



République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Abou-Bakr BELKAID –Tlemcen-

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion

Ecole doctorale : Management International des Entreprises

Mémoire en vue d'obtention du diplôme de MAGISTERE en Sciences Economiques

Option : Finance Internationale



*La place de la finance islamique dans le financement
des petites et moyennes entreprises en Algérie*

Présenté par :

M^{el}e ABDELMALEK Fatima Zahra

Sous la direction du :

DR. BOUTELDJA Abdennacer

Soutenu publiquement le Mercredi 27 Juin 2012 devant le jury composé de :

Président :	Pr. Dr BENBOUZIANE Mohamed	Université de Tlemcen
Encadreur :	Dr BOUTELDJA Abdennacer	Université de Tlemcen
Examineur :	Dr. BENMANSOUR Abdallah	Université de Tlemcen
Examineur :	Dr DJENNAS Mustapha	Université de Tlemcen

Année universitaire:2011/2012

Remerciements

En tout premier lieu, Je remercie le bon Dieu, tout puissant, de m'avoir donné la force pour survivre, ainsi que l'audace pour dépasser toutes les difficultés.

*Ma plus grande gratitude va à mon encadreur monsieur le docteur **Bouteldja Abdennacer**, pour sa disponibilité permanente, la confiance qu'il m'a accordée, et ses précieux conseils qui m'ont permis de mener à bien ce travail.*

*J'exprime toute ma reconnaissance à monsieur le professeur **Benbouziane Mohammed** pour avoir bien voulu accepter de présider le jury de ce mémoire.*

*Que Monsieur le docteur **Benmansour Abdellah**, maître de conférences à l'université de Tlemcen, trouve ici l'expression de mes vifs remerciements pour avoir bien voulu juger ce travail.*

*Que Monsieur le docteur **Djennas Mustapha**, maître de conférences à l'université de Tlemcen, trouve ici l'expression de mes vifs remerciements pour avoir bien voulu juger ce travail.*

Afin de n'oublier personne, mes vifs remerciements s'adressent à tous ceux qui m'ont aidé à la réalisation de ce modeste mémoire.

*Au nom de Dieu Le Clément et Le Miséricordieux
Louange à ALLAH le Tout-puissant*

A mes très chers parents et ma grand-mère

A mon frère, mes sœurs et mon beau-frère

A tous mes oncles, tantes et cousins (es)

A tous (es) mes amis (es)

A tous ceux qui me sont chers

Fatima.

Sommaire

Sommaire:

Introduction générale

Chapitre 1 : Concepts et définitions des Petites et Moyennes Entreprises

Section 1 : Généralités sur les PME

Section 2 : Etude de la PME algérienne

Chapitre 2 : Le financement des PME dans la finance conventionnelle

Section 1 : Les modes de financement disponibles

Section 2 : Le financement des PME en Algérie

Chapitre 3 : Emergence de la finance islamique

Section 1 : Fondements et concepts de la finance islamique

Section 2 : Les instruments de la finance islamique

Chapitre 4 : Le financement des PME en Algérie – Etat des lieux –

Section 1 : La méthodologie de la recherche empirique

Section 2 : L'analyse descriptive de l'échantillon étudié

Conclusion générale

Introduction générale

Introduction générale

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

Pour l'Algérie, l'ouverture économique amorcée dès 1989 a entraîné un développement important du parc des entreprises privées. Ce développement concerne aussi bien le nombre de nouvelles entreprises que leur poids dans les différents secteurs d'activité.

La dynamique de création de nouvelles entreprises s'est faite à travers trois processus principaux : les créations classiques qui concernent l'investissement privé constitué principalement de fonds propres (près de 70% des créations), les micro-entreprises des jeunes bénéficiaires du dispositif d'aide à la création de l'ANSEJ (29 % des créations), et les sociétés de salariés constituées des entreprises publiques dissoutes rachetées par les employés à l'aide de modalités de crédit avantageuses(1%).

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables. Cette catégorie d'entreprise peu capitaliste, mais dont la contribution à l'emploi est intéressante, surtout dans un pays comme l'Algérie où le problème du chômage tend à s'intensifier chaque année, elle permet de décentraliser les investissements, et de mobiliser l'épargne privée.

De ce fait pour favoriser le développement de la PME partout où elle existe, les pouvoirs publics se sont attelés à lui assurer un environnement macro-économique, juridique, réglementaire et fiscale transparent, stable et prévisible et lui faire bénéficier de renforcement du dispositif financier national à travers la modernisation du secteur financier et l'apport d'une assistance technique au secteur bancaire afin d'améliorer l'investissement au niveau des PME.

L'Algérie n'a pas échappé à cette vague, plusieurs programmes et structures ont été créés à l'égard de ce secteur. Nous dénotons à titre d'exemples :

- La Loi d'orientation sur la petite et moyenne entreprise de 2001
- Le Ministère de la PME et de l'artisanat
- L'agence nationale de développement de la PME (ANDPME)
- Les fonds de garantie des PME (FGAR)
- La caisse de garantie des crédits d'investissement des PME (CGCI)
- Le conseil national consultatif pour les PME
- Les pépinières d'entreprises
- Les programmes de mise à niveaux

Le secteur privé est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie dans la plupart des secteurs (les entreprises privées contribuent à plus de 75% du PIB hors hydrocarbures : 99,7% dans l'agriculture, 96,6% dans le commerce, 67,3 dans le transport et la communication et 64,2 % dans le bâtiment et les travaux publics, selon l'ONS), suite au désengagement de l'Etat et la fin de son monopole. Ainsi, selon le ministère de la PME et de l'artisanat, à la fin de l'année 2005, les PME privées et l'artisanat représentaient 99,75% du total des entreprises.

Problématique :

Le financement est l'opération qui permet l'évolution et la survie des PME, et qui assure le développement des emplois, et la réalisation des nouvelles idées. Mais pour les PME accéder à un financement n'est pas une tâche si facile que ça. Et avec l'introduction de la finance islamique dans le monde du financement des PME, le choix d'outils de financements demeure plus large.

A partir de là, la problématique qui se pose est la suivante :

En quel état se trouve le financement des PME en Algérie ? et quels sont les moyens dont dispose un entrepreneur algérien lors du financement de sa PME ? et quelle est la place de la finance islamique dans tout ça ?

Pour répondre à ces questions, 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 ?

Les hypothèses :

- H₁ : Il existe une relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements bancaires.
- H₂ : Les entrepreneurs algériens ne sont pas intéressés par les produits offerts par les banques islamiques.
- H₃ : Le coût des financements passe avant la conviction religieuse chez les entrepreneurs algériens.

- **Importance du sujet :**

Nous avons choisit de traiter la problématique du financement de la PME en Algérie, afin de connaitre la situation dans la quelles se trouvent nos entreprises de petite taille. Notre intérêt aux financements islamiques nous a été dicté par notre religion en premier lieu, et par son importance croissante ces dernières années.

Notre sujet tient son importance de l'importance de la problématique qu'il étudie, en effet, la problématique du financement des PME ne cesse de s'imposer aux chercheurs et aux spécialistes, du faite de l'importance du secteur de la PME et son impacte sur les diverses économies. Il est de même pour la finance islamique qui du jour en jour prend plus de place dans le système financier international.

Buts du sujet :

A travers notre recherche nous allons essayer de :

- Mieux cerner le concept des PME, connaitre leurs caractéristiques, leurs importances, leurs atouts et leurs problèmes.
- Connaitre l'origine du problème de financement des PME, et les moyens de financements disponibles.
- S'intéresser plus à la finance islamique, et aux instruments de financements qu'elle offre aux PME.
- Connaitre l'importance de la place de la finance islamique dans le financement des PME, si elle existe.

Problèmes rencontrés :

Lors de notre recherche nous avons rencontré des problèmes qui nous ont empêchés d'atteindre les buts que nous avons espéré atteindre ;

- Le premier problème est le manque de références pertinentes sur les PME comme sur la finance islamique, ce qui nous a mené à travailler plus avec les articles trouvés sur internet.
- Le deuxième problème est le manque de statistiques sur les financements islamiques en Algérie, et spécialement pour ce qui concerne les PME.

- Le dernier problème rencontré est le manque de coopération de la part de quelques entrepreneurs.

Plan de travail :

Ce travail sera présenté en quatre chapitres, et chaque chapitre comportera deux sections :

1. Le premier chapitre traitera les fondements théoriques de la PME d'une façon générale, dans une première section, puis de la PME en Algérie d'une manière plus approfondie, dans une seconde section.
2. Dans le deuxième chapitre il sera question du financement de la PME dans la finance conventionnelle. En commençant par les instruments de financement disponibles, puis en passant aux sources de financement spéciales dont disposent les PME algériennes.
3. Le troisième chapitre sera consacré à la finance islamique, partant de son apparition, ses sources, et ses principes, et arrivant aux divers instruments qu'elle met à la disposition des PME.
4. Le dernier chapitre sera consacré à une étude d'état des lieux de financement des PME en Algérie, à travers une étude empirique réalisée à l'aide d'un questionnaire destiné aux PME.

Premier chapitre :
Concepts et définitions des
Petites et Moyennes
Entreprises

Introduction :

Les PME par leurs investissements et par leurs emplois jouent un rôle désormais indiscutable dans le dynamisme et le développement économique des différents pays, quelque soit leurs degrés de développement.

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

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il convient d'abord de cerner le sens de la PME, de connaître ses caractéristiques, d'apprécier son poids dans l'économie et de détecter ses forces et ses faiblesses, ce sera l'objet de ce premier chapitre.

Ce chapitre sera divisé en deux sections ; dans la première section intitulée « *Généralités sur les PME* » nous essayerons d'éclairer le concept des PME, en citant quelques définitions après avoir traité la question de la difficulté de donner une définition unique et universelle à la PME. Puis il sera question des caractéristiques communes aux PME, leur important rôle dans l'économie, et pour conclure cette première section, les atouts et les faiblesses des PME seront traités.

La deuxième section intitulée « *Etude de la PME algérienne* » sera consacrée uniquement à la PME algérienne, elle comportera le développement de la PME algérienne depuis l'indépendance jusqu'aujourd'hui, la définition donnée aux PME par le gouvernement algérien, les spécificités de la PME algérienne, le rôle que jouent les PME dans l'économie nationale, et pour finir, les handicaps qu'elles rencontrent.

Section 1 : Généralités sur les PME

1. La difficulté d'une définition

Une des difficultés premières d'un travail sur les PME est de définir l'objet d'étude, « *la PME est un sigle qui a plus de valeurs que de sens* » (Torres, 1999).¹

Le sigle P.M.E est utilisé pour parler de la réalité des Petites et Moyennes Entreprises. Or, ce concept est souvent peu précisé et recouvre des perceptions différentes. Et comme l'ont signalé P.A. JULIEN et B. MOREL en 1986, dans leur livre « La belle entreprise » ; « *la pme est un concept flou dont les définitions varient.* ».²

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

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

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

¹ - C. MARTIN, Contribution à la définition d'actions pour la pérennisation de la prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, thèse pour obtenir le grade de Docteur, l'Ecole des Mines de Paris, Spécialité "Sciences et Génie des Activités à Risques", 16 décembre 2008, p28.

² - R. WITTERWULGHE, *La P.M.E. une entreprise humaine*, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a, 1998, p13.

³ -B. BELLETANTE, N. LEVRATTO, B. PARANQUE, *Diversité économique et mode de financement des PME*, l'harmattan, 2001, P24.

Cette diversité se reflète sur plusieurs niveau ;¹

- *Diversité par la dimension* ; car sous l'appellation des PME sont regroupées des entreprises de tailles fort différentes. Une PME peut compter moins de cinq employés ou ouvriers, comme elle peut compter plus de 200 personnes, et pour certains, elle peut compter jusqu'à 500 personnes.
- *Diversité au niveau du marché et du produit* ; les PME de type artisanal inscrites dans un marché local sont différentes des PME hautement spécialisées jouissant d'un créneau international.
- *Diversité au niveau du statut juridique adopté* ; en plus du statut de l'indépendant, les PME ont chacune un statut juridique qui va de la société unipersonnelle à la société anonyme.

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

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

1.1. L'approche quantitative

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

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

¹ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p13.

Les critères les plus utilisés restent donc le chiffre d'affaires et le nombre de travailleurs occupés.¹

Malgré leur simplicité, les critères quantitatifs ont longtemps été critiqués, et ne peuvent être utilisés que comme première approche.²

1.2. L'approche qualitative

Wtterwulghé (1998) reprend les traits distinctifs dégagés par le rapport Bolton, et expose ainsi trois critères qualitatifs essentiels pour définir une PME :³

1. Le fait que l'entreprise soit dirigée par son propriétaire d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.
2. La PME est une entreprise qui, en terme économique, ne possède qu'une part de marché relativement restreinte. En d'autres termes, ces entreprises ont à faire face à de nombreux concurrents. Selon ce rapport, la plupart de ces entreprises n'ont pas une part suffisante de leur marché pour leur permettre d'influencer les prix de manière significative.
3. L'indépendance de la société ; Ce dernier critère implique qu'une société de taille réduite appartenant à un groupe plus important ne peut-être considérée comme une PME. Ainsi, les filiales de grandes sociétés ne font pas partie des PME.

¹ - R. WTTTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p25.

² - P-A JULIEN, « les PME, bilan et perspectives », Economica, Québec, 1994, p28.

³ - R. WTTTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p16.

2. Quelques définitions

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

Ainsi, sa définition au Japon diffère de celle en France, et celle des pays développés n'est pas la même dans les pays en développement. La PME n'a donc pas une définition universelle.¹

2.1. La définition de la PME aux Etats-Unis²

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

La PME est définie selon deux critères cumulatifs :

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

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

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

¹ - Structure du capital et de la performance des PME algériennes, Ali Nabil BELOUARD, Université de Boumerdès, Salim SEDER, Ecole supérieure de commerce d'Alger,

² - M. D. EL KHALIFA, « *l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert comptable* », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005, p17.

2.2. La définition de la PME par l'Union Européenne¹

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

- La catégorie des PME est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.
- Dans la catégorie des PME, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.
- Dans la catégorie des PME, une microentreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

¹ - recommandation de la commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises, Journal officiel de l'Union européenne,

2.3. La définition de la PME au Japon

Le Japon possède un secteur de PME très actif, jugé complémentaire par excellences du secteur des grandes entreprises. La puissance des PME au Japon réside surtout dans la flexibilité, la souplesse de sa structure et sa capacité à cumuler une technologie.¹

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

Tableau (1.1): définition de la PME au Japon²

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

Source : Osamu Tsukahara, “*Recent Development in SME Finance in Japan*”, 2005.

2.4. La définition de la PME en Chine

En Chine, La définition de la PME est fort complexe puisque selon les critères définis par le Bureau de l'Etat Chinois aux Statistiques, les entreprises sont classées en sept secteurs d'activité, chacun ayant ses propres critères. Néanmoins, une entreprise est généralement

¹ - K. Baydi, « *PME quelle réalité ?* », mémoire de fin d'études, institut supérieur international de tourisme se Tanger, 2009-2010, p13.

² - Osamu Tsukahara, “*Recent Development in SME Finance in Japan*”, Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005, p4.

PREMIER CHAPITRE : CONCEPTS ET DEFINITION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

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

Tableau (1.2): définition de la PME en Chine²

Secteur d'activité	Critères de définition	Moyenne entreprise	Petites entreprises
Industrie	Emploi (travailleur)	Entre 300 et 2000	Moins de 300
	Chiffre d'affaires (millions de Yuan)	Entre 30 et 300	Moins de 30
	Actifs (millions de Yuan)	Entre 40 et 400	Moins de 40
Construction	Emploi	Entre 600 et 3000	Moins de 600
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
	actifs	Entre 40 et 400	Moins de 40
Commerce de gros	Emploi	Entre 100 et 200	Moins de 100
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
Commerce de détail	Emploi	Entre 100 et 500	Moins de 100
	Chiffre d'affaires	Entre 10 et 150	Moins de 150
transports	Emploi	Entre 500 et 3000	Moins de 500
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
Postes et administrations	Emploi	Entre 400 et 1000	Moins de 400
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 300	Moins de 30
Logement et hôtellerie	Emploi	Entre 400 et 800	Moins de 400
	Chiffre d'affaires	Entre 30 et 150	Moins de 30

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

¹- Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise », Université Grenoble 2, IUT de Valence, p7.

² - T. PAIRAULT et W. WANG, « À propos du financement des PME chinoises », parue dans Techniques financières et développement, 2005, p2.

2.5. La définition de la PME au Maroc

Jusqu'en juillet 2002, il n'existait pas de définition officielle de la PME au Maroc.¹ C'est qu'en juillet 2002 que la PME marocaine a eu sa définition officielle, avec l'apparition de la loi n° 53-00 formant « charte de la petite et moyenne entreprise »².

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

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

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

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

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

¹ - P.CÉLIER, « *définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe* », Mohammedia, 2004.

² - loi n° 53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise, Dahir n° 1-02-188 du 12 jourmada I 1423 (23 juillet 2002), B. O. n°5036 du 15/09/2002.

2.6. La définition de la PME en Tunisie

En vertu des dispositions de l'article 2 du code des incitations aux investissements¹ :

Est considérée petite et moyenne entreprise toute entreprise réalisant ses investissements dans les activités des industries manufacturières et les activités de l'artisanat précisées par l'annexe du Décret n° 94-0492 du 28 février 2004² et dans les activités des services prévues par l'annexe n°1³ du même décret, sans que le montant de son investissement ne dépasse cinq millions de dinars fonds de roulement inclus.

Sont considérés des petites entreprises et petits métiers, les entreprises individuelles ou les sociétés de personnes ou les coopératives qui sont promues par des personnes de nationalité tunisienne justifiant de la qualification requise et s'engageant à assumer personnellement et à plein temps la responsabilité de la gestion de leur projet sans que le montant de leur investissement ne dépasse 100 mille dinars fonds de roulement inclus, et ce, dans les activités de l'artisanat ainsi que dans les activités des métiers dont la liste est fixée par l'annexe n°2⁴ du même décret.

¹ - Décret n° 2009-36 du 13 janvier 2009, Code d'Incitation aux Investissements,

² - Décret n° 94-0492 du 28 février 2004, ANNEXE : Liste des activités selon les secteurs,
<http://www.jurisitetunisie.com/tunisie/codes/cii/94-0492a.htm>

³ - 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

⁴ - 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

3. Caractéristiques des PME

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

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

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

La PME est caractérisée par une centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire-dirigeant ; la petite entreprise est définie par Marchesnay. M, Julien P.A comme « une entreprise dont la direction, sinon le dirigeant, assume la responsabilité technique et financière de l'entreprise ». Le patron de l'entreprise est la personne qui prend la plus parts des décisions, et surtout les plus importantes d'entre elles. Il assure aussi plusieurs fonctions de direction. La petite entreprise est ainsi contrôlée par son dirigeant, ce concept de contrôlabilité est vu par Torres « comme la capacité de garder la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources ». ¹

La PME se caractérise aussi par une stratégie intuitive ; la fonction de décision se fait de la manière suivante : Intuition- Décision- Action. Elle se caractérise aussi, par un nombre réduit de niveaux hiérarchiques, et une polyvalence élevée des personnes. ²

La PME possède un système d'information interne simple et peu formalisé, caractérisé par la diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise, grâce à la proximité entre le patron et ses employés au niveau interne d'une part, et d'autre part, on trouve un système d'information externe simple basé sur les contacts directs dû essentiellement à la proximité du marché. ³

L'organisation hiérarchique est souvent de type patriarcal : le management est caractérisé par des rapports hiérarchiques de soumission au père, et à l'aîné (masculin) de manière

¹ - N. ZIAR, « *La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie* », Université d'Oran, Algérie, p4.

² - N. ZIAR, op cit, p5.

³ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p21.

générale. Le principe étant que l'autorité du père est indiscutable. C'est l'aîné de la famille, le père (ou celui qui en a le statut qui possède sans partage le pouvoir stratégique.¹

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

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

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

¹ - S. BENOTMANE, « *diagnostic global d'une pme algérienne* », Université d'Annaba - mba finances, 2009.

² - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p16.

³ - N. ZIAR, *op cit*, p5.

4. Rôle des PME dans l'activité économique

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

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement. Elles constituent la forme dominante d'organisation de l'entreprise, et représentent entre 95 % et 99 %, selon le pays, de la population des entreprises. Elles assurent entre 60 et 70 % de la création nette d'emplois dans les pays de l'OCDE.¹

Les pays développés voient dans la PME un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi. Les pays sous développés y voient un outil efficace de développement industriel taillé à leur mesure.²

Les PME jouent un rôle important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants, et aussi dans la promotion d'une croissance économique viable et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations. Pour R. WITTERWULGHE « La petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel »³

4.1. La création d'emplois

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

Il est usuel de considérer l'étude de D. L. BIRCH comme le point de départ de l'analyse de la contribution des PME à la création d'emploi. Selon cette étude, 66% des créations nettes d'emploi aux États-Unis sur la période 1969-1976 sont le fait d'entreprises de moins de 20 salariés.⁴

¹ - « *Le financement des PME et des entrepreneurs* », Synthèses de l'OCDE, février 2007.

² - F. MERZOUK, « *PME et compétitivité en Algérie* », Université de Bouira – Algérie.

³ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p99.

⁴ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p100.

4.2. La participation a l'innovation

Un autre indicateur du rôle économique de la PME est celui de sa participation au processus de créativité et d'innovation dans le domaine des technologies nouvelles.¹

En 2005, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, le nombre de personnes qui y sont embauchées dépasse les 70% de l'emploi industriel, et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle.²

Les PME représentent plus de 99% du total des entreprises en Chine, elles génèrent plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB), selon les données officielles du gouvernement chinois.³

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

4.3. Le cas italien

En Italie, et selon une publication de l'OCDE en 2002, plus de 99% des entreprises du secteur manufacturier, et de nombreux secteurs des services marchands et des services publics locaux, sont des PME. Ces PME rassemblent plus de 71% de l'emploi dans le secteur manufacturier, et 90% dans la construction et de nombreuses activités de services.⁵

Dans ce qui va suivre, et en se reposant sur le travail de Patrizio Bianchi, Lee M. Miller et Silvano, Bertini en 1996, intitulé « *Cluster: l'expérience italienne et ses enseignements pour les pays émergents* »⁶, les grandes lignes du modèle italien vont être diffusés ;

¹ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p109.

² - Osamu Tsukahara, "Recent Development in SME Finance in Japan", Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005, p2.

³ - Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise », Université Grenoble 2, IUT de Valence, p7

⁴ - G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, « *Le financement des PME* », La Documentation française. Paris, 2009, p11.

⁵ - « *Perspectives de l'OCDE sur les PME* », publication de l'OCDE, 2002, p175.

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

- **La spécificité des pme italiennes**

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

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

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

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

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

- **Leçons à retenir du model italien**

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

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

La compétitivité des PME est en rapport direct avec son environnement, c'à-d, plus l'environnement de la PME est favorable à son développement, plus elle est compétitive. Et pour offrir aux PME un environnement favorable, des actions doivent être exécutées ;

- la construction d'infrastructures de base au niveau local,
- l'offre de formations professionnelles et la promotion de la culture entrepreneuriale,
- l'offre de services aux micro-entreprises du secteur informel, afin de les inciter à rejoindre le secteur formel,
- la réduction des coûts administratifs et de la complexité des procédures bureaucratiques pour les entreprises,
- la privatisation des entreprises étatiques,
- la circulation de l'information concernant les lois d'incitation à la formation d'entreprises, l'investissement et l'offre de microcrédit,
- la promotion des produits locaux sur les marchés étrangers,
- l'offre de formations spécifiques aux procédés de production et à la gestion des affaires, au travers de centres techniques et d'instituts de formation,
- l'incitation à la création de réseaux d'entreprises et à la mise en place de services collectifs,
- l'apport de soutien et conseil temporaires en termes de gestion pour les PME locales,
- l'offre d'appuis financiers sur le moyen et le long terme afin d'assurer un bon fonctionnement des entreprises,
- la spécialisation et l'amélioration de la qualité des infrastructures,
- la création de liens internationaux pour les entreprises locales,
- l'attraction d'investissements étrangers,

- la mise en relation des entreprises locales avec des universités et centres de recherche,
- le renforcement des identités locales et la stimulation de la circulation de l'information au travers des associations d'entrepreneurs,
- la stimulation de réseaux de collaboration institutionnelle au niveau international.

5. Atouts et faiblesses des PME

L'importance de la PME vient du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts irremplaçables, d'autant plus que ces qualités sont inexistantes chez les grandes entreprises. Néanmoins, à cause de sa petite taille, la PME est confrontée à plusieurs difficultés qui sont à l'origine de sa faiblesse.

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

1.1. Les atouts de la PME

Dans son livre « *La PME, Une entreprise humaine* » en 1998, Robert Wtterwulghe donne quelques atouts qui sont propre aux entreprises de petites dimension ;¹

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

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

La petite taille de la PME lui facilite la communication et lui procure un mode de gestion rustique, souvent centralisé qui a l'avantage de la simplicité et de la cohérence.²

Les niveaux hiérarchiques sont souvent réduits, les processus de décisions sont donc plus rapides pour le règlement des problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.³

¹ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p108-p119.

² - G. BRESSY, C.KONKUYT, "économie d'entreprise", 7^e édition, DALLOZ, paris, 2004, p26.

³ - Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « *ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME* », 2005, p2

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

Les salariés peuvent être plus motivés dans une PME que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.¹

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

1.2. Les faiblesses de la PME

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

- **Problèmes liés à la taille :**

La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus que la PME ne pourra pas compenser par un autre produit. La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.²

¹ - Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op cit, p2.

² - Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, op cit, p3.

- **Les difficultés financières :**

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

De plus, l'absence d'un marché financier dynamique fait que les grandes entreprises drainent la majorité des ressources des banques. D'autant plus que les formules de financement adaptées aux PME ne sont pas à la hauteur.¹

- **Les problèmes de gestion :**

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

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

- **Problèmes liés aux nouvelles technologies :**

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

¹ - <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>

² - <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>

³ - R. WITTERWULGHE, *op. cit.*, 1998, p119.

- **Autre problèmes**

La PME éprouve des difficultés à élargir son marché, elles restent cantonnées dans les marchés locaux, soit à cause de l'insuffisance de leurs moyens, soit pour assurer le contrôle des marchés.¹

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

¹ - <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>

² - J. LACHMANN, « *Financer l'innovation des PME* », Ed Economica, paris, 1996, p22.

Section 2 : Etude de la PME algérienne

1. Développement de la PME algérienne

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

1.1. Première période (1962-1982)

Après l'indépendance, les PME qui étaient aux mains des français ont été confiées à des comités de gestion, elles furent intégrées à partir de 1967 dans des sociétés nationales.¹

En 1963, un premier code des investissements a été promulgué, ce code n'a eu aucun effet notable sur le développement du secteur des PME. Un nouveau code des investissements a été promulgué en 1966, en but de donner un rôle plus important au secteur privé dans le développement économique, tout en préservant la place prédominante du secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie.²

Cependant la PME n'a marqué son démarrage qu'à partir du premier plan quadriennal (1970-73) ; qui avait prévu un programme spécial de développement des industries locales, poursuivi du deuxième plan quadriennal (1974-78).³

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

Durant cette période, la PME a du subir en plus de la fermeture du commerce extérieure, une fiscalité lourde et une législation du travail rude, ce qui a empêché son émancipation.⁴

¹ - FARIDA MERZOUK, PME et compétitivité en Algérie, Université de Bouira – Algérie, p2.

² - FARIDA MERZOUK, op cit, p2.

³ - Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p12.

⁴ - FARIDA MERZOUK, op cit, p2.

Durant toute cette période, le développement de la PME a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituent à assurer un équilibre régional. C'est ainsi qu'un total de 594 PME a été réalisé.¹

Mais à partir de 1979, la mauvaise gestion des entreprises étatiques et leur mauvaise performance, a été mise en avant par le discours officiel qui plus ou moins ouvertement en faveur du secteur privé.² C'est ainsi qu'une deuxième période a pris ressources.

1.2. Deuxième période (1982-1988)

Durant cette période, de grandes réformes ont été entamées en faveur du secteur privé. Parmi elles, les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989).³

Il y a eu lieu aussi à la promulgation de la loi 82/11 du 21/08/1982⁴, relatif à l'investissement privé, qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que ;

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

Cette loi a élargi les domaines d'activités qui étaient limitées au tourisme et à l'industrie. Cette extension intègre les domaines de prestation de service, la pêche, bâtiment et travaux publics, et transport, avec une limitation de l'investissement à un plafond de 30 millions de dinars et l'interdiction de concentration d'activités similaires de connexes entre les mains d'un même propriétaire. Dans cette période, près de 777 projets de PME ont été réalisés.⁵

¹ - Ali Nabil BELOUARD op cit, p12.

² - Nacer-eddine HAMMOUDA, Moundir LASSASSI, « *Essai statistique sur le potentiel entrepreneurial en Algérie* », p6.

³ - FARIDA MERZOUK, op cit, p3.

⁴ - Loi 82/11, J.O, n° 34,24/08/1982

⁵ - Ali Nabil BELOUARD, op cit, p4.

La loi de 1982 n'avait pas porté des grands changements, puisque le choix d'activité été restreint, les activités prioritaires été déterminées par les autorités selon les objectifs planifiés.¹

1.3. Troisième période (à partir de 1988)

L'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché, elle a donc établi des relations avec les institutions internationales telles que le Fond Monétaire International et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de la dette extérieure. Elle a aussi procédé à l'application d'un régime de politique monétaire, financière, économique et commerciale qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, ce qui a contribué au développement des PME dans certaines activités de l'économie. Ces activités concernent la transformation des métaux ainsi que les petites industries mécaniques et électroniques.²

Avec la loi 88- 25 du 19 juillet 1988³ qui permet de libérer le volume d'investissement, d'ouvrir à ce dernier d'autres créneaux, d'autoriser les avantages financiers (financement extérieurs, fiscaux et fonciers) et d'instituer les chambres de commerce pour développer le secteur privé, le nombre d'entreprises privées est passé à 19843 entreprises.⁴

Ce n'est qu'à partir de 1990 avec la loi 90-10 du 14 avril 1990⁵ relative à la monnaie et au crédit, puis en 1991 avec le décret n° 91-37 du 19 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur et portant libération du commerce extérieur, que les investissements majoritairement ou totalement étrangers ont été autorisés. Ce qui a permis d'augmenter le nombre d'entreprises privées à 22382 entreprises en début de 1992.⁶

Avec l'arrivé du décret législatif n° 93-12 du 05 octobre 1993⁷ relatif à la promotion de l'investissement, qui a eu pour but;¹

¹ - CHELIL Abdelatif, AYAD Sidi Mohamad, « *PME en Algérie : réalités et perspectives* », Université de Tlemcen, p3.

² - FARIDA MERZOUK, op cit, p3.

³ - J.O, n° 28, 12/07/1988.

⁴ - Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p4.

⁵ - J.O, n° 16, 18/04/1990.

⁶ - Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p4.

⁷ - J.O, n° 64, 10/10/1993.

- La promotion de l'investissement.
- L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers.
- Réduction des délais d'études des dossiers.
- Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir.

Puis la création de l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien pour l'Emploi des Jeunes) en 1996, de l'ANDI (Agence National de Développement des Investissements) en 2001 ainsi que d'autres organismes qui encouragent l'investissement privé en Algérie (CALPI, SALEM, ADS...), le nombre des PME a atteint 188564 entreprises qui emploient 731082.²

Ces résultats satisfaisants ont poussé l'Etat a promulgué en 2001 l'ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001³ relative au développement de l'investissement, et la loi N° 01/18 du 12/12/2001⁴ portant loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI. Cette procédure a fixé des mesures de facilitations administratives dans la phase de création de l'entreprise, ainsi que la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME/PMI, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI), et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.⁵

A partir de 2000, le poids de la PME/PMI a nettement augmenté, le nombre a plus que doublé, et la densité a presque quadruplé. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2007, suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001, soit 212 120 entreprises. A la fin de 2010 le nombre des PME/PMI privées a connu une évolution remarquable, et a enregistré le nombre de 398 788 entreprises, alors qu'on début de 2003 elles étaient à 207 949 entreprises. Contrairement au nombre des PME/PMI publiques qui a enregistré une diminution de 228, en 07 années. Par contre le total des artisans durant 07 années, a connu une augmentation nette et a passé de 79 850 entreprises artisanales en 2003 à 162 085 entreprises à la fin de 2009⁶.

¹ - Samia GHARBI, « *les pme/pmi en Algérie : état des lieux* », CAHIERS DU LAB.RII, UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE, Mars 2011, p7.

² - Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, op cit, p4.

³ - J.O, n° 47, 22/08/2001.

⁴ - J.O, n° 77, 15/12/2001.

⁵ - Samia GHARBI, op cit, p7.

⁶ - Samia GHARBI, op cit, p7.

2. Définition de la PME algérienne

Jusqu'à 2001, il n'existait pas une définition officielle de la PME en Algérie. Selon la classification de la CNAS, le nombre d'entreprises et ainsi que le nombre des salariés se répartissent de la manière suivante : très petite entreprise avec 0 à 09 personnes ; petite entreprises, employant entre 10 et 20 salariés ; les moyennes entreprises avec 50 et plus salariés. D'après l'ONS (1998), et dans l'annuaire des entreprises, le nombre d'effectifs de la PME peut atteindre 500 salariés. Cependant le ministère de la PME à Alger, dans ses diffusions sur le tissu industriel (PME), en s'appuyant sur la définition de l'union européenne selon laquelle, le nombre d'employés dans une PME est compris entre 0 et 250 salariés, rend bien l'analyse de la situation de la PME en Algérie très difficile.¹

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

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

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

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

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

¹ - La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie, Nabil ZIAR , Université d'Oran, Algérie

La très petite entreprise ou microentreprise, Y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA.¹

3. Spécificités de la PME algérienne

La PME algérienne recouvre des réalités très différentes. Toutefois, en dépit de son hétérogénéité, le secteur présente un certain nombre de caractéristiques communes:²

- malgré leur croissance rapide et soutenue en termes de créations nouvelles, les PME privées algériennes se heurtent, dans leur très grande majorité, à des difficultés de survie dues à diverses raisons endogènes et exogènes ;
- elles présentent une caractéristique sociologique tenace et largement répandue, celle d'être des entreprises familiales dotées de statuts juridiques privilégiant très largement l'Entreprise personnelle, l'EURL³, et dans une moindre mesure, la SARL⁴. Quant à la SPA⁵, elle demeure très peu répandue, quoique l'on note depuis quelques années une progression de ce statut juridique ;
- leur gestion reste soumise à un modèle familial : le propriétaire unique ou principal, entouré de personnels recrutés dans le giron familial, assure lui-même la gestion et concentre entre ses mains la quasi-totalité du pouvoir décisionnel, des responsabilités et des prérogatives. La maîtrise des méthodes modernes de management y demeure insuffisante et le recours au conseil et à l'expertise extérieurs ne s'effectue que très exceptionnellement.

Les PME algériennes, et suite à une triple décennie d'économie socialiste, se sont procurées des singularités qui leurs sont propres, et qui peuvent être résumées dans les points suivants :⁶

¹ - J.O, n° 77, 15/12/2001.

² - Code algérien de gouvernance d'entreprise, version finale, 04/01/2009, p13.

³ - EURL : société unipersonnelle à responsabilité limitée.

⁴ - SARL : société à responsabilité limitée.

⁵ - SPA : société par action.

⁶ - Khalil ASSALA, « *PME en Algérie : de la création à la mondialisation* », Université du Sud Toulon-Var, France, 2006, p8.

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole. Elles sont de ce fait, rentières et peu génératrices d'innovation jusque là.
- Les entreprises sont plutôt familiales, et peu inclinées à l'ouverture du capital aux étrangers.
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation et approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.
- La collaboration entre entrepreneurs et les autorités publiques n'est pas assez développée.
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement ...) sont non maîtrisées et non utilisées.
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

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

Les PME occupent une place particulière dans l'économie algérienne, aussi bien du point de vue quantitatif que qualitatif. D'une part, elles génèrent un volume important de production et d'emplois et d'autre part, elles ont une grande capacité d'innovation et de création.¹

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

Tableau (1.3): population de la PME en Algérie (2004-2010)

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

Source : Samia GHARBI, op cit.

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

Durant l'année 2011, le secteur de la PME a vu la création de 44.390 nouvelles entités, et la radiation de 9.545, représentant une progression annuelle de 6,5%. Ainsi, la population de PME a atteint 659.309 entreprises.²

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

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

¹ - Mohammed TAHRAOUI, « *Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Societe Generale* », mémoire de Magister, Université d'Oran, Algérie,2007.

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

4.1. La création d'emploi

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

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes dont le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc. et afin de surmonter ces difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays, a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi, et a réalisé des parts considérables sur ce plan.¹

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

Tableau (1.4) : contribution des PME à la création de l'emploi (2005-2008)²

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

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

Ce tableau montre la progression enregistrée dans le nombre d'emplois enregistré dans les PME. Il montre aussi que les PME privées assurent la plus grande partie des emplois enregistrés avec une évolution remarquable. Par contre, le secteur public a enregistré tout au

¹ - Samia GHARBI, op cit, p14.

² - CHELIL Abdelatif, AYAD Sidi Mohamad, op cit, p8.

long de la période étudiée une diminution qui peut s'expliquer par la privatisation des entreprises publiques.

4.2. La création de la valeur ajoutée

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

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

Mais à partir de 1998, les rôles se sont inversés, ainsi le secteur privé avait pris la tête avec 1 178 milliards de dinars soit 53.6 %, alors que le secteur public n'avait réalisé que 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % du total national.¹

Les chiffres publiés par le ministère de la PME et de l'artisanat montrent qu'en 2007, le secteur privé a réalisé 204 541,5 Millions de DA soit 54% du total national hors hydrocarbures, alors que le secteur public n'a enregistré que 174 667,3 soit 46% du total.²

4.3. La distribution des revenus³

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

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

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

¹ - Samia GHARBI, op cit, p9.

² - Abdelatif KERZABI, Mohamed SAIDANI, « La taille des PME Algériennes : Une explication par les coûts de transaction », Université de Tlemcen, p3.

³ - Samia GHARBI, op cit, p10.

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

5. Handicaps des PME algériennes

La PME algérienne se caractérise par quelques faiblesses structurelles et managériales qui peuvent être résumé dans les points suivants :¹

- la PME algérienne est de faible taille. La plupart des entreprises algériennes sont des micro-entreprises : de 289035 entreprises enregistrées en 2000, 257850 sont des entreprises privées de moins de 10 salariés ;
- elle souffre d'un retard technologique. Pour diminuer les couts d'investissements, diverses PME optent pour du matériel et donc des technologies anciennes, ce qui les conduit à des conditions de production peu performantes et à des délais de réparation très élevés faute de pièce détachées ;
- elle rencontre des difficultés commerciales. La plupart des PME ont des difficultés pour écouler régulièrement leur production en particulier à l'exportation. La connaissance des circuits et des contraintes propres aux marchés extérieurs (régularité de livraison, respect des spécifications de qualité, organisation des acheminements), est insuffisante ; d'autre part, elles n'ont pas les moyens de prospection indispensables pour renouveler ou étendre leurs marchés ;
- La PME algérienne est financièrement fragile. Elle est généralement sous capitalisée et souvent endettée ;
- Elle est d'une faible capacité de management et est sous-informée. Leur gestion est souvent de type familiale et dans pas mal des cas dépourvue de vision stratégique ;
- Elle se caractérise par le manque de délégation et la concentration des pouvoirs de décision entre les mains du premier responsable ; ainsi que par la faiblesse de la formation et du recyclage du personnel...

¹ - Dr. AIT-ZIANE HOURIA & Dr. AIT-ZIANE KAMEL, « *La stratégie réseau et la PME algérienne* », cahiers de MECAS, N°3, Avril 2007, université de Tlemcen, p74-75.

La PME est confrontée à des difficultés qui mettent leur pérennité en danger, ces difficultés peuvent être résumées en ce qui suit :¹

- une capitalisation insuffisante qui ne leur permet ni de financer leurs activités, ni d'être éligibles à des crédits bancaires ;
- l'absence de règles de gestion, ce qui compromet leur compétitivité et dissuade les banques de leur accorder des financements ;
- une culture de fermeture sur l'expertise externe et les partenariats possibles, favorisée sans doute par une culture de l'autarcie due à leur structure familiale voire unipersonnelle ;
- la difficulté à pérenniser leur existence au cours du processus de succession ou de transmission. Pour peu que le fondateur, qui cumule à la fois le statut d'actionnaire unique ou principal et le rôle de manager disposant de tout le pouvoir décisionnel, décède ou doive prendre sa retraite, c'est toute l'entreprise qui est perturbée.

¹ - Code algérien de gouvernance d'entreprise, version finale, 04/01/2009, p13.

Conclusion :

Nous avons vu dans ce premier chapitre que la première difficulté rencontrée lors d'une étude portée sur les PME été la définition de cette dernière. En effet, ce secteur n'a rien d'homogène puisqu'on compte les très petites entreprises, les petites, les moyennes, les travailleurs autonomes, les artisans, etc.

Les définitions qui ont été attribué à ce type d'entreprises, quelle soient quantitatives ou qualitatives, varient d'un pays à un autre, et d'une industrie à une autre, mais cela ne les empêche pas d'avoir des caractéristiques communes, comme le caractère familiale, et le faite qu'elle soit dirigée par son propre propriétaire.

Grace à sa petite taille, la PME bénéficie de quelques atouts qui lui sont propre, tels le caractère direct et flexible du management, la facilité de la communication et la rapidité de la circulation de l'information.

Aujourd'hui, les PME ont une place importante dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, puisque ces entreprises sont considérées, non seulement comme des entreprises ayant une importante capacité d'adaptation et d'innovation, mais surtout comme des acteurs important dans la création de l'emploi et de la valeur ajoutée. Et l'exemple des Cluster italien est la meilleure illustration du rôle majeur que jouent les entreprises de petites tailles dans le développement de toute une économie.

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

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

Pour plus en savoir sur le financement des PME, nous avons consacré deux chapitres. Dans un premier temps, nous allons voir le financement des PME dans la finance conventionnelle ou classique, puis nous allons passer aux financements offerts par la finance islamique.

Deuxième chapitre :
Le financement des PME
dans la finance
conventionnelle

Introduction

Partant du fait que l'entreprise est une entité économique combinant les facteurs de production (capital, travail, matières premières) dans le but de produire des biens et services destinés à être vendus sur un marché solvable, le financement peut être défini comme lui permettant de disposer des ressources qui lui sont nécessaires.

L'efficacité d'une PME dépend en grande partie des moyens de financement mises en place par les entrepreneurs, afin de les aider à créer et étendre leur activité, développer de nouveaux produits et investir dans de nouvelles recrues ou de nouveaux sites de production.

Les petites entreprises sont en grande partie le fruit d'une idée formulée par une ou deux personnes, qui investissent leur propre argent pour concrétiser leur idée. Mais avec seulement l'argent des fondateurs de la PME, cette dernière ne peut avancer. Toutes les PME en croissance ont à un moment ou à un autre besoin d'investir pour se développer ou innover davantage. C'est à ce moment-là que se pose le problème de l'obtention de financements auprès des banques, des marchés financiers ou d'autres bailleurs de crédits, qui sont beaucoup moins ouverts à leurs demandes qu'à celles des entreprises de plus grande taille.¹

Le présent chapitre comptera deux sections ; la première sera consacrée aux modes de financement offert par la finance classique, allant du financement par capitaux propres jusqu'à l'ouverture du capital, en passant par le financement par crédit bancaire, crédit fournisseurs, crédit interentreprises, et le crédit bail.

La deuxième section concernera le financement des PME en Algérie, dans cette section la structure de capital des PME sera évoquée, suivie ensuite par les problèmes d'accès aux financements par les PME algériennes, pour enfin parler des autres sources de financements des PME algérienne mises en dispositions par le gouvernement algérien.

¹ - « Le financement des PME et des entrepreneurs », synthèse de l'OCDE, février 2007, p2.

Section 1 : Les modes de financement

Tout au long de sa vie, l'entreprise doit trouver des solutions de financement pour ses différents besoins, que ce soit au niveau de ses investissements de lancement, de croissance, de renouvellement ou au niveau de son cycle d'exploitation.¹

La structure financière des PME peut être expliquée par la théorie de l'ordre hiérarchique qui stipule que pour financer leurs activités, les entreprises privilégieraient, dans l'ordre, le financement interne au financement externe et, dans ce dernier cas, le financement par dettes à celui par fonds propres (Myers, 1984).²

1. Le financement par capitaux propres

1.1. Le capital social

La première source de financement de l'entreprise est son capital social. Les fondateurs de l'entreprise souscrivent, à la création de l'entreprise, à un certain montant du capital, c'est le capital souscrit. Ces font seront affecter dans l'achat d'immeubles, de terrains, de matériel, d'outillage, etc. Il est fort probable que l'entreprise n'ait pas besoin de la totalité du capital souscrit immédiatement, c'est pourquoi l'entreprise procédera par appel successifs auprès des actionnaires en vue du versement d'une tranche du capital souscrit. Une fois la totalité du montant souscrit libérée, si jamais ce montant ne suffit plus à couvrir les besoins à long terme de l'entreprise, l'entreprise peut procéder à une augmentation de capital. L'opération sera menée de façon à accorder aux anciens actionnaires un privilège en leur laissant la priorité sur les nouveaux actionnaires.³

L'augmentation du capital permet de financer le développement de l'entreprise (investissements nouveaux) ou de rétablir une situation financière saine en cas de perte (reconstitution du capital souvent appelée recapitalisation). Le capital social joue un double rôle car il représente à la fois une ressource stable pour le financement des investissements, et une garantie pour les prêteurs puisqu'il ne peut être remboursé qu'en cas de dissolution de

¹ - Serge Peffer, Edouard Abbeloos, Christine Collet, Chris Dauw, « Vade-mecum du financement des PME », Deboeck et Larcier, Bruxelles, 2010, p38.

² - Moundir LASSASSI et Khaled MENNA, LA PROBLEMATIQUE DE L'ACCES AU FINANCEMENT POUR LES PME CONSTITUE-ELLE UN FREIN AU DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT EN ALGERIE ?, Les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Les mécanismes d'aide et soutien à la création d'entreprises en Algérie : opportunités et obstacles, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011.

³ - Philippe Kneipe, « Trésorerie et finance d'entreprise », De Boeck & Larcier, Bruxelles, 1997, p213.

l'entreprise, c'a-d, après remboursement des dettes. De ce fait, l'importance des capitaux propres détermine la capacité d'emprunt de l'entreprise.¹

Le capital social est rémunéré sous forme de dividendes, variables en fonction des bénéfices réalisés par l'entreprise au cours de l'exercice. La rémunération du capital social n'est ni automatique, ni obligatoire, mais l'entreprise doit offrir des perspectives de dividendes suffisamment attrayante pour attirer les investisseurs.²

1.2. L'autofinancement

L'autofinancement est constitué par les sommes générées par l'entreprise et qui restent à sa disposition en permanence ou pour une longue période. Il s'agit des bénéfices, réserves, amortissements, et toutes autres charges non décaissées.³

L'autofinancement est défini d'un angle économique comme la part non distribuée et épargnée des profits d'une entreprise au cours d'une période. Par comparaison avec les réserves, il s'agit d'un flux et non d'un stock. L'autofinancement correspond à un accroissement des actifs nets réels de l'entreprise au cours de la période considérée, puisque la mise en réserve d'une partie du bénéfice limite la sortie de trésorerie au montant des dividendes versés aux actionnaires.⁴

L'autofinancement permet avant tout de maintenir la valeur de l'entreprise, de prévoir le renouvellement des investissements (amortissements) et la couverture des risque (provisions). L'autofinancement permet également de financer le développement de l'entreprise, et cela par l'utilisation de la partie de l'autofinancement provenant des bénéfices non distribués dans un programme d'enrichissement interne. Il représente ainsi une source de financement gratuite qui permet à l'entreprise de garder son indépendance financière d'une part, et de renforcer la confiance des créanciers d'autre part. Par contre, utilisé comme seul moyen de financement, l'autofinancement freine l'expansion de l'entreprise et limite son rythme de croissance au même niveau que celui de l'autofinancement généré. L'autofinancement pourrait ainsi se révéler insuffisant pour

¹ - M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « *L'essentiel sur le management* », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007, p219.

² - Philippe Kneipe, op cit, p213.

³ - Serge Peffer, Edouard Abbeloos, Christine Collet, Chris Dauw, « *Vade-mecum du financement des PME* », deboeck et larcier, bruxelles, 2010, p48.

⁴ - <http://www.universalis.fr/encyclopedie/autofinancement/1-la-definition-de-l-autofinancement/>

couvrir la totalité des besoins de l'entreprise à un moment donné. Il nécessite aussi l'accord des actionnaires d'être peu ou pas rémunérés afin de laisser suffisamment de moyens à la disposition de l'entreprise.¹ En plus, l'autofinancement reste un mode de financement qui n'est accessible qu'aux puissantes entreprises puisqu'il nécessite une excellente trésorerie et aussi une très grande rentabilité.²

2. Le financement formel (Crédit bancaire)

2.1. Définition du crédit bancaire :

Un crédit est souvent porteur d'un intérêt dont est redevable l'emprunteur (ou débiteur) à son créancier, lié à la durée de l'emprunt.

A cet intérêt s'ajoutent également diverses assurances, frais et commissions qui constituent le TEG (taux effectif global), c'est à dire le taux d'intérêts annuel, tous frais compris.³

Faire un crédit, c'est faire confiance, c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération de service et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service .

Cette définition met en exergue trois points essentiels:

- Les trois supports du crédit : le temps, la promesse et la confiance.
- La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du danger encouru.
- Le risque lié à l'opération de crédit : le danger de perte partielle ou totale.⁴

¹ - Serge Peffer, Edouard Abbeloos, Christine Collet, Chris Dauw , op cit, p49.

² - <http://www.aidefinanciere.net/financement-des-entreprises-et-pme/>

³ - <http://www.dicodunet.com/definitions/economie/credit.htm>

⁴ - F. BOUYACOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Casbah éditions, Alger, 2000, p 17.

2.2. Typologie des crédits bancaires :

Les crédits bancaires sont généralement classés en deux catégories :

- Le crédit à court terme ;
- Le crédit à moyen et long terme.

- **Le crédit à court terme :**¹

Le crédit à court terme est un crédit qui peut durer quelques jours, quelques mois, mais il ne peut dépasser les deux ans. Il est destiné à financer les opérations du cycle d'exploitation, et alimenter le fond de roulement de l'entreprise.

Le montant de ce type de crédits peut se révéler très important, car l'entreprise n'a généralement pas les disponibilités nécessaires à un règlement au comptant, en plus, elle n'a aucun intérêt à immobiliser de telles sommes qui deviendrait alors des disponibilités non productives. L'entreprise préfère alors recourir aux banques pour assurer son financement à court terme.

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

Le crédit à moyen terme désigne les financements qui ont une durée supérieure à deux ans et inférieure à sept ans, et qui sont destinés à financer des investissements mobiliers ou des investissements immobiliers « légers ».

Le crédit à long terme est d'une durée supérieure à sept ans, et il est destiné à financer des investissements de longue durée.²

Les crédits à moyen et long terme sont octroyés aux entreprises après une étude approfondie de ses plans de financement prévisionnels établis à l'appui des projets d'investissement. Et bien sur, ils ne peuvent être accordés sur la base de la situation financière de l'entreprise ou de la qualité des garanties qu'elle offre.³

¹ - A. MOUTHIER, « *Bien gérer sa PME-PMI* », éditions de Vicchi, Paris, 2002, p68.

² - A. MOUTHIER, op cit, p82.

³ -J. FORGET, « *Financement et rentabilité des investissements* », éditions d'organisation, Paris, 2005, p107.

Ce type de crédit sert au financement du haut de bilan des entreprises. Ce financement requiert des capitaux permanents caractérisés par une certaine pérennité.¹

L'endettement bancaire dépend de la prise en compte de trois contraintes: le prix de l'autonomie financière; le coût de l'emprunt; le degré de risque du projet. Ce choix dépend souvent de l'analyse de l'effet de levier, c'est à dire du mécanisme qui consiste, pour l'entreprise, à accroître la rentabilité de ses capitaux propres en recourant partiellement à l'emprunt pour financer ses investissements. L'entreprise bénéficie d'un effet de levier positif si le coût de l'emprunt (taux d'intérêt et coûts annexes) est inférieur à la rentabilité des capitaux, et d'un effet de levier négatif dans le cas inverse.²

3. Le financement informel (Crédit interentreprises)

Le crédit interentreprises est une technique de financement accordée à une entreprise par une autre entreprise. Il en existe deux types :

- Le crédit commercial appelé aussi le crédit fournisseur,
- Le crédit financier interentreprises.

3.1. Le crédit fournisseur :

Le crédit fournisseur est une technique qui consiste pour le fournisseur à accorder à son client un délai de règlement variable, en générale de 30 à 90 jours, selon les branches et les produits, à compter de la livraison de la marchandise.³

Le fait que le fournisseur offre un tel délai de paiement pour son client, revient à offrir à celui-ci un crédit gratuit motivé essentiellement par des raisons commerciales ; gain de clientèle ou maintien d'un flux d'affaires.⁴

Cette appellation du crédit fournisseur est dérivée du faite que ce crédit est un lien direct entre le fournisseur et son client.⁵

¹ - A. MOUTHIER, op cit, p69.

² - <http://www.cerpeg.ac-versailles.fr/ressdiscipl/economie/ecogene/financement.htm#P4>

³ - M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « *L'essentiel sur le management* », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007, p223.

⁴ - Philippe Kneipe, op cit, p219.

⁵ - A. MOUTHIER, « *Bien gérer sa PME-PMI* », éditions de Vicchi, paris, 2002, p67.

Le crédit fournisseurs est en principe destiné à financer le stock pendant la période durant laquelle les produits restent en stock chez les clients.¹

La créance de fournisseur peut être matérialisée sous deux formes :²

- Soit en portant sur sa facture la mention « payable sous x jours »,
- Ou en acceptant en paiement un effet de commerce dont l'échéance équivaut à cette durée.

Le crédit fournisseur a l'avantage d'être facile à obtenir, et renouvelable à chaque achat. Il se caractérise par sa souplesse de fonctionnement (pas de formalités à accomplir), et son automaticité (car il est lié à l'achat). Malgré ces avantages, le crédit fournisseur a aussi des inconvénients qui apparaissent à travers son coût élevé, le risque de dépendance envers le fournisseur, et le risque de réduction du crédit obtenu en cas de difficultés du fournisseur.³ Comme il peut conduire à des problèmes de trésorerie.⁴

3.2. Le crédit financier interentreprises :

La seconde technique de crédit interentreprises consiste en un crédit financier interentreprises, cette technique n'est pas aussi répandue que la précédente. Elle est généralement illustrée par le billet de trésorerie qui permet à une entreprise de financer ses besoins de trésorerie directement auprès d'une autre entreprise.

Une entreprise peut aussi financer ses besoins à court terme auprès d'une autre entreprise disposant d'un excédent de trésorerie, en accédant directement au marché monétaire, et ça sous des conditions précisées ultérieurement.⁵

4. Le crédit bail (le leasing)

Un contrat de crédit-bail est une entente en vertu de laquelle le propriétaire d'un actif accorde à l'utilisateur le droit d'utilisation du bien en retour d'un certain nombre de paiements spécifiques au cours d'une certaine période. Le propriétaire du bien est appelé « bailleur »; l'utilisateur du bien est le « preneur à bail ».

¹ - M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, op cit, p223.

² - A. MOUTHIER, op cit, p68.

³ - M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, op cit, p224.

⁴ - <http://www.cerpeg.ac-versailles.fr/ressdiscipl/economie/ecogene/financement.htm#P4>

⁵ - A. MOUTHIER, op cit, p68.

En règle générale, on trouve deux types de crédit-bail : la location-acquisition et la location-exploitation.¹

Le contrat de location-acquisition transfère pratiquement tous les avantages et les risques inhérents à la propriété du bien loué au bailleur. Ce dernier est responsable de l'entretien, des taxes et des coûts d'assurance.

Un contrat de location-exploitation ne transfère pas tous les bénéfices et risques inhérents à la propriété du bien et le bailleur peut se prévaloir de l'utilisation de l'équipement pour une fraction du coût de la vie utile du bien.

Le crédit bail peut concerner des biens mobiliers et des biens immobiliers:²

- Crédit bail mobilier (biens meubles corporels : équipements informatiques, matériels de travaux publics, véhicules utilitaires,...),
- Crédit bail immobilier (immeubles : entrepôts, ateliers, bâtiments industriels, commerciaux ou administratifs, ...).

Au terme de la période du contrat de location, le locataire (preneur à bail) peut opter à :³

- La restitution du bien au bailleur ;
- Le renouvellement de la location ;
- L'achat à une valeur de rachat prédéterminée dans le contrat.

Le contrat de crédit-bail est donc une location avec option d'achat à terme.

Le crédit-bail offre de nombreux avantages au preneur du bail :⁴

- L'obtention du financement intégral du prix d'acquisition des actifs nécessaires sans l'utilisation des capitaux propres, ce qui n'est pas le cas des crédits financiers classiques qui exigent la participation de l'emprunteur.
- L'obtention de ce financement à un coût moindre que par l'achat des ces actifs.

¹ - gouvernement du Canada, « *le financement des petites et moyennes entreprises au Canada* », 2002, p35.

² - Daniel Antraigue, « *Le financement des investissements* », IUT Brive GEA S1 – 712, p13.

³ - M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, op cit, p222.

⁴ - K. CHEHRIT, « *Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières* », édition G.A.L, Alger, 2003, p118.

- La possibilité d'échange au terme ou au cours du bail les actifs loués contre d'autres plus modernes ou plus adaptés au besoin évolutif du preneur, et ainsi, bénéficiaire de plus de souplesse que dans le cas d'achat de ces actifs.

Le crédit-bail a l'avantage d'être d'une grande souplesse d'utilisation, il n'exige aucun autofinancement et aucune garantie réelle. Néanmoins, cette technique de financement reste d'un coût élevé surtout pour les petits investissements. En plus, ce type de financement est réservé aux biens standards, et les biens financés ne peuvent être donnés en garantie.¹

5. L'ouverture du capital

On dit qu'une entreprise ouvre son capital lorsqu'elle fait entrer de nouveaux actionnaires au sein de son capital. Ces nouveaux actionnaires prennent deux formes ; ils peuvent être des capitaux risqués, comme ils peuvent être des petits actionnaires dénichés à travers une introduction en bourse. L'ouverture du capital est souvent nécessaire pour financer les investissements à venir.²

5.1. Le capital-risque

Le capital-risque est un créneau du capital investissement qui se définit comme toute activité d'investissement en fonds propres (capital et compte courant d'associé), minoritaires et temporaires, dans des sociétés de capitaux (SA et SARL), non cotées en bourse, dans le but de dégager des profits lors de la revente de ces participations en capital.³

Le capital-risque est un investissement réalisé par des sociétés spécialisées dans l'aide aux jeunes entreprises. Les PME à fort potentiel de développement et de retour d'investissement sont les plus bénéficiaires de ce type de financement. Le capital-risqueur met à profit de l'entreprise son capital ainsi que son expérience et ses réseaux pour la création et pour le premier pas de développement de l'entreprise. L'investissement consiste d'une manière générale en l'octroi de fonds. Il peut ainsi prendre la forme de capitaux propres, de droit de

¹ - <http://www.netpme.fr/banque-entreprise/101-credit-bail.html>

² - <http://www.edubourse.com/lexique/ouverture-du-capital.php>

³ - Pauline Grosso, « *Finances solidaires: Guide à l'usage des collectivités territoriales* », édition Charles Léopold Mayer, Paris, 2002, p55.

souscription, d'options ou d'obligations convertibles. L'investisseur générera un rendement avec la plus-value sur les actions de l'entreprise ou en réalisant un gain de capital.¹

Le capital-risque est donc défini comme un investissement en fonds propres dans des entreprises technologiques non cotées à fort potentiel, en phase de création ou de développement, par le biais d'investisseurs apportant réseau, connaissances et compétences, en vue de développer l'entreprise et dégager une plus-value lors de la transmission du capital.²

Le capital-risque comprend trois facettes :³

- Le capital-amorçage qui consiste à apporter des ressources propres pour financer le stade de la finalisation des produits. Cette opération est très risquée puisqu'il est possible que la commercialisation n'aura jamais lieu.
- Le capital-crédation qui intervient dans le capital de l'entreprise lors de son démarrage.
- Le capital-post-crédation qui intervient dans la phase du premier développement de l'entreprise (les trois premières années).

Le financement par capital-risque se distingue nettement du financement bancaire par sa nature, et donc, par les processus d'évaluation qui mène à une transaction. Le capital-risque est considéré comme la solution appropriée pour répondre aux besoins spécifiques des PME en forte croissance, innovante ou exportatrice qui ne peuvent se financer par le biais du système bancaire traditionnel.⁴

5.2. L'introduction en bourse

L'introduction en bourse est un moyen pour la PME de lever de nouveaux moyens de financement et de diversifier la structure de son actionnariat par l'arrivée de nouveaux actionnaires. Elle permet d'assurer la pérennité de certaines PME en apportant une solution aux problèmes de succession. En plus, la cotation sur un marché financier permet à

¹ - <http://www.web-libre.org/dossiers/capital-risque-definition,7202.html>

² - P. Ménard, « les déterminants de l'investissement en capital-risque d'entreprise ; le cas des entreprises technologiques », groupe ESSCA, Angers, p3.

³ - Pauline Grosso, op cit, p56.

⁴ - Josée St-Pierre, « *La gestion du risque: comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement* », presses de l'université du Québec, 2004, p51.

l'investisseur de connaître la valorisation de sa participation. L'entreprise peut aussi chercher à renforcer sa notoriété à travers son entrée en bourse, en effet, l'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise.

Quoique, l'entrée en bourse n'est pas aussi simple. L'entreprise doit bien se préparer avant de faire son entrée en bourse, cela dit, l'introduction en bourse implique de nombreuses mutations au sein de l'entreprise (réorganisation interne, mise en place d'une politique de communication externe,...), et nécessite l'appel à de nombreux conseils extérieurs (banques, commissaires aux comptes, conseillers juridiques et fiscaux,...).¹

Les modalités d'introduction en bourse :

On distingue principalement trois procédures d'introduction en bourse :²

- L'offre à prix ferme (OPF) : cette méthode consiste à mettre à la disposition du marché une quantité de titres à un prix déterminé à l'avance. Les ordres à prix d'achat correspondant à ce prix sont les seuls recevables. Une réduction proportionnelle des ordres peut être décidée en fonction du succès de l'introduction. Si la demande est très importante, une deuxième offre peut avoir lieu avec un prix plus élevé d'au moins 5%.
- L'offre à prix minimal (OPM) : dans cette méthode le prix d'offre est le prix minimal. Dans ce cadre, les cours à cours limité sont les seules à être acceptées, à condition qu'ils restent dans une limite raisonnable par rapport au prix de l'offre. Le premier cours coté correspond à la limite inférieure de la dernière tranche servie.
- La cotation directe : les titres émis par la société et destinés au public sont placés par des intermédiaires financiers. Comme dans l'OPM, le prix de l'offre proposé est le prix minimal fixé par la société avant l'introduction. Une limite de 10% est fixée entre le premier cours coté et le prix de l'offre.

¹ - Éric Stéphan, op cit, p182.

² - Éric Stéphan, « La relation capital-risque/PME: Fondements et pratiques », 1^{ère} édition, De Boeck & Larcier s.a., Belgique, 2003, p187.

Section 2 : Le financement des PME en Algérie

1. La structure de capital des PME

Plusieurs études menées dans le domaine du choix de la structure financière des PME, au niveau international comme au niveau national montre que les PME ont tendance à suivre une hiérarchie dans leurs sources de financements qui s'explique par la préférence des entreprises pour un financement interne (autofinancement) au détriment d'un financement externe. Suivant ainsi, la théorie de l'ordre hiérarchique (Pecking order theory).

Cette théorie a été élaborée par Myers, et elle suggère que les firmes préféreraient d'abord l'autofinancement. Si un financement externe se relève nécessaire, elles feront d'abord appel au financement par emprunt, puis aux obligations convertibles et, en dernier lieu, l'émission d'actions.¹

La théorie de la hiérarchie repose sur la notion de l'asymétrie de l'information, c'est-à-dire que certaines sont mieux informés sur la qualité de leur entreprise, tandis que d'autres le sont moins. L'asymétrie de l'information implique l'existence des coûts, et sont moindres pour l'autofinancement, et sont un peu élevé pour la dette, et plus élevé pour l'émission d'actions.²

Donc, Selon cette théorie, les entreprises ont des priorités dans le choix des sources de financement. Ainsi elles privilégieront :³

- En premier lieu, l'autofinancement. Elles adaptent leurs objectifs de paiement de dividendes en fonction de leurs opportunités d'investissement. Selon les années, les résultats et les opportunités étant variables, les entreprises devront tirer sur leur trésorerie.
- Puis, si cela ne suffit pas et qu'il faut faire appel à un financement externe elles choisiront d'émettre de la dette peu risquée. Pour être sûres de pouvoir le faire à tout moment, elles conservent des lignes de crédits. Si les entreprises ne peuvent faire

¹ - Josée St. Pierre, « *La gestión financiera des PME: théories et pratiques* », presse de l'université de Québec, 1999, p100.

² - Ali Nabil BELOUARD et Salim SEDER, « *Structure du capital et de la performance des PME algériennes* » Ecole supérieure de commerce d'Alger, p8.

³ - Ahlem YAAKOUBI et Olfa RIAHI, « *Les déterminants de la structure du capital des firmes: Revue de la littérature théorique* », Institut Supérieur de Comptabilité et d'Administration des Entreprises, Tunisie, 2007.

appel à l'endettement classique, elles émettront des titres en partant du moins risqué vers le plus risqué.

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

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

Ce classement obéit à des considérations liées à des disparités fiscales existant entre la taxation des dividendes et des gains en capital au niveau de l'actionnaire ou encore à la possibilité de la réduction des charges fiscales de la base imposable, soit à l'introduction explicite des coûts de faillites au niveau de l'entreprise.¹

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

2. Problèmes d'accès aux financements bancaires par les PME algériennes²

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

¹ - Habib BENBAYER et H. TRARI-MEDJAOUI, « *Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique* », UNIVERSITE D'ORAN, p3.

² - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, « *La problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ?* », Les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011, pp 9-11.

2.1. Classement des obstacles rencontrés par les entreprises¹

D'après cette enquête l'accès au financement est considéré comme le plus important des obstacles rencontrés par les petites et moyennes entreprises du secteur de l'industrie et des services. En effet, plus de 24% des entreprises déclarent que ce facteur est l'obstacle le plus important (27,7% pour les services contre 23,2% pour l'industrie).

Tableau (2.1): répartition des PME selon le degré d'importance des obstacles rencontrés

Obstacle rencontré	Pourcentage
Accès au financement	24,5
Concurrence déloyale du secteur informel	19,2
Corruption	10,7
Access au foncier	10,2
Taux d'imposition	9,7
Formation et qualification du personnel à l'embauche	4,7
Electricité	4,1
Douanes et réglementation du commerce extérieur	3,6
Instabilité politique	3,3
Relations avec l'administration fiscale	2,9
Instabilité macro-économique	2,1
Transport	1,6
Criminalité (vols, vandalismes)	1,4
Formalités à la création de l'entreprise	1
Législation du travail	1
Total	100

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

¹ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p8.

Selon Moundir LASSASSI & Khaled MENNA, cette méfiance de la part des banques peut être expliquée par la valeur et la nature des garanties qui lui sont présentées par les PME. En effet, « la valeur et la nature des garanties que peut avancer une entreprise est proportionnelle à son assiette financière ».¹

2.2. Acquisition des actifs immobiliers²

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

Tableau (2.2): acquisition des actifs immobiliers

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

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

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

¹ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p10.

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

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

2.3. Possession d'un livret ou compte d'épargne¹

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

Tableau (2.3): Possession d'un livret ou compte d'épargne selon le secteur d'activité et taille d'entreprise.

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

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

¹ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p12.

2.4. Délai pour l'obtention des crédits

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

Tableau (2.4): Délai pour l'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise

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

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

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

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

2.5. Motifs de refus des crédits par les banques¹

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

Tableau (2.5): Motifs de refus des crédits par les banques selon le secteur et la taille de l'entreprise

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

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

¹ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p21.

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

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

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

2.6. Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise¹

On a déjà vu que le problème d'accès aux financements été jugé comme étant le problème le plus rencontré par les PME, mais à quel point est-il sévère?, c'est la question qui va être abordée dans le tableau qui suit.

¹ - Moundir LASSASSI, Khaled MENNA, op cit, p23.

Tableau (2.6): Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise

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

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

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

36,9% des entreprises des services le considèrent comme un obstacle majeur tandis que 23,2% des entreprises de l'industrie manufacturière l'appréhendent de tel. Mais peu d'entreprises ne considèrent pas le financement comme un obstacle (8,5%).

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

3. Sources de financements spéciaux

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

- L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ).
- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).
- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

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

3.1.1 Présentation de l'ANSEJ¹

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

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

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

¹ - <http://www.ansej.org.dz/Presentation.aspx>

3.1.2. Les modes de financement proposés¹

Deux formules de financement sont présentées dans le cadre du dispositif ANSEJ

- **Le financement triangulaire** : c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

- **Niveau 1** : le montant d'investissement jusqu'à 2.000.000 DA

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

- **Niveau 2** : le montant d'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel		Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire	
Zones spécifiques	Autres zones		Zones spécifiques	Autres zones
8%	10%	20%	72%	70%

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

¹- ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ, p7.

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

- **Niveau 1** : montant de l'investissement jusqu'à 2.000.000 DA

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

- **Niveau 2** : montant de l'investissement de 2.000.001 DA à 10.000.000 DA

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

1.1.3. Des avantages fiscaux

Outre des prêts sans intérêt accordés aux PME, l'ANSEJ leur offre aussi des avantages fiscaux :¹

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

¹- ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ, p9.

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

3.2.1. Présentation de l'ANGEM¹

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

3.2.2. Modalités de financement²

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

- Au titre de la création d'activités par l'acquisition de petits matériels et de matière première de démarrage :
 - Apport personne l 5%.
 - Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 25 %.
 - Crédit bancaire à 70%.

L'apport personnel est ramené à 3 %, le prêt non rémunéré à 27% et le crédit bancaire à 70% lorsque :

- le bénéficiaire est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu ;
- l'activité est implantée dans une zone spécifique, au niveau du sud ou des hauts plateaux.
- Au titre de l'achat de matière première, l'emprunteur ne peut bénéficier d'un crédit bancaire .Dans ce cas, le financement est assuré par l'ANGEM est réparti comme suit :
 - Apport personnel 10%.
 - Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANGEM à 90 %.

¹ - http://www.wilayadeblida.dz/direction/Dispos_AGM.html

² - <http://www.bdl.dz/angem.html>

3.3. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)¹

3.3.1. Présentation de la CNAC

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

3.3.2. Mode de financement

Les investissements à réaliser dans ce cadre repose exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC. Le seuil maximum du coût de l'investissement est fixé à 10 millions de dinars.

- **Niveau 1** : montant d'investissement égal ou inférieur à cinq (05) millions de dinars

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

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

Apport personnel	Crédit sans intérêt (CNAC)	Crédit bancaire
2%	28%	70%

Des avantages fiscaux :

- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exonération de la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A) des équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement et destinés aux activités soumises à cette taxe.
- Exemption des droits de mutation de propriété pour toutes les acquisitions foncières réalisées dans le cadre de l'investissement considéré.

¹ - <http://www.cnac.dz/default.aspx?id=7>

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

4. Les organismes de garantie

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

La garantie financière donne l'assurance à la banque ou à l'organisme de Leasing, d'être remboursé financièrement en cas de non solvabilité de leur client, qui est une PME.¹

En vue de soutenir l'effort d'investissement des PME, le Ministère de la PME et de l'Artisanat a mis en place des mécanismes d'appui financier qui se présentent sous deux formes :

- Le Fonds de Garantie des Prêts (FGAR).
- Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI)

4.1. Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)

4.1.1. Présentation du FGAR

Créé en 2002, par le décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002, le FGAR a pour objectif principal de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.²

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

Sont concernés par cet organisme les types d'investissements suivants : projet de création d'entreprise, projet d'extension d'une entreprise et modernisation des équipements.³

¹-http://www.andpme.org.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=117&Itemid=174&lang=fr

²- http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=17&Itemid=26

³ - Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, « Bulletin de Veille de la PME n°1 », 25/02/2012, p1.

4.1.2. Critères d'éligibilité

La priorité est accordée aux PME présentant les projets visant :¹

- La fabrication de biens ou d'offres de services inexistantes en Algérie tout en créant une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués.
- La réduction des importations et l'accroissement des exportations.
- L'utilisation de ressources locales (matières premières, mains d'œuvre).
- L'innovation par la technologie ou le savoir-faire.

4.1.3. Modalités de la couverture :

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

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

Cette garantie doit être nécessaire à la réalisation du projet pour laquelle elle a été consentie. Et elle n'est offerte au promoteur qu'après analyse du projet par le FGAR, et la notification de l'accord de financement par la Banque.²

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

4.2.1. Présentation du CGCI

Créé en 2004, par le décret exécutif n° 04 -134 du 19 avril 2004, le CGCI a pour objectif de garantir aux banques et aux Etablissements de crédit, le remboursement d'emprunts bancaires contractés par les PME, au titre du financement d'investissements productifs de

¹ -http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=34&Itemid=34

² -http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=36

biens et services portant sur la création, l'extension et le renouvellement de l'équipement de l'entreprise, et ce, en cas d'incidents de remboursement.¹

4.2.2. Critères d'éligibilité

La CGCI garantie les crédits d'investissements accordés aux PME répondants aux critères de définition donnée par la loi. Ces investissements doivent être productifs et porteurs d'une valeur ajoutée. Sont exclus de son champ d'intervention, les projets dont le montage financier bénéficie d'un dispositif d'appui et de soutien de l'État (le secteur de l'agriculture, le secteur de la pêche...), les activités commerciales, et les crédits à la consommation.²

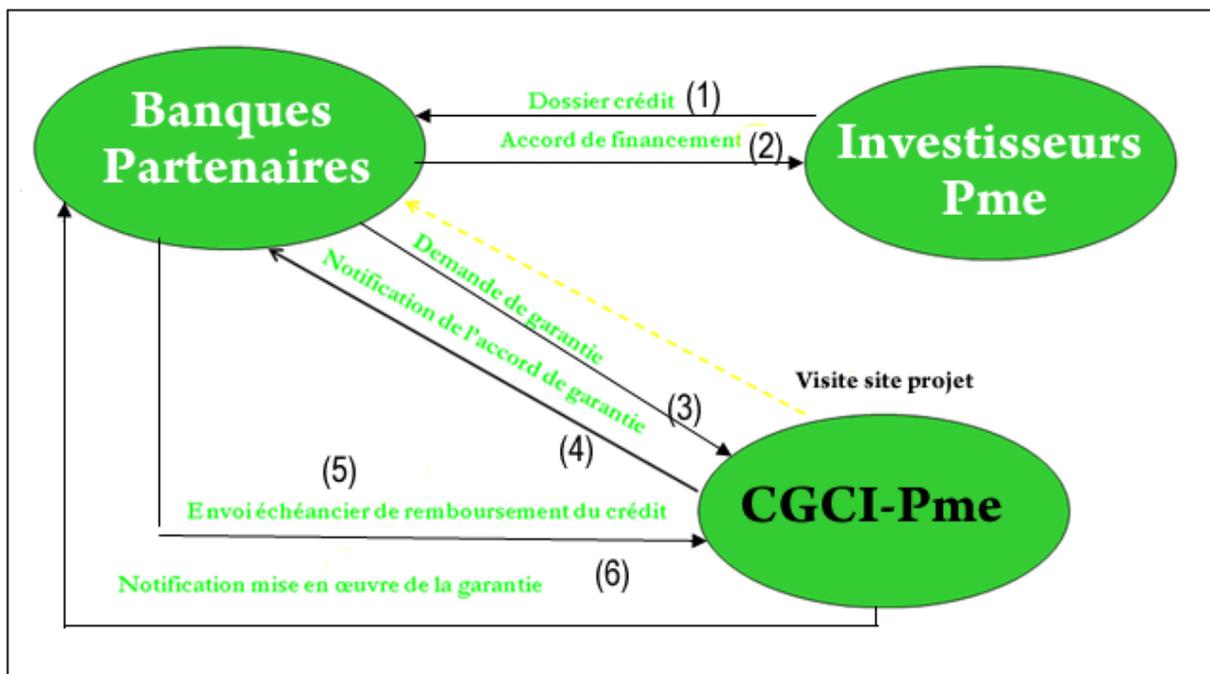
4.2.3. Modalités d'intervention

- **La relation Pme – Banques-CGCI**

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

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

Figure (2.1): Relation Pme – Banques-CGCI



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

¹ -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=8&rub=16&lang=fr

² -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&rub=22&lang=fr

- **Le Mode opératoire¹**

En cas de défaillance des PME, la CGCI garantit à la Banque le remboursement des crédits d'investissement contractés par les PME, sous les deux formes suivantes :

- CMT classiques : 7 ans de maturité dont 2 ans de différé.
- Crédits Bails : mobilier et immobilier jusqu'à 10 ans de maturité.

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

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

- 80% pour les investissements de création.
- 60% pour les investissements de développement

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

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

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

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

¹ -http://www.cgci.dz/fr/?action=rubrique&service_id=9&page=2&rub=24&lang=fr

Conclusion :

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

Les PME ont une structure de financement hiérarchique. En premier lieu les PME préfèrent recourir au financement par capitaux propres qui se révèle être un financement gratuit, mais avec le temps les capitaux propres ne seront plus suffisant pour couvrir la totalité des besoins de l'entreprises. L'entreprise doit alors se procurer des financements externes, dans ce cas elle a le choix entre les crédits bancaires, les crédits interentreprises et le crédit-bail, et si le problème de financement persiste, elle peut procéder à l'ouverture de son capital, soit par la réception des capitaux risqués ou à travers une introduction en bourse.

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

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

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

Troisième chapitre :
Emergence de la finance
islamique

Introduction :

L'islam régit tous les aspects de la vie du musulman, allons de la vie humaine, la morale, jusqu'aux sujets critiques comme le mariage et l'héritage, en passant par l'économie et le commerce.

Le musulman trouve dans la charia toutes les règles de bases qui régissent des thèmes aussi variés que la fiscalité, les dépenses publiques, l'intérêt, les ressources naturelles, les salaires...

L'islam proscrit les intérêts et l'usure dénommés Riba pour la simple cause que l'argent ne doit pas générer de l'argent, mais doit être le fruit d'une opération productive. De ce fait, on déduit que la finance islamique valorise le travail et l'investissement, et récuse la rente, la spéculation et la consommation excessive.

La finance islamique a prouvé son existence par la création de nouveaux outils financiers, fondés sur des concepts de participation, de prise de risque, d'implication dans les opérations de production et de réponse aux exigences globales du métier bancaire.

Les banques islamiques ont ainsi prouvé leur capacité à offrir à leurs clients toute une gamme de produits financiers à la hauteur des produits offerts par les banques occidentales, avec un savoir-faire et un rendement d'investissement comparables.

Pour plus en connaître sur la finance islamique, ce chapitre sera réparti dans deux sections ; les grandes lignes de la finance islamique seront traités dans la première section, à savoir son apparition son évolution, ses sources et ses principes, ainsi qu'un bref aperçu sur la notion des banques islamiques. Et dans un dernier point, il serait question de l'apparition de la finance islamique et des banques islamiques en Algérie. La seconde section sera consacrée aux instruments de la finance islamique les plus importants et les plus souvent utilisés, tel la Moucharaka, la Moudaraba, la Mourabaha, l'Idjara, Salam et l'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 il s'agit d'un domaine de la finance qui s'est rapidement développé ces derniers temps. Si le concept est aussi ancien que la religion elle-même, l'industrie bancaire et d'investissements conformes à la Shari'a telle qu'on la connaît aujourd'hui n'a réellement décollé que dans les années soixante.¹

En réalité, et durant des siècles, il n'y pas eu de système financier islamique complet. Il n'y eu que l'interdiction du riba mais sans la moindre proposition d'un mode de financement alternatif.²

Le développement de la finance islamique a été stimulé essentiellement par un regain de vitalité de la religion musulmane, et par l'importance des ressources financières de certains pays musulmans suite aux chocs pétroliers des années soixante-dix. Et aussi à la possibilité qu'a donnée la finance islamique aux musulmans de se démarquer de l'époque coloniale du dix-neuvièmes siècle et de la première moitié du vingtième siècle, période durant laquelle le système bancaire occidental dominait ces pays concernés, et aussi la possibilité pour les institutions financières islamique de prendre le relais du secteur bancaire conventionnel.³

En outre, l'introduction des réformes macroéconomiques et structurelles (libéralisation des mouvements des capitaux, privatisation...) ont favorisé l'expansion de cette industrie.⁴

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 précédant.⁵
- Les premières expériences modernes dans le domaine de la finance islamique datent des années 1960 avec l'expérience des caisses rurales Mit Gammar en Egypte crée

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

² - Elyès Jouini, Olivier Pastré, « *enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris* », Paris, 2008, p42.

³ - André Martens, op cit, p6.

⁴ - Sofia BENNAMARA, « *Finance islamique et capital-risque* », université Laval, p30.

⁵ - 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.

par Dr Ahmad Elnagar, et du « Pilgrim's Management Fund » (Tabung Hadji) en Malaisie. Le principal objectif de ces institutions était de réduire l'exclusion bancaire et de promouvoir le développement des couches de population défavorisées.¹

- 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.²
- 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.³
- 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 1980.⁴
- En 1979, l'apparition de la première compagnie d'assurances islamique, Islamic Insurance Company of Soudan.⁵
- 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

¹ - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

² - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

³ - http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique_a116.html

⁴ - Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « *La finance islamique* », Maroc, octobre 2011, p7.

⁵ - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

continuent à consolider leur base de dépôts et les différents opérateurs profitent des innovations financières afin d'élargir leur offre de produits.¹

- Dans les années 1990, nombreux sont les pays islamique 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.²
- 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.³
- 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.⁴
- 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. D'autres pays majoritairement musulmans, commencent aussi à s'intéresser à ce secteur, en particulier ceux de l'Afrique du Nord.⁵

¹ - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

² - http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique_a116.html

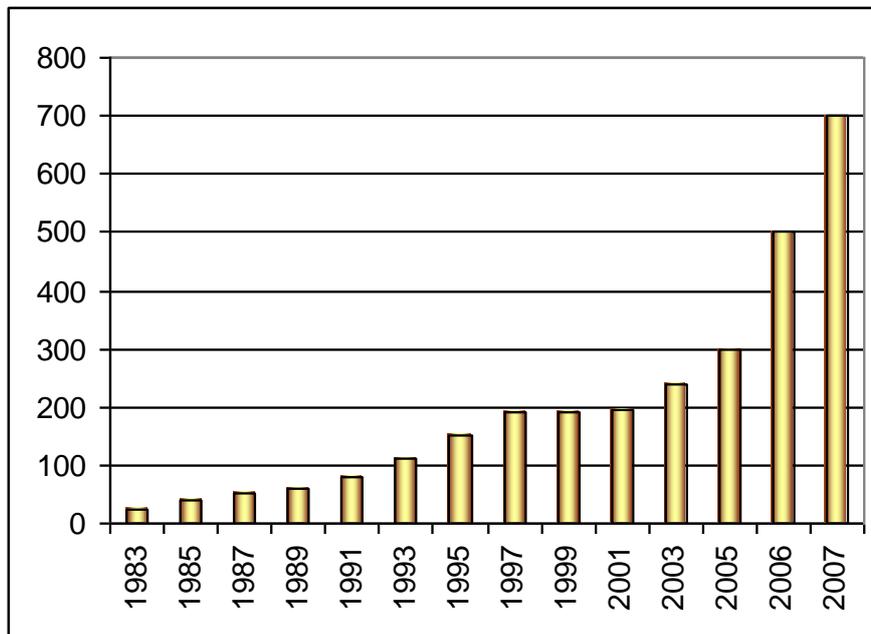
³ - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p43.

⁴ - Sofia BENNAMARA, op cit, p30.

⁵ - Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « *La finance islamique* », Maroc, octobre 2011, p8.

- Taille du marché de la Finance Islamique

Figure (3.1): Taille du marché de la Finance Islamique (Total des actifs, milliards de dollars)



Source : Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p46.

Si dans la passé le volume des actifs financiers islamiques ont été estimé à un peu plus de 150 milliards de dollars, il a dépassé les 700 milliards de dollars en 2007. Pour ensuite dépassé les 1000 milliards de dollars en 2010.¹

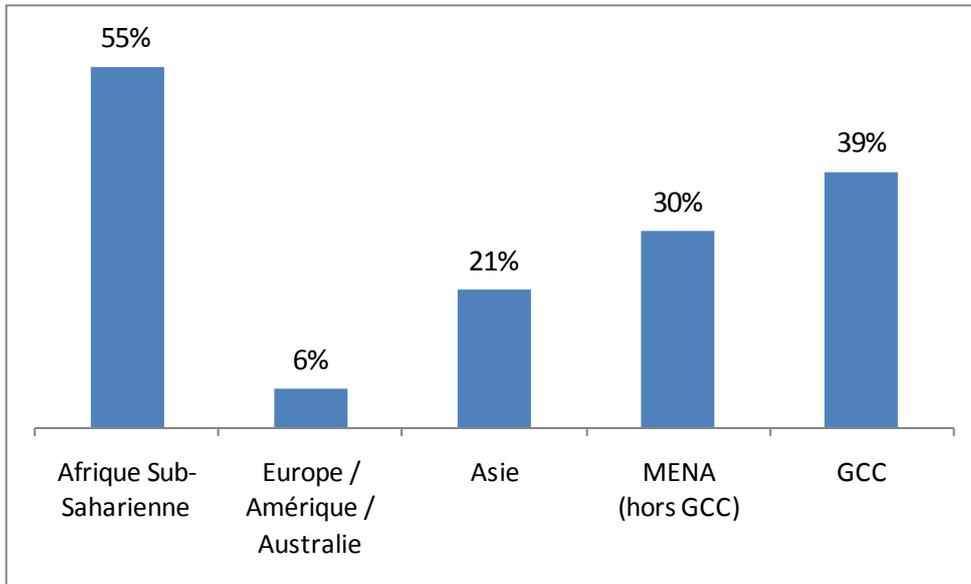
Dans la période 2000-2007 les actifs islamiques ont eu un taux de croissance (qui se situe entre 15 et 23% selon le secteur d'activité) généralement plus élevé que celui des activités financières traditionnelles.²

¹ - Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « *La finance islamique* », Maroc, octobre 2011, p3.

² - Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p45.

- Répartition des actifs islamiques par région

Figure (3.2): Taux de croissance des actifs islamiques en 2006-2007 par région géographique



Source : Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p47.

L'essentiel du marché de la Finance Islamique reste encore très concentré géographiquement : les pays du Golfe regroupent près de deux tiers des actifs financiers islamiques, et plus de 20% des actifs financiers islamiques se situent en Asie de Sud-Est. Ainsi, les deux grands centres de la Finance Islamique, l'Arabie Saoudite et la Malaisie, qui sont à l'origine de la création respectivement de 25% et 23% des produits islamiques, demeurent les principaux moteurs de croissance de ce marché.

Le poids relatifs des actifs islamiques en dehors de ces deux régions reste très faible. La présence d'institutions financières islamiques dans d'autres pays musulmans, en Afrique de Nord ou en Asie, demeure encore marginale malgré leur ouverture graduelle aux financements islamiques. Le poids de la Finance Islamique reste encore symbolique en dehors des frontières naturelles de l'Islam.

- Les pays les plus actifs en finance islamique

Tableau (3.1): Les pays les plus actifs en finance islamique

Rang 2007	Pays	Actifs conformes à la <i>charia</i> (millions de dollars)
1	Iran	154 616
2	Arabie Saoudite	69 379
3	Malaisie	65 083
4	Koweït	37 684
5	Émirats arabes unis	35 354
6	Brunei	31 535
7	Bahreïn	26 252
8	Pakistan	15 918
9	Liban	14 316
10	Royaume-Uni	10 420
11	Turquie	10 066
12	Qatar	9 460

Source : François GUERANGER, op cit, p 199.

L'Iran est classé en première position dans les pays les plus actifs en finance islamique, une situation qui peut être expliquée par l'importance de sa population, et aussi l'islamisation de l'ensemble du système bancaire du pays. Suivie par l'Arabie Saoudite en deuxième position, ce qui est totalement logique, vu l'importance des capitaux de cette région. En troisième position on trouve la Malaisie, un pays au quel des innovations importantes dans le domaine de la finance islamique ont été associées.

2. Les sources de la finance islamique

La finance, ou l'économie islamique en général est guidée par les valeurs de l'Islam. Dans une économie islamique l'homme n'est pas dans une position de distribuer les ressources de la façon qu'il veut. Il existe une limitation morale sérieuse imposée par le Saint coran et la Sunnah sur les pouvoirs des individus imprégnés par les valeurs de l'islam.

Pour expliquer la dynamique de la loi islamique et son adaptabilité à tous les temps il est essentiel de parler des sources et des bases de cette loi. Le droit musulman, Shari'a, est un système de droit dont les principes et le contenu dérivent du Coran, parole de Dieu révélée à son prophète Mohammed (paix et salut sur lui), des actions, conduite et paroles du prophète (la Sunnah et les hadîths). Ces sources sont à leur tour développées par le consensus (ijmâ) et la raison (Ijtihâd). Le droit musulman se conçoit comme un système de conduite dans le domaine rituel, social, économique et personnel.¹

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

C'est le livre saint de l'Islam qui rend compte du message de Dieu tel que révélé au Prophète Mohammed –paix et bénédictions d'Allah sur lui-, il constitue la première source en termes de loi. Tout élément tiré d'autres sources juridiques doit impérativement être en totale conformité avec 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 sa psalmodie est une adoration.

¹ - Sofia BENNAMARA, op cit, p7.

L'intégralité du Coran est en arabe. IL fut révélé par Allah - Exalté soit-Il – en langue arabe dans sa forme comme dans son sens. L'exégèse du Coran ou sa traduction dans une autre langue ne sont pas du Coran.

Le Coran fût transmis de génération en génération .Il fait preuve d'autorité légale, sa transmission est authentique et aucun doute ne pèse sur sa légitimité.¹

Le Coran traite tout les aspects de la société, la vie humaine, la morale, l'économie, le commerce, l'héritage, le mariage, la justice,... sont tous des sujets traités par le Coran.²

2. 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.³

La Sunnah vient immédiatement après le Coran en rang dans les sources de la législation. Elle comporte l'explication de ce qui y est concis, l'élucidation de ce qui y est vague, la restriction de ce qui y est absolu et traite ce qui n'y est pas évoqué.

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.⁴

2.2. Les sources secondaires :

Même si les solutions de tous les problèmes, qu'ils soient présent ou à venir, se trouvent dans les deux sources fondamentales citées précédemment, il existe deux sources secondaires ; l'ijmâ et l'ijtihad.

¹ - Sofia BENNAMARA, op cit, p8.

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

³ - François GUERANGER, « finance islamique ; une illustration de la finance éthique », Dunod, paris, 2009, p27.

⁴ - Sofia BENNAMARA, op cit, p9.

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 Sunnah ne permet de trancher sur un cas.¹

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.²

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)³... C'est un élément important assurant la dynamique de la Chari'a.⁴

2.3. La coutume, une source supplémentaire :

Malgré que la coutume (urf) qui 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, est elle n'est valide que localement, et elle ne doit en aucun cas être contraire à la Chari'a.⁵

¹ - Sofia BENNAMARA, op cit, p10.

² - François GUERANGER, op cit, p28.

³ - **Le Qiyass** (raisonnement par analogie) : cette technique consiste à affecter, sur la base d'une caractéristique sous-jacente commune, la règle juridique d'un cas existant trouvée dans les textes du Coran, de la Sunnah et/ou de l'Ijmaa à un nouveau cas dont la règle juridique n'a pas pu être clairement identifiée. Ceci tout en restant fidèle à l'esprit des sources traditionnelles du droit musulman. D'après ; <http://fr.financialislam.com/la-sharia.html>

⁴ - Sofia BENNAMARA, op cit, p10.

⁵ - François GUERANGER, op cit, p28.

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 ».¹

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

3.1. L'interdiction du Riba²

Le Riba est souvent assimilé à la proscription de l'intérêt. En réalité, la notion est beaucoup plus large : le riba ne se limite pas au prêt à intérêt mais à toute prestation de sommes d'argent ou de choses fongibles dues par une personne à une autre engendrant un profit réalisé par l'une des parties sans contrepartie. L'intérêt consiste, à recevoir une rémunération du seul fait que l'on a mis à la disposition d'un tiers une certaine somme d'argent : on est rémunéré en l'absence de tout travail productif, sans contrepartie.³

En effet, la Charia interdit toute forme de profit, récompense ou compensation injustifiée (c'a-d sans prise de risque suffisante) accordée à un prêteur de deniers, par exemple en raison du simple écoulement du temps. Selon la Charia, l'argent doit être considéré comme un moyen d'échange et non pas comme un bien pouvant lui-même faire l'objet de transactions. Il ne peut donc être échangé que pour sa valeur faciale.

¹ - Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, « *La finance islamique* », Maroc, octobre 2011, p5.

² - Le terme **Riba** désigne à la fois l'intérêt et l'usure.

³ - François GUERANGER, op cit, p34.

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 !¹

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 :

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 lézerez personne et vous ne serez point lésés.²

Le Riba a deux formes principales:³

- 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.⁴

¹ - http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num_sourate=3

² - http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num_sourate=2

³ - <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>

⁴ - Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, « *La finance islamique : Opportunités et challenges pour le Grand-duché de Luxembourg* », Bulletin Droit et Banque N° 43, 2008, p31.

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* prévoit également un autre principe qui est problématique au égard aux conditions dans lesquelles les établissements financiers occidentaux accordent des financements ou concluent des transactions avec leurs clients : le niveau d'incertitude ou de risque inhérent à une transaction ne doit pas être excessif. En d'autres termes, le niveau d'incertitude ou de risque ne doit pas être tel que la conclusion du contrat ou son exécution soit susceptible d'être compromise.

En pratique, cela implique que les parties au contrat doivent avoir une connaissance exacte de l'objet du contrat et de ses implications. Les termes du contrat doivent donc être clairs et dépourvus de toute ambiguïté. La *Charia* insiste ainsi sur l'idée de transparence entre parties, notamment la fourniture de toutes les informations utiles avant la conclusion d'un contrat.

Ce principe n'interdit cependant pas toute forme de gain commercial : il conduit seulement à interdire les transactions présentant un niveau d'incertitude ou de risque excessif. Par exemple, les transactions impliquant des paris sur l'avenir ou encore portant sur un objet dont le vendeur n'est pas propriétaire au moment de la conclusion du contrat sont prohibées.

Ce principe fait aussi obstacle à la fixation de conditions préalables à la conclusion ou l'exécution d'une transaction et interdit de lier des contrats entre eux. C'est ce principe qui sous-tend également la règle selon laquelle tout financement doit être adossé à un actif tangible pour être conforme à la *Charia*.

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.¹

¹ - Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, op cit, p32.

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

De la même manière, le Sharia interdit les transactions basées sur le Maysir. Etymologiquement le Maysir était un jeu de hasard, et dans le domaine économique, il désigne toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire.

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.¹

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.²

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.³

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

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.⁴

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

² - Halsaâ BENZHA , op cit,p2.

³ - Halsaâ BENZHA , op cit,p2.

⁴ - Halsaâ BENZHA , op cit,p2.

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* :¹

- 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'a-d. 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.

¹ - Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, op cit, p33.

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 doit être fixé 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.¹

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.²

Le principe de justice sociale de la sharia suppose que l'emprunteur et le prêteur partagent de façon équitable aussi bien les gains que les pertes, et que le processus de création et de distribution des richesses dans l'économie soit représentatif de la productivité réelle.³

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

² - François GUERANGER, op cit, p70.

³ - Halsââ BENZHA, « *le financement de la pme en finance islamique* », mars 2008, p2.

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

La monnaie n'ayant pas de valeur en soi, elle ne sert qu'à favoriser l'activité économique. Ainsi, en économie islamique, un contrat doit porter sur quelque chose de réel, qualité que doit donc revêtir le sous-jacent de toute opération financière, ce qui ne signifie pas qu'il s'agisse obligatoirement d'un actif matériel.¹

Toute transaction commerciale doit donc être sous-tendue par un actif tangible identifiable, pour être valide selon la Sharia.

Une opération financière doit reposer sur des biens réels ou des activités identifiables et les transactions bancaires doivent correspondre à des échanges tangibles. La banque joue un rôle actif en participant directement à l'opération.²

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.³

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.⁴

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.⁵

¹ - François GUERANGER, op cit, p72.

² - Mansour FAYE, op cit, p7.

³ - Halsaa BENZHA , op cit,p2.

⁴ - <http://fr.financialislam.com/les-principes-de-la-finance-islamique.html>

⁵ - Halsaa BENZHA , op cit,p2.

4. Les banques islamiques

4.1. Définition des banques islamiques

Une définition élargie a été donnée à la banque islamique par Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal en 2001 en faveur de l'institut de recherche et de formation de la banque islamique de développement ;

« 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.

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. »¹

Il est vrai que dans le passé les banques islamiques n'étaient présentes que sur quelques territoires musulmans, mais cela ne les a pas empêché 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 :²

¹ - 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.

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

- 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 islamique¹

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 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

¹ - H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOU, op cit, p9.

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'Algérie¹.

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 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.²

En 2006, les autorités monétaires algériennes ont accordé un agrément à la banque islamique émiratie Es-Salaam.³

¹ - 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.

² - http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28

³ - 2eme forum français de la finance islamique, « *la finance islamique au Maghreb* », Paris, 2008, p 1.

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.¹

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.²

¹ - 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,

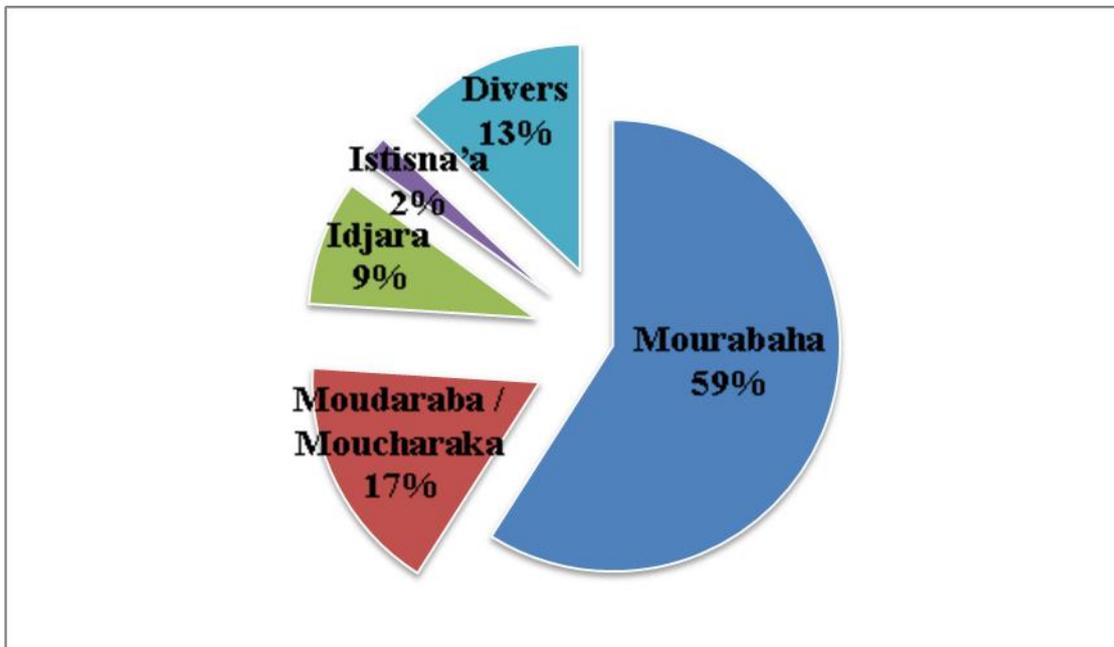
² - Mohamed Fall Ould Bah, « *Les réseaux de la finance islamique en Afrique* », Politique étrangère, 2010/4 Hiver, p 815.

Section 2 : les instruments de la finance islamique

Les produits financiers islamiques ont vécu une augmentation durant ces trente dernières années, et les principes islamiques ont été appliqués dans la plupart des domaines financiers. Même si la plupart des produits financiers islamiques s'appuient sur des mécanismes financiers élémentaires propres à la Finance Islamique, ils ont la capacité de répondre aux mêmes besoins que les instruments financiers traditionnels.

Les instruments de la finance islamique sont multiples, mais nous allons évoquer seulement ceux qui sont le plus couramment utilisés. Ceux qui ont joué un rôle prépondérant dans l'évolution croissante de la Finance Islamique. A savoir ; les instruments « participatifs » tel, la Moucharaka, la Moudaraba, la Mourabaha, et les instruments « de financement » tel l'Idjara, Salam, et l'Istisna'a. Ces instruments sont des financements offerts par la banque Al Baraka d'Algérie, et sont donc disponibles en Algérie.

Figure (3.3): Répartitions des actifs islamiques selon le type de produit



Source : Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p47.

Ce graphique montre que la mourabaha est l'instrument privilégié par les acteurs ; elle représente 59% des activités financières islamiques, alors que la Moudaraba et la Moucharaka ne représentent que 17% du totale.

Ces pourcentages peuvent être expliqués par la présence d'une préférence des instruments de financements par rapport aux techniques de financement participatives chez les acteurs.

Le restes des actifs islamiques ne représente que près de 15% du totale des actifs.

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.¹

La Moucharaka peut être définitive ou dégressive :²

- *la Moucharaka définitive ;*

Dans ce premier cas, la banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices puisqu'elle joue le rôle d'un associé copropriétaire.

Il s'agit en l'occurrence pour la banque d'un emploi à long ou moyen terme de ses ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...). L'apport de la banque peut revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales). Ce type de Moucharaka correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

- *la Moucharaka dégressive (Moucharaka Moutanaquissa);*

Dans le second cas, la banque participe au financement d'un projet avec l'intention de se retirer progressivement du projet après son désintéressement total par le promoteur. Ce dernier versera, à intervalle régulier à la banque la partie de bénéfices lui revenant comme il

¹ - Al Faqih, "Comprendre la finance islamique", Centre Islamique de la Réunion, Avril 2008, p3.

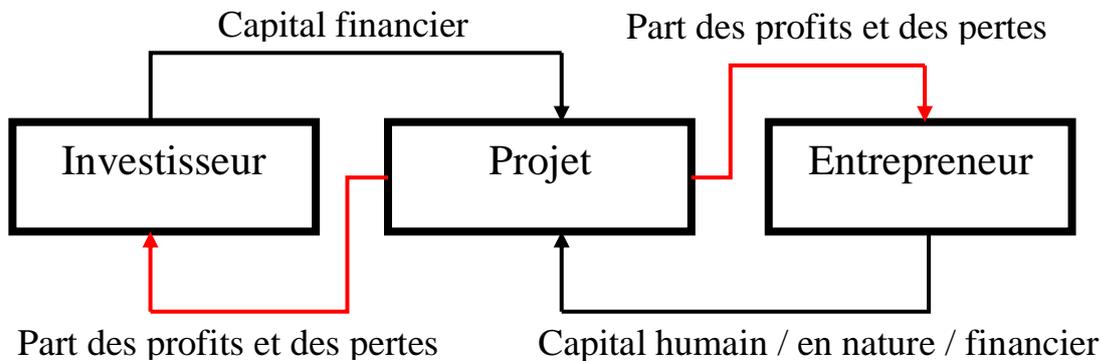
² - Halsaa BENZHA , op cit,p4.

peut réserver une partie ou la totalité de sa propre part pour rembourser l'apport en capital de la banque. Après la récupération de la totalité de son capital et des bénéfices qui lui échoient, la banque se retire du projet.

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

- 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.

Figure (3.4): Principe de fonctionnement de la Moucharaka



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUÏ, « *Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique* », université d'Oran, p11.

¹ - Al Faqih, op cit, p3.

1.2. Conditions de conformité à la Charia¹

- 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) (charikat woudjough).
- 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...).
- 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 (licites).

¹ - groupe banques populaires, « *la finance islamique* », division des études économiques et financières, Département Centre de Documentation, Maroc, mars 2007, p10.

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.¹

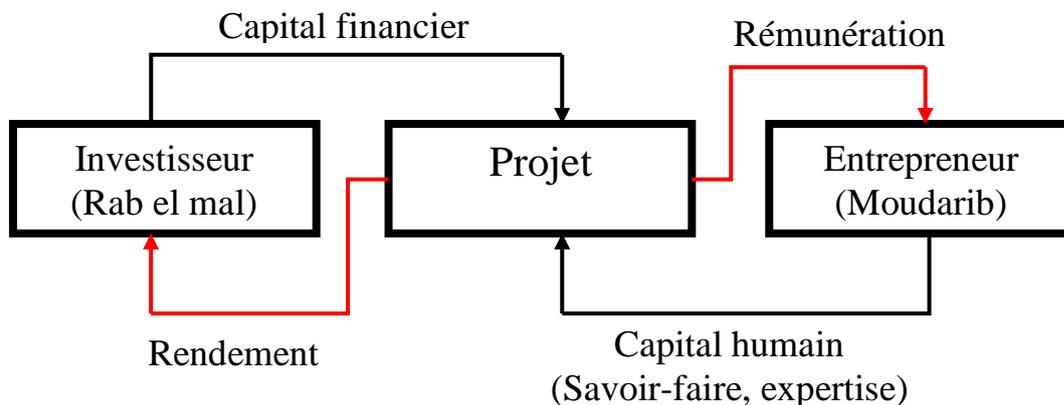
2. La Moudaraba

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.²

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...³

Figure (3.5) : Principe de fonctionnement de la Moudaraba



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op cit, p11.

¹ - H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op cit, p11.

² - Al Faqih, op cit, p3.

³ - Sofia BENNAMARA, op cit, p18.

2.2. Conditions de conformité à la Charia¹

- 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 engendrés 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 aux 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.²

3. La Mourabaha

3.1. Définition

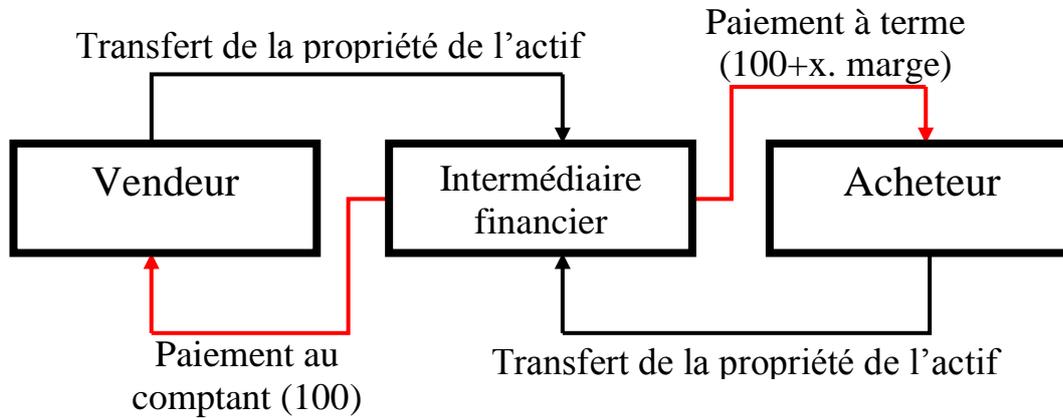
La Mourabaha est un contrat d'achat et de revente dans lequel la banque achète à un fournisseur un bien corporel à la demande de son client, auquel elle revend le bien avec une marge bénéficiaire. La banque achète le bien puis le revend au client par traites selon un prix

¹ - K. CHEHRIT, « *Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières* », édition G.A.L, Alger, 2003, p115.

² - Sofia BENNAMARA, op cit, p19.

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

Figure (3.6): Principe de fonctionnement de la Mourabaha



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op cit, p12.

3.2. Conditions de conformité à la Charia²

- 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 Liquidier ». Mais à aucun moment elle ne peut réviser en hausse sa marge

¹ - Halsaâ BENZHA , op cit,p5.

² - groupe banques populaires, op cit, p11.

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.

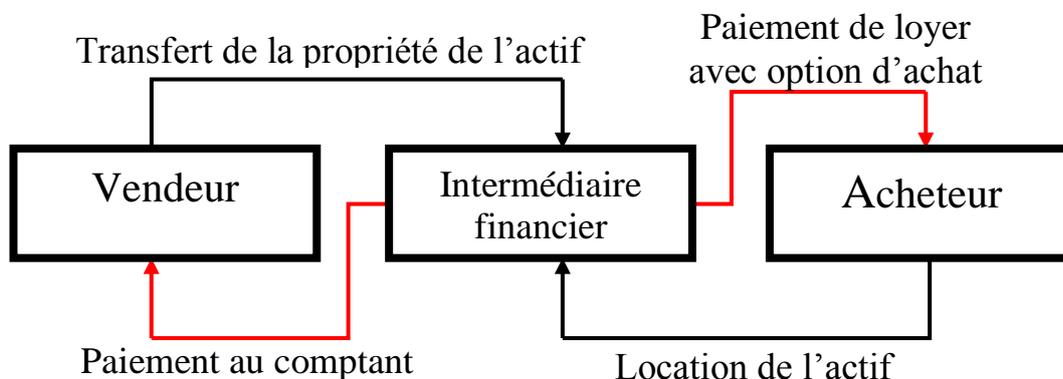
À l'origine, la Mourabaha est un type particulier de vente et pas un mode de financement. Cependant, en considérant le fonctionnement du système économique actuel, les experts contemporains du droit musulman ont autorisé, sous certaines conditions, l'utilisation de la Mourabaha sur la base du paiement 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.¹

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 déterminés. Le propriétaire du bien (la banque) supporte tous les risques liés à la propriété. L'Idjara peut prendre la forme d'un simple contrat de bail (Idjara tachghilia) ou être accompagné d'un contrat permettant au preneur de bail d'acquérir le bien à la fin d'une période donnée (Idjara wa iqtinaa).²

Figure (3.7): Principe de fonctionnement de l'Idjara



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op cit, p12.

¹ - Al Faqih, op cit, p3.

² - Halsaa BENZHA , op cit,p5.

4.2. Conditions de conformité à la Charia¹

- 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.

¹ - groupe banques populaires, op cit, p13.

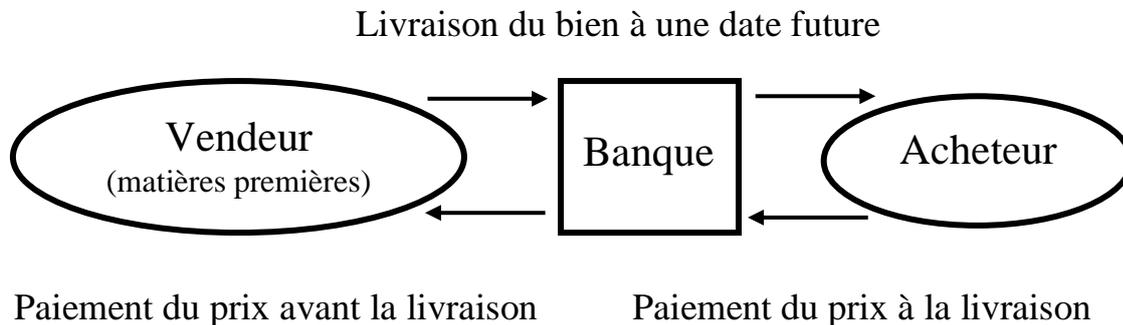
5. Salam

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

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

Figure (3.8): Principe de fonctionnement du Salam



Source : H. BENBAYER & H. TRARI-MEDJAOUI, op cit, p13.

5.2. Conditions de conformité à la Charia³

- 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.

¹ - F. BOUYAKOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », casbah édition, Alger, 2000, p275.

² - Al Faqih, op cit, p3.

³ - groupe banques populaires, op cit, p16.

- 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.

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.¹

¹ - Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, op cit, p31.

6.2. Conditions de conformité à la Charia¹

- 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.

¹ - groupe banques populaires, op cit, p10.

Conclusion :

La finance islamique basée sur les préceptes de l’Islam, et respectant les règles de la Sharia, est une finance équitable qui favorise l’investissement, le développement et le partage des risques. Les activités de finance islamique, encore émergentes, sont en forte croissance et en pleine diversification.

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

Si les banques commerciales ont toujours privilégié le financement à court terme, et continuent d’exiger des garanties importantes. Les instruments de financements offerts par la finance islamique sont en parfaite cohésion avec les besoins des PME, dans un financement de type Moudarabah par exemple, la banque peut prendre en charge le financement total de l’investissement en intervenant comme associé, un financement qui convient parfaitement aux PME en démarrage.

De façon générale, les problèmes liés au financement bancaire des PME restent similaires d’une institution à une autre, qu’elle soit classique ou islamique. Toutefois, il ressort que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des petites et moyennes entreprises.

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

Pour ce qui est du cas algérien, la finance islamique est présente depuis 1991 avec la création de « Al Baraka Bank », la première banque islamique en Algérie. Dans le chapitre qui va suivre, nous allons voir si les instruments de la finance islamique ont une place importante dans le financement des PME algériennes ou pas.

Quatrième chapitre :
Le financement des PME en
Algérie - Etat des lieux -

Introduction :

Après avoir éclairé dans le premier chapitre le concept de la PME, et vu la situation dont laquelle se trouve la PME algérienne, et après avoir traité les problèmes et les modes de financement dont elles disposent, que se soit dans la finance conventionnelle ou dans la finance islamique dans le deuxième et le troisième chapitre. Nous allons dans ce dernier chapitre, et à travers une étude de terrain, essayer de connaître le degré de recours des entrepreneurs algériens aux produits offerts par la finance islamique. Ce qui nous permettra de répondre à notre problématique principale, et de vérifier nos hypothèses précédemment posées.

Ce chapitre compte deux sections ; dans la première nous allons présenter la méthodologie de notre recherche empirique, où nous commencerons avec la présentation de l'échantillon choisis. Puis nous donnerons quelques informations sur le recueil des données et les étapes que nous avons suivis. Nous donnerons aussi un aperçu sur la construction de notre questionnaire. Et en dernier lieu nous allons préciser les instruments utilisés dans l'analyse des données.

La deuxième section sera consacrée à l'analyse descriptive de l'échantillon étudiée. Nous commenceront par la répartition de l'échantillon selon différents critères concernant l'entreprise et l'entrepreneur. Puis nous allons analyser les questions relatives au financement de l'entreprise, puis les questions relatives à l'expérience des entreprises avec la finance islamique. Et pour conclure nous allons tester nos trois hypothèses en se basant sur les résultats de notre analyse.

Section I : La méthodologie de la recherche empirique :

1. L'échantillon choisit

Dans les sciences humaines, un échantillon désigne 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. La question qui se pose à propos de tout échantillon est celle de sa représentativité. Il y a toujours une incertitude et des risques d'erreurs.

Ainsi, notre enquête a été réalisée sur la base d'un échantillon de vingt cinq PME exerçant dans la ville de Tlemcen, et qui œuvrent dans divers secteurs, sélectionnées au hasard (aléatoire). Les raisons qui nous ont fait opter pour ce choix, sont essentiellement le manque d'une base de sondage sur les PME algérienne intéressés ou ayant recouru aux financements islamiques.

Toutefois, l'échantillon sur lequel s'est basée notre enquête ne peut être considéré comme représentative de l'ensemble des PME algérienne, il permet néanmoins par sa taille de 25 entreprises de conceptualiser une idée et certaines tendances générales sur l'état présent de la PME algérienne.

Un travail en profondeur demande des moyens très importants et des facilités de la part des dirigeants des PME. A ce propos, il faut signaler que notre attention était d'enquêter à travers un contact direct avec les dirigeants, ce qui n'a pas été toujours le cas.

Parfois, il nous a été difficile, voir impossible, de pénétrer dans certaines entreprises, en particulier les moyennes entreprises. Autrement dit, le questionnaire est déposé à la réception, où on nous demande de revenir ultérieurement pour le récupérer, dans la majorité des cas non-rempli.

2. Le recueil des données :

Dans le cadre du recueil des données nous avons commencé d'abord par un pré-test à l'aide d'une enquête qui repose sur un questionnaire auprès d'un échantillon de 3 PME afin d'y corriger les erreurs qui pouvait empêcher la compréhension des questions par les interviewé.

Ce pré-test nous a permis de révéler que la majorité des questions telles que formulées étaient compréhensibles par les interviewés. Et nous a conduits à modifier le type de certaines questions, en l'occurrence celles qui concerne l'effectif des salariés, le chiffre d'affaires, et le

total du bilan, après avoir remarqué une hésitation de la part des entrepreneurs à nous donner les chiffres réels.

Pour la collecte des données nous nous sommes rendus aux sièges des entreprises enquêtées. Au total, la collecte des données a pris environ trois semaines, et s'est déroulé du 27 Mai au 12 Juin 2012.

3. La construction du questionnaire :

Notre questionnaire comporte 32 questions réparties sur 4 parties ;

Première partie : présentation de l'entreprise

Cette partie sert à définir l'entreprise, et nous permet, à travers les huit questions qu'elle comporte, de mieux connaître l'entreprise enquêtée.

Deuxième partie : identification de l'entrepreneur

Cette partie nous permet d'identifier l'entrepreneur, de connaître son niveau de formation, et son expérience professionnelle.

Troisième partie : le financement de l'entreprise

Dans cette partie nous allons essayer d'avoir une idée générale sur le financement de l'entreprise. Nous allons essayer d'identifier le type des besoins de financement de l'entreprise, et les moyens de financement aux quelles elle fait recours.

Quatrième partie : l'expérience de l'entreprise avec la finance islamique

C'est la partie la plus importante de notre questionnaire, c'est pour ça que nous lui avons consacré dix questions. L'objectif de cette partie est de voir si les entrepreneurs contactés ont déjà eu recours aux financements islamiques, sinon s'ils seraient intéressés par les produits offerts par cette dernière.

Cette partie nous permettra de mieux comprendre l'attitude des entrepreneurs envers les banques islamiques et les produits de celle-ci.

4. Le traitement et l'analyse des données :

Le traitement et l'analyse des données est réalisé à l'aide du logiciel SPSS (Statistical Package For Social Science) version 14, et le programme Excel.

Nous utiliseront tout au long de cette analyse des graphiques de type « secteurs » et « barres » pour illustrer et comparer les données.

Section II : L’analyse descriptive de l’échantillon étudiée :

Avant de commencer notre analyse, nous avons soumis notre questionnaire au test de fiabilité Cronbach’s alpha, et avec une valeur de 0,714, notre questionnaire est considéré comme étant fiable.

1. La répartition de l’échantillon :

Notre échantillon est formé de 25 PME réparties de la manière suivante :

P.S : Les chiffres sont exprimés en pourcentage.

1.1. Répartition de l’échantillon selon l’effectif des salariés :

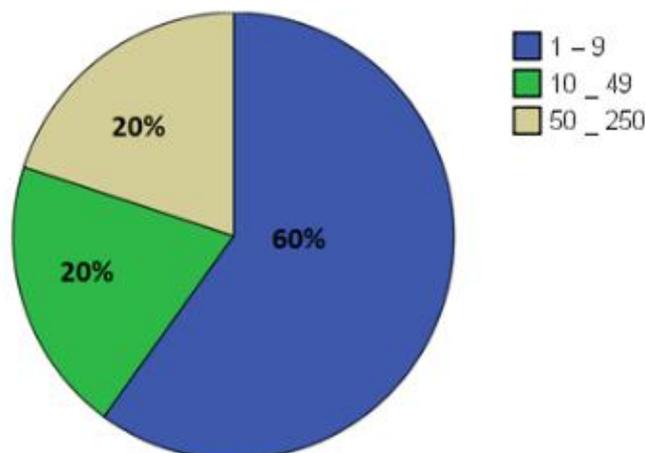
Tableau (4.1) : Répartition de l’échantillon selon l’effectif des salariés

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 – 9	15	60,0	60,0	60,0
10 _ 49	5	20,0	20,0	80,0
50 _ 250	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Notre échantillon comporte 15 entreprises dont l’effectif des salariés est de 1 à 9, ce qui est équivalent à 60% du totale des PME enquêtées. Les 40% restantes se divisent équitablement entre les entreprises dont le nombre d’employés est de 10 à 49, et de 50 à 250 employés.

Figure (4.1) : Répartition de l’échantillon selon l’effectif des salariés



Source : sortie SPSS

1.2. Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires :

P.S : le chiffre d'affaires est exprimé en dinar algérien.

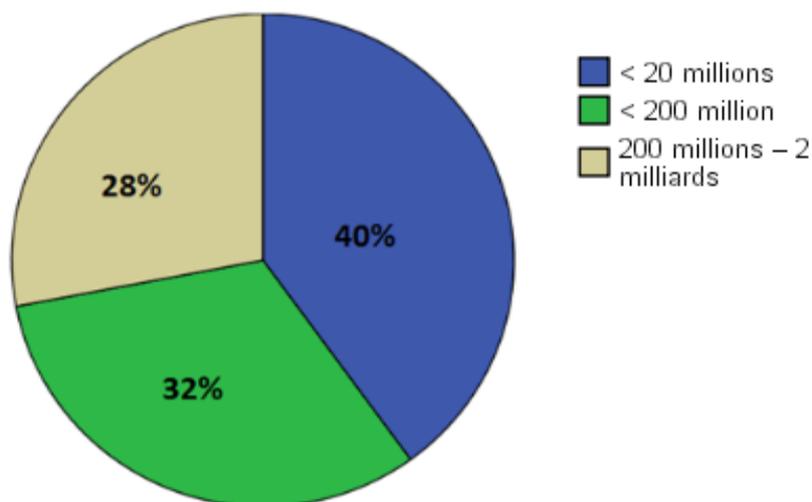
Tableau (4.2) : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 20 millions	10	40,0	40,0	40,0
< 200 million	8	32,0	32,0	72,0
200 millions – 2 milliards	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Concernant le chiffre d'affaires, notre échantillon compte 10 entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 20 millions, ce qui représente 40% de l'ensemble des entreprises enquêtées. 32% de notre échantillon est constitué des entreprises ayant un chiffre d'affaires inférieur à 200 million, le reste, c'à-d 28%, représente les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 million et 2 milliards.

Figure (4.1) : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires



Source : sortie SPSS

1.3. Répartition de l'échantillon selon le total du bilan

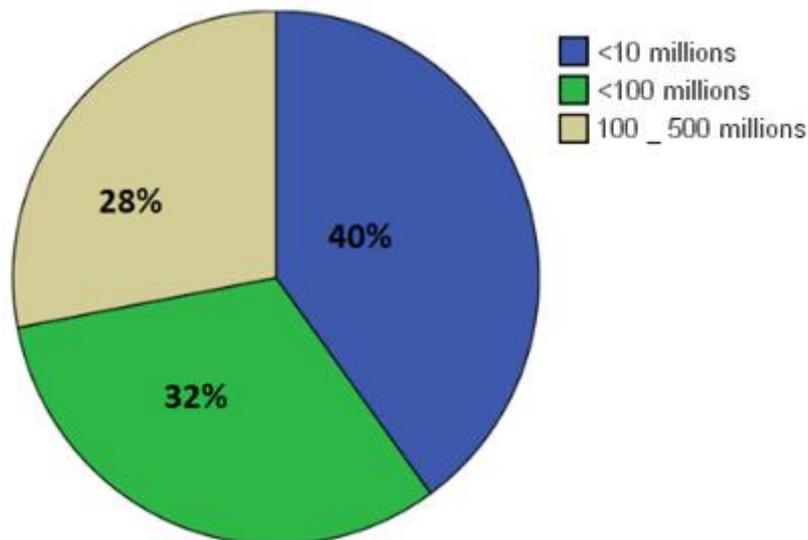
Tableau (4.3) : Répartition de l'échantillon selon le total du bilan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid <10 millions	10	40,0	40,0	40,0
<100 millions	8	32,0	32,0	72,0
100 _ 500 millions	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Selon ce critère, les entreprises dont le total du bilan est inférieur aux dix millions représentent 40% de l'échantillon avec un nombre de 10 entreprises. Quant aux entreprises avec un total du bilan de moins de 100 million, elles sont au nombre de 8, formant ainsi 32% du total. Les 7 entreprises restantes sont des entreprises dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 million, et elles constituent 28% de l'échantillon étudié.

Figure (4. 3) : Répartition de l'échantillon selon le total du bilan



Source : sortie SPSS

1.4. Répartition de l'échantillon selon le type de la PME

A partir des trois répartitions précédentes, nous avons formé une répartition de notre échantillon selon le type de la PME.

- TPE : très petite entreprise.
- PE : petite entreprise.
- ME : moyenne entreprise.

Tableau (4.4) : Répartition de l'échantillon selon le type de la PME

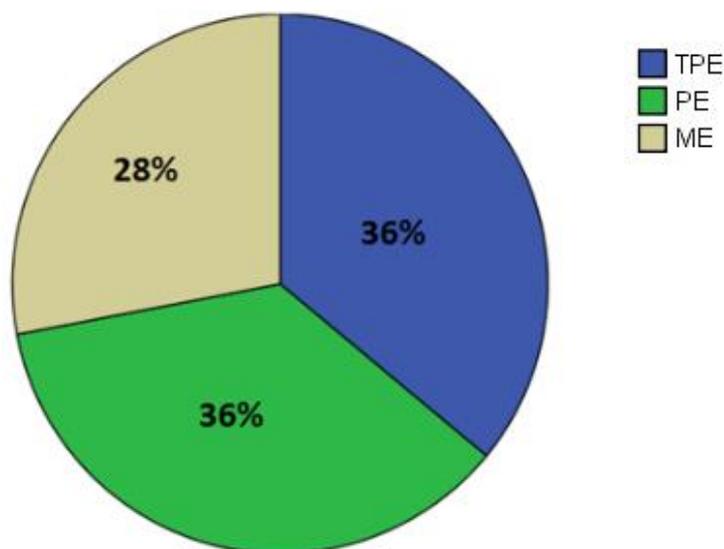
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TPE	9	36,0	36,0	36,0
PE	9	36,0	36,0	72,0
ME	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Notre échantillon est constitué de 09 très petites entreprises (36%), 09 petites entreprises (36%), et 07 moyennes entreprises (28%).

Cette classification a été faite selon les critères de définition donnés par le gouvernement algérien.

Figure (4. 4) : Répartition de l'échantillon selon le type de la PME



Source : sortie SPSS

1.5. Répartition de l'échantillon selon le type d'activité

Cette répartition est faite en fonction de l'activité principale de l'entreprise, et non pas des activités parallèles.

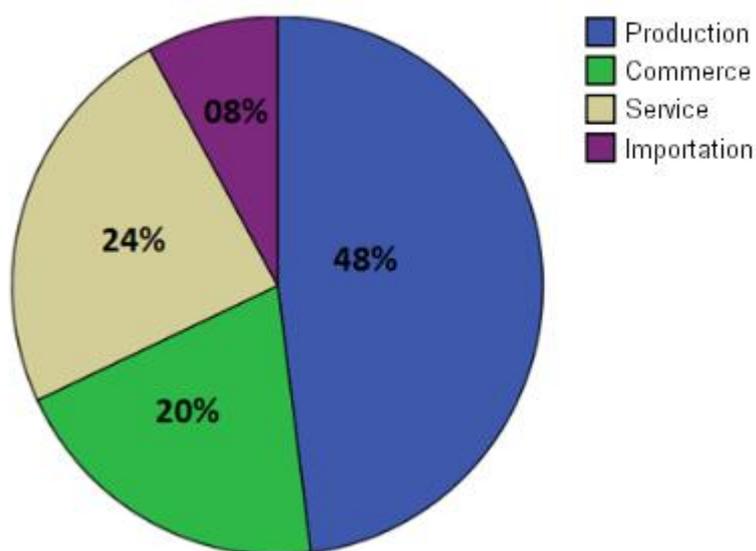
Tableau (4.5) : Répartition de l'échantillon selon le type d'activité

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Production	12	48,0	48,0	48,0
Commerce	5	20,0	20,0	68,0
Service	6	24,0	24,0	92,0
Importation	2	8,0	8,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Selon le type d'activité, notre échantillon est constitué de 12 entreprises dans la production, soit 48% du total, 06 entreprises dans les services (24%), 05 entreprises dans le commerce (20%), et enfin 02 entreprises dans l'importation (08%).

Figure (4.5) : Répartition de l'échantillon selon le type d'activité



Source : sortie SPSS

1.6. Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité

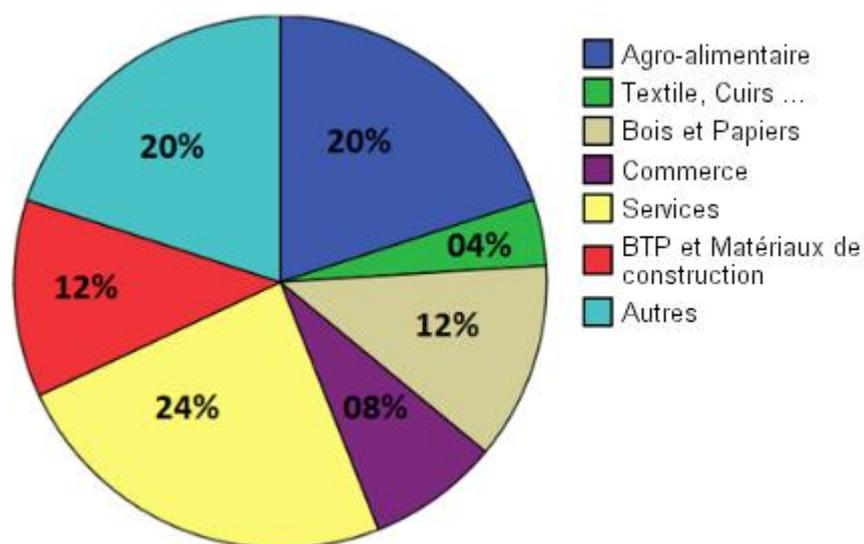
Tableau (4.6) : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Agro-alimentaire	5	20,0	20,0	20,0
Textile, Cuirs ...	1	4,0	4,0	24,0
Bois et Papiers	3	12,0	12,0	36,0
Commerce	2	8,0	8,0	44,0
Services	6	24,0	24,0	68,0
BTP et Matériaux de construction	3	12,0	12,0	80,0
Autres	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Comme le montre le tableau si-haut, les 25 PME enquêtés se répartissent sur 07 branches d'activités. Le secteur des services bénéficie de la plus grande partie, avec 24% soit un total de 06 entreprises. La partie la plus petite est pour le textile avec seulement 04% soit une seule entreprise.

Figure (4.6) : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité



Source : sortie SPSS

1.7. Répartition de l'échantillon selon le statut juridique

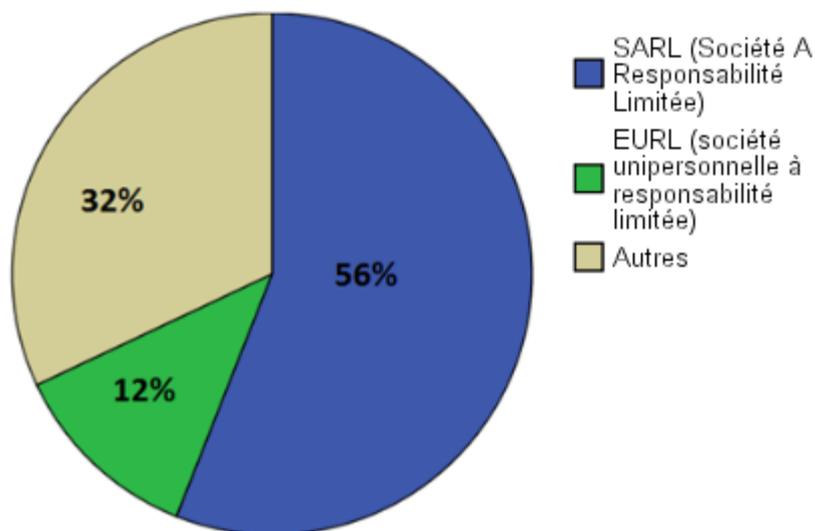
Tableau (4.7) : Répartition de l'échantillon selon le statut juridique

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SARL (Société A Responsabilité Limitée)	14	56,0	56,0	56,0
EURL (société unipersonnelle à responsabilité limitée)	3	12,0	12,0	68,0
Autres	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

La plupart des entreprises prises dans notre échantillon sont des sociétés à responsabilité limitée (SARL), avec un total de 14 entreprises, elles représentent 56% de la totalité. 12% de l'échantillon sont des sociétés unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL). Les 08 entreprises restantes sont des entreprises à caractère individuelle et/ou personne physique.

Figure (4.7) : Répartition de l'échantillon selon le statut juridique



Source : sortie SPSS

1.8. Répartition de l'échantillon selon la structure de capital

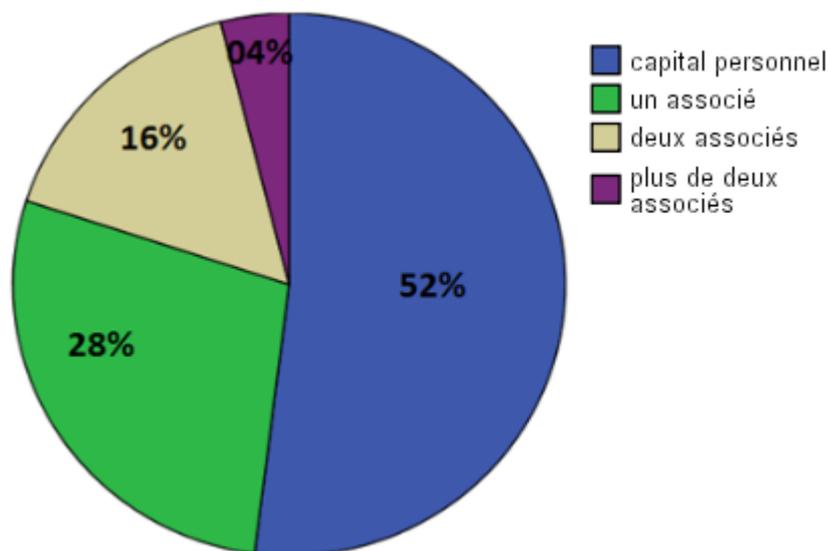
Tableau (4.8) : Répartition de l'échantillon selon la structure de capital

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid capital personnel	13	52,0	52,0	52,0
un associé	7	28,0	28,0	80,0
deux associés	4	16,0	16,0	96,0
plus de deux associés	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Plus que la moitié des entreprises enquêtées sont des entreprises à capital personnel, elles sont au nombre de 13 et représentent exactement 52% de l'ensemble des PME étudiées. 28% des entreprises questionnées ont déclaré avoir un associé, 16% ont déclaré avoir deux associés, et seulement une entreprise a déclaré avoir plus de deux associés

Figure (4.8) : Répartition de l'échantillon selon la structure de capital



Source : sortie SPSS

1.9. Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur

Tableau (4.9) : Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur

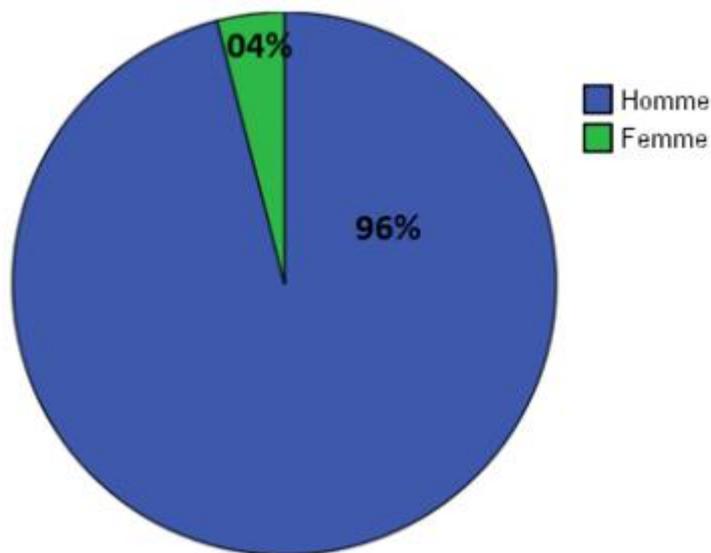
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Homme	24	96,0	96,0	96,0
Femme	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Notre échantillon compte 96% d'hommes contre seulement 04% de femmes.

Parmi les 25 entrepreneurs concernés par cette étude, il y a seulement une seule femme, ce qui affirme le manque des femmes entrepreneurs en Algérie.

Figure (4.9) : Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur



Source : sortie SPSS

1.10. Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur

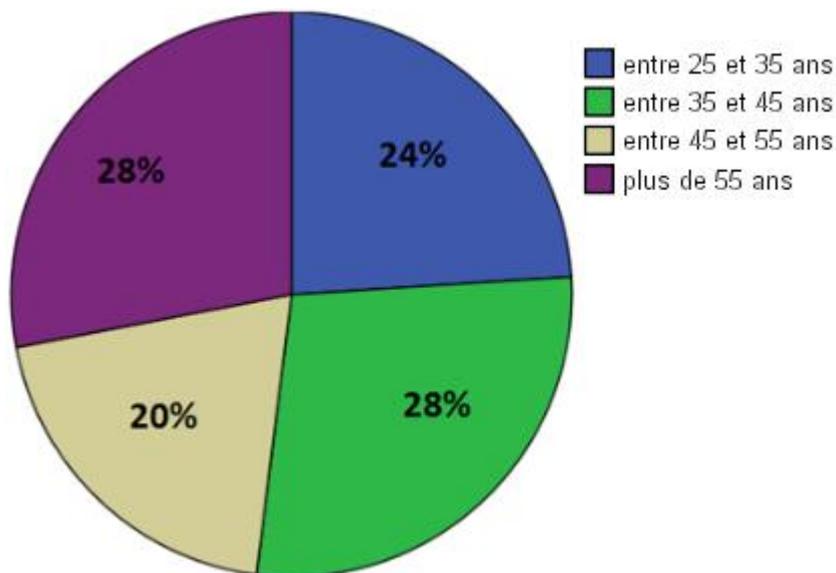
Tableau (4.10) : Répartition de l'échantillon selon l'âge de l'entrepreneur

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid entre 25 et 35 ans	6	24,0	24,0	24,0
entre 35 et 45 ans	7	28,0	28,0	52,0
entre 45 et 55 ans	5	20,0	20,0	72,0
plus de 55 ans	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

En ce qui concerne l'âge de l'entrepreneur ; 24% ont répondu avoir entre 25 et 35 ans, 28% entre 35 et 45 ans, 20% entre 45 et 55 ans, et enfin 28% aussi pour la tranche des plus de 55 ans.

Figure (4.10) : Répartition de l'échantillon selon l'âge de l'entrepreneur



Source : sortie SPSS

1.11. Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation de l'entrepreneur

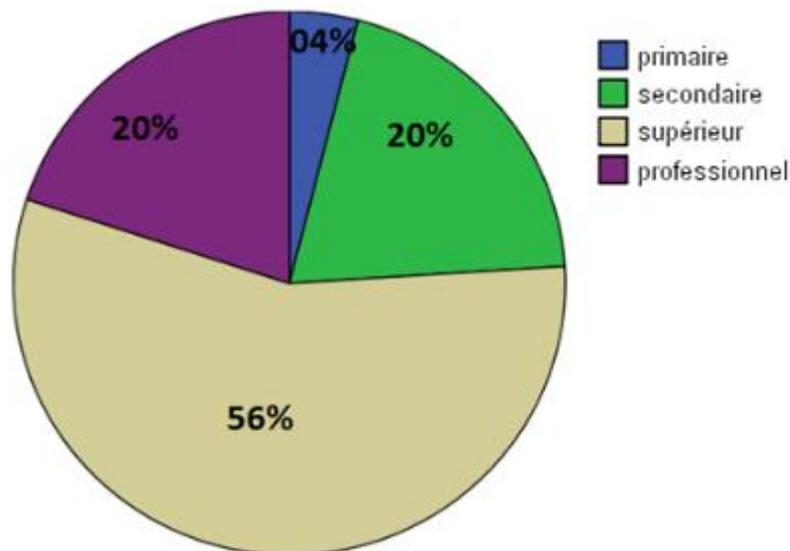
Tableau (4.11) : Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid primaire	1	4,0	4,0	4,0
secondaire	5	20,0	20,0	24,0
supérieur	14	56,0	56,0	80,0
professionnel	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Plus que la moitié des entrepreneurs questionnés, soit 56%, ont suivi des études supérieures. 20% ont suivi des formations professionnelles. 20% ont un niveau secondaire, et seulement 04% (un seul entrepreneur) ont un niveau primaire.

Figure (4.11) : Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation



Source : sortie SPSS

1.12. Répartition de l'échantillon selon l'origine de l'entreprise

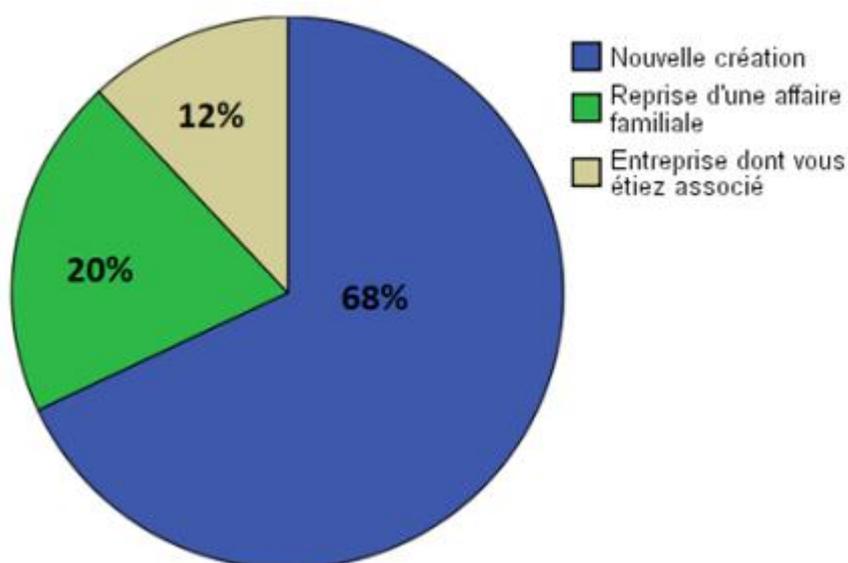
Tableau (4.12) : Répartition de l'échantillon selon l'origine de l'entreprise

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Nouvelle création	17	68,0	68,0	68,0
Reprise d'une affaire familiale	5	20,0	20,0	88,0
Entreprise dont vous étiez associé	3	12,0	12,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

La plus grande partie des entreprises enquêtées sont de nouvelles créations, c' à-d, créée par l'entrepreneur lui-même, avec 17 entreprises, cette catégorie représente 68% du total. 20% des entreprises enquêtées sont des reprises d'affaires familiales, ce qui est tout à fait compréhensible chez les petites et moyennes entreprises. Les 12% restantes sont également des reprises, mais d'un autre type, ce sont des entreprises dont l'entrepreneur a été associé à un moment donné.

Figure (4.12) : Répartition de l'échantillon selon l'origine de l'entreprise



Source : sortie SPSS

1.13. Répartition de l'échantillon selon l'occupation de l'entrepreneur avant la création de son entreprise

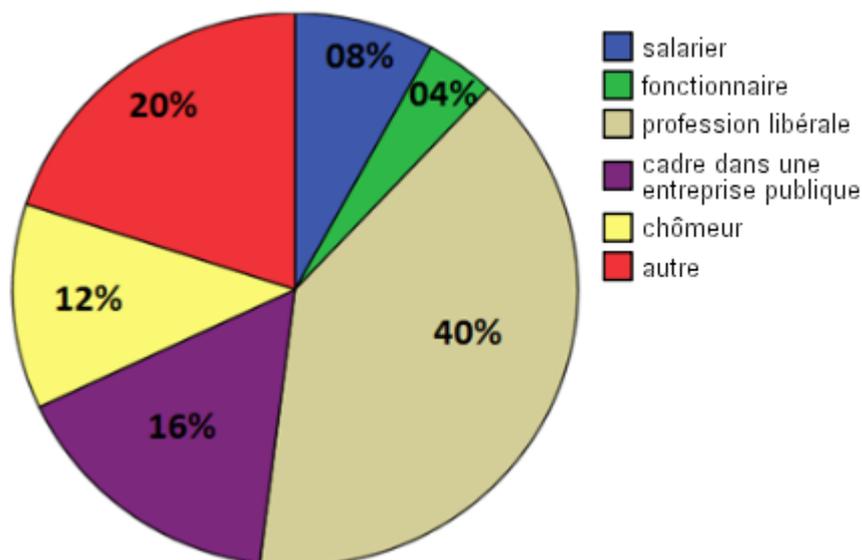
Tableau (4.13) : Répartition de l'échantillon selon l'occupation de l'entrepreneur avant la création de son entreprise

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid salarier	2	8,0	8,0	8,0
fonctionnaire	1	4,0	4,0	12,0
profession libérale	10	40,0	40,0	52,0
cadre dans une entreprise publique	4	16,0	16,0	68,0
chômeur	3	12,0	12,0	80,0
autre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Comme le montre le tableau, avant la création de leurs entreprises, 40% des entrepreneurs exercent une profession libérale, 16% étaient cadres d'entreprise publique, 12% faisaient partie des chômeurs, 8% étaient salariés et 4% des fonctionnaires, le reste, soit 20%, se répartit entre étude et formation.

Figure (4.13) : Répartition de l'échantillon selon l'occupation de l'entrepreneur avant la création de son entreprise



Source : sortie SPSS

2. L'analyse descriptive des questions relatives au financement de l'entreprise :

2.1. Analyse de la question « Avez-vous bénéficié d'un appui d'une institution ou d'un organisme pour créer votre entreprise ? »

Les réponses requises sont présentées dans le tableau ci-dessous ;

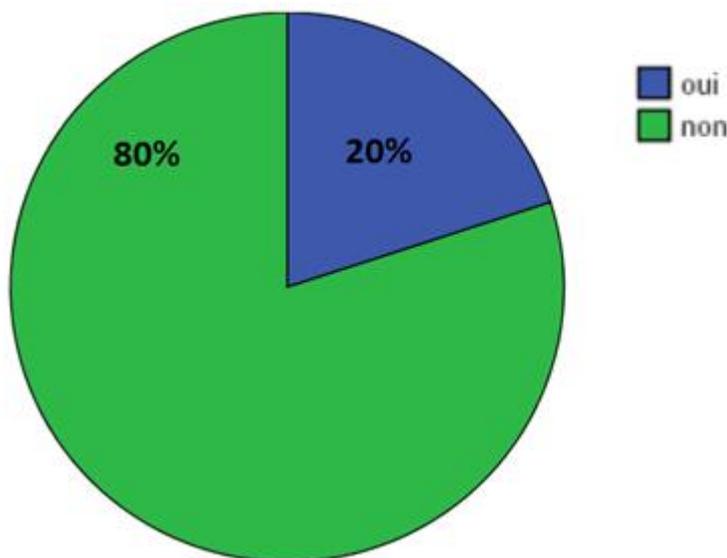
Tableau (4.14) : Le bénéfice d'un appui étatique pour la création de l'entreprise

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid oui	5	20,0	20,0	20,0
non	20	80,0	80,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

D'après le tableau (4.14), seulement 20% des entrepreneurs interrogés ont bénéficié d'un appui pour la création de leurs entreprises, contre 80% qui ont déclaré ne jamais avoir reçu d'aide étatique.

Figure (4.14) : Le bénéfice d'un appui étatique pour la création de l'entreprise

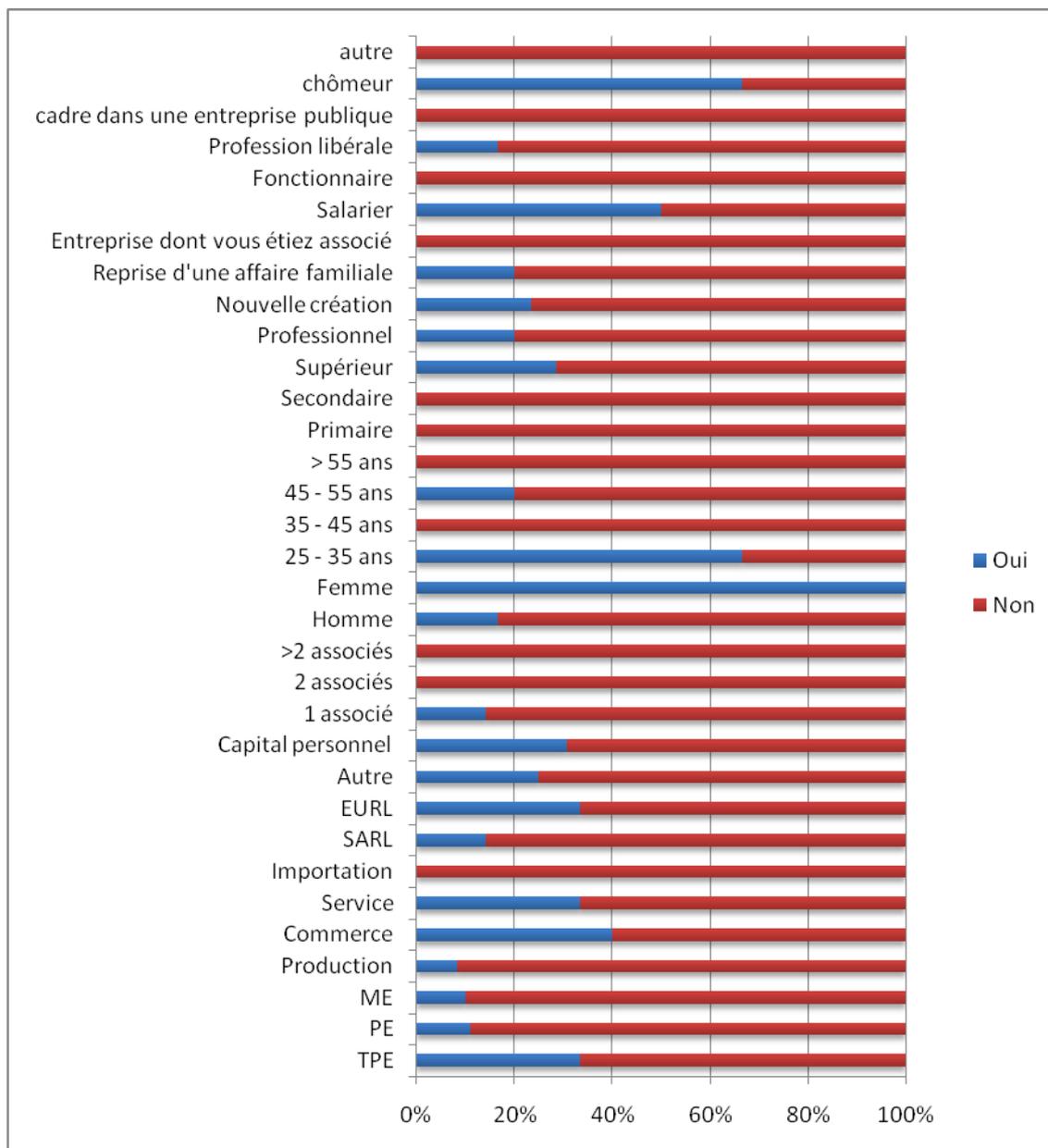


Source : sortie SPSS

Pour les 5 entrepreneurs qui ont répondu « Oui » ; Un seul a déclaré avoir bénéficié d'une d'aide de l'ANDI, deux ont reçu une d'aide de l'ANSEG, et les deux autres de l'ANGEM.

La répartition de notre échantillon selon la réponse à cette question est représentée par la figure suivante :

Figure (4.15) : La répartition de l'échantillon selon le bénéfice d'un appui étatique pour la création de l'entreprise



Source : sortie Excel

À partir de la figure précédente, nous pouvons déduire que les très petites entreprises ont plus bénéficiées d'un appui étatique que les petites et les moyennes entreprises, mais n'empêche que se n'est pas suffisant puisque ça ne dépasse pas les 40%.

Nous remarquons aussi que la partie la plus significative va aux chômeurs, et à ceux qui ont suivie une formation professionnelle.

2.2. Analyse de la question « *Quels types de besoins de financement avez-vous?* »

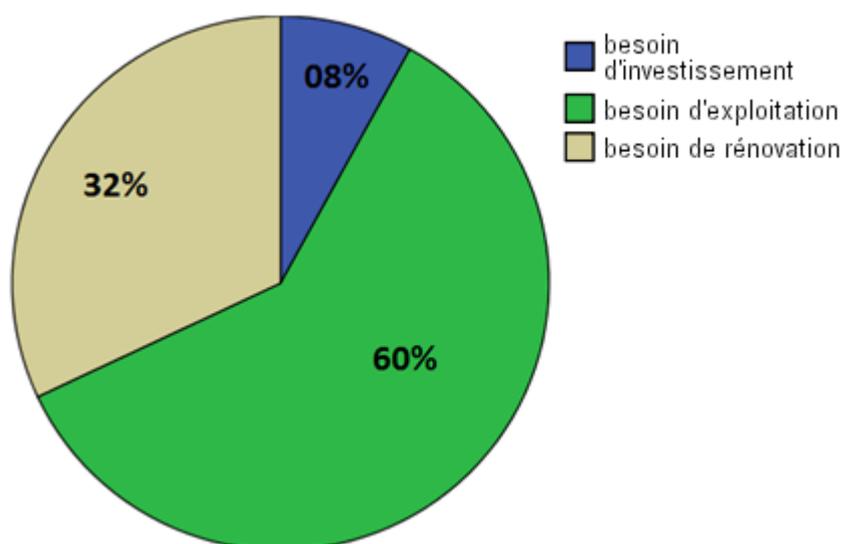
Tableau (4.15) : Le type de besoin de financement

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid besoin d'investissement	2	8,0	8,0	8,0
besoin d'exploitation	15	60,0	60,0	68,0
besoin de rénovation	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Plus de la moitié des entreprises enquêtées (60%) ont déclaré avoir un besoin d'exploitation, 32% ont un besoin de rénovation ; et seulement 08% ont un besoin d'investissement.

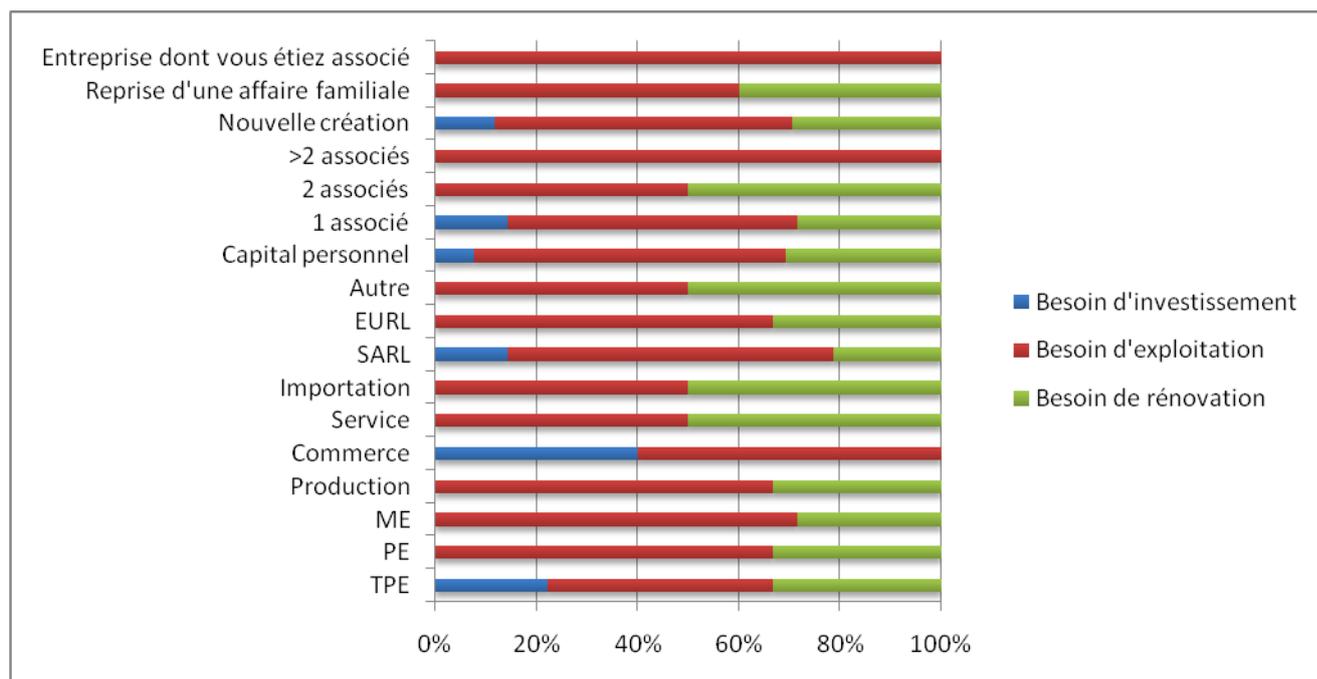
Figure (4.16) : Le type de besoins de financement



Source : sortie SPSS

La répartition de notre échantillon selon la réponse à cette question est représentée par la figure suivante :

Figure (4.17) : La répartition de l'échantillon selon le type de besoin de financement



Source : sortie Excel

À partir de la figure précédente, nous pouvons déduire que les très petites entreprises éprouvent un besoin de financement de tous les types, alors que les petites et les moyennes entreprises non pas un besoins d'investissement.

Nous remarquons aussi que les entreprises de commerce n'ont pas un besoin de rénovation, alors que les entreprises de service et d'importation l'ont à un taux de 50%.

Nous notons aussi que les entreprises à capital personnel, et avec un associé ont un besoin d'investissement, alors que les entreprises avec deux associés et plus ne l'ont pas.

Il faut aussi préciser que seules les entreprises de nouvelle création éprouvent un besoins d'investissement, les entreprises ne font pas face à ce type de besoin.

2.3. Analyse de la question « *De combien l'autofinancement peut couvrir vos besoins de financement ?* »

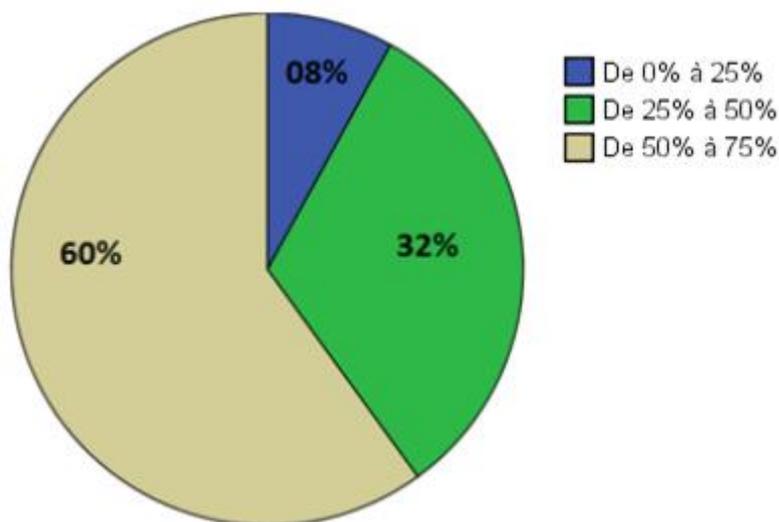
Tableau (4.16) : La couverture des besoins de financement par l'autofinancement

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid De 0% à 25%	2	8,0	8,0	8,0
De 25% à 50%	8	32,0	32,0	40,0
De 50% à 75%	15	60,0	60,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Plus de la moitié, soit 60% des entrepreneurs enquêtés ont déclaré pouvoir couvrir jusqu'à 75% de leurs besoins de financement en utilisant seulement l'autofinancement. 32% ont répondu que l'autofinancement leur permet de couvrir de 25 à 50% de leurs besoins, et 08% ont déclaré que l'autofinancement ne leur permettait même-pas de couvrir le quart de leurs besoins de financement.

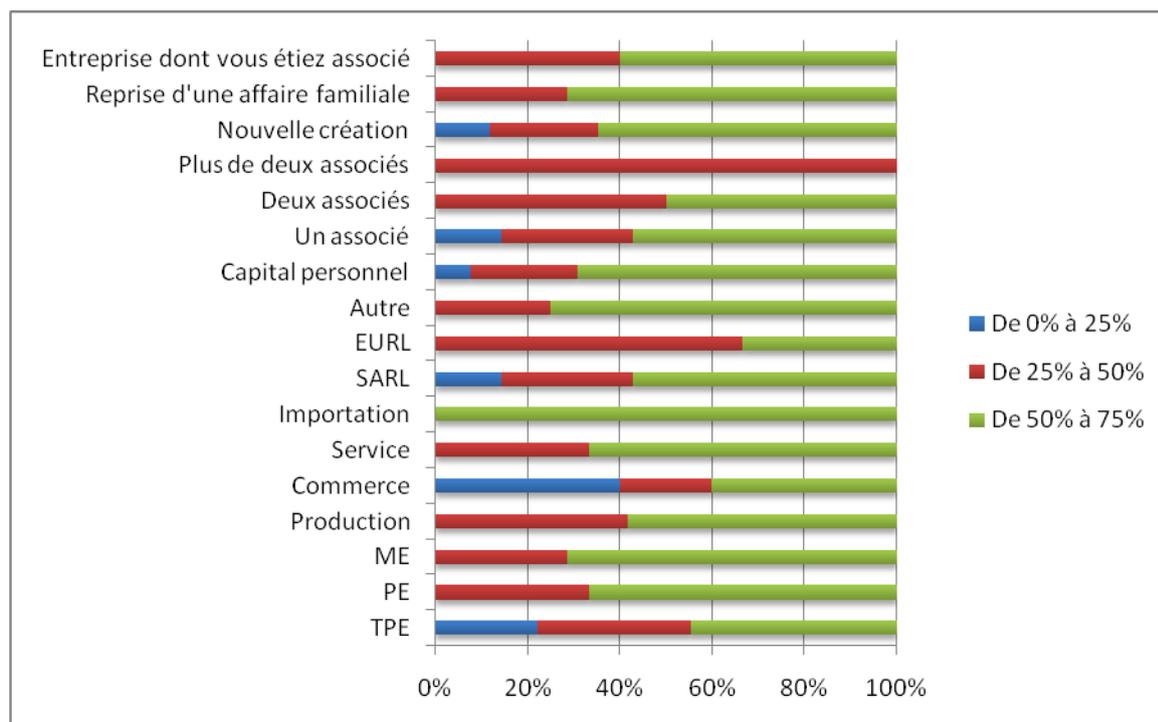
Figure (4.18) : La couverture des besoins de financement par l'autofinancement



Source : sortie SPSS

La répartition de notre échantillon selon la réponse à cette question est représentée par la figure suivante :

Figure (4.19) : La répartition de l'échantillon selon la couverture des besoins de financement par l'autofinancement



Source : sortie Excel

Les moyennes entreprises arrivent mieux à couvrir leurs besoins de financement avec l'autofinancement par rapport aux très petites et petites entreprises. C'est pareille pour les entreprises repris d'une affaire familiale, qui dépassent légèrement les deux autres, mais qui n

2.4. Analyse de la question « Acceptez- vous l'entrée de nouveau actionnaire en cas de difficultés financières? »

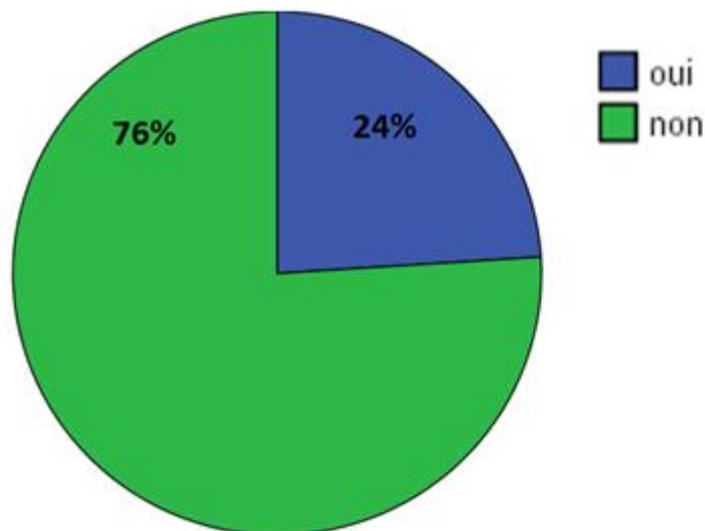
Tableau (4.17) : L'acceptation de l'entrée de nouveaux actionnaires

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid oui	6	24,0	24,0	24,0
non	19	76,0	76,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Seulement 06 entrepreneurs représentés par 24% de l'ensemble étudié, accepteront l'entrée de nouveaux actionnaires, contre 19 (soit 76%) qui n'accepteront pas même en cas de difficulté.

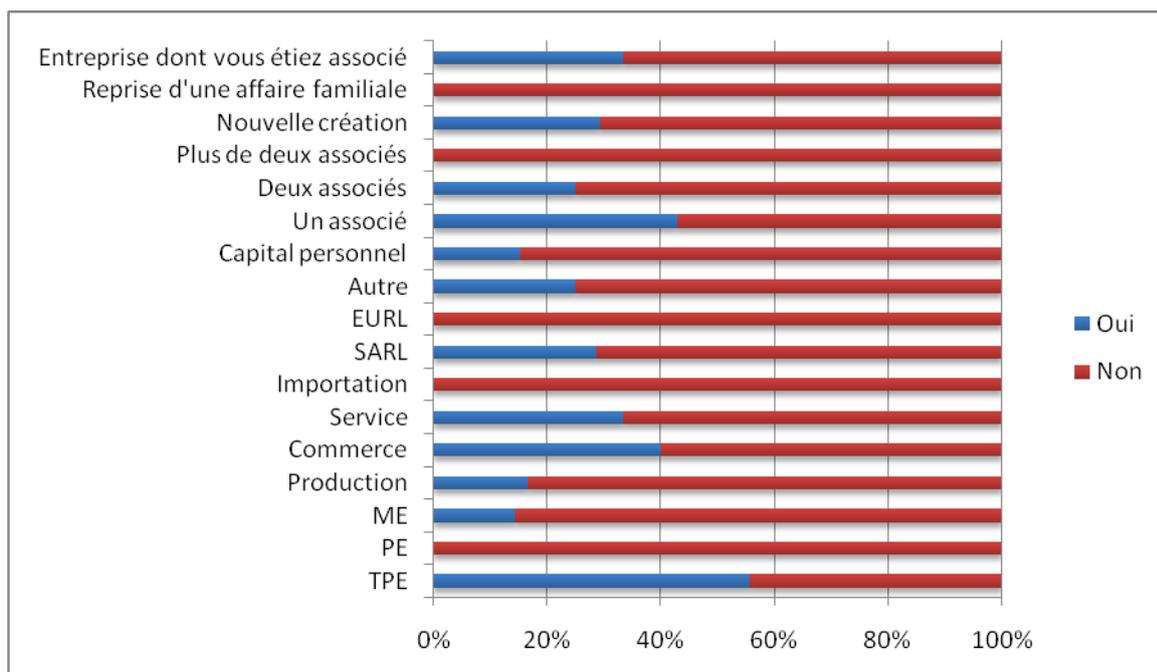
Figure (4.20) : L'acceptation de l'entrée de nouveaux actionnaires



Source : sortie SPSS

La répartition de notre échantillon selon la réponse à cette question est représentée par la figure suivante :

Figure (4.21) : La répartition de l'échantillon selon l'acceptation de l'entrée de nouveaux actionnaires



Source : sortie Excel

D'après la figure précédente, les petites entreprises, les entreprises d'importation, les entreprises dont le statut est EURL, les entreprises qui comptent plus de deux associés et les entreprises reprises d'une affaire familiale, n'acceptent pas l'entrée de nouveaux actionnaires. Pour le reste, il existe une acceptation mais qui ne dépasse pas les 50%.

2.5. Analyse de la question « Recourez-vous au financement bancaire ? »

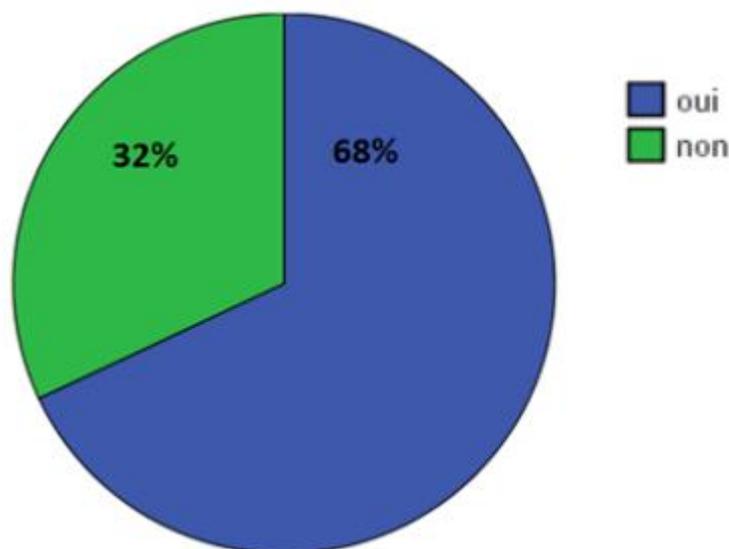
Tableau (4.18) : Le recours aux financements bancaires

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid oui	17	68,0	68,0	68,0
non	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Sur les 25 entrepreneurs interrogés, 68% ont répondu avoir recouru aux financements bancaire, comme le montre la figure suivante ;

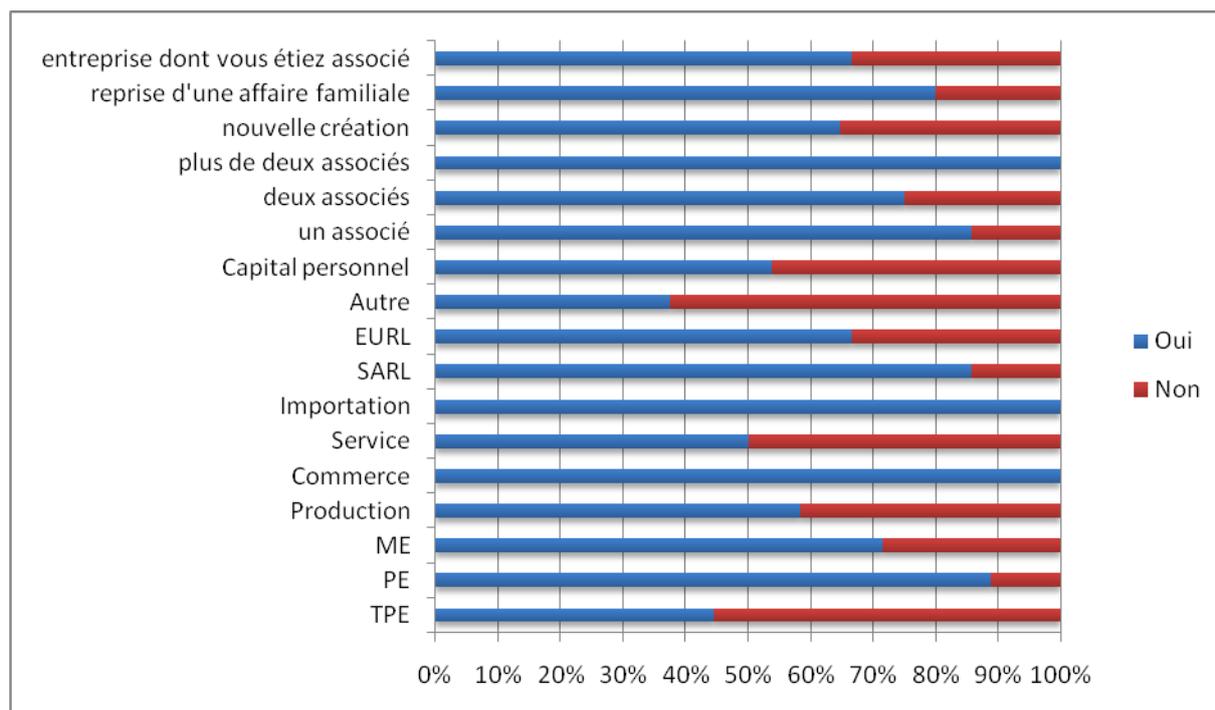
Figure (4.22) : Le recours aux financements bancaires



Source : sortie SPSS

La répartition de notre échantillon selon la réponse à cette question est représentée par la figure suivante :

Figure (4.23) : La répartition de l'échantillon selon le recours aux financements bancaires



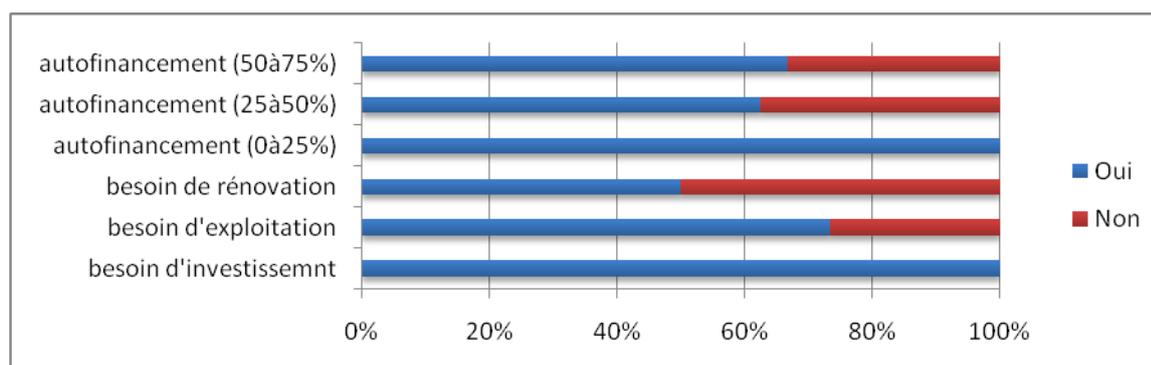
Source : sortie Excel

La figure précédente nous montre que les petites entreprises font plus recours aux financements bancaires que les TPE et les ME.

Les entreprises d'importation et de commerce ont fait recours aux financements bancaires avec un taux de 100%.

Le recours aux financements bancaires peut être expliqué par le besoin de financement et la capacité de le couvrir avec l'autofinancement.

Figure (4.24) : L'incidence du besoin de financement et de l'importance de l'autofinancement sur le recours aux financements bancaires



Source : sortie Excel

La figure précédente montre que tous ceux qui ont un besoin d'investissement et/ou une capacité de couverture par l'autofinancement inférieure à 25%, ont déjà eu recours aux financements bancaires.

Ce qui nous amène à affirmer qu'il existe une relation directe entre le besoin d'investissement et le recours aux financements bancaires, et entre la couverture par autofinancement et le recours aux financements bancaires.

2.6. Analyse de la question « Accédez-vous facilement au crédit bancaire ? »

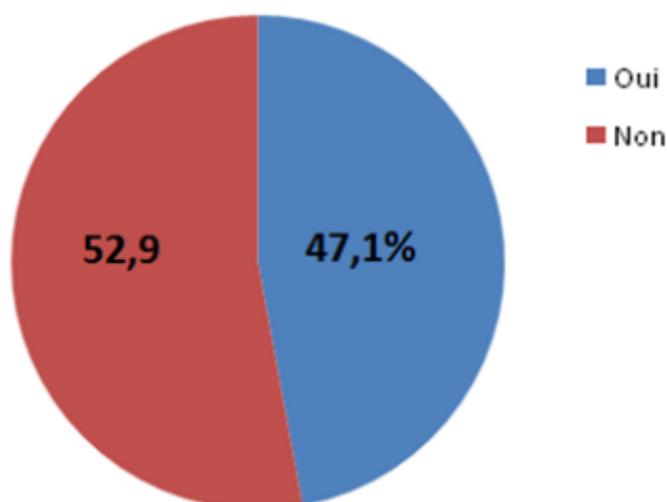
Tableau (4.19) : Un accès facile aux crédits bancaires

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid oui	8	32,0	47,1	47,1
non	9	36,0	52,9	100,0
Total	17	68,0	100,0	
Missing System	8	32,0		
Total	25	100,0		

Source : sortie SPSS

Parmi les entrepreneurs qui ont déclaré avoir déjà eu recours aux financements bancaires, 47% ont répondu avoir eu un accès facile, et plus que la moitié ont répondu ne pas avoir un accès facile, ce qui a été expliqué par les entrepreneurs en question par ; le manque de garanties, trop d'exigences, le problème de la bureaucratie, et manques de connaissances personnels au sein de la banque.

Figure (4.25) : Un accès facile aux crédits bancaires



Source : sortie Excel

2.7. Analyse de la question « Accédez-vous à d'autres moyens de financement autre que la banque ? »

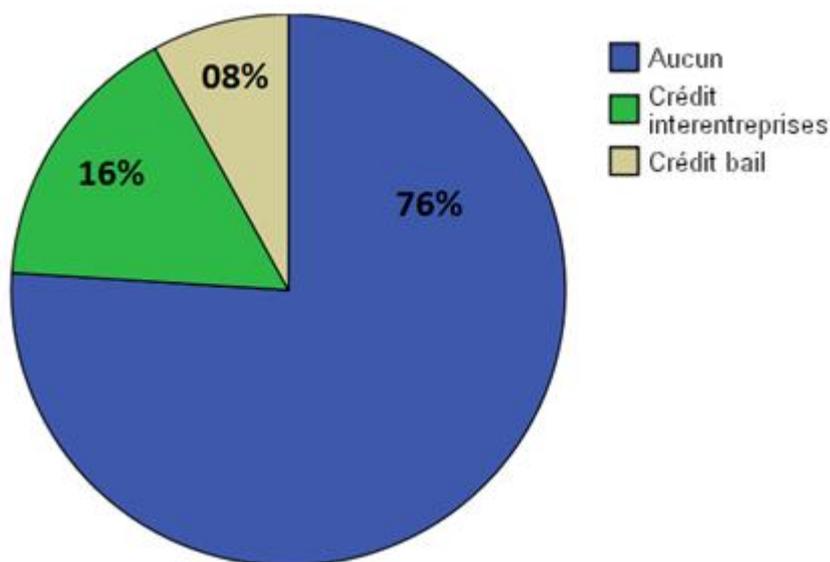
Tableau (4.20) : L'accès à des moyens de financement autre que la banque

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Aucun	19	76,0	76,0	76,0
Crédit interentreprises	4	16,0	16,0	92,0
Crédit bail	2	8,0	8,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Ce tableau nous informe que 76% des entrepreneurs interrogés n'ont pas accédé à des moyens de financement autre que la banque. Les 24% restantes se répartissent entre le crédit interentreprises avec 16%, et le crédit bail avec 08%.

Figure (4.26) : L'accès à des moyens de financement autre que la banque



Source : sortie SPSS

Les 76% qui ont répondu ne pas accéder aux moyens de financement autre que le crédit bancaire, ont également exprimé les raisons de leurs comportements.

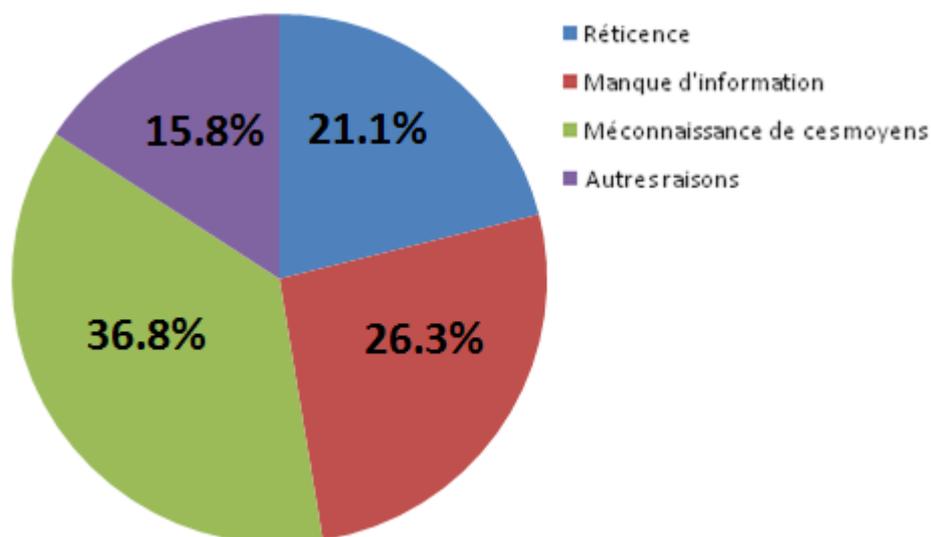
Tableau (4.21) : Les raisons du non-accès à d'autres moyens de financement

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid réticence	4	16,0	21,1	21,1
manque d'information	5	20,0	26,3	47,4
méconnaissance de ces moyens	7	28,0	36,8	84,2
autre	3	12,0	15,8	100,0
Total	19	76,0	100,0	

Source : sortie SPSS

La méconnaissance de ces moyens avec 36,8% est la raison la plus répondue pour le non-accès aux autres moyens de financement. 26,3% des entrepreneurs ont expliqué leurs comportement par le manque d'informations, 21,1% n'accèdent pas à ces moyens par réticence, et 15,8% pour d'autres raisons.

Figure (4.27) : Les raisons du non-accès à d'autres moyens de financement



Source : sortie Excel

3. L’analyse descriptive des questions relatives à l’expérience des entreprises avec la finance islamique:

3.1. Analyse de la question « *Seriez-vous intéressés par les produits financiers islamiques ?* »

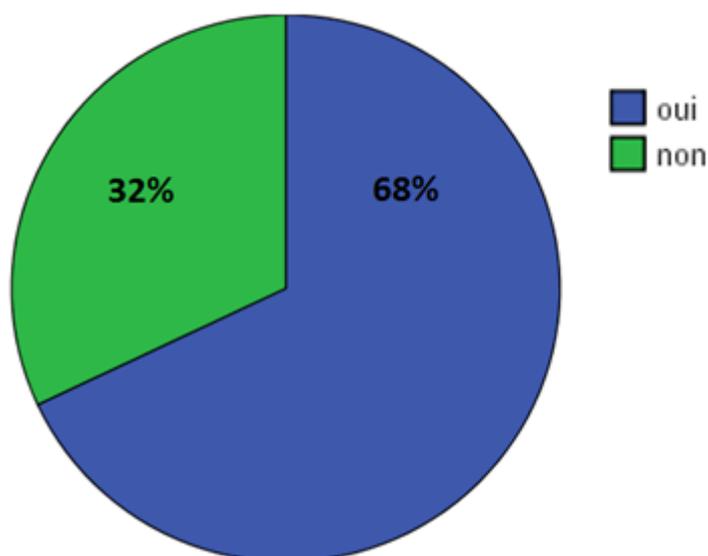
Tableau (4.22) : L’intérêt aux financements islamiques

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid oui	17	68,0	68,0	68,0
non	8	32,0	32,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

D’après le tableau précédent, plus de deux tiers de notre échantillon sont intéressés par les financements islamiques, soit 68% contre seulement 32% qui ne sont pas intéressés. Ce qui est compréhensible dans un pays a majorité musulmanes.

Figure (4.28) : L’intérêt aux financements islamiques



Source : sortie SPSS

3.2. Analyse de la question « *Avez-vous eu recours à des produits financiers islamiques? »*

Tableau (4.23) : *Le recours aux financements islamiques*

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid oui	2	8,0	8,0	8,0
non	23	92,0	92,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

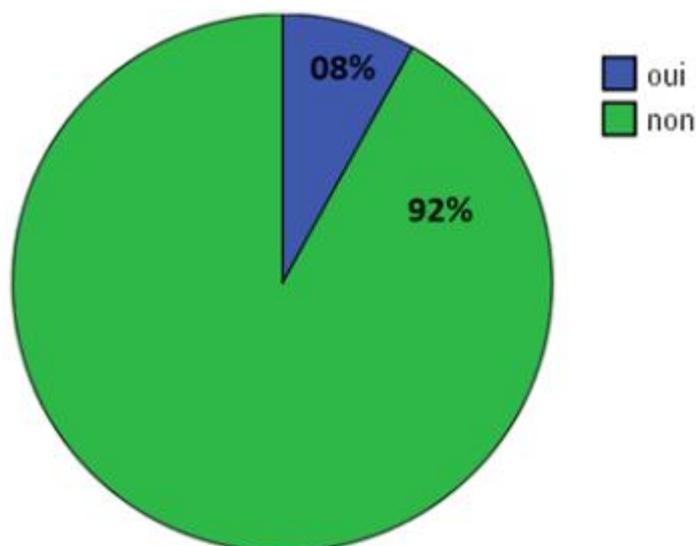
Source : sortie SPSS

D’après les résultats de notre enquête, deux entrepreneurs seulement ont fait recours aux produits de la finance islamique, ce qui représente seulement 08% de notre échantillon. Ainsi 92% de notre échantillon n’ont pas fais recours aux produits de la finance islamique.

Pourtant, dans l’analyse de la question précédente relative à l’intérêt aux financements islamiques, nous avons eu 68% de réponse positive. Les raisons pour les quelles les entrepreneurs ne recourent pas aux financements islamiques vont être traitées par la suite.

Il faut préciser que les deux entrepreneurs qui ont fait appel aux financements islamiques ont choisit le financement de type « Moucharaka ».

Figure (4.29) : *Le recours aux financements islamiques*



Source : sortie SPSS

3.3. Analyse de la question « Pour quelles raisons feriez-vous recours aux produits financiers islamiques ? »

Cette question a été posée uniquement sur les entrepreneurs qui ont répondu oui dans la question relative à l'intérêt par les financements islamique, donc pour cette question l'échantillon passe de 25 à 17 entreprises.

Tableau (4.24) : Les raisons du recours aux financements islamiques

	oui		non		Total	
La conviction religieuse	17	100%	0	0%	17	100%
Le cout	3	17,6%	14	82,4%	17	100%
La diversification	2	11,8%	15	88,2%	17	100%
Un produit innovant	3	17,6%	14	82,4%	17	100%

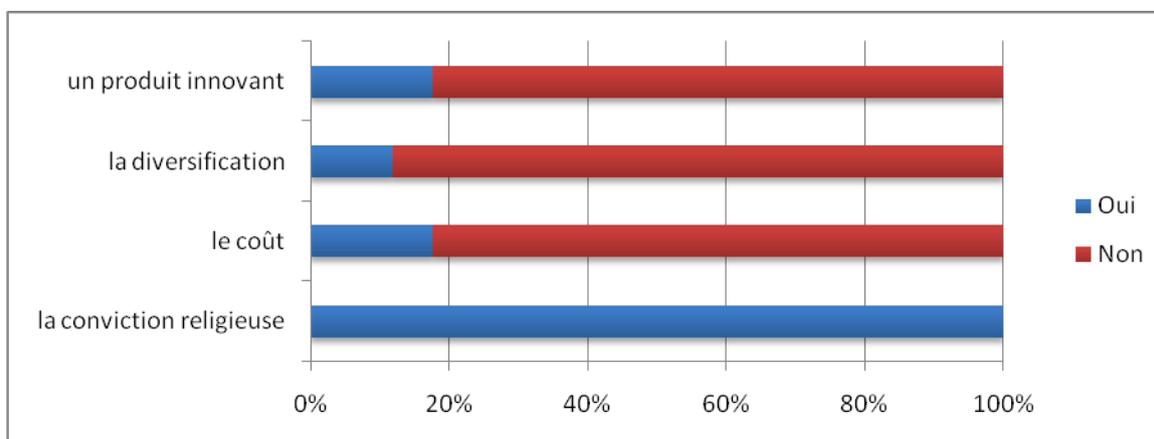
Source : réalisé par l'étudiante à partir des résultats du SPSS

Ce tableau nous montre que l'intérêt porté par les entrepreneurs aux financements islamiques vient de la nature de notre religion, en effet, 100% des entrepreneurs intéressés par les financements islamiques le sont par conviction religieuse.

Les trois autres facteurs, à savoir le coût, la diversification (travailler avec plusieurs banques), et un produit innovant, ne représentent qu'un pourcentage faible.

La figure ci-après affirmera les propos précédents avec une vue d'ensemble.

Figure (4.30) : Les raisons du recours aux financements islamiques



Source : sortie Excel

3.4. Analyse de la question « *Qu’attendez-vous d’une Banque Islamique ?* »

Cette question a été posée uniquement sur les entrepreneurs qui ont répondu oui dans la question relative à l’intérêt par les financements islamique, donc pour cette question l’échantillon passe de 25 à 17 entreprises.

Tableau (4.25) : Les facteurs attendus d’une banque islamique

	oui		non		Total	
Effectuer des opérations financières dans un cadre licite	17	100%	0	0%	17	100%
Effectuer des opérations financières à moindre coût	2	11,8%	15	88,2%	17	100%
Un soutien fort dans le financement de projets	07	41,2%	10	58,8%	17	100%

Source : réalisé par l’étudiante à partir des résultats du SPSS

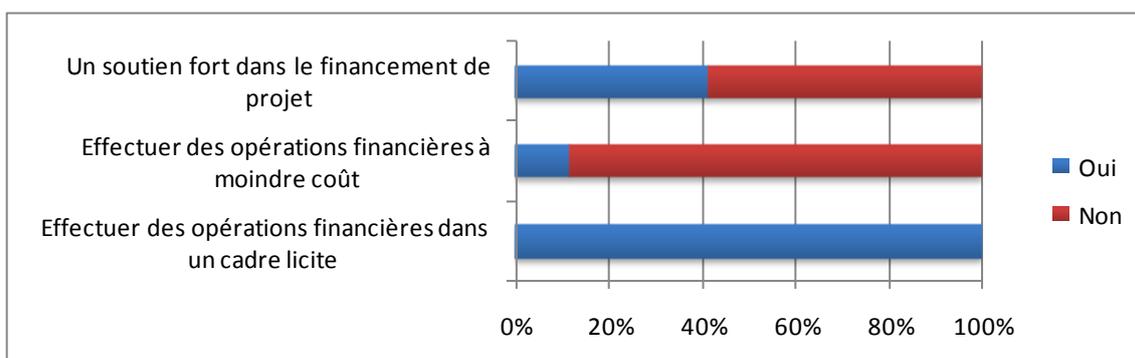
Ce tableau nous montre que l’ensemble des interrogés attendent d’une banque islamique des opérations effectuées dans un cadre licite et conforme aux principes de la Charia.

Presque la moitié des entrepreneurs intéressés par les financements islamiques ont exprimé leur attente d’un soutien fort dans le financement de projets de la part d’une banque islamique.

Par contre, pour ce qui est d’effectuer des opérations financières à moindre coût par rapport aux banques classique, seulement 11,8% y croit, alors que plus de 80% sont convaincus que les financements islamiques sont plus couteux que les financements ordinaires.

La figure ci-après affirmera les propos précédents avec une vue d’ensemble ;

Figure (4.31) : Les facteurs attendus d’une banque islamique



Source : sortie Excel

3.5. Analyse de la question « *Si vous placez votre argent au sein d'une banque islamique, accepteriez-vous le principe de partage des pertes et des profits ?* »

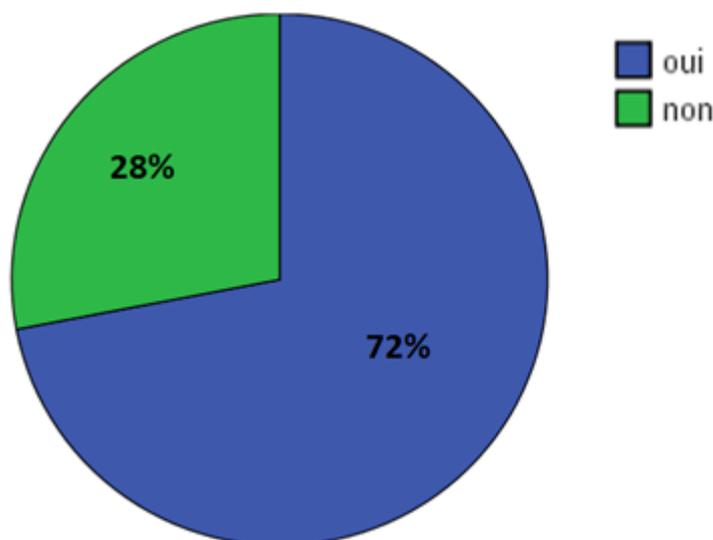
Tableau (4.26) : L'acceptation du principe de partage des pertes et des profits

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	oui	18	72,0	72,0	72,0
	non	7	28,0	28,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Presque trois quart de notre échantillon (72%) ont déclaré qu'ils acceptent le principe des pertes et des profits, contre seulement 28% qui ne l'acceptent pas, ce qui est logique, puisque avant tout placement d'argent, les conditions et les contraintes sont connues.

Figure (4.32) : L'acceptation du principe de partage des pertes et des profits



Source : sortie SPSS

3.6. Analyse de la question « Si les services financiers des Banques Islamiques sont plus chers que ceux des banques classiques, que comptez-vous faire ? »

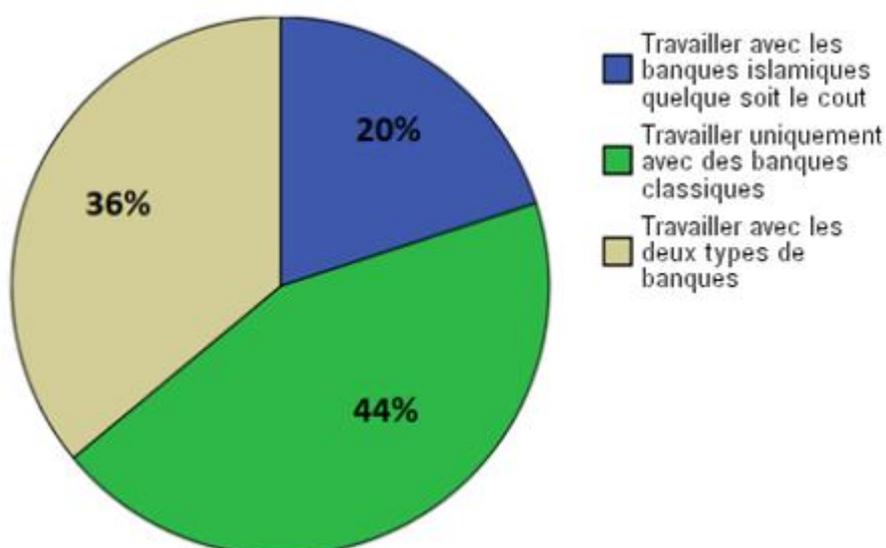
Tableau (4.27) : Le type de banque choisis

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Travailler avec les banques islamiques	5	20,0	20,0	20,0
Travailler avec les banques classiques	11	44,0	44,0	64,0
Travailler avec les deux types de banques	9	36,0	36,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Parmi l'ensemble des entrepreneurs interrogés, 44% ont répondu que dans le cas où les services financiers des Banques Islamiques sont plus chers que ceux des banques classiques, ils travailleraient uniquement avec les banques classiques, ce qui est tout à fait compréhensible. 20% ont déclaré qu'ils travailleraient avec les banques islamiques quelque soit le coût. Et 36% ont répondu qu'ils travailleraient avec les deux types de banques.

Figure (4.33) : Le type de banque choisis



Source : sortie SPSS

3.7. Analyse de la question « *Les propositions ci-dessous constituent-elles un frein au recours aux produits financiers islamiques ?* »

Tableau (4.28) : Les freins au recours aux produits financiers islamiques

	oui		non		Total	
Méconnaissance des produits	19	76%	16	24%	25	100%
Absence de produits islamiques dans ma zone de résidence	2	09%	23	92%	25	100%
Rendements faibles	12	48%	13	52%	25	100%
Coût élevé	22	88%	3	12%	25	100%

Source : réalisé par l'étudiante à partir des résultats du SPSS

Ce tableau nous montre que 88% de notre échantillon considèrent le coût élevé un frein au recours aux financements islamiques, contre seulement 12% qui ne le voient pas ainsi.

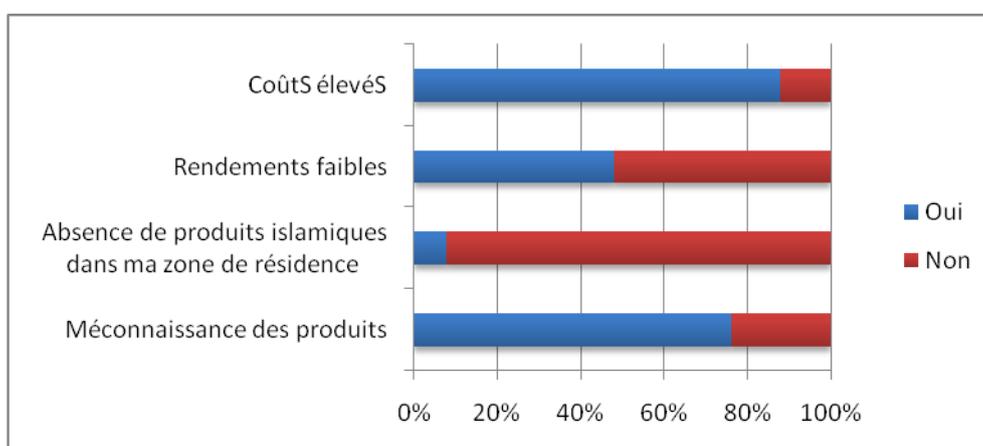
La méconnaissance des produits est aussi considérée comme un important frein au recours aux financements bancaires, puisque 76% de l'échantillon ont répondu oui.

48% de notre échantillon estiment que le rendement faible des produits de financements islamiques empêche le recours à ces produits.

Enfin, l'absence de produits islamiques ne représente pas un frein au recours aux financements islamiques, avec un pourcentage de 92% de réponses négatives, ce qui s'explique par la présence des produits de financements islamiques dans la zone où la collecte a été faite.

La figure ci-après affirmera les propos précédents avec une vue d'ensemble ;

Figure (4.34) : Les freins au recours aux produits financiers islamiques



Source : sortie Excel

3.8. Analyse de la question « *Quels sont selon vous les atouts essentiels des banques islamiques ?* »

Tableau (4.29) : Les atouts essentiels des banques islamiques

	oui		non		Total	
Leur conformité aux principes de la Charia	25	100%	00	00%	25	100%
L'absence d'intérêt (Riba)	21	84%	04	16%	25	100%
L'absence de la spéculation (Gharar)	11	44%	14	56%	25	100%
Le principe du partage des pertes et des profits	10	40%	15	60%	25	100%
Un bon rapport qualité / prix des services et produits bancaires	02	08%	23	92%	25	100%

Source : réalisé par l'étudiante à partir des résultats du SPSS

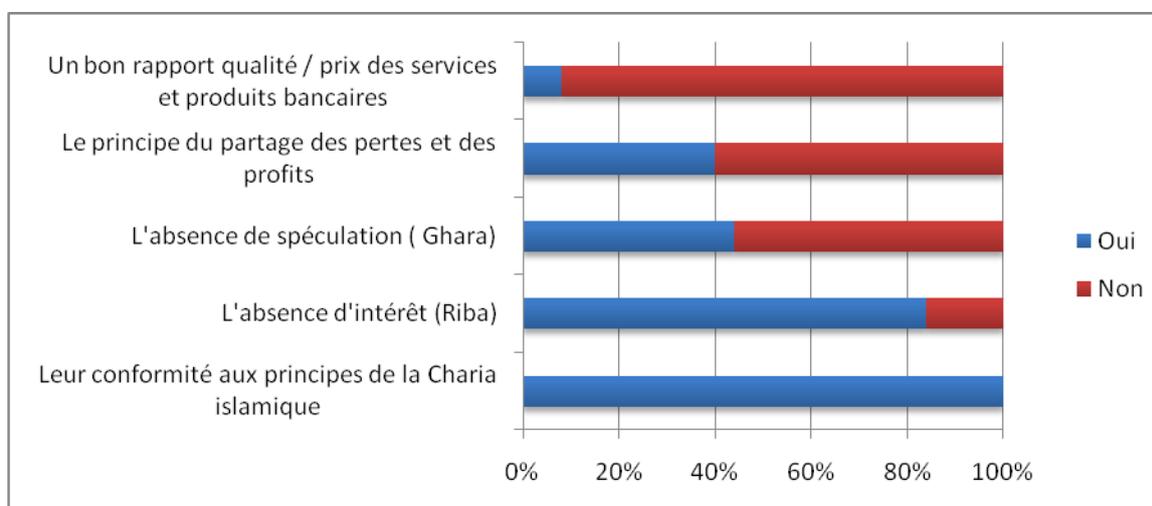
La totalité des entrepreneurs interrogés ont répondu que la conformité aux principes de la Charia constitue un atout essentiel des banques islamiques. Suivie par l'absence d'intérêt qui se révèle être considéré comme un atout pour 84% de notre échantillon.

Pour l'absence de la spéculation et le principe du partage des pertes et des profits, moins de la moitié de notre échantillon les considère comme des atouts des banques islamiques.

Concernant le rapport qualité / prix, avec seulement 08%, les entrepreneurs ne le considèrent pas comme un atout des banques islamiques.

La figure ci-après affirmera les propos précédents avec une vue d'ensemble ;

Figure (4.35) : Les atouts essentiels des banques islamiques



Source : sortie Excel

3.9. Analyse de la question « Pensez-vous que les banques et les institutions islamiques pourraient être considérées comme des systèmes alternatifs (complémentaire) aux banques conventionnelles ? »

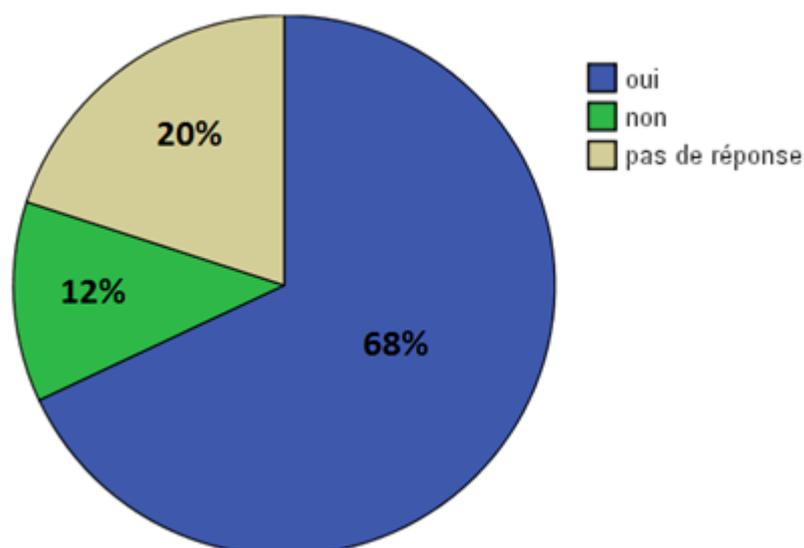
Tableau (4.30) : Les banques et islamiques pourraient être considérées comme des systèmes alternatifs (complémentaire) aux banques conventionnelles

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid oui	17	68,0	68,0	68,0
non	3	12,0	12,0	80,0
pas d'avis	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Deux tiers des entrepreneurs interrogés pensent que les banques islamiques pourraient être considérées comme complémentaires aux banques conventionnelles, contre 12% qui ne le pensent pas. Les 20% restante n'ont pas donné de réponse à cette question.

Figure (4.36) : Les banques et islamiques pourraient être considérées comme des systèmes alternatifs (complémentaire) aux banques conventionnelles



Source : sortie SPSS

3.10. Analyse de la question « Vous avez un compte chez : »

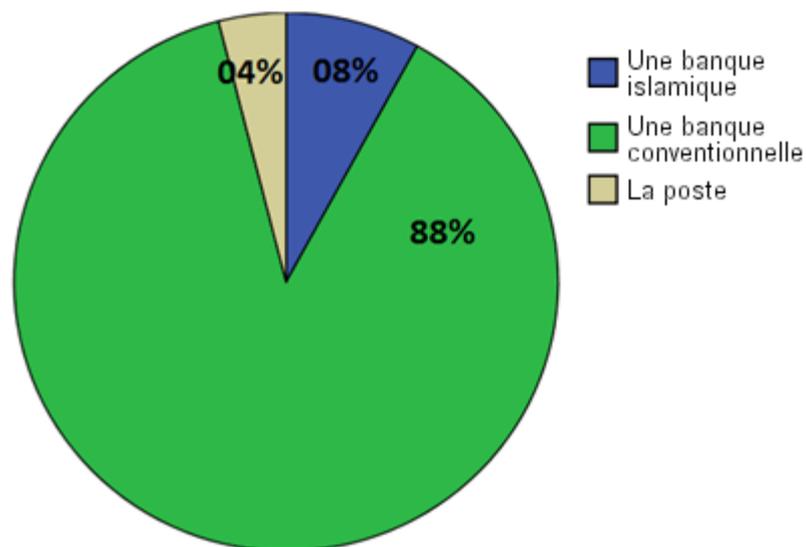
Tableau (4.31) : Vous avez un compte chez :

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Une banque islamique	2	8,0	8,0	8,0
Une banque conventionnelle	22	88,0	88,0	96,0
La poste	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Source : sortie SPSS

Notre échantillon compte un entrepreneur qui a un compte à la poste, deux dans une banque islamique, et le reste, c'à-d, les 22 entrepreneurs restants, ont un compte dans une banque conventionnelle.

Figure (4.37) : Vous avez un compte chez :



Source : sortie SPSS

4. Le test des hypothèses :

Après avoir collecté les informations nécessaires, nous allons tester nos hypothèses l'une après l'autre ;

4.1. L'existence d'une relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements bancaires

Nous allons tester cette hypothèse avec le test de Khi-deux puisque nos deux variables sont nominales.

Nous posons ;

H_0 : il n'y a pas de relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements bancaires

H_1 : il existe une relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements bancaires

Tableau (4.32) : Chi-Square Tests

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,328 ^(a)	2	,312
Likelihood Ratio	2,856	2	,240
Linear-by-Linear Association	2,230	1	,135
N of Valid Cases	25		

Source : sortie SPSS

D'après le tableau précédent, le niveau de signification calculé est égal à 0.312, il est supérieur à 0.05, ce qui nous amène à refuser l'hypothèse nulle.

Et affirmer qu'il existe une relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements bancaires.

4.2. Les entrepreneurs algériens ne sont pas intéressés par les produits offerts par la finance islamique

D'après les résultats de notre analyse, 68% des entrepreneurs algériens ont répondu être intéressés par les financements islamiques, ce qui nous amène à refuser cette hypothèse.

C'est plutôt le contraire, les entrepreneurs algériens sont intéressés par les produits offerts par les banques islamiques, mais ils ne font pas recours à ces produits pour des raisons que nous avons déjà citées.

4.3. Le coût des financements passe avant la conviction religieuse chez les entrepreneurs algériens.

D'après l'analyse de la question relative aux raisons du recours aux financements islamiques, il ressort que la conviction religieuse passe avant le coût.

La même chose est remarquée dans l'analyse de la question relative aux attentes d'une banque islamique, ou la religion a encore passé devant le coût.

Mais dans l'analyse relative aux choix de la banque, il ressort que les entrepreneurs algériens choisissent la banque en fonction du coût.

De l'analyse de la question relative aux freins au recours au financement islamique il ressort que le cout est le frein le plus important.

Ce qui nous amène à confirmer notre hypothèse, et affirmer que le coût des financements passe avant la conviction religieuse chez les entrepreneurs algériens.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre qui portait sur l'étude de vingt cinq petites et moyennes entreprises, exerçant à Tlemcen, à travers des questionnaires soumis aux entrepreneurs, nous allons revisiter les plus importants résultats que nous avons eu ;

- L'appui de l'état aux PME reste faible, mais il faut signaler que l'appui de l'état va en priorité aux chômeurs qui ont une formation supérieure ou professionnelle, pour les aider à créer leurs propres petites entreprises.
- La majorité des PME éprouve un besoin de financement, qui ne peut être couvert par l'autofinancement, ce qui oblige l'entrepreneur à recourir aux financements bancaires.
- Manque de garanties, trop d'exigences, problème de la bureaucratie, manques de connaissances personnels au sein de la banque,... sont les facteurs qui rendent l'accès aux financements bancaires difficile voir même impossible.
- L'accès aux moyens de financement autres que les financements bancaires reste faible, à cause de la méconnaissance de ces moyens, et le manque d'information.
- La majorité des entrepreneurs sont intéressés par les financements islamiques, mais le recours à ce type de financement reste très faible.
- Les entrepreneurs s'intéressent aux financements islamiques par conviction religieuse, et attendent d'une banque islamique d'effectuer des opérations dans un cadre licite et conforme aux principes de la Charia avant toute autre chose.
- Le coût élevé et le rendement faible, empêchent les entrepreneurs de recourir aux financements islamiques, et les conduits à faire appelle aux banques classiques.
- Les banques islamiques pourraient bien être considérées comme complémentaires aux banques conventionnelles, mais faudrait qu'elles revoient un peu le problème du coût élevé.

A la fin de ce chapitre nous avons testé nos hypothèses, où nous avons confirmé la première et la troisième, et refusé la deuxième, c'à-d, affirmer qu'il existe une relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements bancaires, affirmer que les entrepreneurs algériens sont intéressés par les produits offerts par les banques islamiques, et enfin, affirmer que le coût des financements passe avant la conviction religieuse chez les entrepreneurs algériens.

Conclusion générale

Conclusion générale

A travers notre travail, nous avons essayé d'en savoir plus sur la question du financement des PME, plus précisément les PME algérienne, en mettant la lumière sur la finance islamique, et ce qu'elle peut apporter aux entreprises de petites taille.

Notre premier chapitre nous a montré que la PME ne devait plus être considérée comme un modèle réduit de la grande entreprise. En effet, la PME a ses propres caractéristiques et ses propres atouts, ainsi que ses propres difficultés.

La première difficulté rencontrée lors d'une étude portée sur les PME été la définition de cette dernière. Les définitions qui ont été attribué à ce type d'entreprises, quelle soient quantitatives ou qualitatives, varient d'un pays à un autre, et d'une industrie à une autre, mais cela ne les empêche pas d'avoir des caractéristiques communes, comme le caractère familiale, et le faite qu'elle soit dirigée par son propre propriétaire.

Grace à se petite taille, la PME bénéficie d'un caractère direct et flexible du management, une facilité de communication, et une rapidité de la circulation de l'information. Mais cette petite taille lui met face à des problèmes plus grands que l'entreprise elle-même. La PME a toujours du faire face à plus de problèmes que les grandes entreprises, et ceux, sur tous les niveaux.

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

Dans le deuxième chapitre nous avons vu que le problème majeur des PME été l'accès aux financements, pour ce qui est des PME algériennes, les capitaux propres sont souvent insuffisants, et l'introduction en bourse est pratiquement impossible. Les PME se trouvent donc dans l'obligation de recourir aux crédits bancaires. Sauf que ce n'est pas toujours facile de bénéficier d'un crédit bancaire.

CONCLUSION GENERALE :

Ce problème a été prouvé par une enquête menée par la banque mondiale auprès des entreprises algériennes au second semestre de l'année 2007. Et pour faire face à ce problème, ou du moins le réduire, le gouvernement algérien a mis en place des dispositifs d'appui et de développement de la PME, soient en leur offrant des crédits, comme c'est le cas de ANSEJ, ANGEM, ou la CNAC, ou en leur assurant les garanties nécessaires pour leur faciliter l'obtention des crédits bancaires, comme c'est le cas du FGAR et du CGCI. Ce qui a permis d'augmenter la population des PME, qui a atteint les 659 309 PME à la fin 2011.

Nous avons supposé que le problème de financement est à cause de la non-conformité du système bancaire algérien au précepte de l'islam, et pour cela nous avons étudié dans un troisième chapitre la finance islamique et les modes qu'elle met à la disposition des PME, et nous avons vu que les instruments offerts par la finance islamique sont bien adaptés aux besoins de la PME.

Les instruments de financements offerts par la finance islamique sont en parfaite cohésion avec les besoins des PME, dans un financement de type Moudarabah par exemple, la banque peut prendre en charge le financement total de l'investissement en intervenant comme associé, un financement qui convient parfaitement aux PME en démarrage.

Delors, la question qui s'est posée est de savoir pourquoi les PME ne recouraient pas à la finance islamique pour satisfaire leurs besoins de financement.

Le quatrième chapitre nous a permis de répondre plus au moins à cette question à travers une étude sur le terrain menée par nous-mêmes, cette étude qui a été réalisée à l'aide de plus d'une vingtaine de questionnaires distribués sur des entreprises respectant les critères précisés dans la définition formulée par le gouvernement algérien, et exerçant dans la ville de Tlemcen, nous a permis de répondre à quelques-unes de nos questions.

Les entrepreneurs algériens étant des personnes musulmanes portent un intérêt spécial aux financements islamiques, pour la simple raison, qu'ils soient conformes à la Charia.

Mais cet intérêt disparaît avec l'apparition des empêchements ; un coût élevé, un rendement faible, méconnaissance du produit et même son absence, et tant d'autres

CONCLUSION GENERALE :

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

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

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

Les références

Les livres

- A. MOUTHIER, « *Bien gérer sa PME-PMI* », éditions de Vicchi, paris, 2002.
- B. BELLETANTE, N. LEVRATTO, B. PARANQUE, *Diversité économique et mode de financement des PME*, l'harmattan, 2001.
- Dr. AIT-ZIANE HOURIA & Dr. AIT-ZIANE KAMEL, « *La stratégie réseau et la PME algérienne* », cahiers de MECAS, N°3, Avril 2007, université de Tlemcen.
- Éric Stéphane, « *La relation capital-risque/PME: Fondements et pratiques* », 1ere édition, De Boeck & Larcier s.a, Belgique, 2003.
- FAROUK BOUYACOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Casbah éditions, Alger, 2000.
- Farouk Bouyakoub, « *l'entreprise et le financement bancaire* », casbah édition, Alger, 2000.
- FORGET JACK, « *Financement et rentabilité des investissements* », éditions d'organisation, Paris, 2005.
- François GUERANGER, « *finance islamique ; une illustration de la finance éthique* », Dunod, paris, 2009, p27.
- G. BRESSY, C.KONKUYT, "économie d'entreprise", 7° édition, DALLOZ, paris, 2004.
- J. LACHMANN, « *Financer l'innovation des PME* », Ed Economica, paris, 1996.
- Josée St. Pierre, « *La gestion financière des PME: théories et pratiques* », presse de l'université de Québec, 1999,
- Josée St-Pierre, « *La gestion du risque: comment améliorer le financement des PME et faciliter leur développement* », presses de l'université du Québec, 2004.
- K. CHEHRIT, « *Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières* », édition G.A.L, Alger, 2003.
- K. CHEHRIT, « *Techniques et pratiques bancaires, financières et boursières* », édition G.A.L, Alger, 2003.
- Lachemi SIAGH, « *L'islam et le monde des affaires* », édition d'organisation, paris, 2003.
- M. DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « *L'essentiel sur le management* », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007.

LES REFERENCES

- P. Ménard, « *les déterminants de l'investissement en capital-risque d'entreprise ; le cas des entreprises technologiques* », groupe ESSCA, Angers.
- P-A JULIEN, « les PME, bilan et perspectives », Economica, Québec, 1994, p28.
- Pauline Grosso, « *Finances solidaires: Guide à l'usage des collectivités territoriales* », édition Charles Léopold Mayer, Paris, 2002.
- Philippe Kneipe, « *Trésorerie et finance d'entreprise* », De Boeck & Larcier, Bruxelles, 1997.
- R. WITTERWULGHE, *La P.M.E. une entreprise humaine*, Bruxelles, De Boeck & Larcier s.a, 1998.
- S.Peffer, E. Abbeeloos, C. Collet, C. Dauw, « *Vade-mecum du financement des PME* », De Boeck et Larcier, Bruxelles, 2010.

Les thèses

- Ahlem YAAKOUBI et Olfa RIAHI, « *Les déterminants de la structure du capital des firmes: Revue de la littérature théorique* », Institut Supérieur de Comptabilité et d'Administration des Entreprises, Tunisie, 2007.
- Ali ELAMRY, « *Financement des PME au Maroc: Contraintes et perspectives* », thèse de Master, ESC Toulouse, 2007.
- C. MARTIN, Contribution à la définition d'actions pour la pérennisation de la prévention des risques professionnels dans les PME-PMI, thèse pour obtenir le grade de Docteur, l'Ecole des Mines de Paris, Spécialité "Sciences et Génie des Activités à Risques", 16 décembre 2008.
- DARBELET, L. IZART, M. SCARAMUZZA, « *L'essentiel sur le management* », 5ème édition, Berti Editions, Alger, 2007.
- M. D. EL KHALIFA, « *l'introduction de la petite et moyenne entreprise en bourse : rôle de l'expert comptable* », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable, institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises cycle d'expertise comptable (C.E.C), Maroc, 2005.
- Mohammed TAHRAOUI, « *Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Société Générale Algérie* », thèse de magistère, Université d'Oran, 2007.

LES REFERENCES

- Moussa Yabré, «*Banques islamiques : Les principes de base et les modes de financement islamiques proposés aux PME (la BIS en exemple)* », Master finance, ISM, 2007-2008.
- S. BENOTMANE, «*diagnostic global d'une pme algérienne* », Université d'Annaba - mba finances, 2009.

Les articles

- «*Le financement des PME et des entrepreneurs* », synthèse de l'OCDE, février 2007.
- «*Le financement des PME et des entrepreneurs* », Synthèses de l'OCDE, février 2007.
- 2eme forum français de la finance islamique, «*la finance islamique au Maghreb* », Paris, 2008.
- Abdelatif KERZABI, Mohamed SAIDANI, «*La taille des PME Algériennes : Une explication par les coûts de transaction* », Université de Tlemcen.
- Al Faqih, "*Comprendre la finance islamique*", Centre Islamique de la Réunion, Avril 2008.
- Ali Nabil BELOUARD et Salim SEDER, «*Structure du capital et de la performance des PME algériennes* » Ecole supérieure de commerce d'Alger.
- Ali Nabil BELOUARD, Salim SEDER, «*Structure du capital et de la performance des PME algériennes* », algérie.
- André Martens, «*La finance islamique : fondements, théorie et réalité*», L'Actualité économique, vol. 77, n° 4, 2001.
- Carole BATAINEH et Sufian BATAINEH, «*La finance islamique : Opportunités et challenges pour le Grand-duché de Luxembourg* », Bulletin Droit et Banque N° 43, 2008.
- CHELIL Abdelatif, AYAD Sidi Mohamad, «*PME en Algérie : réalités et perspectives* », Université de Tlemcen.
- Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, «*La finance islamique* », Maroc, octobre 2011.
- Daniel Antraigue, «*Le financement des investissements* », IUT Brive GEA S1 – 712.

- Elyès Jouini et Olivier Pastré, « *enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris* », Paris, 2008.
- F. MERZOUK, « *PME et compétitivité en Algérie* », Université de Bouira – Algérie.
- G.Chertok, P-A de Malleray, P. Pouletty, « *Le financement des PME* », La Documentation française. Paris, 2009.
- Gouvernement du Canada, « *le financement des petites et moyennes entreprises au Canada* », 2002.
- Groupe banques populaires, « *la finance islamique* », division des études économiques et financières, Département Centre de Documentation, Maroc, mars 2007.
- Habib BENBAYER et H. TRARI-MEDJAOUI, « *Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique* », UNIVERSITE D'ORAN.
- Habib BENBAYER et H. TRARI-MEDJAOUI, « *Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique* », université d'Oran.
- Halsââ BENZHA ,« *le financement de la pme en finance islamique* »,mars2008.
- K. Baydi, « *PME quelle réalité ?* », mémoire de fin d'études, institut supérieur international de tourisme se Tanger, 2009-2010.
- Khalil ASSALA, « *PME en Algérie : de la création à la mondialisation* », Université du Sud Toulon-Var, France, 2006.
- 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.
- Mansour FAYE, « *L'alternative islamique à la crise économique mondiale* ».
- Marie-Christine Chalus-Sauvannet, « *Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoise* », Université Grenoble 2, IUT de Valence.
- Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, « *Bulletin de Veille de la PME n°1* », 25/02/2012.

- Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement, Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques, « *Bulletin de Veille de la PME n°2* », 15/03/2012.
- Ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale, « Guide de création de la micro entreprise », brochure distribuée gratuitement par l'ASEJ.
- Mohamed Fall Ould Bah, « Les réseaux de la finance islamique en Afrique », Politique étrangère, 2010.
- Mohammed TAHRAOUI, « *Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes: Cas de la Société Générale* », mémoire de Magister, Université d'Oran, Algérie, 2007.
- Moundir LASSASSI & Khaled MENNA, « *la problématique de l'accès au financement pour les pme constitue-elle un frein au développement de l'entrepreneuriat en algerie ?* », Les journées internationales sur l'entrepreneuriat, Les mécanismes d'aide et soutien à la création d'entreprises en Algérie : opportunités et obstacles, Biskra le 03, 04 et 05 mai 2011.
- N. ZIAR, « *La place des PME dans une économie en transition : le cas de l'Algérie* », Université d'Oran, Algérie.
- Nathalie DUFFAL, Isabelle DUVAL, « *ECONOMIE D'ENTREPRISE : LA STRATEGIE DES PME* », 2005.
- Osamu Tsukahara, « *Recent Development in SME Finance in Japan* », Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise, 2005.
- P.CÉLIER, « *définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe* », Mohammedia, 2004.
- Samia GHARBI, « *les pme/pmi en Algérie : état des lieux* », CAHIERS DU LAB.RII, UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE, Mars 2011.
- 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.
- Sofia BENNAMARA, « *Finance islamique et capital-risque* », université Laval.
- T. PAIRAULT et W. WANG, « *À propos du financement des PME chinoises* », parue dans Techniques financières et développement, 2005.

Les textes législatifs

- 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
- 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
- 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
- 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.

Les liens d'internet

- <http://blog.wikimemoires.com/2011/03/faiblesses-de-la-pme-petite-et-moyenne-entreprise/>
- <http://fr.financialislam.com/la-sharia.html>
- <http://www.aidefinanciere.net/financement-des-entreprises-et-pme/>
- http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28
- http://www.andpme.org.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=117&Itemid=174&lang=fr
- <http://www.ansej.org.dz/>
- <http://www.bdl.dz/angem.html>
- <http://www.cerpeg.ac-versailles.fr/ressdiscipl/economie/ecogene/financement.htm#P4>
- <http://www.cgci.dz/>
- <http://www.cnac.dz/>
- <http://www.dicodunet.com/definitions/economie/credit.html>
- http://www.doctrine-malikite.fr/Definition-et-historique-de-la-finance-islamique_a116.html
- <http://www.edubourse.com/lexique/ouverture-du-capital.php>
- <http://www.fgar.dz/>
- http://www.hisnulmuslim.com/coran/index.php?num_sourate=3
- <http://www.netpme.fr/banque-entreprise/101-credit-bail.html>
- <http://www.universalis.fr/encyclopedie/autofinancement/1-la-definition-de-l-autofinancement/>
- <http://www.web-libre.org/dossiers/captial-risque-definition,7202.html>
- http://www.wilayadeblida.dz/direction/Dispos_AGM.html

Table des matières

Table des matières

	Page
Remerciements	<i>i</i>
Dédicaces	<i>ii</i>
Sommaire	<i>iii</i>
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Concepts et définitions des Petites et Moyennes Entreprises	5
Introduction	6
Section 1 : Généralités sur les PME	7
2. La difficulté d'une définition	7
1.1. L'approche quantitative	8
1.2. L'approche qualitative	9
3. Quelques définitions	10
2.1. La définition de la PME aux Etats-Unis	10
2.2. La définition de la PME par l'Union Européenne	11
2.3. La définition de la PME au Japon	12
2.4. La définition de la PME en Chine	12
2.5. La définition de la PME au Maroc	14
2.6. La définition de la PME en Tunisie	15
4. Caractéristiques des PME	16
5. Rôle des PME dans l'activité économique	18
4.1. La création d'emplois	18
4.2. La participation a l'innovation	19
4.3. Le cas italien	19
6. Atouts et faiblesses des PME	22
6.1. Les atouts de la PME	22
6.2. Les faiblesses de la PME	23

TABLE DES MATIERES

Section 2 : Etude de la PME algérienne	26
1. Développement de la PME algérienne	26
1.1. Première période (1962-1982)	26
1.2. Deuxième période (1982-1988)	27
1.3. Troisième période (à partir de 1988)	28
2. Définition de la PME algérienne	30
3. Spécificités de la PME algérienne	31
4. Rôle et importance des PME dans l'économie nationale	33
4.1. La création d'emploi	34
4.2. La création de la valeur ajoutée	35
4.3. La distribution des revenus	35
5. Handicaps des PME algériennes	36
Conclusion	38
Chapitre 2 : Le financement des PME dans la finance conventionnelle	39
Introduction	40
Section 1 : Les modes de financement disponibles	41
1. Le financement par capitaux propres	41
1.1. Le capital social	41
1.2. L'autofinancement	42
2. Le financement formel (Crédit bancaire)	43
2.1. Définition du crédit bancaire	43
2.2. Typologie des crédits bancaires	44
3. Le financement informel (Crédit interentreprises)	45
3.1. Le crédit fournisseur	45
3.2. Le crédit financier interentreprises	46
4. Le crédit bail	46
5. L'ouverture du capital	48

TABLE DES MATIERES

5.1. Le capital-risque	48
5.2. L'introduction en bourse	49
Section 2 : Le financement des PME en Algérie	51
1. La structure de capital des PME	51
2. Problèmes d'accès aux financements par les PME algériennes	52
2.1. Classement des obstacles rencontrés par les entreprises	53
2.2. Acquisition des actifs immobiliers	54
2.3. Possession d'un livret ou compte d'épargne	55
2.4. Délai pour l'obtention des crédits	56
2.5. Motifs de refus des crédits par les banques	57
2.6. Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise	58
3. Sources de financements spéciaux (ANSEJ, ANGEM, CNAC)	60
3.1. L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)	60
3.2. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)	62
3.3. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	63
4. Les organismes de garanties (FGAR, CGCI)	64
4.1. Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)	65
4.2. Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements (CGCI)	66
Conclusion	69
Chapitre 3 : Emergence de la finance islamique	70
Introduction	71
Section 1 : Fondements et concepts de la finance islamique	72
1. Apparition et évolution de la finance islamique	72
2. Les sources de la finance islamique	78
2.1. Les sources principales (Le Coran, La sunnah)	78
2.2. Les sources secondaires (El Ijmâ, El Ijtihad)	79
2.3. La coutume, une source supplémentaire	80

TABLE DES MATIERES

3. Les principes de la finance islamique	81
3.1. L'interdiction du Riba	81
3.2. Interdiction de la spéculation et de l'incertitude (gharar et maysir), et du profit certain	83
3.3. L'exigence d'investissement dans les secteurs licites	84
3.4. L'obligation de partage des profits et des pertes	86
3.5. L'adossement des investissements à des actifs tangibles de l'économie réelle	87
4. Les banques islamiques	88
4.1. Définition des banques islamiques	88
4.2. Principe de la banque islamique	89
5. La finance islamique en Algérie	90
Section 2 : les instruments de la finance islamique	92
1. La Moucharaka	92
2. la Moudaraba	96
3. la Mourabaha	97
4. l'Idjara	99
5. Salam	101
6. l'Istisna'a	102
Conclusion	104
Chapitre 4 : Le financement des PME en Algérie – Etat des lieux –	105
Introduction	106
Section 1 : la méthodologie de la recherche empirique	107
1. l'échantillon choisit	107
2. le recueil des données	107
3. la construction du questionnaire	108
4. traitement et analyse des données	109
Section 2 : L'analyse descriptive de l'échantillon étudiée	110

TABLE DES MATIERES

1. la répartition de l'échantillon	110
1.14.Répartition de l'échantillon selon l'effectif des salariés	110
1.15.Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires	111
1.16.Répartition de l'échantillon selon le total du bilan	112
1.17.Répartition de l'échantillon selon le type de la PME	113
1.18.Répartition de l'échantillon selon le type d'activité	114
1.19.Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité	115
1.20.Répartition de l'échantillon selon le statut juridique	116
1.21.Répartition de l'échantillon selon la structure de capital	117
1.22.Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur	118
1.10. Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur	119
1.11. Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation de l'entrepreneur	120
1.12. Répartition de l'échantillon selon l'origine de l'entreprise	121
1.13. Répartition de l'échantillon selon l'occupation de l'entrepreneur avant la création de son entreprise	122
2. L'analyse descriptive des questions relatives au financement de l'entreprise	123
2.1. Analyse de la question « Avez-vous bénéficié d'un appui d'une institution ou d'un organisme pour créer votre entreprise ? »	123
2.2. Analyse de la question « Quels types de besoins de financement avez-vous? »	125
2.3. Analyse de la question « De combien l'autofinancement peut couvrir vos besoins de financement ? »	127
2.4. Analyse de la question « Acceptez- vous l'entrée de nouveau actionnaire en cas de difficultés financières? »	128
2.5. Analyse de la question « Recourez-vous au financement bancaire ?»	130

TABLE DES MATIERES

2.6. Analyse de la question « Accédez-vous facilement au crédit bancaire ? »	132
2.7. Analyse de la question « Accédez-vous à d'autres moyens de financement autre que la banque ? »	133
3. L'analyse descriptive des questions relatives à l'expérience des entreprises avec la finance islamique	135
3.1. Analyse de la question « Seriez-vous intéressés par les produits financiers islamiques ? »	135
3.2. Analyse de la question « Avez-vous eu recours à des produits financiers islamiques? »	136
3.3. Analyse de la question « Pour quelles raisons feriez-vous recours aux produits financiers islamiques ? »	137
3.4. Analyse de la question « Qu'attendez-vous d'une Banque Islamique ? »	138
3.5. Analyse de la question « Si vous placez votre argent au sein d'une banque islamique, accepteriez-vous le principe de partage des pertes et des profits ? »	139
3.6. Analyse de la question « Si les services financiers des Banques Islamiques sont plus chers que ceux des banques classiques, que comptez-vous faire ? »	140
3.7. Analyse de la question « Les propositions ci-dessous constituent-elles un frein au recours aux produits financiers islamiques ? »	141
3.8. Analyse de la question « Quels sont selon vous les atouts essentiels des banques islamiques ? »	142
3.9. Analyse de la question « Pensez-vous que les banques et les institutions islamiques pourraient être considérées comme des systèmes alternatifs (complémentaire) aux banques conventionnelles ? »	143
3.10. Analyse de la question « Vous avez un compte chez : »	144
4. Le test des hypothèses	145
4.1. L'existence d'une relation entre le type de besoin de financement et le recours aux financements bancaires	145
4.2. Les entrepreneurs algériens ne sont pas intéressés par les produits	146

TABLE DES MATIERES

offerts par la finance islamique	
4.3. Le coût des financements passe avant la conviction religieuse chez les entrepreneurs algériens.	146
Conclusion	147
Conclusion générale	148
Les références	152
Tables des matières	160
Liste des tableaux	168
Liste des figures	
Les annexes	

Liste des tableaux

Liste des tableaux

	Page
Tableau (1.1): définition de la PME au Japon	12
Tableau (1.2): définition de la PME en Chine	13
Tableau (1.3): population de la PME en Algérie (2004-2010)	33
Tableau (1.4) : contribution des PME à la création de l'emploi (2005-2008)	34
Tableau (2.1): répartition des PME selon le degré d'importance des obstacles rencontrés	53
Tableau (2.2): acquisition des actifs immobiliers	54
Tableau (2.3): Possession d'un livret ou compte d'épargne selon le secteur d'activité et taille d'entreprise.	55
Tableau (2.4): Délai pour l'obtention des crédits selon le secteur d'activité et la taille de l'entreprise	56
Tableau (2.5): Motifs de refus des crédits par les banques selon le secteur et la taille de l'entreprise	57
Tableau (2.6): Degré de sévérité que représente l'accès au financement pour la conduite des opérations de l'entreprise	59
Tableau (3.1): Les pays les plus actifs en finance islamique	77
Tableau (4.1) : Répartition de l'échantillon selon l'effectif des salariés	110
Tableau (4.2) : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires	111
Tableau (4.3) : Répartition de l'échantillon selon le total du bilan	112
Tableau (4.4) : Répartition de l'échantillon selon le type de la PME	113
Tableau (4.5) : Répartition de l'échantillon selon le type d'activité	114
Tableau (4.6) : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité	115
Tableau (4.7) : Répartition de l'échantillon selon le statut juridique	116
Tableau (4.8) : Répartition de l'échantillon selon la structure de capital	117
Tableau (4.9) : Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur	118
Tableau (4.10) : Répartition de l'échantillon selon l'âge de l'entrepreneur	119
Tableau (4.11) : Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation	120
Tableau (4.12) : Répartition de l'échantillon selon l'origine de l'entreprise	121
Tableau (4.13) : Répartition de l'échantillon selon l'occupation de	122

LISTE DES TABLEAUX

l'entrepreneur avant la création de son entreprise	
Tableau (4.14) : Le bénéfice d'un appui étatique pour la création de l'entreprise	123
Tableau (4.15) : Le type de besoin de financement	125
Tableau (4.16) : La couverture des besoins de financement par l'autofinancement	127
Tableau (4.17) : L'acceptation de l'entrée de nouveaux actionnaires	128
Tableau (4.18) : Le recours aux financements bancaires	130
Tableau (4.19) : Un accès facile aux crédits bancaires	132
Tableau (4.20) : L'accès à des moyens de financement autre que la banque	133
Tableau (4.21) : Les raisons du nonaccès à d'autres moyens de financement	134
Tableau (4.22) : L'intérêt aux financements islamiques	135
Tableau (4.23) : Le recours aux financements islamiques	136
Tableau (4.24) : Les raisons du recours aux financements islamiques	137
Tableau (4.25) : Les facteurs attendus d'une banque islamique	138
Tableau (4.26) : L'acceptation du principe de partage des pertes et des profits	139
Tableau (4.27) : Le type de banque choisis	140
Tableau (4.28) : Les freins au recours aux produits financiers islamiques	141
Tableau (4.29) : Les atouts essentiels des banques islamiques	142
Tableau (4.30) : Les banques et islamiques pourraient être considérées comme des systèmes alternatifs (complémentaire) aux banques conventionnelles	143
Tableau (4.31) : Vous avez un compte chez :	144
Tableau (4.32) : Chi-Square Tests	145

Liste des figures

Liste des figures

	Page
Figure (2.1): Relation Pme – Banques-CGCI	67
Figure (3.1): Taille du marché de la Finance Islamique (Total des actifs, milliards de dollars)	75
Figure (3.2): Taux de croissance des actifs islamiques en 2006-2007 par région géographique	76
Figure (3.3): Répartitions des actifs islamiques selon le type de produit	92
Figure (3.4): Principe de fonctionnement de la Moucharaka	94
Figure (3.5) : Principe de fonctionnement de la Moudaraba	96
Figure (3.6): Principe de fonctionnement de la Mourabaha	98
Figure (3.7): Principe de fonctionnement de l'Idjara	99
Figure (3.8): Principe de fonctionnement du Salam	101
Figure (4.1) : Répartition de l'échantillon selon l'effectif des salariés	110
Figure (4.1) : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires	111
Figure (4.3) : Répartition de l'échantillon selon le total du bilan	112
Figure (4.4) : Répartition de l'échantillon selon le type de la PME	113
Figure (4.5) : Répartition de l'échantillon selon le type d'activité	114
Figure (4.6) : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité	115
Figure (4.7) : Répartition de l'échantillon selon le statut juridique	116
Figure (4.8) : Répartition de l'échantillon selon la structure de capital	117
Figure (4.9) : Répartition de l'échantillon selon le genre de l'entrepreneur	118
Figure (4.10) : Répartition de l'échantillon selon l'âge de l'entrepreneur	119
Figure (4.11) : Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation	120
Figure (4.12) : Répartition de l'échantillon selon l'origine de l'entreprise	121
Figure (4.13) : Répartition de l'échantillon selon l'occupation de l'entrepreneur avant la création de son entreprise	122
Figure (4.14) : Le bénéfice d'un appui étatique pour la création de l'entreprise	123
Figure (4.15) : La répartition de l'échantillon selon le bénéfice d'un appui étatique pour la création de l'entreprise	124
Figure (4.16) : Le type de besoins de financement	125

LISTE DES FIGURES

Figure (4.17) : La répartition de l'échantillon selon le type de besoin de financement	126
Figure (4.18) : La couverture des besoins de financement par l'autofinancement	127
Figure (4.19) : La répartition de l'échantillon selon la couverture des besoins de financement par l'autofinancement	128
Figure (4.20) : L'acceptation de l'entrée de nouveaux actionnaires	129
Figure (4.21) : La répartition de l'échantillon selon l'acceptation de l'entrée de nouveaux actionnaires	129
Figure (4.22) : Le recours aux financements bancaires	130
Figure (4.23) : La répartition de l'échantillon selon le recours aux financements bancaires	131
Figure (4.24) : L'incidence du besoin de financement et de l'importance de l'autofinancement sur le recours aux financements bancaires	131
Figure (4.25) : Un accès facile aux crédits bancaires	132
Figure (4.26) : L'accès à des moyens de financement autre que la banque	133
Figure (4.27) : Les raisons du nonaccès à d'autres moyens de financement	134
Figure (4.28) : L'intérêt aux financements islamiques	135
Figure (4.29) : Le recours aux financements islamiques	136
Figure (4.30) : Les raisons du recours aux financements islamiques	137
Figure (4.31) : Les facteurs attendus d'une banque islamique	138
Figure (4.32) : L'acceptation du principe de partage des pertes et des profits	139
Figure (4.33) : Le type de banque choisis	140
Figure (4.34) : Les freins au recours aux produits financiers islamiques	141
Figure (4.35) : Les atouts essentiels des banques islamiques	142
Figure (4.36) : Les banques et islamiques pourraient être considérées comme des systèmes alternatifs (complémentaire) aux banques conventionnelles	143
Figure (4.37) : Vous avez un compte chez :	144

Annexes

République Algérienne Démocratique Et Populaire
Ministère De L'enseignement Supérieur Et De La Recherche Scientifique
Université Abou-Bakr Belkaid
Tlemcen

Faculté des Sciences Économiques, de Gestion et des Sciences Commerciales



Questionnaire

Thème de l'étude :

***LA PLACE DE LA FINANCE ISLAMIQUE DANS LE FINANCEMENT
DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES EN ALGERIE***

Réalisé par Melle ABDELMALEK Fatima Zahra.

Sous la direction du Dr. BOUTELDJA Abdennacer.

Bonjour, je suis une étudiante en école doctorale de management international des entreprises. Dans le cadre de notre mémoire pour l'obtention d'un diplôme de magister en management international des entreprises option Finance internationale, nous souhaitons étudier la place de la finance islamique dans le financement des PME en Algérie. Nous vous prions de participer à notre enquête, en nous consacrant quelques minutes pour répondre à ce questionnaire. Les résultats seront confidentiels et seront utilisés à des fins scientifiques. Merci de répondre en toute objectivité.

I. Présentation de l'entreprise

1. *Date de création* :

2. *Effectif salariés* :

- 1 – 9
- 10 - 49
- 50 -250

3. *Chiffre d'Affaires (en dinar algérien)* :

- < 20 millions
- < 200 millions
- 200 millions – 2 milliards

4. *Total bilan (en dinar algérien)* :

- < 10 millions
- < 100 millions
- (100 – 500) millions

5. *Type d'Activité* :

- Production
- Commerce
- Service
- Importation

6. *Branche d'Activité* :

- Agro-alimentaire
- Textile, Cuirs ...
- Bois et Papiers
- Chimie et Plastique
- Mines et Carrières
- Commerce
- Services
- BTP et Matériaux de Construction
- Autres, précisez

7. *Statut Juridique de l'Entreprise* :

- SPA (Société par Action)
- SARL (Société à responsabilité limitée)
- SNC (Société en nom collectif)
- EURL (société unipersonnelle à responsabilité limitée)
- Autres, précisez

8. *Structure du Capital* :

- Capital Personnel
- Un Associé
- Deux Associés
- Plus de deux associés

II. **Identification de l'entrepreneur**

1. **Genre :**

- Homme
- Femme

2. **Age :**

- < 25 ans
- De 25 ans à 35 ans
- De 35 ans à 45 ans
- De 45 ans à 55 ans
- > 55 ans

3. **Niveau de formation :**

- Aucun
- Primaire
- Secondaire
- Supérieur
- Professionnel

4. **Avez-vous suivi une formation ?**

- Oui
- Non

Si, oui dans quels domaines ?

- Economie : Commerce, comptabilité, gestion
- Informatique
- Technique / Professionnel
- Autres, précisez

5. **Votre entreprise est une :**

- Nouvelle création
- Reprise d'une affaire familiale
- Entreprise dont vous étiez associé
- Entreprise dont vous étiez salarié
- Autre situation, précisez

6. **Avez-vous une expérience professionnelle dans votre secteur d'activité ?**

- Oui
- Non

7. **Que faisiez-vous avant la création de votre entreprise ?**

- Salarié
- Fonctionnaire
- Profession libérale (installé à son compte)
- Cadre d'entreprise publique
- Retraité
- Chômeur
- Autre, précisez

III. Le financement de l'entreprise

1. *Avez-vous bénéficié d'un appui d'une institution ou d'un organisme pour créer votre entreprise ?*

- Oui
- Non

Si oui, auprès de quel organisme ?

- ANSEJ
- ANGEM
- CNAC
- FGAR
- CGCI
- Autre, précisez

2. *Quels types de besoins de financement avez-vous ?*

- Besoin d'investissement
- Besoin d'exploitation
- Besoin de rénovation

3. *De combien l'autofinancement peut couvrir vos besoins de financement ?*

- De 0% à 25%
- De 25% à 50%
- De 50% à 75%
- De 75% à 100%

4. *Acceptez-vous l'entrée de nouveau actionnaire en cas de difficultés financières ?*

- Oui
- Non

5. *Recourez-vous au financement bancaire ?*

- Oui
- Non

6. *Accédez-vous facilement au crédit bancaire ?*

- Oui
- Non

Si non pourquoi ?

.....
.....

7. *Accédez-vous à d'autres moyens de financement autre que la banque ?*

- Oui
- Non

Si oui, les quels ?

- Crédit interentreprises
- Crédit bail
- Capital risque
- Bourse
- Autres, précisez

Si non, pourquoi ?

- Réticence
- Manque d'information
- Méconnaissance de ces moyens
- Autres, précisez

IV. L'expérience de l'entreprise avec la finance islamique

1. Avez-vous eu recours à des produits financiers islamiques ?

- Oui
- Non

Si oui, quel est ce produit ?

- La Moucharaka
- la Moudaraba
- la Mourabaha
- l'Idjara
- Salam
- l'Istisna'a

Si non, Seriez-vous intéressés par les produits financiers islamiques ?

- Oui
- Non

2. Pour quelles raisons feriez-vous recours aux produits financiers islamiques ?

Oui Non

La conviction religieuse		
Le coût		
La diversification (travailler avec plusieurs banques)		
Un produit innovant		

3. Qu'attendez-vous d'une Banque Islamique ?

Oui Non

Effectuer des opérations financières dans un cadre licite (Conforme aux principes de la Charia)		
Effectuer des opérations financières à moindre coût (Par rapport aux banques classiques)		
Un soutien fort dans le financement de projets		

4. Si vous placez votre argent au sein d'une banque islamique, accepteriez-vous le principe de partage des pertes et des profits ?

- Oui
- Non

5. Si les services financiers des Banques Islamiques sont plus chers que ceux des banques classiques, que comptez-vous faire ?

- Travailler avec les banques islamiques quelque soit le coût
- Travailler uniquement avec des banques classiques
- Travailler avec les deux types de banques

6. Les propositions ci-dessous constituent-elles un frein au recours aux produits financiers islamiques ?

	Oui	Non
Méconnaissance de produits		
Absence de produits islamiques dans ma zone de résidence		
Rendements faibles		
Coûts élevés		

7. Quels sont selon vous les atouts essentiels des Banques Islamiques ?

	Oui	Non
Leur conformité aux principes de la Charia islamique		
L'absence d'intérêt (Riba)		
L'absence de spéculation (Gharar)		
Le principe du partage des pertes et des profits		
Un bon rapport qualité / prix des services et produits bancaires		

8. Pensez-vous que les banques et les institutions islamiques pourraient être considérées comme des systèmes alternatifs (complémentaire aux banques conventionnelles) ?

- Oui
- Non

9. Avez vous un compte chez :

- Une banque islamique
- Une banque conventionnelle
- La Poste
- Je n'ai pas de compte

10. Que suggérez-vous pour résoudre la problématique de financement des PME en Algérie ?

.....

.....

.....

.....

.....

Merci pour votre collaboration.

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. Ce la 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 exerçant à Tlemcen afin de connaître la réalité du problème de financement 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 ont pas recours à cause de son coût élevé.

Mots clé : PME, financement, finance conventionnelle, finance islamique, banques islamiques, PME algérienne, entrepreneur algérien.

Abstract:

In industrialized countries as in developing countries, SMEs are considered businesses bring innovation, and job-creating and value added. This does not prevent SMEs to have a problem of access to finance, even in the presence of Islamic financial products.

And in this context, our empirical study was conducted on a sample of Algerian SMEs engaged in Tlemcen, in order to know the reality of the funding problem of finance, and the degree of use of Islamic financing. This allowed us to test our hypotheses, and to say that Algerian entrepreneurs are interested by Islamic finance products, but they don't use it, because of the high costs.

Keywords : SME, financement, conventionnel finance, Islamic finance, Islamic banc, Algerian SME, Algerian entrepreneur.

ملخص:

في البلدان الصناعية كما هو الحال في البلدان السائرة في طريق النمو، تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمؤسسات جالبة للإبتكار، موفرة لمناصب الشغل، و خالقة للقيمة المضافة. الشيء الذي لا يمنع هذا النوع من المؤسسات من مواجهة صعوبات في الحصول على التمويلات اللازمة لمزاولة نشاطها بشكل سليم و منتظم. و هذا بالرغم من توفر أساليب التمويل الإسلامية.

و في هذا النطاق، أجريت الدراسة التطبيقية على عينة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية الناشطة بولاية تلمسان من أجل معرفة حقيقة إشكالية التمويل و درجة اللجوء إلى أساليب التمويل الإسلامية. و هذا ما سمح لنا باختبار الفرضيات موضوع الدراسة، و التأكيد بأن المقاولين الجزائريين مهتمون بأساليب التمويل الإسلامية، و عدم اللجوء إليها يعود إلى إرتفاع نفقاتها.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، التمويل، المالية الإسلامية، البنوك الإسلامية، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية، المقاولين الجزائريين.