

# REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITE MOULOU MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, SCIENCES DE  
GESTION ET SCIENCES COMMERCIALES

## Mémoire de fin de cycle

EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME DE MASTER EN  
SCIENCES ECONOMIQUES

OPTION : ECONOMIE MONETAIRE ET BANCAIRE

SUJET

### Le Financement Islamique des PME en Algérie : Problématique, Enjeux et Perspectives

Réalisé par :

ABDOULAYE ASSITAN

CISSE MAMADOU N'TATA

Encadré par :

KARA RABAH  
MCA/UMMTO

Devant le Jury composé de :

- Président : Dahak Abdennour MCA
- Rapporteur : KARA RABAH
- Examineur : Ounassi Hassene MAA

**Promotion : 2019-2020**

## **REMERCIEMENTS :**

•En premier lieu nous remercions le bon Dieu, le tout puissant auquel on témoigne notre gratitude, de nous avoir donnés, le courage la patience et la volonté pour réaliser ce travail.

\*Tout d'abord nous tenons à remercier nos chers parents qui nous ont beaucoup aidés.

\*Nous tenons aussi à remercier tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail notamment :

• Notre encadrant Mr Kara Rabah, pour sa disponibilité, son aide, ses conseils précieux, ses explications durant toute la durée de notre travail et aussi pour tous les efforts fournis dans le but de nous faciliter la compréhension de la finance islamique.

Nous le remercions également de nous avoir aidés et encouragés, sans son concours précieux, nous n'allions pas atteindre ce résultat ;

• Les membres de jury pour l'honneur d'avoir accepté d'évaluer notre travail ;

• Tous les enseignants du département des sciences économiques qui ont contribué à notre formation ;

• Tous ceux qui nous ont aidés, de près ou de loin, à l'élaboration de ce mémoire.

# DÉDICACES

Je tiens à dédier ce travail à :

- Mes chers parents qui sont la raison de mon succès ; lesquels m'ont soutenu tout au long de ma vie, notamment en me donnant la force et le courage de relever le défi. Puisse ALLAH, le Tout Puissant miséricordieux leur procurer une bonne santé et une longue vie. Amen.
- Mes adorables frères et sœurs, et mes amis.
- Tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, pour que ce projet soit une réalité, je vous dis merci.
- Enfin, je remercie mon binôme Assitan Abdoulaye pour tous les efforts fournis pendant la réalisation de ce travail.

**N'TATA**

# DÉDICACES

Tout d'abords je tiens à remercier Dieu le tout puissant miséricordieux de m'avoir donné la force et le courage nécessaire d'accomplir cette mission.

Je dédie ce travail à ;

- Mes parents, ma mère, pour ses précieux conseils, ses encouragements et ses bénédictions tout au long de ma vie et à remercier surtout mon défunt père paix à son âme d'avoir fait de moi ce que je suis aujourd'hui grâce à sa bonté et son sens de la bonne éducation. Qu'Allah l'accueille dans son paradis amen.
- Je remercie toute ma famille, tantes, oncles, frères et sœurs et mes amis pour le soutien durant mon cursus et à la réalisation de ce projet.
- Enfin, je remercie mon binôme Cisse Mamadou N'tata pour tous les efforts fournis pendant la réalisation de ce travail.

**ASSITAN**

# **SOMMAIRE**

## Sommaire

Introduction générale : .....	1
Chapitre 1 : PME et contraintes financières : .....	5
Section1 : L'importance du rôle attribué à la PME. ....	5
Section2 : la PME dans l'économie Algérienne : .....	12
Chapitre 2 : Présentation de la finance islamique.....	33
Section 1 : Fondements et concepts de la finance islamique. ....	33
Section 2 : les instruments de la finance islamique : .....	47
Chapitre 3 : PME et finance islamique en Algérie .....	57
Sction1 : Méthodologie de l'enquête et analyse descriptive des résultats. ....	57
Section2 : Analyse de l'échantillon étudié .....	70
Conclusion générale : .....	81
Bibliographie.....	86
Table des matières : .....	92

# **INTRODUCTION GÉNÉRALE**

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

### **Introduction générale :**

Dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, les PME sont considérées comme des entreprises qui apportent de l'innovation, créent des emplois et ajoutent de la valeur.

Dans les pays développés et émergents, les PME représentent la majorité des entreprises. Ils bénéficient de divers privilèges qui lui permettent de jouer un rôle important dans le développement économique de tous les pays. L'Algérie s'est tournée vers une nouvelle forme de développement en insistant sur la création de plus de PME, ce qui explique des changements économiques très importants. Ces entreprises sont considérées comme des vecteurs de croissance, des créateurs d'emplois et des moteurs de progrès socio-économique.

Cependant, le principal obstacle au développement des PME en Algérie réside dans les canaux de financement. Ils rencontrent de grandes difficultés pour obtenir des services financiers appropriés. Ils utilisent généralement leurs propres fonds et le secteur financier informel pour financer leurs activités.

En Algérie, le secteur financier islamique en est encore à ses balbutiements. Seules deux banques se spécialisent dans ce secteur. Al Baraka Bank est considérée comme un pionnier du financement islamique dans le pays : C'est la première banque à disposer d'un capital public-privé étranger mixte, Il a été créé en mars 1990 et a commencé ses activités en septembre 1991. La deuxième banque est Al Salam Bank, qui a été agréée par la Banque d'Algérie en septembre 2008.

### **Le système financier islamique est divisé en deux parties :**

- Une industrie lucrative et un
- Secteur sans but lucratif

### **Intérêt du sujet :**

La finance islamique est au cœur de tous les débats et un sujet brûlant auquel de nombreuses institutions financières internationales prêtent attention. L'industrie croît à un taux de plus de 10% chaque année, gère plus de 1000 milliards de dollars de fonds et opère dans tout le monde musulman, avec différents types d'actifs financiers.

Depuis la fin des années 80, l'Algérie a connu une transition économique très importante, qui est due au passage d'une économie de gestion à une économie de marché. Forme de développement : la nouvelle forme d'organisation de la structure industrielle. À cette fin, la création de petites et moyennes entreprises est fortement encouragée et intégrée dans la structure industrielle algérienne en tant qu'entités économiques. Au cours des deux dernières décennies, les gouvernements algériens successifs ont adopté une variété d'incitations pour encourager la création d'entreprises, en particulier la création de diverses institutions d'appui, afin de jouer un rôle dans le développement du secteur, comme ANDPME est considérée

comme un cadre FGAR et CGCI PME sont les outils nationaux de la politique de développement des PME, chargés de soutenir le financement des PME.

Nous réalisons maintenant qu'il est difficile pour les banques traditionnelles de financer les PME. Par conséquent, il est essentiel de trouver des alternatives de financement plus adaptées aux PME et plus faciles à obtenir. Les produits financiers islamiques peuvent être un choix populaire pour ces entreprises. En effet, le financement islamique offre une autre occasion aux PME d'assurer leur développement et leur survie dans l'environnement hautement compétitif d'aujourd'hui. Par conséquent, les banques islamiques peuvent devenir des partenaires importants pour les PME.

### **Problématique :**

Dans cette optique, notre recherche nous mène à cerner notre problématique autour de la question centrale suivante :

### **Dans quelles mesures la finance islamique pourrait-elle contribuer au financement de la PME ?**

Pour répondre, on va poser des questions intermédiaires :

- Qu'est-ce une PME algérienne ? et quelles sont ses caractéristiques ?
- Quels sont les moyens dont dispose un entrepreneur algérien lors du financement de sa PME ? et d'où vient la difficulté de l'accès aux financements ?
- Quels sont les principes de la finance islamiques? et quel est le plus qu'elle apporte aux PME ?

L'objectif est d'étudier le lien entre les banques islamiques et les petites et moyennes entreprises pour prouver que les produits financiers islamiques sont uniques et peuvent répondre pleinement aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises. Cependant, avant tout il est nécessaire de prouver l'importance des PME dans l'économie algérienne et la particularité des besoins financiers des PME dans ce travail.

### **Les hypothèses :**

Nos hypothèses de recherche sont les suivantes :

H 1 : Le financement est la principale restriction aux activités des PME.

H 2 : La religion reste la principale raison pour laquelle les PME ont recours au crédit bancaire islamique.

### **Objectifs du sujet :**

Grâce à nos recherches, nous essaierons :

- De mieux comprendre le concept de PME, comprendre leurs caractéristiques, leur importance, leurs atouts et leurs problèmes.

- Comprendre les causes profondes des problèmes de financement des PME et les ressources financières disponibles.
- S'intéresser plus à la finance islamique et ses outils financiers pour les petites et moyennes entreprises.
- Comprendre l'importance de la finance islamique dans le financement des PME.

### **Méthodologies de recherche:**

Afin de répondre à notre problématique et aux questions secondaires, nous avons utilisé l'approche descriptive dans la première partie (chapitre 1 et 2), qui vise :

- Décrire la réalité des PME dans l'économie algérienne, en utilisant les données ainsi que diverses lois et réglementations relatives à l'organisation des PME.
- Analyser les types de financements islamiques et les obstacles auxquels se heurtent les PME dans le financement de leurs activités.

Pour confirmer nos hypothèses, dans notre étude empirique, nous avons eu recours à une enquête sur le terrain. A cet effet, nous avons utilisé la démarche analytique pour le traitement des résultats.

### **Plan de travail :**

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons choisi de diviser notre travail en trois chapitres, dont chacun comprend deux parties.

Premièrement, nous traiterons des PME. Pour, ensuite, justifier l'importance du secteur de la PME en Algérie dans un deuxième temps.

Le deuxième chapitre est consacré à la finance islamique. Nous présenterons ce concept dans la première partie. Dans la deuxième partie, nous aborderons les principaux produits proposés par les banques islamiques, et plus spécifiquement, les produits les plus adaptés aux PME, dans le but de clarifier ce concept.

Enfin, le dernier chapitre sera consacré à la recherche sur le terrain à travers l'enquête auprès des petites et moyennes entreprises. Nous tenterons de dénombrer les petites et moyennes entreprises algériennes et leur utilisation des produits financiers islamiques.

# **PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES**

## **PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES**

### **Chapitre 1 : PME et contraintes financières :**

#### **Introduction :**

Les PME sont une réalité hétérogène dans tous les pays du monde. Il s'agit à la fois de fermes traditionnelles, d'entreprises industrielles et d'entreprises de haute technologie à haute performance. Selon les critères qui définissent ce type d'entreprise, nous utilisons souvent le nombre d'employés, le chiffre d'affaires ou la taille des plans de capital ou d'investissement.

En effet, jusque dans les années 1970, le contexte organisationnel des PME semblait souvent dégradé comme arrière-plan par les chercheurs, qui déplaçaient leurs points de vue et leur travail du domaine des grandes entreprises vers l'arrière-plan. Désormais, la communauté scientifique lui a donné les propriétés d'une entité spécialisée qui mérite une attention et peut s'inscrire dans un processus de recherche spécifique. Nombre de ces efforts sont consacrés au débat sur la nature du renouveau affectant les PME.

À cet égard, la première section de ce chapitre a pour objectif de révéler différents aspects théoriques liés à la gestion des PME. Nous évoquerons son rôle dans le développement économique d'une part, ses avantages d'une part, et les contraintes auxquelles il est confronté d'autre part.

La deuxième section de ce chapitre est intitulée « Les petites et moyennes entreprises dans l'économie algérienne », qui se concentrera sur la situation des petites et moyennes entreprises en Algérie. Compte tenu de l'importance de ce type d'entreprise dans la création de nouveaux emplois et la participation au PIB, nous aborderons d'abord le rôle des PME algériennes dans la politique économique, la définition des PME Algérienne et nous discuterons des types de petites et moyennes entreprises en Algérie à travers différentes sources statistiques et indicateurs économiques qui reflètent des paramètres macroéconomiques. Dans un second temps, nous passerons en revue les différentes catégories de financement des PME algériennes.

#### **Section1 : L'importance du rôle attribué à la PME.**

##### **1. Le rôle de la PME dans le développement économique :**

Les petites, moyennes ou très petites entreprises sont désormais devenues une partie importante de l'économie mondiale et ont grandement contribué à la création de richesses et d'emplois sur leur territoire. En fait, selon les données de l'OCDE, la principale forme d'organisation des entreprises est la PME : 95% à 99% des entreprises dans le monde. En Europe élargie, il y a 99,8% d'entreprises. Aux États-Unis, le rôle joué par les PME n'est pas si important, ne représentant que 80% des entreprises manufacturières.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

Ils jouent également un rôle particulièrement important dans l'économie car ils permettent et contribuent à la croissance économique en créant des emplois et de la valeur ajoutée, et en développant les exportations.<sup>12</sup>

### 1.1.1. La contribution dans l'emploi :

À l'échelle mondiale, les petites entreprises dominent l'économie nationale. Ils sont d'importants créateurs d'emplois et feront un meilleur travail que les grandes entreprises en créant des opportunités d'emploi nettes. Selon les estimations de l'OCDE, dans les pays développés et en développement, les petites et moyennes entreprises représentent 50 à 60% de l'emploi total et offrent donc plus de possibilités d'emploi que le secteur public et les grandes entreprises réunis, et même entre les pays et les secteurs La différence est-elle grande.<sup>3</sup>

Aux États-Unis, les PME représentent plus de 99% de toutes les entreprises et créent les deux tiers des possibilités d'emploi. En Australie, les chiffres correspondants montrent qu'elles représentent environ 97% de toutes les entreprises du secteur privé et 51% des emplois du secteur privé. En Corée du Sud, plus de 70% de la population active est employée par des PME.

Cependant, le lien entre PME et emploi a fait l'objet de nombreuses études, confirmant l'importance de ce sujet. Cette recherche est issue des travaux de David Birch<sup>2</sup>, qui a conclu dans son livre "Professional Génération" publié en 1979 qu'il y a plus de moyennes entreprises que de grandes entreprises qui créent de nouveaux emplois. Il a affirmé qu'entre 1969 et 1976, 81,5% de tous les nouveaux emplois nets créés aux États-Unis étaient des entreprises de moins de 100 employés. Comme d'autres études internationales, les hypothèses et les résultats de cette étude ont également été remis en question. Cependant, nous ne pouvons ignorer le fait que les petites et moyennes entreprises contribuent à l'emploi, mais il n'est pas facile de tirer des conclusions générales dans des secteurs aux caractéristiques aussi diverses.<sup>4</sup>

### 1.1.2. La part de la PME dans l'exportation :

Bien que ce soit un sujet ancien et largement débattu, la question de l'exportation suscite peu à peu l'intérêt des citoyens. Ce dernier est le pendant naturel du mouvement de marché ouvert, qui est entré dans une nouvelle phase dans les années 1980, avec notamment le nouvel accord multilatéral « OMC » ou accord régional (UE, Association nord-américaine de libre-échange « Alena ») comme manifestation.

---

<sup>1</sup>Belouard, A N et Seder, S., « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès, revue d'économie et de management, p5.

<sup>2</sup>

<sup>3</sup> OCDE, 2004, les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME p.12.

<sup>4</sup>Durrani. M et Boocock.G, (2006), « Venture capital, islamic finance and SMEs », Palgrave Macmillan, New York

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

Dans la logique économique de la spécialisation commerciale, la forte tentation est d'encourager les entreprises à exporter. À cet égard, les PME sont les premières régions touchées car elles constituent le potentiel d'exportation le plus abondant. Les petites et moyennes entreprises peuvent devenir des leviers importants pour promouvoir le commerce et conquérir de nouveaux marchés internationaux.

En effet, la relation entre la taille d'une entreprise et son comportement à l'exportation reste l'une des relations les plus analysées. Bien qu'il existe de nombreuses façons d'identifier le comportement des PME internationales, la taille reste la norme privilégiée pour déterminer le comportement des PME internationales pour caractériser les PME. Selon Saporata la taille des PME constitue plutôt un obstacle au développement international au regard, notamment de leurs moyens limités, de leurs accès difficiles aux sources d'informations sur les marchés extérieurs, de leurs moindres maîtrises de la culture d'accueil et la complexité des procédures à l'échange international.

Alors que Calof, trouve que la taille n'empêche pas l'internationalisation des petites entreprises mais limite les opportunités sur les marchés extérieurs ainsi que le nombre de marchés servis. Certaines ressources dont disposerait l'entreprise peuvent être critiques et influencer sa croissance et le choix des marchés qu'elle peut pénétrer. En effet, le manque de ressources financières, physiques, le manque d'opportunités convenables et le manque de capacité managériale suffisante contraignent l'activité à l'international des PME.<sup>1</sup>

### 1.2. Les avantages attribués aux PME :

Les PME ont de nombreux avantages en raison de leurs propres avantages, ce qui peut leur expliquer les efforts du gouvernement.

#### 1.2.1. Flexibilité et réactivité :

Les petites et moyennes entreprises se caractérisent par une vitesse de prise de décision rapide, une grande échelle et une forme organisationnelle solide. La flexibilité est la capacité de s'adapter aux changements de l'environnement économique et technologique ; en raison du petit nombre d'employés, ce type de cohésion interne est particulièrement apprécié des PME.

La flexibilité des PME se manifeste également dans le modèle de communication interne (qui reste essentiellement informel) et la structure organisationnelle est inférieure à la bureaucratie des grandes entreprises. Le dernier élément à souligner est que, par rapport aux grandes entreprises, les PME ont une grande capacité à changer de produits et même de départements en fonction des opportunités et du développement du marché et de la technologie.

---

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, « La finance islamique serait-elle la solution au problème de financement des PME en Algérie ? » (2018), p27.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

En conséquence, les PME ont tendance à avoir plus de flexibilité, de vitalité, ce qui est leur principal avantage et une culture plus propice à la création donc innovant.<sup>1</sup>

### 1.2.2. Innovation :

Les grandes entreprises sont considérées comme les seuls innovateurs, ce qui est dans la plupart des cas dû au coût de développement des produits, aux délais de livraison et aux investissements nécessaires à la production de masse (Schumpeter, 1942) et (Galbraith, 1956).

Schumpeter considérait que « les entrepreneurs sont ceux qui mettent en pratique de nouvelles combinaisons de moyens de production » Il distinguait cinq types d'innovations :

- La fabrication de biens nouveaux ;
- L'emploi de nouvelles méthodes de production ;
- L'ouverture d'un nouveau débouché ;
- L'utilisation de nouvelles matières premières ;
- La réalisation d'une nouvelle organisation de travail.

L'innovation dans la majorité des PME est généralement expérimentale elle peut concerner par exemple : une localisation nouvelle, une forme différente d'organisation et de distribution, une approche particulière de la clientèle ou un ajout mineur au produit offert (Julien P., 2003).<sup>2</sup>

### 1.2.3. Internationalisation :

Les PME peuvent devenir un levier important pour promouvoir le commerce et conquérir de nouveaux marchés internationaux. Dans les pays de l'OCDE, le taux de croissance des exportations des petites et moyennes entreprises est supérieur à celui des grandes entreprises. Cela s'explique notamment par leur plus grande flexibilité et leur capacité à s'adapter aux chaînes de valeur mondiales, et leur capacité à tirer parti de murs très prometteurs (comme ceux liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication).<sup>3</sup>

En fait, même dans les plus petites organisations modernes, les activités internationales sont devenues de plus en plus importantes (McDougall et Oviatt, 2000). La théorie de l'intégration montre que les entreprises doivent fournir plus de produits pour surmonter les responsabilités « internationales » et obtenir un avantage concurrentiel.

---

<sup>1</sup> Edwards et al., 2005.

<sup>2</sup> Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p30.

<sup>3</sup> Nations Unies Commission économique pour l'Afrique, (2008), « PME acteurs du développement durable en Afrique du Nord »

## **PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES**

Dans le passé, les grandes entreprises se voyaient généralement accorder l'exclusivité dans le domaine de la théorie à l'échelle internationale. La théorie économique classique estime que les petites et moyennes entreprises ne disposent pas de ressources de gestion et financières suffisantes pour mener des activités en dehors de leurs frontières nationales. Les tendances récentes de l'économie semblent contredire ces explications en raison du champ théorique de plus en plus important.

Néanmoins, la propre puissance du pays déterminera ses possibilités d'exportation. Les ressources spéciales, la situation géographique, le climat et la structure des coûts dans l'économie nationale créeront un environnement qui permettra aux PME individuelles de tirer parti de leurs avantages concurrentiels.

Pour un nombre croissant de petites et moyennes entreprises dans tous les secteurs, l'internationalisation semble être un vecteur de croissance et un moyen indispensable de survie. Cependant, les racines des difficultés de l'internationalisation des PME sont diverses. En effet, l'entreprise devra faire face à des obstacles culturels, informationnels, administratifs, financiers et autres, et même rencontrer des obstacles dans la communication ou l'évaluation de partenaires potentiels, avant que l'entreprise ne puisse se faire une place dans le monde.

### **1.3. Les obstacles à la croissance des PME :**

Les PME ont rencontré des obstacles dans leur développement. Ils peuvent être divisés en deux catégories. La première catégorie est liée au financement, car l'accès au crédit, en particulier au crédit pour les nouveaux investissements, a toujours été une contrainte fréquente à la croissance et au développement des petites entreprises dans le monde (Levy, 1993 ; Parker, 1995). La deuxième catégorie concerne les facteurs liés au marché, à savoir la menace de concurrence et / ou une demande insuffisante, car leur potentiel est maintenu sur le marché sous plusieurs contraintes (Burns, 2001).

#### **Les contraintes de financement :**

De nombreuses petites et moyennes entreprises considèrent l'accès au financement comme le principal problème qui freine leur croissance. Lorsqu'ils recherchent un financement, ils ne peuvent généralement obtenir que des prêts bancaires, tandis que des concurrents plus importants peuvent se tourner vers les marchés financiers. Les besoins de financement des PME peuvent être satisfaits grâce à leurs propres fonds ou à des emprunts. Les fonds que les PME empruntent à différents prêteurs font la différence entre leurs besoins de financement et les fonds disponibles.<sup>1</sup>

Les principales raisons pour lesquelles il est difficile pour les PME d'obtenir des prêts bancaires sont le manque de garanties pour les banquiers et les dotations en capital effectives

---

<sup>1</sup>Arzanor. R, (1995), « Le financement de la petite entreprise en Afrique », Edition L'harmattan, Paris, p. 68.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

limitées. Les banques sont très réticentes à prendre des risques, elles exigent des hypothèques.<sup>1</sup>

Si cette dernière n'est pas satisfaite des performances des PME, il sera difficile d'émettre des prêts. Les petites et moyennes entreprises ayant un bilan médiocre, des pertes ou une liquidité insuffisante obtiennent rarement des prêts. Le manque d'expérience des entrepreneurs suffit parfois à rendre les banques réticentes à demander des prêts. Les entrepreneurs doivent parfois allouer leur épargne privée aux banques pour obtenir des prêts. Il convient de noter que le manque de garanties adéquates est la principale raison pour les entreprises de taille moyenne.

De plus, on constate parfois que ces PME s'appuient sur de grands groupes, abusant ainsi de leurs avantages (délai de paiement trop long, obligations de sur stockage, etc.).

Ces restrictions financières ont affaibli les PME et les ont encouragées à faire preuve de prudence dans les politiques d'investissement et la gestion quotidienne. Ils sont plus prudents car ils savent qu'un endettement élevé et des taux d'intérêt élevés les affaibliront pendant une récession.

### 1.3.2. Les contraintes liées au marché :

Ces restrictions découlent de l'environnement externe des PME ou sont inhérentes au modèle de fonctionnement et aux caractéristiques de ces entreprises. Ils sont préoccupés par :

Les restrictions réglementaires sur le marché des biens et des services peuvent empêcher l'établissement d'une concurrence adéquate. Par conséquent, les réglementations limiteront l'accès à de nombreux secteurs économiques, en particulier le secteur des services.<sup>2</sup>

L'OCDE met souvent l'accent sur les contraintes majeures du marché du travail, telles que les qualifications de la main-d'œuvre, la prévention du licenciement et les seuils sociaux, qui deviennent souvent des obstacles au développement des PME.

Selon les études de l'OCDE, les PME des pays en développement et en transition, si elles ont à faire face aux mêmes difficultés que les PME du reste du monde, elles pâtissent plus encore

que les autres de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leur disposition et tardent à recueillir tous les bénéfices qu'elles sont en droit d'attendre de la mondialisation. Les difficultés auxquelles elles se heurtent sont notamment liées :<sup>3</sup>

- A leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé.

---

<sup>1</sup>Arzanor. R, Op. Cit, p 66.

<sup>2</sup> Burns (2001, p.295) propose des conseils aux entreprises qui tentent de surmonter les obstacles liés au marché et obtenir un avantage concurrentiel.

<sup>3</sup> Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p34.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

- Aux préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- A l'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.
- Au manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.
- A la prépondérance des entreprises détenues par l'État et le rôle prédominant du secteur public dans la promotion des exportations et de l'investissement.
- Au pourcentage élevé de micro entreprises /poids du secteur informel et la complexité des réglementations/l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.<sup>1</sup>

Cependant, bien que ces contraintes affectent les activités et la croissance des PME, il est difficile de déterminer leurs poids respectifs. L'analyse réalisée a montré que la difficulté d'obtenir des financements jouait un rôle majeur. En effet, une étude d'un échantillon d'entreprises de 16 pays industrialisés ou émergents montre que les contraintes financières sont un frein à la croissance des PME, au moins aussi important que la rigidité du marché du travail. (Aghion, Fally et Scarpetta, 2007).

Les forces du marché et le développement technologique jouent un rôle majeur dans ce processus, mais des facteurs institutionnels et politiques influencent également la décision de l'entreprise d'entrer, de se développer avec succès et de sortir dans un contexte de

Concurrence insupportable.

Dans cette étude, ils ont examiné le développement financier des nouvelles entreprises et l'impact de l'expansion réussie de nouvelles entreprises.

Ils ont constaté que l'obtention de financement peut également aider les nouvelles entreprises à réussir leur développement. Les modèles de crédit et de capitalisation boursière sont très importants pour favoriser la croissance de l'entreprise après son entrée.

Dans l'ensemble, ces résultats indiquent que de nombreux pays, y compris les pays d'Europe continentale, devraient améliorer leurs marchés financiers en encourageant les start-ups à réussir à entrer et à se développer afin d'en tirer le meilleur parti.

---

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p35.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

### Section2 : la PME dans l'économie Algérienne :

Depuis longtemps, l'économie et la société algérienne vivent dans le mythe des grandes organisations considérées comme les seuls vecteurs de développement.<sup>1</sup> Depuis la fin des années 80, avec l'avènement de l'économie de marché et l'évolution des modalités de soutien des institutions, l'économie nationale a connu de profondes turbulences. C'est précisément grâce aux PME que l'Algérie tente de se développer et d'établir sa propre part de marché.

#### 2.1. Le rôle dévolu à la PME dans la politique économique algérienne :

##### 2.1.1. La perception de la PME en Algérie dans les différents textes réglementaires :

L'Algérie a adopté la Charte de Bologne sur les Petites et Moyennes Entreprises en Juin 2000, charte qui consacre, la définition européenne des PME. Cette définition se base sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaire et le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.

La loi n°01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME a été complétée et modifiée par la loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME). Est définie comme étant PME toute entreprise de production de biens ou/et services qui se caractérise par :<sup>2</sup>

- Un nombre d'employés qui varie entre 1 et 250 personnes ;
- Un chiffre d'affaires annuel égal ou inférieur à 4 milliards de dinars ou un total du bilan annuel inférieur ou égal à 1 milliard de dinars ;
- Et qui respecte les critères d'indépendance.

Les articles 8, 9 et 10 du chapitre II du journal officiel ont introduit des éléments de précision en la subdivisant en trois catégories : la moyenne, la petite et la très petite entreprise.

- La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.
- La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

<sup>1</sup>Bouyacoub. A, (2004), « Les Petites et Moyennes Entreprises en Algérie : quelles réalités ? », dans Abedou A. et al, Entrepreneurs et PME Approches algéro-françaises, Editions L'harmattan, France p. 75-94

<sup>2</sup> Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p40-41.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

- La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant d'un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

### 2.1.2. L'importance attribuée à la PME en Algérie

Depuis la fin des années 80, avec l'avènement de l'économie de marché et l'évolution des modalités de soutien des institutions, l'économie nationale a connu de profondes turbulences. C'est avec l'aide des petites et moyennes entreprises que l'Algérie a commencé à essayer de se développer et de se constituer sa propre part de marché.

En Algérie, il faudra remonter à la fin des années 1980 pour découvrir le début d'alternatives bénéfiques au développement des PME algériennes. Avec la mise en œuvre du processus de réforme économique libre, les gens ont renouvelé leur intérêt pour les petites et moyennes entreprises. Dans le contexte de la transition vers une économie de marché, le positionnement orienté PME semble être une alternative à l'épuisement du modèle d'industrialisation de base comme en témoigne la reprise des investissements et l'effondrement du secteur public de l'économie.

Les petites et moyennes entreprises ont été négligées et marginalisées dans les années 70 et tolérées dans les années 80. C'était une période marquée par la restructuration industrielle. Enfin, ils seront recherchés et encouragés dans les années 1990.

Le développement du domaine des PME a trois périodes importantes : (1962-1982), (1982-1988), (1990 à aujourd'hui). Mais le plus important est de 1990 à 2015.

#### **\*La période (1990 à 2015) :**

Cette période est caractérisée par des réformes macroéconomiques, d'ajustement structurel et de vaste programme de privatisation. Elle se distingue aussi par les bouleversements de l'économie mondiale, la mondialisation des affaires et l'adhésion aux principes de l'économie de marché, qui sont à l'origine du changement du cadre juridique et administratif des entreprises dont les principaux objectifs sont :<sup>1</sup>

- La substitution d'une économie de marché à une économie planifiée.
- La libéralisation des prix du commerce extérieur et des changes.
- La recherche d'une grande autonomie des entreprises publiques devant être régies par des règles de commercialité.
- L'autonomie des banques commerciales et la Banque d'Algérie.

---

<sup>1</sup> Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p45.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

Un mouvement important de création PME/PMI a été enclenché à partir de 19901, avec la loi sur La Monnaie et le Crédit qui consacre le principe de l'investissement étranger. Cette loi ouvre déjà la voie à toute forme de partenariat y compris en la forme d'investissement direct. Cette loi prévoit, en outre, la liberté d'établissement des banques étrangères en Algérie ouvrant ainsi, la voie au partenariat financier.<sup>1</sup>

Par ailleurs, les lourdeurs bureaucratiques et les problèmes de gestion du foncier industriel ont rendu pratiquement inopérant le dispositif mis en place. Le constat de carence ainsi établi a débouché sur la révision du dispositif institutionnel qui s'est matérialisée à travers la promulgation en 2001, de deux textes législatifs fondamentaux.

L'ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement a consacré une large ouverture de l'investissement privé à différentes branches de l'activité économiques qui lui étaient interdites<sup>2</sup>. Cette ordonnance fixe comme objectif l'amélioration de l'environnement administratif et juridique et prévoit notamment :

- La création du Conseil National de l'investissement (CNI). Il est placé sous l'autorité du chef du gouvernement, chargé de proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement.
- La création d'une Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI). Elle se substitue en droits et obligations à l'APSI, sous forme d'un guichet unique.
- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.<sup>2</sup>

### **\*. La contribution de la PME aux principaux agrégats de l'économie algérienne :**

Dans le contexte de la crise et des changements économiques et sociaux actuels, il est désormais établi que les PME sont l'élément de base de l'intégration et de la diversification économiques. Tout comme ils peuvent être la principale source de richesse et de travail. Par conséquent, il est nécessaire de déterminer la position des PME dans le contexte de la macroéconomie par l'analyse d'indicateurs.

### **\*La contribution des PME en matière d'emploi :**

En 2005, le nombre de PME privées a atteint 245 842, employant 642 987 travailleurs. Le ministère de l'Industrie et des Mines a annoncé 1489443 emplois en 2016, contre 1489443 en 2016. Le tableau suivant illustre l'évolution de la contribution des PME à l'emploi.

---

<sup>1</sup>Bouyacoub. A, (1997), « les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les Petite et Moyenne Entreprise en Algérie à l'heure de la transition vers l'économie de marché », CREAD numéro supplément octobre 1997, p 71-80.

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p46.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

**Tableau 1** : Evolution du nombre de salariés du secteur privé de 2005-2016 :

Année	Nombre de salariés	Evolution	Evolution en %
2005	642987	-	-
2006	708136	65149	10%
2007	771037	62901	9%
2008	841060	70023	9%
2009	908046	66986	8%
2010	958515	50469	6%
2011	1017374	58859	6%
2012	1089467	72093	7%
2013	1176377	86910	8%
2014	1259154	82777	7%
2015	1393256	134102	11%
2016	1489443	96187	7%

**SOURCE** : Thèse Bouzerouata Ilhem, « La finance islamique serait-elle la solution au problème de financement des PME en Algérie ? » (2018), p 48.

Comme beaucoup d'autres pays, l'Algérie a pris conscience de l'importance des petites et moyennes entreprises et de leur importante contribution à l'emploi. Comme le montre le tableau ci-dessus, sa contribution à ce niveau est considérable. En effet, le nombre d'employés est passé de 642987 en 2005 à 1489443 en 2016. Ceci est le résultat de l'évolution du nombre de PME privées. Cependant, en raison de l'augmentation du reporting administratif et de l'obsession des activités dans le secteur informel, l'évaluation du poids relatif de l'emploi généré par les PME soulève une question.

### 2.1.3. La contribution des PME en matière de PIB et de VA :

Afin de comprendre clairement et précisément le rôle des PME dans le développement économique (en particulier le secteur privé) et leur contribution au cours de cette période (2010/2013), nous avons établi le tableau suivant :

**Tableau 2** : Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures (2010/2013)

-	2010	2011	2012	2013
	Valeur et %	Valeur et %	Valeur et %	Valeur et %
Part du public dans le PIB	827,53 15,02%	923,34 15,23%	793,38 12,01%	893,24 11,7%
Part du privé dans le PIB	4681,68 84,98%	5137,46 84,77%	5813,02 87,99%	6714,19 88,3%
TOTAL	5509,21 100%	6060,8 100%	6606,404 100%	7634,43 100%

**SOURCE** : Thèse Bouzerouata Ilhem, *op.cit.*, p 50.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

La part du secteur privé dans le PIB hors hydrocarbures a considérablement augmenté. Il est passé de 468,168 milliards DA à 6714,19 milliards DA. Exprimée en pourcentage, sa contribution au PIB a constamment dépassé 80% : entre 84% et 88,3%.

En effet, le secteur privé est principalement composé de petites et moyennes entreprises, dont le taux de cotisation en 2013 était de 88,3%.

La raison de cette augmentation était l'adoption de la « loi d'introduction sur la promotion des petites et moyennes entreprises » en 2001 et l'émergence d'un grand nombre d'opérateurs privés.

En revanche, la contribution du public au PIB est très faible. Cependant, nous avons constaté une légère augmentation en 2011.

Cependant, au cours de cette période, sa contribution au PIB a régulièrement diminué, mettant en évidence l'écart entre les deux secteurs.

Selon les données de l'OCDE (2014), la valeur ajoutée créée par les PME de moins de 250 salariés est de 56,3% en Allemagne, 71,0% en Italie et 54,6% en Turquie.

En Algérie, la VA du secteur privé a dépassé la VA du secteur public depuis 1998. Elle a connu un développement important en 2013 et est passée à 6 714,19 milliards de DA en 2013.

Quant au secteur public, il a également connu un développement, mais il est très faible par rapport au secteur privé, qui a presque doublé sa valeur en 2013.

### 2.2. Classification des PME (typologie) :

D'une manière générale, les PME peuvent être classées selon des critères de taille, de statut juridique, de secteur d'activité et même de zone géographique.

#### 2.2.1 Classification des PME par statut juridique :

Au 31 décembre 2016, le ministère de l'Industrie et des Mines a recensé un total de 1 022 621 PME en Algérie. Le tableau suivant présente la population du secteur des PME selon la nature juridique :

**Tableau 3** : Répartition des PME par nature juridique au 31/12/2016

Nature des PME	Nombre des PME	%
PME privées : Personne morales	575906	56,32
PME privée : personne physiques	211083	20,64
PME Publiques	390	0,04
Activités artisanales	235242	23
TOTAL	1022621	100

Source : Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p 53.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

Cette répartition reflète la prédominance de cette catégorie d'entreprise au sein de l'économie nationale et cela grâce aux suppressions des différents obstacles qui entravaient le développement de ces entreprises à l'époque de l'économie administrée. La dynamique et la mouvance de cette catégorie d'entreprise se sont traduites par une croissance annuelle des entreprises.<sup>1</sup>

Par ailleurs, le nombre de PME publiques a été de 390 PME fin 2016. Ce qui représente un faible pourcentage de l'échantillon global (PME algérienne) soit (0,04 %). Quant aux artisans déclarés auprès des 31 Chambres de l'Artisanat et des Métiers (CAM), leur nombre a atteint un total de 235 242 artisans. Ce qui représente 23 % de la population globale de la PME.<sup>2</sup>

### 2.2.2 Classification des PME selon la taille :

Au 31 décembre 2016, le tableau suivant présente la population du secteur des PME par taille :

**Tableau 4** : typologie des PME par taille au 31/12/2016

Type de PME	Nombre de PME	%
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	993170	97,12
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	26281	2,57
ME (effectif entre 52 et 249 salariés)	3170	0,31
TOTAL	1022621	100

Source : Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p54

La situation des PME selon la taille entre 2010 et 2016 est montrée par le tableau suivant :

**TABLEAU 5** : mouvements de création des PME par tranche d'effectifs (2010-2016)

Taille	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Très petite entreprise de 1 à 9 employés	22717	21461	27231	36365	40661	40661	40455
Petite entreprise de 10 à 49 employés	632	873	989	1016	1097	1097	1023
Moyenne entreprise de 50 à 250 employés	68	108	136	123	161	161	157
TOTAL	23417	22442	28356	39297	41919	41919	41635

Source : Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p55.

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p54.

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p54.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

Comme le montre le tableau, à travers cette répartition, nous pouvons voir que le soutien aux micros entreprises est concentré. En 2016, le ministère de l'Industrie et des Mines a enregistré la création de 40 455 nouvelles entités de type « personne morale ». Ils représentent 97,10% et sont composés de très petites entités de 9 salariés au maximum.

Ces micros-entreprises ont connu une baisse entre 2010 et 2011, puis ont connu une évolution entre 2011 et 2013, et ont finalement connu une croissance significative au cours de la période 2014-2015. En revanche, les petites entreprises ne représentaient que 2,57% du nombre total de PME en 2016 et ont continué de croître entre 2010 et 2015, mais elles sont encore très faibles par rapport aux micros-entreprises.

Les entreprises de taille moyenne connaissent un mouvement instable entre la baisse et l'augmentation. Elles ne représentent qu'une petite partie du nombre total de PME, soit 0,313%. A travers cette distribution, on constate un déséquilibre majeur dans la répartition des micros-entreprises et des petites et moyennes entreprises.

### 2.2.3 Classification des PME selon le secteur d'activité :

**Tableau 6** : Répartition des PME Privées par secteur d'activité (2009-2016)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Agriculture	3642	3806	4006	4277	4616	5038	5625	6130
Hydrocarbure, énergie, mine et service liés	1775	1870	1956	2052	2259	2439	2639	2767
Bâtiment et travaux publics ( BTP )	122238	129762	135752	142222	150910	159775	168557	174848
Industries manufacturières	58803	61228	63890	67517	73037	78108	83701	89597
Services	159444	172653	186175	204049	228592	251629	277379	302564
TOTAL	345902	369319	391761	420117	459414	496989	537901	575906

**Source** : Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p57.

D'après cette présentation (catégorisée par domaine d'activité), on constate que les PME algériennes sont majoritairement concentrées dans le secteur des services et du BTP. Le secteur connaît une concentration de PME privées, ce qui le place au premier plan de l'attractivité des PME algériennes.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

En 5 ans, il s'est considérablement développé. Le secteur BTP arrive au deuxième rang, suivie des industries manufacturières. En ce qui concerne les autres secteurs : l'agriculture et les hydrocarbures, l'énergie, les minéraux et les services associés sont clairement marginalisés et ne représentent qu'une petite partie des PME privées.

### 2.2.4 Classification des PME par région géographique :

Le tableau suivant résume la répartition des PME privées par région 2015-2016 :

**Tableau 7** : Répartition des PME privées par régions géographiques :

Régions	Nombre des PME Année 2015	Nombre de PME Année 2016	Evolution en %
Nord	373337	400615	7,30
Haut plateaux	118039	125595	6,40
SUD	46525	49595	6,59
<b>TOTAL</b>	<b>537901</b>	<b>575906</b>	<b>7,06</b>

**Source** : Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p58.

Comme le montre le tableau, les PME privées sont divisées en trois régions géographiques. Ils sont concentrés dans la partie nord du pays. Quant à la zone du plateau, elle se classe deuxième et en dernier on n'a la région sud. Selon cette répartition, il existe un déséquilibre important entre ces zones.

**Tableau 8** : Evolution des PME privées pour les 10 premières wilayas (2015-2016)

Wilaya	2015	2016
Alger	60678	64678
Tizi Ouzou	32097	34743
Oran	26634	26688
Bejaia	26182	28372
Sétif	23884	25816
Tipaza	23299	25464
Boumerdès	19882	21512
Blida	18398	20036
Constantine	17048	18362
Batna	13466	14417
Autre wilaya	276333	295827
<b>TOTAL</b>	<b>537901</b>	<b>575906</b>

**Source** : Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p59.

De ce tableau, nous remarquons la concentration de l'activité économique dans le nord.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

Cette distribution montre une forte dispersion et une répartition inégale des activités économiques.

Par ailleurs, les PME algériennes présentent ces quelques caractéristiques et singularités :<sup>1</sup>

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés. Elles sont de ce fait, rentières et peu génératrices d'innovation jusque-là.
- Les PME sont plutôt familiales, et peu enclines 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, très rarement international.
  - La collaboration entre entrepreneurs et autorités publiques n'est pas assez développée.
  - Les techniques de croissance (cession, fusion ...) sont non maîtrisées et non utilisées.

### 2.3. Les différentes catégories de financement des PME en Algérie :

Depuis la loi 90/10, de grands progrès ont été réalisés en matière de financement, malgré cela, les PME sont toujours confrontées au problème de l'obtention de ressources de financement, mais cela est uniquement dû à la non-diversification des sources de financement et donc des produits.

En revanche, dans les pays développés, les entreprises sont en train de choisir les bourses de financement, même dans les pays voisins (Tunisie, Maroc), ces derniers peuvent mieux s'adapter aux mécanismes de financement modernes (bourses).

#### 2.3.1 Les sources de financement :

Lors de l'analyse des décisions de financement, il est important de séparer les sources de financement internes et externes. Le financement interne provient des activités de l'entreprise. L'autofinancement est l'une des principales composantes du financement interne. Quant au financement externe, il apparaît lorsque les gestionnaires se positionnent comme prêteurs ou investisseurs.<sup>2</sup>

##### 2.3.1.1 L'autofinancement :

Les fonds auto-levés comprennent les fonds générés par l'entreprise, qui seront conservés de manière permanente ou pendant une longue période. Il s'agit des bénéfices, des réserves, des amortissements et de toutes les autres dépenses impayées. Il s'agit du financement interne généré par l'entreprise à travers ses activités.

Lorsqu'à la fin d'un exercice, les revenus perçus dépassent les honoraires versés, l'entreprise a un excédent monétaire : cash-flow (CAF capacité d'autofinancement). Une partie du CAF peut être distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes, tandis que le reste permet à l'entreprise d'accumuler des réserves pour augmenter ses fonds propres. Ces réserves peuvent ensuite être librement utilisées pour rembourser les prêts, financer les investissements et les besoins en fonds de roulement. L'autofinancement est aux entreprises ce que l'épargne est aux particuliers. Il présente pour l'entreprise l'avantage de la rendre indépendante des tiers.<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p62.

<sup>2</sup>Bodie.Z, Merton.R, (2000), « Finance », Pearson, p 465.

<sup>3</sup>Bernet-Rollande.L,(2012), « principes de technique bancaire », Dunod, p358.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

Plus important encore, il permet de maintenir la valeur de l'entreprise, de planifier le renouvellement des investissements (amortissement) et la couverture des risques (réserves). Il aide également à lever des fonds pour le développement des affaires en utilisant la partie autofinancée des bénéfices non répartis dans le plan d'enrichissement interne.

Il représente donc une source de financement gratuit, qui d'une part permet aux entreprises de maintenir leur indépendance financière, d'autre part, il leur permet également de renforcer la confiance des créanciers. En revanche, utilisé les fonds auto-levés comme seul moyen de financement, ralentit la vitesse de développement de l'entreprise et limite son taux de croissance.

L'autofinancement est un financement à faible risque car il est stable et non remboursable.

Cependant, il ne peut pas être réservé comme seul mode de financement des investissements car il implique un arbitrage et est bénéfique pour les réserves, endommageant ainsi les dividendes distribués, ce qui peut inquiéter les partenaires et actionnaires de la société. La capacité de l'entreprise à créer de la richesse par ses activités la limite encore davantage.

Pour les entreprises algériennes, c'est la forme de financement privilégiée. Pour financer leurs projets d'investissement, les petites et moyennes entreprises se tournent toujours d'abord vers les fonds de réserve, si cela ne suffit pas, elles se tourneront vers des financements extérieurs. C'est le plus simple à réaliser car il n'est pas nécessaire d'obtenir une approbation de l'extérieur de l'entreprise et il n'y a aucun coût. D'autre part, le plus important est l'importance de l'apport personnel comme source de financement, tout d'abord l'utilisation efficace de l'épargne personnelle et la possibilité de concevoir des projets d'investissement basés sur des plans d'épargne.<sup>1</sup>

Certaines PME estiment que ce dernier est crucial dans la phase de démarrage, les PME qui font face à des difficultés de croissance ou qui ont besoin de financement externe pour se restructurer. Pour d'autres, la nécessité ou l'importance du recours au financement bancaire diminue. Cela est dû au fait que ce dernier fait preuve d'une forte autonomie financière.

### 2.3.1.2 Le financement externe :

Dans le cas du financement externe, l'entreprise obtient des fonds en augmentant les passifs, puis dispose de plus de ressources allouées aux acquisitions d'actifs, et le bilan total augmente. Ces engagements peuvent être de deux types, capital ou dette :

- En s'endettant, on "loue" l'usage d'une somme d'argent pour un certain temps à des conditions déterminées (intérêts etc.). A l'échéance, on doit restituer. Même si la dette est à long terme et peut être renouvelée à l'échéance, elle constitue, par nature, une ressource temporaire ;<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Sadoudi, (2006), « La problématique du financement de la PME en Algérie »

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p63.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

- En émettant du capital (actions), les propriétaires de l'entreprise vendent des droits de propriété pour "acheter" du cash. Les nouveaux actionnaires sont en quelque sorte copropriétaires de l'entreprise, ce qui leur donne des droits financiers et des droits de contrôle ainsi que des devoirs : ils sont responsables des dettes de l'entreprise.<sup>1</sup>

Une alternative à l'utilisation des droits comme droits résiduels consiste à emprunter de l'argent. Si l'entreprise se trouve dans une situation financière difficile, l'endettement limitera la trésorerie des paiements et garantira la priorité aux prêteurs.

La dette représente un contrat dans lequel l'entreprise reçoit une somme d'argent à une date donnée et promet de la restituer à l'avenir. Ce type de financement comprend les dettes accordées par les banques et les institutions financières et les prêts sur le marché financier. Nous sommes très intéressés par le crédit bancaire, qui peut être divisé en deux catégories :

- **Le crédit à court terme :**

Il s'agit d'un prêt dont la durée peut varier de quelques jours à quelques mois, mais ne peut excéder deux ans. Il vise à financer le fonctionnement du cycle d'exploitation et à fournir un fonds de roulement à l'entreprise.

Comme l'entreprise ne dispose généralement pas de suffisamment de liquidités pour payer les fonds, ce type de crédit peut être très important et, en outre, elle n'a aucun intérêt à fixer les fonds disponibles pour une utilisation ultérieure. L'entreprise a tendance à se tourner vers les banques pour un financement à court terme.

- **Le crédit à moyen et long terme :**

Le crédit à moyen terme désigne un financement d'une durée de deux à sept ans. Il doit y avoir un lien entre la période de financement et la durée de vie du produit de financement. Ces crédits sont destinés à financer le mobilier ou les investissements immobiliers, et le financement par crédit à moyen terme ne doit généralement pas couvrir la totalité de l'investissement. Généralement, la proportion de fonds se situe entre 60% et 80%. Quant au crédit à long terme, il a une maturité de plus de sept ans et vise à financer des investissements à long terme.<sup>2</sup>

Après une recherche approfondie sur le plan de financement temporaire mis en place par l'entreprise pour soutenir les projets d'investissement, des prêts à moyen et long terme seront accordés à l'entreprise. Ce type de crédit sert à financer le bilan de l'entreprise. Un tel financement nécessite un capital permanent avec un certain degré de durabilité.

La dette bancaire dépend de la prise en compte des trois contraintes suivantes : le prix de l'autonomie financière, le coût des prêts et le degré de risque du projet. Ce choix dépend

---

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p63.

<sup>2</sup> Fontaine, (2013), « Les modes de financement des PME et TPE », Etude Economie, p 6.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

généralement de l'analyse de l'effet de levier, c'est-à-dire du mécanisme par lequel les entreprises utilisent une partie de l'emprunt pour lever des fonds pour leurs investissements afin d'augmenter la rentabilité de leurs actions. Si le coût du prêt (taux d'intérêt et frais annexes) est inférieur au rendement du capital, l'entreprise bénéficiera d'un effet de levier positif, sinon elle bénéficiera d'un effet de levier négatif.

### **Le crédit-bail :**

Habituellement, les entreprises empruntent de l'argent pour réunir les actifs nécessaires à leur activité. Une autre façon d'atteindre le même résultat est de louer des actifs. Dans un contrat de location, l'entreprise s'engage à verser un paiement prédéterminé au propriétaire de l'actif afin d'avoir le droit d'utiliser l'actif.

Le crédit-bail permet de financer des investissements sans apport de capital sans réduire la capacité d'endettement. Cependant, le coût du loyer ou des frais est élevé, généralement supérieur au coût du crédit.

En Algérie, le financement de l'entreprise provient principalement des banques, qu'il s'agisse de crédit d'investissement ou de crédit d'exploitation.<sup>1</sup>

Cependant on retrouve une gamme de produits qu'offrent les banques qualifiées de classiques qui se limite aux :<sup>2</sup>

- Mouvement de découvert pour l'exploitation ;
- Crédit à moyen terme réescomptable auprès de la Banque Centrale ;
- Crédit documentaire comme principal support des opérations extérieures ;
- Crédit à long terme.

Cependant, l'accès aux prêts bancaires est encore limité, ce qui oblige les porteurs de projet à abandonner l'initiative ou à se diriger vers le secteur informel. Cependant, en raison de la rigidité du secteur bancaire et de l'incapacité de répondre à la demande de crédit, la proportion de petites et moyennes entreprises qui dépendent de l'autofinancement externe et informel est encore élevée, ce qui indique que le système bancaire économique présente certaines faiblesses.<sup>3</sup>

Ce n'est qu'en 1989 que le secteur bancaire en Algérie a commencé à se développer et en deux décennies, une dizaine de banques privées ont été agréées. Les réformes économiques

---

<sup>1</sup>Bouzar. C, (2006), « Les contraintes de financement de la création des entreprises privées en Algérie », Colloque International : « Création d'entreprises et territoires » Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p67.

<sup>3</sup> 4 Bancarisation : couverture bancaire du territoire, l'Algérie ne dispose que d'un point de distribution bancaire pour 25.000 habitants, contre un point pour 12.540 habitants au Maroc, et 1 pour 9.530 habitants pour la Tunisie ; la norme internationale est d'un point de distribution bancaire pour 8.000 habitants.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

qui ont commencé en 1988 ont été renforcées par des réformes monétaires et bancaires après l'adoption de la « loi sur la monnaie et le crédit » pour mettre fin à la triple crise de la dette, de l'inflation et de l'administration.

Les réformes engagées dans ce domaine sont cohérentes avec l'émergence progressive du marché financier, qui permet aux déposants d'obtenir des produits rémunérateurs en fonction des risques générés, et les investisseurs peuvent obtenir un financement bon marché, Rapide et flexible. L'Algérie a mis en place un système institutionnel, législatif et réglementaire basé sur les normes internationales.

La bourse d'Alger a démarré son activité en 1988, elle comporte trois organismes : la Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB), la Société de Gestion des Bourses de Valeurs ( SGBV) et le dépositaire central des titres.<sup>1</sup>

### 2.3.2 Institutions de soutien et d'accompagnement :

Ces dernières années, le domaine des PME a subi une révolution complète. Il a vu que la création d'institutions de soutien jouerait un rôle de premier plan dans le développement du secteur, qui a contribué à 77% du PIB hors hydrocarbures.

#### ➤ Le Conseil National Consultatif pour la promotion des PME (CNC PME) :2

Le Conseil National Consultatif pour la promotion de la PME est un organe consultatif créé auprès du Ministère chargé de la Petite et Moyenne Entreprise (PME), conformément aux dispositions de l'article 25 de la loi n° 01-18 du 12 Décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

L'organisation et le fonctionnement du CNC PME sont régis par le décret exécutif N° 03-80 du 25 Février 2003. Il a été installé le 10 décembre 2003 par le Ministre de la PME et de l'Artisanat.

Il est chargé de promouvoir le dialogue et la concertation entre les PME et leurs associations d'une part, et les pouvoirs publics d'autre part. Le CNC PME a pour objectifs :

✓ D'assurer le dialogue et la concertation d'une façon régulière et permanente entre les pouvoirs publics et les partenaires socio-économiques sur des questions d'intérêt national portant sur le développement économique et particulièrement sur la promotion des PME et de l'artisanat.

✓ D'encourager et de promouvoir la création de nouvelles associations professionnelles.

<sup>1</sup>Et16 Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p70.

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p71.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

✓ De collecter l'information économique auprès des associations professionnelles, des organisations patronales et des espaces intermédiaires devant servir à l'élaboration des politiques et stratégies de développement du secteur. Le premier mandat (Décembre 2003/ Novembre 2006) du CNC/PME a été marqué par la mise en œuvre d'un certain nombre d'actions portant sur la mise en place des différents organes statutaires et l'organisation de leurs activités. L'animation du conseil, l'information et la communication en direction de ses membres ainsi que la promotion d'actions de coopération.

Le CNC/PME a, par ailleurs, engagé des efforts soutenus visant à créer une dynamique favorable à l'adhésion des PME aux associations professionnelles et organisations patronales. De même qu'il a pris des initiatives visant à fédérer ces derniers comptes tenus de leur émiettement actuel. <sup>1</sup>

### ➤ L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND-PME) :2

L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND-PME) créée par décret exécutif n° 05 -165 du 3 Mai 20052 est l'organe en charge du pilotage et de gestion du programme de mise à niveau des PME.

L'agence est placée sous tutelle du Ministre de la PME et de l'Artisanat ; elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle a pour missions :

- ✓ De planifier la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME.
- ✓ De mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi.
- ✓ De promouvoir l'expertise et le conseil en direction des PME.
- ✓ D'évaluer l'efficacité de l'exécution des programmes sectoriels, et le cas échéant d'en proposer les correctifs nécessaires.
- ✓ De suivre la démographie des PME en termes de création, de cessation et de changement d'activités.
- ✓ De réaliser des études de filières et notes de conjoncture périodiques sur les tendances générales de la PME.
- ✓ De promouvoir, en relation avec les institutions et organismes concernés, l'innovation technologique et l'usage par les PME des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p71.

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p71.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

- ✓ De collecter, d'exploiter et de diffuser l'information spécifique au domaine d'activités des PME.
- ✓ De coordonner, en relation avec les structures concernées, entre les différents programmes de mise à niveau du secteur de la PME.<sup>1</sup>

### ➤ **Le Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR) :2**

Le Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR) est un organisme public sous tutelle du Ministère de la petite et moyennes Entreprise et de L'Artisanat. Il a été créé par le décret exécutif N° 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME.

Créé pour venir en aide aux PME au moment de leur lancement et de leur développement. Son objectif principal est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion de PME. Il a pour missions :

- ✓ Faciliter l'accès aux crédits bancaires à moyen terme qui rentre dans le montage financier des investissements pour des projets viables.
- ✓ D'intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création d'entreprise, de rénovation ou d'extension des équipements. Le pourcentage de la garantie varie entre 10 et 80% du montant du crédit.
- ✓ De se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées.
- ✓ D'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaire de la garantie du fonds.

### ➤ **L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) :3**

Elle est dotée d'un statut d'établissement public à caractère administratif, d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministère chargé de la promotion des investissements.

L'ANDI est chargée du développement et du suivi des investissements nationaux et étrangers. Elle a pour mission :

- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers.
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents.

---

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p72.

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p72.

<sup>3</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p79.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

- Faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets à travers un guichet unique décentralisé.
- Octroyer les avantages liés à l'investissement.
- Gérer les fonds d'appui à l'investissement.
- S'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

Son objectif est de faciliter la réalisation des démarches administratives liées au développement de projets de création d'entreprise à travers des guichets uniques décentralisés à chaque niveau et de rassembler les représentants locaux de l'agence et les agences et services administratifs associés de l'agence.

### ➤ L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) :1

L'ANSEJ a été créée en 1996 par le décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996, complété par le décret exécutif 2N° 03-288 du 6 septembre 2003, elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle a pour missions de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement. (Micro entreprise).
- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus.
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charge qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements.
- Encourager toute autre forme d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités des micro-entreprises. Au 31 décembre 2006, plus de 80.000 micro-entreprises ont été créées à travers le dispositif ANSEJ. Elles ont permis de générer plus de 230.000 emplois.

### ➤ La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) :2

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage a été créée par le décret exécutif 3 n° 94-188 du 6 juillet 1994 complété par le décret 4n° 04-01 du 3 janvier 2004. La CNAC est un organisme à gestion spécifique. Elle a pour principales missions :

---

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p79.

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p79.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

- Tenir à jour le fichier des affiliés et d'assurer le recouvrement, le contrôle et le contentieux du recouvrement de l'assurance chômage.
- Gérer les prestations servies au titre du risque qu'elle couvre.
- Aider et soutenir, en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la commune et de la wilaya, la réinsertion dans la vie active des chômeurs régulièrement admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage.
- Organiser le contrôle prévu par la législation en vigueur en matière d'assurance chômage.
- Constituer et maintenir un fonds de réserve lui permettant de faire face en toute circonstance à ses obligations vis-à-vis des bénéficiaires.
- Participer, en partenariat avec les institutions financières au développement de la création d'activités au profit des chômeurs à sa charge notamment les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans.
- Aider les entreprises en difficulté dans leurs actions de préservation de l'emploi selon des formes et modalités arrêtées par convention.<sup>1</sup>

Cependant, ces entreprises ont de nombreuses contraintes de financement, qui freinent leur développement. Dans ce qui suit, nous allons présenter les plus importantes.

### 2.3.3 Les contraintes de financement :

Le financement est la principale contrainte à laquelle les PME doivent faire face dans leurs activités. Selon le ministre de l'Industrie et des Mines, le financement reste un problème pour le développement de ces entreprises.

Les établissements de crédit devraient éviter de prendre des risques excessifs lors de l'allocation des fonds. En ce qui concerne les PME, cette préoccupation deviendra certainement plus importante.

De plus, les banques considèrent ces derniers comme des clients à haut risque et sont affectés par les changements économiques. Un certain nombre d'études ont montré que par rapport aux grandes entreprises, les PME ont des coûts de crédit plus élevés. Cela peut refléter l'augmentation des coûts d'agence pour les petites entreprises.<sup>2</sup>

Selon la littérature financière, le coût de la dette est inférieur au coût des capitaux propres. Cela est dû au fait que le financement par fonds propres est plus risqué que le financement par emprunt, et comme les PME algériennes reposent principalement sur les fonds propres, leur rentabilité est faible. Compte tenu de ces deux facteurs importants, à savoir le risque

---

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p80.

<sup>2</sup> OCDE, (2007) « Le financement des PME et de entrepreneurs », p1

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

élevé et la faible rentabilité des PME, les banques algériennes sont généralement peu disposées à accorder des prêts aux PME.<sup>1</sup>

### Les principales restrictions de financement sont les suivantes :

- Les contraintes et l'évaluation des besoins de financement sont liées à de mauvais arrangements financiers. Ils sont liés aux exigences de capital permanent, qui permettent l'accès à la terre, aux maisons, à l'équipement initial et aux matières premières ;
- Conditions d'obtention du financement : le coût de l'octroi des prêts bancaires est jugé trop élevé ;
- Lenteur de la décision de crédit : La centralisation de la gestion de la décision de crédit a considérablement retardé le temps de traitement des dossiers de demande de crédit ;
- Allocations insuffisantes liées à la taille du projet (rationnement du crédit plus sélectif) ;
- Le prêt bancaire accordé est principalement basé sur l'historique du client et les garanties fournies, plutôt que sur la rentabilité attendue et les flux de trésorerie futurs attendus de l'investissement ;
- Des garanties lourdes : les banques ont pris l'habitude d'exiger des garanties tangibles correspondant à trois à cinq fois le niveau de risque qu'elles assument pour se protéger des risques dits élevés. Ces vraies garanties obligent les PME à paraître excessives, et presque toutes ces entreprises ne peuvent pas les fournir. Cela représente donc la pression psychologique de l'entreprise et l'exclut naturellement du financement bancaire (si elle ne rembourse pas, elle sera sanctionnée).

Ces problèmes proviennent également de l'entreprise elle-même, d'une information financière insuffisante, d'une structure financière déséquilibrée, d'une organisation centralisée et individualisée et d'un manque de transparence. Une autre difficulté fondamentale qui entrave sérieusement le dialogue entre les banques et les petites et moyennes entreprises est que, compte tenu du processus parallèle de facturation ou de non-facturation, et des encaissements ou paiements qui ne sont pas enregistrés dans le compte, les pièces comptables fournies par l'entreprise à la banque ne sont pas fiables. En effet, le financement bancaire repose sur l'existence d'éléments comptables fiables que les PME ne disposent généralement pas.

Il s'agit d'un problème d'asymétrie d'information et de conception des facteurs de risque entre banquiers et entrepreneurs. Par conséquent, dans le cas de la compréhension mutuelle, il y a un manque de confiance qui affecte gravement la relation entre les banques et les PME. Ces deux acteurs économiquement inséparables doivent pouvoir établir une langue commune afin

---

<sup>1</sup> Une enquête menée pour le compte de la Banque Mondiale, atteste que plus de 80 % des PME algériennes ciblées par l'étude, ont été créés sur fonds propre. Rapport de la Banque Mondial, Juin 2003. <http://www.worldbank.org>.

## PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES

d'établir un lien entre le demandeur de capital et le fournisseur de capital. C'est dans cette situation que les banques et établissements de crédit ont avancé quelques arguments :

- La nature familiale des PME, l'insuffisance des fonds propres, les qualifications limitées des sponsors privés pour mener à bien les projets et la qualité de la consultation et de l'assistance technique nécessaires lors de la collecte des dossiers de demande de financement.
- Le secteur informel est une caractéristique importante de l'environnement des affaires, avec un reporting insuffisant des ressources humaines, financières et même techniques, des pratiques de non-facturation et une gestion triviale de l'évasion fiscale.
- Sans un marché financier actif, il est difficile de refinancer les prêts d'investissement par le biais d'offres publiques.
- Obligation de se conformer aux règles de gestion prudentielle émises par la Banque d'Algérie.
- Manque de personnel qualifié dans les domaines de l'ingénierie financière et de l'évaluation des risques.
- Il n'y a pas de données statistiques et de bases de données fiables liées au marché national.
- L'absence ou l'insuffisance des garanties réelles mobilisables pour couvrir les crédits bancaires sollicités.<sup>1</sup>
- Le problème de mobilisation des garanties offertes, dû à la non-régularisation des titres de propriété des actifs fonciers, et à l'ambiguïté de la situation juridique des terrains et des biens attribués par l'Etat dans le cadre des concessions.<sup>2</sup>

### Conclusion :

Après avoir examiné les différentes définitions et types de PME, nous avons constaté qu'il n'y avait pas de définition universellement acceptée du secteur des PME, ce qui rend l'analyse plus ou moins difficile. Afin de mieux comprendre le concept de PME, plusieurs fonctionnalités sont proposées : gestion centralisée des décisions, gestion personnalisée, spécialisation réduite des tâches et diffusion rapide des informations.

Aujourd'hui, les PME occupent une place importante dans les pays industrialisés ainsi que dans les pays en développement, car ces entreprises ne sont pas seulement considérées comme des entreprises dotées de capacités d'adaptation et d'innovation importantes, mais aussi comme des acteurs importants dans la création d'emplois et de valeur ajoutée.

---

<sup>1</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p83.

<sup>2</sup>Thèse Bouzerouata Ilhem, op.cit., p83.

## **PREMIER CHAPITRE : PME ET CONTRAINTES FINANCIERES**

Fin 2016, on comptait 1 022 231 PME enregistrées en Algérie, cette année plus de 108 538 PME nouvellement enregistrées, avec un taux de croissance annuel de 9%. Cette évolution est le fruit de diverses réformes menées par les pouvoirs publics. Par la promulgation d'une nouvelle loi, la nouvelle loi définit un nouveau seuil pour la définition des PME et introduit diverses mesures de soutien pour ces entreprises.

Néanmoins, ces PME doivent encore faire face à plusieurs problèmes, qu'ils soient liés à la petite échelle, à la gestion, aux nouvelles technologies ou à d'autres raisons, le principal problème reste le financement. Combiner de nouveaux modes de financement avec des normes de comportement spécifiques liées aux valeurs éthiques, telles que la loi islamique. C'est ainsi que la finance islamique peut aider aux développements des PME.

**DEUXIEME CHAPITRE :  
PRESENTATION DE LA FINANCE  
ISLAMIQUE**

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

### Chapitre 2 : Présentation de la finance islamique

#### Introduction :

L'Islam régit tous les aspects de la vie musulmane, de la vie humaine et de la moralité à des sujets importants tels que le mariage et l'héritage, l'économie et les affaires.

Les musulmans ont trouvé toutes les règles de base régissant divers sujets tels que les impôts, les dépenses publiques, les intérêts, les ressources naturelles et les salaires dans la loi islamique.

L'Islam interdit l'intérêt et l'usure au nom de Riba La raison simple est que l'argent ne doit pas produire de l'argent, mais doit être le résultat d'activités de production. Par conséquent, nous en déduisons que la finance islamique valorise le travail et l'investissement, et rejette la rente, la spéculation et la consommation excessive.

La finance islamique a prouvé son existence à travers la création de nouveaux instruments financiers basés sur les concepts de participation, de prise de risque, de participation aux opérations de production et de réponse aux besoins globaux de l'industrie bancaire.

Par conséquent, les banques islamiques ont prouvé leur capacité à fournir aux clients divers produits financiers comparables à ceux fournis par les banques occidentales, et ont une expertise et un retour sur investissement comparables.

Pour en savoir plus sur la finance islamique, ce chapitre sera divisé en deux parties. La première partie présentera le contenu principal de la finance islamique, à savoir son apparition, son développement, ses sources et ses principes, ainsi qu'un bref aperçu du concept de banque islamique. Le dernier point est la montée en puissance de la finance islamique et des banques islamiques en Algérie. La deuxième partie présentera spécifiquement les outils les plus importants et les plus couramment utilisés de la finance islamique, tels que Moucharaka, Mudaraba, Murabah, Idjara, Salam et Istisna'a.

### Section 1 : Fondements et concepts de la finance islamique.

#### 1. Apparition et évolution de la finance islamique :

La finance islamique est relativement jeune, mais c'est le secteur financier, qui s'est développé rapidement ces dernières années. Bien que ce concept soit aussi vieux que la religion elle-même, le secteur bancaire et d'investissement islamique tel que nous le connaissons aujourd'hui a réellement émergé dans les années 1960.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> André Martens, « La finance islamique : fondements, théorie et réalité », L'Actualité économique, vol. 77, n° 4, 2001, p6.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

En fait, il n'y a pas eu de système financier islamique complet depuis des siècles. Il n'y eu que l'interdiction du riba mais sans la moindre suggestion pour d'autres méthodes de financement.<sup>1</sup>

La nouvelle vitalité de la religion musulmane et l'importance des ressources financières dans certains pays musulmans après la crise pétrolière des années 1970 ont stimulé le développement de la finance islamique. Et la possibilité que la finance islamique fasse ressortir les musulmans de l'ère coloniale du XIXe et de la première moitié du XXe siècle, au cours desquelles le système bancaire occidental dominait ces pays, et la possibilité que les institutions financières islamiques prennent le contrôle du secteur bancaire.<sup>2</sup>

En outre, l'introduction de réformes macroéconomiques et structurelles a encouragé le développement de l'industrie.<sup>3</sup>

### **Dans ce qui va suivre, les grandes dates de la finance islamique vont être traitées :**

- Le premier essai pour la création d'une finance islamique date des années 40, cet essai qui a été un échec c'est déroulé en Malaisie. Une deuxième tentative a été procédée par le Pakistan en 1950, ce deuxième essai a vu les mêmes résultats que son précédent.<sup>4</sup>
- Les premières expériences modernes dans le domaine de la finance islamique datent des années 1960 avec l'expérience des caisses rurales en Egypte. Le principal objectif de ces institutions était de réduire l'exclusion bancaire et de promouvoir le développement des couches de population défavorisées.<sup>5</sup>
- 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, et lance l'idée de la banque islamique.<sup>6</sup>
- En 1973, l'OCI décide de créer la Banque Islamique du Développement (BID). Basée à Djeddah, et comprenant 56 pays membres, cette institution a pour vocation d'apporter son concours 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 centre de santé.<sup>7</sup>

---

<sup>1</sup> - Elyès Jouini, Olivier Pastré, « enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris », Paris, 2008, p42.

<sup>2</sup> - André Martens, op cit, p6.

<sup>3</sup> - Sofia BENNAMARA, « Finance islamique et capital-risque », université Laval, p30.

<sup>4</sup> - Moussa Yabré, « Banques islamiques : Les principes de base et les modes de financement islamiques proposés aux PME (la BIS en exemple) », Master finance 2007-2008, ISM, p14.

<sup>5</sup> Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

<sup>6</sup> - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

<sup>7</sup> - [http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique\\_a116.html](http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique_a116.html)

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

- En 1975, naissances de la Dubaï Islamic Bank, première banque islamique universelle et non gouvernementale. Durant la même période, le nombre de banques islamiques similaires a connu une expansion rapide : La Kuwait Finance House et la Banque Fayçal en Egypte en 1977, la banque islamique de Jordanie en 1978, ainsi que la banque islamique du Bahreïn en 1980. De plus, un groupe de banques d'investissement spécialisées a été créé, notamment, la société d'investissement de Nassau en 1977, la société d'investissement du Golfe basée à Sharjah également créée en 1977 et la Sharia Investment Services basée à Genève en 1980.<sup>1</sup>
- En 1979, l'apparition de la première compagnie d'assurances islamique, Islamic Insurance Company of Soudan.<sup>2</sup>
- Au cours de la décennie suivante, le nombre des institutions financières islamiques et le volume de leurs actifs ont vécu une croissance continue, et leurs activités s'étendent au-delà des frontières physiques du Moyen Orient (en Asie de Sud-est, dans un premier temps, vers l'Afrique de Nord par la suite). Les banques islamiques continuent à consolider leur base de dépôts et les différents opérateurs profitent des innovations financières afin d'élargir leur offre de produits.<sup>3</sup>
- Dans les années 1990, nombreux sont les pays islamiques du Golfe et de l'Asie qui ont suivi la vague (Arabie saoudite, l'Emirat, Indonésie, Malaisie...). En effet la Malaisie et l'Indonésie sont deux pays précurseurs en la matière, en plus de la création d'institutions bancaires islamiques, ils se sont dotés d'instruments de réguler et d'assurer la pérennité de leur secteur financier.<sup>4</sup>
- Cette croissance se poursuit au cours des années 2000, et l'intérêt pour la Finance Islamique dépasse les frontières géographiques du monde musulman pour atteindre l'Europe et les Etats Unis, devenant ainsi un enjeu mondial.<sup>5</sup>
- Le FMI estime 300 institutions financières islamiques dans plus de 75 pays. Cette industrie a eu un taux de croissance de 15% par an ces dix dernières années. <sup>6</sup>
- Cette évolution a généré un grand intérêt de la part des acteurs mondiaux de la finance conventionnelle dans les économies développées qui ont essayé d'augmenter leurs participations dans les marchés financiers islamiques. Avec la libéralisation accrue, le système financier islamique est devenu plus diversifié et a gagné de plus en plus de profondeur. Par conséquent, la finance islamique semble être actuellement un des segments les plus dynamiques de l'industrie internationale des services financiers.

---

<sup>1</sup> - Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011, p7.

<sup>2</sup> - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

<sup>3</sup>Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

<sup>4</sup> - [http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique\\_a116.html](http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique_a116.html)

<sup>5</sup> - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p43.

<sup>6</sup> Sofia BENNAMARA, op cit, p30

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

D'autres pays majoritairement musulmans, commencent aussi à s'intéresser à ce secteur, en particulier ceux de l'Afrique du Nord.<sup>1</sup>

Si dans le passé le volume des actifs financiers islamiques a été estimé à un peu plus de 150 milliards de dollars, il a dépassé les 700 milliards de dollars en 2007. Pour ensuite dépasser les 1000 milliards de dollars en 2010.<sup>1</sup> Dans la période 2000-2007 les actifs islamiques ont eu un taux de croissance (qui se situe entre 15 et 23% selon le secteur d'activité) généralement plus élevé que celui des activités financières traditionnelles.<sup>2</sup>

### • Les pays les plus actifs en finance islamique :

**Tableau 9** : Les pays les plus actifs en finance islamique en 2007.

Rang	Pays	Actifs conforme a la charia en Millions de dollars.
1	Iran	154616
2	Arabie Saoudite	69379
3	Malaisie	65083
4	Koweït	37684
5	Emirat Arabes Unis	35354
6	Brunei	31535
7	Bahreïn	26252
8	Pakistan	15918
9	Liban	14316
10	Royaume Unis	10420
11	Turquie	10066
12	Qatar	9460

**Source** : François GUERANGER, p 199.

L'Iran se classe au premier rang des pays les plus actifs en matière de finance islamique, situation qui s'explique par la taille de sa population et l'islamisation de l'ensemble du système bancaire du pays. L'Arabie saoudite est suivie de près, ce qui est tout à fait raisonnable compte tenu de l'immense capitale de la région. À la troisième place se trouve la Malaisie, qui est associée à des innovations importantes dans la finance islamique.

### 2. Les sources de la finance islamique :

La finance ou l'économie islamique en général est guidée par les valeurs islamiques. Dans l'économie islamique, les gens ne peuvent pas allouer des ressources à volonté. Le Coran et la Sunna imposent de sévères restrictions morales au pouvoir des individus qui possèdent des enseignements islamiques.

<sup>1</sup> Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011, p8.

<sup>2</sup> Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011, p3

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Pour expliquer la dynamique de la loi islamique et son applicabilité à tout moment, il est nécessaire de discuter de l'origine et du fondement de la loi. La loi musulmane, la charia est un système juridique dont les principes et le contenu sont dérivés du Coran, qui a été inspiré au Prophète Mohammad (paix et salut sur lui) sur la base des actions et paroles du Prophète. Ces sources sont développées à travers le consensus (ijmâ) et la rationalité (Ijtihâd). La loi musulmane est considérée comme un système de conduite dans les domaines rituel, social, économique et personnel.

**A partir de là, on peut dire que les sources de la finance islamique se divisent en deux ; les sources principales et les sources secondaires :**

**2.1. Les sources principales :** Il existe deux sources principales :

### 1. Le Coran :

Ceci est le livre saint de l'Islam, expliquant le message de Dieu révélé au Prophète Muhammad - la paix et les bénédictions d'Allah sur lui - constitue la principale source de la loi. Tout ce qui est extrait d'autres sources doit absolument être conforme à la parole de Dieu dans le Coran.

Il a un niveau d'éloquence en dehors des capacités humaines d'où son inimitabilité. Il est une obligation de le suivre et de se conformer à toutes ses injonctions. C'est le premier niveau de la législation musulmane et son chant est un culte.

L'intégralité du Coran est en arabe. IL fut révélé par Allah – en langue arabe dans sa forme comme dans son sens. La traduction du coran dans une autre langue n'est pas du Coran.

Le Coran est transmis de génération en génération. Il montre l'autorité du droit, sa diffusion est réelle et sa légitimité ne fait aucun doute.<sup>1</sup>

Le Coran implique la société, la vie humaine, la moralité, l'économie, les affaires, l'héritage, le mariage, la justice et d'autres aspects, sont les sujets traités par le Coran.<sup>2</sup>

### 1. La sunnah :

La Sunnah est un recueil des traditions établies à partir du comportement et des paroles du prophète Mohammed –paix et bénédictions d'Allah sur lui- et rapportées par ses compagnons.<sup>3</sup>

En termes d'origine légale, le Coran est suivi de près par la sunnah. Il comprend l'explication du contenu concis, la clarification du contenu vague, la restriction du contenu absolu et le traitement du contenu qui n'y est pas mentionné.

---

<sup>1</sup> Sofia BENNAMARA, op cit, p8

<sup>2</sup> - Lachemi SIAGH, « L'islam et le monde des affaires », édition d'organisation, paris, 2003, p21.

<sup>3</sup> - François GUERANGER, « finance islamique ; une illustration de la finance éthique », Dunod, paris, 2009, p27

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

La Sunnah est donc une source indépendante de la législation en ce sens qu'elle peut comporter des préceptes et des règles qui ne sont pas évoqués dans le Coran.

La distinction entre la Sunnah et le hadith est que ce dernier est narratif, rapportant ce que le prophète a dit, fait, approuvé ou désapprouvé. Alors que la Sunnah est la pratique du prophète - paix et salut sur lui-, c'est les normes comportementales.<sup>1</sup>

### 2.2. Les sources secondaires :

Si des solutions à tous les problèmes peuvent être trouvées dans les deux sources de base mentionnées ci-dessus, il existe encore deux ressources auxiliaires; l'ijmâ et l'ijtihad.

#### 1. El Ijmâ :

C'est l'unanimité des érudits de la religion, à une époque donnée à partir des compagnons du prophète, sur une règle légale islamique précise. Ce consensus est la résultante de la compréhension, de l'interprétation et de l'application du Coran et de la Sunnah. C'est un mécanisme permettant d'entreprendre des législations collectives pour suivre les évolutions et les changements. C'est la troisième source de législation se situant après la Sunnah. En pratique, l'Ijmaa n'intervient que si aucun élément du Coran ou de la Sunna ne permet de trancher sur un cas.<sup>2</sup>

Même si, théoriquement, El Ijmâ représente une source moins importante que le Coran et la Sunnah, sa valeur pratique reste élevée, car c'est dans les livres où sont exposées les solutions consacrées par El Ijmâ que le juge va chercher les motifs de la décision qu'il va prendre.<sup>3</sup>

#### 2. El Ijtihad :

El Ijtihad, étymologiquement « l'effort », est l'exercice de la raison et du jugement personnel par les savants de l'Islam. Il englobe l'opinion (ra' y), et l'analogie (qiyas)... C'est un élément important assurant la dynamique de la Chari'a.<sup>4</sup>

### 2.3. La coutume, une source supplémentaire :

Malgré que la coutume représente une pratique constante acceptée par une communauté, ne constitue pas une source de la finance islamique, une place particulière, mais qui reste modeste lui est accordée, est-elle peut être jugée comme une source supplémentaire. Même si de nombreuses règles juridiques ont été inspirées des coutumes, cette dernière reste peu autoritaire, elle n'est valide que localement, et elle ne doit en aucun cas être contraire à la Chari'a.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup>Sofia BENNAMARA, op cit, p9

<sup>2</sup> Sofia BENNAMARA, op cit, p10

<sup>3</sup> François GUERANGER, op cit, p28.

<sup>4</sup>- Sofia BENNAMARA, op cit, p10.

<sup>5</sup>François GUERANGER, op cit, p28.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

### 3. Les principes de la finance islamique :

Les définitions de la finance islamique varient des très restreintes (opérations de financement sans intérêt bancaire) aux très généralisées (les opérations financières effectuées par les musulmans). La finance islamique pourrait être définie comme étant des services financiers et opérations de financement principalement mis en œuvre pour se conformer aux principes de la Charia. Cette définition va au-delà de l'assimilation de la finance islamique aux financements « sans intérêt » car elle implique que la finance islamique vise une distribution égale et équitable des ressources, et favorise l'investissement, le développement et le partage des risques, tout en s'appuyant sur des principes définis par la Charia. Afin d'accomplir son objectif principal, qui est de rendre les pratiques financières conformes à ce qui est encouragé par la Charia afin de répondre aux besoins de financement des investisseurs qui rejettent la finance « classique » ou « conventionnelle ».<sup>1</sup>

Ces principes peuvent être résumés dans les cinq points suivants qui forment les piliers de la finance islamique :

#### 3.1. L'interdiction du Riba :

Riba équivaut généralement à une interdiction d'intérêts. En fait, le concept est plus large : le riba ne se limite pas aux prêts portant intérêt, mais comprend également toute fourniture d'argent ou d'éléments alternatifs dus par une personne à une autre personne, de sorte que le profit de l'une des parties n'est pas pris en compte. L'avantage consiste à n'être payé que pour avoir fourni une certaine somme d'argent à un tiers : une somme d'argent est payée sans aucun travail productif, sans aucune compensation.

En effet, la charia a interdit d'accorder aux prêteurs toute forme de profit, de récompense ou de compensation injuste (c'est-à-dire ne pas avoir assez d'esprit aventureux). La charia estime que l'argent doit être considéré comme un moyen d'échange et non comme une marchandise qui peut être échangée par elle-même. Par conséquent, il ne peut être échangé que contre sa valeur nominale.

La prohibition du Riba a été fortement déconseillée dans le verset 130 de la sourate 3 (sourate Âl-Imrân) :

Ô vous qui croyez ! Ne pratiquez pas l'usure pour multiplier sans cesse vos profits ! Craignez Dieu si vous voulez assurer le salut de votre âme !<sup>2</sup>

Les versets 278 et 279 de la Sourate 2 (sourate Al-Baqara) mettent en garde toutes les personnes ayant recours à l'usure, contre la colère d'Allah :

<sup>1</sup> Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011, p5.

<sup>2</sup> - [http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num\\_sourate=3](http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num_sourate=3)

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Ô vous qui croyez ! Craignez votre Seigneur et renoncez à tout reliquat d'intérêt usuraire, si vous êtes des croyants sincères ! Et si vous ne le faites pas, attendez-vous à une guerre de la part de Dieu et de Son Prophète. Mais si vous vous repentez, vos capitaux vous resteront acquis. Ainsi, vous ne léserez personne et vous ne serez point lésés.<sup>1</sup>

### Le Riba a deux formes principales :<sup>2</sup>

•**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.

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

Dans les pays occidentaux, les établissements financiers accordent généralement des financements à leurs clients ou concluent des transactions avec ces derniers qui impliquent le plus souvent le paiement d'un intérêt. De telles opérations ne respectent dès lors pas cette interdiction. Ainsi, l'existence de ce seul principe explique pourquoi les établissements financiers occidentaux doivent recourir à des formes de contrats spécifiques lorsqu'ils veulent s'engager dans des transactions conformes à la Chari'a.<sup>3</sup>

### 3.2. Interdiction de la spéculation et de l'incertitude (gharar et maysir), et du profit certain :

#### 1. L'interdiction de l'incertitude « Gharar »

La charia stipule également un autre principe aux institutions financières occidentales pour réaliser des transactions avec les clients : le niveau d'incertitude ou de risque inhérent aux transactions ne doit pas être trop élevé. En d'autres termes, le degré d'incertitude ou de risque ne doit pas nuire à la conclusion du contrat ou à son exécution.

En pratique, cela signifie que les parties au contrat doivent avoir une compréhension précise de l'objet du contrat et de sa signification. Par conséquent, les termes du contrat doivent être clairs. La charia insiste sur l'idée de transparence entre les parties, notamment en fournissant toutes les informations utiles avant de signer le contrat. Cependant, ce principe n'interdit pas toutes les formes de gains commerciaux : il conduira seulement à interdire les transactions avec une incertitude ou un risque excessif. Par exemple, les transactions qui impliquent des

<sup>1</sup> - [http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num\\_sourate=2](http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num_sourate=2)

<sup>2</sup> - <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>

<sup>3</sup> - Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, « La finance islamique : Opportunités et challenges pour le Grandduché de Luxembourg », Bulletin Droit et Banque N° 43, 2008, p31.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

paris futurs ou des objets que le vendeur ne possédait pas au moment du contrat sont interdites.

Le principe empêche également de fixer des conditions préalables à la réalisation ou à l'exécution des transactions et interdit les contrats contraignants entre eux. C'est ce principe qui jette les bases des règles suivantes, à savoir que tous les fonds doivent être soutenus par des actifs tangibles pour se conformer aux enseignements islamiques.

Il n'existe par contre pas de critères stricts et uniques permettant de déterminer si une transaction viole l'interdiction du gharar : une analyse au cas par cas doit dès lors être menée par les parties du contrat ou, le cas échéant, pourra être effectuée par un juge en cas de litige.<sup>1</sup>

### 2. L'interdiction de la spéculation « Al-Maysir »

Etymologiquement parlant, le Maysir est un jeu de hasard. Dans le domaine économique, le Maysir fait référence à toute forme de contrat dans laquelle les lois des contractants dépendent d'événements aléatoires.

Et c'est pour cela que chaque contrat doit avoir tous les termes fondamentaux (tels que l'objet, le prix, les délais d'exécution et l'identité des parties) clairement définis au jour de sa conclusion pour être conforme à la sharia. Les juristes musulmans encouragent par ailleurs fortement la satisfaction de toutes les conditions préalables avant la signature du contrat. Ceci différencie clairement les banques islamiques des institutions de prêt à intérêt, basée sur le principe que l'on peut acheter sans payer et vendre sans détenir.

Les juristes musulmans justifient la prohibition de ces transactions par la nécessité d'orienter les fonds disponibles au financement de l'économie réelle, au lieu de les laisser alimenter les bulles financières vides de toute productivité et de richesse utile.<sup>2</sup>

En d'autres termes, la spéculation est interdite car elle divertit les individus d'activités productives et favorise éventuellement l'accumulation de richesses sans effort. Il est aussi considéré comme immoral que l'un fasse un profit au détriment de l'autre.<sup>3</sup>

### 3. L'interdiction du profit certain :

Un prêteur devrait courir un risque pour percevoir une rémunération sur son capital en fonction du succès incertain de l'investissement final.<sup>4</sup>

#### 3.3. L'exigence d'investissement dans les secteurs licites :

<sup>1</sup> Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, op cit, p32.

<sup>2</sup> -<http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>

<sup>3</sup> Halsaâ BENZHA , op cit, p2.

<sup>4</sup> Halsaâ BENZHA , op cit, p2.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Un aspect important de la banque islamique réside dans les critères de choix des investissements, et l'interdiction des actifs illicites comme le tabac, l'alcool, l'industrie du sexe, les jeux d'argent et toute entreprise dont le levier financier (rapport du capital à l'endettement) est considéré comme excessif.<sup>1</sup>

Les produits prohibés par la charia ne peuvent faire objet d'une transaction islamique. De même, une transaction impliquant un secteur d'activité ou une entreprise en rapport avec ces produits n'est pas possible dans le domaine de la finance islamique.

Au-delà des deux exemples susmentionnés, il n'existe cependant pas de liste exhaustive des produits considérés comme non éthiques par la charia. En effet, s'il existe un consensus pour certains produits ou secteurs d'activité, les opinions sur d'autres produits ou secteurs peuvent varier selon l'école juridique islamique consultée voire entre experts appartenant à une même école.

Ainsi, presque toutes les écoles juridiques et expertes considèrent que les investissements dans les produits suivants ne respectent pas la Charia :<sup>2</sup>

- Des sociétés ou des avoirs liés à la production, la vente, la distillation ou la distribution de boissons alcoolisées et de produits dérivés ;
- Des sociétés ou des avoirs liés aux paris, aux casinos, loteries et autres jeux similaires ;
- Des sociétés ou des avoirs liés à la production, la vente, la distribution ou l'abattage de porcs et produits dérivés du porc ;
- Des banques, institutions financières ou compagnies d'assurance non islamiques ;
- Des sociétés impliquées dans la pornographie ou des comportements obscènes de toute sorte. Par contre, les opinions divergent sur les investissements dans les produits suivants :
- Les sociétés ou les avoirs liés au tabac et produits dérivés ;
- Les sociétés ou les avoirs liés au secteur des biotechnologies ;
- Les sociétés impliquées dans le domaine des loisirs (c'est à dire dont la principale activité est liée aux films, vidéos, théâtre, etc.) ou les avoirs liés ;
- Les sociétés utilisant des sources de financement non conformes aux principes de la charia ;
- Les sociétés ou les avoirs liés à la production d'armes.

---

<sup>1</sup>Halsaâ BENZHA , op cit, p2.

<sup>2</sup> - Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, op cit, p33

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

### 3.4. L'obligation de partage des profits et des pertes :

La Finance Islamique est souvent qualifiée de « participative », pour le simple fait qu'elle a mis en place un système basé sur le Partage des Pertes et des Profits (appelé communément le principe des « 3P »). Ce système permet d'associer le capital financier au capital humain, et exige que la participation doive être fixée dans une proportion et non par un bénéfice à la signature du contrat.

Plus concrètement, un investisseur doit confier ses fonds à un entrepreneur avec qui il partagera les bénéfices en fonction de la performance de l'actif sous-jacent, il devra également partager toute perte éventuelle avec cet entrepreneur si celle-ci n'est pas due à une négligence ou une faute grave de ce dernier. Ainsi le client d'une banque Islamique a pratiquement un statut d'actionnaire dans les investissements liés à ses contrats et son revenu prend la forme de dividende.<sup>1</sup>

Ce qui veut dire, qu'en cas de rencontre entre un apporteur de capital et un entrepreneur, le principe de participation condamne la rémunération sous forme d'intérêt des capitaux apportés, ce qui serait considéré comme du Riba. En effet, la morale islamique considère comme injuste que l'apporteur de capitaux, s'il reçoit une redevance fixe, ne bénéficie pas des profits importants que pourrait réaliser l'entrepreneur et, à l'inverse, que le prêteur puisse exiger l'intégralité de sa rémunération même si le projet a engendré des pertes. Le principe de partage des pertes et des profits lie l'apporteur de capitaux et l'entrepreneur, tout en constituant une assurance pour ce dernier du fait de la mutualisation des risques que cela entraîne. Cela présente aussi un avantage en termes d'allocation des ressources et d'efficience ; puisque l'apporteur de fonds a intérêt à connaître l'emprunteur et à s'intéresser au projet de celui-ci. Et le fait pour le financeur d'être intéressé au résultat le pousse à surveiller le travail de l'entrepreneur et lui permet de s'assurer que ce dernier n'exerce pas d'activité illicite.<sup>2</sup>

Les principes de justice sociale en Islam supposent que les emprunteurs et les prêteurs partagent équitablement les gains et les pertes, et le processus de création et de distribution de la richesse dans l'économie.

### 3.5. L'adossement des investissements à des actifs tangibles de l'économie réelle :

Parce que l'argent lui-même n'a aucune valeur, il ne peut que promouvoir l'activité économique. Par conséquent, dans l'économie islamique, le contrat doit être vrai, ce qui ne signifie pas qu'il doit être un actif matériel.

Par conséquent, toute transaction commerciale doit être basée sur des actifs corporels fiables et être valide conformément à la charia. Les transactions financières doivent être basées sur des produits réels ou des activités identifiables, et les transactions bancaires doivent

<sup>1</sup> - <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>

<sup>2</sup> - François GUERANGER, op cit, p70.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

correspondre à des transactions tangibles. La banque joue un rôle actif en participant directement aux opérations.

Cette nécessité constitue l'un des points forts de l'économie islamique au regard de l'économie dématérialisée : l'évaluation des risques est incomparablement meilleure sur un capital matérialisé.<sup>1</sup>

Le principe de la tangibilité des actifs est également une manière pour la finance islamique de participer au développement de l'économie réelle par la création d'activité économique dans les autres domaines.<sup>2</sup>

En plus de ces cinq piliers, la finance islamique a aussi un autre principe, celui de l'offre des délais de remboursement adaptables.

Si le débiteur est en difficulté, la Charia impose au prêteur de lui laisser du temps. Ceci interdit en principe l'imposition de pénalités de retards de remboursement. Toutefois, le financement peut être assorti d'un gage ou d'une hypothèque (Rahn) que la banque est habilitée à réaliser en cas d'insolvabilité de son client. Mais que faire en cas de mauvaise foi collective des clients ? Pour contenir ces risques, les banques islamiques appliquent la loi des grands nombres. Elles calculent le coût moyen des retards de paiements constatés parmi l'ensemble de leur clientèle et l'imputent au coût du financement.<sup>3</sup>

### 4. Les banques islamiques :

#### 4.1. Définition des banques islamiques :

« Une banque islamique est une institution qui reçoit des dépôts et mène toutes les activités bancaires à l'exception de l'opération de prêt et d'emprunt à intérêt. Le passif est constitué par l'ensemble des fonds mobilisés selon la formule de Moudaraba ou de wakala (agent). Elle accepte aussi les dépôts à vue qui sont considérés comme des prêts sans intérêts des clients envers la banque, et de ce fait ils sont garantis. L'actif se constitue par les fonds avancés sur la base de partage des profits et des pertes ou bien sur la base d'un endettement conforme aux principes de la Shari'a. 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. En plus de cela, la participation en capital ainsi que le financement de l'actif circulant (stock de marchandise) et de l'actif fixe constitue une partie intégrale des opérations de la banque islamique.

---

<sup>1</sup>Halsaâ BENZHA , op cit, p2.

<sup>2</sup>- <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>

<sup>3</sup>- Halsaâ BENZHA , op cit, p2.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

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. »<sup>1</sup>

Il est vrai que dans le passé les banques islamiques n'étaient présentes que sur quelques territoires musulmans, mais cela ne les a pas empêchés de se faire remarquer. Aujourd'hui non seulement les banques islamiques sont présentes un peu partout dans le monde, mais des banques conventionnelles se mettent aussi dans l'industrie.

**Selon Mabid Ali Al Jarhi et Munawar Iqbal (2001), la pratique bancaire islamique peut prendre l'une des quatre formes suivantes :<sup>2</sup>**

- Des banques et institutions financières islamiques opérant dans un système financier complètement islamisé.
- Des banques et institutions financières islamiques opérant dans un même environnement avec des banques conventionnelles.
- Des branches, guichets et fonds opérant selon les règles de la Shari'a, créés au sein des institutions financières et bancaires conventionnelles.
- La Banque Islamique de Développement (BID) à Djeddah en Arabie Saoudite qui est une institution financière internationale opérant selon les règles de la Shari'a.

### 4.2. Principe de la banque islamique :<sup>3</sup>

La banque islamique a un principe fondamental à respecter, celui de l'intervention direct de la banque dans les transactions qu'elle finance. La rémunération qu'elle perçoit peut-être justifiée par trois points suivants :

- Sa qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (pertes ou profits), dans le cas d'une Moudarabah (capital-risque) ou d'une Moucharakah (joint-venture).
- La prestation de commercialisation ou de location de biens préalablement acquis par elle, dans le cas d'une mourabaha (achat-revente), d'un Idjara (crédit-bail ou location-vente) ou d'un salam,
- La fabrication/construction de biens meubles ou immeubles par ses soins ou par des tiers, dans le cas d'un istisna'a.

La règle générale est que la monnaie n'est qu'un simple intermédiaire et instrument de mesure dans les échanges de produits. Même si, en parallèle, elle assure une fonction de

---

<sup>1</sup> - Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal, « Banques islamiques : réponses à des questions fréquemment posées », document périodique n°4, institut de recherche et de formation-banque islamique de développement, 2001, p25.

<sup>2</sup> - Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal, op cit, pp 34,35.

<sup>3</sup> - H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOU, op cit, p9.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

réserve de valeur, elle ne peut produire de surplus que dans la mesure où elle est transformée préalablement en bien réel. Donc, la marge bancaire n'est considérée comme licite par la Chari'a que dans la mesure où elle est générée par l'une des activités suivantes : vente - participation - location – fabrication.

Les institutions financières islamiques ont une double vocation commerciale et financière. Loin de se cantonner dans la mission classique d'intermédiation financière, elles interviennent dans les activités de création, de transformation et de commercialisation des richesses en tant que parties prenantes à part entière. Cette double vocation est illustrée sur le plan juridique par l'existence de deux types de clauses dans les contrats de financement régissant la relation entre la banque et ses partenaires :

- Des clauses financières fixant le montant, la durée et les conditions générales d'utilisation et de renouvellement de la ligne de financement ;
- Des clauses commerciales, fixant les modalités de la transaction et/ou de l'opération effectuée dans le cadre de la ligne de financement précitée.

### 5. La finance islamique en Algérie :

L'industrie de la finance islamique ne représente que 1% du marché bancaire algérien, et ça peut être expliqué par le fait qu'elle soit récente.

En effet, la finance islamique n'a fait son apparition en Algérie qu'en 1991, avec l'apparition de la première banque islamique en Algérie, en l'occurrence la banque Al Baraka d'Algérie.<sup>1</sup>

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991. Ses actionnaires sont pour la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le Groupe Dallah Al Baraka (Arabie Saoudite). Régie par les dispositions de la Loi n° 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et le Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Chari'a islamique. Elle s'engage à répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde par l'éthique des affaires, conformément aux principes de l'Islam, et à mettre en application les plus hauts standards professionnels, et partager les bénéfices avec les clients, le personnel et les actionnaires qui, tous, contribuent au succès de la banque. Cette banque a vécu deux augmentations de son capital, la première en 2006 où son capital est passé de 500.000.000 DA à 2.500.000.000 DA, et la deuxième en 2009 où son capital a atteint 10.000.000.000 DA.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>- La banque Al Baraka d'Algérie est une banque à capitaux mixtes, détenue à 50% par des fonds publics plus précisément ceux de l'ex-banque publique de l'Agriculture et du développement rural et à 50 % par des fonds privés du groupe saoudien Dallah Al Baraka

<sup>2</sup> - [http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=218&Itemid=28](http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28)

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

En 2006, les autorités monétaires algériennes ont accordé un agrément à la banque islamique émiratie Es-Salaam.

Al Salam Bank est une banque affiliée à Al Salam Bank de Bahreïn. La présence d'Al Salam est plus récente que celle d'Al Baraka, elle ne remonte qu'à octobre 2006. Al Salam Bank a été créée en Algérie avec un capital libéré de 100 millions de dollars. Cependant, jusqu'ici elle s'adonne essentiellement à la prospection, identifiant les domaines dans lesquels les opportunités pourraient intéresser les investisseurs du Golfe.<sup>1</sup>

En plus de ces deux banques, deux autres demandes ont été déposées ; Abou Dhabi Islamic Bank (ADIB) et Koweït Finance House (KFH) qui ont leurs demandes d'agrément en cours.<sup>2</sup>

### Section 2 : les instruments de la finance islamique :

Au cours des trois dernières décennies, les produits financiers islamiques ont connu une croissance et les principes islamiques ont été appliqués à la plupart des domaines financiers. Même si la plupart des produits financiers islamiques reposent sur des mécanismes financiers de base spécifiques à la finance islamique, ils sont capables de répondre aux mêmes besoins que les instruments financiers traditionnels.

La finance islamique dispose de nombreux outils, mais nous ne discuterons que des outils les plus couramment utilisés. Ceux qui ont joué un rôle de premier plan dans le développement continu de la finance islamique. Attention, des outils « participatifs » tels que Moucharaka, Mudaraba, Murabaha et des outils de « financement » tels que Idjara, Salam et Istisna'a. Ces outils sont financés par la Banque Al Baraka en Algérie et peuvent donc être utilisés en Algérie.

#### 1. La Moucharaka :

##### 1.1. Définition :

La Moucharaka est un contrat par l'intermédiaire duquel deux parties (ou plus) associent leur capital dans une entreprise commerciale ou un autre projet financier. Les profits obtenus seront répartis entre elles selon des proportions déterminées d'un commun accord dès le moment où le contrat prend effet, et les pertes seront supportées par chaque partie à hauteur de son investissement.<sup>3</sup>

#### La Moucharaka peut être définitive ou dégressive :

##### • La Moucharaka définitive ;

Dans le premier cas, la banque jouant le rôle de copropriétaire, la banque participe au financement du projet de manière durable et perçoit régulièrement sa quote-part.

<sup>1</sup> - services bancaires et finance islamique en Afrique du nord, évolution et perspectives d'avenir, 2011 - AfDB - Design, Unité des Relations extérieures et de la communication/YAL,

<sup>2</sup> - Mohamed Fall Ould Bah, « Les réseaux de la finance islamique en Afrique », Politique étrangère, 2010/4 Hiver, p 815.

<sup>3</sup> - Al Faqih, "Comprendre la finance islamique", Centre Islamique de la Réunion, Avril 2008, p3.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Pour les banques, il s'agit d'une utilisation à long ou moyen terme de leurs ressources stables (fonds propres, dépôts à participation alloués et non alloués, etc.). L'apport en capital de la banque peut prendre la forme de prises de participation dans des sociétés existantes, d'apports en capital pour augmenter les fonds propres ou d'apports en capital à de nouvelles entreprises (achat ou souscription de nouvelles actions). 'Ou des actions).

Ce type de Moucharaka correspond à des investissements stables réalisés par les banques dans les pratiques bancaires traditionnelles pour aider les entreprises à s'implanter ou simplement assurer le contrôle des entreprises existantes.

### •La Moucharaka dégressive (Moucharaka Moutanaquissa) ;

Dans le second cas, la banque participe au financement d'un projet dans le but de sortir progressivement du projet après que le promoteur se soit complètement désintéressé. Ce dernier versera régulièrement une partie des bénéfices qu'il mérite à la banque car il peut conserver une partie ou la totalité de ses actions pour rembourser l'apport en capital de la banque. Après avoir récupéré tout le capital et les bénéfices accumulés, la banque se retire du projet.

**La Moucharaka dégressive est employée la plupart du temps dans le financement immobilier, conformément à la procédure suivante :<sup>1</sup>**

- Etablissement d'une Moucharaka avec mise en place d'une copropriété entre le financier et le client dans le bien acquis.
- Location de la part du financier au client.
- Promesse du client d'acheter les unités représentant la part du financier.
- Achat réel des unités à différents termes.
- Ajustement de la location selon la part restante du financier et du client dans la propriété.

### 1.2. Conditions de conformité à la Charia :<sup>2</sup>

- L'apport de chaque partie doit être disponible au moment de la réalisation de l'opération objet du financement. Toutefois, la Charia autorise la Moucharaka dans des opérations bénéficiant de différés de paiement à condition que chacune des deux parties assume une partie de l'engagement vis à vis du/des fournisseur (s) (charikatwoudjough).
- L'apport de la Banque Islamique dans cette forme de Moucharaka, consiste généralement en l'émission d'une garantie bancaire (aval, crédit documentaire, lettre de garantie, caution sur marché etc....).

---

<sup>1</sup>Al Faqih, op cit, p3

<sup>2</sup>groupe banques populaires, « la finance islamique », division des études économiques et financières, Département Centre de Documentation, Maroc, mars 2007, p10.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

- Chacune des deux parties doit accepter le principe de la participation aux pertes et profits de l'entreprise financée. Toute convention visant à garantir à l'une des parties la récupération de son concours indépendamment des résultats de l'opération est nulle et non avenue. A cet égard, la Banque n'a le droit de réclamer le remboursement de son apport que dans les cas de violation par son partenaire d'une clause quelconque du contrat Moucharaka, de négligences graves dans la gestion de l'affaire (par référence aux règles usitées en la matière), et des cas de mauvaise foi, dissimulation, abus de confiance et autres actes similaires.
- La Banque peut requérir de son partenaire la constitution de garanties mais elle ne peut les faire jouer que dans l'un des cas des actes sus - mentionnés.
- La clé de répartition des bénéfices entre les deux parties doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat afin d'éviter toute cause de litige. Si la part de chaque partie dans les bénéfices est librement négociable, le partage des pertes éventuelles doit se faire dans les mêmes proportions de partage des bénéfices conformément aux principes, le gain en contrepartie de la perte (El Ghounmou bi el Ghounmi).
- Le partage des profits ne peut avoir lieu qu'après réalisation effective des bénéfices (pas d'anticipation sur les résultats). Des avances peuvent être néanmoins prélevées d'un commun accord entre les parties concernées, à charge de régularisation à la clôture de la Moucharaka ou de l'exercice selon le cas).
- Les biens et prestations, objet de la Moucharaka, doivent être conformes aux prescriptions de l'Islam.

La Moucharakah constitue le mode de financement le plus adapté au besoin des cycles de création et de développement des entreprises aussi bien pour ce qui est de la constitution et/ou augmentation du capital que l'acquisition et/ou la rénovation des équipements. <sup>1</sup>

### 2. La Moudaraba :

#### 2.1. Définition :

La Moudaraba est un contrat par l'intermédiaire duquel un investisseur (rab el-mal) fournit des fonds à un entrepreneur (moudarib) afin que celui-ci puisse engager une activité commerciale ou un autre projet, en apportant son expérience et son savoir-faire. Les profits obtenus seront répartis entre eux suivants des proportions déterminées d'un commun accord à l'avance et les pertes seront supportés par chacun selon son propre apport : l'investisseur perd ainsi les fonds engagés dans l'opération, tandis que l'entrepreneur perd le fruit de ses efforts et le temps engagé dans son activité.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>- H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op cit, p11.

<sup>2</sup> - Al Faqih, op cit, p3.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Il faut préciser que les gestionnaires n'ont pas à garantir un niveau de rentabilité aux bailleurs. Ils ne peuvent être mis en cause qu'en cas de mauvaise gestion de l'affaire. L'apporteur de fonds peut imposer certaines conditions et restrictions, comme par exemple la manière dans le projet sera géré, le type d'activités à ne pas entreprendre.<sup>1</sup>

### 2.2. Conditions de conformité à la Charia :<sup>2</sup>

- Le capital apporté par l'investisseur doit être monétaire ; cette condition est de moins en moins exigée quand la valeur de l'apport est déterminée ou déterminable au moment de la conclusion de la Moudaraba.
- Le capital doit être entièrement libéré, ce qui veut dire que l'investisseur doit payer l'intégralité du capital afin d'éviter tout arrangement possible qui consisterait à considérer la dette du moudarib comme la participation de l'investisseur au capital, car cela serait du riba.
- Le capital doit être mis effectivement à la disposition de l'entrepreneur, sans lui poser de conditions.
- Le capital doit être déterminé de manière précise, pour pouvoir identifier les bénéfices ou les pertes engendrées lors du dénouement de l'opération. Par ailleurs, la part des bénéfices allouée à chaque partenaire doit correspondre à un pourcentage déterminé et non à une somme fixe, sinon le contrat pourrait être considéré comme un contrat de travail pour l'entrepreneur d'un côté, et d'un prêt à intérêt pour l'investisseur.

Ce genre de contrats est très risqué et demande une grande confiance entre les parties. Il est adapté au professionnels et personnes avec des qualifications spéciales qui ont des idées, mais ne disposent pas de capital.

La Moudaraba peut prendre une forme inverse, dans laquelle le client devient le propriétaire du capital et la banque le moudarib. Dans ce cas le client peut déposer son argent dans des bons de la banque (des bons de Moudaraba) pour une période déterminée et la banque investit cet argent dans des projets et partage les gains avec les déposants.<sup>3</sup>

## 3. La Mourabaha :

### 3.1. Définition :

La Mourabaha est un contrat d'achat et de revente dans lequel la banque achète à un fournisseur un bien corporel à la demande de son client, auquel elle revend le bien avec une marge bénéficiaire. La banque achète le bien puis le revend au client par traites selon un prix

---

<sup>1</sup> Sofia BENNAMARA, op cit, p18.

<sup>2</sup> - K. CHEHRIT, « Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition G.A.L, Alger, 2003, p115.

<sup>3</sup>Sofia BENNAMARA, op cit, p19.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

ouvertement publié, entraînant des coûts et un profit administratif. L'opération de crédit n'est qu'un accessoire à l'opération commerciale.<sup>1</sup>

### 3.2. Conditions de conformité à la Charia :<sup>2</sup>

- L'objet du contrat Mourabaha doit être conforme aux prescriptions de la chari'a (pas de financement de produits prohibés par l'Islam).
- Acquisition préalable des marchandises par la Banque. En effet, le principe de base de la Mourabaha est que la marge bénéficiaire revenant à la Banque ne se justifie que par le caractère commercial et non financier de la transaction (l'achat et la revente doivent être réels non fictifs). A cet égard, il y a lieu de rappeler que si la Mourabaha, telle que pratiquée par les Banques Islamiques, est une opération de vente à terme, l'opération de crédit n'est qu'un accessoire à l'opération commerciale, laquelle constitue la seule justification de la rémunération perçue par la Banque même si le paiement différé entre en ligne de compte dans la différence de prix.
- Le prix de revient, la marge bénéficiaire de la Banque et le (s) délai (s) de paiement doivent être préalablement connus et acceptés par les deux parties.
- En cas de retard dans le paiement des échéances, la Banque peut appliquer au client défaillant des pénalités de retard qui seront logées dans un compte spécial « Produits à Liquider ». Mais à aucun moment elle ne peut réviser en hausse sa marge bénéficiaire en contrepartie du dépassement de délai. En outre, en cas de mauvaise foi du client, la Banque est en droit de réclamer, en sus des pénalités, un dédommagement des échéances non honorées. Auquel cas, il conviendrait d'évaluer le préjudice par rapport à des critères objectifs propres à la Banque et éviter toute référence aux taux d'intérêts.

À l'origine, la Mourabaha est un type particulier de vente et pas un mode de financement. Cependant, en considérant le fonctionnement du système économique actuel, les experts contemporains du droit musulman ont autorisé, sous certaines conditions, l'utilisation de la Mourabaha sur la base du paiement différé comme mode de financement. Le recours à cet instrument doit néanmoins constituer une mesure transitoire et devrait être évitée lorsque l'utilisation de la Moucharaka est possible.

## 4. L'Idjara :

### 4.1. Définition :

L'Idjara est un contrat de crédit-bail par lequel une partie loue des biens durables (mobiliers ou immobiliers) pour un loyer et une échéance déterminée. Le propriétaire du bien (la banque) supporte tous les risques liés à la propriété. L'Idjara peut prendre la forme d'un

<sup>1</sup> - Halsaa BENZHA , op cit, p5.

<sup>2</sup> - groupe banques populaires, op cit, p11.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

simple contrat de bail (Idjaratachghilia) ou être accompagné d'un contrat permettant au preneur de bail d'acquérir le bien à la fin d'une période donnée (Idjarawaiqtinaa).<sup>1</sup>

### 4.2. Conditions de conformité à la Charia :<sup>2</sup>

- L'objet de la location (l'utilisation du bien loué) doit être connu et accepté par les deux parties.
- La location doit porter sur des biens durables, c'est à dire non destructibles du fait de la jouissance ou de l'utilisation.
- Le bien loué de même que les accessoires nécessaires à son usage, doivent être remis à l'utilisateur en état de servir à l'utilisation à laquelle le dit bien est destiné.
- La durée de location, le délai de paiement, le montant du loyer et la périodicité doivent être déterminés et connus à la conclusion du contrat de leasing.
- Le loyer peut être payé d'avance, à terme ou par tranches selon la convention des parties.
- Les deux parties peuvent convenir d'un commun accord d'une révision du loyer, de la durée de location et de toutes autres clauses du contrat.
- La destruction ou la dégradation du bien loué d'un fait indépendant de la volonté de l'utilisateur n'engage la responsabilité de ce dernier que s'il est établi et qu'il n'a pas pris les mesures nécessaires pour la conservation du bien avec le soin d'un bon père de famille.
- Sauf convention contraire, il incombe à la Banque d'effectuer tous travaux d'entretien et de réparation nécessaires au maintien du bien loué dans un état de servir à l'usage auquel il est destiné. De même, elle supporte toutes les charges locatives antérieures au contrat de location. L'utilisateur assure quant à lui l'entretien d'usage du bien loué, de même que l'ensemble des charges locatives nées à compter de la date de location.
- Le bien loué peut faire l'objet d'une sous-location, sauf convention contraire. De même, la Banque peut louer un bien acquis à son propre vendeur, à condition que la vente soit réelle et non fictive.

## 5. Salam :

### 5.1. Définition :

Le contrat Salam est une forme de préfinancement de l'activité de l'entreprise. A travers ce contrat la banque s'engage à livrer la marchandise à son client, à une date future bien

---

<sup>1</sup>- Halsaa BENZHA , op cit,p5.

<sup>2</sup>- groupe banques populaires, op cit, p13.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

déterminée. A la livraison, la banque mandate son client pour vendre la marchandise au prix d'achat augmenté d'une marge bénéficiaire.<sup>1</sup>

En règle générale, la vente d'un bien non existant n'est pas permise en islam, étant donné que cela relève du bay' oulgharar : le contrat Salam a néanmoins été autorisé de façon explicite dans des Ahâdîth et fait donc exception à cette interdiction.<sup>2</sup>

### 5.2. Conditions de conformité à la Charia :<sup>3</sup>

- La marchandise objet du contrat doit être connue (en nature et qualité), quantités (en nombre, en volume, ou en poids) et valorisée (en monnaie ou en autre contrepartie en cas de troc).
- Le délai de livraison de la marchandise par le vendeur doit être fixé dans le contrat et connu des deux parties.
- Le prix (ou la contrepartie) de la marchandise doit être fixé dans le contrat, connu des deux parties et payé par l'acheteur (la Banque) comptant.
- Le lieu de livraison doit être déterminé et connu des deux parties.
- L'acheteur peut exiger du vendeur une caution pour garantir la livraison de la marchandise à l'échéance ou toute autre garantie réelle ou personnelle.
- L'acheteur peut mandater le vendeur pour vendre et/ou livrer la marchandise, à l'échéance, à une tierce personne moyennant une commission ou sans commission. Le vendeur est alors personnellement redevable vis à vis de l'acheteur du recouvrement du prix de vente.
- L'acheteur ne peut vendre la marchandise avant sa livraison par le vendeur. Toutefois, il est autorisé à le faire par le biais d'un contrat Salam parallèle.

## 6. L'Istisna'a :

### 6.1. Définition :

L'Istisna'a signifie demander à un fournisseur de produire un bien pour un acheteur. Il est nécessaire, dans ce type de contrat, que le prix et la description du bien soient définis entre les parties dès la conclusion du contrat.

Dans un contrat istisna'a, si le fournisseur n'a pas commencé à produire le bien, chacune des parties peut résilier unilatéralement le contrat sous réserve d'en aviser l'autre partie. Par contre, la résiliation unilatérale n'est pas possible si la production a commencé.

<sup>1</sup>F. BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », casbah édition, Alger, 2000, p275.

<sup>2</sup> - Al Faqih, op cit, p3.

<sup>3</sup> Groupe banques populaires, op cit, p16.

## DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Contrairement au contrat salam, il n'est pas nécessaire que le prix soit payé en avance et le moment de la remise du bien ne doit pas nécessairement être fixé. Le plus important dans un contrat istisna'a est que le bien puisse être produit.

L'Istisna'a est un contrat particulièrement utile pour des financements dans le domaine de la construction immobilière.

### 6.2. Conditions de conformité à la Charia :<sup>1</sup>

- Le principe de base est que la rémunération de la Banque dans le cadre de l'Istisna'a se justifie par son intervention en qualité d'entrepreneur responsable de la réalisation des travaux afférents à la construction de l'ouvrage objet du contrat, que cette intervention ait lieu directement ou par l'entremise de sous-traitants.
- Le contrat d'Istisna'a doit porter sur un travail de transformation d'une matière, d'un produit semi-fini ou de composants en un produit fini prêt à l'utilisation.
- Le contrat doit préciser la nature, la quantité, la qualité et les spécificités du bien à fabriquer.
- La matière, les composants ou les produits semi-finis doivent être apportés ou financés par l'entrepreneur.

### Conclusion :

La finance islamique basée sur et respectant les enseignements islamiques est une finance équitable qui favorise l'investissement, le développement et le partage des risques. Les activités financières islamiques sont toujours en hausse et se développent fortement et se diversifient.

La finance islamique transcende les frontières des pays musulmans, il y a de plus en plus de réactions envers les pays occidentaux, et de plus en plus de moyens en font leur apparition, que ce soit à travers la création de banques islamiques ou l'existence d'instruments financiers islamiques dans les banques conventionnelles.

Les banques commerciales ont toujours privilégié les financements à court terme et continuent d'exiger des garanties substantielles. Les outils de financement fournis par la finance islamique ont une cohésion parfaite avec les besoins des PME. Par exemple, dans le financement de type Mudarabah, la banque peut être responsable du financement total de l'investissement en agissant en tant que partenaire. C'est un choix idéal pour un financement approprié des PME en démarrage.

---

<sup>1</sup> - groupe banques populaires, op cit, p10.

## **DEUXIEME CHAPITRE : PRESENTATION DE LA FINANCE ISLAMIQUE**

En général, les problématiques liées au financement bancaire des PME sont similaires d'une institution à l'autre, qu'elle soit classique ou islamique. Cependant, il semble que les produits fournis par les banques islamiques puissent être particulièrement adaptés aux besoins des PME.

Les désavantages des PME en termes de fonds propres sont bien connus : c'est le principal obstacle à l'obtention de crédit bancaire, mais comme les banques islamiques sont des partenaires, le financement islamique peut résoudre le problème de la fourniture de fonds propres. En tant que bailleur de fonds.

## **TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE**

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

### Chapitre 3 : PME et finance islamique en Algérie

#### Introduction :

Ce chapitre sera consacré à l'étude de terrain, après avoir défini le concept de la PME et analysé la situation de ces entreprises en Algérie dans le premier chapitre. Nous avons abordé le thème de la finance islamique et tout ce qui le concerne dans le deuxième chapitre, pour pouvoir dans le troisième chapitre faire le lien entre ces deux concepts qui sont fondamentaux dans notre travail.

En effet, dans ce dernier chapitre nous allons essayer d'apporter des éléments de réponse à notre problématique de recherche et vérifier nos hypothèses de travail. Et ceci à travers une enquête sur le terrain dont l'objectif est de connaître la situation des PME algériennes envers la finance islamique et le degré de recours à ces produits.

Ce troisième chapitre s'articule autour de deux sections. La première section est consacrée à la méthodologie adoptée pendant l'étude de terrain ainsi que l'analyse descriptive des données de l'enquête.

Dans la seconde section, nous traiterons les données de l'enquête à travers une analyse bivariée, ce qui nous permettra de tester nos hypothèses de travail.

#### **Sction1 : Méthodologie de l'enquête et analyse descriptive des résultats.**

Cette section est consacrée en premier lieu à définir la démarche entreprise dans le cadre de la confection de notre enquête qui va englober le choix de la PME (population ciblée, échantillonnage), le contenu du questionnaire et enfin le traitement et l'interprétation des données de l'enquête suivant une analyse descriptive.

##### **1.1 Méthodologie de l'enquête :**

###### **1.1.1. La démarche de l'enquête :**

Le but recherché par l'enquête consiste à analyser l'importance des produits financiers islamiques dans le financement des PME algériennes. Dans cette optique nous avons essayé de :

- Exposer les problèmes de financement pesant sur l'activité des PME ainsi que leurs origines,
- Analyser le degré de recours des PME algériennes envers les produits financiers islamiques, et de décrire ces produits susceptibles d'intéresser les PME.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

- Connaître le rôle que joue la religion dans le choix de financement chez les entrepreneurs algériens.

Il importe pour les entreprises de se démarquer des financements traditionnels. Pour intégrer un nouveau type de comportement exigé par la nature de financement, les PME vont connaître de nouvelles formes de modalités de gestion qui vont exiger un type de comportement donc elles vont associer domaine de gestion et valeur morale que l'on puise du domaine du religieux.

### 1.1.2. La population ciblée par l'enquête (l'échantillon) :

Un échantillon, en sciences sociales signifie un certain nombre d'individus choisis dans une population de manière à la représenter et pouvant servir pour l'appréciation de cas du même genre. Toutefois, la question qui se pose à propos de tout échantillon est celle de sa représentativité.

L'échantillon retenu pour notre étude a été dicté par des notions de proximité afin de faciliter la fréquence de nos visites pour augmenter la forte proportion de la disponibilité de l'information. De ce fait, la population visée par l'enquête est constituée d'un ensemble de PME privées opérant dans la wilaya d'Oran et activant dans différents secteurs. Ce choix de la propriété privée est attribué au fait que cette catégorie juridique d'entreprise forme l'essentiel du tissu industriel retenu dans notre enquête (58 % de notre échantillon ont opté pour les produits financiers islamiques). Ces entreprises ont été choisies d'une façon aléatoire, du fait qu'il n'existe aucune base de données spécialement pour les PME algériennes. En conséquence, on ne peut considérer l'échantillon étudié comme représentatif des PME algériennes, mais il nous permet d'avoir une idée globale sur ces entreprises ainsi que leurs relations avec les produits financiers islamiques.

Nous avons distribué 120 questionnaires aux PME, mais nous n'avons reçu que 77 questionnaires valides pour notre recherche ce qui représente 64% de la population de base, un taux de réponse qui nous permet de valider l'interprétation des résultats sans pour autant la généraliser avec certitude sur l'ensemble des PME.

Certaines PME ont pu nous accorder des entretiens durant lesquelles elles ont répondu à nos questions, pour d'autres, les questionnaires étaient déposés au niveau de l'accueil pour leur récupération par la suite.

Les entretiens nous ont offert l'opportunité d'avoir le maximum d'informations. Le dépôt des questionnaires posait le problème de temps et de compréhension des questions pour obtenir les réponses souhaitées qui ont connu un temps de réponse d'un mois.

### 1.1.3. Le contenu du questionnaire :

Nous avons élaboré notre questionnaire conformément aux objectifs posés lors de l'élaboration de la problématique. Ce questionnaire est composé de 36 questions réparties sur quatre volets. Ce questionnaire est destiné aux entreprises qui ont déjà eu recours aux

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

financements islamiques, ainsi qu'aux entreprises qui n'ont jamais sollicité de banques islamiques.

Ces deux catégories de clients potentiels vont nous permettre d'analyser l'intérêt porté par les PME aux produits financiers islamiques. Nous aurons ainsi la possibilité de traiter les potentialités de financement offertes par les banques islamiques. Il importe d'analyser leurs connaissances et voir s'il y a un potentiel.

Les quatre volets repris dans le questionnaire comprennent différentes questions (ouverte, directe) qui concernent :

### **A / Présentation de l'entreprise :**

Cette partie nous permet, d'avoir une idée générale sur l'entreprise concernant la taille, le secteur d'activité, etc.

### **B / La PME et l'accès au financement :**

Ce volet est consacré au financement de l'entreprise, on identifie les problèmes de financement que rencontrent les entrepreneurs, ainsi que les moyens de financement auxquels ils ont recours.

### **C /Les PME financée par les banques islamiques :**

Cette partie est consacrée aux PME qui ont déjà eu recours aux produits financiers islamiques, elle nous permet de connaître les détails sur ce financement. Elle contient 11 questions, étant donné que c'est la partie la plus importante avec la partie suivante.

### **D / La préservation du financement classique :**

Dans cette partie, nous essayerons de connaître pourquoi les PME continuent à entretenir des relations de financement avec des banques classiques alors qu'elles ont eu connaissance de l'existence d'un financement complémentaire avec des critères différents qui peuvent subvenir à leurs besoins de financement.

#### **1.1.4. Les outils d'analyse pour le traitement des données :**

Pour des commodités de travail et pour donner une fiabilité de l'analyse des données nous avons utilisé le programme Excel qui nous a permis de regrouper les résultats suivant une logique recherchée. Ensuite, nous avons eu recours au logiciel SPSS V.23 (Statistical Package For Social Science) pour introduire ces résultats afin de les analyser conformément aux dispositions du contenu du questionnaire.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

### 1.2 Analyse descriptive des résultats de l'enquête :

#### 1.2.1 Identification de l'entreprise :

##### 1) Dénomination de l'entreprise :

Les entreprises ont été identifiées selon leur immatriculation du registre de commerce. Elles activent conformément à la réglementation régissant le droit commercial. Elles sont obligées de fournir un certain nombre d'informations qui sont susceptibles d'alimenter notre questionnaire.

##### 2) Forme juridique :

La répartition de l'échantillon selon la forme juridique est représentée dans le tableau suivant :

**Tableau 10** : Répartition de l'échantillon, selon la forme juridique

*	Fréquence	%
Entreprise individuelle	16	20,8
EURL	18	23,4
SARL	43	55,8
Total	77	100

**Source** : Elaborée par l'auteur.

**Tableau 11** : Tableau croisé Nombre d'employés\*forme juridique.

*	*	Forme juridique	*	Total
*	Entreprise individuelle	EURL	SARL	*
TPE	9	9	11	29
PE	6	9	28	43
ME	1	0	4	5
Total	16	18	43	77

**Source** : Elaborée par l'auteur.

Comme le montre le tableau, la forme juridique qui domine notre échantillon est SARL, elle représente 55,8% du total des entreprises, soit 43 entreprises dont la majorité sont des PE avec 28 entreprises. Nous retrouvons aussi 11 TPE et 4 ME. Elles sont suivies des EURL

### TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

avec 18 entreprises qui sont réparties à part égale entre les TPE et les PE. Enfin, les entreprises individuelles sont présentes avec 16 entreprises qui sont majoritairement des TPE (9 entreprises), 6 autres sont de taille petite et une seule moyenne entreprise.

#### 3) Chiffre d'affaires :

**Tableau 12** : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires.

En millions	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumule
0 à 10000000	6	7,8	7,8	7,8
10 à 20	10	13	13	20,8
20 à 30	5	6,5	6,5	27,3
30 à 40	6	7,8	7,8	35,1
50 à 60	1	1,3	1,3	36,4
60 à 70	4	5,2	5,2	41,6
70 à 80	1	1,3	1,3	42,9
80 à 90	1	1,3	1,3	44,2
90 à 100	2	2,6	2,6	46,8
100 et plus	30	39	39	85,7
Aucune réponse	11	14,3	14,3	100
TOTAL	77	100	100	-----

Source : Elaborée par l'auteur.

**Tableau 13** : tableau croisé classe CA (chiffre d'affaire) Nombre d'employés.

Classe CA	1 à 9 employés	10 à 49 employés	50 à 250 employés	Total
0 à 10000000	6	0	0	6
10 à 20	10	0	0	10
20 à 30	5	0	0	5
30 à 40	6	0	0	6
50 à 60	1	0	0	1
60 à 70	0	4	0	4
70 à 80	0	1	0	1
80 à 90	0	1	0	1
90 à 100	0	2	0	2
100 et plus	0	25	5	30
Aucune réponse	1	10	0	11
Total	29	43	5	77
---	---	---	---	---

Source : Elaborée par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

Concernant le chiffre d'affaires, comme le montre le tableau ci-dessus, nous remarquons qu'une grande partie de notre échantillon a un chiffre d'affaire qui dépasse les 100 000 000, les PME enquêtées ont choisi de ne pas répondre à cette question pour des raisons de confidentialité. Et presque 21 % de l'échantillon ont un CA qui ne dépasse pas 20 000 000, le reste de l'échantillon à un CA qui se situe entre 20 000 000 et 90 000 000.

### 4) Date de création :

**Tableau 14** : Répartition de l'échantillon selon la date de création.

	Fréquence	%
Moins d'un an	5	6,5
Entre 3 et 5 ans	39	50,6
Plus de 5 ans	33	42,9
Total	77	100

**Source** : Elaborée par l'auteur.

**Tableau 15** : Tableau croisé Nombre d'employés \* Date de création.

	Moins d'un an	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans	Total
TPE	4	19	6	29
PE	1	20	22	43
ME	0	0	5	5
Total	5	39	33	77
.....	.....	.....	.....	.....

**Source** : Elaborée par l'auteur.

En ce qui concerne la date de création des entreprises enquêtées, la majorité des entreprises enquêtées ont entre 3 et 5 ans avec 39 entreprises qui sont réparties entre les TPE et les PE, et 33 entreprises ont plus de 5 ans et dont la majorité sont des PE. En dernier, 5 entreprises récemment créées qui ont moins d'un an, dont quatre sont des TPE et une seule PE.

### 5) Branche d'activité :

**Tableau 16** : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité.

	Fréquence	%
Bâtiments et travaux public	11	14,3
Services	34	44,2
Agriculture et pêche	2	2,6
Industrie	28	36,4
Autre	2	2,6
Total	77	100

**Source** : Elaborée par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

**Tableau 17 :** Tableau croisé Nombre d'employés \* Branche d'activité

	Bâtiments et travaux publique	Services	Agriculture et pêche	Industrie	Autres	Total
TPE	2	19	0	8	0	29
PE	7	14	2	18	2	43
ME	2	1	0	2	0	5
Total	11	34	2	28	2	77
.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....

**Source :** Elaborée par l'auteur.

Les deux branches d'activité qui dominent notre échantillon sont les services avec 34 entreprises dont plus de 50 % sont des TPE et l'industrie avec 28 entreprises et la prédominance de la PE dans cette branche. Elles sont suivies des Bâtiments et travaux publics avec une part de 14%. En dernier, l'agriculture et pêche avec seulement 2 entreprises.

### 6) Nombre d'employés :

**Tableau 18 :** Répartition de l'échantillon selon le nombre d'employés.

	Fréquences	%
1 à 9 employés	29	37,7
10 à 49 employés	43	55,8
50 à 250 employés	5	6,5
Total	77	100

**Source :** Elaborée par l'auteur.

D'après ce critère qui est le nombre d'employés, la part des petites entreprises (10 à 49 employés) dans notre échantillon est la plus importante avec 56%, suivie des très petites entreprises (1 à 9 employés) avec 38%. Quant aux moyennes entreprises (50 à 250 employés), elles ne sont que 5 dans notre échantillon. Cette répartition reflète la prédominance de la petite entreprise.

### 1.2.2 La PME et l'accès au financement :

#### 1) Aide au financement :

**Tableau 19 :** aide au financement :

	Fréquence	%
OUI	45	58,4
NON	32	41,6
TOTAL	77	100

**Source :** Elaborée par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

Selon le tableau, 58% des entreprises enquêtées déclarent avoir reçu une aide financière de l'Etat. Contre 42 % de l'échantillon qui n'ont jamais bénéficié de l'aide de l'Etat. Pour les entreprises qui ont bénéficié d'aide au financement, elle provient du FGAR pour 37 entreprises. Deux ont reçu de l'aide de l'ANGEM, et cinq autres de l'ANSEJ.

**Tableau 20** : Croisé Nombre d'employés\* Aide de financement.

	Oui	Non	Total
TPE	11	18	29
PE	29	14	43
ME	5	0	5
Total	45	32	77

**Source** : Elaborée par l'auteur.

D'après le croisement entre la taille de l'entreprise et l'aide au financement, nous observons :

- Les PME qui ont reçu une aide auprès d'un organisme ou un programme sont majoritairement des PE avec une part de 65 %, suivies des TPE avec 25 %, les ME avec seulement 5 entreprises, soit 11%.
- Les PME qui n'ont jamais bénéficié d'aide sont réparties d'une manière presque égale entre les TPE et PE avec des parts respectives de 56 % et 44 %.

### 2) Accessibilité des mesures de soutien :

**Tableau 21** : accessibilité des mesures de soutien :

	Fréquence	%
Oui	42	54,5
Non	33	42,9
Aucune réponse	2	2,6
Total	77	100

**Source** : Elaborée par l'auteur.

A la question relative à la nouvelle politique de soutien, 54 % des PME interrogées considèrent que les mesures de soutien proposées par l'Etat aux PME pour faciliter leur financement sont accessibles et adaptées à leurs besoins, le reste de l'échantillon pense le contraire.

**Tableau 22** : Tableau croisé Nombre d'employés \*accessibilité des mesures de soutien.

	Oui	Non	Aucune réponse	Total
TPE	10	19	0	29
PE	28	13	2	43
ME	4	1	0	5
Total	42	33	2	77

**Source** : Elaborée par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

En croisant la taille de l'entreprise avec accessibilité des mesures de soutien, nous remarquons que :

- 65 % des TPE pensent que les mesures de soutien proposées par l'Etat pour le financement des PME ne sont ni accessibles ni adaptées à leurs besoins contre 35 % qui pensent le contraire
- Concernant les PE qui ont répondu oui à cette question, elles sont au nombre de 28, soit 65% contre seulement 13 qui ont répondu non.

### 3) Le mode de financement :

**Tableau 23 : Type de financement.**

.....	Fréquence	%
Autofinancement	2	2,6
Emprunt bancaire	13	16,9
Les deux	62	80,5
Total	77	100

Source : Elaborée par l'auteur.

**Tableau 24 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Type de financement.**

	Auto financement	Emprunt bancaire	Les deux	Total
TPE	1	5	23	29
PE	1	4	38	43
ME	0	4	1	5
Total	2	13	62	77

Source : Elaborée par l'auteur.

En réponse à cette question, 80 % de l'échantillon déclare avoir recours à l'autofinancement et l'emprunt bancaire en même temps pour financer leurs activités, alors que 17% des entreprises interrogées financent leurs activités exclusivement par des emprunts bancaires. Enfin, 2 entreprises s'autofinancent.

### 4) La nature des besoins de financement :

**Tableau 25 : La nature des besoins de financement :**

	Fréquence	%
Besoin d'exploitation	13	16,9
Besoin d'investissement	64	83,1
Total	77	100

Source : Elaborée par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

**Tableau 26 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Nature des besoins de financement :**

	Besoin d'exploitation	Besoin d'investissement	Total
TPE	7	22	29
PE	5	38	43
ME	1	4	5
Total	13	64	77

**Source : Elaborée par l'auteur.**

En réponse à la question relative à la nature des besoins, 64% de l'échantillon déclare avoir des besoins d'investissement, et 17% ont des besoins d'exploitation.

### 5) Usage des crédits bancaires :

**Tableau 27 : Usage des crédits bancaires :**

	Fréquence	%
Oui	76	98,7
Non	1	1,3
Total	77	100

**Source : Elaborée par l'auteur.**

Sur les 77 entreprises enquêtées, une seule déclare n'avoir pas eu recours au crédit bancaire.

**Tableau 28 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Usage de crédit bancaire :**

	Oui	Non	Total
TPE	28	1	29
PE	43	0	43
ME	5	0	5
Total	76	1	77

**Source : Elaborée par l'auteur.**

### 6) Le type de crédit :

**Tableau 29 : Le type de crédit :**

	Fréquence	%
Crédit d'exploitation	11	14,3
Crédit-bail	15	19,5
Crédit d'investissement	50	64,9
Aucune réponse	1	1,3
Total	77	100

**Source : Elaborée par l'auteur.**

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

**Tableau 30 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Type de crédit :**

	Crédit d'exploitation	Crédit-bail	Crédit d'investissement	Aucune réponse	Total
TPE	6	5	17	1	29
PE	5	8	30	0	43
ME	0	2	3	0	5
Total	11	15	50	1	77

**Source : Elaborée par l'auteur.**

Concernant la nature des crédits, nous retrouvons le crédit d'investissement en 1ere position avec 65 % qui représentent les besoins d'investissement dépassant les 80% dans notre échantillon. Suivi des crédits-bails qui représentent une part de 20% et du crédit d'exploitation qui vient en dernière position avec seulement 14%.

### 7) Difficultés avec les banques :

**Tableau 31 : Difficultés avec les banques :**

	Fréquence	%
OUI	46	59,7
NON	31	40,3
Total	77	100

**Source : Elaborée par l'auteur.**

**Tableau 32 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Difficultés avec les banques :**

	OUI	NON	TOTAL
TPE	16	13	29
PE	29	14	43
ME	1	4	5
TOTAL	46	31	77

**Source : Elaborée par l'auteur.**

Plus de la moitié de l'échantillon déclare avoir des difficultés avec leurs banques, ce qui dénote de la complexité des relations entre les PME et les banques.

### \*Niveau de difficulté :

**Tableau 33 : Niveau de difficulté**

	Fréquence	%
Difficulté d'accès au crédit	16	20,8
Coûts de crédit très élevé	22	28,6
Fonctionnement des banques contraignant	12	15,6
Aucune réponse	27	35,1
Total	77	100

**Source : Elaborée par l'auteur.**

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

En réponse à la question relative aux difficultés avec les banques, 60 % de l'échantillon affirme être confronté à ce genre de difficultés. Concernant le niveau de difficulté, 28 % des entreprises enquêtées considèrent que le coût de crédit très élevé est la principale contrainte. Pour 21 % de l'échantillon, c'est la difficulté d'accès au crédit, et 16% déclarent que le fonctionnement des banques est contraignant. Quant au reste de l'échantillon soit 35%, ils n'ont pas situé leur niveau de difficultés avec les banques.

### 1.2.3 Les PME financés par les banques islamiques :

#### 1) Recours au financement islamique :

**Tableau 34 : Recours au financement islamique :**

	Fréquence	%
OUI	43	55,8
NON	34	44,2
TOTAL	77	100

Source : Elaborée par l'auteur.

**Tableau 35 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Recours au financement Islamique :**

	OUI	NON	TOTAL
TPE	19	10	29
PE	21	22	43
ME	3	2	5
TOTAL	43	34	77

Source : Elaborée par l'auteur.

Concernant le financement islamique, 56 % de l'échantillon global déclare avoir déjà sollicité un crédit auprès d'une banque islamique.

#### 2) Motifs du recours au financement islamique :

**Tableau 36 : Motifs du recours au financement islamique :**

	Fréquence	%
Conviction religieuse	32	41,6
Produit innovant	8	10,4
Coûts bas des financements	1	1,3
Rapidité des transactions	2	2,6
Aucune réponse	34	44,2
Total	74	100

Source : Elaborée par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

En réponse à la question relative aux motifs du recours au financement islamique, sur les 43 entreprises qui ont déjà eu recours aux produits islamiques, 32 l'ont fait par conviction religieuse soit 74% de l'échantillon, 19% des entreprises enquêtées trouvent que les produits islamiques sont des produits innovants, 5% de l'échantillon se sont orientés vers ce mode de financement pour la rapidité des transactions et enfin une seule entreprise trouve que les coûts de financement sont bas.

### 3) Le mode de financement utilisé :

**Tableau 37 : Le mode de financement utilisé :**

	FREQUENCE	%
MOUDHARABA	1	1,3
MOURABAHA	21	27,3
IJARA	16	20,8
SALAM	5	6,5
Aucune réponse	34	44,2
TOTAL	77	100

**Source : Elaborée par l'auteur.**

- Concernant le mode de financement islamique utilisé, la part la plus importante revient à Mourabaha et Ijara, ensuite Salam. Enfin, Moudharaba n'est utilisé que par une seule entreprise.

- A ce sujet, 38 des entreprises financées par des produits islamiques déclarent que ces produits sont adaptés à leurs besoins, les cinq autres trouvent que ces mécanismes sont trop complexes.

- En réponse à la question relative à la conformité des produits à la charia, 90% de l'échantillon le trouve conforme ce qui prouve l'intérêt que portent les entrepreneurs à l'aspect religieux pour les produits financiers islamiques.

- En ce qui concerne la satisfaction des entreprises par les produits financiers islamiques, 56 % de l'échantillon donnent une note moyenne 3/5, 23% des entreprises sont plus satisfaites avec une note de 4/5, 19% de l'échantillon attribuent la note de 2 /5 à leurs banques. Enfin une seule entreprise est très satisfaite et donne la note de 5/5.

- L'échantillon déclarent que les banques leur ont demandé des garanties personnelles et des garanties sur bien, alors que 16% ont parlé d'autres garanties dont ils n'ont pas précisé la nature. La lourdeur de ces garanties constitue un frein pour les PME qui veulent s'orienter vers les banques islamiques.

- En réponse à la question relative aux coûts de financement, plus de la moitié des entreprises qui sont financées par les banques islamiques trouvent que leurs coûts sont plus élevés que ceux des banques classiques soit 69%, alors que seulement 31% déclarent le contraire. Ces

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

PME s'orientent vers les banques islamiques en dépit du coût qu'elles trouvent plus élevés que ceux des banques classiques, car elles mettent en avant leur volonté d'effectuer des opérations de financement conforme à la charia.

- En réponse à cette question, 74% des entreprises interrogées trouvent que traiter avec les banques islamiques serait meilleur qu'avec les banques classiques, ce qui reflète le renouvellement de l'intérêt des PME à la finance islamique.

- En réponse à la question relative aux connaissances des entrepreneurs sur la finance islamique, plus de la moitié de l'échantillon déclare que c'est une finance conforme à la charia, soit 41 entreprises, 31 autres pensent que c'est un crédit sans intérêt, alors que 13 entrepreneurs trouvent que c'est la même chose que la finance classique, c'est juste un changement de nom.

- En réponse à la question relative au rôle de la religion dans le choix des produits financiers, 78% de l'échantillon lui attribuent un rôle très important dans leurs décisions, alors que 22% des entreprises enquêtées ne donnent pas assez d'importance à la religion dans leurs choix. Nous remarquons que sur 60 entreprises qui trouvent que la religion a à n rôle très important, 43 ont déjà eu recours aux produits financiers islamiques, contre 17 qui le pensent mais qui n'ont pas fait encore le pas vers ce type de financement.

- Concernant la satisfaction des services financiers, 44,2% de l'échantillon global sont plus au moins satisfait avec une moyenne de 3/5, alors que 19,5 % des entreprises enquêtées sont davantage satisfaites avec 4/5. Une part importante de l'échantillon (28,6%) attribue une note, qui n'est pas satisfaisante, de 2/5 à leurs banques. Enfin, deux entreprises ont choisi de ne pas répondre à cette question et deux autres sont très satisfaites des services financiers, attribuant la note complète à leurs banques, 5/5.

- En réponse à la question, 68 % des entreprises enquêtées pensent que les produits financiers islamiques pourraient être une alternative à ceux des banques classiques contre 32% qui ne le pensent pas. Ces 68% représentent 52 entreprises dont 43 ont démontré leur conviction en ayant déjà eu recours aux produits financiers islamiques contre 9 qui le pensent mais ne se sont pas encore engagées.

### Section2 : Analyse de l'échantillon étudié

#### 2.1 Analyse de variance ANOVA :

Le choix du test d'analyse de la variance ANOVA permet de comparer les moyennes de plusieurs groupes (indépendants ou non) mais que la variable dépendante est quantitative. L'analyse permet de comparer les moyennes de ces groupes (variables X) afin d'établir, spécifier une relation avec une autre variable Y dans notre cas, on établit un lien entre le nombre d'employés X (le nombre d'employés) et Y (La PME et l'accès au financement).

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

Ce test statistique, permet de rejeter ou non, l'hypothèse nulle et donc de prendre une décision par rapport à la valeur de cette hypothèse (est- elle vraie ou fausse ?). L'analyse de variance, soit le test F, compare généralement trois groupes ou plus. La valeur de p ou Signification est l'erreur alpha, soit la probabilité ou le risque de commettre une erreur en déclarant qu'il existe une différence entre les 3 groupes. La valeur de p ou Sig permet de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse alternative (H1). Si la valeur du SIG, ou valeur de p est :

✓ Supérieure à 0,05, on doit accepter l'hypothèse nulle. On conclut qu'il n'y a pas de différence significative entre les groupes.

✓ Inférieure à 0,05, on procède en deux étapes :

\* D'abord, rejeter l'hypothèse nulle et conclure qu'il y a une différence significative entre les trois groupes.

\*Procéder à un test post-hoc afin de savoir laquelle des comparaisons des groupes, pris deux à deux, est significativement différente. Un test post-hoc significatif indique quelle paire de groupes est différente (Ex : TPE et PE, TPE et ME, PE et ME).

### 2.2 L'analyse des hypothèses retenus dans notre recherche :

L'analyse bivariée, permet de tester la relation entre les variables (dépendante et indépendante) de cette présente recherche, et par la suite, affirmer ou confirmer les hypothèses. Nous avons regroupé l'ensemble des questions sous trois volets pour simplifier notre analyse. L'ensemble des questions qui traitent d'une même catégorie d'analyse ont été regroupés sous une rubrique.

#### 2.2.1 PME et accès au financement :

Nous nous intéressons à ce niveau au problème de la contrainte de financement pesant sur l'activité des PME pour traiter de l'obstruction du financement de la PME. Il importe de clarifier les types de financement auxquels les PME ont recours et les types de problèmes qu'elles rencontrent. A ce niveau de traitement, nous allons essayer de connaître l'influence de la taille de l'entreprise (nombre d'employés) sur l'hypothèse relative à l'obstruction quant à l'accès au financement bancaire par les PME.

Le financement de la PME va être traité au niveau de trois types de segmentation de la PME (TPE 1 à 9 employés, PE 10 à 49 employés et la ME 50 à 250 employés, disposées conformément au nombre d'employés). Dans notre démarche, deux évidences sont à éclaircir pour les trois types de dimension à chaque questionnement. En ce qui concerne notre premier intérêt lié à l'appui au financement, nous allons nous positionner sur la possibilité d'accès de ces catégories d'entreprise.

– H0 : Il n'existe pas de différenciation pour les trois groupes.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

– H1 : On remarque le cas contraire, l'existence d'une différence en termes d'appui au financement.

Nous allons poursuivre la même démarche à l'ensemble des spécificités qui déterminent la nature du financement. Nous allons donc, traiter ainsi de l'accessibilité des mesures de soutien proposé par l'Etat pour le financement des PME, l'usage de crédit bancaire, le type de crédit, les types et niveaux de difficultés rencontrés avec les banques.

### **2.2.2 Le financement des PME par les banques islamiques :**

A ce niveau d'analyse nous intéressons aux PME qui ont déjà eu recours aux produits financiers islamiques. Nous allons connaître les raisons qui poussent ces PME à s'orienter vers les banques islamiques, les modes de financement les plus utilisés et le degré de satisfaction envers ses produits.

Notre démarche consiste à poser la seconde hypothèse qui concerne le recours des PME aux crédits bancaires islamiques, guidé essentiellement par une conviction religieuse. Nous adoptons aussi la même démarche qui a été retenue auparavant, à savoir la distinction de deux types de spécificités. L'existence ou l'absence de différences pour les trois catégories d'entreprises retenues pour chaque volet qui permet de cerner la nature du rapport entre ces entreprises et le crédit bancaire islamique.

Différents déterminants expliquent cette orientation vers ce type de financement. Nous avons traité dans ce cas des motivations, des produits financiers proposés et leur convenance aux besoins des entreprises, le degré de satisfaction quant à l'obtention de ces produits ainsi que les garanties exigées, les coûts de financements islamiques, les atouts des banques islamiques, la prépondérance entre les banques islamique et classique.

### **2.2.3 La préservation du financement classique :**

Nous sommes amenés à justifier la persistance des catégories des PME à recourir aux banques classiques, malgré l'intérêt porté à la finance islamique. Les entrepreneurs « ne franchissent pas le pas » et préfèrent préserver leurs relations habituelles de financement malgré toutes les attentes (pression sociale, les mesures incitatives, etc.), elles restent fidèles à leurs relations habituelles avec leurs banques classiques.

Ce type de comportement fait que ces PME sont animées d'une ferme volonté de s'associer avec les banques islamiques, cependant elles ne veulent pas évoluer vers un nouveau type de financement qui apporte des modifications de la nature de la gestion.

Différentes causes sont à l'origine de cet éloignement malgré un fort engouement. Nous avons été amenés à justifier les causes de ce type de comportement par la prépondérance de la finance classique au dépend de la finance islamique. Cette frilosité pour les services de financements islamiques proposés, la satisfaction de la relation avec les banques traditionnelles et le maintien des critères de gestion universels.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

### 2.3 L'interprétation des données de l'analyse bivariée de l'enquête :

La détermination des variables utilisées dans cette analyse a été scindée en deux catégories : la variable X qui est une variable indépendante représentant les trois types d'entreprises qui concerne la dimension de l'entreprise ; la seconde variable Y qui est une variable dépendante représente les trois rubriques qui ont été présentées et qui regroupent un certain nombre de préoccupations définies dans notre questionnaire.

#### 2.3.1 PME et Accès au financement :

L'analyse de variance ANOVA permet de comparer les moyennes des catégories d'entreprises (variable X) afin d'évaluer la relation entre les différents paramètres constitutifs spécifiant la rubrique accès au financement.

**Tableau 38 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (la taille de l'entreprise PME) et l'accès au financement :**

ANOVA	F	VALEUR DE P=	Inferieur a 0,05=*
Aide au financement	5,531	0,006	*
Mesure de soutien propose par l'Etat pour le financement des PME	2,720	0,072	
Usage de crédit bancaire	0,824	0,443	
Type de crédit	0,145	0,865	
Difficulté avec les banques	2,348	0,103	
Niveau de difficultés	2,401	0,098	

**Source : Elabore par l'auteur.**

Des observations constatées à la suite des valeurs tirées du test ANOVA, nous pouvons affirmer que, en ce qui concerne :

#### ✓ L'aide de financement :

La différence entre les trois groupes est significative, puisque  $p = 0,006$  alors  $p$  inférieur a 0,05. Nous pouvons donc conclure que le nombre d'employés influe sur l'aide de financement.

#### ✓ L'accessibilité des mesures de soutien proposé par l'état pour le financement des PME :

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,72$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas l'accessibilité

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

des mesures de soutien proposé par l'état pour le financement des PME. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ Usage de crédit bancaire :

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,443$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas l'usage de crédit bancaire. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ Type de crédit :

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,865$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas le type de crédit. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ Difficulté avec les banques :

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,103$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons conclure que la taille de l'entreprise le nombre d'employés n'influe pas sur les difficultés avec les banques. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ Niveau de difficultés :

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,098$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas le niveau de difficultés avec les banques. Il faut donc accepter  $H_0$ .

Les résultats d'analyse du test ANOVA pour la rubrique « PME et accès au financement » des différentes catégories d'entreprises, nous pousse à entreprendre un test supplémentaire dit test post-hoc pour le déterminant, ou la constituante aide au financement pour les trois types de catégories d'entreprises retenues :

Groupe 1 : [1 à 9 employés] - [10 à 49 employés] - [50 à 250 employés]

Groupe 2 : [10 à 49 employés] - [1 à 9 employés] - [50 à 250 employés]

Groupe 3 : [50 à 250 employés] - [1 à 9 employés] - [10 à 49 employés]

D'après les résultats, nous constatons qu'à ce niveau l'existence d'une différence significative (Sig. < 5 %) pour chaque groupe d'entreprise entre les groupes comparés un à deux. Nous avons :

$P = 0,038$  pour le couple 1 à 9 employés - 10 à 49 employés.

$P = 0,028$  pour le couple 1 à 9 employés - 50 à 250 employés.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

$P=0,038$  pour le couple 10 à 49 employés-1 à 9 employés.

$P =0,028$  pour le couple 50 à 250 employés -1 à 9 employés.

D'après les résultats obtenus, nous constatons qu'il existe une différence pour les trois tailles d'entreprises en termes d'aide au financement. Le problème est plus accentué chez les 1-9 employés (TPE).

D'après l'analyse du test ANOVA, nous constatons lors de la comparaison entre les trois types d'entreprises (qui en réalité représente la taille des PME enquêtées) par rapport à l'accès au financement, qu'il n'existe pas de différences statistiquement significatives entre les réponses de l'échantillon pour ce volet. La taille de l'entreprise n'influence pas les PME et tout ce qui concerne son accès au financement ainsi que les difficultés qu'elles rencontrent avec leurs banques. A la seule exception de « l'aide au financement » qui diverge pour les différentes catégories d'entreprises.

Nous pouvons conclure que tous les items, paramètres du volet « PME et accès au financement » ne sont pas influencés par la dimension de l'entreprise à l'exception de l'aide au financement. De ce fait nous acceptons l'hypothèse  $H_0$  : il n'y a pas de différence entre les moyennes des trois groupes (nombre d'employés) en termes d'accès au financement.

### 2.3.2 Financement des PME par les banques islamiques :

La même démarche entreprise précédemment pour cette seconde rubrique, l'analyse de variance ANOVA permet de comparer les résultats obtenus entre la dimension de l'entreprise et les paramètres du volet « Financement des PME par les banques islamiques ».

**Tableau 39 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et leurs financements par les banques islamiques :**

ANOVA	F	VALEUR DE P=	Inferieur a 0,05=*
Recours au financement islamique	0,982	0,379	
Motifs de recours au financement islamique	1,094	0,340	
Mode de financement	0,410	0,665	
Adaptabilité du produit aux besoins	1,264	0,289	
Satisfaction	0,503	0,607	
Garanties	0,708	0,496	
Cout de financement	0,915	0,405	
Atouts	3,008	0,055	
La prépondérance entre les banques islamique	2,087	0,131	

Source : Elabore par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

D'après les informations obtenues du test ANOVA, nous constatons que, en ce qui concerne :

### ✓ **Recours au financement Islamique :**

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,379$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influence pas leurs recours au financement Islamique. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ **Motifs du recours au financement Islamique :**

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,340$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influence pas le choix du motif du recours au financement Islamique. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ **Mode de financement :**

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,665$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influence pas le mode de financement choisi. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ **Adaptabilité du produit aux besoins :**

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,289$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influe pas sur l'adaptabilité du produit aux besoins. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ **Satisfaction :**

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,607$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influence pas la satisfaction. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ **Garanties :**

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,496$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influe pas sur les garanties. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ **Coûts de financement islamique :**

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,405$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que taille d'entreprise n'influence pas les coûts de financement islamique. Il faut donc accepter  $H_0$ .

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

### ✓ Atouts :

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,055$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que taille d'entreprise n'influence pas les Atouts. Il faut donc accepter  $H_0$ .

### ✓ La prépondérance entre les banques islamiques et classiques :

La différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,131$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que le nombre d'employés n'influence pas en termes de comparaison entre Banque Islamique et Banque Classique. Il faut donc accepter  $H_0$ .

D'après l'analyse du test ANOVA, nous constatons lors de la comparaison entre les trois niveaux d'employés (qui en réalité représente la taille des PME enquêtées) par rapport à leurs relations avec les banques islamiques qu'il n'existe pas de différences statistiquement significatives entre les réponses de l'échantillon pour ce volet.

Nous pouvons conclure que la dimension de l'entreprise, n'a pas d'influence sur le financement des PME par les banques islamiques, et ceci en comparant avec tous les items du volet. De ce fait nous acceptons l'hypothèse  $H_0$  : il n'y a pas de différence entre les moyennes des trois groupes (nombre d'employés) en termes de relations de financement avec les banques islamiques.

Nous pouvons dire que les banques islamiques n'exercent aucune discrimination envers les PME concernant leurs tailles. Toutes les catégories de PME sont traitées de la même manière.

### 2.3.3 La préservation du financement classique :

Tout comme dans les deux précédentes rubriques, nous adoptons la même démarche c'est-à-dire nous allons étudier la relation existante entre la dimension de l'entreprise (variable X) afin d'inférer une relation entre X (Taille de l'entreprise) et l'ensemble des éléments constitutif de cette variable Y.

**Tableau 40 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et la préservation du financement classique :**

ANOVA	F	VALEUR DE P=	Inferieur a 0,05=*
L'éventualité d'un intérêt aux produit islamiques	0,914	0,405	
Raison d'un intérêt aux produits islamiques	0,510	0,602	
Freins au recours aux banques islamique	0,140	0,870	
Rôle de la religion	0,38	0,962	
Attentes banque islamique	1,528	0,224	
Principe 3P	0,193	0,825	

Source : Elabore par l'auteur.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

Les informations tirées du test ANOVA nous amènent à constater les observations pour chaque item ou paramètre de cette rubrique :

✓ L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,405$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les trois niveaux d'employés et leurs relations avec les banques classiques. Il faut donc accepter  $H_0$ .

✓ Raisons d'une éventualité d'un intérêt aux produits Islamiques : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,602$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les trois niveaux d'employés et leurs relations avec les banques classiques. Il faut donc accepter  $H_0$ .

✓ Freins au recours aux banques islamiques : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,870$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les freins au recours aux banques. Il faut donc accepter  $H_0$ .

✓ Rôle de la religion : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,962$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que le nombre d'employés n'influence pas le rôle de la religion Il faut donc accepter  $H_0$ .

✓ Attentes banque islamique : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,224$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les attentes des banques islamiques. Il faut donc accepter  $H_0$ .

✓ Principe 3 P : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque  $p = 0,825$  alors  $p > 0,05$ . Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur le fait d'accepter le Principe des 3 P. Il faut donc accepter  $H_0$ .

D'après l'analyse du test ANOVA issu du tableau 80, nous constatons lors de la comparaison entre les trois types d'employés (qui en réalité représente la taille des PME enquêtées) par rapport L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques qu'il n'existe pas de différences statistiquement significatives entre les réponses de l'échantillon pour ce volet.

Nous pouvons conclure que le nombre d'employés n'a pas d'influence sur la préservation du financement classique et ceci en comparant avec tous les items du volet « La préservation du financement classique ».

De ce fait, nous acceptons l'hypothèse  $H_0$  : il n'y a pas de différence entre les moyennes des trois groupes (nombre d'employés) en termes de préservation du financement classique.

## TROISIEME CHAPITRE : PME ET FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE

### 2.4 Résultats :

Le traitement des réponses du questionnaire à l'aide de la méthode ANOVA nous a permis, d'obtenir les résultats pour tester nos deux hypothèses de recherche.

L'hypothèse 1 qui concerne : « le problème de financement constitue la principale contrainte pesant sur l'activité des PME ». Nous pouvons affirmer que la principale contrainte à laquelle sont confrontées les entreprises est l'accès au financement, plus précisément l'accès au crédit. L'analyse des résultats du questionnaire confirme notre 1ère hypothèse, presque la totalité de notre échantillon déclare avoir eu recours au crédit bancaire, alors que 60% ont des difficultés avec leurs banques qui se situent soit au niveau de l'accès au crédit, ou par rapport au coût du crédit très élevé, ou fonctionnement des banques contraignant.

L'hypothèse 2 concerne le recours des PME aux crédits bancaires islamiques, guidé essentiellement par une conviction religieuse. La majorité des chefs d'entreprises interrogés sont intéressés par les produits offerts par les banques islamiques dans le but d'accomplir des opérations de financement dans un cadre conforme à la charia.

### Conclusion :

L'étude empirique a été menée auprès de 77 PME d'Oran sur la base d'un questionnaire destiné aux dirigeants des PME. Nous avons essayé de connaître dans ce chapitre le rôle que peuvent jouer les produits financiers islamiques dans le financement des PME.

Nous avons regroupé l'ensemble des paramètres qui définissent toutes les possibilités définissant les liens existants avec la finance islamique sous trois grandes rubriques (TPE, PE, ME).

D'après les résultats obtenus lors de notre enquête, la majorité des PME ont recours au crédit bancaire. Car leurs fonds propres ne permettent pas de couvrir leurs besoins de financement, qui sont majoritairement des besoins d'investissement. Quant à leurs relations avec leurs banques, nous constatons l'existence de difficultés ce qui contraint le processus de financement. Ces difficultés concernent le coût de crédit très élevé en première position ainsi que l'accès lui-même à ce type de financement.

## **CONCLUSION GÉNÉRALE**

## CONCLUSION GENERALE

### Conclusion générale :

L'ensemble des catégories des PME enquêtées sont intéressées par les produits offerts par les banques islamiques. Ils trouvent que les liens établis avec les banques islamiques sont de meilleure qualité et répondent à leurs aspirations morales par rapport aux banques classiques.

Cependant, leurs propriétaires sont encore réticents par rapport à ce mode de financement. Pour ceux qui ont déjà eu recours à ces produits, leur principal motif est la conviction religieuse, les produits les plus utilisés sont Mourabaha et Ijara.

Les entrepreneurs trouvent ces produits parfaitement adaptés à leurs besoins. Toutefois, ils pensent que les coûts de financement islamique sont plus élevés que ceux du financement classique. Enfin, la conformité aux principes de charia reste la motivation la plus importante. Les PME attendent d'une banque islamique d'effectuer des opérations de financement dans un cadre conforme à la charia. Elles trouvent que les produits financiers islamiques pourraient être une alternative à ceux des banques classiques.

L'analyse de variance ANOVA nous a permis de comparer les résultats obtenus entre la dimension de l'entreprise et les paramètres des trois volets de notre questionnaire, nous avons déduit que la dimension de l'entreprise n'a pas d'influence sur le financement des PME par les banques islamiques.

L'intérêt porté à la PME dans la dimension de développement et croissance économique (exportation, emploi, PIB) nous a conduits à nous intéresser plus particulièrement au sujet de son financement et plus particulièrement le financement islamique.

Il est considéré comme un élément indispensable à l'intégration, principale source de création d'emplois et ce dans tous les pays en général et pour l'Algérie en particulier. C'est dans cette optique, que nous avons orienté notre recherche, plus précisément vers le financement de ces entreprises.

L'objectif principal était de répondre à notre question centrale. Nous avons structuré notre travail en trois chapitres.

Il ressort de ce travail que ne nous pouvons avancer une définition homogène pour l'ensemble des PME. Même si apparemment, nous arrivons à les structurer sur le plan de la dimension (nombre d'emplois, CA) car il était d'autant plus nécessaire pour notre travail de les dimensionner (TPE, PE, ME).

L'évidence à montrer que les pays orientent leurs appuis, leurs intérêts vers cette catégorie d'entreprise. Elle s'est révélée plus attractive du fait de ces caractéristiques telles que la flexibilité et la centralisation de gestion.

## CONCLUSION GENERALE

Nous avons constaté aussi que sur les cinq dernières années, le poids de la PME dans le tissu national a fortement augmenté. La densité des entreprises a presque quadruplé. Ces PME représentent 96% des entreprises algériennes, leur contribution à la formation du revenu national est de plus en plus importante. Hors hydrocarbures, la valeur ajoutée de ce secteur représente plus de 70 % de la richesse nationale. Le nombre de PME enregistré en 2016 était de 1 022 621 entreprises.

Le volet portant sur le financement de ces catégories d'entreprises a montré un intérêt contrasté porté à la nature des financements (islamiques, conventionnel). L'intérêt porté à la finance islamique est justifié par la reconsidération de ce type de financement qui est en pleine évolution ces dernières années, la croissance annuelle entre 2007 et 2014 a atteint 20%. Les actifs de l'industrie devraient continuer à augmenter au cours des années à venir sous l'effet de la demande intérieure dans les économies émergentes. Selon The city UK, le total des actifs financiers conformes à la charia a atteint 2,2 trillions de dollars fin 2015, et il est estimé à 3 trillions de dollars en 2018.

Malgré l'essor considérable de la finance islamique constaté sur l'échelle internationale, elle reste encore fragilisée par de nombreux obstacles qui l'empêchent de se développer. Le principal défi qui se pose actuellement aux banques islamiques réside dans la tentation d'imiter les banques conventionnelles. Étant donné que ce type de financement, tel que pratiqué actuellement, ressemble beaucoup au financement conventionnel. Il cible avant tout les fortunes des pétromonarchies, tandis que les classes moyennes et les PME peinent à trouver des services bancaires respectant l'éthique islamique.

La finance islamique telle que pratiquée actuellement offre peu de différences avec la finance conventionnelle, les banques islamiques ne remplissent pas encore leur véritable mission sociale. Les banques islamiques sont appelées à offrir des opportunités pour de larges catégories sociales. Elles doivent cesser d'imiter les pratiques bancaires conventionnelles et de s'inspirer du modèle américain du capital risque qui privilégie le partage de profits et des pertes en excluant l'utilisation du taux d'intérêt.

D'autre part, les banques islamiques elles-mêmes souffrent du problème de non transparence des entreprises lorsqu'elles participent dans ces dernières en tant qu'investisseur. Lorsqu'il s'agit de dissimulation des résultats de l'entreprise. Ce qui se répercute non seulement sur les résultats de la banque mais également sur la rémunération des dirigeants.

En ce qui concerne l'expérience de l'Algérie avec la finance islamique, la banque Al Baraka a montré son soutien au financement des PME à travers les différents dispositifs mis en place. Cependant, les responsables de la banque réclament toujours une législation plus souple et adaptée, étant donné qu'elle souffre d'absence de cadre légal et réglementaire adaptés à leurs activités.

L'enquête menée auprès d'un ensemble de PME opérant dans la wilaya d'Oran (77 PME) nous a permis de constater que les deux types de financement sont pratiqués même si les

## CONCLUSION GENERALE

chefs d'entreprises trouvent plus attractifs les produits offerts par la finance islamique. Mais pour des raisons de commodité, d'habitude, de réticence au changement, ils préfèrent maintenir les relations de financement avec les banques traditionnelles.

Notre étude empirique nous a permis de vérifier nos hypothèses de travail. De ce fait, nous avons confirmé notre première hypothèse qui stipule que le problème de financement et plus précisément l'accès au crédit constitue la principale contrainte que rencontrent les PME dans l'exercice de leurs activités. 76 des 77 entreprises enquêtées déclarent avoir eu recours au crédit bancaire, le premier obstacle qu'elles rencontrent est le coût élevé du crédit mais aussi l'accès au crédit lui-même.

Concernant notre deuxième hypothèse qui est au sujet de la conviction religieuse comme principal motif de recours des PME aux produits financiers islamiques, l'ensemble des résultats de notre enquête confirme cette hypothèse.

Effectivement, la majorité des PME enquêtées sont intéressées par les produits offerts par les banques islamiques. Et en répondant à la question relative au motif, les entrepreneurs déclarent qu'ils ont recours à ces produits pour que leurs opérations de financement soient faites dans des conditions de conformité à la charia, du fait de leurs convictions religieuses.

Cependant, ils ont fait face à un obstacle qui ne leur permet pas de franchir le pas et de s'orienter vers les banques islamiques malgré leurs motivations, ce qui change leurs orientations. Le coût très élevé du financement islamique représente ce frein auquel ils doivent faire face dans toute opération de financement.

### **Perspective de recherche :**

Lors de notre recherche, il nous est paru essentiel de traiter d'autres pistes de recherche à savoir :

- L'essor de l'activité du micro crédit pour le financement des PME en Algérie.
- L'essor de l'activité produit bancaires islamique en Algérie.

### **⇒ Propositions pour des travaux futurs :**

Ce modeste travail a été destiné principalement pour répondre à une question de recherche donnée, mais il a fini par soulever d'autres questions. Ce travail donne des points de départ aux chercheurs qui s'intéressent au domaine de la finance islamique pour approfondir ce travail et trouver des réponses aux questions que nous les avons soulevés comme suit :

## CONCLUSION GENERALE

**-Quels sont les facteurs de motivation des groupes de parties prenantes pour créer des relations avec les institutions financières islamiques en Algérie ?**

**-Quelles sont les parties prenantes pouvant affecter positivement le développement de la finance islamique en Algérie ?**

**- Quelles sont les parties prenantes pouvant affecter négativement le développement de la finance islamique en Algérie ?**

Nous espérons, enfin, que ce modeste travail sera utile pour les futurs chercheurs, et les managers des institutions financières islamiques en Algérie, et que la contribution théorique de ce travail produira un nouveau jalon dans la bibliothèque algérienne.

# **BIBLIOGRAPHIE**

## LES REFERENCES

### Bibliographie

- Belouard, A N et Seder, S., « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès.
- OCDE, 2004, les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME.
- Durrani. M et Boocock.G, (2006), « Venture capital, islamic finance and SMEs », PalgraveMacmilla, New York.
- Thèse Bouzerouatallhem, « La finance islamique serait-elle la solution au problème de financement des PME en Algérie ?» (2018), en Algérie.
- Edwards et al., 2005.
- Nations Unies Commission économique pour l'Afrique, (2008), « PME acteurs du développement durable en Afrique du Nord »
- Arzanor. R, (1995), « Le financement de la petite entreprise en Afrique », Edition harmattan, Paris.
- Burns (2001, p.295) propose des conseils aux entreprises qui tentent de surmonter les obstacles liés au marché et obtenir un avantage concurrentiel.
- Bouyacoub. A, (2004), « Les Petites et Moyennes Entreprises en Algérie : quelles réalités ? », dans Abedou A. et al, Entrepreneurs et PME Approches algéro-françaises, Editions harmattan, France.
- Bouyacoub. A, (1997), « les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les Petite et Moyenne Entreprise en Algérie à l'heure de la transition vers l'économie de marché », CREAD numéro supplément octobre 1997.
- Bodie.Z, Merton.R, (2000), « Finance », Pearson.
- Bernet-Rollande.L, (2012), « principes de technique bancaire », Dunod.
- Sadoudi, (2006), « La problématique du financement de la PME en Algérie »
- Fontaine, (2013), « Les modes de financement des PME et TPE », Etude Economie.
- Bouzar. C, (2006), « Les contraintes de financement de la création des entreprises privées en Algérie », Colloque International : « Création d'entreprises et territoires » Tamanrasset : 03 et 04 Décembre 2006.

## LES REFERENCES

- Bancarisation : couverture bancaire du territoire, l'Algérie ne dispose que d'un point de distribution bancaire pour 25.000 habitants, contre un point pour 12.540 habitants au Maroc, et 1 pour 9.530 habitants pour la Tunisie ; la norme internationale est d'un point de distribution bancaire pour 8.000 habitants.
- OCDE, (2007) « Le financement des PME et de entrepreneurs ».
- Une enquête menée pour le compte de la Banque Mondiale, atteste que plus de 80 % des PME algériennes ciblées par l'étude, ont été créés sur fonds propre. Rapport de la Banque Mondial, Juin 2003. Http// : www.worldbank.org.
- André Martens, « La finance islamique : fondements, théorie et réalité », L'Actualité économique, vol. 77, n° 4, 2001.
- Elyès Jouini, Olivier Pastré, « enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris », Paris, 2008.
- Sofia BENNAMARA, « Finance islamique et capital-risque », université Laval.  
islamiques proposés aux PME (la BIS en exemple) », Master finance 2007-2008, ISM.
- - [http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique\\_a116.html](http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique_a116.html).
- Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011.
- - [http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique\\_a116.html](http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique_a116.html).
- Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011.
- Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011.
- Lachemi SIAGH, « L'islam et le monde des affaires », édition d'organisation, paris, 2003.
- François GUERANGER, « finance islamique ; une illustration de la finance éthique », Dunod, paris, 2009.
- Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « La finance islamique », Maroc, octobre 2011.
- - [http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num\\_sourate=3](http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num_sourate=3)

## LES REFERENCES

- [http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num\\_sourate=2](http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num_sourate=2)
- <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>.
- Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, « La finance islamique : Opportunités et challenges pour le Grandduché de Luxembourg », Bulletin Droit et Banque N° 43, 2008.
- Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, op cit.
- <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>.
- Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH.
- <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>.
- François GUERANGER.
- Halsaâ BENZHA.
- <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>.
- Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal, « Banques islamiques : réponses à des questions fréquemment posées », document périodique n°4, institut de recherche et de formation-banque islamique de développement, 2001.
- Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal.
- H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI.
- La banque Al Baraka d'Algérie est une banque à capitaux mixtes, détenue à 50% par des fonds publics plus précisément ceux de l'ex-banque publique de l'Agriculture et du développement rural et à 50 % par des fonds privés du groupe saoudien Dallah Al Baraka.
- <sup>1</sup> [http://www.albarakabank.com/fr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=218&Itemid=28](http://www.albarakabank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28).
- services bancaires et finance islamique en Afrique du nord, évolution et perspectives d'avenir, 2011 - AfDB - Design, Unité des Relations extérieures et de la communication/YAL,

## LES REFERENCES

- Mlle ABDELMALEK Fatima Zahra « La place de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises en Algérie » mémoire master, Juin 2012, Université Abou-Bakr BELKAID –Tlemcenen Algérie.
- Mohamed FallOuld Bah, « Les réseaux de la finance islamique en Afrique », Politique Étrangère, 2010/4 Hiver.
- Al Faqih, "Comprendre la finance islamique", Centre Islamique de la Réunion, Avril 2008.
- Groupe banques populaires, « la finance islamique », division des études économiques et financières, Département Centre de Documentation, Maroc, mars 2007.
- K. CHEHRIT, « Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition G.A.L, Alger, 2003.
- F. BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », casbah édition, Alger, 2000.
- ANNEXE N° 1, Liste des activités de services éligibles aux interventions du fonds de promotion et de décentralisation industrielle au titre des nouveaux promoteurs et des petites et moyennes entreprises, [http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388\\_1.htm](http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_1.htm).
- ANNEXE N° 2, Liste des activités des métiers exercées dans les projets et petits métiers, [http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388\\_2.htm](http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/08-0388_2.htm)
- Code algérien de gouvernance d'entreprise, version finale, 04/01/2009.
- Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements,
- Décret n° 94-0492 du 28 février 2004, ANNEXE : Liste des activités selon les secteurs, <http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/94-0492a.htm>
- J.O, n° 16, 18/04/1990.
- J.O, n° 28, 12/07/1988.
- J.O, n° 47, 22/08/2001.
- J.O, n° 64, 10/10/1993.
- J.O, n° 77, 15/12/2001.
- J.O, n° 77, 15/12/2001.
- Loi 82/11, J.O, n° 34, 24/08/1982

## LES REFERENCES

- Loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise, Dahir n° 1-02-188 du 12 Joumada I 1423 (23 juillet 2002), B. O. n°5036 du 15/09/2002.
- Recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, Journal officiel de l'Union européenne.

# **TABLE DES MATIERES**

## **Table des matières**

### **Table des matières :**

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Sommaire**

**Introduction générale**

**Chapitre 1 : PME et contraintes financières**

**Section1 : L'Importance du rôle attribué à la PME.**

1. Le rôle de la PME dans le développement économique

1.1.1. La contribution dans l'emploi

1.1.2. La part de la PME dans l'exportation

1.2. Les avantages attribués aux PME

1.2.1. Flexibilité et réactivité

1.2.2. Innovation

1.2.3. Internationalisation

1.3. Les obstacles à la croissance des PME

1.3.1. Les contraintes de financement

1.3.2. Les contraintes liées au marché

**Section2 : la PME dans l'économie Algérienne**

2.1. Le rôle dévolu à la PME dans la politique économique algérienne

2.1.1. La perception de la PME en Algérie dans les différents textes réglementaires

2.1.2. L'importance attribuée à la PME en Algérie

2.2. Classification des PME (typologie)

2.2.1 Classification des PME par statut juridique

2.2.2 Classification des PME selon la taille

## Table des matières

2.3. Les différentes catégories de financement des PME en Algérie

2.3.1 Les sources de financement

2.3.1.1 L'autofinancement

2.3.1.2 Le financement externe

2.3.2 Institutions de soutien et d'accompagnement

2.3.3 Les contraintes de financement

**Conclusion :**

**Chapitre 2 : Présentation de la finance islamique**

**Introduction**

**Section 1 : Fondements et concepts de la finance islamique.**

1.Apparition et évolution de la finance islamique

2.1. Les sources principales

1. Le Coran :

1. La sunnah

2.2. Les sources secondaires

1.El Ijmâ

2. El Ijtihad

2.3. La coutume, une source supplémentaire

3. Les principes de la finance islamique

3.1. L'interdiction du Riba

3.2. Interdiction de la spéculation et de l'incertitude (gharar et maysir), et du profit certain

1. L'interdiction de l'incertitude « Gharar »

2. L'interdiction de la spéculation « Al-Maysir »

3. L'interdiction du profit certain

## Table des matières

- 3.3. L'exigence d'investissement dans les secteurs licites
- 3.4. L'obligation de partage des profits et des pertes
- 3.5. L'adossement des investissements à des actifs tangibles de l'économie réelle

### 4. Les banques islamiques

- 4.1. Définition des banques islamiques
- 4.2. Principe de la banque islamique

### 5. La finance islamique en Algérie

## **Section 2 : les instruments de la finance islamique**

### 1. La Moucharaka :

- 1.1. Définition
- 1.2. Conditions de conformité à la Charia

### 2. La Moudaraba :

- 2.1. Définition
- 2.2. Conditions de conformité à la Charia

### 3. La Mourabaha

- 3.1. Définition
- 3.2. Conditions de conformité à la Charia

### 4. L'Idjara

- 4.1. Définition
- 4.2. Conditions de conformité à la Charia

### 5. Salam

- 5.1. Définition
- 5.2. Conditions de conformité à la Charia

## Table des matières

6. L'Istisna'a :

6.1. Définition

6.2. Conditions de conformité à la Charia

**Conclusion**

### **Chapitre 3 : PME et finance islamique en Algérie**

**Introduction**

#### **Section1 : Méthodologie de l'enquête et analyse descriptive des résultats.**

1.1 Méthodologie de l'enquête

1.1.1. La démarche de l'enquête

1.1.2. La population ciblée par l'enquête (l'échantillon)

1.1.3. Le contenu du questionnaire

1.1.4. Les outils d'analyse pour le traitement des données

1.2 Analyse descriptive des résultats de l'enquête

1.2.1 Identification de l'entreprise

1) Dénomination de l'entreprise

2) Forme juridique

3) Chiffre d'affaires

3) Le mode de financement

4) La nature des besoins de financement

5) Usage des crédits bancaires

6) Le type de crédit

7) Difficultés avec les banques

1.2.3 Les PME financés par les banques islamiques

1) Recours au financement islamique

## Table des matières

2) Motifs du recours au financement islamique

3) Le mode de financement utilisé

### **Section2 : Analyse bivariée des données**

2.1 Analyse de variance ANOVA

2.2 L'analyse des hypothèses retenus dans notre recherche

2.2.1 PME et accès au financement

2.2.2 Le financement des PME par les banques islamiques

2.2.3 La préservation du financement classique

2.3 L'interprétation des données de l'analyse bivariée de l'enquête

2.3.1 PME et Accès au financement

2.3.2 Financement des PME par les banques islamiques

2.3.3 La préservation du financement classique

2.4 Résultats

Conclusion

**Conclusion générale**

**Les références**

**Tables des matières**

# **LISTE DES TABLEAUX**

### Liste des tableaux

- Tableau 1 : Evolution du nombre de salariés du secteur prive de 2005-2016
- Tableau 2 : Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures (2010/2013)
- Tableau 3 : Répartition des PME par nature juridique au 31/12/2016
- Tableau 4 : typologie des PME par taille au 31/12/2016
- TABLEAU 5 : mouvements de création des PME par tranche d'effectifs (2010-2016)
- Tableau 6 : Répartition des PME Privées par secteur d'activité (2009-2016)
- Tableau 7 : Répartition des PME privées par régions géographiques
- Tableau 8 : Evolution des PME privées pour les 10 premières wilayas (2015-2016)
- Tableau 9 : Les pays les plus actifs en finance islamique en 2007
- Tableau 10 : Répartition de l'échantillon, selon la forme juridique
- Tableau 11 : Tableau croisé Nombre d'employés\*forme juridique.
- Tableau 12 : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires
- Tableau 13 : tableau croisé classe CA (chiffre d'affaire) Nombre d'employés.
- Tableau 14 : Répartition de l'échantillon selon la date de création
- Tableau 15 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Date de création
- Tableau 16 : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité
- Tableau 17 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Branche d'activité
- Tableau 18 : Répartition de l'échantillon selon le nombre d'employés.
- Tableau 19 : aide au financement
- Tableau 20 : Croisé Nombre d'employés\* Aide de financement
- Tableau 21 : accessibilité des mesures de soutien
- Tableau 22 : Tableau croisé Nombre d'employés \*accessibilité des mesures de soutien
- Tableau 23 : Type de financement

Tableau 24 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Type de financement

Tableau 25 : La nature des besoins de financement

Tableau 26 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Nature des besoins de financement

Tableau 27 : Usage des crédits bancaires

Tableau 28 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Usage de crédit bancaire

Tableau 29 : Le type de crédit

Tableau 30 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Type de crédit

Tableau 31 : Difficultés avec les banques

Tableau 32 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Difficultés avec les banques

Tableau 33 : Niveau de difficulté

Tableau 34 : Recours au financement islamique

Tableau 35 : Tableau croisé Nombre d'employés \* Recours au financement Islamique

Tableau 36 : Motifs du recours au financement islamique

Tableau 37 : Le mode de financement utilisé

Tableau 38 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (la taille de l'entreprise PME) et l'accès au financement

Tableau 39 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et leurs financements par les banques islamiques

Tableau 40 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et la préservation du financement classique

# **RÉSUMÉ**

### **Résumé :**

Dans les pays industrialisés comme dans les pays en voie de développement, les PME sont considérées comme des entreprises porteuses d'innovation, et créatrices d'emploi et de valeur ajoutée. Cela ne les empêche pas d'avoir un problème d'accès aux financements, même en présence de produits financiers islamiques.

Et dans ce contexte, notre étude empirique a été effectuée sur un échantillon des PME algériennes afin de connaître la réalité de la place de la finance islamique et le degré du recours aux financements islamiques. Ce qui nous a permis de tester nos hypothèses, et d'affirmer que les entrepreneurs algériens sont effectivement intéressés par les produits de la finance islamique, mais n'y recourent pas à cause de son coût élevé.

### **Mots clé :**

PME, financement, finance islamique, banques islamiques, PME algérienne, entrepreneur algérien.

### **Abstract:**

In both industrialized and developing countries, SMEs are considered to be companies that bring innovation, and create jobs and added value. This does not prevent them from having a problem accessing finance, even in the presence of Islamic financial products.

And in this context, our empirical study was carried out on a sample of Algerian SMEs in order to know the reality of the place of Islamic finance and the degree of recourse to Islamic finance. This allowed us to test our hypotheses, and to affirm that Algerian entrepreneurs are indeed interested in the products of Islamic finance, but do not use them because of their high cost.

**Keywords :** SME, financement, Islamic finance, Islamic banc, Algerian SME, Algerian entrepreneur.