la banque subit une perte, le déposant perd tout ou partie de ses fonds. Ces résultats (positifs ou négatifs) ne sont pas déterminés à l'avance, seule la part de chacun en pourcentage est connue. De même au niveau des prêts, la banque confie des fonds à l'emprunteur qui en devient le gestionnaire. S'il fait des pertes la banque ne peut rien lui réclamer (sauf en cas de faute de sa part), la banque perd son prêt ou une partie et l'emprunteur perd son travail investi dans le projet commun¹.

Ainsi par ce système, le déposant, la banque et l'emprunteur prennent part à l'association capital-travail de la même manière, en accord avec la pensée économique islamique. Les opérations de la banque islamique sont plus larges que celles de la banque classique car, pour ces participations, elle est impliquée directement dans des activités commerciales, industrielles, immobilière...etc. il résulte de ces activités des caractéristiques propres à la banque islamique et parfois incompatibles avec l'ordre existant².

1-2-4 Les ressources et les emplois des banques islamiques

Toute institution financière a besoin de ressources afin d'exécuter ses différentes opérations. De même pour les banques islamiques.

I-2-4-1 Les ressources des banques islamiques

Elles sont diverses, elles comprennent :

A- Les fonds propres des associés

Toute banque a besoin de fonds propres pour son fonctionnement. Les apporteurs de ces fonds ne sont pas ses clients mais ce sont des actionnaires dans cette banque. Donc, ces fonds constituent le capital social et les réserves légales investies dans la banque. Le capital social est constitué des apports des associés et des capitalisations des résultats consentis par eux. Il représente une garantie destinée à couvrir les droits des déposants. Pour les réserves légales, le conseil d'administration de la banque fixe un pourcentage des bénéfices à mettre en réserve³.

B- Les fonds de participation

Il s'agit du capital initial de la banque (lors de sa création). Il peut être augmenté suite à l'émission de nouvelles actions.

¹ ALGABID, Hamid. *Les banques islamiques*. Paris : Economica, 1990, p.75.

² *Ibid.*,

³ FALL OULD- BAH, Mohamed. *Les systèmes financiers islamiques : Approche anthropologique et historique*. Paris : Karthala. Septembre, 2011. p.120.

En outre, la contribution des membres fondateurs est considérée comme la principale ressource de financement¹.

C- Les ressources en provenance du public

La banque reçoit les fonds du public, sous forme de dépôt. La réception des dépôts par les banques islamiques est la même que celle des banques conventionnelles, sauf que ces dernières acquièrent ses dépôts par la rémunération des comptes de leurs clients par intérêt. Alors que, la banque islamique acquiert ses dépôts en basant sur le principe des pertes et des profits. Les dépôts constituent une ressource financière importante pour les institutions financières. La banque utilise ces fonds dans la réalisation de ses opérations de financement, en maintenant un niveau de liquidité acceptable pour faire face aux demandes de retrait².

D- Zakat

Il s'agit d'un service spécifique des banques islamiques, tâche supplémentaire qui n'a pas d'équivalent dans l'activité des banques conventionnelles. La banque a pour mission essentielle de permettre aux personnes en difficultés financières de pouvoir subvenir à leurs besoins sans recourir à l'aide d'autrui. Donc, la création d'une caisse de *Zakat* permettrait aux banques d'élever leur collecte afin de d'assurer une meilleure distribution des montants épargnés, d'entrevoir une répartition plus juste entre les riches et les pauvres, et enfin d'envisager un décret régulier de la communauté musulmane³.

E- Les autres ressources des banques islamiques

La banque islamique exécute ses opérations, en les finançant par les bénéfices qu'elle réalise, mais surtout sur les dépôts qui sont placés soit sur des comptes courants ou des comptes d'investissement, soit sur des comptes d'épargne.

- Les comptes courants

Il s'agit d'une catégorie de comptes non rémunérés qui logent des fonds retirables à première demande par leurs titulaires. Ils ne produisent aucun revenu. Etant garantis, ceux-ci peuvent être acceptés par les banques islamiques en tant que *qoroudh hassana*^{*}. Celles-ci ont le droit de les utiliser dans leurs opérations de financement, mais en contrepartie, elles assument tous les risques. Les sommes collectées par ces comptes ne représentent qu'une partie légère des ressources des institutions islamiques. Leur avantage est d'offrir l'accès aux banques afin de réaliser toutes leurs opérations. Il peut arriver que le client jouisse de la confiance de sa banque en tirant un montant supérieur à son montant déposé, la banque le

¹ RUIMI, Michel. *Op.cit.*p.79.

² FALL OULD- BAH, Mohamed.*Op.cit.*p.121.

³RUIMI, Michel. *Op.cit.*p.83.

transforme en prêt et lui impose des pénalités sur la somme prêtée. En finance islamique, cette action présente un caractère illicite, mais elle peut revêtir une forme licite dès que le client accepte ce prêt. La rémunération du dépôt est prohibée, mais effectuer un versement sur un compte rémunéré n'est pas interdit, à condition que le déposant n'ait pas l'intention de demander à sa banque le paiement des intérêts en cas où elle ne le fera pas. Mais si la banque accorde des intérêts, le client peut les accepter comme argent délaissé (*mal majhul*).¹

- Les comptes d'investissement

La banque islamique s'interdit de fixer à l'avance un taux de profit sur l'ensemble des dépôts qui lui sont confiés sous forme de comptes d'investissement, dont les fonds sont destinés à être investis par la banque dans ses opérations de financement. Les comptes d'investissement constituent la principale ressource d'une banque islamique. Ils sont proposés à la clientèle privée fortunée et aux investisseurs institutionnels. Les déposants sont traités comme s'ils étaient des actionnaires, et à ce titre ils ont droit à une part des profits réalisés ou des pertes subies par la banque, donc, la banque ne donne aucune garantie sur la valeur nominale et ne paie aucun revenu fixe. De ce fait, le seul accord contractuel entre la banque et le client est celui relatif au partage des profits et des pertes. Ce partage est convenu avant la transaction et ne peut être modifié au cours de la vie du contrat. Les institutions financières islamiques offrent aux clients la possibilité d'ouvrir des comptes d'investissement à terme fixe de 90, 180, et 360 jours².

- Les comptes d'épargne

Constituant une liaison entre les comptes courants et les comptes d'investissement, les comptes d'épargne sont des comptes à vue particuliers qui bénéficient d'une rémunération variable dépendante des profits réalisés par la banque islamique. Les capitaux ne sont pas garantis mais les titulaires des comptes ont le droit de retirer leurs fonds d'une manière régulière. Le détenteur du compte autorise la banque à gérer ses fonds contre des frais de gestion, malgré que la banque qu'il n'ait aucun droit de regard dans la gestion des fonds, autrement dans la gestion de la banque. Elle ne s'accorde avec le client que sur le partage des bénéfices à un taux déterminé à l'avance, ainsi que sur le partage des pertes. Ces comptes sont soumis à certaines réductions en ce qui concerne les montants des retraits et leur périodicité. Là il s'agit d'un compte de dépôt à terme dont la durée est allée de 1 mois à 5 ans, fondés sur

**Qardh hassan* est un prêt bancaire sans intérêt destiné à l'aide des personnes se trouvant dans des difficultés financières temporaires. Il sera présenté dans les produits concessionnels.

¹RUIMI, Michel. *Op.cit.*p.80.

²FALL OULD-BAH, Mohamed. *Op.cit.* p.122.

le principe de partage. Si le détenteur décide de faire un retrait que ce soit tout ou une partie de ses fonds, il faut qu'il prévienne la banque à l'avance pour qu'elle prépare cette opération dans un proche avenir (préavis de 1 mois). Si la somme retirée avant terme et que le fond dégage un profit entre la date d'investissement des fonds et la date du préavis, dans ce cas les bénéfices sont réservés dans le fond d'investissement au profit des déposants restants. En cas de perte le détenteur doit participer aux déficits¹.

I-2-4-2 Les emplois des banques islamiques

La majorité des ressources des banques islamiques sont allouées aux financements accordés aux tiers, à des prêts sans intérêt, à des investissements et à des placements directs sur les marchés immobiliers de biens et services et boursier. Ces financements peuvent être regroupés en deux : le financement de la consommation et le financement de la production².

A- Le financement de la consommation

Il existe trois types de financement dans ce cadre :

- Financement des dépenses d'équipements domestiques par la vente à tempérament (*moudharaba*) ;
- Financement du logement par la vente à tempérament, par le crédit-bail immobilier ;
- Financement des dépenses de consommation courantes par le prêt sans intérêt (*qardh hassan*).

B- Le financement de la production

Dans ce cadre quatre types de financement peuvent être rencontrés :

- Financement des immobilisations essentiellement par la participation au capital sous forme d'association (*moucharaka*) ;
- Financement de l'équipement par le leasing, qui est une forme de financement légale sous certaines conditions ;
- Financement du fonds de roulement par la vente à tempérament, et particulièrement la vente d'équipement selon la commande de l'acheteur donneur d'ordre (*mourabaha*) ou encore par le préfinancement (*bai' salam*) ;
- Financement de fonds de roulement par le contrat de fiducie (*moudharaba*) ;

Au total, l'intervention de la banque se portera soit sur le financement direct de transactions commerciales, soit sur des opérations de type participatif, dans lesquelles les profits et les pertes sont partagés entre les parties engagées : *moudharaba*, *moucharaka*. Ces

¹ RUIMI, Michel. *Op.cit.*, p.83.

² *Ibid.*, p.85.

techniques d'investissement sont notamment utilisées lorsque la banque doit traiter avec des emprunteurs institutionnels.

I-2-5 Le cadre réglementaire des banques islamiques

Il n'existe pas de grande différence concernant l'organisation entre la banque conventionnelle et la banque islamique. Dans ces deux dernières on trouve un conseil d'administration élu par l'assemblée générale, des commissaires aux comptes qui assurent le contrôle, des auditeurs et un conseil religieux, ce dernier constitue la seule différence entre les deux types de banques¹.

I-2-5-1 Les organes de gestions de la banque islamique

Dans cette catégorie d'organes on trouve : le conseil d'administration, le directeur général et les assemblées générales d'actionnaires².

A- Le conseil d'administration

Cette tâche d'administration dans la banque islamique est donnée à un conseil d'administration composé d'administrateurs nommés par l'assemblée générale des actionnaires, tandis que leur nombre est déterminé par les statuts.

Pour avoir l'accès au conseil d'administration d'une banque islamique il faut répondre à certaines conditions qui sont les suivantes :

- Etre musulman

Le conseil d'administration doit être constitué de personnes musulmanes croyant en l'idée d'une banque islamique. Cette exigence est censée prémunir la banque contre toute possibilité de déviation contraire aux principes de la *Charia* et aussi pour accroître la confiance entre les membres.

- Etre titulaire d'un nombre d'actions exigés par les statuts

Les banques islamiques dans leur ensemble exigent que les administrateurs doivent être titulaires d'un nombre minimum d'actions fixé par les statuts. Ces actions sont nominatives et cette condition prend fin lorsque l'administrateur aurait cessé ces fonctions. Cependant, certaines banques n'exigent pas la condition d'être titulaire d'actions, comme par

¹ BAHRI, Oum El Kkeir. *Op.cit.* p.59-65.

² *Ibid.*,

exemple la banque islamique du Soudan. Cette disposition est en conformité avec la Charia islamique en matière de société selon laquelle la gestion peut être donnée à un associé ou une autre personne.

- **Ne pas tomber sous le coup d'une incompatibilité**

Cette disposition n'est pas généralisée pour toutes les banques, certaines d'entre elles ont fixé des règles d'incompatibilité avec le statut d'administrateur. Ar exemple le statut de la banque islamique de Koweït exige que lorsque l'administrateur aura un intérêt quelconque dans une opération traitée avec la banque doit déclarer la nature de cet intérêt. Dans ce cas il perd le droit au vote. En outre le membre du conseil d'administration ne peut pas être en même temps un administrateur d'une société exerçant la même activité que celle de la banque islamique.

Dans la banque conventionnelle les pouvoirs de gestion sont réservés à l'assemblée générale. Cependant dans la banque islamique le conseil d'administration a de pouvoirs qui sont déterminés par les statuts et la réglementation en vigueur. Donc le conseil d'administration fixe la politique générale de la banque et établit les règlements concernant les opérations financières et administratives et aussi le statut des employés.

Le conseil d'administration à l'autorité de convoquer l'assemblée générale à se réunir pour fixer l'ordre de jour. Il établit annuellement la situation financière de la banque ainsi que son bilan d'activité. Concernant les décisions au sein du conseil d'administration, elles sont prises à la majorité. Cependant il faut noter que le conseil d'administration délègue une partie de ses pouvoirs à un directeur général, ce dernier exerce ses fonctions sous son contrôle.

B- Les assemblées générales d'actionnaires

Ils représentent l'ensemble d'actionnaires qui interviennent aussi dans la gestion de la banque, ils se réunissent en assemblées générales comme ce qui se passe dans les banques conventionnelles. Le conseil d'administration, le commissaire aux comptes ainsi que les actionnaires représentant une part de capital peuvent convoquer les assemblées générales d'actionnaires.

On peut distinguer deux assemblées générales qui sont : l'assemblée générale ordinaire et l'assemblée générale extraordinaire.

- **L'assemblée générale ordinaire**

Cette assemblée a pour mission la nomination des membres du conseil d'administration, des commissaires aux comptes et des membres du conseil religieux, elle est chargée aussi de fixer la rémunération de ces derniers. Cette assemblée se réunit au moins une fois par an pour discuter le rapport du conseil d'administration sur l'activité de la banque, sa situation financière et aussi elle approuve le compte des pertes et profits et fixe le montant et les modalités de répartition du bénéfice entre les actionnaires.

Les décisions au sein de l'assemblée sont prises à la majorité. En cas d'égalité de voix, le président aura la voix prépondérante.

- **L'assemblée générale extraordinaire**

Cette assemblée ne diffère pas de celle des banques conventionnelles, elle est compétente pour examiner les modifications des statuts, l'augmentation et les réductions du capital de la banque, les modifications de sa durée, sa dissolution ou sa fusion dans une autre banque. Toutes ces questions doivent être inscrites dans l'ordre du jour par le conseil d'administration.

Quel que soit le nombre de d'actions que les actionnaires possèdent, ces derniers peuvent participer à l'assemblée générale et prendre part au vote. Les actionnaires participants doivent représenter les trois quarts du capital de la banque, et cela pour que l'assemblée puisse se réunir. Concernant les décisions, elles sont prises souvent à la majorité de deux tiers et elles s'imposent à tous les actionnaires.

I-2-5-2 Les organes de contrôle

La supervision et le contrôle de la banque islamique est une question très importante pour assurer une bonne stabilité dans l'organisme bancaire. Les organes de contrôle existants dans les banques conventionnelles sont les commissaires aux comptes et le comité de la *Charia*¹.

A- Les censeurs comptables

Ce sont des membres nommés par l'assemblée générale des actionnaires, cette dernière fixe leur rémunération ainsi que la limite de leur fonction. Ces senseurs doivent

¹ BAHRI, Oum El Kkeir. *Op.cit.* p.59-65.

établir un rapport sur le bilan de la banque, ce dernier sera destiné à l'assemblée générale. Ils ont le droit de procéder au contrôle, d'examiner les différents documents et supports de la banque et aussi de demander tous les renseignements concernant cette dernière.

B- Le conseil religieux

La finance islamique, étant donnée une finance basée sur les préceptes de la *Charia*, exige le respect de ces derniers par les institutions financières islamiques qui, pour répondre à cette exigence, doivent se doter d'un organe spécifique qui est le conseil religieux nommé comité de la *Charia* ou encore la *Charia board*.

Le conseil religieux est un ensemble de juristes spécialisés en *fiqh al-mouamala* (jurisprudence commerciale islamique), cependant ce conseil peut comporter une personne autre que les spécialistes de *fiqh* mais elle devrait être excellente en matière d'institution financière islamique et possédant des connaissances de la jurisprudence commerciale islamique.

La réglementation bancaire islamique ne fixe pas le nombre des membres du conseil religieux, ce nombre dépend de la taille de la banque ainsi que du volume de ses activités, généralement il de trois à six personnes et dans certains cas il peut atteindre dix personnes.

Le comité de la *Charia* procède à des réunions pour l'écoulement normal et d'urgence de la banque selon les nécessités de l'activité bancaire. Ses décisions sont contenues dans des procès et sont considérés comme une référence pour les autres affaires similaires. Ce comité a pour mission d'orienter et de surveiller les activités de la banque islamique afin d'assurer que ces dernières soient conformes aux préceptes de l'Islam, et cela par l'établissement de des conditions de validité des transactions au regard de la *Charia*. Les membres du conseil religieux, dans certains cas, doivent à titre supplémentaire prendre en charge d'autres préoccupations par exemple la question d'optimalité de l'investissement à financer par rapport au client, et sa capacité de créer une valeur que ce soit pour le client ou pour la communauté.

Le comité de la *Charia* examine en détail la structure et la documentation juridique des transactions, ainsi que les caractéristiques des produits qui lui sont soumis. Ce comité procède également à l'examen global de l'activité de l'établissement.¹

¹HERBERT, Smith. *Op.Cit.*, p.4.

Chaque fin d'année, le conseil doit rédiger un rapport d'audit religieux en fonction des standards élaborés par l'AAOIFI. Ce rapport doit comporter les éléments suivants :

- L'objet du rapport ;
- La nature du travail effectué ;
- Le rappel des obligations des administrateurs vis-à-vis de la réglementation bancaire islamique ;
- La description du processus d'audit ;
- La période de couverture ;
- La date du rapport et la signature de tous les membres.

C- Le service de *Zakat*

Le service *zakat* est une unité spécifique d'une banque islamique, que chaque banque doit l'avoir parmi ses organes. Ce service est géré indépendamment des autres dépôts sous le contrôle du conseil religieux. Ses missions sont essentiellement les suivantes :

- Inviter toute personne croyante, même si elle ne s'agit pas d'un client de la banque, à verser l'impôt dû, et à veiller à la collecte et à la comptabilisation des sommes reçues ;
- Avaliser le calcul de la *zakat* due sur les bénéfices réalisés par la banque ou par ses clients sur leurs placements, et d'en avoir le prélèvement ;
- S'assurer que les sommes réunies permettent de satisfaire les besoins des personnes nécessiteuses.

I-3 Les produits offerts par les banques islamiques

La notion de financement traduit à la fois un transfert de ressources et l'existence d'un délai. Il est participatif lorsque le pourvoyeur de fonds prend part aux décisions liées au projet financé. Il est créateur de dettes lorsque le financier prend de la distance avec le financé, et entretient avec ce dernier une relation créancier/débiteur¹.

Par financement islamique on entend « *toute provision de ressources gouvernée par la charia* »², ou encore qu'il recouvre l'ensemble des techniques financières et juridiques permettant le financement de biens ou de services conformément aux exigences de la charia. Pour répondre à cet objectif, les banques islamiques ont fait appel à la conception de nouvelles techniques de financement qui seront opposées aux techniques des banques

¹CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.13.

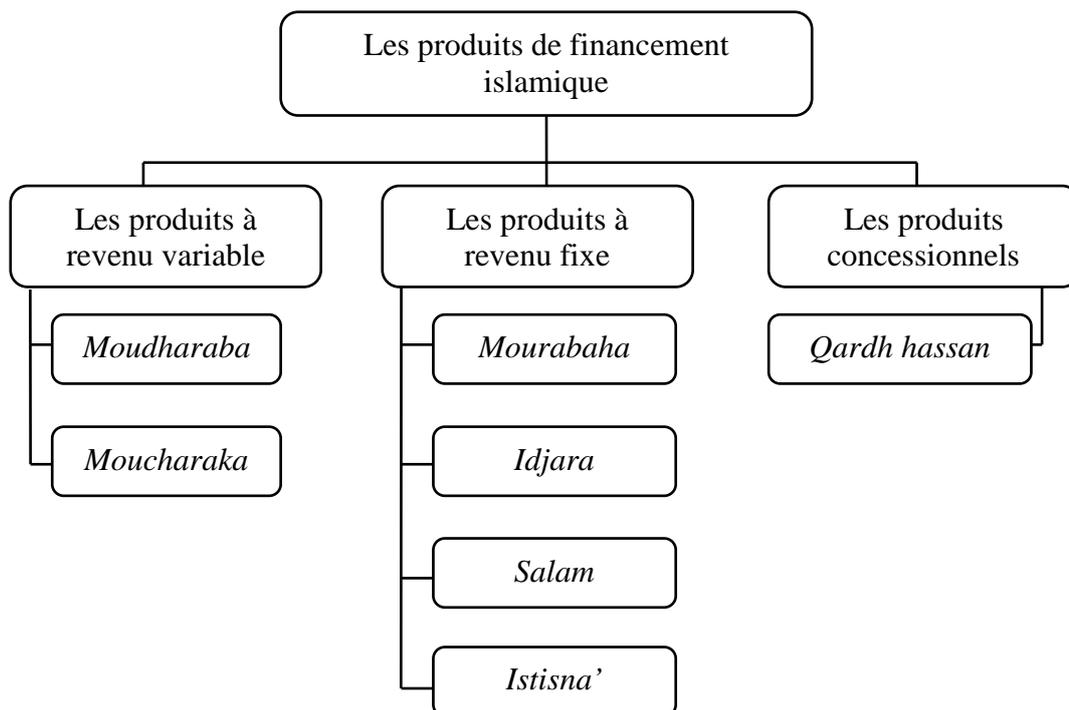
²SAADALLAH, Ridha. *Le financement islamique : concepts et principes généraux*. In: acte de séminaire n°37, Introduction aux techniques islamiques de financement, 5-9 décembre 1992, Nouakchott. Djedda : Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF), 1996, p16.

conventionnelles basées sur l'intérêt, et cela en donnant la priorité au partage des risques et à la réussite des projets financés. C'est une tâche difficile qui a nécessité des efforts considérables à la suite desquels le financement bancaire islamique s'est constitué de trois grandes catégories de produits¹ :

- **Les produits à revenu variable** : qui sont *Moudharaba* et *Moucharaka*. Ces produits sont des produits financiers islamiques participatifs « *comprenant un système de partage des risques et des rendements* »² ;
- **Les produits à revenu fixe** : qui sont *Mourabaha*, *Idjara*, *Salam* et *Istisna'*. Ces derniers sont des produits financiers islamiques « *basés sur le principe du cout plus marge* »³ ;
- **Les produits concessionnels** : dans cette catégorie, on trouve *Qardh Hassan* qui est un prêt sans intérêts.

Selon leur catégorie, les produits de financement islamique précédemment cités, peuvent être présentés dans la figure suivante ;

figure n° 01 : les produits de financement islamique



Source : conçu à partir des données du paragraphe précédent.

¹CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.13.

²JOUINI, Elyes. PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.34.

³CHERIF, Karim. *La finance islamique: Analyse des produits financiers islamiques*[En ligne]. Travail de Bachelor. Économiste d'entreprise, Genève :Haute Ecole de Gestion de Genève (HEG-GE), jeudi 2 octobre 2008, p. 32. Format PDF. Disponible sur : <https://ribh.files.wordpress.com/2007/08/analyse-des-produits-financiers-islamiques-cherif-karim.pdf>(consulté le 19/03/2015).

Notre objectif étant de mettre en exergue les particularités des banques islamiques, dans cette section, nous allons développer ces produits précédemment cités qui sont différents l'un de l'autre, et cela en les abordant un par un, commençant par la première catégorie qui concerne les produits à revenu variable.

I-3-1 Les produits à revenu variable (les instruments participatifs)

Les produits à revenu variable sont ceux qui se rapprochent le plus de l'esprit de la Finance Islamique en matière de répartition des risques et des rendements. Ce principe de partage des pertes et profits a donné lieu à la conception de certains produits dont le revenu dépend essentiellement de ceux des projets financés sans qu'ils soient connus à l'avance. Ces produits sont : la *moudharaba* et la *moucharaka*¹.

I-3-1-1 La Moudharaba

Il s'agit d'une rencontre entre deux parties possédant des richesses complémentaires; le travail et l'argent. C'est un contrat d'association entre un apporteur de capital appelé "*rab el mal*" et un entrepreneur appelé "*moudharib*" qui accorde au premier la propriété des actifs et au second le droit à une gestion autonome de l'affaire sans ingérence du premier.² (Voir annexe n°1), pour un schéma descriptif d'un contrat *moudharaba*.

Les projets d'investissement qui bénéficient des financements *moudharaba* doivent répondre à un certain nombre de conditions ; par exemple ils ne doivent pas avoir trait à des activités considérées comme illicites tels que l'alcool, les jeux du hasard... etc. Ainsi que cet investissement ne doit pas être dans une société utilisant le *riba* du fait qu'il est interdit par la loi islamique.³

Historiquement la *moudharaba* est connue depuis longtemps même avant l'Islam. Le *rab el mal* finançait la marchandise et le *moudharib* s'occupait de la revendre et réaliser des bénéfices. Ceux-ci étant partagés au prorata agréé. Le prophète Mohamed (PBASL) avait spéculé pour le compte de sa première épouse Khadija ; il avait voyagé porteur d'argent à des fins spéculatives avant la révélation. Par ces spéculations, il avait réalisé beaucoup de profits dont il a eu sa part.⁴

La *moudharaba* peut être avec ou sans restriction (*mouqayada* ou *mouttlaqa*)⁵.

¹JOUINI, Elyes. PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.30.

²*Ibid.*, p.30.

³*Ibid.*, p.31.

⁴OBEIDI, Zoheir. *La banque islamique : une nouvelle technique d'investissement*. Beyrouth : édition Dar Al-Rashad Al-Islamiya, 1988, p.76.

⁵CERBAH Dehbia. *Op.cit.*, p.14.

L'accord de *moudharaba* sans restriction ne trace pas des conditions précises telles que la période de l'accord, le lieu de l'affaire, les branches de l'activité, les fournisseurs et les clients avec qui il faut traiter. Le *moudharib* qui a un mandat ouvert, il est autorisé à faire tout ce que nécessite l'affaire pendant toute la durée de son déroulement. S'il est fautif à cause d'une négligence de sa part, par exemple, d'une fraude ou d'une fausse déclaration, il serait responsable des conséquences et des pertes qui en découleraient.

Le deuxième accord de *moudharaba*, comporte des restrictions concernant un des paramètres sus cités. Dans ce cas le *moudharib* doit respecter les restrictions imposées par *rab el mal*, en cas d'une négligence ou d'une faute de sa part, ce dernier assume les conséquences. Dans le cas où la *moudharaba* est à durée limitée, celle-ci se dissout automatiquement à l'échéance convenue.

Pour être validé, au regard de la charia, le contrat *Moudharaba* doit tenir en compte les conditions suivantes ¹:

- Le capital financier fourni par *Rab el mal* (la banque) doit être déterminé d'une manière précise, dans le cas où il s'agit d'un capital physique, il sera obligatoirement évalué clairement dans le contrat.
- Le capital financier doit être mis complètement à la disposition du *moudharib*, et cela pour éviter le fait de considérer l'apport de la banque comme étant une dette.
- Le *moudharib*, en tant que gestionnaire de l'investissement ne reçoit pas de salaire. En effet, la somme des bénéfices revenants à lui constitue son unique source de revenus, ce qui l'incite à gérer le capital financier de manière exacte.
- La nature du projet doit être définie de manière claire lors de la signature du contrat, et doit respecter les principes de la loi islamique.
- Les profits de l'investissement seront distribués entre les deux parties du contrat, selon un pourcentage fixé et connu à l'avance par ces deux contractants. En contrepartie, les pertes engendrées de l'investissement et non dues à une faute volontaire de la part du *moudharib* seront supportées exclusivement par *Rab el mal* qui est la banque, puisque le *moudharib* a également perdu son capital humain (le savoir-faire, le temps, l'effort), dans ce contrat le capital humain dispose de la même importance que le capital financier apporté par *Rab el mal*².

¹BAHRI, Oum El Kheir. *La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui*. Mémoire de magister. Droit. Faculté de droit : université d'Oran, 2013, p.125.

² *Ibid.*, p53.

I-3-1-2 La *Moucharaka*

La *moucharaka* s'agit d'un contrat de participation ou de joint-venture¹ de deux ou plusieurs parties dans le capital et la gestion d'une même affaire.² (Voir annexe n°2), pour un schéma descriptif d'un contrat *moucharaka*.

C'est un mode de financement basé sur la juste répartition des risques entre les associés. Elle peut être définie comme étant la participation de deux ou plusieurs parties au capital de la même affaire où chaque partenaire se réserve le droit de regard sur le projet et peut intervenir directement dans la gestion de celui-ci. Les bénéfices nets sont partagés suivant des proportions préalablement agréées dans le contrat, et qui ne sont pas forcément égales à celles calculées sur la base des apports initiaux. En revanche, les pertes sont supportées exactement selon le pourcentage de la contribution de chacun au capital.³

On distingue deux types de *moucharaka* : la *moucharaka* permanente et la *moucharaka* dégressive. Dans la première forme, les associés sont liés pour une longue durée, elle est valide durant toute la vie du projet financé. Dans ce type de *moucharaka*, la banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices, l'apport de la banque peut prendre la forme de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou dans la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles⁴.

La seconde forme (la *moucharaka* dégressive) est une *moucharaka* particulière à travers laquelle l'investisseur participe au financement d'une opération commerciale avec la possibilité de se retirer progressivement de celle-ci par la vente de sa part à son associé, ce dernier l'achètera périodiquement et augmentera de ce fait sa propre part, jusqu'à devenir le propriétaire unique de l'objet de l'opération. Cette *moucharaka* est employée la plupart du temps dans le financement immobilier⁵.

De manière générale, les banques n'interviennent dans la gestion du projet proposé par le client que pour s'assurer de son bon fonctionnement, du fait que ce dernier possède une meilleure maîtrise des opérations par son expérience personnelle⁶.

¹ Alliance entre deux entreprises pour un projet déterminé. Une entreprise qui veut s'implanter à l'étranger peut, par exemple, préférer un partenariat avec une entreprise locale plutôt qu'établir une succursale.

² SAIDANE, Dhafer. *Finance islamique : à l'heure de la mondialisation*. Genève : Revue Banque, 2009, p.73.

³ BENDJILALI, Boualem. *Le financement islamique : concepts et principes généraux*. In : acte de séminaire n°37, Introduction aux techniques islamiques de financement ,5-9 décembre 1992, Nouakchott. Djedda : Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF), 1996, p.32.

⁴ CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.15.

⁵ (s.a). *Comprendre la finance islamique*. Publication de la cellule de *Fiqh* du centre islamique de la réunion, édition spéciale, avril 2008, p.3.

⁶ CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.15.

Pour être validé, au regard de la *charia*, le contrat *Moucharaka* doit tenir en compte certaines conditions, que parmi eux on peut citer¹ :

- Les profits réalisés ne peuvent être distribués qu'à l'échéance du contrat (pas d'anticipation des profits). Mais il est autorisé de prélever des avances à condition d'un accord commun entre les associés, et sous condition de régularisation à la clôture du contrat.
- Les pertes engendrées seront partagées entre tous les associés selon le pourcentage de leurs participations dans le capital. Aucune modification ou infraction ne peut être acceptée dans un contrat *moucharaka*, ainsi la banque islamique ne peut exiger au client de présenter des garanties personnelles ou réelles, elle ne peut compter que sur la gestion efficace et la qualité des actifs du projet. Ce qui implique à la banque de faire une expertise bien détaillée en termes d'évaluation du projet.
- Toute garantie donnée à l'une des parties associées, pour recevoir ou récupérer les participations indépendamment des résultats de projet est non acceptée.
- Si un associé annule sa participation, il abandonnera automatiquement son droit de gestion, et ne pourra pas avoir une rémunération supérieure à sa participation initiale dans le capital.
- Les biens et l'objet du contrat *Moucharaka* doivent être conformes aux règles de la loi islamique.
- La nature, le genre et le montant du capital doivent être déterminés lors de la signature du contrat afin d'éviter les conflits lors du partage des résultats. Les apports doivent se confondre lors de la réalisation du projet pour que chaque associé puisse gérer l'ensemble du capital et non pas uniquement sa contribution².

L'étude des deux produits : la *moudharaba* et la *moucharaka* ainsi que les deux schémas représentants de chacun d'eux, nous a amené à dire que : les mécanismes de ces deux produits sont similaires à l'exception d'une différence. Cette différence est que dans le cas de la *moucharaka*, les deux contractants participent dans le capital, dans la gestion du projet et dans les profits ou les pertes réalisées (Les profits sont partagés selon des ratios déterminés et convenus par les deux contractants, alors que les pertes sont supportées selon la participation des deux en capital³). Contrairement au contrat *moudharaba*, le capital est fourni uniquement par la banque, la gestion est faite par l'investisseur qui apporte son savoir-faire et les pertes

¹RUIMY, Michel. *La finance islamique*. France: Edition Afarnaud Fanel, 2008, p.98-99.

²BENDJILALI, Boualem. *Op.cit.*, p.37.

³ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Op.cit.*, p.14.

seront supportées uniquement par la banque. Concernant les profits, dans les deux contrats, ils seront partagés entre les parties contractantes.

La deuxième catégorie de produits offerts par les banques islamiques est : produits à revenu fixe qu'on va traiter dans ce qui suit.

I-3-2 Les produits à revenu fixe (basés sur la dette)

En Finance Islamique, l'application des mécanismes du contrat de dette classique n'est pas autorisée par l'Islam, cependant, il existe des instruments dont le fonctionnement se rapproche de celui des mécanismes de crédit bancaire traditionnel, avec l'existence de quelques différences qui peuvent être importantes dans quelques cas. La structure des produits de financement islamiques prévoit une répartition différente des risques et rejette l'utilisation d'un taux d'intérêt comme moyen de rémunération. Les banques islamiques, ayant manifesté de l'intérêt à ce mode de financement, ont procédé au développement d'un certain nombre de techniques que nous présentons ci-après¹.

I-3-2-1 La *Mourabaha*

La *Mourabaha* est une technique de financement islamique à court terme (de trois à six mois en général), destinée au financement d'exploitation d'un client (Stock, matériel,...) et au financement d'opérations de commerce extérieur(achat des véhicules...)² Elle est appelée aussi *Bai Mu'ajjal*, qui désigne la vente avec un paiement différé, elle consiste à acheter un bien immédiatement contre le paiement d'un prix à terme à condition que ce prix soit fixé dès le début, et qu'il ne sera pas modifié même si l'acheteur est en retard, ou en avance dans son paiement.³ (Voir annexe n°3), pour un schéma descriptif d'un contrat mourabaha.

Autrement dit, dans ce contrat, le client donne ordre à sa banque islamique d'acheter pour son compte une certaine marchandise à un prix donné, au comptant, tout en s'engageant d'acheter cette marchandise auprès de la banque une fois que celle-ci l'aurait effectivement acquise à un prix différé comportant une marge de bénéfices au profit de la banque. Ainsi, ce contrat comporte un ordre d'achat, une promesse d'achat et deux contrats de vente. Le premier est entre la banque islamique et le fournisseur de la marchandise dont le paiement s'opère au comptant, et où elle désigne son client acheteur comme son agent réceptionnaire de la marchandise, le deuxième contrat est conclu entre la banque elle-même et le client qui a

¹JOUINI, Elyes. PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.34.

²RUIMY, Michel. *Op.cit.*, p. 109.

³ GUERANGER, François. *Op.cit.*, p.101.

donné l'ordre d'achat en premier lieu et qui accepte le paiement différé d'un prix majoré d'une marge, qui constitue le bénéfice que gagne la banque par cette opération.¹

La légitimité de la *mourabaha* dans la *charia* est souvent controversée par les juristes musulmans à cause de sa forte ressemblance au prêt à intérêt². Donc la *charia* islamique exige certaines conditions pour valider cet instrument, parmi lesquelles on peut citer³ :

- Le prix d'achat de la marchandise concernée soit connu par l'acheteur ;
- Le gain ajouté au prix d'achat (le bénéfice) soit connu à l'avance ;
- Le contrat de la première vente soit validé (légal) pour que la deuxième vente soit validée.

I-3-2-2 *Idjara* (le leasing)

L'*Ijara* est « un contrat de location d'un bien comprenant une possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire »⁴. C'est le contrat par lequel une banque achète un bien et le loue à un entrepreneur contre un loyer. La durée de la location ainsi que les montants des loyers sont fixés à l'avance. Elle finance généralement les investissements mobiliers et immobiliers que ce soit à moyen ou à long terme⁵. (Voir annexe n°4), pour un schéma descriptif d'un contrat *Idjara*.

Autrement dit, l'*Ijara* est une opération de location-vente ou de crédit-bail, dont le créancier (la banque) achète des biens qu'il loue à un client avec, pour ce dernier, une possibilité de rachat au terme du contrat⁶.

L'*ijara* est très proche, d'un contrat de crédit-bail. Cependant, il existe quelques différences qui peuvent être importantes, ces différences sont⁷ :

- Dans le cadre d'un contrat de leasing classique, le locataire du bien doit payer une pénalité de retard, qui correspond à un pourcentage du montant total de crédit. En revanche, en finance islamique, il est strictement interdit de payer la pénalité, parce qu'elle est considérée comme un intérêt. En cas de retard, la banque peut appliquer une sanction, et doit la déterminer au début du contrat ;

¹ ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Op.cit.*, p.15.

² CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.17.

³ OBEIDI, Zoheir. *Op.cit.*, p.103.

⁴ GUERANGER, François. *Op.cit.*, p.113.

⁵ LASSERRE CAPDEVILLE, Jérôme. *La finance islamique : une finance douteuse ?*. In : Les Cahiers de la Finance Islamique n°2, Strasbourg : Ecole de Management Strasbourg, décembre 2010. p.16.

⁶ JOUINI, Elyes., PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.36.

⁷ *Ibid.*, p.36-37.

- Dans un contrat de crédit-bail, il est possible, de rééchelonner les paiements (en cas de besoin). Selon la loi islamique, toute modification des termes contractuels ne peut se faire qu'au travers la signature d'un nouveau contrat ;
- Dans un crédit-bail, le risque de destruction ou de perte de l'actif peut être porté par le bailleur ou par le preneur. Dans un contrat d'*ijara*, c'est le bailleur qui continue à avoir la responsabilité du bien, sauf dans le cas de négligence du preneur.

Le contrat *Ijara* se déroule de la manière suivante¹ :

- La banque achète le bien d'un vendeur, puis la loue à un client ;
- Les loyers périodiques sont recouverts par la banque ;
- La propriété passe au client à la fin du contrat.

Pour que le contrat d'*Ijara* soit validé, les règles suivantes sont indispensables²:

- Le bien faisant l'objet du contrat doit avoir l'usufruit (d'usage). En effet, les biens qui n'ont pas d'usufruit ne peuvent pas être loués, tels que : la nourriture, l'essence ;
- La banque doit acheter un bien déterminé (équipement ou immeuble), et le mettre à la disposition de son client sous forme de location. Donc, la banque conserve le titre de propriété du bien loué, et que seul l'usufruit du bien sera transmis au client ;
- Le client s'engage à verser dans le compte bancaire des sommes monétaires périodiques afin de payer le coût d'acquisition du bien où il devient le propriétaire de ce bien ;
- Le bien et la durée de location doivent être bien déterminés ;
- Le loyer reçu par la banque doit être invariable, et concerne un bien existant déjà ;
- La banque ne touche en aucune manière l'argent avant la livraison du bien au client.

Au terme du contrat d'*Ijara*, les options suivantes sont possibles³ :

- Le client restitue le bien loué à la banque.
- Le client achète le bien(option d'achat mentionnée dans le contrat).
- Le client renouvelle le contrat pour une prorogation de location.

I-3-2-3 Salam (vente à livraison différée)

Le contrat *salam* est « un contrat dans lequel le prix est payé à l'avance au moment de sa signature alors que la livraison de la marchandise/service se fait à une date future bien

¹ SAIDANE, Dhafer. *Op.cit.*, p.82.

² BOUKACEM, Amel. *Op.cit.*, p.55.

³ GUERANGER, François. *Op.cit.*, p.114.

spécifiée »¹. C'est un contrat de vente avec livraison différée et paiement au comptant. La banque intervient comme acheteur d'une marchandise qui lui sera livrée à terme pour son client. Le contrat *salam* est un contrat à court terme utilisé dans tous les secteurs de l'activité marchande². (Voir annexe n°5), pour un schéma descriptif d'un contrat *Salam*

Les règles de la *Charia* interdisent en principe toute transaction commerciale dont l'objectif est inexistant au moment de sa conclusion, car celle-ci implique le hasard (*gharar*). Cependant, certaines pratiques commerciales, bien que ne répondant pas à cette condition, sont tolérées compte tenu de leur nécessité dans la vie des gens. C'est le cas de la vente *salam* qui a été autorisée par le Prophète dans le Hadith « *le Prophète est arrivé à Médine à un moment où les gens achetaient des fruits sur une et deux années à l'avance, il a dit alors : celui qui achète un bien qui lui sera livré ultérieurement qu'il le fasse en une mesure connue, un poids connu et à une échéance connue* » (rapporté par BOUKHARI)³. Donc la finance islamique, pour faciliter certaines opérations, notamment dans l'agriculture, a accordé des exceptions et a toléré cette pratique du *salam*.

Dans les banques islamiques, cet instrument renferme deux types de contrats séparés ; le premier est un contrat *salam* avec l'entrepreneur dans lequel est spécifié le prix, la date de livraison et les dates auxquelles les avances interviennent. Le second est un contrat de vente par versements échelonnés à tempérament avec le bénéficiaire; celui-ci est indépendant du premier particulièrement en matière de livraison de la marchandise, la date de livraison doit être postérieure à celle de la réception de la marchandise par la banque⁴.

Pour que le contrat vente *salam* soit correct, les conditions suivantes sont indispensables selon la loi islamique⁵:

- Le bien qui fait l'objet du contrat de la vente doit être déterminé par ces caractéristiques car le changement d'une de ces dernières fait changer le prix. Cet objet doit être aussi spécifié en détail, concernant sa réalité, son genre, sa quantité et sa qualité ;
- La date de livraison doit être bien déterminée dans un contrat de vente *salam*, donc la probabilité d'existence de ce bien au terme du contrat doit être assez élevée pour que le contrat soit légal ;

¹ ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Op.cit.*, p.16.

² GENEVIEVE, Causse-Broquet. *Produits dérivés islamiques de l'utilisation implicite à la standardisation*. Revue banque, juin 2010, n° 725. p.67.

³ SAIDANE, Dhafer. *Op.cit.*, p.80.

⁴ ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Op.cit.*, p.17.

⁵ OBEIDI, Zoheir. *Op.cit.*, p.106.

- Le bien qui fait l'objet du contrat doit être connu par son existence continue dans le lieu d'origine, pour que la livraison soit sûre et certaine à l'échéance du contrat ;
- L'encaissement du montant de la vente doit se faire lors de la signature du contrat ;
- Le bien faisant l'objet de contrat vente *salam* doit être un produit industriel, agricole, ou un service, mais pas une monnaie ou un produit alimentaire¹.

I-3-2-4 *Istisna'*

L'*istisna'* est « un contrat par lequel une partie donne ordre à une autre de lui fabriquer et fournir une marchandise en mentionnant clairement la description de celle-ci, la date de livraison et le prix à la date de paiement »². (Voir annexe n°6), pour un schéma descriptif d'un contrat *Istisna'*.

On peut définir aussi l'*istisna'* comme un type de financement reposant sur un contrat passé entre la banque et l'entreprise au terme duquel la banque s'engage à livrer la marchandise à son client, à une date déterminée par les deux parties. A la livraison la banque mandate son client pour vendre la marchandise au prix d'acquisition augmenté d'une marge bénéficiaire.³

Utilisée par les banques islamiques, cette opération prend le nom d'*istisna' tamwili* et renferme deux types de contrats séparés. Le premier est un contrat de financement conclu avec le bénéficiaire en vertu duquel le prix est payé par ce dernier à une date ultérieure en opérant des versements échelonnés, et la banque s'engage à livrer la marchandise aux dates convenues. Le second est un sous contrat d'*istisna'* entre la banque et le fabricant qui s'engage à manufacturer la marchandise selon un cahier des charges bien spécifique et à la livrer aux dates prévues, qui correspondent d'ailleurs à celle du premier contrat, chez l'acheteur qui est désigné en tant que réceptionnaire officiel. La banque s'engage à payer le fabricant soit au comptant, soit par des versements échelonnés pendant le processus de fabrication⁴.

A la différence du *salam*, dans ce type de contrat, le prix, convenu à l'avance, n'est pas obligé d'être payé intégralement, il est payé graduellement tout au long de la fabrication du bien. Les modalités du paiement sont déterminées par les termes de l'accord entre

¹ GUERANGER, François. *Op.cit.*, p.111.

² ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Op.cit.*, p.16.

³ BOUYACOUB, Farouk. *Op.cit.*, p.276.

⁴ ALJARHI, Mabid Ali., IQBAL, Munawar. *Op.cit.*, p.16.

l'acheteur et le vendeur. Ce mode de financement est essentiellement utilisé dans l'immobilier¹.

Pour que le contrat d'*istisna'* soit validé, les règles suivantes sont indispensables² :

- Le bien faisant l'objet du contrat doit être bien déterminé (la taille, le type, la qualité).
- La date et le lieu de livraison du bien doivent être mentionnés clairement dans le contrat.
- Le bien doit être un bien manufacturable. Donc, les biens naturels sont exclus du contrat.
- Le client (acheteur final) a le droit d'annuler le contrat si le bien n'est pas conforme aux normes du contrat définies dès le début.

I-3-3 Les produits concessionnels

Dans la catégorie des produits concessionnels on retrouve les prêts gratuits appelés aussi *qoroudh hassana* (prêts sans intérêts). Ceux-ci sont des prêts gratuits destinés aux personnes défavorisées qui ont un besoin d'argent pour certains projets personnels tels qu'un mariage, un décès, une circoncision,...ou professionnels tels que la gestion d'une ferme, ouverture d'un commerce,...etc.³

S'apparente plus à une aide qu'à un crédit commercial. Cette technique est rarement utilisée par des établissements commerciaux. En revanche elle peut être utilisée dans des situations spécifiques par exemple en cas de difficulté d'un individu ou une entreprise, ou lorsqu'on souhaite favoriser le développement de secteurs naissants⁴.

Comme les autres contrats, *Qardh hassan* s'organise selon certaines règles⁵ :

- Le client reçoit le prêt bancaire à condition qu'il rembourse à une date prédéterminée, et sans intérêt
- La source de ce prêt est la *Zakat* non pas les dépôts des clients ;
- Ce prêt est destiné seulement aux personnes se trouvant dans une mauvaise situation temporaire (décès, mariage, étudiant,...) ;
- Ce prêt peut être utilisé comme complément d'un contrat. Par exemple, la banque peut octroyer ce prêt à une entreprise cliente (qui a déjà signé un autre contrat de financement avec cette banque) qui a des difficultés financières, ce qui permet d'une

¹JOUINI, Elyes., PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.36.

²BOUKACEM, Amel. *Op.cit.*, p.57.

³CERBAH, Dehbia. *Op.cit.*, p.19.

⁴JOUINI, Elyes. PASTRE, Oliver. *Op.cit.*, p.37.

⁵RUIMY, Michel. *Op.cit.*, p. 130.

part à l'entreprise de se relancer et continuer son travail, et d'autre part à la banque de sauvegarder ses relations;

- La banque a le droit d'exiger au client le paiement des frais administratifs, à condition que la somme de ces frais ne corresponde pas à un pourcentage du montant du prêt.

Les principes et les produits des banques islamiques, sus développés, confèrent à ces dernières des valeurs morales, des règles de gestion et des moyens techniques qui pourraient les aider à introduire les avantages que leur pratique a la possibilité d'apporter à plusieurs niveaux.

I-3-4 La comparaison entre les banques islamiques et les banques conventionnelles

Malgré que la finalité de la finance islamique et la finance conventionnelle soit une même finalité consistant en une mobilisation de ressources financières et leur allocation entre différents projets d'investissement, cependant il existe des différences entre les banques qui régissent dans chaque système. Parmi ces différences, on peut citer ¹:

I-3-4-1 La structure du portefeuille de la banque

En examinant cette structure on constate que les banques islamiques engagent plus de ressources que les banques conventionnelles dans les transactions économiques et commerciales. Ces dernières engagent de plus en plus des ressources dans l'acquisition de bons du trésor et d'autres obligations gouvernementales qui permettent de générer un taux de rendement élevé, et qui représentent peu de risque et s'accompagnent d'avantages fiscaux importants.

I-3-4-2 Le rôle de la banque

Contrairement à la banque islamique qui ne se livre pas à des transactions commerciales, industrielles ou agricoles, le rôle d'une banque conventionnelle est d'opérer l'intermédiation financière c'est à dire de collecter des fonds et de les utiliser dans des opérations de prêts, généralement à long terme, dans ce cas la banque tire ses revenus en jouant sur les taux d'intérêts créditeurs et débiteurs.

¹LACHEMI, Siagh. *Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture intense, le cas des banques islamiques*[en ligne]. Thèse de doctorat, sciences commerciales, Montréal: Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, 2001, p. 39-40. Format PDF. Disponible sur : <https://ribh.files.wordpress.com/2008/03/le-fonctionnement-des-organisations-dans-les-milieux-de-culture-intense-le-cas-des-banques-islamiques-lachemi-siagh.pdf> consulté le (08/05/2015).

I-3-4-3 La nature des opérations de la banque

Dans la collecte des fonds des épargnants, le recours à l'intérêt est interdit à la banque islamique qui, comme les banques conventionnelles, collecte ces fonds et les emploiera dans diverses opérations qui sont fondées sur le principe de la participation ou celui du partage des pertes et des profits.

Dans la réglementation des banques islamiques, les clients sont des partenaires. S'ils sont des déposants rémunérés, ils doivent accepter le partage des risques des activités financées par les dépôts. S'ils sont emprunteurs, la banque leur avance des fonds et de ce fait ils seront considérés partenaires dans les activités de la banque islamique.

I-3-4-4 Le mécanisme du taux d'intérêt

La banque islamique n'assure pas aux déposants un revenu fixe sur leurs dépôts comme le ferait une banque conventionnelle, mais elle s'engage à leur verser une part du profit réalisé en cas de gains, ou à les débiter d'une part des pertes encourues dans le cas échéant. Les entrepreneurs, qui sont en même temps agents et partenaires de la banque islamique, ils recevront une part des profits selon un pourcentage. Dans le cas où le projet engendre des pertes, seuls le banquier et en dernière analyse les déposants les assument. L'entrepreneur quant à lui, son risque se limite à la perte de son temps et de son effort.

I-3-4-5 La nature de l'économie

L'économie islamique est une économie éthique et socialement responsable, par contre l'économie conventionnelle est une économie de plus en plus immorale et de plus en plus financiarisé.

Les banques islamiques présentent un avantage qui réside dans le fait qu'en plus de la satisfaction psychologique sur le plan religieux que retirent les clients, les profits distribués par les banques islamiques ont toujours été tout au moins égaux aux intérêts que reçoivent les déposants des banques conventionnelles pour des montants similaires.

I-3-4-6 La productivité et la solvabilité de l'emprunteur

En cas de prêt, le système financier islamique s'intéresse beaucoup plus à la productivité du projet proposé par le client de la banque islamique par rapport à la solvabilité

de ce dernier. En revanche, le système financier conventionnel donne plus d'importance à la solvabilité de l'emprunteur, et attache moins d'importance à la viabilité du projet¹.

I-3-4-7 La nature des activités de la banque

Les pratiques interdites en finance islamique sont autorisées en finance conventionnelle. Ainsi le *riba*, le *gharar*, la spéculation, le monopole, sont des pratiques courantes en finance conventionnelle. Ainsi pour cette dernière l'investissement est autorisé dans les secteurs interdits par la finance islamique tels que les jeux de hasard, l'alcool, le tabac, l'armement...etc, et cela sans un moindre souci de ces investissements qui favorisent le développement d'activités et de produits non seulement illicites mais aussi nuisibles à l'économie et beaucoup plus à la santé publique².

Bref, si l'on ne tient compte que de l'intérêt qui est prohibé en finance islamique alors qu'il est le pilier et la raison d'être de la finance conventionnelle, on peut dire que la finance islamique est diamétralement opposée au système financier conventionnel³.

Conclusion

La finance islamique est une finance fondée sur des principes strictement religieux qui se conforment à la loi islamique. Rappelons que cette dernière correspond à l'ensemble des interprétations du Coran et de la *Sunna*.

Dépassant les frontières des pays musulmans, la finance islamique se répand de plus en plus dans les pays occidentaux, ses instruments sont de plus en plus présents, que ce soit à travers la création des banques islamiques ou par la présence des instruments de financement islamique dans les banques conventionnelles.

Cette finance est totalement différente de la finance conventionnelle, elle exclut les intérêts bancaires, la spéculation, l'investissement dans des actifs intangibles, et exige le partage des pertes et profits entre le créancier et le débiteur. En contrepartie elle propose une gamme de produits conforme à la *charia*.

¹SIMOZRAG, Ahmed. *Finance islamique : Principes et différence avec la finance classique*. In : *Bismillah débats [en ligne]*. (Publié le 09/02/2014). Disponible sur : <http://www.bismillah-debats.net/Finance-islamique-Principes-et.html> (consulté le 08/05/2015).

²SIMOZRAG, Ahmed. *Op.cit.*,

³*Ibid.*,

Chapitre II :

Les banques islamiques et les PME

Introduction

Les banquiers du monde entier se concentrent de plus en plus sur les petites et moyennes entreprises. Dans le secteur islamique, la banque islamique de développement (BID) déploie des efforts considérables pour favoriser le développement du secteur des PME ainsi que leurs activités, c'est ce que nous allons essayer d'expliquer dans ce chapitre.

En effet, Premièrement, nous allons présenter les PME d'une manière générale. Ensuite, nous parlerons des PME au niveau de l'Algérie. Enfin, dans la dernière section, nous allons parler de la relation existante entre la finance islamique et la PME algérienne.

II-1 Généralités sur les PME

Les PME jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique des différents pays, quelque soit leurs degrés de développement. La PME est un complément important à la grande entreprise, et une source de création d'emplois. C'est aussi un outil efficace de développement industriel. Avant d'entrer dans le vif du sujet, il convient d'abord de cerner le sens de la PME, de connaître ses caractéristiques, d'apprécier son poids dans l'économie et de détecter ses forces et ses faiblesses, ce sera l'objet de cette première section.

II-1-1 Définition et caractéristiques des PME

Dans cette section nous allons voir les différentes définitions associées aux PME. Malgré que la définition se diffère d'un pays à un autre, les caractéristiques restent les mêmes partout dans le monde.

II-1-1-1 Définition des PME

La PME pose un problème au niveau de sa définition, car elle n'a pas la même identité partout dans le monde. Vu qu'il n'existe pas une définition unique, donc, la définition des PME diffère selon les pays et selon les auteurs :

A- Selon les auteurs

Définition proposée par Julien¹ : « *la petite entreprise juridiquement si non financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturières ou de services et dont les fonctions de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne si non à deux ou trois, en général seuls propriétaires du capital. On relèvera*

¹ Pierre-André, Julien. *La petite entreprise*. Paris : Vuibert, 1988. p.153.

l'exception des secteurs coopératifs et non traditionnels dont les responsabilités peuvent incomber à un collectif ».

Teulon définit les PME comme étant des firmes dans lesquelles les chefs assurent personnellement et directement les responsabilités financières, techniques et sociales quelque soient leurs formes juridiques.¹

Comme l'ont signalé Julien et Morel en 1986, dans leur livre (La belle entreprise) : « la PME est un concept flou dont les définitions varient ».²

B- Selon les pays

Parmi de diverses définitions, nous allons retenir les suivantes :

– Les Etats-Unis d'Amérique(USA)

Les USA classent une industrie dans les PME si elle n'occupe pas une position dominante dans la branche et emploie moins de 300 salariés. Mais une entreprise peut être classée PME sur la décision de l'administration des petites et moyennes entreprises. L'entreprise est considérée comme petite si elle emploie moins de 250 personnes.³

– Le Japon

Le Japon possède un secteur de PME très actif, jugé complémentaire par excellences 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. La définition des PME retenue par le Japon se base sur des critères purement quantitatifs, qui varient en fonction du secteur d'activité. Donc, le capital investi doit être inférieur à 50 million de yens (¥), quant au nombre de salariés ne doit pas dépasser les 300 personnes.⁴

– La 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, qui sont l'industrie, la construction, commerce de gros, commerce de détail, transports, postes et administrations, logements et hôtellerie chacun ayant ses propres critères. Néanmoins, une entreprise est généralement considérée comme une PME lorsque son

¹ Pierre-André, Julien. *La petite entreprise*. Paris : Vuibert, 1988. p.153.

² Pierre-André, Julien., BERNARD, Morel. *La belle entreprise*. Montréal : Boréal, 1986.p.13.

³ EL KHALIFA, Moulay Driss. *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.p.17.

⁴ KABIR, Baydi.*PME quelle réalité ?*.Mémoire de fin d'études, institut supérieur international de tourisme se Tanger, 2009-2010. p.13.

chiffre d'affaires est inférieur à 30 millions de yuans, ou lorsque son effectif est inférieur à 2 000 employés.¹

Pour les USA et le Japon, une entreprise est considérée comme une PME, si elle emploie entre 250 et 300 personnes. Alors qu'en Chine une entreprise est considérée comme une PME si elle emploie moins de 2000 salariés.

II-1-2-2 Les caractéristiques des PME

Si la définition de la PME diffère d'un pays à un autre, les caractéristiques restent les mêmes pour toutes les PME partout où elles existent.

La principale caractéristique d'une PME est la taille, 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 cite les suivantes :

La PME est caractérisée par une centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire-dirigeant. La personnalisation de la gestion a un rôle très important dans les PME. Le patron de l'entreprise est la personne qui prend la plus parts des décisions, et surtout les plus importantes d'entre elles. De cet effet, il assume la gestion de la PME avec toutes ses fonctions. Par conséquent, le style de commandement et la prise de décision dans l'entreprise sont largement influencés par la personnalité et la culture de celui-ci.²

La PME se caractérise aussi par une stratégie intuitive ; les comportements stratégiques sont réactifs qu'anticipatifs. Les patrons des PME emploient peu de techniques de gestion. Donc, ils préfèrent recourir à l'intuition pour prendre des décisions. Elle se caractérise aussi, par un nombre réduit de niveaux hiérarchiques, et une polyvalence élevée des personnes.³

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, les dirigeants des PME préfèrent les médias les plus informels fondés sur la communication orale. Donc, 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.⁴

¹Marie-Christine Chalus-Sauvannet. *Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise*. Université Grenoble 2, IUT de Valence.p.7.

² ZIAR, Nabil. *La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie*. Algérie : Université d'Oran, p.4.

³ *Ibid*. P.5.

⁴ OLIVIER. Torres. Pour une approche contingente de la spécificité de la PME. Vol, 10, n°2, Flammarion. p.26.

Les PME se caractérisent par son financement ; contrairement aux grandes entreprises qui se financent soit directement sur le marché des capitaux en émettant des titres, soit indirectement en recourant au crédit bancaire, les PME ne financent que très rarement ses investissements par recours direct au marché des capitaux et refusent généralement l'intermédiation bancaire. Les patrons des PME préfèrent l'autofinancement. Les capitaux proviennent principalement des fonds personnels du dirigeant-proprétaire apportés au moment de la création de l'entreprise.¹

Les PME se caractérisent de plus le marché de proximité ; les ventes des PME se réalisent le plus souvent à l'échelle locale ou régionale. Cette proximité permet au dirigeant de la PME de former des relations privilégiées avec ses clients et fournisseurs.²

II-1-2 Le rôle des PME en économie et leur classification

Si les grandes entreprises occupent une place importante dans le système économique, les PME n'ont guère un rôle moins important. Elles jouent un rôle fondamental du point de vue de l'intérêt général.

II-1-2-1 Le rôle des PME en économie

Le rôle des PME en économie s'articule sur la création d'emplois, ainsi que la participation à l'innovation.

A- La création d'emplois

Les petites et moyennes entreprises présentent la principale source de la croissance économique, et de la flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement. Elles représentent entre 95 % et 99 %, selon le pays, de la population des entreprises. Elles sont à l'origine de la création d'emploi entre 60 et 70 % dans certains pays, tels que les pays de l'OCDE. Pour les pays développés la PME est une source de création d'emplois. Les pays sous-développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.³

B- La participation à l'innovation

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. Les PME présentent un rôle important dans les nouvelles technologies, où elles assurent la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants, et aussi dans la promotion d'une croissance

¹ OLIVIER. Torres. Pour une approche contingente de la spécificité de la PME. Vol, 10, n°2, Flammarion. p.22.

² *Ibid.*, p.30.

³ WITTERWULGHE, Robert. La *P.M.E. une entreprise humaine*, Bruxelles : De Boeck & Larcier S.A, 1998. p.100.

économique viable et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations. Ainsi que les petites entreprises sont à l'origine de 10% des innovations industrielles. A titre d'exemple, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, le nombre de personnes qui y sont embouchées dépasse les 70% de l'emploi industriel, et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle.¹

II-1-2-2 La classification des PME

Le secteur de la PME recouvre plusieurs typologies :

- La classification juridique ;
- La classification selon la nature d'activité ;
- La classification selon la nature de produit ;
- La classification selon Marchesnay et P.A. Julien.

A- La classification juridique

La classification des PME selon leur statut juridique est subdivisée en deux catégories : les PME publiques, et les PME privées.

– Les PME publiques

C'est une PME dotée d'une personnalité morale, soumise d'une façon plus au moins étroite à la tutelle et au contrôle de l'Etat. L'effectif des PME publiques en Algérie est de 778 PME, ce qui représente 6% du total des PME en 2007. Les PME occupent 74763 salariés, c'est-à-dire 11% de la population globale des PME².

– Les PME privées

C'est la PME dont la propriété appartient à une ou plusieurs personnes privées ; il existe plusieurs PME privées : les entreprises sociétaires ; société de personne ; société de capitaux. La (SARL) société à responsabilité limitée.

Le secteur privé des PME reste le secteur le plus dominant en Algérie. Ce secteur est dominé par la SARL qui représente 60% du total des PME privées(en 2007).

B- La classification selon la nature de l'activité

Pour la classification selon la nature de l'activité, elle est subdivisée en trois secteurs d'activités qui sont : secteur primaire, secteur secondaire, et le secteur tertiaire.

¹ CHERTOK, Grégoire. Pierre-Allin de MALLERAY. POULETTY, Philippe. *Le financement des PME*. Paris : La Documentation française, 2009, p11.

² ABDELMALEK, Fatima Zahra. *La place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie*. Mémoire de magistère, finance internationale, Tlemcen : Université Abou-Bakr BELKAID –Tlemcen-, 2012, p.33.

– Le secteur primaire

Ce secteur regroupe les entreprises dont l'activité principale consiste à obtenir les produits bruts. Généralement les entreprises de ce secteur exploitent les richesses du sol et du sous-sol, il couvre aussi les exploitations agricoles¹.

– Le secteur secondaire

Il regroupe toutes les PME dont l'activité principale consiste à transformer physiquement les produits bruts, ce secteur regroupe l'ensemble des activités industrielles et de sous-traitance industriel (la sous-traitance industrielle désigne la relation entre une entreprise qui confie la réalisation d'une activité en donnant des ordres à une autre entreprise sous-traitante qui prend des ordres dans la sous-traitance de capacité ; le donneur d'ordre pourrait effectuer lui-même le travail, alors que dans les sous-traitances de spécialité, le sous-traitant est plus compétent).²

– Le secteur tertiaire

Il regroupe toutes les PME dont l'activité principale consiste à mettre à la disposition des consommateurs les produits des deux secteurs précédents, ainsi tous les services produits par ces PME. En Algérie, l'activité des services est dominante, la tendance pour l'atteindre est présentée par les services de commerce et de distribution³.

C- La classification selon la nature du produit

Pour la classification selon la nature du produit, on trouve ce qui suit :

- Les PME qui produisent des biens de consommation : les produits alimentaires, textiles,...
- Les PME produisant des biens intermédiaires : outils agricoles, pièces détachées,...
- Les PME produisant des biens d'équipement.

D- La classification selon Marchesnay et Julien

Ces deux auteurs ont distingué quelques types de PME :⁴

- Les petites entreprises de main d'œuvre ;
- Les petites entreprises à secteurs un peu moins traditionnel ;
- Les moyennes entreprises ;
- Les petites entreprises à production plus spécifique ;
- Les petites ou moyennes entreprises à technologie de pointe.

¹PUJOL, Danielle. *Economie d'entreprise. Op.cit.* p.8.

² *Idem.*,

³ *Idem.*,

⁴ Pierre-André, Julien. *Les PME : bilan et perspectives.* Paris : Economica, 1994. p25.

D'après l'étude de ces différentes classifications des PME, la plus fréquente est la classification selon la nature d'activité, puisqu'elle permet de faire des statistiques sur le nombre de la population qu'elle occupe, d'avoir une idée sur toutes formes d'activités qu'une PME peut exercer.

II-1-3 Les besoins financiers des PME

Bien que la typologie des PME soit très variable d'un pays à l'autre, ces dernières ont une caractéristique commune qui est le caractère personnel et familial de l'entreprise. C'est pour cette raison que toutes les PME n'envisagent pas identiquement l'intervention de la banque. Dans certains cas cette dernière est indispensable comme le cas des PME en démarrage, celles qui rencontrent des difficultés de croissance ou qui ont besoin d'un soutien externe pour se restructurer. Dans d'autres cas, l'intervention de la banque est moins indispensable ou n'est pas nécessaire du tout. Elles manifestent un fort désir d'autonomie et d'indépendance, d'autant plus facile à sauvegarder qu'elles disposent d'une bonne liquidité financière¹.

La demande de financement des PME naissantes nécessite des crédits longs car il s'agit de financer des investissements qui s'amortissent sur un long ou moyen terme, de ce fait, le développement des PME ne peut se faire qu'avec une politique basée sur des ressources longues. De l'autre côté, les banques commerciales ont toujours privilégié le financement à court terme ou continuent d'exiger des garanties importantes parce que leurs principales ressources proviennent des dépôts à vue ou à terme².

Les besoins financiers des PME se situent à deux niveaux³:

- le financement des investissements;
- le financement du fonds de roulement ou cycle commercial (achats, fabrication, ventes).

II-1-3-1 le financement des investissements

Il est évident que tout investissement est financé d'abord par un apport en fonds propres constitués par le capital fourni par les actionnaires et, éventuellement, s'il s'agit d'une entreprise déjà existante, par les bénéfices mis en réserve, ce qu'on appelle l'autofinancement,

¹ BENZHA, Halsaa. Le financement de la PME en finance islamique. [En ligne]. Ribh Finance, 2008. p.3. Format PDF. Disponible sur : <https://ribh.files.wordpress.com/2009/03/le-financement-de-la-pme-en-finance-islamique.pdf>. Consulté le 10/07/2015.

² *Idem.*,

³ IBRAHIMA, Ba. *Op.Cit.*, p.21.

et si ces fonds ne sont pas suffisants, le financement se fera par des crédits bancaires remboursables sur les cash-flows futurs dégagés par l'exploitation.

La banque islamique, en cas d'accord de financement, la première des garanties est la qualité, puis la gestion et le contrôle du projet. Certes, ce n'est qu'une garantie morale, mais elle est considérée comme une garantie par excellence parce que c'est elle qui établit le support fondamental des relations entre la banque et son client. Ainsi, les experts chargés de l'évaluation du projet et l'analyse de la rentabilité financière du projet, doivent également montrer dans quelle mesure les objectifs et les résultats du projet s'accordent avec le développement du pays, et si le projet apporte une activité et un bien-être social au peuple¹.

II-1-3-2 le financement du fonds de roulement

Pour le financement de son exploitation courante, la PME utilise ses fonds propres disponibles, comme elle peut utiliser des ressources provenant des crédits bancaires, des crédits fournisseurs ou alors des avances consenties par la clientèle lors de la commande. Les crédits servant à financer le cycle commercial, contrairement à ceux de l'investissement, sont utilisés en constance et remboursés également en constance à partir du chiffre d'affaires de la PME. « *Compte tenu de son utilisation en permanence, l'orthodoxie financière serait de le financer par des ressources à longue durée au même titre que les investissements, mais dans la pratique les banques commerciales conventionnelles très souvent n'accordent que des crédits à court terme ou, au mieux, tolèrent le dépassement chronique du plafond d'un découvert* »².

Les produits utilisés par la banque conventionnelle, dans le cas de financement à court terme, du cycle commercial sont³ :

- le découvert en compte, durée un an;
- l'escompte commercial;
- le crédit en compte;
- le crédit documentaire.

Concernant les deux premières opérations, elles sont exclues des interventions de la banque islamique. Cette dernière exclut le financement par découvert, car elle doit savoir ce qu'elle finance, pour cela, elle a mis en place la forme par intervention, à savoir: *Mocharaka*,

¹ IBRAHIMA, Ba. *Op.Cit.*, p.21.

² *Idem.*,

³ *Idem.*,

Modaraba, *Morabaha*, etc. L'escompte commercial ou rachat de créance s'éloigne de la législation islamique, bien qu'il s'agisse d'une technique qui s'applique aussi bien aux effets commerciaux qu'aux effets à l'exportation. Le crédit en compte dont le principe repose sur le fait de mettre les fonds à la disposition du client se matérialise par la *Modaraba* ou la *Mocharaka*, où la banque islamique est obligée de mettre à la disposition du client le capital. Les crédits documentaires sont généralement utilisés par les banques islamiques pour les opérations de *Morabaha* par lesquelles la banque achète la marchandise pour la mettre à la disposition du client avec une marge bénéficiaire déterminée à partir d'un accord commun entre les deux contractants (la banque et le client)¹.

II-1-4 Les atouts et les faiblesses des PME

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'avantages irremplaçables, en revanche, sa faiblesse provient de sa petite taille.

II-1-4-1 Les avantages des PME

La gestion efficace de la PME lui permet une adaptation de travail à chaque personnalité ; le travailleur est capable d'exercer plusieurs tâches, et de varier ses occupations. De ce fait, il pourra se former et élargir son expérience, ainsi la nature des relations du travail dans une PME se caractérise par une harmonie, qui fait naître une communication employeur-employé plus directe, au sein de l'entreprise. En plus, 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 informel².

La PME s'adapte facilement aux changements du marché, et de l'environnement extérieur puisqu'elle est moins bureaucratique que la grande entreprise. Ainsi les salariés peuvent être plus motivés dans une PME que dans une grande entreprise. De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions³.

En matière de nouvelles technologies, 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.⁴

¹ IBRAHIMA, Ba. *Op.Cit.*, p.21.

² WTTTERWULGHE, Robert. *Op.Cit.* p108-119.

³ *Idem.*,

⁴ *Idem.*,

II-1-4-2 Les faiblesses des PME

Les PME présentent un certain nombre de faiblesses spécifiques que l'on peut résumer dans les points suivants¹ :

A- Problèmes liés à la taille

La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est sensible 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, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.

B- Les difficultés financières

Les PME ont souvent des difficultés à trouver des capitaux tant pour leur démarrage que pour leur croissance. En effet, en raison, du faible niveau de fonds propres, le risque élevé et l'absence de garantie présentée aux banquiers, les PME ont des difficultés à accéder aux crédits bancaires. Les banquiers refusent le plus souvent de financer ce type d'entreprises. De plus, l'absence d'un marché financier dynamique fait que les grandes entreprises drainent la majorité des ressources des banques.

C- Les problèmes de gestion

La majorité des pays en voie de développement rencontrent un problème de gestion. La PME est gérée par son propriétaire dans la plus parts des cas, mais quelque soit ses compétences et son niveau de formation, il ne peut diriger toute l'entreprise seul. La plupart des défaillances vécues par les PME résultent de la négligence de nouvelles techniques de gestions mises à leur disposition.

D- Problèmes liés aux nouvelles technologies

En ce qui concerne l'adoption des nouvelles technologies par les PME ; ces dernières sont défavorisées dans l'accès aux nouvelles technologies à cause des insuffisances ou des faiblesses de marché auxquelles elles sont confrontées. La décomposition du marché financier, l'information imparfaite sur le marché de nouvelles technologies, la faible mobilité du facteur humain,... ainsi que le coût du traitement de l'information par les nouvelles technologies constituent une série de freins pour ces entreprises.

¹DUFFAL, Nathalie. DUVAL, Isabelle. *Forces et faiblesses des PME : colloque économie de l'entreprise*. Paris, 2005, p2.

E- Autres problèmes

La PME éprouve des difficultés à élargir son marché, elle s'installe uniquement dans les marchés locaux, soit à cause de l'insuffisance de leurs moyens, soit pour assurer le contrôle des marchés. En plus des difficultés financières et des problèmes de gestion, les PME font face à une insuffisance du personnel qualifié 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.

Donc, d'une manière générale, parmi toutes les faiblesses et les problèmes des PME, le problème de financement reste le plus important.

II-2 Présentation de la PME algérienne

Pour présenter la PME algérienne ; nous commençons par son évolution, puis nous passons à sa définition et ses caractéristiques, par la suite, le rôle et l'importance de la PME algérienne dans l'économie nationale, et finalement, nous présentons les faiblesses des PME algériennes.

II-2-1 Évolution de la PME algérienne

En Algérie, le développement de la population des PME a été progressif, il a connu plusieurs périodes que nous pouvons résumer dans ce qui suit :

II-2-1-1 La période 1962-1982

Les PME qui étaient aux mains des français ont été confiées à des comités de gestion après l'indépendance, elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales. Le premier code des investissements a été promulgué en 1963, ce code n'a eu aucun effet notable sur le développement du secteur des PME. En 1966, un nouveau code des investissements a été promulgué dans le 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.¹

Durant cette période, toutes les politiques se sont concentrées sur le développement du secteur public 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 tels que le commerce et les services. Ainsi, la PME a dû subir en plus de la fermeture du commerce extérieur, une fiscalité lourde et une législation du travail rude.

¹ MERZOUK, Farida. *Op. Cit.*, p.2-3.

II-2-1-2 La deuxième période 1982-1988

De grandes réformes ont été entamées en faveur du secteur privé durant cette période. Parmi elles, les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989). Ainsi, il y a eu lieu la promulgation de la loi 82/11 du 21/08/1982, relatif à l'investissement privé, qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que¹ ;

- Des facilité dans l'acquisition des terrains, dans l'approvisionnement en biens d'équipements, matériels, outillages et tout équipement de renouvellement nécessaires au fonctionnement normal de son activité, ainsi que des facilités dans l'approvisionnement en matière première et produits semi-fini nécessaires à son activité.
- Des facilités pour les promoteurs qui peuvent aussi bénéficier d'une assistance en matière d'information économique et technique, d'études de projet et préparation de dossier d'agrément.

II-2-1-3 La troisième période à partir de 1988

A partir de 1988 l'Algérie a connu 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 commercial 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.²

A partir de 1993, avec l'adoption d'un nouveau code d'investissement qui se voulait être la pierre angulaire d'une nouvelle politique économique d'ouverture et de promotion de l'investissement, le parc des entreprises privées connaît une croissance continue, pour atteindre en 2011 le nombre de 658737 PME privées. Les statistiques démontrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après ce nouveau code et que plus de 35% ont été créées durant les années 2000 à 2005.³

¹ MERZOUK, Farida. *Op.Cit.*, p.2-3.

² *Ibid.*, p.3.

³ SI LEKHAL, Karim. *Op.cit*, p.31.

En 2001, les pouvoirs publics ont renforcé les dispositions relatives au développement des investissements productifs par une nouvelle loi d'orientation sur la PME, visant la promotion de l'entrepreneuriat (adoptée en mois de décembre). Ainsi le nombre des PME a considérablement accru pour atteindre 245 842 PME en 2005, soit une évolution de 9% par rapport à 2004, pour passer à 658737 PME en fin 2011.¹

A partir de 2000, le poids de la PME/PMI (petites et moyennes industries) 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 créées 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'au début de 2003 elles étaient de 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 2009².

II-2-2 Définition et caractéristiques de la PME algérienne

La petite et moyenne entreprise est devenue ces dernières années, un sujet d'intérêt pour de nombreux spécialistes, elle suscite de grandes interrogations, et offre un énorme champ d'étude et de recherche. Dans ce qui suit, nous allons présenter la définition ainsi que les différentes caractéristiques de la PME algérienne.

II-2-2-1- Définition de la PME algérienne

Définir la PME algérienne n'était pas possible jusqu'au 2001. Selon la classification de la CNAS (Caisse nationale des assurances sociales), le nombre d'entreprises et ainsi que le nombre des salariés se répartissent de la manière suivante : très petite entreprise avec 1 à 09 personnes ; petite entreprises, employant entre 10 et 20 salariés ; les moyennes entreprises avec 50 salariés et plus. D'après l'ONS (Office national des statistiques) (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

¹ SI LEKHAL, Karim. Op.cit, p.31.

² SELHAMI Samia, MAHIDA Hanane, BOURI Sarah. *A la découverte de la pme en Algérie*. In : le système comptable et financier des PME en Algérie, 05-06/05/2013, Algérie : université El-Oeud, p.6.

dans une PME est compris entre 0 et 250 salariés, rend bien l'analyse de la situation de la PME en Algérie très difficile.¹

C'est en 2001 que la définition officielle de la PME en Algérie a été apparue, avec la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise. Selon cette loi² ; 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. Selon cette loi :

- 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 micro-entreprise, 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.

II-2-2-2 Les caractéristiques de la PME Algérienne

La PME algérienne se présente par un certain nombre de caractéristiques que nous pouvons présenter dans ce qui suit³:

- 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'EUURL, et dans une moindre mesure, la SARL. Quant à la

¹ ZIAR, Nabil. *Op.cit*, p.6.

² Journal Officiel, n° 77, du 30 Ramadhan 1422 correspondant au 15 décembre 2001, Loi n°01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, p.4-7.

³ Code algérien de gouvernance d'entreprise. Dépôt institutionnel de l'Université Abou Bekr Belkaid Tlemcen UABT, version finale, 04/01/2009, p13.

SPA, 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 suivants¹ :

- 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.
- 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 ;

II-2-3 Le rôle et l'importance de la PME algérienne dans l'économie nationale

Les PME occupent une place importante dans l'économie algérienne, elles contribuent à la croissance et au développement économique, essentiellement par la création d'emplois, la création de la valeur ajoutée ainsi que la participation à la distribution des revenus.

¹ASSALA, Khalil. *PME en Algérie : de la création à la mondialisation*. IN : Actes 8eme congrès international francophone. France : Université du Sud Toulon-Var, 2006. p. 8p.

II-2-3-1 Le rôle de la PME algérienne dans l'économie nationale

La PME algérienne joue un rôle important dans l'économie algérienne, parmi ses rôles :

A- La création d'emplois

Les PME sont responsables de la grande majorité des créations d'emplois et ce sur le long terme¹. Selon Levratto, les PME disposent d'un atout important dans la création d'emplois ainsi, « *les possibilités d'emplois créés par ces entreprises utilisent relativement moins de capital que celles engendrées par les entreprises plus grande*² ».

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME/PMI à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans³.

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 sous-traitance, 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 plan⁴.

B- La 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.

Le secteur public a réalisé une valeur ajoutée de 617.4 milliards de dinars soit 53.5 % du total national et cela en 1994, 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 %,

¹ CHERTOK, Grégoire. DE MALLERAY, Pierre-Alain. POULETTY, Philippe. *Op.cit.*, p.12.

² LEVRATTO, Nadine. *Les PME : définition, rôle économique et politique publiques*. Bruxelles : de boock, 2009, p.41.

³ GHARBI, Samia. *Les pme/pmi en Algérie : état des lieux*. Cahiers du LAB.RII, université du Littoral cote d'opale, 2011, p7.

⁴ *Idem.*,

alors que le secteur public n'avait réalisé que 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % du total national. 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 total¹.

C- La distribution des revenus

La valeur ajoutée créée par chaque PME présente 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 à² :

- 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 noter 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...

II-2-4 Les faiblesses des PME algériennes

La PME algérienne se caractérise par quelques faiblesses structurelles et managériales qui peuvent être présentées dans ce qui suit³ :

- La faiblesse de la taille : la PME algérienne est de faible taille. La plupart des entreprises algériennes sont des micro-entreprises : 289035 entreprises enregistrées en 2000, 257850 sont des entreprises privées de moins de 10 salariés ;
- Le 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 ;

¹ GHARBI, Samia. *Op.cit.*, p.7.

² *Idem.*,

³ AIT-ZIANE Houria, AIT-ZIANE Kamel. *La stratégie réseau et la PME algérienne*. Cahiers de MECAS, N°3, 2007, Algérie : université de Tlemcen, p.74-75.

- Les 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 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 familial 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 :¹

- 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 doive prendre sa retraite, c'est toute l'entreprise qui est perturbée.

En Algérie, les PME participent fortement à la croissance et au développement économique du pays, par la création d'emplois, de la valeur ajoutée et par la participation à la distribution des revenus. Les PME ont à faire face à plusieurs problèmes, qu'ils soient liés à la petite taille, à la gestion, aux nouvelles technologies, ou à d'autres raisons, le problème majeur reste le problème du financement.

¹ Code algérien de gouvernance d'entreprise. Dépôt institutionnel de l'Université Abou Bekr Belkaid Tlemcen UABT. Version finale, 04/01/2009, p13.

II-3 Les PME et le financement islamique

Dans cette section nous allons expliquer la relation qui existe entre les PME et les institutions islamiques.

II-3-1 Le marché des PME pour les institutions financières islamiques

La viabilité du marché des PME aussi pour les institutions financières islamiques sera analysée en tenant compte des problèmes pouvant se poser au niveau de l'investissement, de la rentabilité de ces PME et des risques que pose le financement de ces dernières¹.

II-3-1-1 Les investissements

La banque islamique exige de tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui lui permet de juger l'importance du projet, cette appréciation se fait à travers une étude qui fait ressortir doit, en principe, fournir des informations sur les aspects financier, économique, commercial, technique et organisationnel. Dans la plupart des cas les dossiers présentés par les PME ne renferment pas tous ces éléments d'appréciation, pour résoudre ce problème les banques islamiques se sont dotées de départements d'étude de projets et de suivi. La banque islamique dispose de plusieurs modèles et d'outils de financement (*Moudaraba, Moucharaka, Mourabaha, Ijara...etc.*) pour l'évaluation du dossier et le montage du financement. Dans le cas d'un financement de type *Moudaraba*, la banque peut prendre en charge le financement total de l'investissement en intervenant comme associé. Ce type de financement convient parfaitement aux PME qui démarrent pour obtenir les fonds nécessaires à la mise en place de l'investissement².

Pour ce financement, le promoteur doit alors présenter une étude qui renseigne sur³:

- le type de matériel nécessaire à la réalisation de l'investissement, les spécifications, les conditions d'exportation, l'adresse des fournisseurs;
- les factures pro forma;
- le curriculum vitae de l'emprunteur;
- la prestation de la société avec ses états financiers.

¹BENZHA, Halsaa. *Op.cit.*, p.3.

²CHAABOUNI, Majdi. *Quel apport de la finance islamique pour les entreprises ?*. *Op.cit.*,p.12.

³IBRAHIMA, BA. *Op.cit.*, p.25.

II-3-1-2 La rentabilité des PME

Au niveau d'une banque islamique, ce qui importe le plus c'est la rentabilité de la PME à financer dans la mesure où la rémunération de la banque dépend de cette rentabilité. Ce partage des profits entre la PME et la banque s'explique par le fait que le bénéfice n'est que le fruit de deux éléments liés qui sont le travail et le capital¹.

II-3-1-3 Le risque posé par le financement des PME

La banque est toujours plus disposée à financer les opérations des PME, ce qui est généralement assorti d'un risque élevé, en raison du risque d'insolvabilité et du caractère fragile des garanties offertes par les PME. Au niveau des banques islamiques, le problème des garanties se pose toutefois avec moins d'acuité que pour les banques conventionnelles².

De façon générale, les problèmes liés au financement bancaire des PME dans une banque islamique restent similaires aux problèmes rencontrés dans une banque conventionnelle. Toutefois, il ressort que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des PME, et ce, pour quatre raisons³ :

- La faiblesse des PME en fonds propres constitue un obstacle majeur à l'accès au crédit bancaire ; or, le financement islamique peut contourner le problème de l'apport en fonds propres 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 propres entraîne des frais financiers importants et influence l'équilibre financier de la PME ; or le financement islamique basé sur le principe du partage des pertes et des 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 avec 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.

¹ CHAABOUNI, Majdi. *Op.cit.*, p.12.

² *Ibid.*, p.12-13.

³ *Idem.*, p.12.

Parmi les risques externes souvent associés aux PME les aspects techniques liés au projet et à l'exploitation dont on trouve : le risque de surcout des investissements, le risque de livraison de matériels et d'équipement non adaptés ou ne répond aux normes définies par le projet, et le risque de défaillance du débiteur.¹

II-3-2 La difficulté d'accès au financement islamique par les PME

Les banques islamiques accordent des financements pour toutes les activités excepté celles liées à l'alcool, l'élevage de porc, à la production d'armes à la spéculation financière et toutes autres activités illicites ou prohibées par la *Charia*.

Si l'importance de la PME est reconnue pour le développement économique et social d'un pays, et à terme un marché très intéressant pour les institutions financières en général, les difficultés qu'elle pose font que la plupart des banques ne sont pas très disposées à lui ouvrir l'accès au crédit. En plus des conditions classiques de prêt qui sont : la rentabilité financière et la solvabilité, les banques islamiques tiennent beaucoup à la valeur sociale du projet surtout en termes de création d'emploi, d'impact économique...etc.²

La difficulté des PME à accéder au financement bancaire résulte essentiellement de la soumission du financement à des conditions telles que³:

- l'exigence d'un minimum d'autofinancement;
- la production de documents comptables fiables tels que les bilans;
- l'exigence de garanties solides;
- le cout élevé des produits de financement islamique.

Lorsque la finance islamique s'avère ne pas être la solution idoine pour une PME, ou toute autre entreprise, c'est bien souvent pour les mêmes raisons qu'elle aura rejeté des produits conventionnels, parmi ces raisons⁴:

¹ IBRAHIMA, BA. *Op.cit.*, p.16.

² *Ibid.*, p.23.

³ *Idem.*

⁴ S.a. *Le système bancaire islamique guide à l'intention des petites et moyennes entreprises*. [En ligne]. Disponible en PDF sur http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Exporters/Exporting_Better/Obtaining_export_credit_s/Islamic_Banking_French.pdf p.26- 27.

A- Le coût du produit

Quel que soit le dispositif financier proposé par l'établissement financier, il ne doit pas être excessif en termes de coût. Qu'il s'agisse d'un produit islamique ou conventionnel, son coût doit être concurrentiel et fonction de l'investissement, de l'ampleur de la transaction, du coût du financement de la banque et du niveau de risque perçu. De ce fait, les frais bancaires pratiqués doivent être compétitifs.

B- Le but de la PME

La banque islamique, avant d'accorder un financement à une PME, a le devoir de s'assurer que l'instrument proposé correspond au but et répond aux besoins de cette dernière. Toutefois, dans le cas où la PME considère que le produit proposé ne correspond pas à ce qu'elle recherche, elle doit interroger la banque islamique et s'assurer que son objectif sera atteint.

C- La diffusion des informations

La relation banque/client est une relation très importante qui se développe en deux sens ; d'un côté, la banque a besoin du client qu'il lui fournisse des informations sur son entreprise, de l'autre côté, la banque doit aussi fournir des informations claires et suffisantes sur ses produits, les frais pratiqués, les structures et le type de transaction le plus approprié. Dans le cas où la banque refuse de fournir ces informations, le client doit réfléchir à changer d'établissement financier par un qui lui conviendra davantage. La banque n'a pas à refuser de divulguer des informations du fait qu'une PME soit une entreprise de petite taille.

II-3-3 Les avantages et les inconvénients du financement islamique aux PME

Le financement islamique aux petites et moyennes entreprises comporte des avantages et des inconvénients, que ce soit pour les banques islamiques ou pour ces PME. Dans ce qui suit nous allons présenter quelques points positifs et d'autres négatifs qui concernent ce financement.

II-3-3-1 Les avantages et inconvénients du financement islamique pour les PME

Du côté des PME, le financement islamique engendre des avantages et des inconvénients pour ces dernières :

A- Les avantages du financement islamique aux PME

Le financement islamique aux PME offre beaucoup d'avantages à ces dernières et cela à cause du caractère plus social des banques islamiques par rapport aux banques conventionnelles. En général, les banques islamiques tiennent compte les actions et la volonté de l'emprunteur qui peuvent influencer les résultats provoquant ainsi des perturbations dans le remboursement des prêts accordés, et dans un tel cas les banques islamiques ont souvent l'habitude de rallonger les délais de remboursement de ces derniers¹.

Un autre avantage pour les PME concerne l'absence du taux d'intérêt, car en lieu de ce dernier les banques islamiques optent pour un partage des pertes et des profits. Ce partage concerne les résultats après déduction de toutes les charges et la rémunération de l'exploitant. Ainsi la clé de répartition est déterminée par négociation entre la banque et le client. Dans les financements islamiques, les banques prennent plus de risques que leurs clients dans les projets et cela à cause du principe selon lequel c'est celui qui est à même d'assumer les risques qui doit le faire, ce qui fait que les banques islamiques agissent ainsi sauf si les pertes sont dues à des fautes de gestion de l'entrepreneur comme la négligence dans son travail, la mauvaise foi...etc².

En plus, la nature de certaines opérations financières islamiques constituent un grand avantage pour les PME. Les financements islamiques peuvent être aussi utiles aux entrepreneurs débutants ou ceux qui veulent exploiter de nouveaux marchés et cela grâce aux instruments de participation comme la *Moudaraba* et la *Moucharaka*. Ainsi les promoteurs grâce à un partenariat reposant sur un partage des pertes et des profits pourront réaliser leurs projets. Et aussi les opérations d'*Ijara* d'*Istisna* et de *Salam* sont des instruments très adaptés au financement du haut du bilan que les PME peuvent facilement intégrer dans leur plan d'investissement. Au niveau des garanties, les banques islamiques demandent souvent presque les mêmes que les banques conventionnelles. Mais au niveau des banques islamiques ces garanties peuvent être allégées ou même abandonnées au profit de la réputation du promoteur, de l'impact social du projet et la qualité des relations entre l'entrepreneur et la banque³.

¹ S.a.le système bancaire islamique guide à l'intention des petites et moyennes entreprises. Op.cit., p.12.

² Idem.,

³ Idem.,

B- Les inconvénients du financement islamique aux PME

Le premier des inconvénients lié aux financements islamiques est que les banques islamiques refusent de financer les activités dont la licéité du point de vue de la *Charia* n'est pas prouvée. Certains projets doivent obtenir l'approbation du comité de *Charia* pour bénéficier du financement des banques islamiques. Il peut arriver que l'activité financée soit *halal* mais engendre directement ou indirectement une activité qui ne respecte pas la loi islamique. Tout ceci fait que les montages financiers comprenant une part islamique sont très difficiles à mettre en œuvre, nécessitant souvent l'intervention des spécialistes du droit islamique et des financements islamiques. Ce qui peut avoir pour conséquence une augmentation du coût final du projet. Dans le cadre de financement des projets, les banques islamiques exigent souvent la preuve de rentabilité prévisionnelle très élevée avant d'accorder leur financement. Et si le projet est jugé risqué ou la banque n'a pas une excellente relation et qui datent de plusieurs années avec l'entrepreneur, les garanties peuvent être très élevées¹.

Etant donné que les banques islamiques prennent plus de risque que les banques conventionnelles, elles exigent du promoteur un dossier solide, et aussi l'expérience et la maîtrise de son domaine d'activité. En recourant aux financements islamiques, les PME peuvent courir le risque d'intervention de la banque dans leurs affaires, c'est le cas des opérations de *Moudaraba* et *Moucharaka* où le promoteur peut difficilement apporter des modifications dans la conduite du projet sans l'autorisation de la banque².

En outre, les produits financiers islamiques sont souvent plus coûteux que ceux des banques conventionnelles, cela ne tient qu'au fait que ces produits sont souvent très imposés, même si pour l'instant certaines banques islamiques sont en négociation avec les administrations fiscales pour une baisse de leurs charges fiscales. On peut citer le cas des opérations de *Mourabaha* où on constate une double imposition, d'abord la banque en achetant le bien doit payer la TVA ce qui sera répercuté sur le prix de vente. Le client en achetant le bien au niveau de la banque doit également payer la TVA sur le prix d'achat constitué par le prix de revient du bien plus la marge de la banque³.

¹ S.a.le système bancaire islamique guide à l'intention des petites et moyennes entreprises. Op.cit., p.12.

² IBRAHIMA, BA. Op.cit., p.23.

³ S.a. Op.cit., p.107.

II-3-3-2 Les avantages et inconvénients du financement islamique pour les banques islamiques

Du côté des banques islamiques, le financement islamique comporte également des avantages et des inconvénients pour ces dernières:

A- Les avantages du financement islamique pour les banques islamiques

En concentrant une partie de leurs activités sur les PME, les banques islamiques diversifient leur clientèle et agrandissent leur part de marché. Dans le cadre des opérations de financement par participation, les banques islamiques enregistrent souvent des résultats supérieurs à ceux des opérations de crédit classiques. Les banques islamiques étant rémunérées à partir des profits réalisés voient donc leurs recettes augmenter au fur et à mesure que la rentabilité du projet financé s'améliore. Alors que les recettes du crédit classique sont souvent fixes et ne varient qu'avec le taux de base bancaire si seulement cela est précisé dans le contrat¹.

B- Les inconvénients du financement islamique pour les banques islamiques

Les banques islamiques, dans beaucoup de leurs opérations de financement, rencontrent de nombreuses difficultés qui sont liées soit à la nature de leurs opérations de financement ou aux principes même de la finance islamique.

Dans le cas des opérations de participations comme la *Moucharaka* et la *Moudaraba*, les banques islamiques prennent des risques que les banques conventionnelles refusent de prendre. En posant comme condition de leur rémunération la réalisation de profits grâce à l'activité financée, les banques islamiques non seulement s'exposent aux aléas et aux risques tels que le risque de défaut de paiement, mais aussi elles sont souvent victimes d'asymétrie de l'information de la part de leurs clients. Aussi sur le plan fiscal, ressortent de ces opérations des problèmes qui ont tendance à minorer les gains des banques islamiques. La marge sur les actifs vendus dans les opérations de *Mourabaha* et les bénéfices des opérations de participation ne sont souvent pas considérés par les administrations fiscales comme des produits financiers au même titre que l'intérêt classique, donc ces profits subissent l'impôt sur les revenus. De même la TVA et les taxes d'enregistrement sur certains produits comme l'*Ijara* et la *Mourabaha* entraînent une augmentation du coût de ces produits. Ce qui est un

¹ IBRAHIMA, BA. *Op.cit.*, p.23.

obstacle pour ces produits sur le plan de la compétitivité par rapport aux produits financiers conventionnels¹.

Selon les principes de la finance islamique, les banques islamiques doivent prendre, dans les opérations de financement au moins autant de risque que leurs clients. Elles ne peuvent donc transférer la majeure partie des risques sur les clients comme peuvent le faire les banques conventionnelles. Ainsi, en cas de retard de paiement de la part de leurs clients, les banques islamiques par principe peuvent difficilement appliquer des pénalités de retard par crainte de se voir pratiquer le *Riba*. Par peur de pratiquer également le *Gharar* ou la spéculation financière, les banques islamiques n'ont pas recours aux instruments de couverture comme les swaps, les options...etc. ce qui a pour conséquence une exposition au risque de taux de change dans des opérations internationales².

Conclusion

Comme nous venons de voir à travers ce chapitre, la première difficulté rencontrée lors d'une étude portée sur les PME était la définition de cette dernière, puisque, les définitions qui ont été attribués à ce type d'entreprises varient d'un pays à un autre, et d'une industrie à une autre, mais cela ne les empêche pas d'avoir des caractéristiques communes.

Aujourd'hui, les PME ont une place importante, que se soit dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, puisque ces entreprises sont considérées, non seulement comme des entreprises ayant une importante capacité d'adaptation et d'innovation, mais surtout comme des acteurs important dans la création de l'emploi et de la valeur ajoutée.

En Algérie, les 659 309 PME enregistrées jusqu'à la fin 2011, participent à la croissance et au développement économique du pays, et cela par la création d'emplois, de la valeur ajoutée, et par la participation à la distribution des revenus.

Les PME ont à faire face à plusieurs problèmes, qu'ils soient liés à la petite taille, à la gestion, aux nouvelles technologies, ou à d'autres raisons, le problème majeur reste le problème du financement.

¹ IBRAHIMA, BA. *Op.cit.*, p.23.

² *Idem.*,

Chapitre III :

Analyse du financement des PME par la banque Al Baraka agence de Tizi- Ouzou

Introduction

Après avoir éclairé dans le deuxième chapitre le concept de la PME, et après avoir étudié la PME algérienne et vu la situation dont laquelle cette dernière se trouve ainsi que les problèmes et les modes de financement dont elle dispose, nous allons dans ce dernier chapitre, essayer de connaître le degré de recours des entrepreneurs Algériens aux produits offerts par la finance islamique et à quel point les banques islamiques contribuent dans le financement des petites et moyennes entreprises, et cela à travers une étude sur le terrain qui va nous permettre de répondre à notre problématique et les questions précédemment posées.

Ce chapitre compte deux sections : dans la première nous allons présenter l'organisme d'accueil qui est la banque Al Baraka d'Algérie agence de Tizi-Ouzou, où nous allons commencer par une présentation générale de la banque, ensuite on va procéder à la présentation de l'agence de Tizi-Ouzou.

La deuxième section sera consacrée à l'analyse des données recueillies auprès de la banque qui se base sur les différents critères concernant les PME et leur financement par la banque Al Baraka au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Et pour conclure, nous allons présenter sous forme de points les résultats de notre analyse.

III-1 Présentation de la banque Al Baraka d'Algérie

La conception d'un système de banques islamiques est venue dans l'esprit d'amener d'un qui couvert les insuffisances des banques conventionnelles.

En effet, les banques islamiques sont apparues d'une façon plus vaste au milieu des années 70. En ce qui concerne la première banque du groupe Al Baraka, il a été créé en 1982. La société holding a créé 18 banques dans le monde et 360 institutions financières.

III-1-1 Généralités sur la banque Al Baraka

La banque Al Baraka d'Algérie est considérée comme la première banque islamique en Algérie, elle dispose de 30 agences à travers le pays.

III-1-1-1 Histoire de la banque Al Baraka

La banque Al Baraka d'Algérie est la première banque qui exerce ses activités selon les principes de la charia en Algérie. Elle a été créée le 20 mai 1991, et entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Lors de sa création, le capital social était de 2.5 milliards DA, mais durant le mois décembre 2009, était augmenté à 10 milliards DA.

Elle a été autorisée par l'application des dispositions de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

La banque Al Baraka met sur le marché des produits bancaires spécifiques, nés d'une symbiose entre les préceptes islamiques, les impératifs de développement socio-économique et les besoins de financement qui en résultent.

Les faits qui ayant marqué l'histoire de la banque Al Baraka d'Algérie sont les suivants :

- **1991** : création de la banque Al Baraka d'Algérie ;
- **1994** : stabilité et équilibre financier de la banque ;
- **1999** : participation à la création de la société d'assurance Al Baraka Oua al Amane ;
- **2000** : classement au premier rang parmi les établissements bancaires à capitaux privés ;
- **2002** : redéploiement de la banque sur de nouveaux segment de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers ;
- **2006** : augmentation du capital de la banque à 2.500.000.000 ;
- **Le 15 mai 2008** : création de l'agence de Tizi-Ouzou.
- **2009** : Deuxième augmentation du capital de la banque à 10.000.000.000 DA

III-1-1-2 Les objectifs de banque Al Baraka

La banque Al Baraka cherche à réaliser certains objectifs qui se résument ainsi :

Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité à travers :

- L'adoption de stratégies bien ciblées pour l'accroissement des parts de marché ;
- La diversification du portefeuille d'emplois.

Participer à assurer un bien être social à travers :

- La contribution à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la zakat ;
- Le financement des associations caritatives.

En effet, l'objectif essentiel de la banque Al Baraka est d'effectuer des opérations conformes à la charia.

III-1-1-3 L'évolution des chiffres clés de la banque

L'évolution des chiffres clés de la banque Al Baraka pour les années 2011, 2012 et 2013 peuvent être résumés dans le tableau suivant.

Tableau N°01 : évolution des chiffres clés de la banque

Rubriques (en millions d'USD)	2011	2012	2013
Total Bilan	1 760	1 931	1 592
Ressources	1 367	1 492	1 271
Financements	779	745	642
Fonds Propres	265	276	232
Résultat net	50	54	51

Source :

http://www.albarakabank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=231&Itemid=40

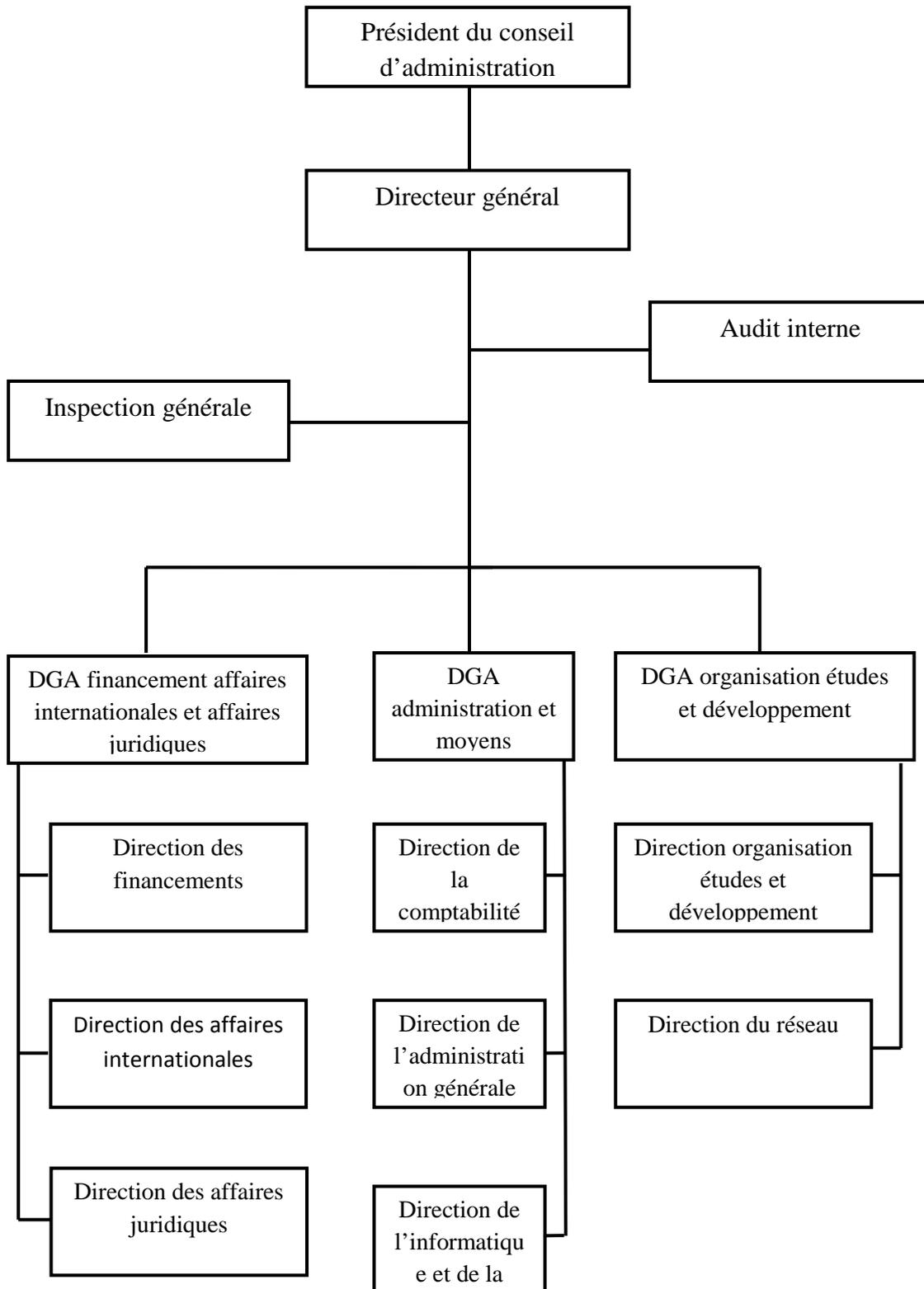
Ce tableau montre que la banque Al Baraka a réalisé un résultat net de 50 millions d'USD durant l'année 2011, ce dernier a accru en 2012 pour atteindre 54 millions d'USD, quant à l'année 2013, le résultat net de la banque a diminué pour atteindre 51 millions d'USD.

Les informations comptables concernant la banque Al Baraka, pour l'année 2014 (voir les annexes n°7-9).

III-1-1-4 Structure et organisation de la banque Al Baraka

L'organigramme de la banque Al Baraka d'Algérie se présente comme suit :

Figure n°02 : L'organigramme de la banque Al Baraka d'Algérie



Source : Document interne à la banque.

III-1-2 Présentation de la banque Al Baraka agence de Tizi-Ouzou

La banque Al Baraka d'Algérie a renforcé son réseau d'exploitation par la création de 30 agences réparties sur le territoire national, parmi ses agences se présente l'agence de Tizi-Ouzou.

III-1-2-1 La création de l'agence

La banque Al Baraka agence de Tizi-Ouzou a pu prendre effet à compter du 24 juin 2008. Cette agence assure toutes les opérations bancaires à savoir la gestion des comptes, le financement de l'investissement et l'exploitation pour le marché des entreprises et des professionnels. Ses activités touchent ainsi le financement des particuliers notamment les crédits véhicules et immobiliers.

Concernant le commerce extérieur, la banque peut ouvrir aussi des crédits documentaires, accomplir la remise documentaire et les transferts...etc. Il faut signaler que toutes les activités de la banque Al Baraka ont cette particularité d'être conformes aux principes de la *charia* islamique.

Les structures centrales de la banque sont tenues, chacune dans son domaine de compétence de réunir toutes les conditions nécessaires au bon démarrage, au lancement réussi et au développement durable de l'activité de cette agence. (Voir annexe n°10) pour l'organigramme de l'agence de Tizi-Ouzou.

III-1-2-2 Les dépôts, les services et les moyens de paiement de la banque

Comme toute autre banque, la banque Al Baraka offre à ses clients une multitude de dépôts, de services ainsi que de moyens de paiement.

A- Les types de dépôts

Dans les dépôts de la banque se présente de différents types de comptes tels que les comptes courants, les comptes chèques, les comptes devises, les comptes d'investissement...etc.

a- Les comptes courants

Ils sont considérés comme des prêts gratuits de la part des clients que la banque en dispose librement. Elle peut les utiliser dans ses opérations de financement mais elle est tenue

d'honorer tout ordre de retrait à n'importe quel moment. Étant garantis, ces dépôts ne génèrent aucune rémunération à leurs titulaires.

b- Les comptes chèques

Le compte chèque est ouvert aux personnes physiques (particuliers, commerçants, artisans...) à leur demande. Il permet d'effectuer toutes les opérations personnelles n'ayant pas un caractère commerciales, notamment les versements et retraits en dinars ainsi que les paiements et encaissements de chèques.

c- Les comptes devises

Dans cette catégorie de comptes se figure deux types de comptes :

- Le compte devise personne morale : ouvert exclusivement aux personnes morales, libelle entièrement en devise et permet de réaliser toutes les opérations liées à l'activité d'exploitation du client.
- Le compte devise personne physique : ouvert aux personnes physiques résidentes ou non résidentes en Algérie, il permet d'effectuer toutes les opérations personnelles n'ayant pas un caractère commercial et libellés exclusivement en devise notamment : les versements et retraits, la réception des virements émanant de l'Etranger, La réalisation des virements vers l'Etranger.

d- Les comptes de dépôts participatifs non affectés

- Ces comptes sont accessibles aussi bien aux personnes morales que physiques (entreprises, professionnels et particuliers) ;
- L'argent est investi dans des opérations et des projets divers sans affectation préalables ;
- Le compte est rémunéré à la fin de chaque période en fonction des profits générés par les investissements engagés ;
- Une gestion libre et indépendante des avoirs.

e- Les bons de caisse

- Ces comptes sont accessibles aussi bien aux personnes morales que physiques (entreprises, professionnels et particuliers) ;

- L'argent est investi dans des opérations et des projets divers sans affectation préalable ;
- Le bon de caisse est rémunéré à la fin de chaque période en fonction des profits générés par les investissements engagés ;
- La souscription des bons peut être nominative ou anonyme ;
- Les bons de caisse peuvent être souscrits pour une durée de 3 mois à 60 mois et plus.

f- Les comptes d'épargne

Répondant aux exigences du contrat *Moudharaba* où la banque est *Moudharib*, les fonds qui y sont logés bénéficient d'une rémunération variable dépendante des profits de la banque. Ils sont sous forme de BC ou de comptes livrets d'épargne.

g- Les comptes d'investissement

Les comptes d'investissement au sein de la banque Al Baraka répondent aux contrats de la *Moudharaba*. Sous forme de dépôts à terme, les fonds qui y sont logés sont sous la responsabilité de la banque pour les durées déterminées et ne peuvent être retirées qu'à terme échu. Le capital investi n'est pas garanti.

Que le dépôt soit d'investissement ou d'épargne, la banque prend une commission de gestion en tant que *Moudharib* vis-à-vis de ses clients. La rémunération des différents comptes est déterminée selon une formule de calcul qui prend en considération les caractéristiques de chaque catégorie.

B- Les services et les moyens de paiement

A fin de satisfaire les besoins de ses clients, la banque Al Baraka se dispose de différents services et d'une multitude de moyens de paiements.

a- Les services de la banque

Dans la vie quotidienne, beaucoup de gens ont besoin d'une banque pour effectuer rapidement et en toute sécurité les opérations bancaires, tels que les versements, les retraits, les virements, les encaissements et autres prestations bancaires, pour cela la banque Al Baraka offre à ses clients des multiservices qui sont :

- Accessibles aux personnes physiques disposants d'un compte chèque ;
- Accessibles aux personnes morales disposants d'un compte courant ;
- Ces opérations peuvent être revêtir un caractère commercial ou non ;
- Ces opérations peuvent être libellées en dinars ou en devise ;
- Ces opérations s'effectuent sur des comptes créditeurs uniquement.

La solution multiservices permet au client de :

- Alimenter, disposer et gérer son argent en dinar ou en devise d'une façon simple et sûr ;
- Encaisser des chèques et/ou des effets provenant des relations des clients ;
- Disposer d'argent reçu par virement qu'il provient d'Algérie ou de l'Etranger ;
- Transférer des fonds aux comptes des tiers aussi bien en Algérie qu'à l'étranger ;
- Lui faire délivrer un chèque de banque ;
- Changer ses devises ou dinars aux cours fixés par la banque d'Algérie.

b- Les moyens de paiement

Il existe une multitude de moyens de paiement que le client de la banque Al Baraka peut utiliser selon ses besoins, tels que le chèque, la carte de retrait, le billet à ordre...etc.

– Le chèque

Le chèque est un écrit sous forme de d'un mandat de paiement, permet à un tireur d'effectuer le retrait, à son profit ou au profit d'un bénéficiaire.

– La carte de retrait Al Baraka

- Disponible pour les clients disposant d'un compte chèque ;
- Les retraits s'effectuent à hauteur du plafond fixé préalablement à la carte du client ;
- Les retraits s'effectuent au niveau de tous les DAB sans distinction de la banque.

– La carte de paiement/retrait Al Baraka

- Disponible pour les clients disposant d'un compte chèque ;
- Les retraits et les paiements s'effectuent à hauteur du plafond fixé préalablement à la carte du client ;

- Le paiement des achats s'effectue auprès de l'ensemble des commerçants acceptants.

- **Le billet à ordre**

Le billet à ordre est un écrit par lequel le souscripteur s'engage à payer une somme déterminée à l'ordre de bénéficiaire à l'échéance ou à vu si aucune échéance n'est mentionnée.

III-1-2-3 Les ressources et les emplois de l'agence

Comme toute autre banque, l'activité principale de la banque Al baraka est la collecte des ressources ainsi que leur emploi, avec une différence qui est l'application des préceptes de l'Islam par cette dernière.

A- Les ressources de l'agence

La banque islamique dispose généralement de trois types de ressources qui sont :

- a- Les fonds propres** : sont constitués par des apports des fondateurs de la banque (La BADR et le groupe Al Baraka Djeddah);
- b- Les dépôts de la clientèle** : ils se représentent sous deux formes ; les dépôts à vue qui représentent les fonds déposés par les clients dans l'objectif d'une utilisation dans des dépenses quotidiennes, et les dépôts épargne qui sont utilisés généralement par la banque ;
- c- Les fonds obtenus grâce à la Zakat** : ces fonds obéissent à des règles de gestion particulières, elles sont utilisées par les banques islamiques à des fins sociales sous la surveillance stricte d'un conseil religieux.

B- Les emplois de l'agence

La banque Al Baraka utilise ses ressources pour répondre aux besoins des clients en accordant les différents types de financement tels que le financement de l'exploitation, le financement de l'immobilier, le financement de l'investissement...etc.

a- Le financement de l'exploitation par caisse

Dans le financement de l'exploitation par caisse on trouve plusieurs types de financement, tels que le financement des matières premières, de marchandises, de créances...etc.

- **Le financement de MP, de produits semi-finis et de marchandises destinées à la vente**
- Accessible aux clients de la banque disposant d'un compte courant ;
- Quotité finançable jusqu'à 100% de la valeur des stocks ;
- Possibilité de renouvellement (Revolving).

- **Le financement des créances nées**
- Accessibles aux clients de la banque disposant d'un compte courant ;
- Engagements de l'administration ou autres organismes d'assurer le règlement en faveur de la banque
- Quotité finançable jusqu'à 100% du montant des créances dues ;
- Gagner un temps précieux en soulageant la trésorerie du client.
- **Le préfinancement d'exportation**
- Accessibles aux clients de la banque disposant d'un compte courant et exerçant une activité d'exportation ;
- Quotité finançable jusqu'à 100% du montant des dépenses liées à l'opération d'exportation ;
- Soulagement considérable de la trésorerie de la banque.

b- Le financement de véhicule

Ce type de financement concerne l'acquisition de véhicules que ce soit véhicule de tourisme ou véhicule utilitaire pour les commerçants.

a- Le financement de véhicule de tourisme

- Accessible aux clients ou non de la banque disposant d'un revenu mensuel régulier et suffisant ;
- Quotité finançable jusqu'à 70% du prix d'acquisition ;

- Un plafond de financement à hauteur des capacités de remboursement du client ;
- Délais de remboursement jusqu'à 48 mois ;
- Mensualité à payer arrêtée en fonction des capacités financières du client ;
- Une réponse rapide à la demande du client.

b- Financement de véhicule utilitaire

- Accessible aux clients ou non de la banque ayant la qualité de commerçant (entreprise, professions libérales, artisans, commerçant...etc.)
- Quotité finançable jusqu'à 70% du prix d'acquisition ;
- Délais de remboursement jusqu'à 48 mois ;
- Echancier fixé selon les capacités de remboursement du client ;
- Une réponse rapide à la demande du client.

c- Le financement de l'investissement

Le financement de l'investissement se fait soit par un financement classique ou par un financement par le leasing ou crédit bail.

a- Le financement classique des investissements

- Accessible aux clients de la banque disposant d'un compte courant ;
- Quotité finançable jusqu'à 70% du cout global de l'investissement ;
- Durée de financement jusqu'à 5 ans ;
- Possibilité d'octroi d'un différé de paiement adapté à chaque cas ;
- Une mobilisation de financement dès le recueil des garanties ;
- Un moyen sûr pour concrétiser les projets du client.

b- Le financement par le leasing

- Accessible aux clients de la banque disposant d'un compte courant ;
- Quotité finançable jusqu'à 70% du cout global de l'investissement ;
- Délais de remboursement jusqu'à 5ans ;
- Possibilité d'octroi d'un différé de remboursement ;
- Transfert de la propriété automatique à la fin de la durée de remboursement ;
- Un outil pour moderniser et développer l'activité du client.

d- Le financement de l'immobilier

Le financement de l'immobilier concerne l'acquisition de logements, que ce soit neuf ou d'occasion, ainsi que la construction d'un logement, les travaux d'aménagement, les travaux d'extension...etc.

a- Le financement de logement neuf ou d'occasion

- Accessible à toute personne physique ;
- Quotité finançable jusqu'à 80% du prix d'acquisition ;
- Délais de remboursement adapté à la situation personnelle du client financé ;
- Mensualité à payer en fonction des capacités financières du client ;
- Différé de 3mois ;

b- Le financement de l'auto-construction

- Accessible à toute personne physique ;
- Quotité finançable jusqu'à 80% du prix d'acquisition ;
- Délais de remboursement adapté à la situation personnelle du client financé ;
- Mensualité à payer en fonction des capacités financières du client ;
- Différé de 12 mois ;

c- Le financement des travaux d'aménagement

- Accessible à toute personne physique ;
- Quotité finançable jusqu'à 80% du prix d'acquisition ;
- Délais de remboursement adapté à la situation personnelle du client financé ;
- Mensualité à payer en fonction des capacités financières du client ;
- Différé de 12 mois.

e- Le financement des équipements professionnels

- Accessible aux clients ou non de la banque exerçant une activité de profession libérale ou d'artisan ;
- Quotité finançable jusqu'à 70% du cout global de l'investissement ;
- Délais de remboursement jusqu'à 60 mois ;
- Echéance à payer arrêtée en fonction des capacités de remboursement ;

- Une occasion pour moderniser l'activité professionnelle.

III-2 Analyse des données recueillies auprès de la banque Al Baraka

Pour commencer, notre analyse est basée sur des statistiques sous forme de tableaux recueillies auprès de la banque Al Baraka agence de Tizi-Ouzou, ainsi qu'elle se base sur des réponses aux questions posées au personnel de cette banque.

III-2-1 Types de besoin de financement des PME

D'après les données de la banque, les PME qui lui sollicitent pour des prêts bancaires ont essentiellement trois types de besoins : le besoin d'investissement, le besoin d'exploitation et le besoin de rénovation. Le tableau suivant nous donne le pourcentage des PME s'adressant à la banque selon le type de besoin qu'elle présente et cela pour l'année 2014.

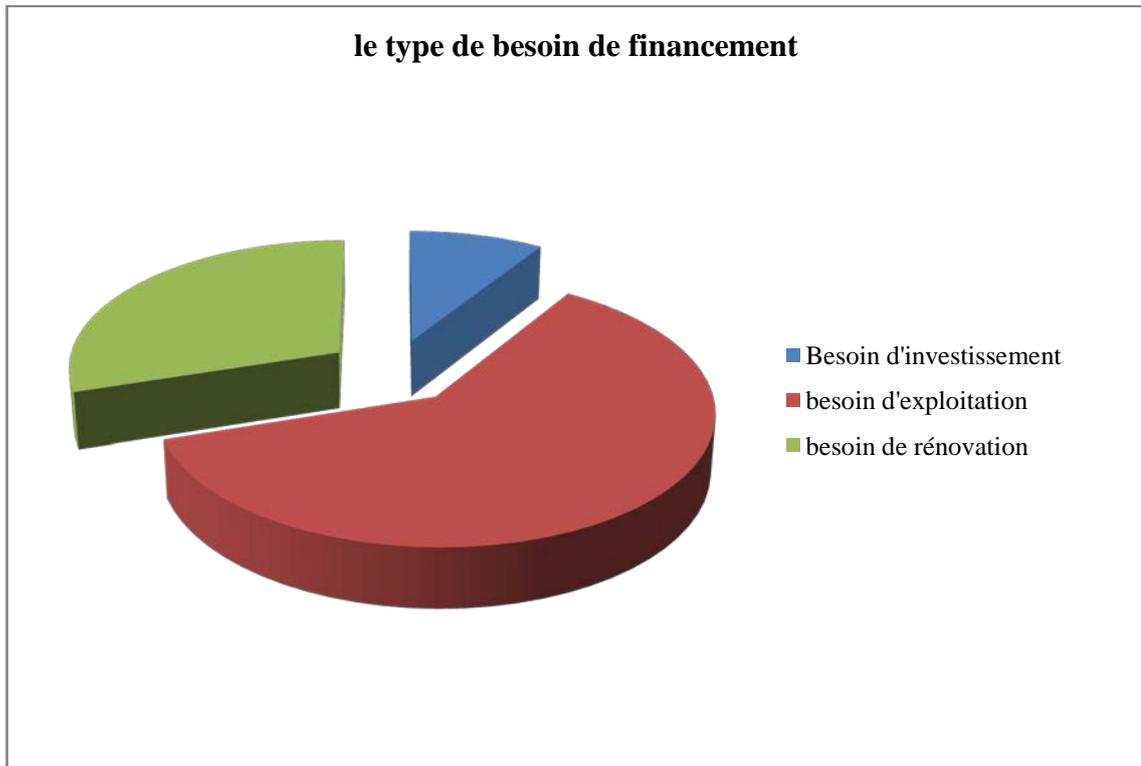
Tableau N°02 : types de besoin de financement des PME

Le type du besoin	Le pourcentage	Le cumul du pourcentage
- Besoin d'investissement	09	09
- Besoin d'exploitation	61	70
- Besoin de rénovation	30	100
Total	100	100

Source : conçu à partir des données de la banque.

Ce tableau peut être schématisé dans le graphe suivant :

Figure N°03 : Le type de besoins de financement



Source : conçu à partir des données du tableau précédent.

Selon le tableau et le schéma précédents, plus de la moitié des PME qui ont sollicité la banque Al Baraka (61%) durant l'année 2014, l'ont déclaré avoir un besoin d'exploitation, 30% ont un besoin de rénovation ; et seulement 09% ont un besoin d'investissement.

III-2-2 Couverture des besoins de financement des PME par le crédit bancaire

D'après le promoteur au niveau de la banque Al Baraka, les PME qui ont sollicité cette dernière pour un financement bancaire durant l'année 2014 se diffère d'une PME à une autre et cela selon le besoin et la capacité de chacune à se référer à l'autofinancement. Le tableau suivant nous donne la proportion en pourcentage des PME financées et le volume du financement accordé.

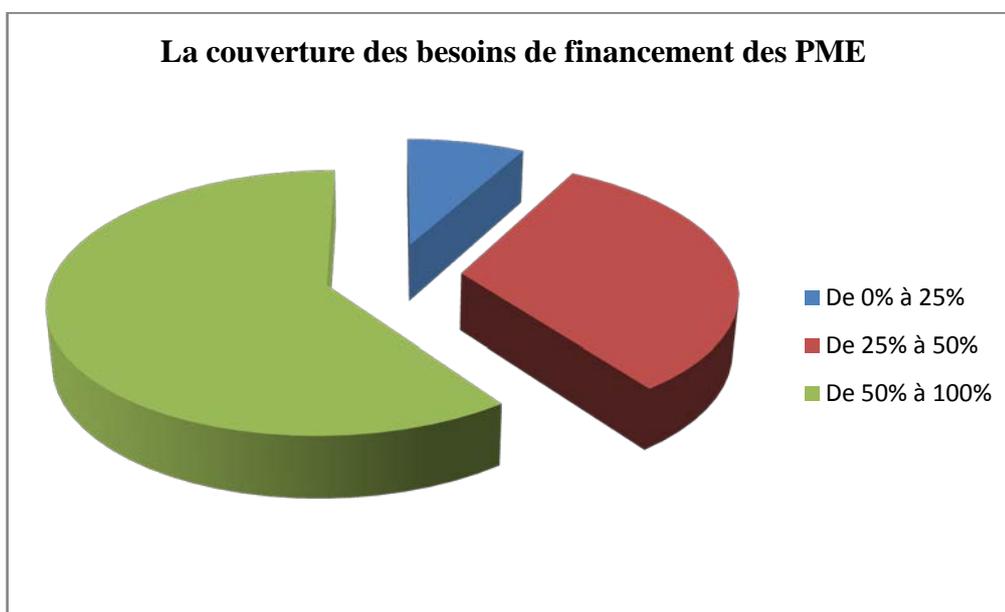
Tableau N°03 : La couverture des besoins de financement des PME par le crédit bancaire

Le financement	Le pourcentage	Le cumul du pourcentage
- De 0% à 25%	8	08
- De 25% à 50%	32	40
- De 50% à 100%	60	100
Total	100	100

Source : conçu à partir des données de la banque.

Pour mieux visualiser ces proportions, nous avons traduit le tableau précédent en figure suivante :

Figure N°04 : La couverture des besoins de financement des PME par le crédit bancaire



Source : conçu à partir des données du tableau précédent

D'après le tableau précédent ainsi que le schéma, plus de la moitié, soit 60% des entrepreneurs sollicitent la banque pour pouvoir couvrir jusqu'à 100% de leurs besoins de financement en utilisant le crédit bancaire. Et 32% sollicitent la banque pour couvrir de 25% à 50% de leurs besoins, tandis que les 08% restants sollicitent la banque pour le financement jusqu'au 25% de leurs besoins.

III-2-3 Délai d'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. Le tableau suivant montre le délai pour l'obtention d'un crédit bancaire selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise.

Tableau N°04 : Délai d'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

Secteur d'activité	Mois
Industrie manufacturière	8.83
Services	5.33
Total	7.08
Très petite entreprise	8.67
Petite entreprise	9.80
Moyenne entreprise	5.29
Total	7.92

Source : conçu à partir des données de la banque.

Ce tableau montre que les PME doivent attendre 7.92mois pour connaître la décision de la banque. Les moyennes entreprises déclarent qu'elles 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.

III-2-4 Produits offerts par la banque Al Baraka et préférés par les PME selon la durée du crédit

La banque islamique offre une gamme importante des produits ou des modes de financement qui répondent aux exigences de la *Charia*. Ces produits se diffèrent l'un de l'autre ce qui rend leur demande voir même leur octroi varie essentiellement selon la durée du crédit demandé.

Le tableau suivant nous donne les proportions des PME financées durant l'année 2014 par la banque Al Baraka et cela selon le type de crédit demandé, soit à court terme, ou à moyen terme et à long terme.

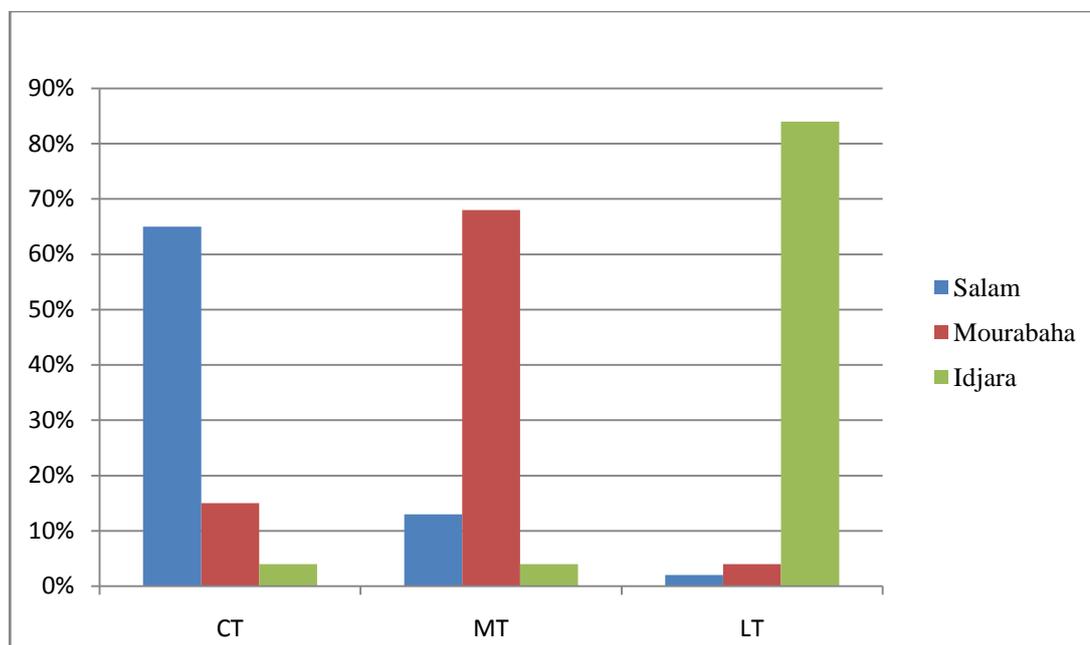
Tableau N°05 : Produits offerts par la banque Al Baraka et préférés par les PME selon la durée du crédit

La durée Le produit offert	Court terme	Moyen terme	Long terme
<i>Mourabaha</i>	15%	68%	4%
<i>Salam</i>	65%	13%	2%
<i>Istisna'</i>	8%	3%	3%
<i>Idjara</i>	4%	4%	84%
<i>Moucharaka</i>	6%	7%	5%
<i>Moudharaba</i>	2%	5%	2%
Total	100%	100%	100%

Source : conçu à partir des données de la banque.

Pour mieux comprendre ce tableau nous avons constitué le schéma suivant, ce dernier nous a permis d'extraire les trois produits les plus demandés par les PME ; ainsi que la comparaison entre ces produits et cela sur le court le moyen et le long terme.

Figure N°05 : Produits offerts par la banque Al Baraka et préférés par les PME selon la durée du crédit



Source : conçu à partir des données du tableau précédent

D'après ce schéma, le financement par le mode *Salam* prend une part importante dans l'ensemble des différents modes qu'utilise la banque Al Baraka dans le financement à court terme. Le volume du financement par *Salam* est de 65% soit environ trois quarts de financement par la *Mourabaha* qui est de 15%.

Ensuite nous estimons que la *Mourabaha* avec une proportion de 68% est le mode préféré dans le moyen terme par rapport au *Salam* et *Idjara*, cela reflète la dynamique du fonctionnement du modèle financier de la *Mourabaha*, ce qui le rend un produit très sollicité par les entreprises et les particuliers.

Le financement à long terme contient essentiellement le mode de financement *Idjara* qui représente plus de 80% des financements, du fait que la nature de ce produit ne lui permet de s'évoluer que dans le long terme grâce à la stabilité du contrat et la flexibilité des procédures qu'il offre.

III-2-5 Motifs de refus des crédits par la banque Al Baraka

Pour mieux comprendre les motifs de refus des crédits par la banque Al Baraka, nous avons essayé de se rapprocher du directeur de la banque pour nous répondre à cette question du motif de refus des crédits, les résultats obtenus sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau N°06 : Motifs de refus des crédits par les banques selon le secteur et la taille de l'entreprise

Le motif de refus de crédit par la banque	PME en %	TPE en %
L'entreprise n'a pas pu offrir de garanties suffisantes	26.4	25
Le projet a été jugé non viable	2.6	0
La situation financière de l'entreprise ne le permet pas	7.9	5
La banque/l'institution financière n'a pas donné de raison	44.7	70
Autres	18.4	0
Total	100	100

Source : conçu à partir des données de la banque.

D'après ce tableau, si nous prenons la taille de l'entreprise, nous remarquons 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 26.4 % suivie par l'inadéquation entre la situation financière de l'entreprise et le montant du crédit demandé avec 7,9 %, puis la non viabilité du projet avec une proportion de 2,6 %.

III-2-6 La part de la banque Al Baraka dans le financement des PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou

La banque Al Baraka s'exerce au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou depuis 2008, durant cette période elle a contribué au financement des PME de la région spécialement celles qui sont en phase d'exploitation. Le tableau suivant nous donne le nombre des PME en phase

Chapitre III : Analyse du financement des PME par la banque Al Baraka agence de Tizi-Ouzou

d'exploitation au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou selon les bulletins d'information statistique de la PME pour les années 2011, 2012 et 2013.

Tableau N °07: Le nombre des PME en phase d'exploitation au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou pour les années 2011, 2012 et 2013

La période	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Total
Nombre des PME en phase d'exploitation	198	310	554	1062

Source : conçu à partir des bulletins d'information statistique de la PME pour les années 2011, 2012 et 2013.

D'après le tableau ci-dessus nous pouvons dire que le nombre des PME en phase d'exploitation au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou reste progressif pour les années 2011, 2012 et 2013, cela est dû aux nouvelles créations de PME dans la région.

En se basant sur le tableau précédent et les données de la banque Al Baraka de Tizi-Ouzou, nous avons estimé la proportion des PME financées par cette banque durant les trois années, ce que nous avons présenté dans le tableau suivant:

Tableau N °08 : La part de la banque Al Baraka dans le financement des PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou

La période	Fin 2011	Fin 2012	Fin 2013	Total
Le pourcentage des PME financées	1.51	1.93	2.16	5.6

Source : conçu à partir des données de la banque.

D'après ce tableau, le financement des PME par la banque Al Baraka est progressif, ce dernier a atteint 2.16 % des PME financées dans la région durant la période 2011-2013.

III-3 L'interprétation des résultats

D'après les résultats de notre analyse, nous constatons que :

- La plupart des PME financées par la banque Al Baraka éprouvent un besoin d'exploitation, et cela revient à la nature d'activité de cette banque qui se base sur le financement des PME en phase d'exploitation en s'appuyant sur les principes de la *Charia* islamique. Ces PME sont financées en grande partie jusqu'à 100% par le financement bancaire islamique.
- Concernant la durée que peut attendre les promoteurs pour avoir la réponse de la banque d'accorder ou non le crédit, cela se diffère d'une PME à une autre selon l'importance de cette dernière, et c'est le cas dans toutes les banques exerçant en Algérie. Les résultats obtenus pour ce motif de délai sont dus à la complexité de la procédure d'étude du dossier en donnant trop d'importance au fait de respecter les exigences de la *Charia*.
- La banque Al Baraka offre une gamme importante des produits qui répondent aux exigences de la *Charia*. Ces derniers se diffèrent l'un de l'autre ce qui rend leur demande voir même leur octroi varie essentiellement selon la durée du crédit demandé. Pour le court terme, le mode *Salam* prend une part importante dans l'ensemble des différents modes qu'utilise cette banque, ce mode est une forme de préfinancement de l'activité d'une entreprise en contre partie de la livraison d'une marchandise à une date convenue, avec l'augmentation de cette dernière d'une marge bénéficiaire pour la banque. En ce qui concerne le moyen terme, les dirigeants de la banque Al Baraka déclarent que le mode de la *Moudharaba* est le plus demandé, cela est dû à l'élasticité des procédures dans l'élaboration des contrats de *Moudharaba* ainsi que la dynamique du fonctionnement de ce mode ce qui le rend un produit très sollicité par les PME, tandis que pour le long terme, le mode le plus utilisé est l'*Idjara* du fait que la nature de ce produit ne lui permet de s'évoluer que dans le long terme, grâce à la stabilité du contrat et la flexibilité des procédures qu'elle offre.
- Comme toute banque, la banque Al Baraka ne finance pas toute les PME qui la sollicitent. Certaines demandes de crédits sont refusées à cause d'un ou plusieurs

défauts constatés dans la PME rejetée. Les raisons pour justifier le refus d'accorder un crédit sont diverses, elles peuvent être le manque de garanties présentées, l'inadéquation entre la situation financière de l'entreprise et le montant du crédit demandé, la non viabilité du projet... etc. ;

- La part de la banque Al Baraka dans le financement des petites et moyennes entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou reste faible bien qu'elle est progressive, cette petite part de financement est due à la nature des PME exerçant sur la wilaya de Tizi-Ouzou qui sont généralement financées dans le cadre des dispositifs d'appui et de développement des PME qui se présente sous différentes formes ANSEJ, ANGEM ou CNAC. Ces derniers financent les PME lors de leur création en faisant appel au crédit bancaire auprès des banques publiques, alors que la banque Al Baraka finance les PME en phase d'exploitation (acquisition du matériel, augmentation du capital...etc.) ;
- La banque Al Baraka absorbe de plus en plus des demandes de crédit considérables bien que ses produits soient parfois chers par rapport aux produits offerts par les banques conventionnelles, cela est dû à la conviction religieuse du moment que cette banque applique les principes de la *Charia* dans ses transaction notamment l'interdiction de l'intérêt qui est l'un des principes essentiels de la finance islamique ;
- La complexité des produits offerts par la banque Al Baraka peut conduire à la diminution de la demande sur ses produits, notant que le degré de cette complexité se différencie selon la nature de produit ainsi que le souci d'éviter l'intérêt et cela exige le passage par certaines procédures particulières. Ajoutant la nature des produits demandés et les garanties exigées qui peut diminuer le nombre des demandes sur les produits islamiques.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, nous pouvons résumer les points essentiels des résultats obtenus après l'analyse des données recueillies auprès de la banque Al Baraka par les points suivant :

- La majorité des PME éprouvent un besoin de financement, qui ne peut être couvert par l'autofinancement, ce qui oblige l'entrepreneur à recourir au financement bancaire, que ce soit islamique ou conventionnel ;
- Il existe une relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements islamique ;
- Manque de garanties, trop d'exigences, manques de connaissances des entrepreneurs... sont les facteurs qui rendent l'accès au financement islamique difficile voir même impossible ;
- Le recours au financement islamique reste faible bien qu'il est progressif ;
- Les entrepreneurs qui s'adressent aux banques islamiques, s'intéressent à ce type de financement par conviction religieuse, et attendent d'une banque islamique d'effectuer des opérations dans un cadre licite et conforme aux principes de la *Charia* avant toute autre chose ;
- Le coût élevé des produits offerts par les banques islamiques conduits à la diminution de recours à ce type de financement.

Conclusion Générale

La raison d'être d'un système financier, qu'il soit conventionnel ou islamique, est la mobilisation des ressources financières et leur allocation entre différents projets d'investissements.

En s'inspirant de la charia islamique pour établir leurs principes opérationnels, les banques islamiques diffèrent des banques classiques sur plusieurs points. La relation entre les banques islamiques et leurs clients n'est pas une relation de type classique entre créancier et débiteur. Il s'agit d'une relation où les deux parties partagent les risques et profits.

La banque islamique rend les mêmes services que les banques conventionnelles. Elle est un intermédiaire entre les détenteurs de capitaux et les emprunteurs, elle s'engage dans la collecte des dépôts.

Les banques islamiques assurent le financement en utilisant deux méthodes principales :

La première méthode : s'applique aux opérations de participation aux profits et aux pertes en faisant intervenir la *Moudharaba* et la *Moucharaka*. Dans ce cas, la rémunération n'est pas fixée à l'avance et dépend des résultats réalisés en aval de l'opération de financement.

La deuxième méthode : s'applique aux opérations de vente de marchandises ou de service de crédit et conduit donc à un endettement de la partie qui achète ces biens et services. Elle fait intervenir un certain nombre de modes de financement tels que *Mourabaha*, l'*Idjara*, le *Salam* et l'*Istisna'a*. la rémunération de la banque dans ces cas est une partie du prix de vente.

Il est important de s'assurer que l'instrument utilisé est adapté à l'objectif économique visé par l'entreprise. Les instruments de financements offerts par la finance islamique sont en parfaite cohésion avec les besoins des PME, dans un financement de type *Moudarabah* par exemple, la banque peut prendre en charge le financement de l'investissement en intervenant comme associé, un financement qui convient parfaitement aux PME en démarrage. Pour satisfaire leurs besoins de financement, les PME font recours aux banques islamiques. C'est pour ça que les entrepreneurs algériens étant des personnes musulmanes portent un intérêt spécial aux financements islamiques, pour la simple raison, qu'ils soient conformes à la *charia*. Mais cet intérêt disparaît avec l'apparition des empêchements ; un coût élevé, un rendement faible, méconnaissance de produit et même son absence, et tant d'autre

empêchements, qui conduits les entrepreneurs vers un système qui a déjà fait ces preuve, tel le système bancaire conventionnel.

Néanmoins, il faut admettre que le secteur de la petite et moyenne entreprise, tout comme le système bancaire islamique, sont tout les deux récents, et ils ont épaté le monde économique avec leurs croissances rapide, si jamais il existait une coopération entre les deux, les choses peuvent aller plus vite, pour les PME, comme pour les banques islamiques.

Ce qui est de l'Algérie, le secteur de la PME n'a démarré qu'après l'indépendance, et les banques islamiques ne sont présentent que depuis quelques années, une coopération entre les deux leurs serait bénéfique. D'un côté les PME auront accès aux financements dont elles ont besoin pour pouvoir exercer leurs activités, et les banques auront des clients permanents qui lui assurent un fonctionnement normal.

Parmi les limites rencontrées par les banques islamiques, le manque de demande de crédit. Dans le sens où, la majorité des entrepreneurs sont intéressés par les financements islamiques, mais le recours à ce type de financement reste très faible, ils s'intéressent aux financements islamiques par conviction religieuse, et attendent d'une banque islamique d'effectuer des opérations dans un cadre licite et conforme aux principes de la Charia avant toute autre chose. De même, le manque de garanties, l'existence de plusieurs exigences, problème de la bureaucratie, manques de connaissances personnels au sein de la banque, sont les facteurs qui rendent l'accès aux financements bancaires difficile voir même impossible. Le coût élevé et le rendement faible proposés par les banques islamiques, empêchent les entrepreneurs de recourir aux financements islamiques, et les conduits à faire appel aux banques classiques.

Le sujet de la finance islamique est très vaste, duquel peuvent découler plusieurs thèmes, tels que :

- La spécificité des produits financiers islamiques ;
- La position de la banque Al Baraka dans le système bancaire Algérien ;
- L'avenir de finance islamique en Algérie est il important ;
- Les insuffisances du système bancaire islamique.

Ouvrages

1. ALGABID, Hamid. *Les banques islamiques*. Economica, 1990.
2. ANASS, Patel. LAURENCE, Toxé. PATRICE, Genre. Et al. *Finance islamique et immobilier en France*. Paris, juillet 2010.
3. CHERTOK, Grégoire. PIERRE ALLIN de Malleray. POULETTY, Philippe. *Le financement des PME*. Paris : la documentation française, 2009.
4. COMAR, Obeid. *Les contrats en droit musulman des affaires*. Economica, 1995.
5. FALL OULD-BAH, Mohamed. *Les systèmes financiers islamiques : approche anthropologique et historique*. Karthala, septembre 2011.
6. GUERANGER, François. *La finance islamique : une illustration de la finance éthique*. Paris, DUNOD, 2009.
7. HERBERT, Smith. *Guide de la finance islamique*. Paris 2009.
8. LEVRATTO, Nadine. *Les PME : définition, rôle économique et politique publique*. Bruxelles : de Boeck, 2009.
9. OBEID, Zoheir. *La banque islamique : une nouvelle technique d'investissement*. Première édition Beyrouth : Dar Al-Rashad Al-Islamiya, 1988.
10. PIERRE-ANDRE, Julien. BERNARD, Morel. *La belle entreprise*. Montréal : Boréale, 1986.
11. PIERRE-ANDRE, Julien. *La petite entreprise*. Paris : Vuibert, 1988.
12. PIERRE-ANDRE, Julien. *Les PME : bilan et perspectives*. Paris : Economica, 1994.
13. PUJOL, Danielle. *Economie d'entreprise*.
14. RUIMY, Michel. *La finance islamique*. France : Afarnaud Franel, 2008.
15. WETTERWULGHE, Robert. *La PME une entreprise humaine*. Bruxelles : de Boeck Larcier, 1998.

Revue et Périodiques

1. ANDRE, Martens. *La finance islamique : fondement, théorie et réalité*. L'actualité économique, vol 77, n°4, décembre 2001.
2. GENEVIEVE, Causse-Broquet. *Produits dérivés islamiques de l'utilisation implicite à la standardisation*. Revue banque, juin, 2010. N° 725.
3. IBRAHIMA, BA. *PME et institutions financières islamiques*. In : document de travail n°6, services financiers et allégement de la pauvreté. Genève : Bureau international du travail, 1994.

4. OLIVIER, Torres. *Pour une approche contingente de la spécificité de la PME*. Vol 10, N°2. Flammartion.
5. SAIDANA, Dhafer. *Finance islamique : à l'heure de la mondialisation*. Genève. Revue banque, 2009.

Colloques et Séminaires

1. ALJARHI, Mabid Ali. IQBAL, Munawar. *Banques islamiques: réponses à des questions fréquemment posées*. In : document périodique n°4, Djedda : IIRF, 2001.
2. ASSALA, Khalil. *PME en Algérie : de la création à la mondialisation*. In : actes 18ème congrès international francophone. France : université du sud Toulon-Var, 2006.
3. BENDJILALI, Boualem. *Le financement islamique : concepts et principes généraux*. In : acte de séminaire n°37, introduction aux techniques islamiques de financement, 5-9 décembre 1992. Nouakchott Djedda. Institut islamique de recherche et formation (IIRF), 1996.
4. CHAPRA, M.U. *Vers un système monétaire juste*. Publication de l'IIRF, Djedda 1997.
5. DUFFAL, Nathalie. DUVAL, Isabelle. *Forces et faiblesses des PME*. Colloque de l'économie de l'entreprise. Paris 2005.
6. ELYES, Jouini. OLIVIER, Pastré. *Enjeux et opportunités du développement de finance islamique pour la place de Paris*. Rapport Jouini et Pastré. Paris Europlace 8 décembre 2008.
7. SELHAMI, Samia. MAHIDA, Hanane. BOURI, Sarah. *A la découverte de la PME en Algérie*. In : le système comptable et financier des PME en Algérie, 05-06 mai 2013. Algérie : université El-Oued.

Travaux universitaires

1. ABDELMALEK, Fatima Zahra. *La place de la finance islamique dans le financement des petites et des moyennes entreprises en Algérie*. Mémoire de Magistère, finance internationale. Tlemcen : université Abou Bakr Belkaid- Tlemcen, 2012.
2. BAHRI, Oum Elkheir. *La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui*. Mémoire de Magistère. Faculté de droit : université d'Oran, 2013.

3. BOUKACEM, Amel. *L'image de la finance auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue*. Thèse de doctorat, banques et finances, Tlemcen : université Abou Bakr Belkaid, 2014.
4. ELKHALIFA, Moulay Driss. *L'introduction de moyenne et de la petite entreprise en bourse : rôle de l'expert comptable*. Mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieure de commerce et d'administration des entreprises. Cycle d'expertise comptable (C.EC), Maroc, 2005.
5. KATIB, Baydi. *PME quelle réalité ?*. Mémoire de fin d'études, institut supérieur international de tourisme, Tanger, 2009-2010.
6. NAIT SLIMANI, Mohand. *Finance islamique et capital-risque (capital-investissement) : perspectives de financement participatif pour la création et le développement des PME*. Mémoire de Magistère, économie et finance internationale, Tizi-Ouzou : université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

Décrets et lois

1. Code Algérien de gouvernance d'entreprises. Dépôt institutionnel de l'université Abou Bekr Belkaid Tlemcen (UABT), version finale 04 janvier 2009.
2. Journal Officiel, n° 77, du 30 Ramadhan 1422 correspondant au 15 décembre 2001, Loi n°01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

Rapports

1. AIT-ZIANE, Houria. AIT-ZIANE, Kamel. *La stratégie réseau et la PME Algérienne*. Cahier de MECAS, n°3,2007. Algérie : Université de Tlemcen.
2. GHARBI, Samia. *Les PME/PMI en Algérie : état des lieux*. Cahier du LAB.RII : Université de Littoral, 2011.
3. MARIE-CHRISTINE, Chalus-Sauvannet. *Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoises*. Université Grenoble2, IUT de Valence.
4. ZIAR, Nabil. *La place des PME dans une économie en transaction : le cas de l'Algérie*. Algérie : Université d'Oran.

Documents administratifs

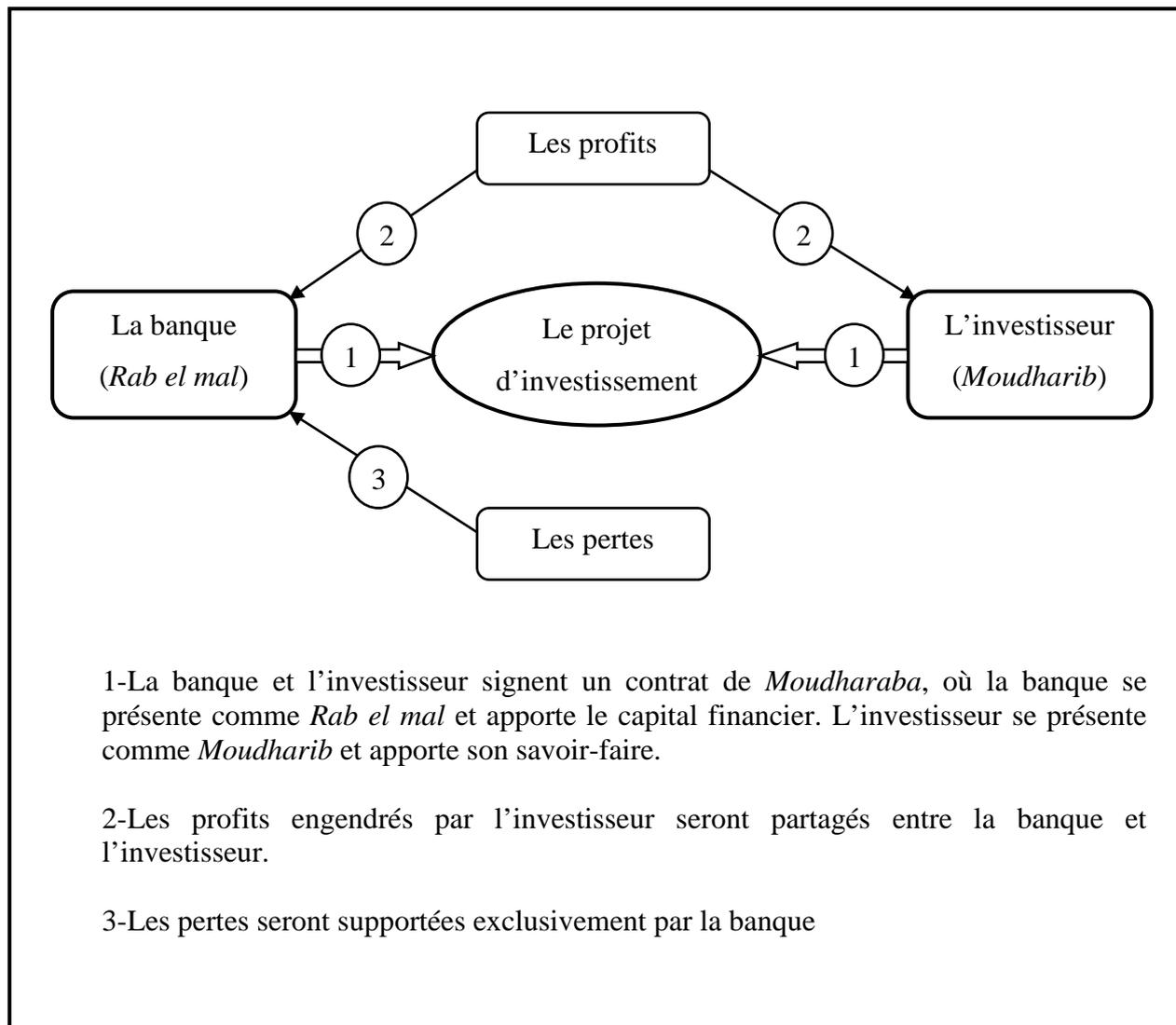
1. Al Baraka, Rapport annuel 2014.
2. Bulletins d'information statistique de la PME pour l'années 2011,2012,et 2013.
3. Documents internes à la banque Al Baraka.

Sites

1. BENZHA, Halsaa. *Le financement de la PME en finance islamique*. [En ligne]. Ribh Finance, 2008. p.3. Format PDF. Disponible sur : <https://ribh.files.wordpress.com/2009/03/le-financement-de-la-pme-en-finance-islamique.pdf>. Consulté le 10/07/2015.
2. CHERIF, Karim. *La finance islamique: Analyse des produits financiers islamiques*[En ligne]. Travail de Bachelor. Économiste d'entreprise, Genève : Haute Ecole de Gestion de Genève (HEG-GE), jeudi 2 octobre 2008, p. 32. Format PDF. Disponible sur : <https://ribh.files.wordpress.com/2007/08/analyse-des-produits-financiers-islamiques-cherif-karim.pdf>. (consulté le 19/03/2015).
3. www.albaraka-bank.com.

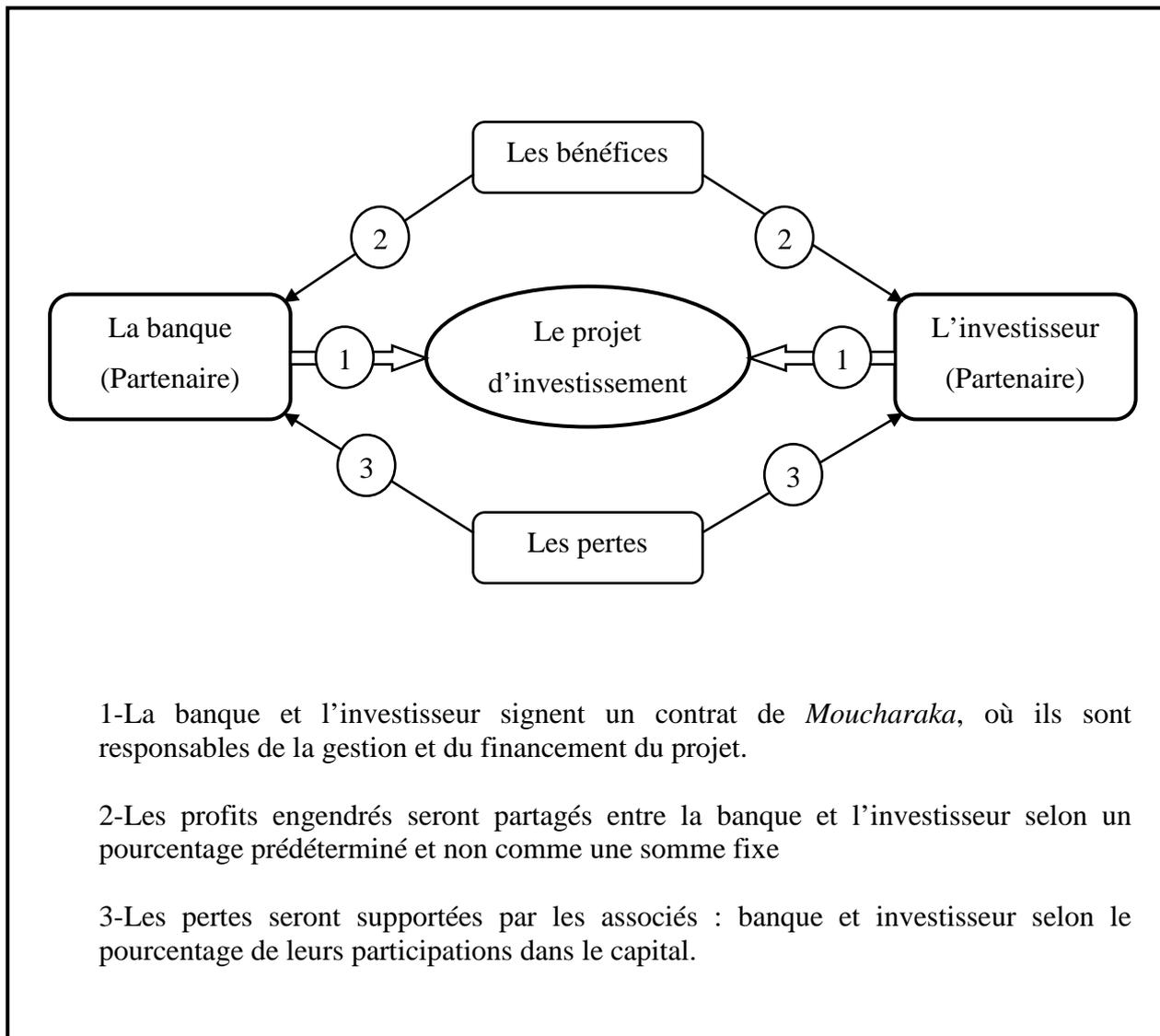
Annexes

Annexe n°01 : Schéma descriptif du contrat *moudharaba*



Source : BOUKACEM, Amel. *L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue*. Thèse de doctorat, Banques et Finances, Tlemcen : université Abou BekrBelkaid, 2014, p.42.

Annexe n°02 : Schéma descriptif du contrat *moucharaka*



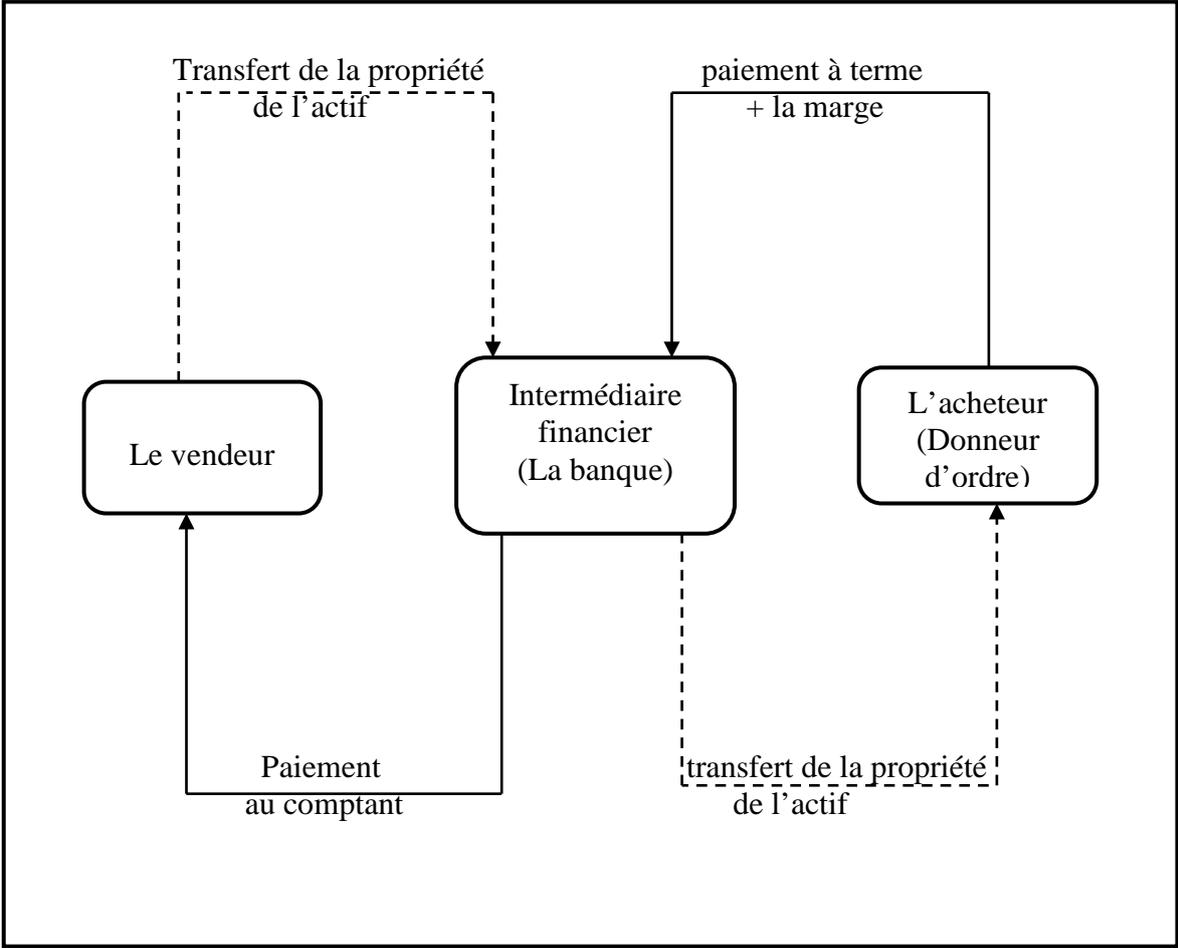
1-La banque et l'investisseur signent un contrat de *Moucharaka*, où ils sont responsables de la gestion et du financement du projet.

2-Les profits engendrés seront partagés entre la banque et l'investisseur selon un pourcentage prédéterminé et non comme une somme fixe

3-Les pertes seront supportées par les associés : banque et investisseur selon le pourcentage de leurs participations dans le capital.

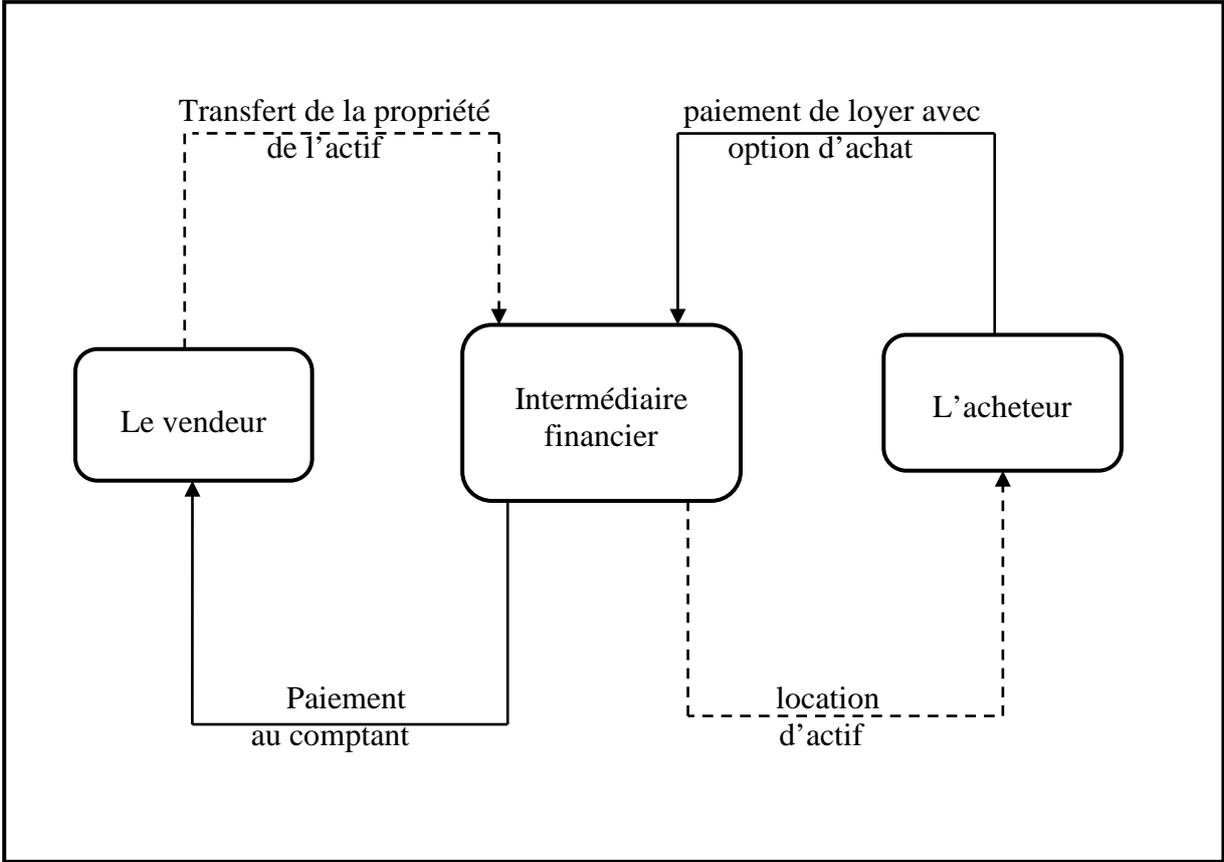
Source : BOUKACEM, Amel. *L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue*. Thèse de doctorat, Banques et Finances, Tlemcen : université Abou Bekr Belkaid, 2014, p.47.

Annexe n°03 : Schéma descriptif du contrat Mourabaha



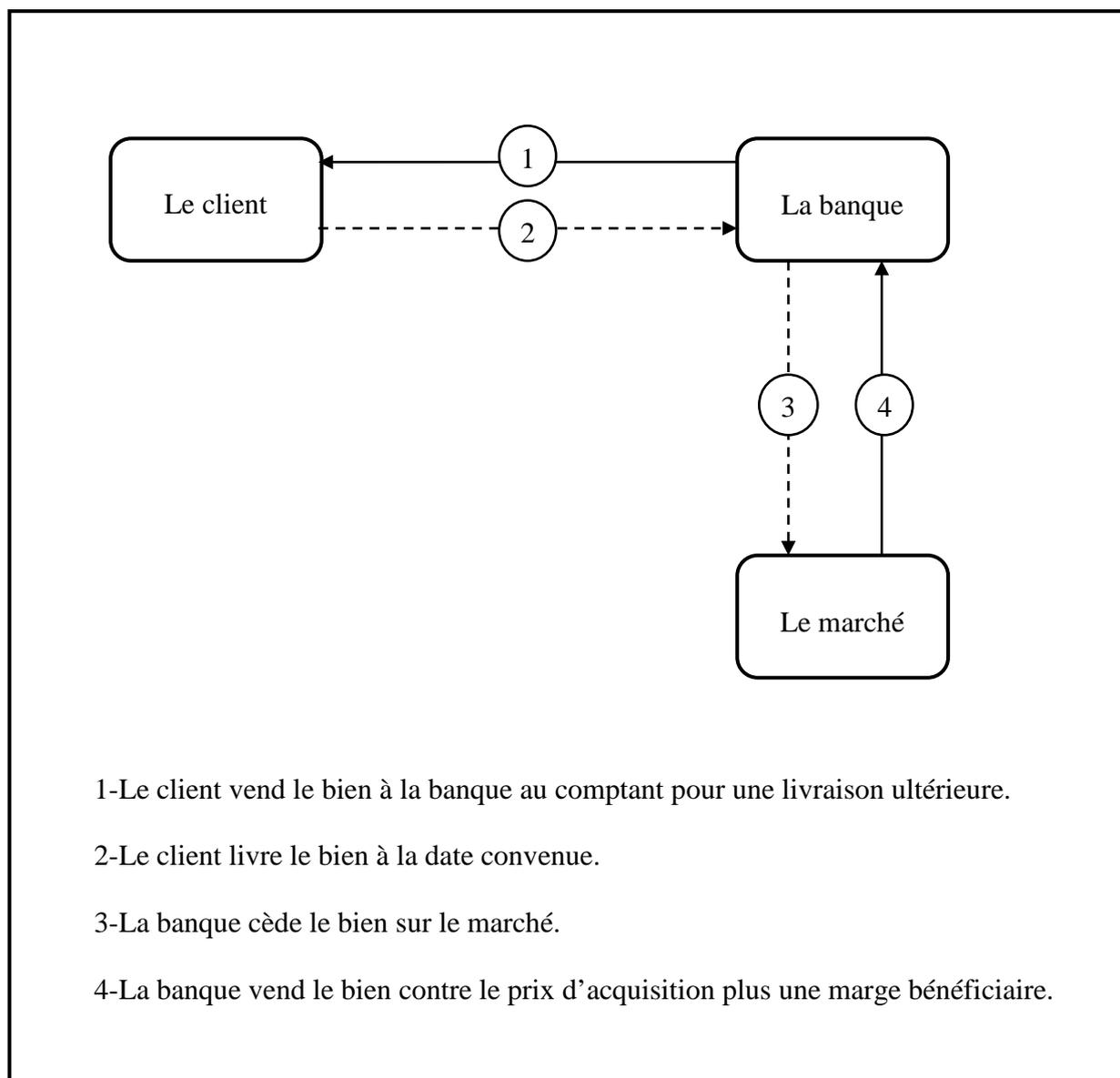
Source : BOUKACEM, Amel. *L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue*. Thèse de doctorat, Banques et Finances, Tlemcen : université Abou BekrBelkaid, 2014, p.52.

Annexe n° 04 : Schéma descriptif du contrat d'Ijara



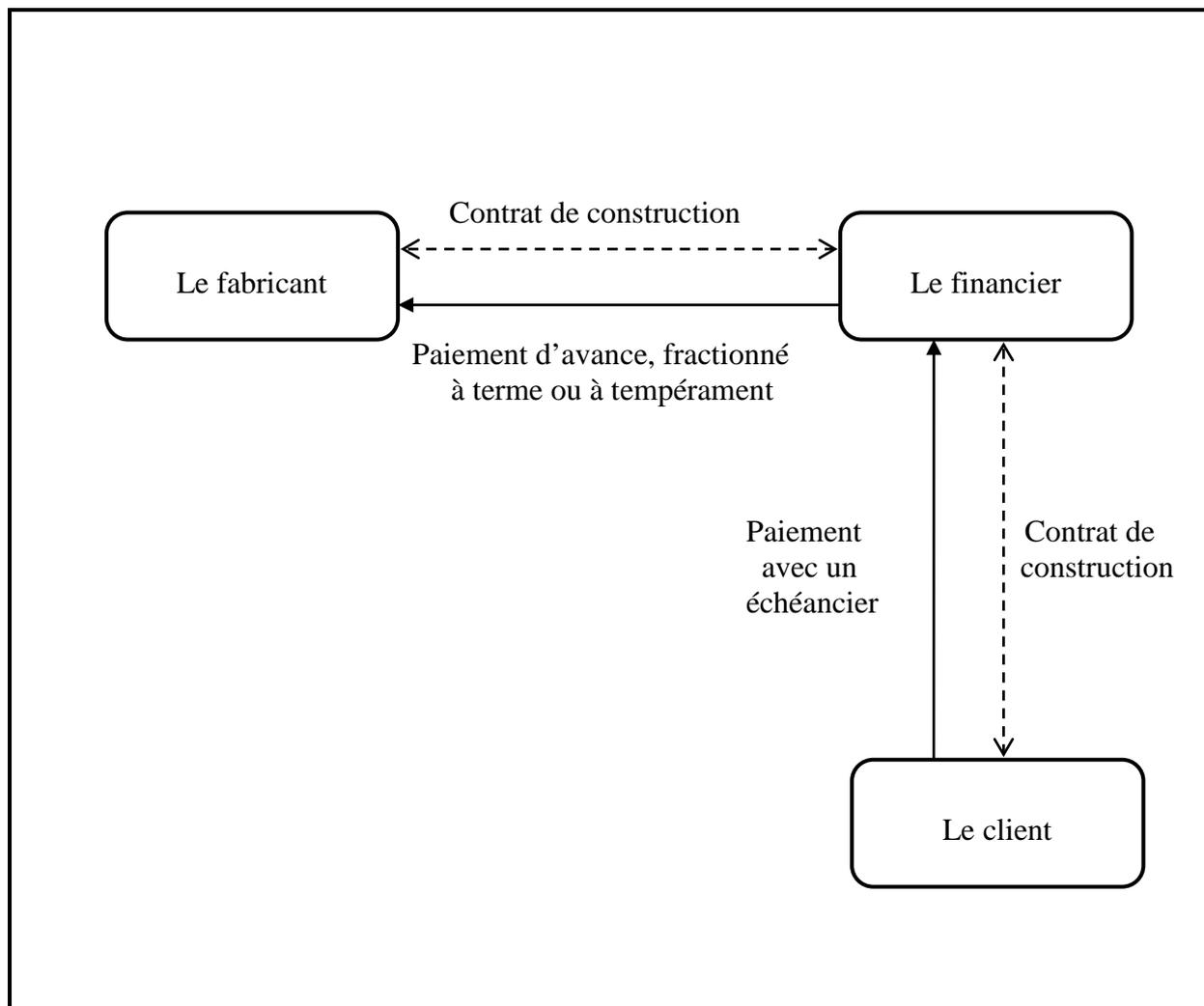
Source : rapport jouini et pastre

Annexe n°05 : Schéma descriptif d'un contrat *Salam*



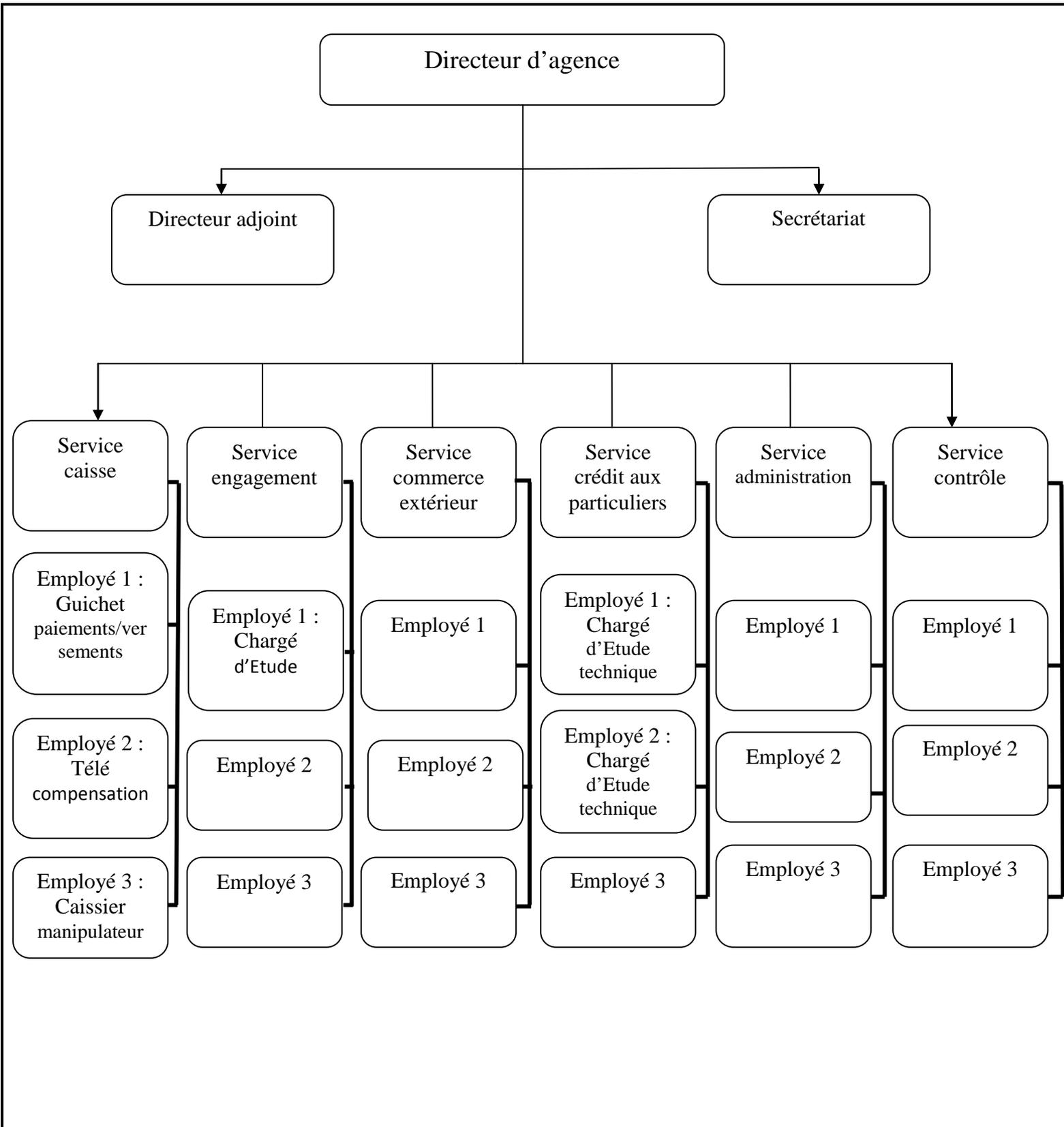
Source : BOUKACEM, Amel. *L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue*. Thèse de doctorat, Banques et Finances, Tlemcen : université Abou Bekr Belkaid, 2014, p.47.

Annexe n°06 : Schéma descriptif d'un contrat d'*istisna'*



Source : BOUKACEM, Amel .*L'image de la finance islamique auprès des parties prenantes en Algérie : mesure et analyse des points de vue*. Thèse de doctorat, Banques et Finances, Tlemcen : université Abou Bekr Belkaid, 2014, p.58.

Annexe n°10: l'organigramme de la banque Al Baraka agence de Tizi-Ouzou



Source : document interne à la banque.

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Résumé	
Résumé en Arabe	
Résumé en Anglais	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	12
Chapitre I : les aspects théoriques de la finance islamique.....	17
Introduction.....	17
I-1 : Généralités sur la finance islamique.....	17
I-1-1: Historique de la finance islamique.....	17
I-1-2 : Définition de la finance islamique.....	21
I-1-3 : Les sources de la finance islamique.....	22
I-1-3-1: Le Coran.....	22
I-1-3-2: La <i>Sunna</i>.....	23
I-1-3-3: Le <i>Fiqh</i>.....	23
I-1-4: Les principes de la finance islamique.....	24
I-1-4-1: La prohibition du <i>Riba</i>	24
I-1-4-2: La prohibition du <i>Gharar</i> et du <i>Maysir</i> (l'incertitude et la spéculation)..	26
I-1-4-3: L'interdiction des investissements illicites.....	27
I-1-4-4: Le principe de partage des pertes et des profits.....	28
I-1-4-5:L'adossment à un actif tangible.....	28
I-2: La logique des banques islamiques.....	28
I-2-1: La répartition des banques islamiques dans le monde.....	29
I-2-2: Définition et rôle des banques islamiques.....	30
I-2-2-1: Définition des banques islamiques.....	30
I-2-2-2: Le rôle des banques islamiques.....	31

Table des matières

I-2-3: La réglementation, le contrôle et le fonctionnement des banques islamiques...	31
I-2-3-1: La réglementation et le contrôle des banques islamiques.....	32
I-2-3-2: Le fonctionnement des banques islamiques.....	33
I-2-4: Les ressources et les emplois des banques islamiques.....	34
I-2-4-1: Les ressources des banques islamiques.....	34
A- Les fonds propres des associés.....	34
B- Les fonds de participation.....	34
C- Les ressources en provenance du public.....	35
D- La Zakat	35
E- Les autres ressources des banques islamiques.....	35
I-2-4-2: Les emplois des banques islamiques.....	37
A- Le financement de la consommation.....	37
B- Le financement de la production.....	37
I-2-5 : Le cadre réglementaire des banques islamiques.....	38
I-2-5-1: Les organes de gestion de la banque islamique.....	38
A- Le conseil d'administration.....	38
B- Les assemblées générales d'actionnaires.....	39
I-2-5-2 : Les organes de contrôle.....	40
A- Les censeurs comptables.....	40
B- Le conseil religieux.....	41
C- Le service de la Zakat.....	42
 I-3 : Les produits offerts par les banques islamiques.....	 42
I-3-1: Les produits à revenu variable (les instruments participatifs).....	44
I-3-1-1: La <i>Moudharaba</i>	44
I-3-1-2 : La <i>Moucharaka</i>	46
I-3-2 : Les produits à revenu fixe (basés sur la dette).....	48
I-3-2-1 : La <i>Mourabaha</i>	48
I-3-2-2 : L' <i>Idjara</i> (le leasing).....	49
I-3-2-3 : <i>Salam</i> (la vente à livraison différée).....	50
I-3-2-4 : L' <i>Iistisna'</i>	52

Table des matières

I-3-3 : Les produits concessionnels.....	53
I-3-4 :La comparaison entre les banques islamiques et les banques conventionnelles	54
I-3-4-1 : La structure du portefeuille de la banque.....	54
I-3-4-2 : Le rôle de la banque.....	54
I-3-4-3 : La nature des opérations.....	55
I-3-4-4 : Le mécanisme de taux d'intérêt.....	55
I-3-4-5 : La nature de l'économie.....	55
I-3-4-6 : La productivité et la solvabilité de l'emprunteur.....	55
I-3-4-7 : La nature des activités.....	56
Conclusion	56
Chapitre II: Les banques islamiques et les PME	58
Introduction	58
II-1: Généralités sur les PME	58
II-1-1: Définition et caractéristiques des PME	58
II-1-1-1: Définition des PME	58
A- Selon les auteurs.....	58
B- Selon les pays.....	59
II-1-1-2 : Les caractéristiques des PME.....	60
II-1-2 : Le rôle des PME en économie et leur classification.....	61
II-1-2-1: Le rôle des PME en économie	61
A- La création d'emplois.....	61
B- La participation à l'innovation.....	61
II-1-2-2: La classification des PME	62
A- La classification juridique.....	62
B- La classification selon la nature de l'activité.....	62
C- La classification selon la nature du produit.....	63
D- La classification selon Marchesnay et Julien.....	63
II-1-3 : Les besoins financiers des PME.....	64
II-1-3-1: Le financement des investissements	64
II-1-3-2: Le financement du fonds de roulement	65

Table des matières

II-1-4 : Les atouts et les faiblesses des PME.....	66
II-1-4-1: Les atouts des PME.....	66
II-1-4-2 : Les faiblesses des PME.....	67
A- Les problèmes liés à la taille.....	67
B- Les difficultés financières.....	67
C- Les problèmes de gestion.....	67
D- Les problèmes liés aux nouvelles technologies.....	67
E- Les autres problèmes.....	68
II-2 : Présentation de la PME Algérienne.....	68
II-2-1: Evolution de la PME Algérienne.....	68
II-2-1-1: La première période 1962-1982.....	68
II-2-1-2: La deuxième période 1982-1988.....	69
II-2-1-3: La troisième période à partir de 1988.....	69
II-2-2: Définition et caractéristiques de la PME Algérienne.....	70
II-2-2-1: Définition de la PME Algérienne.....	70
II-2-2-2: Les caractéristiques de la PME Algérienne.....	71
II-2-3: Le rôle et l'importance de la PME Algérienne dans l'économie nationale.....	72
II-2-3-1: Le rôle de la PME Algérienne dans l'économie nationale.....	73
A- La création d'emplois.....	73
B- La création de la valeur ajoutée.....	73
C- La distribution des revenus.....	74
II-2-4: Les faiblesses des PME Algériennes.....	74
II-3: Les PME et le financement islamique.....	76
II-3-1: Le marché des PME pour les institutions financières islamiques.....	76
II-3-1-1: Les investissements.....	76
II-3-1-2: La rentabilité des PME.....	77
II-3-1-3: Le risque posé par le financement des PME.....	77
II-3-2: La difficulté d'accès au financement islamique par les PME.....	78
A- Le cout du produit.....	78

Table des matières

B-	Le but de la PME.....	79
C-	La diffusion des informations.....	79
II-3-3:	Les avantages et les inconvénients du financement islamique aux PME.....	79
II-3-3-1:	Les avantages et les inconvénients du financement islamique pour les PME.....	79
A-	Les avantages du financement islamique pour les PME.....	80
B-	Les inconvénients du financement islamique pour les PME.....	81
II-3-3-2:	Les avantages et les inconvénients du financement islamique pour les banques islamiques.....	82
A-	Les avantages du financement islamique pour les banques.....	82
B-	Les inconvénients du financement islamique pour les banques.....	82
Conclusion.....		83
Chapitre III: Analyse du financement des PME par la banque Al Baraka agence de Tizi-Ouzou.....		85
Introduction		85
III-1 : Présentation de la banque Al Baraka d'Algérie.....		85
III-1-1 : Généralités sur la banque Al Baraka.....		85
III-1-1-1 : Histoire de la banque Al Baraka.....		85
III-1-1-2 : Les objectifs de banque Al Baraka.....		86
III-1-1-3 : l'évolution des chiffres clés de la banque.....		87
III-1-1-4 : Structure et organisation de la banque Al Baraka.....		87
III-1-2 : Présentation de la banque Al Baraka agence de Tizi-Ouzou.....		89
III-1-2-1 : La création de l'agence.....		89
III-1-2-2 : Les dépôts, les services et les moyens de paiement de la banque.		89
A-	Les types de dépôts.....	89
a-	Les comptes courants.....	89
b-	Les comptes chèques.....	90
c-	Les comptes devises.....	90
d-	Les comptes de dépôts participatifs non affectés.....	90
e-	Les bons de caisse.....	90
f-	Les comptes d'épargne.....	91

Table des matières

g-	Les comptes d'investissement.....	91
B-	Les services et les moyens de paiement.....	91
a-	Les services de la banque.....	91
b-	Les moyens de paiement.....	92
III-1-2-3 :	Les ressources et les emplois de l'agence.....	93
A-	Les ressources de l'agence.....	93
1-	Les fonds propres.....	93
2-	Les dépôts de la clientèle.....	93
3-	Les fonds obtenus grâce à la Zakat.....	93
B-	Les emplois de l'agence.....	93
a-	Le financement de l'exploitation par caisse.....	94
b-	Le financement de véhicule.....	94
c-	Le financement de l'investissement.....	95
d-	Le financement de l'immobilier.....	96
e-	Le financement des équipements professionnels.....	96
III-2 :	Analyse des données recueillies auprès de la banque Al Baraka.....	97
III-2-1	Types de besoin de financement des PME.....	97
III-2-2	Couverture des besoins de financement des PME par le crédit bancaire.....	98
III-2-3 :	Délai d'obtention des crédits.....	100
III-2-4 :	Produits offerts par la banque Al Baraka et préférés par les PME selon la durée du crédit.....	101
III-2-5 :	Motifs de refus des crédits par la banque Al Baraka.....	102
III-2-6 :	La part de la banque Al Baraka dans le financement des PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	103
III-3 :	L'interprétation des résultats.....	105
Conclusion.....		107
Conclusion générale.....		109
Bibliographie		
Table des matières		
Glossaire		
Annexes		

Glossaire

Charia : loi canonique musulmane régissant la vie religieuse, politique, sociale et individuelle.

Fiqh : consultation juridique donnée par une autorité religieuse à propos d'un cas douteux ou d'une question nouvelle; décision ou décret qui en résulte.

Gharar : incertitude, hasard, risque.

Halal : licite, légal.

Haram : prohibé, illicite, interdit.

Idjara : contrat financier islamique similaire à la location-vente.

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

Maysir : un jeu de hasard interdit en Islam.

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

Moudharib : associé-entrepreneur dans un contrat de Moudharaba 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.

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

Qardh hassan : prêt sans intérêt.

Riba : intérêt, usure.

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

Sunna : exemple normatif du Prophète Mohammed, une des quatre sources du *fiqh*.