

Remerciement

Ma profonde gratitude envers toutes les personnes qui m'ont encouragée et aidée à mener à bien cette recherche.

Mes remerciements s'adressent particulièrement à :

Mon directeur de thèse le Professeur **Benbayer Habib**, pour son encadrement, ses constantes orientations dans ma recherche, sa disponibilité, et son extrême amabilité.

Mes amies Malika et Nadja pour leur soutien et accompagnement tout au long de mon travail.

Le personnel administratif de la post graduation pour leur bon accueil et leur disponibilité.

Mr et Mme Chebre pour leur soutien et leurs conseils toujours très pertinents

Enfin, je remercie mon cher époux pour son soutien quotidien indéfectible et son enthousiasme.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail

A la mémoire de mon défunt père

A ma très chère mère

A ma deuxième maman Fouzia

A mon cher époux

A mes petites princesses Nouha et Nour

A mes très chers sœurs et frères, belles sœurs et beaux-frères ainsi qu'à tous mes
adorables neveux et nièces

Sommaire

SOMMAIRE	I
LISTE DES TABLEAUX.....	III
LISTE DES FIGURES	VI
LISTE DES ANNEXES	VIII
INTRODUCTION GENERALE.....	1
CHAPITRE 1 : PME ET CONTRAINTE FINANCIERE.....	9
SECTION1 : L'IMPORTANCE DU ROLE ATTRIBUE A LA PME.....	10
1.1. <i>Les différents apports justifiant l'importance de la PME :</i>	10
1.2. <i>Les caractéristiques des PME :</i>	16
1.3. <i>Les trois conceptions explicatives de l'évolution de la PME :</i>	18
1.4. <i>Le rôle de la PME dans le développement économique :</i>	24
1.5. <i>Les avantages attribués aux PME :</i>	28
1.6. <i>Les obstacles à la croissance des PME :</i>	32
1.7. <i>Les structures organisationnelles de gestion pour les PME</i>	35
SECTION2 : LA PME DANS L'ECONOMIE ALGERIENNE.....	40
2.1. <i>Le rôle dévolu à la PME dans la politique économique algérienne.....</i>	40
2.2. <i>Classification des PME (typologie).....</i>	53
2.3. <i>Les différentes catégories de financement des PME en Algérie.....</i>	62
CHAPITRE 2 : LA FINANCE ISLAMIQUE	85
SECTION1 : NAISSANCE, IMPORTANCE DE LA FINANCE ISLAMIQUE	86
1.1 <i>Historique de la Finance Islamique</i>	86
1.2 <i>Les principes de base de la finance islamique :</i>	96
1.3 <i>Les particularités de la Finance Islamique et banque islamique</i>	107
1.4 <i>Finance islamique et éthique</i>	112
SECTION2 : LES PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES.....	116
2.1. <i>Le financement participatif</i>	117
2.2. <i>Le financement des transactions commerciales</i>	124
2.3. <i>Les autres produits financiers</i>	135
2.4. <i>La finance islamique en Algérie : L'engagement d'Al Baraka dans le financement des entreprises</i> 138	
CHAPITRE 3 : PME ET FINANCE ISLAMIQUE.....	144
SECTION1 : METHODOLOGIE DE L'ENQUETE ET ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS	145
1.1 <i>Méthodologie de l'enquête</i>	145
1.2 <i>Analyse descriptive des résultats de l'enquête</i>	148
SECTION2 : ANALYSE BIVARIEE DES DONNEES.....	185
2.1 <i>Analyse de variance ANOVA</i>	185
2.2 <i>L'analyse des hypothèses retenus dans notre recherche :</i>	186

2.3	<i>L'interprétation des données de l'analyse bivariable de l'enquête</i>	188
2.4	<i>Résultats</i> :.....	195
	CONCLUSION GENERALE :	197
	BIBLIOGRAPHIE	201
	ANNEXES	211
	TABLE DES MATIERES	235

Liste des tableaux

Tableau 1 : seize critères de la gestion des TPE repris par Foliard, 2008	18
Tableau 2: Evolution du nombre de salariés du secteur privé (2005-2016)	48
Tableau 3 : Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures (2008/2013)	50
Tableau 4 : Evolution de la VA par secteur juridique HH (2010-2015).....	52
Tableau 5: Répartition des PME par nature juridique au 31/12/2016	53
Tableau 6 : typologie des PME par taille au 31/12/2016.....	54
Tableau 7: mouvements de création des PME par tranche d'effectifs (2010-2016)	55
Tableau 8: Répartition des PME Privées par secteur d'activité (2009-20016).....	57
Tableau 9 : Répartition des PME privées par régions géographiques	58
Tableau 10 : Evolution des PME privées pour les 10 premières wilayas (2015-2016).....	59
Tableau 11 : Situation globale des dossiers traités par le FGAR (Avril 2004/ Décembre 2016)	73
Tableau 12: La part du marché bancaire islamique dans le marché mondial	94
Tableau 13: Tableau comparatif entre Mourabaha et le crédit à intérêt	127
Tableau 14: les produits offerts par Al Baraka (millions DA)	139
Tableau 15 : Répartition de l'échantillon, selon la forme juridique	148
Tableau 16 : Tableau croisé Nombre d'employés*forme juridique	149
Tableau 17 : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires	150
Tableau 18 : tableau croisé classe CA* Nombre d'employés	150
Tableau 19 : Répartition de l'échantillon selon la date de création.....	151
Tableau 20 : Tableau croisé Nombre d'employés * Date de création.....	152
Tableau 21 : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité	153
Tableau 22 : Tableau croisé Nombre d'employés * Branche d'activité	153
Tableau 23 : Répartition de l'échantillon selon le nombre d'employés	154
Tableau 24 : Aide au financement	155
Tableau 25 Tableau croisé Nombre d'employés* Aide de financement	156

Tableau 26 : accessibilité des mesures de soutien	157
Tableau 27 : Tableau croisé Nombre d'employés *accessibilité des mesures de soutien.....	158
Tableau 28 : Type de financement.....	158
Tableau 29 : Tableau croisé Nombre d'employés * Type de financement	159
Tableau 30 : La nature des besoins de financement	159
Tableau 31 : Tableau croisé Nombre d'employés * Nature des besoins de financement	160
Tableau 32 : Usage des crédits bancaires	160
Tableau 33 : Tableau croisé Nombre d'employés * Usage de crédit bancaire	161
Tableau 34: Le type de crédit	161
Tableau 35 : Tableau croisé Nombre d'employés * Type de crédit.....	161
Tableau 36: Difficultés avec les banques	162
Tableau 37 : Tableau croisé Nombre d'employés * Difficultés avec les banques.....	162
Tableau 38 : Niveau de difficulté	163
Tableau 39 : Tableau croisé Nombre d'employés * Niveau de difficulté.....	163
Tableau 40 : Recours au financement islamique	164
Tableau 41 : Tableau croisé Nombre d'employés * Recours au financement Islamique	165
Tableau 42 : Motifs du recours au financement islamique.....	165
Tableau 43 : Tableau croisé Nombre d'employés * Motifs du recours au financement islamique.....	166
Tableau 44 : Le mode de financement utilisé.....	167
Tableau 45 : Tableau croisé Nombre d'employés * Mode de financement.....	167
Tableau 46 : Produit adapté aux besoins	168
Tableau 47 : Tableau croisé Nombre d'employés * Produit adapté aux besoins.....	168
Tableau 48 : Conformité du produit à la charia	169
Tableau 49 : Tableau croisé Nombre d'employés * Conformité du produit à la charia	169
Tableau 50 : Satisfaction des services financiers.....	170
Tableau 51 : Tableau croisé Nombre d'employés * Satisfaction	170

Tableau 52 : Garanties demandées	171
Tableau 53 : tableau croisé Nombre d'employés *Garanties	171
Tableau 54 : Coûts de financement.....	172
Tableau 55 Tableau croisé Nombre d'employés * Coûts de financement islamique.....	172
Tableau 56 : Atouts des banques islamiques	173
Tableau 57 : Tableau croisé Nombre d'employés * Atouts	173
Tableau 58 : la prépondérance entre les banques islamique et classique	174
Tableau 59 : Tableau croisé Nombre d'employés * la prépondérance entre les banques islamique et classique	174
Tableau 60 : Connaissances sur la finance islamique.....	175
Tableau 61 : Tableau croisé Nombre d'employés * Connaissance sur la Finance Islamique.	176
Tableau 62 : L'intérêt pour les produits islamiques	176
Tableau 63 : Tableau croisé Nombre d'employés * L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques	177
Tableau 64 : Raisons de cette éventualité.....	177
Tableau 65 : Tableau croisé Nombre d'employés * Raisons de cette éventualité	178
Tableau 66 : Freins aux recours aux produits financiers islamiques	178
Tableau 67 : Tableau croisé Nombre d'employés * Freins au produits islamiques.....	179
Tableau 68 : le rôle de la religion dans le choix des produits financiers	180
Tableau 69 : Tableau croisé Nombre d'employés * Rôle de la religion	180
Tableau 70 : Satisfaction des services financiers.....	181
Tableau 71 : Tableau croisé Nombre d'employés * Satisfaction des produits islamiques	181
Tableau 72 : Les Attentes des entrepreneurs	182
Tableau 73 : Tableau croisé Nombre d'employés * Attentes banque islamique	182
Tableau 74 : Le principe des 3 P.....	183
Tableau 75 : Tableau croisé Nombre d'employés * Principe 3P	183
Tableau 76 : les produits islamiques comme alternatives à ceux des banques classiques.....	184
Tableau 77 : Tableau croisé Nombre d'employés * Alternative (Banque islamique)	184

Tableau 78 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (la taille de l'entreprise PME) et l'accès au financement	188
Tableau 79 : Test post hoc : Comparaisons multiples	190
Tableau 80 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et leurs financements par les banques islamiques.....	191
Tableau 81 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et la préservation du financement classique	193

Liste des figures

Figure 1: Les antagonismes de la recherche en PME	20
Figure 2 : Les perspectives de recherche en PME	20
Figure 3 : Typologie sur continuum	22
Figure 4: Evolution du nombre de salariés du secteur privé (2005-2016).....	48
Figure 5 : Evolution du nombre de salariés du secteur privé (2005-2016).....	49
Figure 6 : évolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures durant la période 2008-2013	50
Figure 7 : Evolution de la VA par secteur juridique HH (2010-2015).....	52
Figure 8: Population de la PME et de l'artisanat au 31/12/2016	53
Figure 9 : typologie des PME	55
Figure 10 : Mouvement des PME privées par tranche d'effectifs (2007-2013).....	56
Figure 11: Evolution des secteurs d'activités dominants les PME privées (2009-2016)	57
Figure 12: Répartition des PME Privées par régions géographique en 2016	58
Figure 13: Répartition spatiale des PME par ordre d'importance de wilayas en 2016	60
Figure 14: Evolution du nombre de la population de la PME durant la période 2007-2016 ...	61
Figure 15: Taille du marché de la finance islamique (Total des actifs).....	90
Figure 16: Répartition des actifs financiers islamiques par région (2014).....	91
Figure 17: composition des actifs financiers islamiques	92
Figure 18 : Répartition des actifs financiers islamiques par secteur (2014).....	92

Figure 19 : évolution du marché obligataire islamique (sukuks).....	93
Figure 20 : prévision de l'évolution des actifs bancaire islamique en 2020.....	95
Figure 21 : Profil risque d'une banque islamique.....	111
Figure 22 : les produits financiers islamiques	116
Figure 23: schéma Moudharaba.....	120
Figure 24: schéma Moucharakah	123
Figure 25 : schéma mourabaha	126
Figure 26 : schéma Salam.....	129
Figure 27 : schéma ijara.....	132
Figure 28: schéma Istisnaa.....	134
Figure 29: Evolution des financements accordés par Al Baraka (millions DA)	139
Figure 30 : Evolutions des principaux produits d'Al Baraka	140
Figure 31 : Répartition de l'échantillon selon la forme juridique.....	148
Figure 32 : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires.....	151
Figure 33: Répartition de l'échantillon selon la date de création	152
Figure 34 : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité.....	154
Figure 35 : Répartition de l'échantillon selon le nombre d'employés.....	155
Figure 36: Aide au financement.....	156
Figure 37 : accessibilité des mesures de soutien.....	157
Figure 38 : Types de financement.....	159
Figure 39: La nature des besoins de financement.....	160
Figure 40 : Le type de crédit.....	162
Figure 41: Difficultés avec les banques	163
Figure 42 : Niveau de difficulté	164
Figure 43 : Recours au financement islamique.....	165
Figure 44 : Motifs du recours au financement islamique	166
Figure 45 : Le mode de financement utilisé	167

Figure 46 : Produit adapté aux besoins	168
Figure 47 : Conformité du produit à la charia	169
Figure 48 : Satisfaction des services financiers	170
Figure 49 : Garanties demandées	171
Figure 50 : Coûts de financement	172
Figure 51 : Atouts des banques islamiques.....	174
Figure 52 : la prépondérance entre les banques islamique et classique.....	175
Figure 53 : Connaissances sur la finance islamique	176
Figure 54 : L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques	177
Figure 55 : Raisons d'une éventualité d'un intérêt aux produits islamiques.....	178
Figure 56 : Freins aux recours aux produits financiers islamiques.....	179
Figure 57 : le rôle de la religion dans le choix des produits financiers	180
Figure 58 : Satisfaction des services financiers	181
Figure 59 : Les Attentes des entrepreneurs.....	183
Figure 60 : Le principe des 3 P	184
Figure 61 : les produits islamiques comme alternative à ceux des banques classiques.....	185

Liste des annexes

Annexe N° 1 : Loi-2017-02-orientation-developpement-pme.....	211
Annexe N° 2 : la lettre d'accompagnement	217
Annexe N° 3 : Questionnaire	218
Annexe N° 4 : Dénomination des entreprises	225
Annexe N° 5 : Analyse bivariée	228

Introduction :

La finance islamique est en pleine croissance. Dans les années 80, les institutions financières islamiques étaient limitées en nombre, depuis, on estime que celles-ci progressent à un rythme soutenu de l'ordre de 10 à 15% par an, pour atteindre, selon des estimations récentes, près de 700 institutions financières bancaires, d'assurance, et fonds communs de placement (FCP) islamiques, répartis dans 75 pays et brassant près de 2 Trillions \$ ¹.

Les produits financiers islamiques sont destinés aux investisseurs désireux d'obéir aux lois (*la charia*) qui régissent la vie quotidienne des musulmans. Les institutions islamiques proposent une gamme de plus en plus large de services financiers comme la mobilisation de fonds, l'allocation des actifs, règlement des paiements et des opérations de change, enfin, la transformation et l'atténuation des risques.

Deux raisons majeures expliquent ce succès. Premièrement, on attribue cela à la forte demande du grand nombre de musulmans, qui recherchent des services financiers conformes à *la charia* soucieux d'une certaine garantie. Deuxièmement à l'augmentation de la manne pétrolière qui fait exploser la demande d'investissements acceptables dans la région du Golfe.

En outre, l'intérêt pour la finance islamique est tel que de nombreuses banques conventionnelles (UBS, HSBC, Crédit Agricole, BNP, Citibank) ouvrent des fenêtres islamiques. De plus, la finance islamique n'a plus de frontières et des banques islamiques se créent partout en Europe. A titre illustratif, la Grande Bretagne a autorisé dès 2004 l'implantation d'une banque suivant les préceptes de *la charia* sur son territoire, l'Islamic Bank of Britain. Ainsi que Safa Investment Services en Suisse, Al Sham Capital en Russie, KT Bank AG en Allemagne.

¹ The UK: Leading western center for Islamic Finance, November 2015, p 17.

En Algérie, le secteur de la finance islamique est encore au stade embryonnaire. On retrouve seulement deux banques qui activent exclusivement dans ce secteur. La banque Al Baraka, considérée comme pionnière dans le financement islamique dans le pays. Elle est la première banque à capitaux mixte public-privé étranger. Elle a été créée en mars 1990, et elle a commencé son activité septembre 1991. La deuxième banque est Al Salam Bank qui a été agréée par la banque d'Algérie en septembre 2008.

Le système financier islamique est divisé en deux segments :

- Le secteur à but lucratif
- Le secteur à but non lucratif

Le financement islamique à but lucratif englobe les produits bancaires islamiques, les sukuk et l'assurance Takaful. On les retrouve en détail comme suit :

Moucharaka : Elle consiste en la constitution d'une sorte de commandite simple dans laquelle la banque et le client apportent des capitaux pour la réalisation d'un projet déterminé et s'engagent à partager ensemble aussi bien les bénéfices que les pertes éventuelles.

Moudharaba : Elle se traduit par la formation d'une société en participation dans laquelle l'entrepreneur et le bailleur de fonds sont nettement distingués. La rémunération du bailleur de fonds est fixée à l'avance sous forme de pourcentage des bénéfices. La perte éventuelle est supportée par celui qui a fourni le capital.

Mouzara'ah : partenariat dans l'agriculture pour partager la récolte d'une nouvelle plantation.

Mousaqat : partenariat dans le secteur agricole pour partager la récolte des plantations existantes.

Mourabaha : Elle suppose que l'institution financière acquiert des matières premières ou des biens d'équipement au prix coûtant et les revend à l'emprunteur à un prix majoré d'une marge bénéficiaire.

Bay' Mu'ajjal : ventes sur paiement différé : permet à l'acheteur de Payer pour les marchandises sur une série de versements.

Bay Al Salam : c'est la vente sur le paiement prépayées

Ijarah : elle consiste en la location d'un bien pour un loyer convenu pour une durée déterminée

Al ijara wa iktina : Elle se traduit par la mise à la disposition du client des équipements dont il a besoin et ce, dans le cadre d'une location avec la possibilité de lui céder définitivement les équipements en question.

Istisna'a : une commande de fabrication sur ordre dans lequel le fabricant conçoit et fabrique le produit, conformément aux souhaits de l'acheteur.

Tawarruq : L'achat d'un produit sur le paiement différé puis le vendre pour de l'argent à un autre acheteur que le vendeur d'origine.

Sukuk : certificats d'investissement dans un projet pour une période déterminée avec une promesse d'une part du produit de l'investissement.

Takaful : (mutuelle ou coopérative de solidarité ou d'assurance). Les participants mettent en commun leurs fonds comme une disposition contre toute perte de vie, la santé ou le bien que l'un d'entre eux peuvent en souffrir.

Quant aux instruments financiers à but non lucratif qualifiés aussi de finance solidaire on retrouve :

Nafaqah : dépenses obligatoires pour les parents désignés, famille et proches

Zakat : elle représente le troisième pilier de l'Islam qui en compte cinq. Elle peut être définie comme étant un devoir religieux qui interpelle tout musulman ayant atteint le nissab à purifier sa richesse et ses revenus en payant périodiquement, en nature ou en espèces, un montant déterminé qui sera affecté à des ayants droit bien précis dans le Coran.

Waqf : (charité perpétuelle) très recommandée par l'Islam, en plus de la Zakat et des Sadaqat pour aider non seulement les pauvres mais aussi toute l'économie.

Qard Hassan : prêt sans intérêt

Intérêt du sujet :

La finance islamique est un sujet d'actualité qui se trouve au cœur de tous les débats et qui intéresse beaucoup d'institutions financières internationales. Fort d'une croissance annuelle supérieure à 10%, ce secteur gère actuellement plus de mille milliards de dollars et essaime dans le monde entier, de New York à Kuala Lumpur en passant par Londres, l'Allemagne et tout le monde musulman en instituant des actifs financiers de différentes catégories ¹ (déjà cité).

¹ World Islamic Competitiveness Report 2016, EY, p16.

Un autre thème fait l'objet de multiples études scientifiques ces dernières années et qui concerne le rôle que peut jouer la Petite et Moyenne Entreprise « PME » dans le développement économique vu les caractéristiques qu'elles recèlent (flexibilité, facilité dans l'adaptation, etc.). Différents auteurs se sont préoccupés de cette question (Benbayer Habib, Trari, 2007, d'autres auteurs). Elles constituent l'écrasante majorité des entreprises dans les pays développés et émergents qui contribuent à la formation du PIB, l'emploi, l'exportation, etc. Ceci est confirmé par différents travaux qui ont relaté les expériences menées dans plusieurs pays.

L'Algérie a connu une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années 80. C'est dans ce contexte qu'elle s'est tournée vers une nouvelle forme de développement : nouvelles formes d'organisation du tissu industriel. A cet effet la création de PME a été fortement encouragée pour l'intégrer comme une entité économique dans le tissu industriel algérien. Depuis une vingtaine d'années, les gouvernements algériens successifs ont mis en place de nombreuses incitations destinées à encourager la création d'entreprises, notamment la création de différentes structures d'appui appelées à jouer un rôle dans l'épanouissement de ce secteur comme l'ANDPME qui est considérée comme instrument de l'Etat en matière de mise en œuvre de la politique de développement de la PME, ainsi que le FGAR et la CGCI PME qui sont des organismes chargés du soutien au financement des PME.

On remarque ces dernières années une évolution du secteur privé dans sa contribution au PIB (hors hydrocarbures) pour atteindre, en 2016, 75%. En 2016, le nombre des entreprises recensées affiche une nette prédominance du secteur privé, sur les 1 022 231¹ entreprises, le secteur privé forme 99% de ce total pour afficher un taux de croissance de 9 %.

Malgré toute une panoplie de textes législatifs, administratifs, la création de plusieurs institutions nouvelles d'accompagnement (conseil, formation) ainsi que de financement, on constate que nombre d'entre elles affichent un désintérêt à la finance traditionnelle qui se révèle un élément de blocage. Elles recourent à leurs fonds propres et au secteur informel. Même les banques sont de plus en plus réticentes à prêter des fonds aux PME.

¹ Bulletin d'information économique N°30 du Ministère de l'Industrie et des Mines

L'inadéquation des services financiers appropriés font qu'une grande partie des PME refuse les prêts basés sur l'intérêt et dénonce les conditions d'obtention de crédit.

Il est devenu donc nécessaire de rechercher des alternatives de financement qui soient plus appropriées et plus accessibles aux PME. L'avènement des produits financiers islamiques pourrait être la véritable solution pour ces entreprises. En effet, les financements islamiques représentent pour les PME une chance supplémentaire pour assurer le financement des investissements afin d'assurer leur pérennité dans un contexte hautement concurrentiel. Les banques islamiques vont constituer ainsi des partenaires de grande importance pour les PME.

Problématique :

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

Comment la finance islamique pourrait-elle contribuer au financement de la PME ?

De cette question principale, découle des questions secondaires :

- *Quels sont les raisons qui poussent les PME à être réticentes envers le crédit bancaire ?*
- *Comment peut-on multiplier les possibilités de financement de la PME en diversifiant les produits les mieux adaptés à leur besoin de financement ?*
- *Quel est l'apport fondamental de la finance islamique dans le processus de financement des PME ?*

Hypothèses :

Les hypothèses de notre étude se présentent comme suit :

H 1 : le problème de financement constitue la principale contrainte pesant sur l'activité des PME.

H 2 : La conviction religieuse reste le premier motif du recours des PME au crédit bancaire islamique.

Etudes antérieurs :

Plusieurs études et recherches scientifiques et académiques ont été faites sur la finance islamique et les PME, nous présentons les plus importantes qui sont liées à l'objet de notre étude :

- Alasrag. H, (2010), « Islamic financial instruments and small and medium enterprises » Munich personal Repec Archive. L'auteur a exposé les différents instruments financiers islamiques qui ont un grand potentiel d'innovation financière et d'expansion sur les marchés financiers islamiques. L'objectif est d'étudier le plus important des instruments financiers islamiques qui peut être utilisé pour financer les PME.
- Durrani. M et Boocock.G, (2006), « Venture capital, islamic finance and SMEs », Palgrave Macmilla, New York. Ce livre explore comment le secteur du capital-risque soutient la croissance et le développement des PME. Le texte s'inspire d'études empiriques internationales majeures dans les industries indiennes et islamiques pour analyser les techniques utilisées par les capital-risqueurs pour évaluer, structurer et suivre les investissements
- Habib. A, (2003), « The role of islamic financial institutions in financing Micro-Entreprises; Theory and evidence». Cette étude s'est concentrée sur les banques islamiques qui peuvent jouer un rôle actif et influent dans la création de richesse et la réduction de la pauvreté grâce à son financement des PME. L'étude a montré l'importance du rôle social des contrats offerts par les banques islamiques dans le financement des PME .

- مهدي ميلود (2014-2015) " تحليل فعالية وحدود التمويل الإسلامي في تفعيل نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة تطبيقية عن بنك البركة الجزائري " رسالة دكتوراه، جامعة وهران 2.

• L'auteur a montré l'importance des institutions financières islamiques dans la réalisation des objectifs de développement dans leur société en contribuant au soutien direct au secteur des PME .

Méthodologie de recherche :

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

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

Pour confirmer nos hypothèses, dans notre étude empirique, nous avons eu recours à une enquête sur le terrain à travers un questionnaire destiné aux dirigeants des PME. A cet effet, nous avons utilisé la démarche analytique pour le traitement des résultats à l'aide du programme Excel ainsi que le logiciel SPSS V.23 (Statistical Package For Social Science) pour l'analyse des données de notre étude.

Plan de travail :

Pour répondre à notre problématique de recherche, nous avons choisi de répartir notre travail en trois chapitres et chacun d'eux est composé de deux sections.

Dans un premier temps, nous traiterons de la PME en faisant une revue de littérature des principales recherches qui ont travaillé sur le sujet. Pour, ensuite, justifier l'importance du secteur de la PME en Algérie dans un deuxième temps.

Le deuxième chapitre est consacré à la finance islamique. Nous introduirons ce concept en donnant ses origines, son évolution, ses sources et ses principes, sa pratique dans la première section. Dans la deuxième section, nous traiterons les principaux produits offerts par les banques islamiques et, plus précisément, ceux qui sont les plus adaptés pour les PME, dans le but d'éclairer le concept.

Enfin, le dernier chapitre sera consacré à une étude sur le terrain à travers une enquête auprès des PME, où nous essaierons de faire un état des lieux des PME algériennes et leurs recours aux produits financiers islamiques.

Tout au long de notre travail, l'ensemble des données statistiques ont été puisées des organismes statistiques suivants :

- Bulletins d'information économique N° 10,12 du Ministère de la PME et de l'Artisanat
- Bulletins d'information économique N° 18, 20, 22 du Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement (MIPMEPI)
- Bulletins d'information économique N° 28, 29, 30 du Ministère de l'Industrie et des Mines.
- The UK: Leading western center for Islamic Finance, November 2015.
- World Islamic Competitiveness Report 2016, EY.

Introduction :

Les petites et moyennes entreprises constituent une réalité hétérogène dans tous les pays du monde. Elles englobent aussi bien des exploitations agricoles ou des sociétés industrielles traditionnelles que des sociétés de hautes technologies très performantes. Au niveau du critère de définition de cette catégorie d'entreprises, on utilise souvent l'effectif du personnel, le chiffre d'affaires ou l'ampleur du capital ou du programme d'investissement¹.

A ce propos, l'objet de la première section du chapitre est d'exposer les différents aspects théoriques liant à la gestion de la PME. Nous évoquerons les diverses définitions de la PME ainsi que son rôle dans le développement économique, les avantages qu'elle présente, d'une part, et d'autre part, les contraintes auxquels elle doit faire face.

L'intérêt porté à ces entreprises provient de l'ampleur de leur contribution à l'emploi, au PIB et aux exportations et ce dans presque tous les pays. Cette situation se retrouve dans la majeure partie des économies occidentales où, d'après l'organisation de coopération pour le développement économique, les PME représentent 40 à 80 % des emplois, et 30 à 70 % du produit intérieur brut. Les activités d'exportation contribuent, elles aussi, significativement à la croissance et à la performance économique des nations.

Par conséquent, malgré l'importance du rôle attribué à ces entreprises, elles se trouvent face à une multitude de contraintes sur le chemin de la croissance, notamment le problème de financement qui demeure l'obstacle majeur au développement des PME.

La deuxième section du chapitre, intitulée « PME algériennes : état des lieux », sera consacrée à l'étude de la situation des PME en Algérie. Vu l'importance de ce type d'entreprises dans la création de nouveaux emplois et sa participation dans le PIB, nous aborderons, dans un premier temps, la définition, la présentation, l'évolution du cadre institutionnel de la petite et moyenne entreprise et sa position dans le développement économique à travers différentes sources statistiques et des indicateurs économiques reflétant des paramètres macroéconomiques. Dans un second temps, nous passerons en revue les différents programmes d'aide aux PME et les organismes chargés de la promotion des PME.

¹ Bacali L, Spence. M, Dzaka-Kikouta.T et Cordos.RC, (2011). Les défis des PME du Sud et du Nord : Vers leur développement durable .Presses de l'Université d'Ottawa, p 35.

Section1 : L'Importance du rôle attribué à la PME

Le secteur des petites et moyennes entreprises est d'une grande variété et joue un rôle prépondérant dans l'économie¹. L'éventail est large, de la pointe extrême de la modernité et de l'actualité à la grande simplicité des activités traditionnelles, de l'entreprise indépendante aux auxiliaires et sous-traitants, des établissements servant tout le marché intérieur aux exportateurs.

Les petites et moyennes entreprises sont un élément essentiel de la vie économique, pas seulement à cause de leur nombre et de leur variété, mais aussi parce qu'elles sont présentes dans tous les domaines de l'économie. Ainsi, il convient de définir et de comprendre les différentes structures qui composent une PME.

1.1. Les différents apports justifiant l'importance de la PME :

Les PME représentent le moteur de croissance économique dans nombreux pays. Ils ont tenu à les intéresser dans différentes branches d'activité pour en faire un catalyseur du développement local. Leur importance s'est davantage accentuée avec les récentes crises économiques qui ont été à l'origine de nombreux « remous » sociaux. Derrière cette importance se cache une grande diversité ou catégorie de PME.

La diversité des cas est telle qu'il convient de dire que le monde de la PME est foisonnant de variété. Il est impossible d'en donner une seule image tant les représentations sont diverses, selon les pays, les régimes politiques, les niveaux de développement économique. Cette diversité explique la difficulté que les chercheurs éprouvent de théoriser² l'homogénéité définitive de la définition de la PME.

Les critères et les seuils pris en considération étant différents d'une économie à une autre ou d'un contexte à un autre. Pour Marchesnay, parvenir à définir les PME se révèle indispensable pour le chercheur mais surtout pour les pouvoirs publics qui souhaitent développer des programmes afin de soutenir ces entreprises³.

¹ Levratto.N, (2009). Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques .De Boeck, p 54.

² Evolution de la recherche en PME.

³ Marchesnay. M et Messeghem.K, (2001), « Cas de stratégie de petites et moyennes entreprises ». Ed. ems.

Définir la P.M.E. n'est pas une chose aisée du fait du caractère hétérogène de ces entreprises qui constituent cette grande catégorie. En effet, elles coexistent de toutes petites entreprises, des petites et des moyennes entreprises qui se différencient par des modes de propriétés, d'évolution et un environnement qui leur est spécifique.

La définition de la P.M.E. varie ainsi en fonction de l'objet de l'étude et des données disponibles. La Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) définit la PME comme « l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales quelle que soit sa forme juridique ».

Une autre définition plus simple : les petites et moyennes entreprises (PME) sont des entreprises dont la taille, définie par un ensemble de critères, dont essentiellement le nombre de salariés, ne dépasse pas certains seuils. Les autres critères de taille utilisés sont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan, et on utilise parfois de plus un critère d'indépendance s'exprimant sous la forme de non appartenance à un groupe trop important.

P-A. Julien et M. Marchesnay voient une autre définition en la PME, une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou des services, et dont les fonctions de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital¹.

1.1.1. Les critères de définition des PME :

Deux approches différentes permettent de définir la PME : l'approche quantitative et l'approche qualitative². La première utilise des critères quantitatifs, descriptifs (tels que le chiffre d'affaires, le total du bilan, l'emploi, ...). Tandis que la seconde utilise des critères qualitatifs, c'est-à-dire des critères théoriques, sociologiques ou analytiques.

1.1.1.1. Les approches quantitatives :

Les définitions quantitatives sont très souvent privilégiées en raison de leur opérationnalité, selon Marchesnay³. Les critères les plus utilisés sont l'effectif, le chiffre d'affaires et les actifs de l'entreprise (capital total immobilisé, fonds propres).

¹ Julien P.A. et Marchesnay. M, (1998), « La petite entreprise », Vuibert gestion, Paris, p. 33.

² Colot. O, (1997), «La transmission des PME familiales non cotées : approche de la transmission en Wallonie et impact sur la performance des entreprises », Thèse de Doctorat

³ Marchesnay. M, Messeghem.K, (2001), « Cas de stratégie de petites et moyennes entreprises ». Ed. ems.

Les critères quantitatifs offrent a priori l'avantage d'être bien identifiés et facilement exploitables pour les travaux empiriques. En réalité, plusieurs problèmes se posent. Un premier concerne la définition des effectifs : compte-t-on les employés permanents, à temps partiel, les contrats à durée déterminée.

Pour venir à bout de cette difficulté, il suffit toutefois de définir le champ d'étude. Un deuxième problème, plus sérieux, réside dans le fait que ce critère ne peut clairement pas s'appliquer à tous les secteurs. En outre, on observe de grandes disparités entre les entreprises selon le degré d'intensité d'utilisation des facteurs de production *capital* et *travail*. Ceci conduit à ajouter au critère des effectifs celui des *actifs*, soulevant aussitôt le problème de leur évaluation. Pour éviter ce problème, on introduit le critère du *chiffre d'affaires*, de la *valeur ajoutée* ou celui des *ventes*.

A tout cela s'ajoute enfin le problème de la qualité des données statistiques ; celles-ci laissent souvent à désirer sur les TPE. Elles sont difficiles à obtenir et souvent divergentes selon l'organisme qui les recueille. Malgré tout cela, dans nombre de pays, le concept du nombre de salariés a été préféré pour identifier la P.M.E. Ce critère, simple à calculer et facile d'accès, présente une bonne corrélation avec la valeur ajoutée. Cependant, même lorsque le critère du nombre de salariés est retenu, des différences considérables persistent entre pays.

C'est donc vers une typologie quantitative emboîtée dans laquelle les critères quantitatifs sont empilés que l'on doit s'orienter si l'on veut saisir l'ensemble des aspects pertinents.

1.1.1.2. Les approches qualitatives :

Ces approches mettent l'accent sur des repères théoriques, sociologiques ou analytiques, elles convergent toutes autour d'un élément important qui revient avec constance, à savoir l'aspect humain lié à l'entreprise¹.

Le rapport Bolton¹, fut à l'origine de la reconsidération des PME par l'économie industrielle en Angleterre dans les années 70. Witterwulgh (1998) reprend les traits distinctifs dégagés par le rapport Bolton, et expose ainsi trois critères essentiels pour définir une PME :

¹ Faber. P, « La motivation du Dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même et l'organisation » thèse de Doctorat

1. L'entreprise est dirigée d'une manière personnalisée par le propriétaire et non au travers d'une structure managériale formalisée comme c'est le cas pour les grandes entreprises. Or, des PME de 150 employés ont très souvent une structure managériale formalisée.
2. Une PME détient une part relativement petite de son marché. Donc elle repose sur la théorie de la concurrence parfaite, en conséquence il lui est difficile d'influencer le marché de façon significative. De ce fait, les PME qui occupent une position de quasi-monopole sur des niches, ne sont pas prises en compte par cette définition².
3. Elle est indépendante c'est-à-dire non intégrée dans une structure plus grande et ses propriétaires prennent leurs décisions sans contrôle extérieur, ce critère de l'indépendance permet d'exclure les filiales de grandes sociétés.

1.1.2. La différenciation de définitions de la PME selon les pays (industrialisés et en développement) :

Il n'existe pas de définition universelle de la PME. On ne peut la définir de la même manière vu que les critères sont très variés d'un pays à un autre. Par ailleurs, certains pays ont tendance à ne pas établir de distinction entre définitions juridiques et définitions statistiques³.

En effet, la définition statistique des PME tient généralement compte des effectifs, du montant du chiffre d'affaires et/ou de la valeur des actifs. Parce que les informations correspondantes sont faciles à recueillir, la variable la plus communément utilisée est le nombre de salariés. L'Union européenne et un grand nombre de pays de l'OCDE et de pays en transition et en développement fixent la limite supérieure à 200 ou 250 personnes. Rares sont les pays qui adoptent une autre règle : le Japon (300 salariés) et les États-Unis (500 salariés).

¹ Bolton J.E. (1971), « Report of the Committee of inquiry on small firms », Cmmd. 4811, London : HMSO.

² Colot. O, (1997), «La transmission des PME familiales non cotées : approche de la transmission en Wallonie et impact sur la performance des entreprises », Thèse de Doctorat

³

1.1.2.1. Dans les pays industrialisés :

L'importance de l'apport de la PME varie selon les pays. Certains considèrent leurs apports comme fondamentaux (les pays industrialisés) ou un complément au secteur public, surtout pour les pays en développement, il n'existe pas une unique définition pour les PME, le nombre d'employés n'est pas toujours le seul critère de définition, les critères retenus sont différents. Ce qui rend difficile une comparaison au niveau international. Néanmoins, on considère généralement que les PME sont des entreprises indépendantes qui ne sont pas des filiales d'autres entreprises et dont l'effectif est inférieur à un nombre variant selon les pays. Comme c'est le cas dans l'Union européenne, la limite supérieure la plus fréquente est de 250 salariés. En Allemagne et aux États-Unis, ils qualifient de PME les entreprises de moins de 500 personnes. Tandis qu'en Belgique le maximum de salariés est de 200.

Concernant la Commission européenne, celle-ci s'est efforcée d'analyser les différentes définitions de la PME pour en retirer les éléments principaux. De son analyse, la Commission européenne concluait en 1992 qu'il ne serait pas opportun d'établir une définition unique et rigide des PME. Il faut retenir les critères, selon elle, les plus pertinents en fonction du but poursuivi et du secteur concerné.

Néanmoins, la Commission estimait devoir faire œuvre de coordination et de cohérence afin d'éviter les effets pervers d'une « *prolifération incontrôlée des définitions* ». Dès sa création, l'observatoire européen constate qu'il n'existe aucune définition standard, ni scientifiquement fondée utilisant un critère quantitatif de taille basé sur le nombre de travailleurs.

En effet, la Commission a défini la notion de PME en 1996 dans le cadre d'une recommandation. Cette dernière est actualisée en mai 2003 afin de prendre en compte les développements économiques survenus depuis 1996 (inflation et croissance de la productivité) et les enseignements tirés de sa pratique.

Selon la Commission européenne dans la recommandation (n°2003/361/ce)¹, sont considérées comme PME :

¹ Recommandation 2003/361/CE de la Commission, du 6 mai 2003, concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, Journal officiel L24 du 20/05/2003.

- La catégorie des micros, petites et moyennes entreprises (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 micro entreprise 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.

Au Japon¹, le capital ou le montant total de l'investissement sont utilisés concurremment avec l'effectif pour définir les PME mais bien que les critères soient les mêmes, les seuils qui s'appliquent à chaque élément varient non seulement selon le secteur mais aussi selon le critère. Par exemple, si l'on prend les critères « effectif » et « capital/investissement », une PME japonaise est définie selon les plafonds suivants :

- Fabrication, construction et transport : 300 personnes et 300 millions de yens ;
- Commerce de gros : 100 personnes et 100 millions de yens
- Industrie des services : 100 personnes et 50 millions de yens
- Commerce de détail : 50 personnes et 50 millions de yens

1.1.2.2. Dans les pays en voie de développement :

Les PME représentent pour les Etats africains un excellent instrument de lutte contre le chômage, ce problème qui devient le souci majeur auquel doit faire face ces pays avec le temps. Le critère de base de la contribution de la PME dans les pays en développement ²est celui de l'emploi.

Au Maroc : est dénommée PME, toute entreprise qui respecte les conditions suivantes :

- être gérée et/ou administrée par les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires,
- avoir un effectif permanent ne dépassant pas 200 personnes

¹ OCDE, 2004, les statistiques sur les PME : vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME.

² La situation des PME en Algérie sera traitée en détail dans la section 2.

- avoir réalisé, au cours des 2 derniers exercices, un CA annuel n'excédant pas 75 millions de dirhams, ou un bilan annuel n'excédant pas 50 millions de dirhams.

En Tunisie: il n'y a pas une définition officielle des PME ou de critères consistants pour distinguer petites et micro-entreprises, des définitions alternatives sont utilisées surtout en fonction de certains plans de financement ¹ :

Le décret 94-814 relatif aux critères pour le financement par le Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRAM) définit les petites entreprises comme celles ayant un coût d'investissement total (fonds de roulement inclus) qui n'excède pas 50 000 DT.

Le décret 99-484 relatif à la promotion des PME par le Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI) définit les petites et moyennes entreprises du secteur industriel et du secteur tertiaire comme celles ayant un investissement total de moins de 3 millions.

Cependant, un large consensus semble exister parmi les responsables nationaux pour retenir une autre définition non officielle selon laquelle toute entreprise employant entre 10 et 100 travailleurs appartient au groupe des PME. Les entreprises de moins de 10 travailleurs sont ainsi considérées comme des micros entreprises qui peuvent appartenir au secteur formel ou informel ; tout dépend de la stabilité du cadre institutionnel, plus ou moins tolérant et réglementé, et n'est pas strictement délimitée, en l'absence de frontière étanche entre les deux secteurs.

1.2. Les caractéristiques des PME :

Julien P A définit ainsi les principales caractéristiques des PME² :

- La petite taille de l'entreprise que caractérise des contacts directs, une moindre distance hiérarchique et des relations de travail plutôt informelles. S'opposant ainsi aux grandes entreprises plus anonymes qui sont beaucoup plus formalisées.
- La gestion est centralisée ce qui entraîne une forte dépendance vis-à-vis du dirigeant. Le propriétaire dirigeant qui est à la fois entrepreneur, manager et organisateur joue

¹ Adair et Fhima. F, « Accès au crédit et promotion des PME en Tunisie »

² Julien P.A. (1997), « Pour une définition des PME », in P.A.Julien (ed.) : Les PME : Bilan et Perspectives, Economica.

un rôle primordial dans la PME. Son style de commandement et le choix de ses objectifs seront considérablement influencés par ses motivations personnelles.

- La faible spécialisation du travail est telle que même la direction peut remplir plusieurs tâches de direction, voire d'opération. De plus, les employés sont souvent polyvalents. Par conséquent, cette « déspecialisation » ouvre le champ aux initiatives personnelles. La détermination des plans de charge fait même l'objet d'une véritable négociation avec les employés. Cette faible spécialisation, si elle peut être un frein aux hautes qualifications des cadres des grandes entreprises, représente au contraire un avantage permettant plus de souplesse dans une période de changement accéléré. elle offre ainsi, une grande capacité d'adaptation aux fluctuations de l'environnement ;
- Une stratégie plus intuitive et peu formalisée, permettant ainsi au dirigeant d'être proche de ses collaborateurs et facilitera la compréhension pour tout changement d'orientation, sans avoir à établir des plans d'actions trop précis ;
- Un système d'information externe simple, dû à un marché relativement proche, géographiquement ou psychologiquement. La petite entreprise n'a ainsi souvent pas besoin d'études de marché compliquées, voire même dépassées au moment où elles sont terminées. C'est ce qui permet de sentir assez rapidement le changement sur le marché traditionnel local ou régional par des entrepreneurs attentifs aux moindres bruits du marché ;
- Un système d'information interne simplifié (peu complexe), offrant ainsi une rapide diffusion entre la direction et les employés ;
- Un environnement très influent : le degré de vulnérabilité de la PME dépendra du degré de complexité des technologies, de l'accessibilité des systèmes de production et de distribution (faibles coûts d'entrée, vitesse d'apprentissage de la technologie...), et du degré de turbulence (ampleur et fréquence des changements technologiques). La PME sera d'autant fragile que l'environnement sera plus complexe, plus accessible et plus turbulent.

Foliard, (2008) conduit ses travaux sur la base de caractérisation qualitative fournie par Hirigoyen, (1981), Julien, (1997) et Torres, (2004). Ce qui lui permettra d'extraire seize critères relatifs à la gestion de la TPE.

Tableau 1 : seize critères de la gestion des TPE repris par Foliard, 2008

1	Hiérarchisation des capitaux	9	Faible spécialisation
2	Responsabilité envers l'environnement éthique et réputation	10	Systèmes d'information informels et simples
3	Objectifs non optimal de richesse	11	Stratégie intuitive et peu formalisée
4	Centralisation de la gestion	12	Management interpersonnel
5	Flexibilité	13	Marché local
6	Flexibilité externe	14	Encastrement territorial
7	Petite taille	15	Réseau conseil
8	Stabilité de la petite taille	16	Convergence des points de vue

Source : Clusel. S, « Définition d'une démarche de réduction des vulnérabilités des TPE/PME fondée sur le concept de cycle de vie », Thèse de Doctorat.

1.3. Les trois conceptions explicatives de l'évolution de la PME :

Les PME de par leurs caractéristiques, souplesse, dynamisme et flexibilité, peuvent plus facilement s'adapter aux situations de crise. Le regain d'intérêt scientifique qui leur est consacré réside dans l'importance des études qui leur sont consacrées ces dernières années¹.

A partir du milieu des années 70, deux courants distincts, spécialisés dans l'analyse exclusive des PME, se développent conjointement². D'une part, le courant de la spécificité^{3a} pour projet de mettre en évidence les traits caractéristiques des entreprises de petite taille et de proposer une théorie spécifique de l'organisation-PME. La PME est alors considérée comme un objet de recherche. D'autre part, le courant de la diversité cherche à établir des typologies dans le but d'ordonner et de classer l'hétérogénéité du monde des PME. Dans ce cas, la PME est considérée comme un champ de recherche. Ces deux courants antagonistes vont permettre, dans les dix années suivantes, l'émergence et le développement d'une troisième approche dite de synthèse, suivie à l'heure actuelle par un courant récent, celui de la dénaturation des PME.

¹ Torres. O, « Vingt-cinq ans de recherche en PME : une discipline entre courants et contre-courants », p 7

² Ibid. p 8.

³ Ibid., p 9.

1.3.1. Le courant de la spécificité :

Le courant de la spécificité veut définir l'objet-PME comme une institution singulière. La démarche est volontairement universelle et unitaire étant donné qu'il s'agit de préciser les spécificités de la PME et d'en conclure des problématiques de recherche adéquates tout en facilitant l'accroissement des connaissances sur la PME¹.

En conclusion, si la thèse de la spécificité présente une faible autonomie de recherche du fait des nécessaires comparaisons qui doivent être faites pour étayer la preuve de sa spécificité, elle se caractérise par un fort degré de généralisation puisqu'il s'agit de rompre avec la vision traditionnelle de la PME (grande entreprise miniature) pour proposer de nouvelles bases théoriques aux futurs travaux sur la PME. Vu que plusieurs auteurs décident de ne plus considérer la PME comme un modèle en réduction de la grande entreprise, mais comme une entreprise à laquelle on peut associer des particularités.

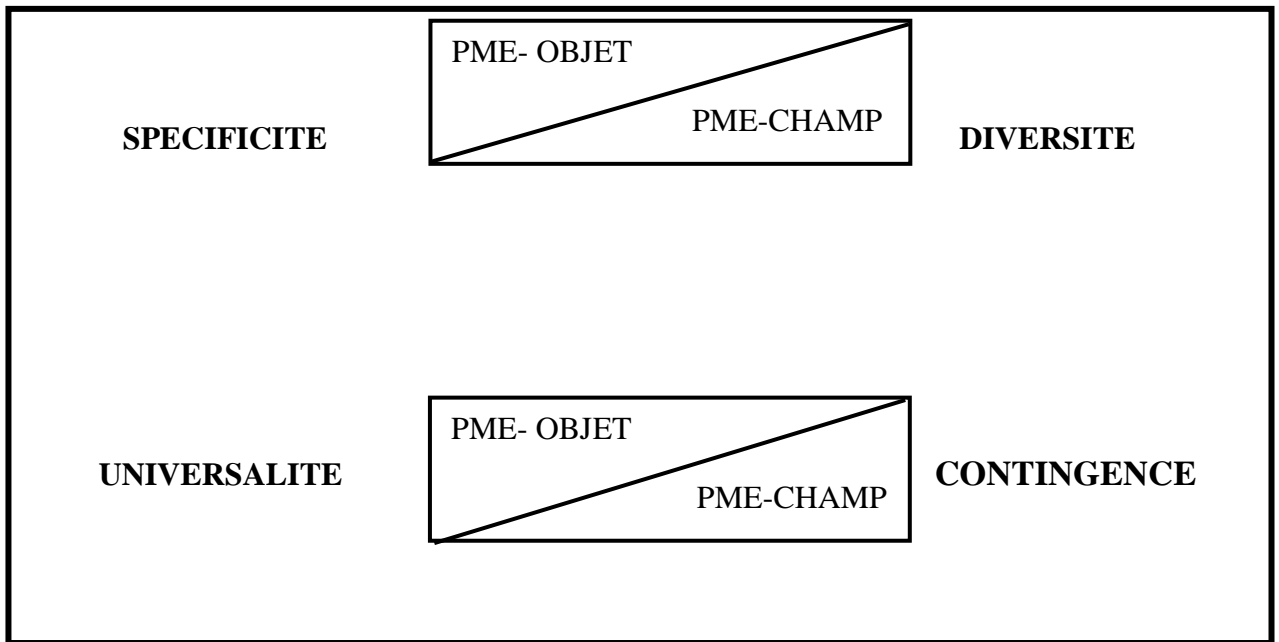
1.3.2. Le courant de la diversité :

A l'opposé de la thèse de la spécificité, le courant de la diversité tente quant à lui de simplifier la diversité du champ-PME et cela en établissant des types distincts. L'approche est de ce fait plus fortuite et la portée théorique plus limitée. Elle est certes plus réaliste mais elle limite les connaissances de la PME au niveau des données secondaires.

Il semble difficile, voire impossible lorsque l'on s'intéresse uniquement aux entreprises de petite taille, de les regrouper autour d'un modèle unique. En effet, la multiplicité du champ des PME (PME-Champ), ne permet aucune généralisation et tout devient une question de contexte. On considère les PME comme un ensemble trop hétéroclite permettant une quelconque tentative de généralisation. En effet, les contextes sont très diversifiés. Il paraît donc invraisemblable d'intégrer dans un même ensemble, l'atelier de l'artisan, la boutique du commerçant, la petite entreprise de quelques personnes, l'entreprise plus développée avec un nombre plus élevé de salariés, etc... Par conséquent, il n'est pas possible, de parler de la PME mais des PME. En effet, les conditions et les situations dans lesquelles elles se créent et évoluent sont très différentes.

¹ Torrès. O, Op. Cit, p 12.

Figure 1: Les antagonismes de la recherche en PME



Source : Torres. O, « Vingt-cinq ans de recherche en PME : une discipline entre courants et contre-courants », p11.

1.3.3. Les prolongements des deux courants 1 :

En croisant les antagonismes de la recherche en PME (universalisme versus contingence et spécificité versus diversité), on obtient une matrice à quatre cases qui suggère deux voies de prolongements envisageables (cadres A et B).

Figure 2 : Les perspectives de recherche en PME

	SPECIFICITE	DIVERSITE
UNIVERSALITE	PME OBJET	A
CONTINGENCE	B	PME CHAMP

Source : ibid., p 12.

¹ ibid., p 12.

La première cherche à concilier la diversité dans l'universalité de la spécificité de la PME. C'est le courant de la synthèse. Mais, un autre courant considère, de façon plus ou moins explicite, que la spécificité de la PME est contingente à un cadre de validité. Pour délimiter les frontières de cette spécificité, il convient alors d'identifier des contextes dénaturants la PME. C'est le courant de la dénaturation.

1.3.3.1 Le courant de synthèse :

Dès la fin des années quatre-vingt, les études sur la spécificité se développent et décident d'intégrer la diversité aux travaux. La spécificité deviendrait ainsi plus souple et modulable. Les caractéristiques spécifiques de la PME ne sont pas figées mais élastiques. C'est dans cette perspective que Julien propose une typologie des PME sous la forme d'un continuum¹.

¹ Julien P.A. (1994), « Les PME : Bilan et perspectives », Ed Economica, p.14.

Figure 3 : Typologie sur continuum

<u>1/ la dimension brute</u>	
Nombre d'employés, actifs, chiffre d'affaires ou de vente	
0 ou 1	200 à 500
<u>2/ Le secteur</u>	
De traditionnel ou mature ou à produits pour les consommateurs	À secteur modernes ou à produits secondaires, ou de pointe
<u>3/ Le marché</u>	
Local, protégé	International, ouvert
<u>4/contrôle et organisation</u>	
Centralisée	Décentralisée, à un ou à plusieurs niveaux
Indépendance forte	Liée (satellite)
<u>6/ Stratégie</u>	
Intuitive De survie, à faible risque	formalisée, de croissance, à haut risque
<u>7/ technologie</u>	
Traditionnel, mature Innovation faible, spontanée Incrémentale	de pointe, organisée, radicale

Source : (Julien, 1997)

L'interprétation de ce schéma est double :¹

- D'une part, "on peut estimer que les plus petites entreprises ont toutes les caractéristiques à la gauche de ce continuum alors que les plus grandes ont plutôt les caractéristiques à la droite de celui-ci. Entre les deux, on retrouve les moyennes et les grandes entreprises ayant plus ou moins des caractéristiques intermédiaires" (P.A.Julien, 1994). Dans ce cas, ce continuum donne une appréciation de l'évolution des entreprises selon leur dimension, de la toute petite à la très grande taille. Il s'agit d'une modélisation de l'effet-taille.

- D'autre part, on peut utiliser cette schématisation pour y voir une évolution à l'intérieur du concept-PME. "Ces caractéristiques peuvent être vues sur un continuum, du moins au plus."² Dans ce cas, l'ensemble des PME se situe à l'intérieur du cadre tout en sachant que les caractéristiques traditionnelles se situent vers la gauche tout en admettant que certaines PME peuvent présenter pour certaines dimensions un positionnement plus marqués vers la droite. Ces différences étant dues justement à la grande hétérogénéité des PME.

Cette interprétation permet alors de combiner spécificité et diversité des PME. Cette "synthèse spécificité/diversité" présente l'avantage d'intégrer la diversité des PME tout en gardant intacte la spécificité de la PME, c'est-à-dire l'essence de l'objet de recherche. Il y a une diversité au sein de la spécificité.

1.3.3.2 Le courant de la dénaturation :

Les approches de synthèse sont remises en cause au milieu des années 90, par des chercheurs prétextant que la prise en compte de la diversité des PME reste très réduite et que l'aspect de la spécificité domine fortement ces approches. Une nouvelle approche va naître, celle de la dénaturation. Cette orientation de recherche permet de concilier à la fois un fort degré d'autonomie de recherche par rapport aux travaux sur la grande entreprise (point faible du courant de la spécificité) et un fort degré de généralisation (Réfutation) de ces résultats (point faible du courant de la diversité) sans toutefois faire de la spécificité de la PME un principe universel (point faible du courant de la synthèse).

En résumé, le courant de la dénaturation cherche à identifier les limites de la discipline PME.

¹ Torrès. O, Op. Cit, p 14.

² P. A .Julien, OP Cit, p 18.

1.4. Le rôle de la PME dans le développement économique :

Moyennes, petites ou très petites entreprises, elles constituent aujourd'hui une part importante des économies à travers le monde contribuant massivement à la création des richesses et de l'emploi de leurs territoires. En effet, selon les données de l'OCDE, la forme d'organisation de l'entreprise qui domine est la PME : 95% à 99% des entreprises au niveau mondial. En Europe élargie, 99,8% des entreprises. Aux Etats-Unis, les PME jouent un rôle moins prépondérant, ne constituant qu'environ 80% des entreprises manufacturières.

En Asie, les PME représentent plus de 99% des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine. En Amérique latine, les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, mais avec de fortes disparités entre les pays et les secteurs.

Elles jouent aussi un rôle particulièrement important dans les économies, car elle permet et contribue à la croissance économique, à travers¹ : la création d'emplois et de valeur ajoutée, le développement des exportations.

1.4.1. La contribution dans l'emploi :

Partout dans le monde, les petites entreprises dominent le profil des entreprises dans les économies nationales. Elles sont d'importants générateurs d'emplois et feront mieux que les grandes entreprises pour la création nette d'emplois. D'après les estimations de l'OCDE, les PME contribuent par 50% à 60% à l'emploi total dans les pays développés et en voie de développement fournissant ainsi plus d'emploi que le secteur public et les grandes sociétés réunis, même si les disparités entre pays et entre secteurs sont grandes².

Aux États-Unis, les PME représentent plus de 99 % de toutes les entreprises, elles permettent de créer deux sur trois emplois. En Australie, elles représentent environ 97 % de toutes les entreprises du secteur privé et 51 % des emplois dans le secteur privé les chiffres correspondants³. En Corée, plus de 70 % de la population active est employée dans les petites et moyennes entreprises.

¹Belouard, A N et Seder, S., « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès, p5.

² OCDE, op.cit., p. 12.

³ Durrani. M et Boocock.G, (2006), « Venture capital, islamic finance and SMEs », Palgrave Macmillan, New York.

Les statistiques sont similaires pour des pays qui pourraient ne pas être susceptibles d'avoir le secteur des PME dynamiques comme au Pakistan, il y a plus de 400 000 PME et emploient 80 % de la main-d'œuvre industrielle. Enfin, concernant la Chine il est difficile d'ignorer l'importance croissante des PME dans son économie. Ces PME représentent environ 60 % de la production industrielle et de l'emploi d'environ 75 % de la main-d'œuvre dans tout le pays.

Il s'agit principalement d'emplois dans le secteur des services¹. Les petites entreprises représentent une part particulièrement élevée (jusqu'à 95 %) des emplois dans la construction, le commerce de gros et de détail, l'hôtellerie et la restauration, les communications et les services aux entreprises. Dans l'ensemble de la zone de l'OCDE, les entreprises de moins de dix salariés génèrent à présent environ 20 % de la production du secteur des entreprises (services plus secteur manufacturier) et les entreprises de moins de 50 salariés génèrent nettement plus de 40 % de la production dans bon nombre de cas. Les petites entreprises sont de plus en plus présentes dans les secteurs à forte intensité de technologie - technologies de l'information et des communications (TIC) et biotechnologie.

Cependant, le lien entre les PME et l'emploi a été l'objet de nombreuses recherches, ce qui confirme l'importance de ce sujet. Ces recherches prennent leur source dans le travail réalisé par de David Birch ² qui dans son ouvrage *The Job Generation*, publié en 1979, conclut que ce sont davantage les entreprises de taille moyenne que les grandes qui créent de nouveaux emplois. Il a affirmé que 81,5 % de tous les nouveaux emplois nets créés aux États-Unis entre 1969 et 1976 étaient dans les entreprises employant moins de 100 salariés. Les hypothèses et les résultats de cette étude ont fait l'objet de remise en cause ainsi que ceux d'autres études internationales. Toutefois on ne peut ignorer le fait que les PME contribuent dans l'emploi, mais il n'est pas facile de tirer une conclusion universelle dans un secteur caractérisé par une telle diversité.

¹ Perspectives de l'OCDE sur les PME, (2000), p 10.

² Levratto.N, (2009), « Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques » De Boeck, p 84.

1.4.2. La contribution dans le PIB :

Les PME jouent un rôle très important, qui fait d'elle le pilier de l'économie durable, c'est sa contribution au Produit Intérieur Brut. Leur contribution dans les secteurs d'activité formels et informels reste à peu près la même selon les différents groupes de revenus des pays (bas, moyen et élevé), ce qui représente de 65 à 70 % de leur PIB¹.

Les études comparatives sur les PME au niveau mondial montrent que le poids des PME dans la création des richesses et des emplois, va croissant avec les niveaux de développement. Il existe ainsi une forte corrélation positive entre la contribution des PME à l'emploi et au PIB, d'une part, et les revenus par tête du pays, d'autre part. Le développement des PME serait ainsi un indicateur de développement des pays. En effet, selon des observations de l'OCDE², les PME génèrent plus de 55 % du PIB dans les pays à revenu élevé. Les PME et les entreprises du secteur informel génèrent plus de 60 % du PIB dans les pays à faible revenu, et environ 70 % du PIB dans les pays à revenu intermédiaire.

Selon les études du RAM, les PME en ASEAN (Association of Southeast Asian Nation) contribuent pour 20 % à 40 % du PIB³.

De ce fait, leur importance ressort en examinant leur contribution au PIB. Ayyagari, Beck, and Demirgüç-Kunt rapportent des données selon lesquelles les PME fournissent 57,2%, 56,70%, 61.80%, 58.5% et 56% du PIB du Canada, du Danemark, de la France, de l'Italie et du Japon respectivement. Pour la Turquie, l'Espagne et la Pologne, cette part s'élève à l'importance des PME dans l'industrie et le rythme de croissance économique.

¹ Bacali. L, Spence. M, Dzaka-Kikouta.T et Cordos.RC, (2011), « Les défis des PME du Sud et du Nord : Vers leur développement durable » Presses de l'Université d'Ottawa, p 33.

² « Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME », *Revue de l'OCDE sur le développement*, 2004/2 no 5, p. 37-46

³ Van Pham .TH et J. Audet, (2009) « Les Déterminants de l'accès au Financement Bancaire des PME dans un pays en transition : le cas du Vietnam », recherché présentée de colloque international « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27-28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada, p02.

1.4.3. La part de la PME dans l'exportation :

Tout en étant un thème ancien et déjà largement explorée, la question de l'exportation connaît un significatif regain d'intérêt. Ce dernier est la contrepartie naturelle du mouvement d'ouverture des marchés nationaux qui est entré dans une nouvelle phase au cours des années quatre-vingt et dont de nouveaux accords multilatéraux « OMC » ou régionaux (Union européenne, Association de libre échange nord-américaine « Alena ») sont une manifestation.

Dans une logique économique de spécialisation des échanges, la tentation se fait forte d'inciter les entreprises à exporter. Les petites et moyennes entreprises (PME) sont les premières concernées sur ce point dans la mesure où elles composent le vivier le plus riche des potentialités à l'exportation. Les PME peuvent être des leviers importants de promotion des échanges et de conquête de nouveaux marchés internationaux.

En effet, La relation entre la taille de l'entreprise et son comportement à l'exportation reste l'une des relations les plus analysées, malgré la diversité des approches cherchant à cerner le comportement des PME internationales, la taille reste le critère privilégié pour caractériser la PME. Selon Saporata la taille des PME constitue plutôt un obstacle au développement international au regard, notamment de leurs moyens limités, de leurs accès difficiles aux sources d'informations sur les marchés extérieurs, de leurs moindres maîtrises de la culture d'accueil et la complexité des procédures à l'échange international.

Alors que Calof, trouve que la taille n'empêche pas l'internationalisation des petites entreprises mais limite les opportunités sur les marchés extérieurs ainsi que le nombre de marchés servis¹. Certaines ressources dont disposerait l'entreprise peuvent être critiques et influencer sa croissance et le choix des marchés qu'elle peut pénétrer. En effet, le manque de ressources financières, physiques, le manque d'opportunités convenables et le manque de capacité managériale suffisante contraignent l'activité à l'international des PME (Penrose)².

¹ Calof, J.F, (1994) "The Relationship between firm size and export behavior revisited". Journal of International Business Studies , p.367-387

² Papillon. J.P, (2005), « Le rôle de la taille de la firme : les spécificités des petites et moyennes entreprise », Problèmes économiques, n°2885, p. 2-13.

Selon les études de l'OCDE, les petites entreprises se concentrent traditionnellement sur les marchés intérieurs et beaucoup vont continuer de le faire. Mais d'autres se mondialisent de plus en plus, souvent à la faveur de liens et de regroupements interentreprises elles enregistrent des taux de croissance des exportations plus élevés que les grandes entreprises. Ceci est dû notamment à leur plus grande flexibilité et aptitude à s'insérer dans les chaînes de valeur globales et à leur capacité d'exploiter des créneaux très porteurs, comme ceux liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication. Environ 25 % des PME manufacturières sont maintenant compétitives au niveau international et ce pourcentage devrait augmenter. Environ un cinquième des PME manufacturières tirent 10 à 40 % de leur chiffre d'affaires de leurs activités internationales. Dans les pays de l'OCDE.

A l'heure actuelle, elles assurent 25 à 35 % des exportations mondiales de produits manufacturés et ne représentent qu'une faible proportion de l'investissement direct étranger. Ces PME actives au niveau international croissent en général plus vite que les PME qui se limitent au marché intérieur.

Les gouvernements sont conscients du fait que la taille des PME les empêche souvent de se mondialiser. Les organismes publics de promotion et de crédit à l'exportation offrent aux PME exportatrices une large gamme de services financiers et de gestion du risque, tels qu'assurances, garanties bancaires et conseils.

1.5. Les avantages attribués aux PME :

Les PME disposent de nombreux avantages qui expliquent les efforts gouvernementaux envers elles et ce à cause des atouts qu'elles possèdent.

1.5.1. Flexibilité et réactivité :

Les PME se caractérisent par le dynamisme et la rapidité de décision et de réaction que leur confèrent leurs tailles et leurs formes d'organisation. La flexibilité est la capacité d'adaptation aux changements de l'environnement économique et technologique, elle est notamment favorisée par la cohésion interne qui caractérise les PME du fait du petit nombre d'employés.

Par ailleurs, des circuits de décision très courts, la souplesse de l'organisation du travail sont également des facteurs explicatifs de cette flexibilité qui permettent à la PME de s'adapter aux différentes situations, y compris en temps de crise¹.

La flexibilité des PME s'exprime aussi par les modèles de communication interne qui demeurent largement informels, ainsi que par des structures organisationnelles moins bureaucratiques que dans les grandes entreprises. Un dernier élément à souligner concerne la grande aptitude des PME, de changer de produits, voire de secteurs selon les opportunités et les évolutions des marchés et des technologies, en comparaison avec les grandes entreprises.

De ce fait les PME tendent à posséder plus de flexibilité, de dynamisme et de souplesse, qui constituent ses principaux avantages ² et une culture plus favorable à la créativité. Donc à l'innovation.

1.5.2. Innovation :

Les grandes entreprises sont considérées comme les seuls innovateurs, dans la plupart des cas cela est dû aux coûts de développement des produits, des délais de mise au point et des investissements requis pour la production en grande série (Schumpeter, 1942) et (Galbraith, 1956).

Schumpeter considérait que « les entrepreneurs sont ceux qui mettent en pratique de nouvelles combinaisons de moyens de production. » Il distinguait cinq types d'innovations ³:

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

¹ Nations Unies Commission économique pour l'Afrique, (2008), « PME acteurs du développement durable en Afrique du Nord »

² Edwards *et al.*, 2005

³ Marchesnay. M et Messeghem. K, (2013), « Cas de stratégie de PME et d'entrepreneuriat : 7 cas réels d'entreprise » EMS Editions, p 144.

Les études empiriques qui ont examiné l'effet de la taille sur l'activité innovatrice ont abouti à des résultats différents. Acs et Audretsch, (1998) ont montré que les grandes firmes sont plus innovatrices dans les industries où la concentration du marché, l'intensité en capital et l'importance des dépenses en matière de publicité sont élevées ; les petites entreprises ont l'avantage dans les industries innovantes, situées à un stade précoce du cycle de vie d'un produit et dans lesquelles la main-d'œuvre spécialisée joue un rôle important.

Le potentiel d'innovation des PME est exprimé par l'accent mis sur les coûts associés à l'activité de recherche. Si la grande entreprise dispose d'un meilleur accès au marché financier, de laboratoires, de bibliothèques (...), d'une meilleure capacité d'exploitation des résultats de la recherche grâce à un département marketing efficace et une position de force sur le marché des produits existants, la PME est moins bureaucratique, s'adapte alors facilement aux changements du marché et/ou de l'environnement extérieur. La PME tend à posséder plus de flexibilité, de dynamisme et de souplesse qui constituent ses principaux avantages (Edwards et al., 2005) et une culture plus favorable à la créativité et donc à l'innovation.

Lorsque les technologies ne sont pas "stabilisées", la grande dimension ne peut bénéficier de rendements d'échelle significatifs. Les investissements nécessaires, pour ce faire, sont importants pour un matériel ou un produit qui risque d'être vite dépassé par l'évolution technologique rapide. La PME, travaillant à plus petite échelle sur des marchés qu'elle maîtrise bien, dispose d'avantages comparatifs d'adaptation qui s'estomperont lorsque la technologie nouvelle se stabilisera et certaines petites entreprises deviendront alors moyennes et grandes.

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

1.5.3. Internationalisation :

Les PME peuvent être des leviers importants de promotion des échanges et de conquête de nouveaux marchés internationaux. Dans les pays de l'OCDE, les PME enregistrent des taux de croissance des exportations plus élevés que les grandes entreprises¹. Ceci est dû notamment à leur plus grande flexibilité et aptitude à s'insérer dans les chaînes de valeur globales et à leur capacité d'exploiter des créneaux très porteurs, comme ceux liés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication.

En effet, l'activité internationale est de plus en plus importante, même parmi les plus petites et les plus récentes des organisations (McDougall et Oviatt, 2000). Les théories de l'intégration suggèrent que les entreprises doivent offrir davantage de produits pour surmonter la responsabilité de « l'international » et réaliser un avantage concurrentiel.

Les grandes entreprises se sont par le passé souvent vues attribuer l'exclusivité du champ théorique à l'international. Les théories économiques classiques considèrent que les PME ne disposent pas de ressources managériales et financières suffisantes pour entreprendre des activités hors de leurs frontières nationales. Les tendances récentes de l'économie semblent contredire ces explications pour attribuer un champ théorique de plus en plus important.

Néanmoins, les forces propres du pays vont déterminer ses possibilités à l'exportation. Les ressources particulières, la situation géographique, le climat et la structure des coûts dans l'économie nationale, constitueront le contexte qui permettra aux PME prises individuellement d'exploiter leurs propres avantages concurrentiels.

L'internationalisation apparaît comme un vecteur de croissance et un moyen de survie incontournable pour un nombre de PME grandissant, tout secteur confondu. Cependant, les sources des difficultés d'internationalisation des PME sont multiples. En effet, c'est en faisant face à des obstacles d'ordre culturel, informationnel, administratif, financier ou encore concernant la communication ou l'évaluation des partenaires potentiels que l'entreprise gagnera sa place à l'international.

¹ Nations Unies Commission économique pour l'Afrique, (2008), « PME acteurs du développement durable en Afrique du Nord »

De plus, les PME font l'objet de contraintes de plus en plus pesantes dans leur propre pays. Celles-ci sont souvent un frein à l'extension géographique de la PME, absorbées par des dysfonctionnements immédiats. Les entreprises ne souhaitant pas toujours se lancer dans un processus complexe et périlleux d'extension de leurs activités.

1.6. Les obstacles à la croissance des PME :

Les PME rencontrent plusieurs obstacles dans leurs développements. On peut les regrouper en deux catégories. La première catégorie concerne le financement, du fait que l'accès au crédit, notamment pour les nouveaux investissements, a été une contrainte récurrente sur la croissance et le développement de petites entreprises à travers le monde (Levy , 1993; Parker et al. , 1995). La deuxième catégorie concerne les facteurs liés au marché, à savoir la menace de la concurrence et/ou manque de demande du fait qu'elles disposent de faibles potentialités qui lui permettent d'assurer son maintien sur les marchés sous plusieurs contraintes (Burns, 2001).

1.6.1. Les contraintes de financement :

De nombreuses PME considèrent l'accès au financement¹ comme un problème majeur qui entrave leur croissance². Lorsqu'elles cherchent des financements, elles n'ont en général accès qu'aux prêts bancaires alors que leurs concurrentes, plus importantes, peuvent s'adresser aux marchés financiers. Les besoins en capitaux des PME peuvent être couverts soit par leurs capitaux propres soit par du capital emprunté. Le capital emprunté par les PME en provenance de différents prêteurs est la différence entre son besoin en fonds et ses capitaux disponibles.

La principale raison des difficultés des PME à obtenir des prêts bancaires est le manque de garanties pour le banquier et la dotation valable limitée en capital. Les banques sont très réticentes à prendre des risques et elles réclament des garanties³.

¹ Cette notion sera étudiée en détail dans la section suivante

² Arzanor. R, (1995), « Le financement de la petite entreprise en Afrique », Edition L'harmattan, Paris, p. 68.

³ Arzanor. R, Op.Cit, p 66.

Si celle-ci n'est pas satisfaite des performances de la PME, elle accordera le prêt difficilement. Une PME ayant un bilan plutôt négatif, des pertes ou encore des liquidités insuffisantes, pourra rarement obtenir un prêt. Le manque d'expérience commerciale du chef d'entreprise peut parfois être suffisant pour faire naître les réticences de la banque quant à une demande de prêt. Il est parfois obligatoire pour le chef d'entreprise d'affecter à la banque son épargne privée afin d'obtenir un emprunt. On constate que le manque de garanties suffisantes est la principale raison en ce qui concerne les entreprises de taille moyenne.

En plus, on remarque des fois que ces PME dépendent des grands groupes abusant ainsi de leur avantage (délais de paiement très longs, obligation de constituer des stocks...).

Ces contraintes financières fragilisent les PME et les incitent à faire preuve de prudence, tant dans leurs politiques d'investissement que dans leur gestion quotidienne. Elles sont d'autant plus prudentes qu'elles savent qu'endettement et taux d'intérêt élevés les fragiliseraient en cas de retournement de conjoncture.

Dans le contexte mondial, des études ont démontré que le développement des marchés financiers ne semble pas influencer sur les niveaux de la dette des PME de façon significative. Demirguc -Kunt et Maksimovic (1999) ont étudié 30 pays sur la période 1980-1991 et ont découvert que les grandes entreprises ont plus de dette à long terme. Sur le même thème, un certain nombre d'études ont cherché à savoir si la libéralisation financière a assoupli les contraintes de financement des PME ; les résultats dans les pays à faible revenu n'ont généralement pas été encourageants.

Selon diverses enquêtes mondiales, notamment les enquêtes auprès des entreprises et les évaluations du climat de l'investissement réalisées par la Banque mondiale¹, le coût du crédit est le principal obstacle à la croissance des PME, leur difficulté d'accès au financement étant également un obstacle majeur. Bien que ces difficultés soient plus prononcées dans les pays en développement, les PME sont près de 33 % plus nombreuses que les grandes entreprises à considérer les problèmes de financement comme un obstacle « majeur » à la croissance, quel que soit le pays considéré. Dans les pays à faible revenu, cela signifie que près de la moitié des petites entreprises se heurtent à de graves difficultés de financement.

¹ Rapport de la Banque Mondiale, 2016.

1.6.2. Les contraintes liées au marché (menace concurrentielle ou manque de demande) :

Ces contraintes ont pour origine l'environnement externe des PME ou sont inhérentes au mode de fonctionnement et aux caractéristiques de cette catégorie d'entreprises. Elles concernent :

- Des contraintes de nature réglementaires sur le marché des biens et services qui empêchent l'instauration d'une concurrence suffisante. Des réglementations limiteraient ainsi l'accès à de nombreux secteurs économiques, en particulier dans les services¹ ;
- Des contraintes importantes sur le marché du travail comme la qualification de la main d'œuvre, protection contre les licenciements, seuils sociaux, ces obstacles sont régulièrement soulignés par l'OCDE comme obstacle au développement des PME.

Selon les études de l'OCDE, les PME des pays en développement et en transition, si elles ont à faire face aux mêmes difficultés que les PME du reste du monde, elles pâtissent plus encore que les autres de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leur disposition et tardent à recueillir tous les bénéfices qu'elles sont en droit d'attendre de la mondialisation². Les difficultés auxquelles elles se heurtent sont notamment liées³ :

- A leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé.
- Aux préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- A l'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.
- Au manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), de données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.

¹ Burns (2001, p.295) propose des conseils aux entreprises qui tentent de surmonter les obstacles liés au marché et obtenir un avantage concurrentiel

² OCDE, (2007). Le financement des PME et des entrepreneurs.

³ Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 no 5, op. cit, p. 37-46.

- A la prépondérance des entreprises détenues par l'État et le rôle prédominant du secteur public dans la promotion des exportations et de l'investissement.
- Au pourcentage élevé de micro-entreprises/poids du secteur informel et la complexité des réglementations/l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

Toutefois, il est difficile de déterminer le poids respectif de ces contraintes bien qu'elles soient toutes pesantes sur l'activité et la croissance des PME. Les analyses réalisées suggèrent que les difficultés d'accès aux financements jouent un rôle de premier ordre. En effet, une étude qui a été menée à partir d'un échantillon d'entreprises de seize pays industrialisés ou émergents a démontré que les contraintes financières constituent un obstacle à la croissance des PME au moins aussi important que les rigidités sur le marché du travail (Aghion, Fally et Scarpetta, 2007).

Les forces du marché et les développements technologiques jouent un rôle majeur dans ce processus, mais les paramètres institutionnels et politiques influencent également la décision des entreprises d'entrer, se développer en cas de succès et sortir si la concurrence devient insupportable. Dans cette étude, ils se sont concentrés sur les effets du développement financier de nouvelles entreprises et l'expansion de nouvelles entreprises prospères, ils ont trouvé que l'accès au financement aide également les nouvelles entreprises à prospérer si elles réussissent. Les deux modes le crédit et la capitalisation boursière sont importants pour promouvoir la croissance de l'entrée et de la post-entrée des entreprises.

Au total, ces résultats suggèrent que, de nombreux pays y compris ceux d'Europe continentale devraient améliorer leurs marchés financiers afin de tirer le meilleur parti, en encourageant l'entrée et la croissance de jeunes entreprises prospères.

1.7. Les structures organisationnelles de gestion pour les PME

La structure d'une entreprise définit les relations hiérarchiques et fonctionnelles entre les divers collaborateurs : il s'agit de la répartition des responsabilités et du mode de communication interne à l'entreprise. Elle désigne au sens le plus étroit l'architecture globale de l'entreprise.

1.7.1. La structure hiérarchique :

Cette structure est la plus étudiée, elle se base sur les principes de Fayol : tout agent travaillant auprès d'une entreprise ne peut recevoir des ordres que d'un seul chef. C'est une dépendance dite hiérarchique ou d'unicité de commandement. Ainsi, pour une structure hiérarchique, chaque responsable est chargé de diriger uniquement les salariés qui lui sont subordonnés, et, inversement, chaque employé est tenu de rendre des comptes à son unique supérieur hiérarchique. Ainsi, chaque service a son propre chef, dont la responsabilité et l'autorité sont limitées aux employés qui font partie de la même division¹.

La simplicité dans le fonctionnement ainsi que la clarté et la précision des responsabilités représente un fort avantage de cette structure. Tandis que la lenteur dans la communication freine toute prise d'initiative et risque de bureaucratie : le partage des attributions est, ainsi, difficile à effectuer d'une manière efficace au sein d'une même entreprise.

Une structure hiérarchique est un mode organisationnel dont le principe repose sur une gestion et un contrôle unique. Elle convient aux PME ou aux entreprises dont l'activité est très décentralisée. Elle reste, cependant, inadaptée aux grandes entreprises dont l'activité est assez dense, notamment aux niveaux hiérarchiques intermédiaires².

1.7.2. Les structures fonctionnelles

Cette structure fut recommandée par Taylor (1856-1917) afin de dépasser les limites de la structure hiérarchique. S'appuyant sur le principe de la division de travail, ces structures se caractérisent par une spécialisation fonctionnelle de chaque responsable, et une diversité des connaissances et des compétences professionnelles de l'entreprise. Les décisions sont prises par des responsables qualifiés et chaque tâche est menée par un ou plusieurs subordonnés bénéficiant des compétences qui y sont nécessaires. Ainsi, un même salarié peut, d'ailleurs, recevoir les ordres de plusieurs supérieurs. Donc on retrouve l'absence d'unité de commandement. Cette structure est plus adaptée aux PME où la prise de décision émane du dirigeant, pour l'essentiel, ou dans le cas d'une entreprise monoproduitrice.

¹ Greenan. N, Walkowiak. E, (2010), « Les structures organisationnelles bousculées par les nouvelles pratiques de management ? », *Réseaux*, n° 162, p. 73-100.

² Charon. J L, Sépari. S, (2005), « organisation et gestion de l'entreprise », Dunod, p86.

Cette structure permet un développement de compétence à tous les niveaux du management, permettant à l'entreprise d'une diversité des conseils provenant de différents spécialistes. Par ailleurs, cette diversité des commandements peut être une source de conflit. Parfois il est difficile pour les responsables de coordonner des activités entre plusieurs fonctions (spécialisées) privilégiant leurs propres objectifs au détriment de ceux (plus généraux) de l'entreprise¹.

1.7.3. Les structures Staff & Line (hiérarchiques et fonctionnelles)

Cette structure repose sur la fusion entre les structures hiérarchiques et celles fonctionnelles, afin de combiner les avantages des deux structures soit : l'unité de commandement et la spécialisation, on retrouve d'un côté des cadres opérationnels qui commandent la ligne hiérarchique et de l'autre côté des chefs fonctionnels, qui sont des spécialistes en position de conseil. Ils proposent des solutions aux chefs hiérarchiques, mais ils n'ont pas le pouvoir d'imposer leurs solutions. Ainsi dans une structures Staff & Line, on retrouve deux lignes : ligne de gestion, de commandement (directeurs opérationnels), ligne de conseil (directeurs fonctionnels)².

Cette structure présente les avantages issus des deux structures dont elle est le résultat. Ainsi, elle permet la combinaison des avantages de l'unicité de commandement et de la spécialisation. La gestion de l'entreprise à court terme est fonctionnelle et sur le long terme, elle se fait par les directeurs opérationnels, avec une coordination continue.

Outre le manque de prise d'initiative de la part des directeurs fonctionnels, dont la tâche se limite à assister les directeurs opérationnels sans prendre de décisions, une structure staff & Line présente le risque de conflits entre les salariés (exécutants) et leurs supérieurs hiérarchiques directs. Ces derniers, dont le rôle est celui d'intermédiaire entre les dirigeants et les subordonnés du bas de l'échelle, doivent assurer la communication intra-hiérarchique, tâche souvent difficile à effectuer.

¹ Dayan. A, (2004), « Manuel de gestion », Ellipses AUF , P 68

² Charon. J L, Sépari. S, op.cit. p 88.

1.7.4. La structure divisionnelle :

Cette structure consiste à organiser l'entreprise par division. C'est-à-dire la découper verticalement pour séparer les différentes activités. Chaque division apparaît comme une « entreprise » spécifique. Généralement ces divisions sont spécialisées par types de produits, clientèles ou zones géographiques. Cette structure permet aux entreprises qui possèdent une activité diversifiée voire complexe de diviser le travail au sein de l'entreprise. Elle est recommandée lorsque les organisations sont en situations complexes, elles sont devenues les plus développées dans un environnement de globalisation et d'ouverture des marchés¹.

La structure divisionnelle se caractérise par une structure décentralisée qui facilite la mesure des performances de chaque unité, qui permet une souplesse et une capacité d'adaptation importante, et une présence sur divers marchés. Cependant, la prise en charge de l'ensemble des responsabilités par le dirigeant nécessite d'établir un système de contrôle de gestion et d'évaluation quasi-quotidiens. Le manque d'assiduité et d'efficacité globales représentent les inconvénients de cette structure.

1.7.5. Les structures matricielles :

Une structure matricielle repose sur le principe de dualité au niveau du contrôle et de la gestion. La structure de l'entreprise se fait selon deux niveaux, opérationnel et fonctionnel, et le découpage de l'activité se fait selon deux critères, la fonction et le projet. Ainsi, chaque salarié a deux supérieurs hiérarchiques : un chef de projet désigné selon les tâches à accomplir, et un responsable permanent. L'activité au sein de l'entreprise se fait donc par groupes de projets. C'est une structure propre aux grandes entreprises qui sont caractérisées par : des lignes de produits variées, des projets longs et complexes, un environnement de travail en évolution rapide².

Ces structures permettent de développer des activités innovantes avec une coordination optimale entre les diverses fonctions qui y sont liées et expertise assurée par chaque service fonctionnel. Par ailleurs, le risque de conflits à cause de la complexité des tâches à effectuer ainsi que les problèmes de communication sont les limites de ces structures³.

¹ Soutenain.J. F, Farcet.P, (2007), « organisation et gestion de l'entreprise », hatier, p68.

² Soutenain.J. F, Farcet.P, op.cit. p 70.

³ Nobre, T. (1995). « Le processus de structuration dans la petite entreprise : une étude exploratoire », Revue internationale P.M.E, N ° 203.

1.7.6. Les structures en réseaux :

Tout comme la structure matricielle, c'est une structure qui se concentre sur leur métier de base et confie les fonctions et services périphériques à des entreprises extérieures. Les échanges entre partenaires sont facilités par les nouvelles technologies de communication (internet, téléphonie mobile). Par projet qui se développe en réseau à travers des outils de communication (ordinateurs en réseau, ...etc.).

Après avoir développé les explications fournies liées au mode exploratoire du fonctionnement de la PME. Nous allons reprendre le cas particulier de la PME en Algérie.

Section2 : la PME dans l'économie Algérienne

Pendant longtemps, l'économie et la société algériennes ont vécu dans le mythe de la grande organisation perçue comme seule porteuse de développement¹. Depuis la fin des années 80, l'économie nationale connaît de profonds bouleversements avec l'avènement de l'économie de marché et les changements intervenus au niveau des dispositifs institutionnels d'accompagnement. C'est grâce à la PME que l'Algérie essaye à son tour d'amorcer le développement, et la création de sa propre part du marché.

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

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

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

La loi n°01-18 du 12 décembre 2001² portant loi d'orientation sur la promotion de la PME a été complétée et modifiée par la loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME). Est définie comme étant PME toute entreprise de production de biens ou/et services qui se caractérise par³:

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

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

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

² Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.

³ Le journal officiel de la république Algérienne N°02 du 11 janvier 2017, chapitre II, Article 5.

- La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.
- La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.
- La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant de un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

2.1.2. L'importance attribuée à la PME en Algérie

Depuis la fin des années 80, l'économie nationale connaît de profonds bouleversements avec l'avènement de l'économie de marché et les changements intervenus au niveau des dispositifs institutionnels d'accompagnement. C'est grâce aux PME que l'Algérie essaye à son tour d'amorcer le développement, et la création de sa propre part du marché.

En Algérie, il faudra remonter à la fin des années 80 pour déceler les prémices d'une option favorable au développement des PME algériennes. Le regain d'intérêt pour les PME apparaît de manière perceptible à la faveur de la mise en œuvre du processus des réformes économiques libérales. L'orientation en faveur des PME est apparue, dans le contexte de la transition vers l'économie de marché, comme une alternative à la relance des investissements et à l'essoufflement du modèle d'industrialisation de base en Algérie attesté par l'effondrement du secteur public économique.

Les PME étaient ignorées et marginalisées dans les années 1970, tolérées dans les années 1980. C'était une période marquée par le processus de restructuration industrielle. Enfin, elles seront recherchées et encouragées dans les années 1990.

L'évolution du secteur de la Petite et Moyenne Entreprise est marquée par trois périodes importantes : (1962- 1982), (1982- 1988), (1990 à nos jours).

2.1.2.1. La période (1962-1982) :

Longtemps frappé d'**ostracisme**, à l'instar de toutes les initiatives économiques privées, la Petite et Moyenne Entreprise n'a pas connu un développement notable au cours de cette période. Cantonnées dans un espace de marginalité économique, les entreprises privées évoluaient à la lisière des politiques de développement centrées sur les entreprises à capitaux publics.

Le modèle de développement algérien écartait effectivement l'insertion de l'entreprise privée (toutes tailles confondues) dans les différents secteurs de l'économie nationale. Le rôle qui a été attribué à ces entreprises dans le processus d'industrialisation se distinguait par deux traits¹ :

- Le 1^{er} rôle est d'ordre technique : il concerne la domination des pôles industriels mis en place à travers le territoire national. De ce fait, la place réservée à la PME reste insignifiante.
- Le 2^{ème} est d'ordre politique, il vient dans la continuation du 1^{er} trait : l'entreprise publique se voit privilégiée dans le processus d'industrialisation, étant donné qu'elle occupe la place la plus influente.

De ce fait, l'entreprise privée se trouvait en aval de l'entreprise publique, dépendante d'elle à cause du rôle que jouait le monopole d'Etat sur le commerce extérieur (loi 78 -02 du 11 février 1978). D'ailleurs, cette position ne permettait à l'entreprise privée d'accéder au marché mondial que par l'intermédiaire du secteur public.

De plus, les textes législatifs relatifs au secteur privé, limitaient l'épanouissement de l'entreprise privée. Le premier code des investissements promulgué le 26 juillet 1963² définissait un objectif principal qui était de garantir l'investissement privé étranger afin de fournir une crédibilité pour stabiliser la mobilité du capital. Toutefois, aucun avantage n'est coordonné à l'investissement privé national.

¹ Daoud S. (2001), « Environnement institutionnel et politique de promotion de la PME le cas de l'Algérie », dans GUERAOUI D., X. RICHET., Economie émergente politique de promotion de la PME, L'harmattan, Paris, p 118.

² Loi n°63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements, J.O.R.A N°53, du 2 août 1963.

Un nouveau code des investissements fut promulgué par l'ordonnance du 15/09/1966 et visait à définir un statut à l'investissement privé national dans le cadre du développement économique¹.

2.1.2.2. La période (1982-1988) :

Cette période intègre le contre choc pétrolier (1986). Elle est caractérisée par la restructuration du système productif. Cette situation s'expliquait par la promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement économique privé national (loi du 12 août 1982)². Cette loi a fait bénéficier les PME d'un accès aux autorisations globales d'importations (AGI) et au système des importations sans paiement.

Toutefois, ce dispositif continue de présenter certaines entraves au développement du secteur de la PME privé. En mettant en place quatre types d'instruments de contrôle dans le but de limiter les capacités des entreprises privées pour qu'elles restent subordonnées au secteur public et afin de préserver le projet social maintenu.

- **Le contrôle à l'entrée** : c'est un contrôle précédant la création de l'entreprise. Il est déterminé par la limitation du champ d'activité et par la procédure d'agrément.
- **Le monopole d'Etat sur le commerce extérieur** : ce type de contrôle s'explique d'une part, par l'appréhension de voir le secteur privé s'allier au capital international, d'où peut surgir un risque pour les choix essentiels du pays. D'autre part, ce monopole devrait permettre d'assurer la protection du marché national et contrôler l'évolution du capital privé.
- **La fiscalité** : les avantages fiscaux sont accordés par la loi de 1982, selon la nature du projet d'investissement, son mode de financement, la destination de sa production et sa localisation.
- **La législation du travail** : elle s'articulait autour de trois axes (les relations de travail, les recrutements, le syndicalisme)

¹ Ordonnance n°66-284 du 15 septembre 1966 portant code des investissements, J.O.R.A. N°80, du 17 septembre 1966.

² Loi n°82-11 du 21 août 1982 portant l'investissement privé national, J.O.R.A. N°34, du 24 août 1982.

En 1983, un Office pour l'Orientation, le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé (OSCIP) est créé par le décret exécutif n°83-98 du 29/01/1983. Il a été chargé de délivrer les agréments nécessaires aux investissements privés tels que stipulés par le nouveau code des investissements et a pour principales missions :

- D'orienter l'investissement privé national vers des activités et régions susceptibles de répondre aux besoins du développement et d'assurer sa complémentarité avec le secteur public ;
- D'assurer une meilleure intégration de l'investissement privé dans le processus de planification.

Cependant, durant toute la période de 1962 à 1988, tous les codes d'investissements avaient en quelque sorte pour dénominateur commun la limitation de l'investissement privé. Il a fallu attendre la crise de 1986, consécutive à la chute du prix du pétrole et du cours du dollar et leurs implications sur l'économie algérienne qui a affiché de faibles niveaux d'investissements qui s'est traduit par un ralentissement de la croissance économique. Cette fragilité a poussé les décideurs à initier toute une panoplie de réformes conditionnelles (institutionnelles et économiques).¹

Avec la loi 88-25 du 12 juillet 1988² relative à l'orientation des investissements privés nationaux, l'investissement privé se définissait dans le cadre des plans en prenant en considération les priorités sectorielles et les objectifs sociaux. Cette loi n'a pas apporté un grand changement par rapport à la loi 82-12 du 21 août 1982. Ses directives ne répondaient pas à l'attente de l'investisseur privé national.

Tout au long de cette période (1982-1988), on distingue plusieurs points :

- La promulgation d'un code d'investissement « loi du 21/08/1982 », la création de l'OSCIP en 1983 et l'ouverture de la chambre nationale de commerce aux entrepreneurs privés en 1987 ; la promulgation de la loi 88-25 du 12 juillet 1988 ;
- La restructuration des entreprises publiques et l'émergence du nouveau secteur des PME ;

¹ Hamdaoui T. (2005), « Accord d'association Euro-méditerranéen : quel impact sur la PME/PMI », revue économie et management, Université de Tlemcen, N°4, p. 263-277.

² Loi n°88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements privés nationaux, J.O.R.A. N°28, du 13 juillet 1988.

- La décentralisation du pouvoir économique par l'élargissement des attributions des collectivités locales ;
- La sous-traitance a connu un faible développement bien qu'elle soit reconnue comme un domaine d'activité privilégié de la PME.

2.1.2.3. La période (1990 à 2015) :

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

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

Un mouvement important de création PME/PMI a été enclenché à partir de 1990¹, avec la loi sur La Monnaie et le Crédit² qui consacre le principe de l'investissement étranger. Cette loi ouvre déjà la voie à toute forme de partenariat y compris en la forme d'investissement direct. Cette loi prévoit, en outre, la liberté d'établissement des banques étrangères en Algérie ouvrant ainsi, la voie au partenariat financier.

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

² Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, J.O.R.A. N°16, du 18 avril 1990.

Ce mouvement a été amplifié avec l'adoption d'un nouveau code des investissements régi par décret législatif du 05/11/1993. Ce nouveau cadre législatif visait à rendre l'investissement libre dans toutes les branches de production de biens et services ; l'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers concernant les allègements fiscaux et douaniers ; la création d'une Agence de Promotion, de Soutien et de suivi des Investissements (APSI) afin d'assister les promoteurs dans l'accomplissement des formalités classiques par le biais d'un guichet unique¹.

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

L'ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement a consacré une large ouverture de l'investissement privé à différentes branches de l'activité économiques qui lui étaient interdites². Cette ordonnance fixe comme objectif l'amélioration de l'environnement administratif et juridique et prévoit notamment :

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

¹ Décret législatif n°93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement, J.O.R.A.N°64, du 10 octobre 1993.

² L'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, J.O.R.A.N°47, du 22 août 2001.

Cette ordonnance a été renforcée par la loi N°01-18 du 12/12/2001 portant sur la promotion de la PME¹. Elle spécifie la politique d'aide de l'Etat aux PME ; fixe les mesures de facilitations administratives ; prévoit la création d'un fond de garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME (FGAR). Le développement de la sous-traitance, en tant qu'instrument d'extension du tissu des Petites et Moyennes Entreprises, a été également pris en charge par la présente loi.

2.1.3. La contribution de la PME aux principaux agrégats de l'économie algérienne:

Dans la conjoncture de crise et de mutations économiques et sociales actuelles, il est désormais établi que les PME constituent l'élément indispensable à l'intégration et la diversification économique. Tout comme elles peuvent constituer la principale source de richesse et d'emplois². Il convient alors de situer la place de la PME dans un contexte macro économique à travers l'analyse des indicateurs.

2.1.3.1. La contribution des PME en matière d'emploi

Le nombre de PME privé a atteint 245 842 en 2005, employant 642 987 salariés. Alors que le nombre de poste d'emploi déclarée par le Ministère de l'Industrie et des Mines pour l'année 2016 est de 1 489 443 postes. Le tableau ci-dessous illustre l'évolution de la contribution des PME en termes d'emploi.

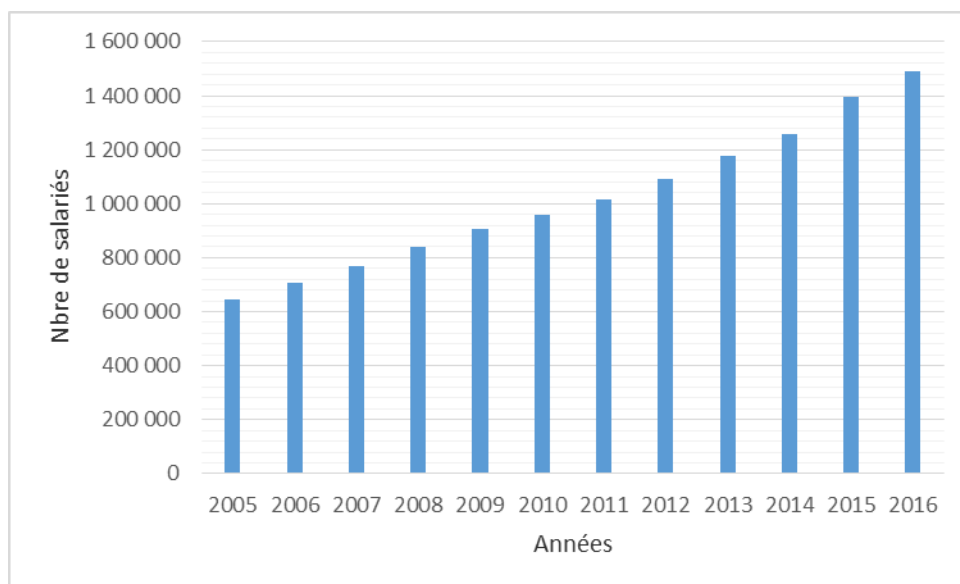
¹ Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.

² Belouard, A N et Seder, S., « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès, p5.

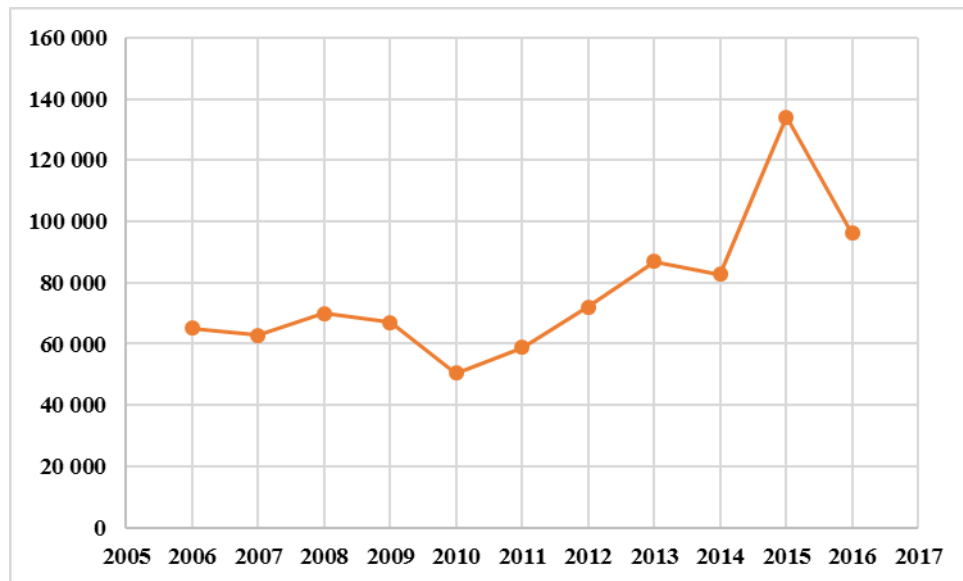
Tableau 2: Evolution du nombre de salariés du secteur privé (2005-2016)

Année	Nombre de Salariés	Evolution	Evolution en %
2005	642 987		
2006	708 136	65 149	10%
2007	771 037	62 901	9%
2008	841 060	70 023	9%
2009	908 046	66 986	8%
2010	958 515	50 469	6%
2011	1 017 374	58 859	6%
2012	1 089 467	72 093	7%
2013	1 176 377	86 910	8%
2014	1 259 154	82 777	7%
2015	1 393 256	134 102	11%
2016	1 489 443	96 187	7%

Source : Conçu à partir des données des bulletins d'information économique N° 10,12 du Ministère de la PME et de l'Artisanat et 18,20,22 du Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement MIPMEPI et 28,29, 30 du Ministère de l'Industrie et des Mines.

Figure 4: Evolution du nombre de salariés du secteur privé (2005-2016)

Source : élaboré depuis les données précédentes

Figure 5 : Evolution du nombre de salariés du secteur privé (2005-2016)

Source : élaboré depuis les données précédentes

L'Algérie comme beaucoup d'autres pays, a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi. Sa contribution à ce niveau est appréciable comme le démontre le tableau et graphe ci-dessus. En effet, le nombre de salariés est passé de 642 987 emplois en 2005 à 1 489 443 emplois en 2016. Cette importante augmentation résulte de l'évolution du nombre de PME privées. Cependant, l'évaluation du poids relatif de l'emploi généré par les PME pose problème en raison de l'accroissement du phénomène de la sous déclaration administrative et l'existence d'activités immergées dans le secteur de l'informel.

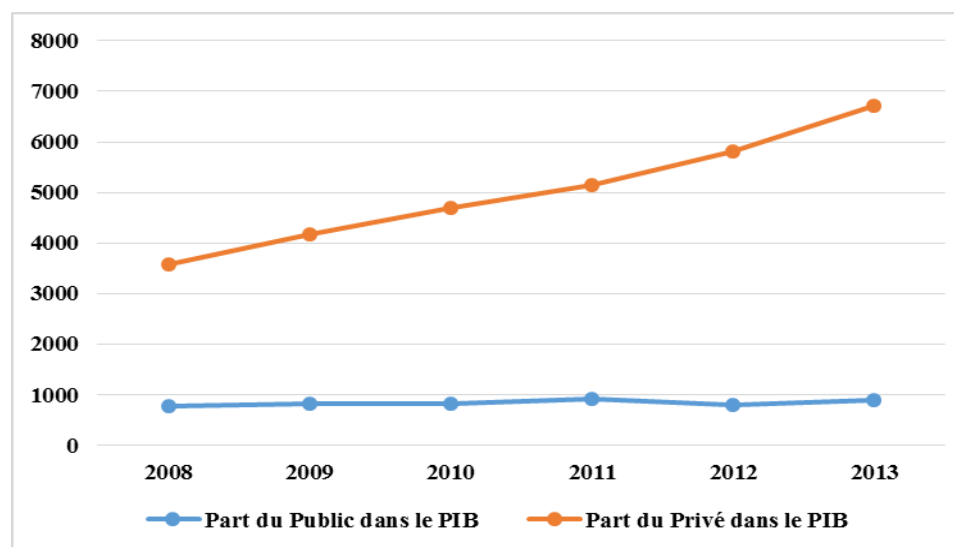
2.1.3.2. La contribution des PME en matière de PIB et de VA

Afin d'être dans une optique claire et précise du rôle joué par les PME dans le développement économique, notamment celle du secteur privé et leurs contributions dans le PIB pour la période (2008/2013) nous établissons le tableau suivant :

Tableau 3 : Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures (2008/2013)**Unité : Milliard DA**

	2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Part du Public dans le PIB	760,92	17,55	816,8	16,41	827,53	15,02	923,34	15,23	793,38	12,01	893,24	11,7
Part du Privé dans le PIB	3574,07	82,45	4162,02	83,59	4681,68	84,98	5137,46	84,77	5813,02	87,99	6714,19	88,3
Total	4334,99	100	4978,82	100	5509,21	100	6060,8	100	6606,404	100	7634,43	100

Source : Conçu à partir des données des bulletins d'information économique N°22 du MIPMEPI, N° 26 du Ministère de l'Industrie et des Mines

Figure 6 : évolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures durant la période 2008-2013

Source : élaboré depuis les données précédentes

La part du secteur privé dans le PIB hors hydrocarbures a connu une croissance appréciable. Sa valeur a presque doublé durant la période 2008-2013. Elle est passée de 3574,07 milliards DA à 6714,19 milliards DA. Sa courbe évolue selon un rythme important (figure.5). En pourcentage, sa contribution dans le PIB, a toujours dépassé les 80 % : elle varie entre 82,45 et 88,3 %. En effet, le secteur privé est constitué en majorité de PME, il a contribué au cours de l'année 2013 à raison de 88,3 %.

Cette augmentation est expliquée par l'adoption de la loi d'orientation sur la promotion de la PME en 2001, ainsi que l'émergence d'un nombre considérable d'opérateurs privés.

En revanche, la contribution du public dans le PIB est très faible. Cependant, nous avons enregistré une mince augmentation dans la valeur entre 2008 et 2011. Toutefois, sa contribution dans le PIB en pourcentage a connu une diminution continue durant cette période, elle est passée de 17,55 % en 2008 à 11,7 % en 2013 ce qui met en exergue l'écart entre les deux secteurs.

Selon l'OCDE (2014), la valeur ajoutée créée par les PME comptant moins de 250 employés a été de 56,3% en Allemagne, de 71,0% en Italie et de 54,6% en Turquie¹.

En Algérie, la VA du secteur privé a dépassé celle du secteur public à partir de 1998, elle a connu une évolution remarquable entre 2007 et 2013, elle est passée de 2.986,05 Mds DA à 6.714,19 Mds DA en 2013. Quant au secteur public, il a connu aussi une évolution mais très faible en comparaison avec celle du privé qui a presque doublé de valeur. Elle est passée de 420,86 Mds DA en 2007 à 893,24 Mds DA en 2013².

¹ Leveraging Islamic Finance for SMEs, (2015). World Bank Group.

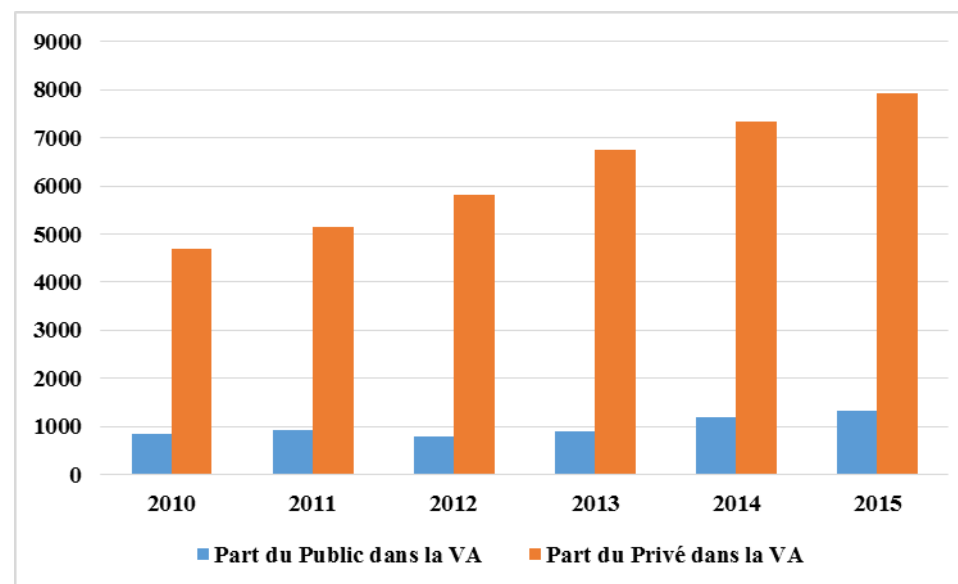
² bulletins information économique N 23 et 24 du Ministère de l'Industrie et des Mines.

Tableau 4 : Evolution de la VA par secteur juridique HH (2010-2015)

Unité : Milliard DA

	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Part du Public dans la VA	827,53	15,02	923,34	15,23	793,38	12,01	893,24	11,7002	1 187,93	13,9	1 313,36	14,22
Part du Privé dans la VA	4 681,68	84,98	5 137,46	84,77	5 813,02	87,99	6741,19	88,2998	7 338,65	86,1	7 924,51	85,78
Total	5 509	100	6 061	100	6 606	100	7 634	100	8 527	100	9 237,87	100

Source : Bulletin d'informations économiques N°30 du Ministère de l'Industrie et des Mines, p 42.

Figure 7 : Evolution de la VA par secteur juridique HH (2010-2015)

Source : élaboré depuis les données précédentes

2.2. Classification des PME (typologie)

Généralement, on peut classer les PME selon les critères de la taille, le statut juridique, le secteur d'activité ou encore la région géographique.

2.2.1 Classification des PME par statut juridique :

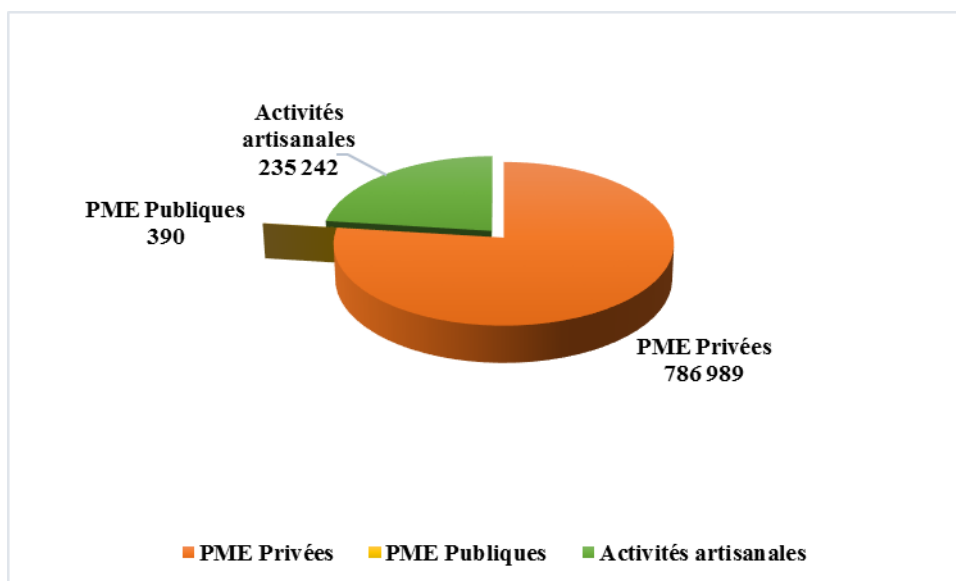
Au 31/12/2016, le Ministère de l'Industrie et des Mines a recensé un total de 1 022 621 PME en Algérie, la population du secteur de la PME selon la nature juridique se présente selon le tableau suivant :

Tableau 5: Répartition des PME par nature juridique au 31/12/2016

Nature des PME		Nombre des PME	%
PME privées	Personnes morales	575 906	56,32
	Personnes physiques	211 083	20,64
PME publiques		390	0,04
Activités Artisanales		235 242	23
Total		1 022 621	100

Source : Bulletin d'information économique N°30 du Ministère de l'Industrie et des Mines (05/20017)

Figure 8: Population de la PME et de l'artisanat au 31/12/2016



Source : élaboré depuis les données précédentes

Le nombre de PME privées est de 786 989, ce qui représente 76,96 % des PME globales. Ces PME privées sont réparties entre 575 906 PME Personnes Morales, et 211 083 Personnes physiques (fonctions libérales) (Voir Fig. 7). Cette répartition reflète la prédominance de cette catégorie d'entreprise au sein de l'économie nationale et cela grâce aux suppressions des différents obstacles qui entravaient le développement de ces entreprises à l'époque de l'économie administrée. La dynamique et la mouvance de cette catégorie d'entreprise se sont traduites par une croissance annuelle de 6 660 entreprises.

Par ailleurs, le nombre de PME publiques a été de 390 PME fin 2016 (Fig7). Ce qui représente un faible pourcentage de l'échantillon global (PME algérienne) soit (0,04 %). Quant aux artisans déclarés auprès des 31 Chambres de l'Artisanat et des Métiers (CAM), leur nombre a atteint un total de 235 242 artisans. Ce qui représente 23 % de la population globale de la PME (voir Fig.7).

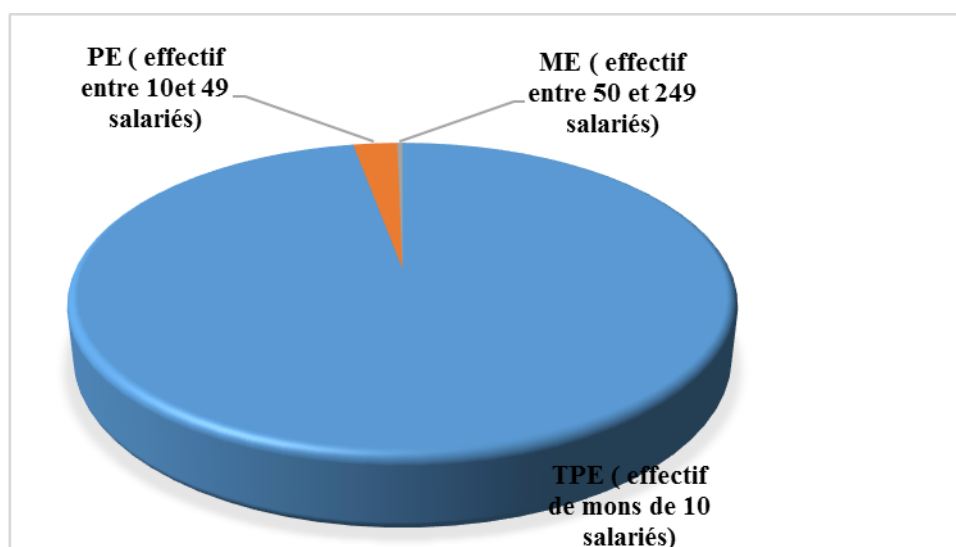
2.2.2 Classification des PME selon la taille

Au 31/12/2016 la population du secteur de la PME selon la taille se présente selon le tableau suivant :

Tableau 6 : typologie des PME par taille au 31/12/2016

Type des PME	Nombre de PME	%
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	993 170	97,12
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	26 281	2,57
ME (effectif entre 50 et 249 salariés)	3 170	0,31
Total	1 022 621	100

Source : Bulletin d'information économique N°30 du Ministère de l'Industrie et des Mines (05/20017)

Figure 9 : typologie des PME

Source : élaboré depuis les données précédentes

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

Tableau 7: mouvements de création des PME par tranche d'effectifs (2010-2016)

Taille	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Très petite entreprise (01-09)	22 717	21 461	27 231	38 158	36 365	40 661	40 455
Petite entreprise (10-49)	632	873	989	1016	1065	1097	1023
Moyenne entreprise (50-250)	68	108	136	123	145	161	157
Total	23 417	22 442	28 356	39 297	37 575	41 919	41 635

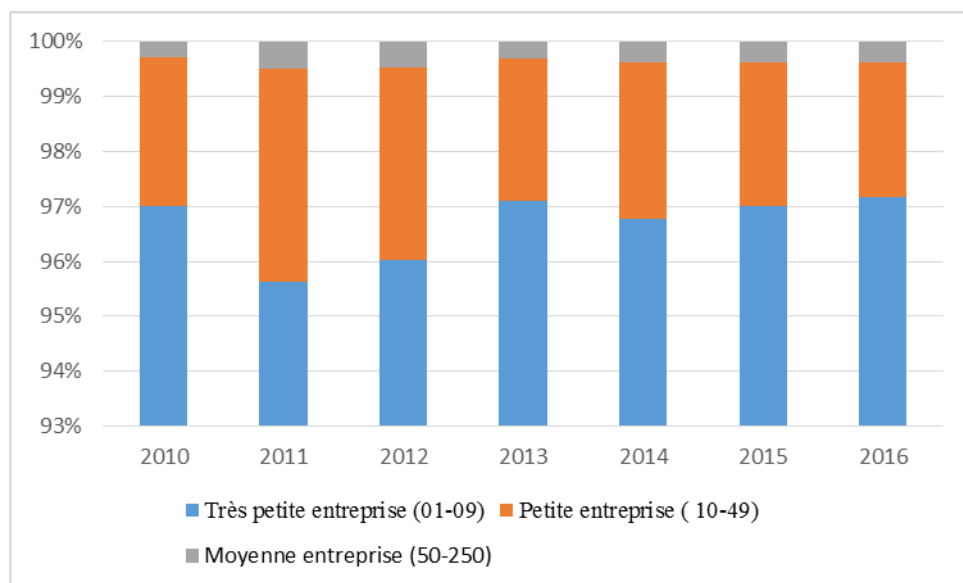
Source : bulletins d'information économique N° 18, 20,22 du MIPMEPI ¹, N24, 26, 28,30 du Ministère de l'Industrie et des Mines.

¹ Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement

Comme le montre la présentation graphique (tableau 6, figure8, tableau7), on constate à travers cette répartition une forte concentration au profit des micros entreprises. En 2016, le Ministère de l'Industrie et des Mines a enregistré la création de 40 455 nouvelles entités de type « personnes morales ». Elles sont constituées à 97,10% d'entités très petites ne dépassant pas 9 salariés. Ces micros entreprises ont connu une diminution entre 2010 et 2011, ensuite une évolution entre 2011 et 2013, et enfin on remarque une importante augmentation pendant la période 2014-2015. Par contre, les petites entreprises ne représentent que 2,57 % du total des PME en 2016, elles ont connu une augmentation continue entre 2010 et 2015 mais elle reste très faible par rapport aux micros entreprises.

Les moyennes entreprises quant à elles connaissent un mouvement instable entre diminution et augmentation. Elles représentent une mince partie du total des PME qui est de 0,313%. On constate à travers cette distribution un déséquilibre important en termes de répartition entre les micros entreprises, les petites et les moyennes entreprises.

Figure 10 : Mouvement des PME privées par tranche d'effectifs (2007-2013)



Source : élaboré depuis les données précédentes

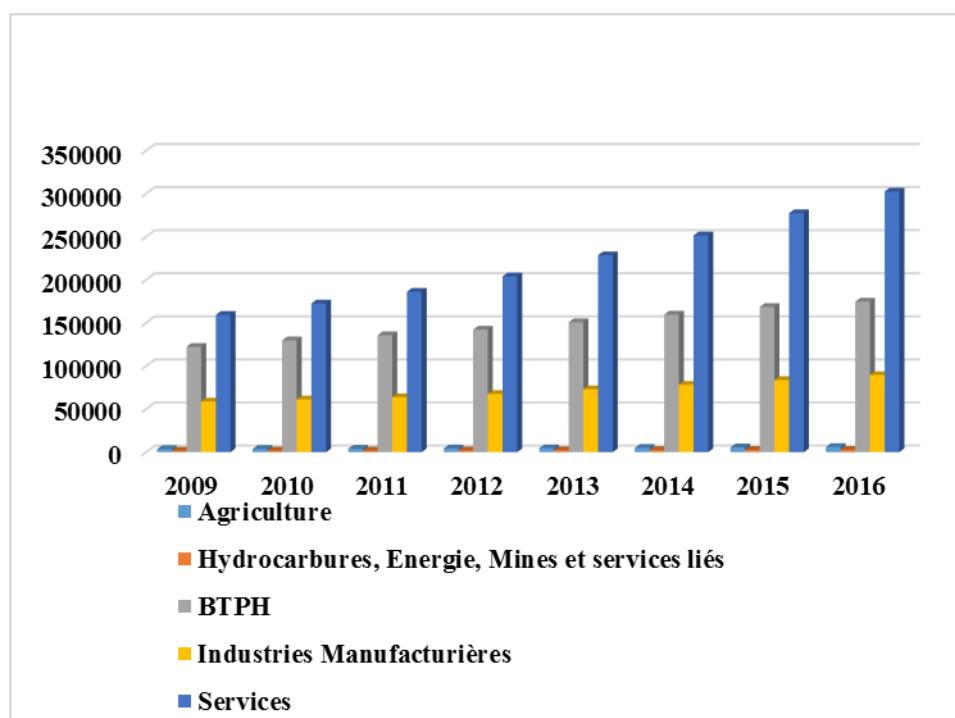
2.2.3 Classification des PME selon le secteur d'activité

Tableau 8: Répartition des PME Privées par secteur d'activité (2009-2016)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Agriculture	3642	3806	4006	4277	4616	5038	5625	6130
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	1 775	1870	1956	2052	2259	2439	2639	2767
BTPH	122 238	129 762	135 752	142 222	150 910	159 775	168 557	174 848
Industries manufacturières	58 803	61 228	63 890	67 517	73 037	78 108	83 701	89 597
Services	159 444	172 653	186 175	204 049	228 592	251 629	277 379	302 564
Total	345 902	369 319	391 761	420 117	459 414	496 989	537 901	575 906

Source : Bulletin d'information économique N°24, 28,30. du Ministère de l'Industrie et des Mines

Figure 11: Evolution des secteurs d'activités dominants les PME privées (2009-2016)



Source : élaboré depuis les données précédentes

D'après cette présentation qui montre la classification des PME privées par secteur d'activité, on constate que les PME algériennes se focalisent essentiellement sur les secteurs de services et du Bâtiment et travaux publics (BTP). Ce secteur connaît une concentration de la PME privée (49 %) qui le place au premier plan quant à l'attractivité de la PME algérienne. Il a connu une croissance notable, près de 43% en l'espace de 5 années. Le secteur BTP occupe la seconde place regroupant environ 32,85% des PME privées. Suivi de celui des industries manufacturières avec 15,90%. Concernant le reste des secteurs : l'Agriculture et Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés, sont nettement marginalisés, ils représentent une infime part des PME privées 1% et 0,49%.

2.2.4 Classification des PME par région géographique

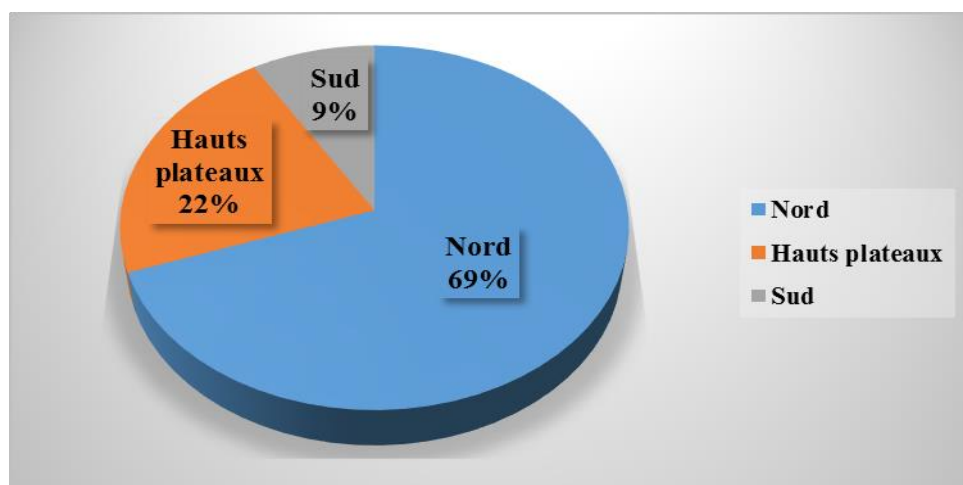
La répartition des PME privées par régions géographiques au 31/12/2007 est illustrée dans le tableau récapitulatif suivant :

Tableau 9 : Répartition des PME privées par régions géographiques

Régions	Nombre des PME Année 2015	Nombre des PME Année 2016	Evolution (%)
Nord	373 337	400 615	7,30
Hauts plateaux	118 039	125 595	6,40
Sud	46 525	49 595	6,59
Total	537 901	575 906	7,06

Source : Bulletin d'information économique N°30 du Ministère de l'Industrie et des Mines (05/20017)

Figure 12: Répartition des PME Privées par régions géographique en 2016



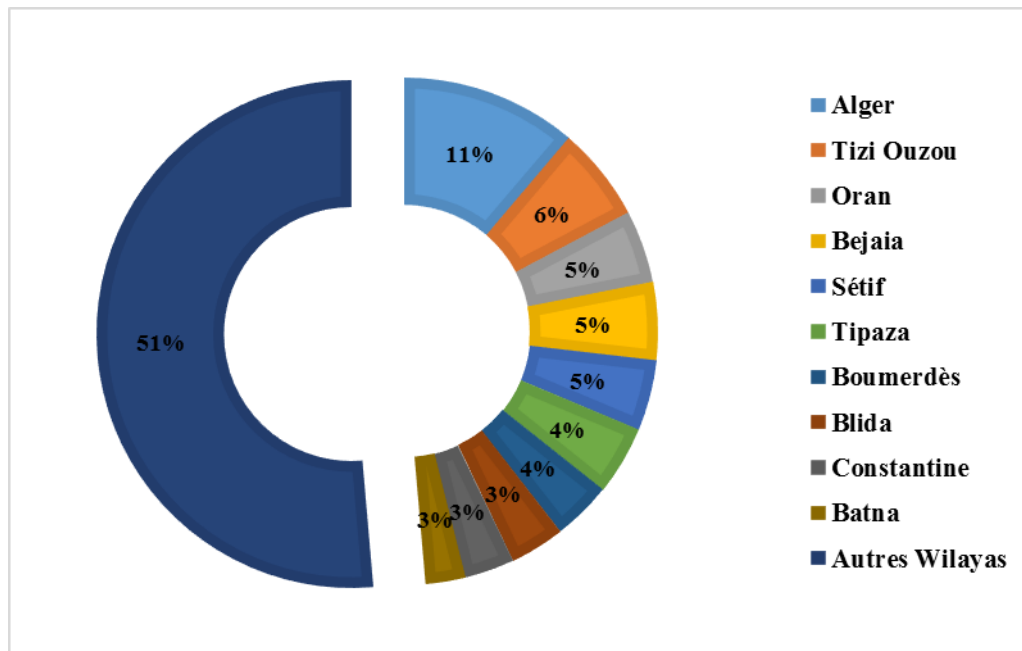
Source : élaboré depuis les données précédentes

Comme l'indique la Figure 11, les PME privées sont réparties en trois régions géographiques. Elles se centralisent dans la région du nord du pays avec 316 364 PME (voir Tableau.8). Ce qui représente un taux de 69 % du nombre total des PME. Quant à la région des hauts plateaux, elle occupe le second rang avec 125 595 PME, représentant ainsi un taux de 22 %. En dernier, est classée la région du sud avec environ 9 % du total des PME. D'après cette répartition, on constate un fort déséquilibre entre ces régions.

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

Wilaya	2015	2016
Alger	60 678	64 678
Tizi Ouzou	32 097	34 743
Oran	26 634	26 688
Bejaia	26 182	28 372
Sétif	23 884	25 816
Tipaza	23 299	25 464
Boumerdès	19 882	21 512
Blida	18 398	20 036
Constantine	17 048	18 362
Batna	13 466	14 417
Autres Wilayas	276 333	295 827
Total	537 901	575 906

Source : Bulletin d'information économique N° 28,30 du Ministère de l'Industrie et des Mines,
Page 56

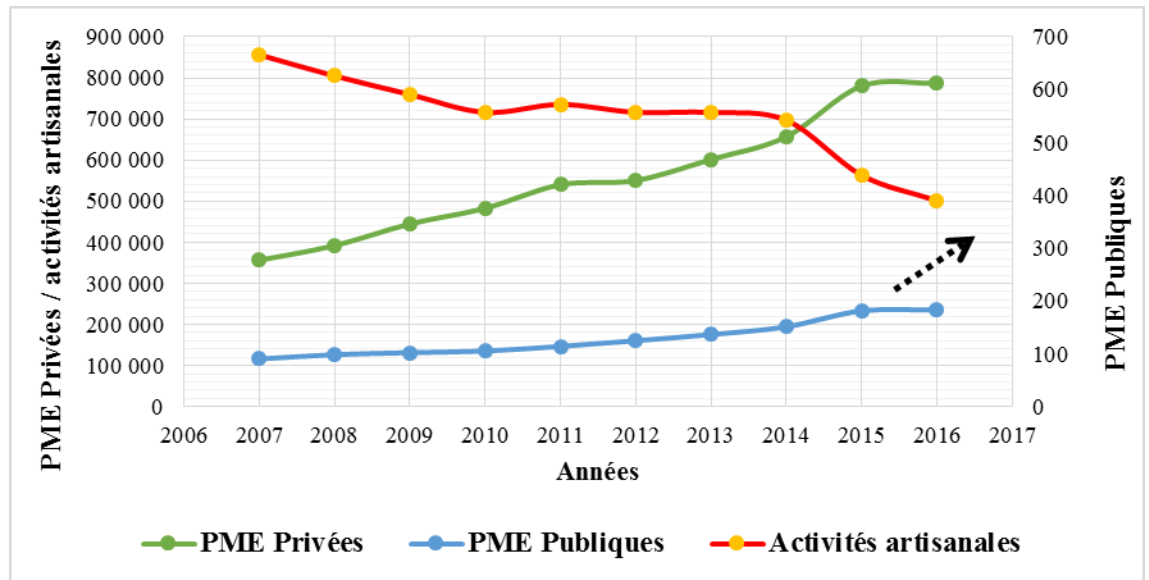
Figure 13: Répartition spatiale des PME par ordre d'importance de wilayas en 2016

Source : élaboré depuis les données précédentes

La Figure 13, représente la répartition spatiale des PME selon l'ordre d'importance des wilayas pour l'année 2016. D'après cette figure, nous remarquons la concentration des activités économiques dans les dix wilayas du nord avec une part de 49 % du nombre total des PME. Ce qui représente 280 079 PME. Alger occupe la première place avec 11 % du nombre total des PME : représentant 64 678 PME (voir tableau 10). Tizi Ouzou vient en seconde position avec 34 743 PME soit 6 % du total des PME. Elle est suivie d'Oran et de Bejaia qui représentent chacune 5 % du total des PME.

Dans les wilayas de Sétif, Tipaza et Boumerdès, nous avons enregistré un taux qui se rapproche de 4 % pour chacune d'entre elles. Le nombre de PME se situe entre 25 816 PME pour Sétif, classée cinquième sur le territoire national et de 21 512 PME pour Boumerdès, classée septième dans le nombre des PME. En dernier, nous retrouvons les wilayas de Blida, Constantine et Batna qui enregistrent une part presque similaire de 3 %. Ce qui représente en chiffres : entre 18 362 PME et 14 417 PME. Quant aux 38 autres wilayas, comme le montre la Fig.12, elles représentent 51 % de la population globale des PME, soit 295 827 PME.

Il ressort de cette répartition une forte dispersion entre les wilayas. L'activité économique est répartie d'une façon inégale entre elles.

Figure 14: Evolution du nombre de la population de la PME durant la période 2007-2016 ¹

Source : élaboré depuis les données précédentes

A partir de l'année 2000, le mouvement de création de PME en Algérie a connu un essor remarquable, grâce à la politique de soutien entreprise par l'Etat. Selon les données du Ministère de la PME et de l'Artisanat, le nombre total de ces entreprises s'élève à 1 022 231 entreprises à la fin 2016, le nombre de PME a doublé depuis l'année 2007. La figure suivante présente l'évolution de ces entreprises selon leur statut juridique durant la période 2007-2016.

On remarque que les PME privées ont connu une évolution très remarquable, de 2007 à 2016. Cette augmentation évolue à un rythme continu sauf pour l'année 2012 où nous avons enregistré un très faible taux de croissance qui est de 1,91%. Cependant, l'augmentation la plus importante (19 %) est observée pour l'année 2015.

Concernant les artisans, on remarque aussi une importante augmentation dans leur nombre pendant la période étudiée. Par conséquent, la courbe des artisans évolue à une cadence régulière suivant des taux de croissance qui se situent entre 3,13 et 9,45 %. A partir de 2012, nous remarquons une conséquente évolution, le meilleur taux d'évolution de cette catégorie est enregistré pour l'année 2015 avec 19 %.

¹ Données des bulletins d'information économique N°12, 14 du Ministère de la PME et de l'Artisanat et 18,20 du Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement MIPMEPI

L'évolution des PME du secteur privé et de l'artisanat résulte principalement de la promulgation de la loi n°01-18 pour la promotion de la PME ainsi que les différentes mesures prises par l'Etat pour favoriser le développement des PME.

Quant aux PME du secteur public, leur nombre est insignifiant par rapport à celui du secteur privé et de l'artisanat. C'est pour cette raison qu'on lui a attribué son propre axe sur lequel se déplace sa courbe (voir fig.13). Par ailleurs, le nombre de PME publiques connaît une diminution continue. Il a atteint 390 PME fin 2016, d'après la figure 13. Ce qui représente une mince partie de la population globale soit (0,03 %). Cette diminution est due au processus de privatisation des entreprises publiques engagé dans le cadre de la restructuration et de la réorganisation du secteur public.

Les PME algériennes présentent ces quelques caractéristiques et singularités :

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés. Elles sont de ce fait, rentières et peu génératrices d'innovation jusque-là¹.
- Les PME sont plutôt familiales, et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers².
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation et approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local, très rarement international.
- La collaboration entre entrepreneurs et autorités publiques n'est pas assez développée.
- Les techniques de croissance (cession, fusion ...) sont non maîtrisées et non utilisées.

2.3. Les différentes catégories de financement des PME en Algérie

Depuis la loi 90/10 beaucoup de progrès ont été réalisés en matière de financement, malgré cela les PME sont toujours confrontées aux problèmes d'acquisition de ressources de financement mais c'est plutôt de la non diversification de sources de financement, et donc des produits. Par contre dans les pays développés, les entreprises sont au stade du choix de la bourse de financement et que même dans les pays limitrophes (Tunisie, Maroc), ces derniers adaptent mieux les mécanismes de financement modernes (bourse)

¹ Bouyacoub, A. (1997), « Les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les PME en Algérie à l'heure de la transition vers l'économie de marché », Les cahiers du CREAD, N° supplément, p. 71-80.

² Melbouci, L. (2005), « Impact du nouvel environnement sur les PME/PMI Algérienne », Revue Economie et Management (Université de Tlemcen), N°4, p.79-95.

2.3.1 Les sources de financement

Dans l'analyse de décisions de financement, il est important de dissocier les sources de financement interne et externe. Le financement interne est issu des activités de la société. L'autofinancement est l'une des composantes majeures du financement interne¹. Quant au financement externe, il apparaît quand les dirigeants s'orientent auprès de prêteur ou d'investisseurs. A ces deux grandes catégories on ajoute une troisième catégorie d'institutions pour le soutien et l'accompagnement des PME mise en place par l'Etat.

2.3.1.1 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 décaissées². Il s'agit d'un financement interne dégagé par l'entreprise grâce à son activité. Lorsqu'à la fin d'un exercice, les produits encaissés excèdent les charges décaissées, il reste à l'entreprise un surplus monétaire : la capacité d'autofinancement (CAF). Une partie de la CAF peut être distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes, le reste permet à l'entreprise d'accroître ses capitaux propres par la constitution de réserves. Ces réserves sont ensuite librement utilisables pour rembourser les emprunts, financer les investissements et le besoin en fonds de roulement.

L'autofinancement est aux entreprises ce que l'épargne est aux particuliers. Il présente pour l'entreprise l'avantage de la rendre indépendante des tiers³. Il permet avant tout de maintenir la valeur de l'entreprise, de prévoir le renouvellement des investissements (amortissements) et la couverture des risque (provisions). Il 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.

¹ Bodie.Z, Merton.R, (2000), « Finance », Pearson, p 465.

² Peffer. S, et al, (2010), « Vade-mecum du financement des PME », de Boeck et Larcier, Bruxelles, p48.

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

L'autofinancement pourrait ainsi se révéler insuffisant pour 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

L'autofinancement est un financement peu risqué car stable et non remboursable. Cependant, il ne peut être retenu comme seul mode de financement des investissements car il suppose un arbitrage en faveur des réserves au détriment des dividendes distribués, ce qui risque de mécontenter les associés et actionnaires de l'entreprise. Il est en outre limité par la capacité de l'entreprise à créer de la richesse grâce à son activité.

L'autofinancement est un mode de financement dont le coût apparent est nul puisque l'entreprise n'a pas d'intérêts à verser. Il existe cependant un coût d'opportunité car les fonds consacrés au financement des investissements pourraient être placés sur le marché financier et rapporter des intérêts importants.

C'est la forme préférée de financement des entreprises algérienne. Pour financer leurs projets d'investissements, les PME ont toujours recours en premier lieu aux capitaux mis en réserve, et s'ils ne suffisent pas elles passent au financement externe. C'est la plus facile à mettre en œuvre car il n'y a pas à obtenir l'accord des personnes extérieures à l'entreprise et qu'elle n'entraîne pas de frais. D'un autre côté, ce qui fait l'importance de l'apport personnel comme source de financement, c'est surtout la disponibilité effective d'épargne individuelle et la possibilité de concevoir des projets d'investissement en adéquation avec celles-ci².

Les entreprises algériennes possèdent une caractéristique commune qui est le caractère personnel et familial de l'entreprise. C'est pour cette raison qu'elles ne perçoivent pas l'intervention de la banque de la même manière. Certaines PME trouvent cette dernière indispensable comme les PME en phase de démarrage, celles qui sont confrontées à des difficultés de croissance ou qui ont des besoins de financement externe pour se restructurer. Pour d'autres, le recours au financement bancaire est moins indispensable ou indésirable. Ceci est dû à un fort désir d'autonomie financière manifesté par ces dernières.

¹ Bodie.Z, Merton.R, (2000), op.cit., p 480.

² Sadoudi, (2006), «La problématique du financement de la PME en Algérie »

2.3.1.2 Le financement externe

Dans le cas du financement externe, l'entreprise obtient des fonds en augmentant son passif, elle dispose alors de ressources supplémentaires qu'elle affecte à l'acquisition d'actifs et le total du bilan augmente. Ces passifs peuvent être de deux types, capital ou dette :

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

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

L'alternative à l'utilisation des fonds propres, qui représentent un droit résiduel, est d'emprunter de l'argent. La dette engendre la contrainte de verser des cash-flow et de garantir le prêteur avec des droits prioritaire si l'entreprise se trouve dans une situation financière difficile¹. Les dettes représentent un contrat par lequel une entreprise reçoit à une date donnée une somme d'argent, et s'engage en contrepartie à des paiements futurs. Ce type de financement englobe les dettes consenties par les banques et institutions financières, les emprunts sur les marchés financiers². On s'intéresse de près au crédit bancaire, qu'on peut classer en deux grandes catégories :

- **Le crédit à court terme :**

C'est un crédit où la durée peut varier de quelques jours à quelques mois, mais il ne peut dépasser les deux ans. Il est destiné à financer les opérations du cycle d'exploitation, et alimenter le fonds de roulement de l'entreprise.

¹ Damodaran.A, (2006), « Finance d'entreprise », édition de boeck, p 660.

² Bodie.Z, Merton.R, op.cit., p 467.

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 deviendraient 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 de deux à sept ans, il doit exister une liaison entre la durée du financement et la durée de vie du bien financé¹. Ces crédits sont destinés à financer des investissements mobiliers ou des investissements immobiliers, un financement par crédit à moyen terme ne doit pas normalement couvrir la totalité de l'investissement. En général, le pourcentage du financement varie entre 60% et 80%. Quant au crédit à long terme, il est d'une durée supérieure à sept ans, et il est destiné à financer des investissements de longue durée².

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 sûr, ils ne peuvent être accordés sur la base de la situation financière de l'entreprise ou de la qualité des garanties qu'elle offre³. Ce type de crédit sert au financement du haut de bilan des entreprises. Ce financement requiert des capitaux permanents caractérisés par une certaine pérennité.

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 inverse⁴.

¹ Bernet-Rollande.L, op.cit., p 365.

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

³ Forget.J , (2005), « Financement et rentabilité des investissements », éditions d'organisation, Paris, p107.

⁴ Mouthier. A, (2002), « Bien gérer sa PME-PMI », éditions de Vicchi, paris, p68.

Le crédit-bail :

Souvent, une entreprise emprunte de l'argent pour financer l'acquisition d'un actif dont elle a besoin dans son activité. Une approche alternative qui aboutit aux mêmes résultats est le crédit-bail d'un actif. Dans le crédit-bail, l'entreprise s'engage à verser des paiements fixés à l'avance au propriétaire de l'actif afin d'avoir le droit d'utiliser l'actif.

Le crédit-bail permet de financer un investissement sans aucun apport de capitaux, sans dégrader la capacité d'endettement, tout en limitant le risque d'obsolescence du matériel car la plupart des contrats prévoient des clauses d'échange pour matériel plus performant. Cependant le coût des loyers ou redevances est élevé, souvent supérieur à celui du crédit.

En Algérie, les financements des entreprises se font de manière prépondérante auprès des banques qu'il s'agisse de crédits d'investissement ou d'exploitation¹.

Cependant on retrouve une gamme de produits qu'offrent les banques qualifiés de classiques qui se limite aux :

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

Cependant, l'accès aux crédits bancaires reste contraignant ce qui pousse les porteurs de projets à abandonner leur initiative ou à s'orienter vers l'informel. Le recours à l'autofinancement externe et informel² reste toutefois très élevé³ chez les PME, en réponse à la rigidité du secteur bancaire, incapable de répondre à la demande de crédit, ce qui dénote une certaine faiblesse de la bancarisation de l'économie⁴.

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

² L'épargne informelle (épargne personnelle, aides d'entourage).

³ Benbayer. H, Trari-Medjaoui . H, « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique »

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

Le secteur bancaire algérien n'a commencé à se libérer qu'à partir des années 1989 et en l'espace de deux décennies, une dizaine de banques privées ont été agréées. Les réformes économiques engagées dès 1988, ont été renforcées par la réforme monétaire et bancaire, suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit pour mettre fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion administrée. La réforme engagée dans ce domaine va dans le sens de l'émergence progressive d'un marché financier qui permet à l'épargnant d'accéder à des produits assurant une rémunération conformément aux risques encourus et à l'investisseur de disposer de financement peu coûteux, rapides et flexibles. L'Algérie a mis en place un dispositif institutionnel, législatif et réglementaire en conformité avec les standards internationaux. La bourse d'Alger a démarré son activité en 1988, elle comporte trois organismes : la Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB), la Société de Gestion des Bourses de Valeurs (SGBV) et le dépositaire central des titres.

Par ailleurs, on retrouve aujourd'hui d'autres moyens de financement qui se développent progressivement au profit des PME comme le micro crédit, le crédit-bail ou encore le capital-risque, cependant leur accès est très difficile. Pour ce qui est du capital risque qui se développe aujourd'hui comme un instrument approprié, les pouvoirs publics ont créé deux sociétés : la Sofinance et la Finalep.

La FINALEP :

La FINALEP/ SPE est une société mixte algéro-européenne spécialisés dans le capital investissement en vue de financer des partenariats algéro-européens, créée le 30/06/1991 à l'initiative de deux banques algériennes : la Banque de Développement Local (BDL) et le crédit Populaire d'Algérie (CPA) et de la caisse centrale de coopération Economique (actuellement Agence Française de Développement). Par la suite la Banque Européenne d'Investissement (BEI) a fait son entrée en 1995 dans cet actionnariat. Il est à préciser que cette SPA a été lancée, sans attendre la mise ne place d'un cadre légal et réglementaire pour régir cette activité et elle a activé sous le seul couvert d'un avis de conformité du conseil de la monnaie et du crédit¹.

¹ Avis N° 12 du 04/02/1991

Les objectifs assignés à cette entreprise étaient, avec bien sûr l'assistance des partenaires européens, de :

- Ancrer dans le paysage financier algérien, ce nouveau métier dédié au financement et à la création des PME.
- Mettre en place les outils et les procédures propres à l'activité de capital investissement.
- Former un noyau d'encadrement à même d'assimiler et de diffuser les techniques de ce mode de financement.
- Susciter au sein des patrons des PME un intérêt pour ce financement de haut bilan en les sensibilisant sur les avantages qu'il présente par rapport au financement bancaire traditionnel.

La SOFINANCE :

La création de la SOFINANCE a été décidée sur la base d'une résolution du Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE) du 06 août 1998 et a été agréée par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001. La SOFINANCE a comme principales missions l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production national et le développement de nouveaux produits financiers. L'objectif principal assigné à cette société est de contribuer à la consolidation et à la relance de l'économie en instaurant une nouvelle démarche dans le financement des entreprises en se basant sur :

- La modernisation de l'appareil de production par les investissements de mise à niveau et de modernisation.
- La densification du tissu industriel à travers des opérations de filialisation, de cession, de fusion et de création d'entreprise.
- Le redressement des entreprises publiques.
- La recherche de partenaires techniques et/ou financiers pour des prises de participation.

La résolution CNPE du 20 octobre 2003 élargit les interventions de la SOFINANCE aux missions suivantes :

- Assistance et conseil aux Entreprises Publiques Economiques (EPE) dans les opérations de privatisation et de cession, de la phase d'évaluation à la phase de cession.
- Conseils aux EPE au titre de la promotion de l'outil public.
- Gestion des ressources publiques marchandes non affectées.
- Développement d'un centre d'ingénierie financière pour le CNPE au bénéfice des EPE.

Quant au marché financier qui se présente comme une solution idéale et abondante pour le financement des entreprises, son accès est quasiment impossible pour les PME, compte tenu des exigences de ce marché notamment en termes de règles comptables (IFRS) et d'obligation d'information et de transparence visant à protéger les investisseurs. Seules les grandes entreprises pourraient se financer via ce marché même si pour le cas algérien le système boursier presque inactif offre une alternative de financement. La banque reste la seule source de financement. L'intervention des institutions spécialisées est minoritaire. Quant à l'Etat, il essaye de soutenir ces entreprises en leur attribuant différentes formes d'aides.

2.3.2 Institutions de soutien et d'accompagnement

Le secteur de la PME a connu ces dernières années une révolution radicale. Il a vu la création de structures d'appui appelées à jouer un rôle de premier plan dans l'épanouissement de ce secteur qui contribue pour 77% du PIB hors hydrocarbures.

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

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

L'organisation et le fonctionnement du CNC PME sont régis par le décret exécutif N° 03-80 du 25 Février 2003¹. Il a été installé le 10 décembre 2003 par le Ministre de la PME et de l'Artisanat.

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

- ✓ D'assurer le dialogue et la concertation d'une façon régulière et permanente entre les pouvoirs publics et les partenaires socio-économiques sur des questions d'intérêt national portant sur le développement économique et particulièrement sur la promotion des PME et de l'artisanat.
- ✓ D'encourager et de promouvoir la création de nouvelles associations professionnelles.
- ✓ De collecter l'information économique auprès des associations professionnelles, des organisations patronales et des espaces intermédiaires devant servir à l'élaboration des politiques et stratégies de développement du secteur.

Le premier mandat (Décembre 2003/ Novembre 2006) du CNC/PME a été marqué par la mise en œuvre d'un certain nombre d'actions portant sur la mise en place des différents organes statutaires et l'organisation de leurs activités. L'animation du conseil, l'information et la communication en direction de ses membres ainsi que la promotion d'actions de coopération.

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

➤ **L'Agence Nationale de Développement de la PME (AND-PME)**

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

¹Décret exécutif n°03-80 du 25 février 2003 portant organisation et fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion des PME, J.O.R.A. N°13 du 26 février 2003.

² Décret exécutif n°05-165 du 03 mai 2005 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de la PME, J.O.R.A. N°31, du 04 mai 2005.

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

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

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

Le Fonds de Garantie des crédits aux PME (FGAR) est un organisme public sous tutelle du Ministère de la petite et moyennes Entreprise et de L'Artisanat. Il a été créé par le décret exécutif¹ N° 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME.

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

- ✓ Faciliter l'accès aux crédits bancaires à moyen terme qui rentre dans le montage financier des investissements pour des projets viables.

¹ Décret exécutif n°02-373 du 11 novembre 2002 portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la PME, J.O.R.A. N°74, du 13 novembre 2002.

- ✓ D'intervenir dans l'octroi de garanties en faveur des PME réalisant des investissements en matière de création d'entreprise, de rénovation ou d'extension des équipements. Le pourcentage de la garantie varie entre 10 et 80% du montant du crédit.
- ✓ De se prononcer sur l'éligibilité des projets et les garanties demandées.
- ✓ D'assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaire de la garantie du fonds.

Tableau 11 : Situation globale des dossiers traités par le FGAR (Avril 2004/ Décembre 2016)

	Offres de garantie	Certificat de garantie
Nombre des garanties accordées	1 784	964
Coût total des projets (DA)	150 103 106 474	66 452 952 070
Montant des crédits sollicités (DA)	98 389 370 027	42 596 569 006
Taux moyen de financement sollicité	66%	64%
Montant des garanties accordées	48 559 917 333	22 893 642 058
Taux moyen de garantie accordée	49%	54%
Montant moyen de la garantie (DA)	27 219 685	23 748 591
Nombre d'emplois à créer	58 782	29 178
Impact par emploi créé (DA)	2 553 556	2 277 502
Investissement par emploi	1 784	964
Crédit par emploi	1 673 801	1 459 887
Garantie par emploi	826 102	784 620

Source : Bulletin d'information économique N°30 du Ministère de l'Industrie et des Mines (05/20017)

Durant l'exercice 2016, le FGAR a octroyé des garanties couvrant un montant de 6.462,77 Mds de DA de crédits aux PME. En matière de certificats de garantie, le FGAR a accordé l'équivalent de 12 139,7 Mds DA de crédits aux PME. Ces montants représentent, en moyenne 27,5 Millions de DA par offre de garantie et 19,95 Millions de DA par certificat de garantie.

Durant l'exercice de l'année 2016, les engagements cumulés du FGAR ont augmenté de 73% en offres de garantie et 71% en certificats de garantie. Le montant global cumulé des garanties octroyées d'avril 2014 au 31 décembre 2016 est de 150,10 Mds de DA dont 66,45 Mds de DA en engagements définitifs. La majorité des projets d'investissement garantis depuis 204 sont de type extension (55% des projets garantis par le FGAR). Depuis sa création, le fonds a garanti 714 projets de PME en création pour 61,16 Mds de DA et 1070 autres PME en extension pour 88,93 Mds de DA.

➤ **La Bourse de Sous-traitance et de Partenariat (BSTP) :**

Le marché de la sous-traitance connaît un essor important. D'où la nécessité d'un organisme centralisateur qui fournisse l'information souhaitée sur les capacités de sous-traitance. A cet effet, et dans le cadre de la convention Algérie-ONUDI/ PNUD quatre bourses régionales de la sous-traitance et du partenariat ont été créées couvrant ainsi l'ensemble du pays.

Elles sont constituées sous formes d'associations régies par la loi n° 90-31 du 4 décembre 1990, sans but lucratif et d'intérêt général. Elles sont organisées en association professionnelle d'utilité publique.

Les Bourses de Sous-traitance et de Partenariat (**BSTP**) sont des centres d'information technique, de promotion et de mise en relation entre les donneurs d'ordre, fournisseurs et sous-traitants, qui ont pour but l'utilisation la plus optimale (la plus complète, la plus logique et la plus efficace) des capacités productives des industries affiliées.

Les Bourses n'apparaissent pas seulement comme des points de rencontre et comme des instruments de régulation entre l'offre et la demande de travaux de sous-traitance industrielle, mais aussi comme des instruments d'assistance pour les deux partenaires, et particulièrement pour les petits et moyens fournisseurs ou sous-traitants.

Ces bourses ont un certain nombre de fonctions fondamentales qui comprend :

- ❖ La collecte, l'analyse, le stockage et l'organisation, en vue d'une extraction rapide, des informations et des données sur les capacités et les moyens de production existants des entreprises, notamment des PME.
- ❖ Le recensement des demandes de renseignements ou des offres concernant la sous-traitance. L'approvisionnement et le partenariat émanant d'acheteurs ou de donneurs d'ordres étrangers ou nationaux importants et leur transmission à des sous-traitants, fournisseurs ou partenaires potentiels.
- ❖ L'assistance aux sous-traitants, fournisseurs ou partenaires potentiels pour l'organisation de groupements ou d'associations de production et la négociation d'accords avec les donneurs d'ordres, qui pourraient être les pouvoirs publics de leur propre pays.

La nouvelle génération de BSTP apporte aux sous-traitants et fournisseurs une aide et une information pluridisciplinaires dans des domaines tels que :

- ❖ L'appui technique (conception des produits, technologie, équipement, innovation).
- ❖ La gestion de la qualité, la normalisation et la certification.
- ❖ Les études de marché et les stratégies commerciales (y compris la participation aux foires internationales et aux forums de promotion des affaires).
- ❖ L'accès au crédit, les facilités et incitations financières.
- ❖ La gestion (modernisation, gestion financière, gestion des stocks).
- ❖ Les conseils en matière juridique (contrats, codes de conduite, conciliation ou règlement des conflits).
- ❖ Gestion des ressources humaines (formation).

Les entreprises peuvent obtenir ces informations directement -sous forme d'études, de conseils, de formation, de séminaires de sensibilisation et de foires industrielles- ou bien être orientées vers les organismes spécialisés compétents.

➤ **Le Conseil National Chargé de la Promotion de la Sous-traitance :**

Le décret exécutif n° 03-188 du 22 Avril 2003 ¹ fixe les attributions, la composition, l'organisation et le fonctionnement du Conseil National chargé de la Promotion de la Sous-traitance. Ce Conseil est présidé par le Ministre Chargé de la PME et il est composé de représentants de tous les Ministères.

Il a pour missions de :

- ❖ Proposer toute mesure destinée à réaliser une meilleure intégration de l'économie nationale.
- ❖ Favoriser l'insertion des PME dans le courant mondial de la sous-traitance.
- ❖ Promouvoir les opérations de partenariat avec les grands donneurs d'ordres tant nationaux qu'étrangers.
- ❖ Coordonner les activités des bourses algériennes de sous-traitance et de partenariat.
- ❖ Favoriser la valorisation du potentiel des PME en matière de sous-traitance.

Le Conseil est ainsi appelé à ²:

- Organiser ou participer à l'organisation de rencontres, manifestations et journées d'études tant au niveau national qu'à l'étranger, dont l'objet sera la promotion de la sous-traitance.
- Réaliser toute action et étude pouvant concourir à la promotion de la sous-traitance sur les marchés nationaux et étrangers.
- Etablir des relations de partenariat en la matière et conclure des accords de coopération avec les organisations homologues ou similaires étrangères.
- Editer et diffuser toute publication en rapport avec son objet.
- Installer, en son sein, un centre de documentation chargé de la collecte, l'exploitation et la diffusion de l'ensemble des textes économiques se rapportant à la promotion de la sous-traitance et du partenariat entre les entreprises donneuses d'ordres et les sous-traitants.
- Promouvoir les activités de sous-traitance et de partenariat par un soutien aux bourses existantes ou à créer.

¹ Décret exécutif n°03-188 du 22 avril 2003 portant composition, organisation et fonctionnement du conseil national chargé de la promotion de la sous-traitance J.O.R.A. N°29, du 23 avril 2003.

² <http://www.cnc-PME.org/modules/content/index.php?id=101>

- Œuvrer à promouvoir le développement et la modernisation du système d'information à même de permettre aux grandes Entreprises et aux opérateurs économiques nationaux de sous-traitance de se connaître mutuellement.

➤ **La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement pour les PME (CGCI/PME)¹ :**

La CGCI-PME a été créée à l'initiative des pouvoirs publics pour soutenir la création et le développement de la PME, en lui facilitant l'accès au crédit. Société par actions, la CGCI est régie par le code de commerce et le décret n° 04-134 du 19 avril 2004 portant statuts de la Caisse².

Dans ce cadre, elle apporte sa garantie à tous les financements d'investissement des PME, à l'exception des activités agricoles, de commerce et des crédits à la consommation. En clair, la garantie de la Caisse couvre les risques d'insolvabilité ou de non remboursement des crédits d'investissement encourus par les banques et les établissements financiers à l'occasion du financement de projets d'investissement de création ou de développement des PME.

La garantie de la CGCI s'exerce selon des modalités bien précises, à savoir la couverture du risque à 80% dans le cas d'un financement de création d'entreprise et la couverture du risque à 60% pour les projets de développement d'activités de production.

On peut également dire qu'elle complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la PME, constitués par l'ANSEJ, le FGAR, la CNAC, l'ANGEM...

La CGCI est dotée d'un capital social de 20 milliards de dinars, souscrit respectivement à hauteur de 60% et 40% par le Trésor public et les six banques publiques (BNA, BEA, CPA, BDL, BADR et CNEP Banque).

¹ BELHABIB F., A. BELKESSAM., *La Caisse peut garantir 6 000 projets d'investissements PME*, Le Point Economique, N°64, 14 février 2007, p. 38.

² Décret présidentiel, N°04-134 du 19 avril 2004, portant statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissements pour les Petite et Moyenne Entreprise, J.O.R.A. N°27 du 28 avril 2004, p24.

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

La promulgation d'un nouveau dispositif d'encouragement et de promotion des investissements par l'Ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement a été accompagnée par la création de l'ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement.

Le décret exécutif n°01-282 du 24 septembre 2001¹ fixe les attributions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence (complété par décret exécutif N°06-356)². Elle est dotée d'un statut d'établissement public à caractère administratif, d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du ministère chargé de la promotion des investissements. L'ANDI est chargée du développement et du suivi des investissements nationaux et étrangers. Elle a pour mission :

- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers.
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents.
- Faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets à travers un guichet unique décentralisé.
- Octroyer les avantages liés à l'investissement.
- Gérer les fonds d'appui à l'investissement.
- S'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

Elle vise à faciliter l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprise grâce à ***un guichet unique décentralisé***, au niveau de chaque wilaya et regroupant les représentants locaux de l'agence et les organismes et administrations concernés par l'investissement. Il est créé (GUD) pour assurer une fluidité optimale des opérations d'investissements et d'être l'interlocuteur unique des investisseurs.

¹ Décret exécutif n°01-282 du 24 septembre 2001 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement J.O.R.A. N°55, du 26 septembre 2001.

² Décret exécutif n°06-356 du 09 octobre 2006 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement J.O.R.A. N°64, du 11 octobre 2006.

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

L'ANSEJ a été créée en 1996 par le décret exécutif¹ n° 96-296 du 8 septembre 1996, complété par le décret exécutif² n° 03-288 du 6 septembre 2003, elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle a pour missions de :

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

Au 31 décembre 2006, plus de 80.000 micros entreprises ont été créées à travers le dispositif ANSEJ. Elles ont permis de générer plus de 230.000 emplois.

Parmi ces 81.474 projets, 71.999 ont bénéficié d'un financement triangulaire (ANSEJ/Promoteur/Banque) ayant généré 204.521 emplois. 6192 projets ont bénéficié d'un financement mixte (ANSEJ/Promoteur) ayant généré 15.868 emplois. Quant aux projets créés dans le cadre de l'autofinancement, ils sont au nombre de 3.285 ayant généré 11.157 emplois.

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

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage a été créée par le décret exécutif³ n° 94-188 du 6 juillet 1994 complété par le décret⁴ n° 04-01 du 3 janvier 2004. La CNAC est un organisme à gestion spécifique. Elle a pour principales missions :

¹ Décret exécutif n°96-296 du 08 septembre 1996 relatif à la création de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, J.O.R.A. N°52, du 11 septembre 1996.

² Décret exécutif n°03-288 du 06 septembre 2003 portant création et fixant les statuts de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, J.O.R.A. N°54, du 10 septembre 2003.

³ Décret exécutif n°94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N°44, du 07 juillet 1994.

⁴ Décret exécutif n°04-01 du 03 janvier 2004 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N°03, du 11 janvier 2004.

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

Ainsi, le financement des PME récemment créées nécessite des crédits à long terme en raison de la nature de leurs investissements. Ces derniers s'amortissent sur un long ou un moyen terme et par conséquent la croissance des PME exige une politique basée des ressources longues. Cependant, il existe de nombreuses contraintes de financement de ces entreprises ce qui freine le développement de ces dernières. Dans ce qui suit, nous allons présenter les plus importantes.

2.3.3 Les contraintes de financement

Le financement représente la principale contrainte que les PME doivent faire face au cours de leurs activités. Selon, le ministre de l'industrie et des mines, le financement constitue toujours un goulot d'étranglement pour le développement de ces entreprises.

Les établissements de crédit évitent de prendre des risques excessifs en matière de distribution de fonds. Cette préoccupation s'accroît bien entendu quand il s'agit des PME¹.

¹ OCDE, (2007) « Le financement des PME et de entrepreneurs », p1.

Par ailleurs les banques considèrent ces dernières comme des clients fortement risqués et soumis aux aléas conjoncturels¹. Plusieurs études montrent que le coût du crédit est plus cher pour les PME, par rapport aux entreprises de grande taille². Ce qui pourrait refléter l'augmentation du coût d'agence spécifique aux entreprises de petite taille.

Le coût de l'endettement est inférieur au coût des fonds propres d'après la littérature financière. Ceci est dû au fait que le mode de financement par fonds propres est plus risqué que le mode de financement par endettement, et comme les PME algériennes reposent majoritairement sur les fonds propres, leur rentabilité est donc, faible³. Tenant compte de ces deux facteurs importants, à savoir un risque PME élevé et une rentabilité faible, les banques algériennes hésitent souvent à accorder des emprunts aux PME.

Les principales contraintes de financement sont les suivantes :

- La contrainte de besoins de financement et de leur évaluation liée aux mauvais montages financiers. Ils concernent les besoins en capitaux permanents qui permettent d'acquérir les terrains, locaux, équipements initiaux, matières premières ;
- Les conditions d'accès au financement : le coût d'octroi des crédits bancaires jugés trop élevé ;
- La lenteur dans la décision d'octroi de crédit : la centralisation de la gestion de la prise de décision d'octroi de crédit, causant d'énormes retards dans les délais de traitement des dossiers de demande de crédits ;
- L'insuffisance du montant accordé par rapport à la taille du projet (rationnement du crédit plus sélectif) ;
- Les crédits bancaires octroyés en fonction surtout de l'historique du client et des garanties offertes, et non pas sur la base de la rentabilité anticipé et les flux de trésoreries futurs attendus de l'investissement ;

¹ Belouard, A N et Seder, S., « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès, p5.

² Fontaine, op. Cit, p 14.

³ Une enquête menée pour le compte de la Banque Mondiale, atteste que plus de 80 % des PME algériennes ciblées par l'étude, ont été créés sur fonds propre. Rapport de la Banque Mondial, Juin 2003. [http://:www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

- La lourdeur des garanties : les banques ont pris l'habitude de demander des garanties tangibles d'un montant trois à cinq fois supérieures au risque pris¹, et cela pour se prémunir contre ce risque supposé élevé. Ces garanties réelles demandées paraissant excessives pour les PME, ce qui rend la quasi-totalité de ces entreprises dans l'incapacité d'offrir. Représentant ainsi une pression psychologique sur l'entreprise et les exclut tout naturellement des financements bancaires (sanction en cas du non remboursement).

Les problèmes sont également enracinés dans les entreprises elles-mêmes, l'insuffisance d'informations financières, la structure financière déséquilibrée, l'organisation centralisée et personnalisée, le manque de transparence. Une autre difficulté fondamentale qui handicape fortement le dialogue entre les banques et les PME est le manque de fiabilité des documents comptables que les entreprises présentent aux banques, compte tenu de circuits parallèles de facturations ou non-facturations et d'encaissements ou décaissements non enregistrés comptablement. En effet, les financements bancaires s'appuient sur l'existence d'éléments comptables fiables que les PME n'ont généralement pas.

Il s'agit là d'un problème d'asymétrie de l'information et de la conception de facteur risque entre le banquier et l'entrepreneur. Il existe donc un déficit de confiance qui affecte sérieusement les relations banque-PME où une grande incompréhension mutuelle existe. Il faut que ces deux acteurs, indissociables économiquement, puissent établir un langage commun afin qu'il y ait un lien entre les demandeurs de capitaux et les apporteurs de capitaux. C'est dans ce contexte que les banques et établissement de crédit présentent quelques arguments :

- Le caractère familial des PME, l'insuffisance de leurs fonds propres, la qualification limitée des promoteurs privés porteurs de projets, et la qualité contestée du conseil et de l'assistance technique indispensables au montage de leurs dossiers de demande de financement.
- Le secteur informel, caractéristique forte de l'environnement de l'entreprise, avec la sous-déclaration des ressources humaines, financières, et mêmes techniques, la pratique de la non facturation, et la banalisation de la fraude fiscale.

¹ Vallée, S. (2005), Financement des PME, Centre marocain de conjoncture, Conjoncture n° 863, p24

- Les difficultés de refinancement des crédits d'investissement par l'appel public à l'épargne, en absence d'un marché financier dynamique.
- L'obligation du respect des règles prudentielles de gestion édictées par la Banque d'Algérie.
- L'absence du personnel qualifié dans le domaine de l'ingénierie financière et de l'évaluation des risques.
- La non-disponibilité de statistiques et de banques de données fiables relatives aux marchés nationaux.
- L'absence ou l'insuffisance des garanties réelles mobilisables pour couvrir les crédits bancaires sollicités.
- Le problème de mobilisation des garanties offertes, dû à la non-régularisation des titres de propriété des actifs fonciers, et à l'ambiguïté de la situation juridique des terrains et des biens attribués par l'Etat dans le cadre des concessions.

Conclusion :

Après avoir passé en revue les différentes définitions, les typologies des PME, nous avons constaté qu'il n'existe pas de définition communément admise sur le secteur de la PME, ce qui a rendu l'analyse plus ou moins difficile. Plusieurs caractéristiques ont été relevées, afin de mieux cerner le concept de PME : une concentration de la gestion de la décision, une personnalisation de la gestion, une moindre spécialisation des tâches et la diffusion rapide 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 importants dans la création de l'emploi et de la valeur ajoutée. L'exemple des clusters italiens est la meilleure illustration du rôle majeur que jouent les entreprises de petites tailles dans le développement de toute une économie ainsi que celui des TPE française dans le domaine de la haute technologie.

En Algérie, on a enregistré 1 022 231 PME fin 2016, avec plus de 108 538 nouvelles PME enregistrées durant cette année avec un taux de croissance annuel de 9%. Cette évolution est le résultat des différentes réformes engagées par les pouvoirs publics. A travers la promulgation de la nouvelle loi qui a défini de nouveaux seuils pour les critères de définition de la PME, introduisant plusieurs mesures de soutien à cette catégorie d'entreprises.

Malgré cela, ces 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 celui du financement. L'incorporation de nouvelles modalités de financement avec des critères spécifiques ayant un comportement lié aux valeurs morales tels que (charia : abandon de l'usure, existence de critère tangible), un comportement d'éthique (la confiance, la véracité du document), et nous mène vers un élargissement des critères de financement et intégrer dans ce cadre des demandeurs de prêts récalcitrants. C'est ainsi que la finance islamique prend toute sa dimension à côté de la finance traditionnelle.

Introduction

La naissance de la finance islamique a été sans doute un évènement majeur dans le bouleversement du milieu financier. On a vu ainsi la prise en compte d'un certain nombre de critères qui prennent assise dans une religion, un domaine fondamentalement sacré. On a vu également l'apparition de l'interdiction du Riba (l'usure monétaire, intérêt). Cette pratique financière est totalement prohibée qu'elle soit à un taux faible ou élevé compte tenu des précédents « douloureux » (guerres, crises, etc.).

La religion musulmane interdit toute forme d'intérêt payé sur un prêt quelle que soit sa nature ou grandeur. Elle est confirmée par les quatre sources légales islamiques : le Coran, la Sunnah, le consensus et l'Ijmâ. Elle ne fait l'objet d'aucun doute. De ce fait, on déduit que la finance islamique valorise le travail, l'investissement, récuse la rente, la spéculation, la consommation excessive, la thésaurisation et l'investissement sur des bases purement fictive, aléatoire (les produits dérivés).

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. Leurs supports, les banques islamiques, ont fait preuve d'une capacité d'offre d'une diversité de produits financiers à la hauteur des produits offerts par les banques occidentales à leurs clients mais aussi avec un savoir-faire et un rendement d'investissement comparables.

Pour davantage de compréhension sur la reconsidération des modes de financement avec l'incorporation d'un « nouveau visage d'intermédiaire bancaire, financier » ce chapitre va englober deux sections. Dans la première section, les généralités que nous allons introduire sur la finance islamique vont concerner son évolution, ses sources, ses principes, mais aussi le fonctionnement de ces banques islamiques ainsi que le développement de la finance islamique en Algérie. Dans la seconde section nous exposons les différentes catégories de produits financiers islamiques les plus importants, les plus utilisés, tel la Moucharaka, la Moudharaba, la Mourabaha, l'Ijara, Salam et l'Istisnaà.

Section1 : Naissance, importance de la finance islamique

1.1 Historique de la Finance Islamique

Le développement de la finance islamique remonte à une cinquantaine d'années avec l'indépendance d'une grande partie de pays musulmans¹. En effet, c'est à partir des années 60 qu'un mouvement en faveur de la création d'institutions financières islamiques a vu le jour. Son objectif² est d'appliquer les recommandations et les enseignements de l'Islam (la charia) aux relations qui lient les institutions financières aux opérateurs économiques. L'interdiction de l'application de l'intérêt, le versement de la zakat ainsi que la mobilisation des ressources financières thésaurisées en vue de l'investissement représentent les principaux préceptes. Le but recherché est d'augmenter la croissance économique et le bien-être social dans les pays de la communauté musulmane³.

C'est en Malaisie, en 1962, que remonte la première tentative de création d'institutions financières islamiques avec le Pilgrim's Management Fund. Ce fonds aidait les citoyens malais à financer le pèlerinage à la Mecque⁴. Cependant, la première banque islamique a vu le jour en 1963 à Mit Ghamr en Egypte par Ahmed Al Naggar dont l'objectif était l'industrialisation des villages égyptiens, sans l'intervention de l'Etat. Pour aboutir à cet objectif, il a fallu intégrer la population de la région au processus de la mobilisation de l'épargne⁵. Elle a influencé considérablement la région, son impact a été ressenti sur le plan économique comme sur le plan social. Cette institution a eu un grand succès populaire en élargissant sa sphère d'intervention, de collecte de l'épargne (un million de clients sur cinq ans)⁶. Cependant pour des raisons politiques et compte tenu aussi de sa fragilité elle sera dissoute, ce qui a provoqué un mécontentement social qu'il a fallu gérer.

¹ Pastré. O et Gecheva. K, (2008), « La finance islamique à la croisée des chemins ». Revue d'Economie Financière, N°92, p 56.

² Allali. B.E, (1990), « Politique de financement des banques islamiques : cas de la Banque Islamique de Développement », l'entrepreneuriat en Afrique francophone, Ed AUPELF-UREE John Libbey Eurotext, Paris, p 199.204.

³ Cherif. K, (2008), « La finance islamique : Analyse des produits financiers islamiques ». Cahier de recherche, Haute Ecole de Gestion de Genève (HEG-GE), p 13.

⁴ Cekici.I.Z, (2012), « Le cadre juridique français des opérations de crédit islamique », Thèse de doctorat, p 35.

⁵ Alouani.A, (2015), « Finance islamique : évaluation depuis 1970 à nos jours », International Journal of Innovation and Applied Studies, ISSN : 2028-9324 Vol. 10 No. 2, Feb. 2015, p 727.

⁶ Cekici.I.Z, ibid. p 36.

Ces deux expériences ont tenté de soutenir des populations défavorisées en leur apportant une aide à travers des financements même minimes pour développer des activités de subsistance. Leurs champ d'activités demeurait limité, restreint au niveau local, justifié par des relations de proximité et éviter ainsi les problèmes des asymétries informationnelles. Ainsi, de nombreux économistes, sans ignorer ces premières expériences, s'accordent à considérer comme véritable date de naissance de la Finance Islamique moderne le début des années 1970¹ suite à l'accroissement des recettes pétrolières de certains pays arabes exportateurs de ce produit notamment les pays du golfe persique.

En effet, en cette année, l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI) a été créée pour regrouper un grand nombre de pays musulmans remettant les préceptes économiques de l'Islam dans une pratique fondamentale (relations marchandes, financières, etc.). Il a été décidé par la suite d'assurer des institutions de financement. C'est ainsi qu'en 1973, l'OCI lança l'idée d'une banque islamique inter-gouvernementale. Elle mit en place la Banque Islamique du Développement (IDB), qui a démarré son activité en octobre 1975². Basée à Djeddah, cette institution posa les jalons d'un système d'entraide fondé sur des principes islamiques³. La BID fournit à ses pays membres, soit plus de 54 pays, ainsi qu'aux communautés musulmanes à travers le monde, des fonds nécessaires à leur évolution afin de favoriser leur développement économique et leur progrès social respectif. Elle fonctionne à l'image de la banque mondiale pour le monde musulman⁴.

Ce n'est qu'à partir de cette date qu'on assiste à l'accroissement du nombre des institutions financières islamiques, au niveau du monde arabe et au niveau des pays musulmans non arabes. On comptait en 2008, plus de 300 institutions financières islamiques réparties dans plus de 50 pays⁵. Le Moyen-Orient et l'Asie sont deux des principaux marchés sur lesquels les banques islamiques prospèrent.

¹ Jouini. E et Pastré. D, (2008), « Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris, Dix propositions pour collecter 100 milliards d'euros » : Rapports remis à Paris EUROPLACE, Paris. P 43.

² Saidane.D, (2009), « Finance islamique : à l'heure de la mondialisation », Ed revue banque, p11.

³ Jouini. E et Pastré., *ibid.*, p. 45.

⁴ Siagh.L (2001), « Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture intense, le cas des banques islamiques » ; thèse de Doctorat HEC Montréal, Tome 1, 368 pages.

⁵ Alouani.A, (2015), « Finance islamique : évaluation depuis 1970 à nos jours », International Journal of Innovation and Applied Studies, ISSN : 2028-9324 Vol. 10 No. 2, Feb. 2015, p 729.

L'Arabie saoudite, Bahreïn, les Émirats arabes unis, le Koweït et le Qatar, sont actifs au Moyen-Orient, suivis de près par l'Égypte, le Liban, Oman et la République arabe syrienne. En Asie, la Malaisie est d'ores et déjà dotée d'un système de finance islamique pleinement développé (banques, *Takaful*, ou assurance, des opérations sur le marché des capitaux et sur le marché monétaire).

A partir des années 90, la FI a envahi de nouveaux marchés, à part le marché bancaire, comme le secteur d'assurance et le marché de placement des fonds d'investissement. Les activités liées au marché des capitaux, comme la gestion de fonds islamiques et d'obligations islamiques (*Sukuk*) a connu une envolée. Avec le développement des activités sur le marché des capitaux, de plus en plus de pays prennent le train en marche.

En ce qui concerne l'Occident¹, les banques sont aussi en concurrence pour se tailler une part du gâteau lucratif que représente la banque islamique. Le premier établissement de finance islamique, la *Islamic Finance House* a été créé au Luxembourg à la fin des années 70, suivi par la *Islamic Finance House* du Danemark, la *Islamic Investment Company* de Melbourne, Australie, et la *American Finance House LARIBA* aux États-Unis. La *Islamic Bank of Britain* a été fondée au Royaume-Uni en 2004, et en 2008 cinq banques islamiques avaient vu le jour dans le pays. Citibank, HSBC, Standard Chartered, ABN Amro et Deutsche Bank sont quelques-unes des banques conventionnelles qui ont fait leur entrée dans le secteur de la banque islamique.

A ce jour, la finance islamique est en évolution continue vers un modèle financier généralisé à plusieurs pays grâce au respect des efforts de normalisation, de réglementation et de contrôle. Ainsi, les règles de fonctionnement des institutions financières islamiques deviennent plus raffinées et les premières tentatives d'homogénéisation de ces normes, ont lieu. Ainsi, en 1991, une organisation chargée d'élaborer des standards comptables appropriés pour les institutions financières islamiques, « l'Accounting and Auditing Organization for Islamic Finance Institution » (AAOIFI), est créée.

¹Alouani.A, *ibid.*, p. 732.

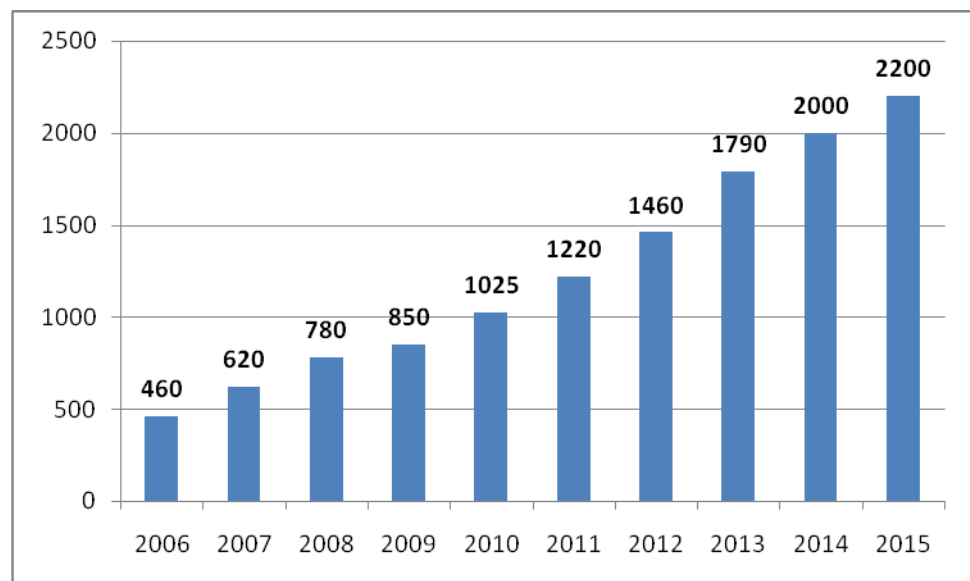
Quatre raisons principales ont été proposées pour expliquer les progrès de la FI depuis le milieu du XXe siècle ¹ :

- Le regain de vitalité de la religion musulmane elle-même, comme en témoigne l'observance grandissante, ces cinquante dernières années, d'obligations islamiques, telles que le jeûne du mois du Ramadan et le pèlerinage à La Mecque ;
- La possibilité qu'a donnée la FI aux musulmans de se démarquer de l'époque coloniale du XIXe siècle et de la première moitié du XXe siècle, période durant laquelle domina, dans les pays concernés, le système bancaire occidental ;
- Les chocs pétroliers des années 70, source de fonds accrus pour certains pays musulmans ;
- La possibilité pour les IFI de prendre, dans certains cas, le relais du secteur bancaire conventionnel lorsque celui-ci est soumis à des politiques officielles de répression financière, sous la forme de taux d'intérêt bas et d'un contingentement du crédit.

La plupart des études sur la finance islamique ces dernières années constatent une véritable explosion de ce secteur à travers le volume des transactions financières, monétaires. (Même si comparativement à la finance traditionnelle ce rapport demeure faible, il représente le 1/10) mais aussi leurs taux de croissance. En seulement 30 ans d'existence (1975- 2006), la finance islamique moderne enregistre aujourd'hui une croissance forte estimée par l'agence de notation Standard & Poor's à 15% par an sur ces dix années². L'évolution du marché de la finance islamique est représentée par la figure qui suit.

¹ Martens. A, (2001), « finance islamique : fondement, théorie et réalité », cahier 20, centre de recherche et développement en économie, p 4.

² Saidane.D, op cit, p 21.

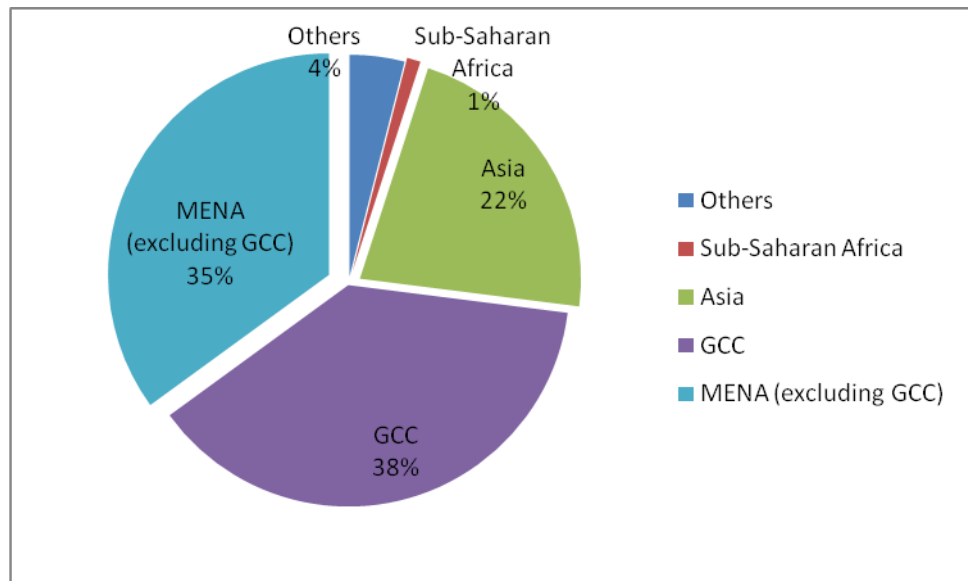
Figure 15: Taille du marché de la finance islamique (Total des actifs)

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

Selon The City UK, le marché mondial des services financiers islamiques s'élève à 2 trillions de dollars fin 2014, la croissance annuelle a été en moyenne de près de 20% entre 2007 et 2014. Ce qui signifie que le total des actifs financiers islamiques a triplé durant cette période.

Les principales tendances de l'industrie en 2014 comprennent les premières émissions de Sukuk émises par les gouvernements et l'expansion de la finance islamique dans un plus grand nombre de pays. En Europe, la finance islamique étend sa présence principalement via le marché des capitaux, reflétant l'importance de la région en tant que centre d'activité de financement global.

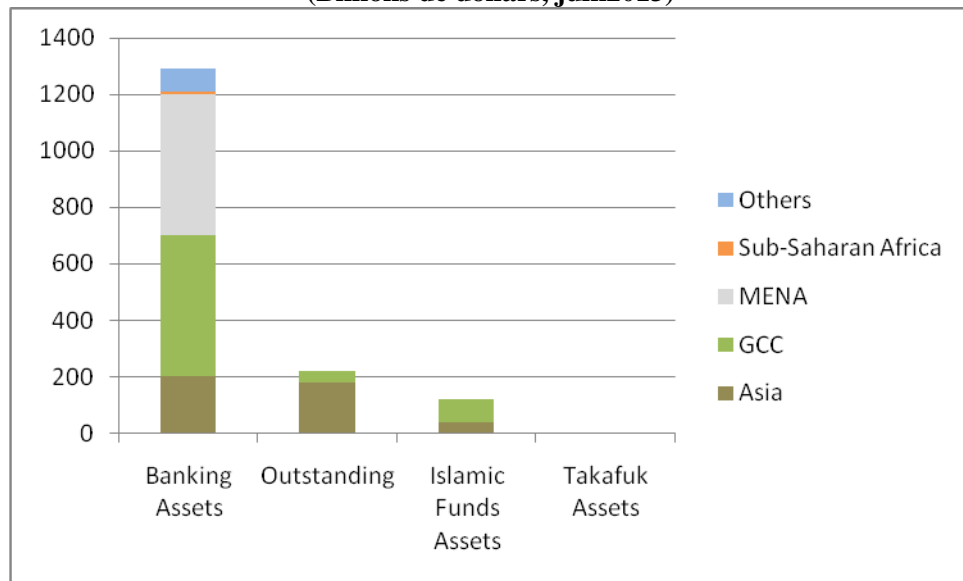
Les actifs de l'industrie devraient continuer à augmenter au cours des années à venir sous l'effet de la demande intérieure dans les économies émergentes. Selon The city UK, Le total des actifs financiers conformes à la charia a atteint 2,2 trillions de dollars fin 2015, et il est estimé à 3 trillions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

Figure 16: Répartition des actifs financiers islamiques par région (2014)

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

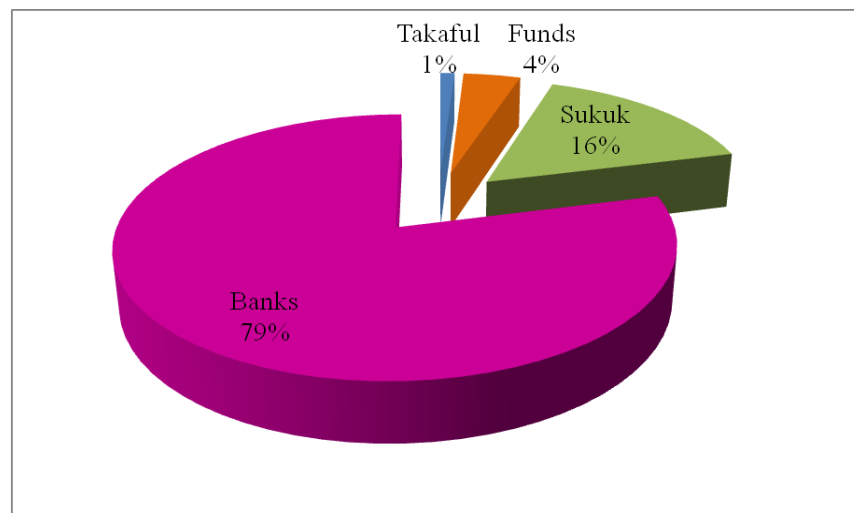
La région du golfe représente la plus grande partie des actifs financiers islamiques à la fin 2014, avec un taux de 38%. Cette zone est caractérisée par une forte abondance de liquidités, elle est suivie par le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord avec 35% et l'Asie 22%. D'après les derniers chiffres concernant le marché de la finance islamique, il existe environ 1000 institutions enregistrées globalement comme organisation conforme à la charia dans les services financiers. Environ les deux tiers sont totalement conformes et le reste exploite les produits conformes à la charia au sein d'une institution conventionnelle.

**Figure 17: composition des actifs financiers islamiques
(Billions de dollars, juin 2013)**



Source : IMF, An Overview of Islamic Finance, 2015

Figure 18 : Répartition des actifs financiers islamiques par secteur (2014)

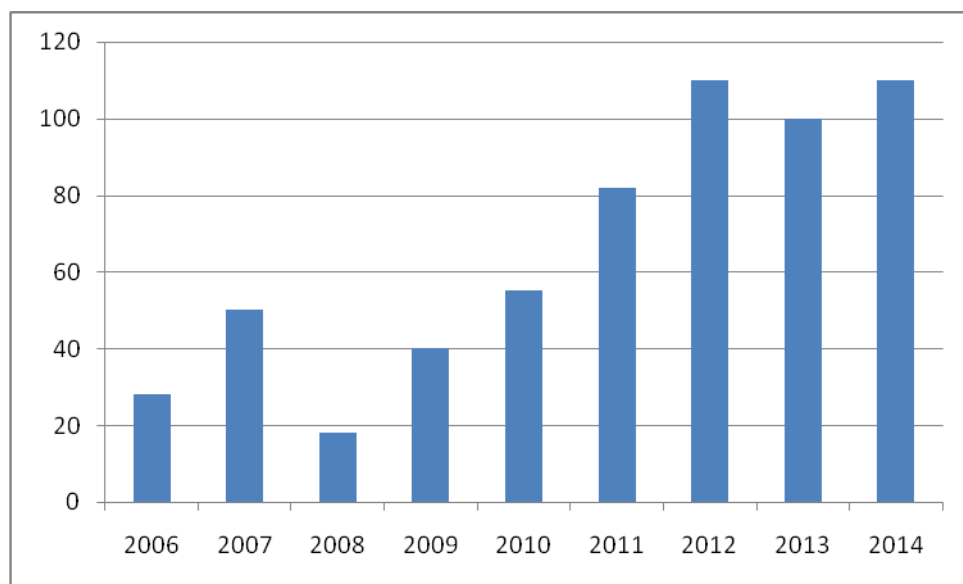


Source: The UK : Leading western center for Islamic Finance, November 2015, p 17.

La finance islamique englobe un large éventail de services. Le secteur bancaire représente près de 80% des actifs financiers islamiques, suivi des Sukuk avec 16%. Les fonds et Takaful ont des parts respectives de 4% et 1%. Il existe aussi d'autres produits innovants qui sont développés avec l'évolution de ce secteur.

Selon certains experts, la croissance de la finance islamique est liée à la forte demande des musulmans dont le nombre est estimé à 1,5 milliards de personnes dans le monde et qui recherchent des services financiers conformes à leur conviction religieuse¹. Elle s'explique aussi par l'accélération de la montée des prix du pétrole qui a conduit à l'augmentation des revenus des pays exportateurs. Le caractère compétitif des banques islamiques et de la majorité de leurs produits représente aussi une des causes de cette croissance.

Figure 19 : évolution du marché obligataire islamique (sukuks)



Source: The UK: Leading western center for Islamic Finance, November 2015, p 22.

Le marché des obligations islamiques a enregistré une évolution très rapide ces dernières années, avec un recul en 2008 qui est dû à la crise des subprimes. Mais à partir de la même année on remarque une évolution très importante avec un taux de croissance qui dépasse 20%, ce taux est plus important que celui du marché conventionnel. Cependant, ce marché reste relativement petit par rapport au marché conventionnel.

¹ Alouani.A, (2015), « Finance islamique : évaluation depuis 1970 à nos jours », International Journal of Innovation and Applied Studies, ISSN : 2028-9324 Vol. 10 No. 2, Feb. 2015, p 731.

Tableau 12: La part du marché bancaire islamique dans le marché mondial

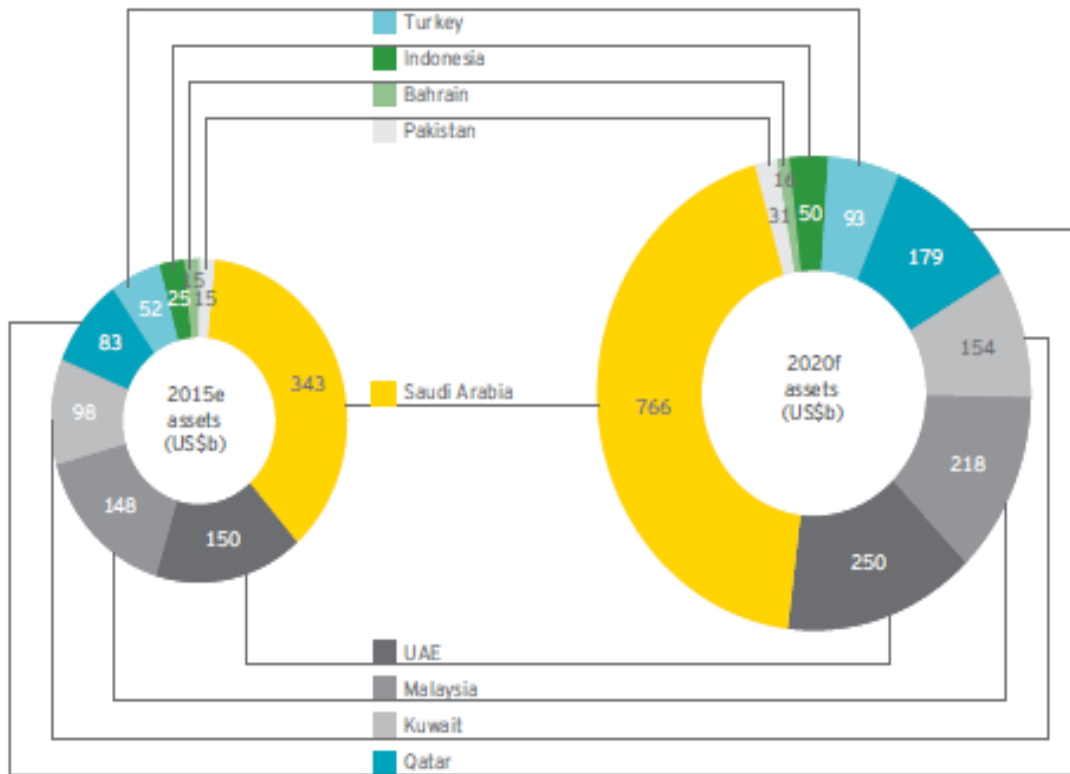
	Part dans le marché global	Part dans le marché national
Arabie Saoudite	33 %	51,2%
Malaysia	15,5%	21,3%
UAE	15,4%	21,6%
Kuwait	10,1%	45,2%
Qatar	8,1%	25,8%
Turquie	5,1%	5,5%
Indonesie	2,5%	3,7%
Bahrain	1,6%	29,3%
Pakistan	1,4%	10,4%

Source : World Islamic Competitiveness Report 2016, EY, p16.

Approximativement, 93% des actifs financiers islamiques proviennent des neuf principaux marchés. Nous retrouvons l'Arabie Saoudite en première position avec une part de 33% du marché mondial, plus de 50% de ces actifs nationaux sont générés par les banques islamiques. Elle est suivie par la Malaisie et les Emirats Arabes Unis avec 15,5% et 15,4% du marché mondial. Nous retrouvons aussi le Kuwait où les actifs des banques islamiques représentent plus de 45% du marché national. Le Qatar et la Turquie couvrent 8.1% et 5.1 % du marché mondial. En dernier, nous retrouvons l'Indonésie, Bahrain et le Pakistan avec des parts qui ne dépassent pas 2,5%.

Selon les prévisions, les actifs bancaires islamiques de ces neuf marchés atteindront un total de 1,3 trillion de dollars en 2020. Les détails pour chaque pays sont présentés dans la figure qui suit.

Figure 20 : prévision de l'évolution des actifs bancaire islamique en 2020



Source : World Islamic Competitiveness Report 2016, EY, p18.

1.2 Les principes de base de la finance islamique :

La finance islamique puise ses fondements de la *charia*, elle est basée sur un nombre de principes fondamentaux qui fixent les conditions de fonctionnement des institutions financières islamiques. En effet, tout contrat de financement islamique doit être conforme à ces fondements.

Le modèle financier islamique se base sur cinq piliers principaux¹, qui se répartissent entre prohibitions et commandements²: il s'agit de l'interdiction du Riba (usure), l'interdiction du Gharar (spéculation) et du Maysir (incertitude), l'exigence d'investissement dans les secteurs licites, l'obligation de partage des profits et des pertes et enfin le principe d'adossement des investissements à des actifs tangibles de l'économie réelle.

1.2.1 Prohibition du riba

La prohibition du riba constitue certainement le plus important des principes de la finance islamique. Il s'agit de la prohibition de l'accroissement injustifié, de toute forme d'enrichissement par le simple écoulement du temps. Bien que l'usure fasse partie des choses interdites par l'islam, la notion de riba est beaucoup plus large. Toute forme d'intérêt est proscrite³. Littéralement, le mot Riba en arabe veut dire un accroissement, et en tant que racine, cela renvoie au processus d'accroissement.

En effet, dans la pensée musulmane, il n'existe aucune distinction entre usure et intérêts, ces derniers, donc, recouvrent la même pratique dite « Riba », contrairement au raisonnement occidental, où l'usure représente un prêt à intérêt excessif alors que l'intérêt est le paiement pour l'usage de l'argent.

Cependant, l'Islam n'est pas la seule doctrine à avoir interdit l'usure et l'intérêt en général. A travers toute l'histoire de l'homme depuis Aristote, l'intérêt, le loyer de l'argent a toujours fait l'objet de polémiques et d'interdictions successives⁴.

¹ Cekici.I.Z, op cit., p. 30.

² Belabes.A(2010), « Epistémologie des principes de la finance islamique », Les cahiers de la Finance Islamique, EM Strasbourg, N°2, p 7.

³ Nciri. H, (2011), « La Finance Islamique à la française », In Libro Veritas, p 4.

⁴ Kerich. I, (2002), « le système financier islamique : de la religion à la banque ». Ed. Larcier, Bruxelles, p 81.

L'interdiction de l'intérêt remonte à la Grèce antique, de nombreux savants se sont intéressés au problème du prêt à intérêt avec des argumentations plus ou moins contradictoires. On peut citer : Platon, Cicéron, Sénèque. Cependant Parmi ces savants de l'antiquité, le plus célèbre et le plus influent fut le philosophe grec Aristote né en 384 avant Jésus Christ et précepteur d'Alexandre le grand.

Selon Aristote¹, le fait de fructifier de l'argent par le prêt à intérêt est illégitime. Il considère que cette manière de gagner de l'argent est la plus contraire à la nature. Ainsi, comme la plupart des grands penseurs de son époque, il soutenait que le prêt à intérêt est un moyen malhonnête de s'enrichir au détriment des plus démunis.

Aristote évoque dans ses politiques : « ce que l'on déteste avec le plus de raison, c'est la pratique du prêt à intérêt, parce que le gain qu'on en retire provient de la monnaie elle-même et ne répond plus à la fin qui a présidé à sa création. Car la monnaie a été inventée pour l'échange, tandis que l'intérêt multiplie la quantité de monnaie elle-même. L'intérêt est une monnaie née d'une monnaie, donc cette pratique est contre-nature »².

Cette interdiction de l'intérêt est aussi présente dans les doctrines religieuses à savoir la judaïque et le christianisme à travers leurs bibles (respectivement la Torah et l'Évangile).

Dans la religion juive, la pratique de l'intérêt est condamnée, c'est affirmé dans les passages du Deutéronome et de l'Exode mentionnent qu'un juif ne peut prêter avec intérêt qu'à un non-juif :

« De l'étranger tu peux exiger un intérêt, mais de ton frère tu n'en exigeras point, afin que l'Éternel ton Dieu te bénisse dans tout ce que tu entreprendras dans le pays où tu vas entrer pour en prendre possession. »

« Si tu prêtes de l'argent à mon peuple, au pauvre qui est avec toi, tu ne te comporteras point avec lui en usurier ; vous ne mettrez point sur lui d'usure. Moïse »

¹ Martens. A, op.cit., p. 10.

² Hammond. C (2008), « Riba et finance islamique : itinéraire d'un idéal utile », Ecole De Guerre Economique, p 42.

L'application de cette prohibition uniquement au sein de la communauté juive permit aux Israelites de prospérer en développant des activités de crédit jusqu'au 16^{ème} siècle (période qui coïncide avec l'arrivée de penseurs pro-intérêt comme Calvin). En effet, jusqu'à cette date, les Juifs ainsi que les Lombards étaient les seules communautés à pouvoir pratiquer le prêt avec intérêt¹.

Après l'interdiction Judaïque de l'usure (Tarbit), le Christianisme l'interdit également, mais juste à l'intérieur des cercles chrétiens. Les pères de l'Eglise ont condamné l'usurier en l'accusant d'avidité et d'iniquité. La Bible contient plusieurs textes qui condamnent clairement le prêt à intérêt. Parmi les textes de l'interdiction dans l'Ancien Testament² : « *Tu n'exigeras de ton frère aucun intérêt* ». Dans le Nouveau Testament, on lit : « *tout prêt que vous accordez avec l'intention d'en tirer un profit ne vous sera d'aucune utilité. Faites de bonnes actions mais n'en attendez aucun profit. Alors vous aurez une grande récompense...* »

Ce n'est qu'en 1515 que la religion catholique autorise l'intérêt par le biais du Concil de Latran V. Par ailleurs, durant cette période, des réformateurs comme Calvin autorisent l'intérêt, sans toutefois permettre l'usure. Calvin (prêtre protestant) s'oppose au prêt aboutissant à un appauvrissement du débiteur, mais il demeure favorable à l'enrichissement de ce dernier. Il défend le prêt à intérêt non usuraire lorsqu'il est appliqué aux riches.

Cependant, la religion musulmane reste la seule religion qui n'a pas favorisé l'intégration de l'intérêt, ce que nous verrons dans ce qui suit.

1.2.2 La prohibition de l'intérêt dans l'islam

Dans la religion musulmane, l'interdiction de l'intérêt est catégorique. De ce fait, l'argent n'est pas considéré comme capital. Il ne le deviendra qu'après transformation par le travail et l'effort, c'est cette idée principale qui fut l'origine de l'interdiction de l'intérêt en Islam.

D'après Iqbal et Mirakhor (2006), « l'argent n'est que du capital potentiel et il ne deviendra réellement capital qu'après son association avec une autre ressource afin d'entreprendre une activité productive ».

¹ Cherif. K, op.cit., p. 14.

²Cherif, Ibid., p.15.

Selon Saâdallah ¹ : « la charia proscrit, toute prime contractuelle sur le montant d'un prêt de biens fongibles (dont la monnaie). Elle interdit également le retrait par le prêteur d'un quelconque avantage de son prêt, sauf si cet avantage est librement accordé par l'emprunteur après remboursement du prêt et sans en constituer une condition tacite ou explicite ». Il a ajouté que les explications qu'on peut donner pour montrer les raisons de la prohibition de l'intérêt sont les suivantes :

- L'intérêt représente la rémunération du temps qui ne devrait pas faire l'objet d'échange.
- L'intérêt est injuste parce qu'il correspond à une rémunération garantie du prêteur alors que les risques sont totalement assumés par l'emprunteur.
- L'intérêt est interdit, car il constitue une rémunération contractuelle fixe et connue d'avance.

La pratique de l'intérêt est en opposition avec le principe d'égalité et de justice entre les parties contractantes. Cette idée résulte d'une finalité supérieure exprimée par le Coran dans la sourate ALHACHRE, verset 6. Ce verset explique qu'il faut éviter que les richesses ne circulent exclusivement qu'entre les mains des riches.

Cette interdiction remonte à l'ère pré-islamique dans l'Arabie de l'époque. Le commerce était l'activité économique principale des arabes, ce qui faisait de la Mecque la plaque tournante des affaires. A cette époque, la seule règle des affaires était la réalisation de profits et toujours plus de profits. Ce qui conduisait les habitants de la Mecque, surtout les Qoraichs et les Juifs, à pratiquer des activités usuraires. L'une de ces pratiques consistait à doubler le montant d'un prêt si le débiteur n'arrivait pas à payer sa dette à l'échéance. Cette pratique porte le nom de "Riba Al-jahiliya" ou Riba de la période de l'ignorance c'est-à-dire la période pré-islamique. Des personnes se trouvaient ainsi par le mécanisme du doublement de la dette dans une situation de totale insolvabilité vis-à-vis de leurs créanciers, ce qui avait des conséquences sur le plan social. C'est la raison pour laquelle plusieurs versets coraniques formulent simplement et purement la condamnation du Riba sous toutes ses formes.

¹ Saâdallah. R, (1998), « Le financement islamique : concepts et principes généraux ». Banque Islamique de Développement (BID), Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF), p131.

Ainsi, au niveau des trois grandes religions mondiales, il y a interdiction de cette pratique du taux d'intérêt qui inclut évidemment le prêt à intérêt considéré pour longtemps la principale vocation d'une banque. Cette interdiction a été progressivement violée au cours de l'histoire d'évolution de l'activité financière. Les chercheurs dans l'histoire affirment que, concernant le monde arabe et musulman, cette pratique sous sa forme moderne de banques a été introduite au cours de la colonisation des dites nations. C'était une période de régression caractérisée par l'absence de développement dans divers domaines (social, scientifique, économique...). Les pays coloniaux étaient en train de s'enrichir au détriment des pays colonisés.

Ceci explique l'absence, durant cette période, de travaux sur la finance islamique en tant qu'alternative aux affaires financières capitalistes qui dominaient le monde des affaires dans les pays musulmans malgré la condamnation express de leurs pratiques. Après leurs indépendances, les efforts se sont concentrés pour assurer un rythme de développement et sortir les « autochtone » de leurs précarités. C'est ainsi qu'ont réapparu des essais portant sur l'économie islamique en tant que système indépendant qui a ses propres principes et ses propres fondements.

1.2.2.1 L'interdiction du riba dans le Coran :

Dans le Coran, l'intérêt n'a pas été interdit en une fois, mais cette interdiction a été instaurée en quatre étapes, qui a duré 7 ans, de la 3^{ème} année après Alhijra jusqu'à la 10 AH¹. En effet, cette prohibition de l'intérêt est présente dans le Coran dans quatre sourates à travers huit versets, suivant l'ordre de la révélation² :

Sourate Al Roum, les Romains, verset 39 : « Ce que vous donnez comme usure pour accroître le bien des autres, ne croîtra pas chez Dieu, c'est ce que vous donnez en aumône pour la face de Dieu qui sera doublé. »

Dans ce premier verset, nous remarquons qu'il n'est pas mentionné que l'usure est interdite, c'est juste un jugement de valeur. Ensuite, le Coran invoque l'exemple des juifs pour lancer un avertissement au musulman à travers le second verset.

¹ Ayub. M, (2007), « Understanding Islamic Finance », John Wiley & Son Ltd, England, p 44.

² Ayub, Ibid., p.45.

Sourate Al nisa, verset 161 : « et à cause de ce qu'ils prennent des intérêts usuraires, et parce qu'ils mangent illégalement les biens des gens. A ceux d'entre eux qui sont mécréants. Nous avons préparé un châtiment douloureux. »

Dans la troisième étape, l'interdiction n'est que partielle, elle ne concerne que l'anatocisme. Il s'agit de l'arrivée à échéance de la dette et quand le débiteur ne peut la payer, alors la dette se multiplie même si elle est faible de montant à cause du prolongement du terme moyennant la capitalisation des intérêts.

Sourate Al imrane, verset 130 : « ô les croyants ! Ne pratiquez pas l'usure en multipliant démesurément votre capital. Et craignez Allah afin que vous réussissiez. »

Enfin, la dernière étape, elle constitue une interdiction catégorique de tout ce qui dépasse le capital prêté

Sourate Al baqara, verset 275 -281 : « Ceux qui se nourrissent de l'usure ne se dresseront au jour du jugement que comme se dresse celui que le Démon a violemment frappé. Il en sera ainsi parce qu'ils disent : la vente est semblable à l'usure. Mais, Dieu a permis la vente et il a interdit l'usure. Celui qui renonce au profit de l'usure, dès qu'une exhortation de son Seigneur lui parvient gardera ce qu'il a gagné. Son cas relève de Dieu. Mais ceux qui retournent à l'usure seront les hôtes du feu où ils demeureront immortels [...] Ô vous qui croyez ! Craignez Dieu ! Renoncez si vous êtes croyants à ce qui vous reste des profits de l'usure. Si vous ne le faites pas, attendez-vous à la guerre de la part de Dieu et de son prophète. »

L'interdiction est donc dès lors catégorique et très explicite car le texte coranique donne en plus¹ :

- Une définition précise de l'usure, ce qui est pris en plus du capital prêté.
- Une distinction entre la vente et l'usure, la vente est permise alors que l'usure est interdite.
- La possibilité de repentir pour ceux qui pratiquent l'usure en abandonnant les intérêts et en réclamant seulement le capital prêté.
- Une orientation vers la voie idéale qui est celle de pratiquer l'aumône.

¹ Zaouali. H, « Le système bancaire islamique à l'ère de la mondialisation : le cas du Maroc », Essai : MBA gestion internationale université Laval. p30

1.2.2.2 L'interdiction du riba dans la sounnah :

Le prophète Mohamed (PSSL) a prohibé le riba dans plusieurs hadiths, dont les plus importants sont ;

- Un hadith rapporté par Djabir (radhia allahou anhou) ri que : « le messager d'Allah (Que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur lui) a maudit celui qui se nourrit du riba, celui qui en donne à consommer, celui qui rédige (la transaction et met celle-ci à l'écrit) ainsi que les deux témoins. Et il a dit qu'ils sont (tous) pareils ! »¹

- Un hadith rapporté par quatre de six auteurs des recueils de la sounna (Alboukhari, Muslim, Abu Daoud, Annassai, Ibn Maja, Ibn Hanbal) qui le font remonter à Abu Hurayra : « Evitez les sept péchés majeurs, a dit le prophète. Que sont-ils ? dirent-ils. Il dit : L'association d'une autre divinité à dieu, la magie, le meurtre prohibé, la consommation du riba, la consommation des biens de l'orphelin, la fuite au combat et la diffamation des femmes mariées »

- Un autre hadith rapporté par Ibn Hanbal : « Un dirham de riba consommé volontairement est pire que trente-six péchés de fornications ».

- Dans un autre hadith, rapporté par Muslim : « le prophète a maudit, également, celui qui se nourrit de riba, celui qui l'offre, celui qui en établit le contrat et ses deux témoins, et il a dit : ils sont tous égaux dans le péché ».

- Le dernier hadith au sujet du riba sur les échanges : « de l'or pour de l'or à part égale, de la main à la main, le surplus étant du riba ; de l'argent pour de l'argent, à part égales, de la main à la main, le surplus étant du riba ; des dattes pour des dattes, à part égales, de la main à la main, le surplus étant du riba ; du sel pour du sel à part égales, de la main à la main, le surplus étant du riba. Mais entre espèces différentes, l'échange sera libre, à condition que ce soit de main à main ».

Il existe deux types de riba ²: désigné par le terme « riba Al fadl », et le surplus perçu lors du paiement d'un dû (qui est posé comme condition de façon explicite ou implicite dans le contrat) en raison du délai consenti pour le règlement différé est connu sous le nom de « Riba An-nassiàh ». Ce dernier type est le plus répandu de nos jours, surtout en accordant les crédits et les placements proposés par les banques et les établissements financiers conventionnels.

¹ Sahih Mouslim

² El Gamal.M.A, (2008), « Islamic Finance Law, Economics and practice », Cambridge, p 49.

1.2.3 Prohibition du Gharar et Maysir

Toutes transactions qui renferment le Gharar sont interdites selon la charia. La notion de Gharar est relativement difficile à définir. Sa racine arabe *taghreer* signifie « se mettre ou mettre ses biens en danger sans le savoir »¹. Le mot lui-même, a des connotations d'incertitude, de risque, de fourvoiements et de tromperie. Il ne doit donc pas y avoir d'incertitude dans l'élaboration d'un contrat en Islam. Ce dernier exige que tous les termes fondamentaux d'un contrat financier doivent être définis au jour de sa conclusion, tels que le prix, l'objet, l'identité des parties et les délais d'exécution. Ces opérations doivent revêtir la transparence et la clarté.

D'une manière générale sont, en principe, interdites² : les ventes liées, la vente à un prix donné avec un rachat à terme à un autre prix, la vente avec réserve et la vente de l'un de deux objets à choisir ultérieurement pour un prix donné. La vente de choses futures et les opérations qui contiennent une incertitude sur les caractéristiques de l'objet du contrat sont interdites. Il n'est pas possible de vendre des articles dont l'existence ou les caractéristiques ne sont pas certaines du fait de la possibilité de survenue d'un événement inattendu : l'existence d'un risque sur la réalisation de l'objet du contrat conduit donc à la prohibition de ce contrat. Cela interdit, en principe, les activités d'assurance qui envisagent, dès l'origine, que le bien ou le service puisse ne pas être rendu. Au surplus et sous un autre angle, l'assurance est un moyen de fixer l'avenir, alors qu'il n'appartient pas aux cocontractants.

Selon Kerich³, le terme Gharar peut être défini comme « la vente d'objets dont l'existence et les caractéristiques ne sont pas certaines, étant donné le risque qui accompagne cette probabilité et qui soumet la validité de la transaction à des conjonctures ». Elle suggère que la source principale de cette interdiction est la Sunna du prophète (Que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur lui). « Le prophète a interdit l'achat d'un animal non né dans la matrice de sa mère, la vente du lait dans la mamelle sans mesure, l'achat du butin de guerre avant sa distribution, l'achat de ce qu'a récolté un pêcheur avant sa pêche », les compagnons du prophète ont rapporté plusieurs hadiths sur le gharar⁴.

¹ Nciri. H, op.cit., p. 4.

² Guéranger. F, (2009), « finance islamique : une illustration de la finance éthique », Dunod, Paris, p37.

³ Kerich. I, (2002), « le système financier islamique : de la religion à la banque ». Ed. Larcier, Bruxelles, p 82.

⁴ Ayub. M, op.cit., p. 59.

La charia interdit les opérations qui reposent sur le maysir. Ce terme qui signifie, jeu de hasard¹ (loterie, jeux de casino) parce que ce sont des activités qui sont faites pour « ponctionner » les acteurs. Dans le domaine économique, il désigne toute forme de contrat dans lequel le droit des parties contractantes dépend d'un événement aléatoire. Ainsi, 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. De ce fait, le principe est simple : on ne peut pas vendre ce que l'on ne possède pas afin de ne pas retenir le client et lui laisser la possibilité de faire son choix immédiatement qui porte sur des critères de différenciation, de convenance, etc.

Dans la finance classique, certaines activités sont caractérisées par l'incertitude et leurs espérances de rendement sont souvent spéculatives, notamment les options, les futurs et les swaps ainsi que toute forme d'assurance qui porte sur tout type d'existence. Généralement, cette impossibilité de maîtrise, qui laisse place à des incertitudes du marché laisse planer des effets déstabilisateurs qui peuvent être à l'origine de crises financières, et ce qui s'est effectivement passé avec les produits toxiques liés au « scisaunnage » de l'endettement global du secteur bancaire (CDO, CDS). Ceci différencie clairement les banques islamiques des institutions de prêt à intérêt, basées sur le principe que l'on peut acheter sans payer et vendre sans détenir, ce qui alimente constamment la spéculation et porte préjudice à la stabilité du système bancaire.

Sa prohibition découle du verset du Coran suivant : « Ô vous qui croyez, l'alcool, le jeu du hasard, et les pierres dressées et les flèches divinatoires ne sont qu'impureté, relevant du fait du diable. Préservez-vous-en, afin de réussir »².

1.2.4 L'interdiction des activités illicites

Le troisième principe fondamental est l'interdiction de certains secteurs dits haram, illicites, interdits. En effet, le système financier islamique contrairement à la finance éthique proscrit tout investissement dans certaines activités illicites. Nous pouvons citer :

- Des activités liées aux jeux de hasard et casinos.

¹Ayub, Ibid., p. 62.

² Sourate 5, verset 90

- L'industrie cinématographique en général et les activités liées à la pornographie en particulier.
- La production des aliments illicites (porc, alcool, viande non halal, armes...)
- L'investissement dans les banques commerciales classiques puisqu'elles utilisent la pratique de l'intérêt.

Afin de pallier ce problème, les principales banques conventionnelles ont créé des fenêtres islamiques leur permettant de proposer des produits conformes à la *charia* tout en gardant leurs activités conventionnelles¹. Nous pouvons mentionner HSBC, UBS, Citibank, Goldman Sachs, BNP et la Deutsche Bank par exemple.

Donc, après avoir cité les principales prohibitions que toutes transactions commerciales ne doit pas contenir, nous passons aux prescriptions imposées par les lois islamiques :

1.2.5 Le principe de Partage des Pertes et Profits (3P) ou Profit & Loss Sharing (PLS)

Ce principe est fondamental dans la finance islamique. Qui est elle-même souvent qualifiée de « participative », d'où la mise en place d'un système qui oblige les parties liées par une transaction financière à partager les bénéfices et les pertes. Selon le droit islamique, celui qui prête de l'argent à des fins industrielles et commerciales possède un droit à une part du profit, puisqu'il devient copropriétaire du capital et partage le risque de l'entreprise. De ce fait, ce système permet d'associer le capital financier au capital humain, et exige que la participation doit être fixée dans une proportion et non par un bénéfice à la signature du contrat.

Cette obligation permet aux banques islamiques de s'assurer un substitut au taux d'intérêt qui est remplacé par ce principe de base qui réhabilite le partenariat et la participation équilibrée en instaurant une solidarité financière entre l'emprunteur et le prêteur.

¹ Cherif. K, op.cit., p. 21.

Afin de comprendre la différence entre l'intérêt et le profit selon la vision islamique, on doit faire la différence entre deux idéologies économiques¹ : celle liée au système capitaliste, selon laquelle le capital et l'entrepreneur sont traités comme étant deux facteurs séparés de production, et une deuxième idéologie (islamique) qui suppose un partage équitable de risque entre le financier et l'entrepreneur, et dans ce cas, les bénéfices réalisés sont justifiés.

On retrouve ce principe (3P) dans plusieurs techniques de financements islamiques tels que la Moudharaba et la Moucharaka. Cette dernière technique se rapproche de la pratique de capital-risque, où l'investisseur finance la phase post-amortissement de l'entreprise ce qui favorise son développement.

Globalement, dans une activité financière, le risque et le rendement doivent être partagés équitablement entre les parties liées à cette activité. En cas de réalisation d'un profit, ce dernier sera réparti selon les proportions déterminées à l'avance entre le bailleur des fonds (banque ou établissement financier différent), tandis que l'entrepreneur perd, lui, le fruit de ses efforts et le temps engagé dans son activité.

1.2.6 Adossement à des actifs tangibles

Toute transaction financière doit être sous-entendue par un actif pour être valide selon la charia. La tangibilité de l'actif signifie que toute opération doit être obligatoirement adossée à un actif tangible, réel, matériel et surtout détenu². Il comprend tant les biens meubles, corporels ou incorporels, que les biens immeubles du moment qu'ils sont hallal, c'est-à-dire conformes à la loi islamique. Il peut s'agir d'un véhicule, d'un immeuble résidentiel ou commercial, d'un portefeuille de titres financiers, d'un patrimoine social, ou encore de matière première.

Ce principe de l'« Asset Backing » permet de renforcer le potentiel en termes de stabilité et de maîtrise des risques et rassure notamment quant aux problématiques de déconnexion de la sphère financière à la sphère réelle. 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.

¹ Rammal. H, (2004), « Financing Through Musharaka: Principles and Application ». SSRN, abstract= 1442430, p 25.

² Cekici.I.Z, op. Cit. p. 32.

1.3 Les particularités de la Finance Islamique et banque islamique

La finance islamique présente un certain nombre de particularités en raison de son caractère religieux. En effet, l'ensemble des produits de la finance islamique doit être conforme aux préceptes de l'islam qui est la charia (la loi islamique).

Elle guide le comportement des musulmans dans tous les domaines de la vie. Elle gouverne la dimension spirituelle, morale et sociale de la vie privée et publique des musulmans, incluant notamment les activités économiques.

Cette loi islamique a l'habilité d'évoluer et de se développer pour résoudre et gérer les actualités du monde musulman. Afin d'expliquer sa dynamique et son adaptabilité à tous les temps, il est essentiel de parler des sources et des bases de cette loi. Le droit musulman, charia, est un système de droit dont les principales sources sont le Coran, parole de Dieu ainsi que la sounnah qui est composée de hadiths qui décrivent le comportement du Prophète (Que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur lui) dans sa vie telle qu'il a été rapporté par des témoins. Il existe également des sources dérivées dont le but est de faire vivre le droit musulman, afin de l'adapter aux évolutions de la société et de répondre aux nouveaux problèmes susceptibles de se poser, qui sont « Al ijma » et « Al qias »

1.3.1 Le Coran

Le Coran constitue la source fondamentale de l'islam. Il s'agit des paroles d'Allah révélées au Messager d'Allah - que la Paix et le Salut soient sur lui -, par l'ange Jibril (Alayhi Assalam) au cours du VIIème siècle pendant une durée de 23 ans en langue arabe, divisé en cent quatorze Sourates, elles-mêmes divisées en versets qui traitent : le domaine de la croyance, les réglementations pénales, civiles et religieuses qui servent de base au droit musulman, il est inimitable et ceci jusqu'à la plus petite sourate. Il est transmis par génération successive (tawaatour). Sa lecture est une adoration, une révélation pour le monde entier.

Chaque musulman doit se servir du Coran comme modèle dans tous les actes de sa vie, où qu'il soit et en tout temps, en plus de le lire, de l'apprendre et de croire à tout ce qu'il contient comme vérité : « suivez ce qui vous a été descendu venant de votre Seigneur et ne suivez pas d'autres alliés que lui » (Sourate 7, verset 3). Il s'agit d'un code de vie sociale et religieuse.

1.3.2 La Sunnah

La Sunnah constitue la seconde source du droit musulman. Elle 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 Sunnah est composée de ahadiths qui décrivent le comportement du Prophète dans sa vie telle qu'il a été rapporté par des témoins, c'est-à-dire d'ensembles de ces paroles actes et approbations et qui sont rassemblées dans des livres baptisés « Kotob al hadith ».

Dans le Coran, il est ordonné d'obéir aux enseignements prônés par le prophète car il est le messenger de Dieu. Les *hadiths* comportent des explications sur la prière, les détails du jeûne, du pèlerinage qui ne sont pas expliqués avec précision dans le Coran. « Quiconque obéit au Messager, obéit certainement à Dieu » (sourate 4, verset 80).

1.3.3 Al ijma

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 Sunnah¹. Ce mécanisme permet d'entreprendre des législations collectives pour les évolutions et mutations.

1.3.4 Al qias

La quatrième source de la loi islamique est le qiyas. C'est le raisonnement par analogie des faits, il désigne la procédure consistant à juger un cas juridique non mentionné dans les textes, en le comparant à un autre semblable, pour lequel une prescription existe dans un texte. C'est un élément important assurant la dynamique de la charia.

¹ Bennamara. S, (2008), « Finance islamique et capital-risque ». Cahier de recherche, Université de Laval, p 9.

Ces quatre sources constituent les bases essentielles permettant de déterminer la conformité de toute action avec les règles et la finalité de la charia.

Tout comme la finance islamique tire son essence du respect de ses sources, des lois islamiques, les banques font de même, même si elles ne se trouvent plus concentrées juste dans les pays musulmans. La banque islamique se distingue par son engagement ferme envers les valeurs islamiques et s'engage à perpétuer l'emploi qu'elle fait de sa richesse dans des actifs productifs, des investissements, des transactions et dans la création de valeur pour la société dans sa totalité¹.

Les objectifs d'une banque islamique sont considérablement différents de ceux des banques conventionnelles. Dont les principaux éléments sont les suivants ² :

- Atteindre un haut niveau de services conformes aux principes de la *charia* et aux attentes de ses clients ;
- Assurer que toutes les actions de la banque répondent aux standards moraux les plus élevés pour satisfaire son engagement à respecter les enseignements de la *charia*.
- La banque se consacre au bien-être de ses employés et des communautés au sein desquelles elle travaille.

Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal ont donné une définition de la banque islamique dans un document de la BID, comme suit :

« 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 Moudharaba 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 charia.

¹ Guéranger. F, (2009), op.cit. , p 202.

² Guéranger. F, (2009), op.cit. , p 203.

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

La pratique bancaire peut prendre l'une de ces quatre formes ² :

- 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 charia, créés au sein des institutions financières et bancaires conventionnelles.
- La Banque Islamique de Développement (BID) dont le siège se trouve à Djeddah (Arabie Saoudite) est une institution financière internationale opérant selon les règles de la charia.

L'élément principal sur lequel repose la banque islamique est son action directe dans les opérations qu'elle finance. La rémunération qu'elle perçoit se justifie ³ :

- Soit par sa qualité de copropriétaire, aux résultats du projet financé (pertes ou profits) dans le cas d'une **Moudharaba** (capital-risque) ou d'une **Moucharakah** (joint-venture),
- Soit par la prestation de commercialisation ou de location de biens préalablement acquis par elle, dans le cas d'une **mourabaha** (achat-revente), d'un **ijara** (crédit-bail ou location-vente) ou d'un **Salam**,

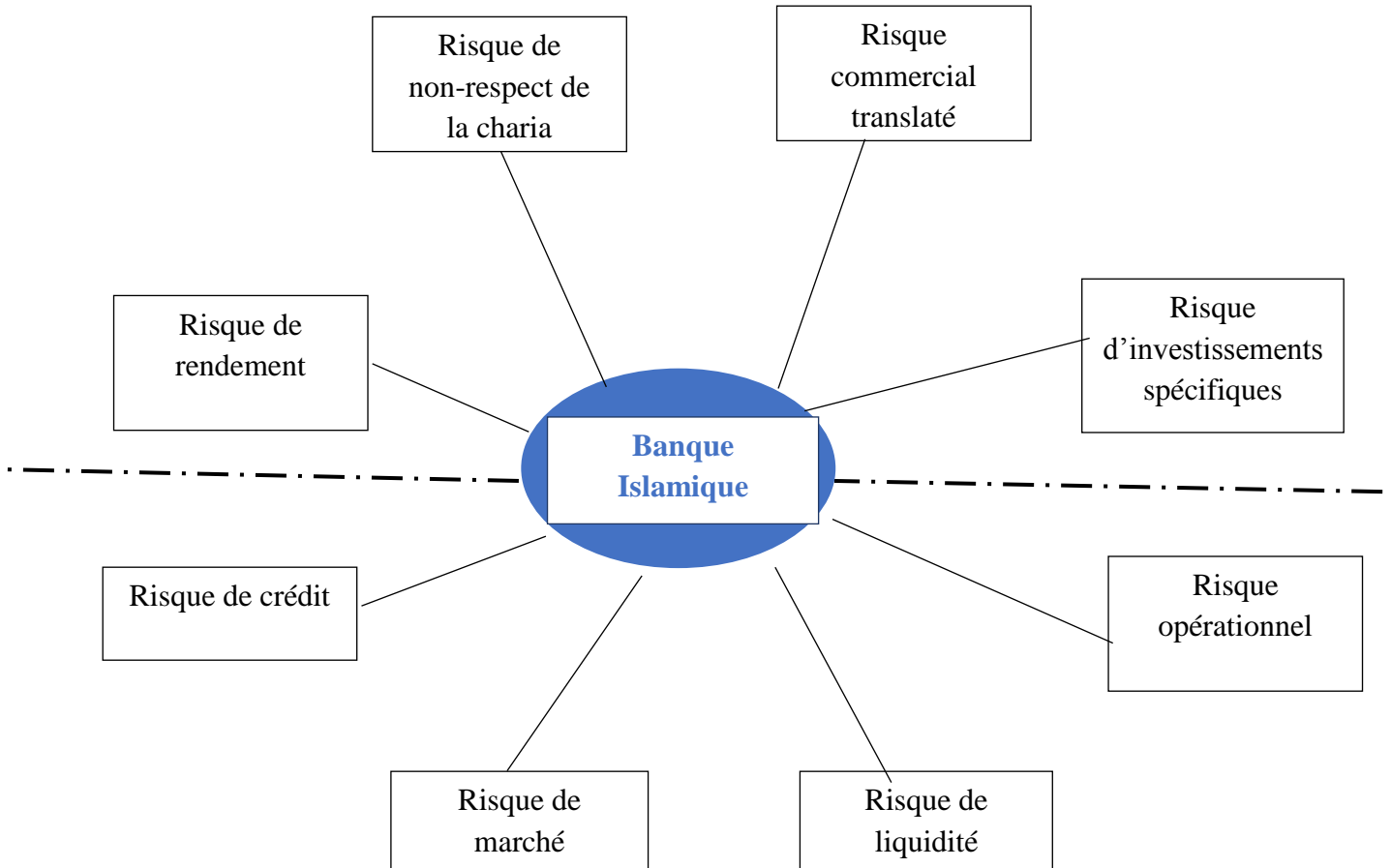
¹ Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal, (2001), « *Banques islamiques : réponses à des questions fréquemment posées* », document périodique n°4, institut de recherche et de formation-banque islamique de développement, p25.

² Mabid Ali Al-Jarhi et Munawar Iqbal, (2001), op.cit., p 34.

³ Benbayer, H et H Trari Medjaoui, « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », université d'Oran, p 9.

- Soit, enfin par la fabrication/construction de biens meubles ou immeubles par ses soins ou par des tiers, dans le cas d'un *Istisnaa*.

Figure 21 : Profil risque d'une banque islamique



Source : élaboré par le chercheur

Les modes de financement islamique présentent beaucoup de limites dans leur exécution, vu leurs caractères spécifiques, les banques islamiques sont confrontées à des risques, que nous pouvons classer suivant le schéma ci-dessus.

L'IIRF (2002), à travers ses études, présente les risques encourus par les IFI en deux catégories : les risques communs avec les banques traditionnelles en tant qu'intermédiaires financiers et les risques propres aux banques islamiques liés à leur conformité aux règles de la Charia. Parmi les risques génériques avec les institutions financières traditionnelles, il y a le risque de crédit, le risque de marché, le risque de liquidité, le risque opérationnel. Cependant le degré d'importance de certains de ces risques diffère pour les banques islamiques à cause de leur conformité à la Charia

En plus de ces risques, les IFI ont leurs propres risques qui émanent des caractéristiques propres de la structure actif-passif des banques islamiques. Nous pouvons trouver le risque de rendement, le risque de non-respect de la charia, le risque d'investissements spécifiques ainsi que le risque commercial translaté qui est très important en finance islamique. Ce risque émane des comptes d'investissement (Profit Sharing Investment Account) qui nécessite le partage des profits entre la banque et les titulaires de ces comptes. Si en théorie les profits sont partagés en ratio préaccord et que les pertes sur les actifs sont à la charge des titulaires des comptes PSIA, en pratique le concept de partage des bénéfices réels avec les titulaires des comptes d'investissement est loin d'être la commune pratique des banques islamiques.

En ce qui concerne le degré de risque, pour les modes de financement participatif la Moucharaka est considérée comme le produit le plus risqué. Par ailleurs, la Mourabaha est considérée comme le mode de financement le moins risqué par rapport aux autres modes de financement.

1.4 Finance islamique et éthique

Il importe à ce niveau d'analyse de se conformer à une procédure de comportement d'éthique.

La finance éthique est une notion relativement récente mais en constante évolution. Cependant, nous pouvons identifier ces principales caractéristiques : lutte contre les inégalités, respect de l'environnement et soutenabilité. Dans ce cadre, le but de la finance éthique est d'allier le financement de l'économie à partir de critères jugés éthiques dans un cadre de développement durable. En pratique, la finance éthique correspond à des produits financiers encore méconnus tels que le microcrédit, l'Investissement Socialement Responsable (ISR) ou encore l'épargne solidaire¹.

De plus, la finance éthique ne relève pas d'un changement profond de fonctionnement car elle est en réalité une branche de la finance traditionnelle où ce sont les critères de placement qui diffèrent, plus que la philosophie générale. Toutefois, elle représente une part très faible des actifs financiers qui ne dépassent pas les 5% malgré le fait que ces sujets trouvent un écho de plus en plus favorable auprès d'une large partie de la population.

¹ Sylvain Fontan, "Le développement de la finance éthique et islamique en France", décryptage publié sur « leconomiste.eu » le 17/06/2013.

Il est admis que l'Investissement socialement responsable (ISR) tel qu'il est pratiqué aujourd'hui trouve ses origines dans des approches motivées par la religion chrétienne, qu'elle soit catholique ou protestante. De façon naturelle, les congrégations religieuses ont voulu mettre leurs investissements en adéquation avec leurs principes. Deux types de stratégie ont dominé les débuts de l'Investissement responsable : les exclusions sectorielles et l'actionnariat actif. Les groupes religieux chrétiens ont cependant été à l'initiative d'autres approches ISR, même si d'autres institutionnels plus importants en masse d'encours ont depuis pris le relais¹.

Quant à la finance islamique contemporaine, elle est née dans les années 1960 comme possibilité de système financier alternatif à l'économie et à la finance traditionnelles et conforme aux préceptes du Coran.

Désormais, le développement durable est présent dans de nombreuses réflexions. Politique, environnement, finance, ou encore stratégies d'urbanisation : rares sont les domaines qui échappent à une analyse construite en termes de développement durable. Pour autant, le concept même de développement durable est souvent mal connu, car compris de manière incomplète².

D'après la commission mondiale sur l'Environnement et le Développement de l'ONU, dite « Commission Brundtland », « le développement durable est un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs. Deux concepts sont inhérents à cette notion : le concept de « besoins », et plus particulièrement les besoins essentiels des plus démunis, à qui il convient de donner la plus grande priorité, et l'idée des limitations que l'état de nos techniques et de notre organisation sociale imposent sur la capacité de l'environnement à répondre aux besoins actuels et à venir. (...) Au sens le plus large, le développement durable vise à favoriser un état d'harmonie entre les êtres humains et entre l'homme et la nature »³

¹ Demaria. C, (2004), « Développement durable et finance » Ed Maxima, p 38.

² Forget.E, (2009), « Le développement durable dans la finance éthique et la finance islamique », Les cahier de la finance islamique N°1, p1.

³ Rapport Brundtland, chapitre II

Il s'agit de produire plus, au service du plus grand nombre, de mieux répartir les richesses et de lutter contre la pauvreté, tout en préservant la nature. Enfin, dans chacune des dimensions économique, sociale et environnementale, on retrouve une exigence transversale de solidarité entre les générations. Parmi les objectifs fixés, certains sont à traiter à l'échelle de la planète (rapports entre les nations, les individus, les générations), d'autres relèvent des autorités publiques au sein des Etats ou dans chaque grande zone économique, et d'autres enfin relèvent de la responsabilité des entreprises.

Les entreprises sont en effet des actrices à part entière du développement durable. Elles peuvent y participer principalement de trois manières :

- le développement économique par leurs investissements.
- la réduction des inégalités sociales (conditions de travail, salaires...)
- consommation soutenable des ressources naturelles, et réduction de la pollution.

Le développement durable se décline, pour l'entreprise, sous la forme de la responsabilité sociale – ou sociétale – (RSE). Elle signifie que les entreprises, de leur propre initiative, intègrent volontairement des préoccupations sociales et écologiques dans leurs activités commerciales et dans leurs relations avec les parties prenantes. Cette démarche leur permet de développer à court et moyen termes un avantage économique sur le marché et à plus long terme de garantir une certaine rentabilité et viabilité. Enfin, le développement durable et la responsabilité sociale des entreprises agiront comme des catalyseurs de financements (notamment par appel public à l'épargne) comme en témoigne le succès de l'investissement socialement responsable (ISR)¹.

En ce qui concerne la finance islamique, rejoint-elle les thématiques de développement durable et de responsabilité sociale. En effet, la finance Islamique inspirée de la loi islamique (la charia) vise à promouvoir le bien-être de tous les hommes qui doivent être forts matériellement et moralement afin de pouvoir répondre aux besoins essentiels sans dépense excessive. Elle insiste aussi sur la préservation des générations futures (descendance), des ressources et de l'environnement. Ainsi, l'accomplissement de ces objectifs requiert des interactions dynamiques entre les processus socio-économiques et les priorités environnementales. Par conséquent la finance islamique propose bien des directives rejoignant ce qu'on appelle aujourd'hui le développement durable.

¹ Forget.E, (2009), op.cit., p 4.

Elle propose aussi un modèle de responsabilité sociale des entreprises fondé sur des principes moraux et éthiques plus durables prenant un sens plus large se basant sur une initiative morale et religieuse. Alors que l'approche occidentale de la RSE est essentiellement matérielle, plus centrée sur les conséquences pratiques d'une posture socialement responsable que sur ses fondements éthiques. L'entrepreneur n'est plus uniquement guidé par la maximisation des profits, mais aussi, et surtout, par la poursuite du bonheur suprême, dans cette vie et au-delà. Cette recherche du bonheur conduit naturellement l'entrepreneur à reconnaître sa responsabilité sociale et morale vis-à-vis des consommateurs, employés, actionnaires et société civile.

Nous pouvons dire en dernier que la finance islamique propose un modèle de responsabilité sociale plus approfondi que les modèles proposés par les théories économiques classiques. De plus, à travers le principe de vice-gérance, l'Islam envisage les entreprises comme des intendants, non pas uniquement des ressources financières des actionnaires, mais aussi des ressources économiques de la société toute entière. Cela implique un besoin inéluctable pour les entreprises de faire pénétrer dans la conduite de leurs activités les meilleures pratiques de responsabilité sociale, qu'il s'agisse de pratiques environnementales ou de toute autre initiative sociale. Marginales et largement méconnus, l'ISR et la finance islamique continuent à se développer dans la tempête et de résister aux spectaculaires contreperformances de certaines catégories de placements.

En effet, les principes moraux et éthiques issus du Coran et de la Sunna, sont plus durables et absolus. Ils constituent ainsi, du point de vue islamique, de meilleures directives pour les sociétés qui veulent prospérer tout en se montrant socialement responsables¹.

La proposition d'un nombre important de produits financiers islamiques se fait sur la base d'une modalité de financement direct et indirect. Les instruments utilisés par la finance islamique sont considérés comme des techniques financières pour financer les biens et les services selon les préceptes islamiques.

¹ Forget.E, (2009), op.cit., p 5.

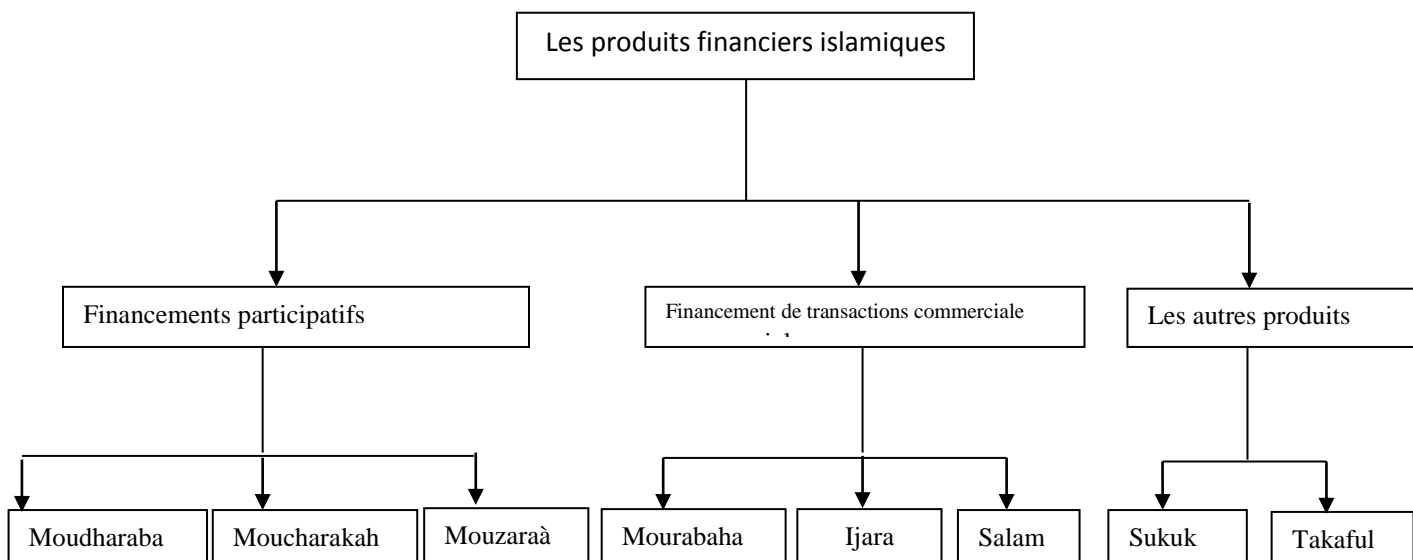
Section2 : Les produits financiers islamiques

La diversité des interprétations de ces préceptes de la part des scholars et des juristes islamiques et la nécessité de concevoir des alternatives islamiques aux financements à intérêt ont créé une gamme de plus en plus large d'instruments financiers proposés par les institutions financières islamiques (IFI).

A l'intérieur des diverses techniques de financement islamiques à but lucratif on peut distinguer deux grandes familles¹. En effet, les banques islamiques assurent le financement en utilisant deux méthodes principales : La première méthode s'applique aux opérations de participation aux profits et aux pertes en faisant intervenir la *Moudharaba* et la *Musharaka*. Dans ce cas, la rémunération n'est pas fixée à l'avance et dépend des résultats réalisés en aval de l'opération de financement. La seconde s'applique aux opérations de vente de marchandises ou de services à crédit et conduit donc à un endettement de la partie qui achète ces biens et services. Elle fait intervenir un certain nombre de modes de financement tels que la *Murabaha*, l'*Ijara*, le *Salam*, et l'*Istisnaa*. La rémunération de la banque dans ces cas est une partie du prix de vente.

Nous allons présenter ces deux catégories de modes de financement en détail dans cette section, ainsi que les autres instruments financiers.

Figure 22 : les produits financiers islamiques à but lucratif



Source : élaborée par la doctorante

¹ Jouini. E et Pastré. D, op.cit., p. 29.

2.1. Le financement participatif

Le principe de partage des pertes et profits est à l'unanimité considéré comme la base des transactions contractuelles en finance islamique. Ce principe a donné lieu à la conception de certains produits. Ces modes de financement reposent sur l'hypothèse d'une prise de risque par l'investisseur. Il s'agit d'une hypothèse où le financier (l'investisseur) et son client s'engagent ensemble dans un projet productif dont ils partagent les pertes et les profits. Le financement participatif peut s'exercer sous trois formes¹ :

Le partage de pertes et des profits. C'est le cas de la Moucharaka.

- Le partage des profits. C'est le cas de la Moudharaba.
- Le partage du produit comme dans la Mouzaraà.

Cependant, Si, en théorie, la Finance Islamique préconise l'utilisation de techniques de financement participatives, en pratique, les instruments de financement, comme la mourabaha, sont privilégiés par les acteurs : la mourabaha représente près de 60% des activités financières islamiques, alors que les deux principaux instruments participatifs (la moudharaba et la moucharaka) en représentent moins de 20%².

2.1.1. La Moudharaba

La moudaraba est une technique de financement participatif que l'on pourrait résumer comme une association du capital et du travail en vue de partager les bénéfices réalisés. Concrètement, il s'agit d'un contrat entre deux parties dans lequel, le propriétaire du capital (Rab Al Mal) fournit des fonds - en l'occurrence la banque - à l'entrepreneur (Moudharib) qui s'engage dans la gestion d'une affaire (que ce soit un commerce ou une industrie) pouvant engendrer un certain profit, conformément à la charia. Autrement dit, la Moudharaba met en rapport, le Moudharib qui gère totalement un projet donné et le financier qui demeure le propriétaire des actifs acquis grâce au capital qu'il rapporte.

¹ Saâdallah. R, (1998), « Le financement islamique : concepts et principes généraux ». Banque Islamique de Développement (BID), Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF), p 16.

² Jouini. E et Pastré. D, *ibid.*, p. 29.

Les bénéfices engrangés sont partagés entre les deux parties prenantes, selon une répartition convenue à l'avance, après que l'investisseur a recouvré son capital et que les frais de gestion de l'entrepreneur ont été acquittés. En cas de perte, l'investisseur va en assumer l'intégralité. L'entrepreneur, quant à lui, perdra le fruit de ses efforts fournis et le temps engagé dans son activité, sa rémunération.

Les projets d'investissement qui bénéficient du financement Moudharaba doivent, par ailleurs, remplir certaines conditions¹ : ils ne doivent pas avoir trait à des activités illicites, mais en plus, la loi islamique interdisant toute activité qui se rapporte, de près ou de loin, au *riba*.

Le contrat de *moudaraba* se présente, dans la pratique, sous deux formes² :

- Le contrat *moudaraba limitée (moudaraba al-muqayyada)* appelé également Dépôt Participatif Affecté (DPA) : c'est un contrat qui porte sur une opération de financement précise (projet déterminé), et ce, en imposant des restrictions au *moudarib*. Ces restrictions peuvent porter sur le lieu ou la période de l'opération, le type d'activité ou le choix des clients et fournisseurs ;
- Le contrat *moudaraba illimitée (moudaraba al-mutlaqa)* appelé également Dépôt Participatif Non Affecté (DPNA) : dans ce cas le *moudarib* est libre dans le choix des investissements qu'il entreprend et qu'il juge rentables.

La banque islamique mobilise les fonds d'investissement à la base d'un contrat «*moudaraba* à deux volets » (two-tiers *moudaraba*³). La banque collecte les fonds auprès des investisseurs (déposants en comptes d'investissement / *Rab al-mal*) et assume le rôle d'un entrepreneur (*moudarib*). Ces fonds d'investissement sont mis à la disposition des entrepreneurs. La banque assume ainsi le rôle d'un investisseur (*Rab al-mal*). Dans cette structure, la banque islamique joue le rôle d'intermédiaire. Cette opération est la plus répandue et la plus développée. La banque⁴ peut également investir ses fonds propres. Cette deuxième forme de *moudaraba* est rarement pratiquée en raison de la difficulté de suivi du gestionnaire par la banque.

¹ Saâdallah. R, Ibid., p. 30.

² Badaj.F et B. Radi, (2015), « particularités du contrat Moudharaba au regard des conflits d'agence », les Cahiers de la Finance Islamique N°8, EM Strasbourg 63.

³ Badaj.F et B. Radi, Ibid., p. 64.

⁴ Pour plus de détail pratique de Moudharaba voir : Chekir.M.A, (1992) « Les aspects pratiques du financement Moudharaba », BID, IRF , p 56.

Généralement, la pratique de la *Moudharaba* est considérée comme extrêmement risquée et nécessite un coût de gestion très élevé. En effet, le mode de fonctionnement des banques islamiques en partenariat avec ses clients, dans le contrat *Moudharaba*, génère des risques spécifiques :

- **Le risque de rentabilité¹** : il découle de l'incertitude quant au niveau de rendement que peuvent obtenir les banques islamiques sur leurs actifs. Dans le cadre de la *Moudharaba*, les résultats de la banque dérivent directement de la profitabilité des entreprises ou des projets financés.
- **Le risque financier²** : il résulte du risque de perte financière. Dans le cas du contrat *moudaraba*, la banque est exposée à un risque financier sur les sommes avancées au *moudarib*. La nature de ce contrat ne donne pas à la banque le droit de contrôler le *moudarib* ou de participer à la gestion du projet, ce qui rend l'évaluation et la gestion du risque financier difficile.
- **Le risque de concentration³** : les emplois bancaires destinés à gérer les liquidités sont peu variés. Effectivement, les entreprises admises pour le placement des investissements sont peu nombreuses à satisfaire les critères islamiques, par conséquent, le nombre de contreparties institutionnelles est peu élevé.
- **Le risque de crédit** : il s'agit de la perte de revenus découlant du retard de la contrepartie à payer à temps ou à payer la totalité de la part convenue au contrat. Dans le cas de la *moudaraba*, le risque de crédit constitue le non-paiement de la part de la banque par l'entrepreneur au moment convenu. Ce risque se pose pour les banques islamiques à cause du problème de l'asymétrie d'information. En effet, les banques ne sont pas suffisamment informées sur le bénéfice réel de l'entreprise financée.

Ce mode de financement fonctionne de la façon suivante : un client de la banque qui voulait réaliser un projet pour développer son activité, s'adresse à sa banque pour acquérir le financement nécessaire à la concrétisation de ce projet. Les deux parties signent un contrat qui inclut : le montant du capital versé, la durée du contrat, l'opération envisagée, la modalité de la distribution des profits et des pertes.

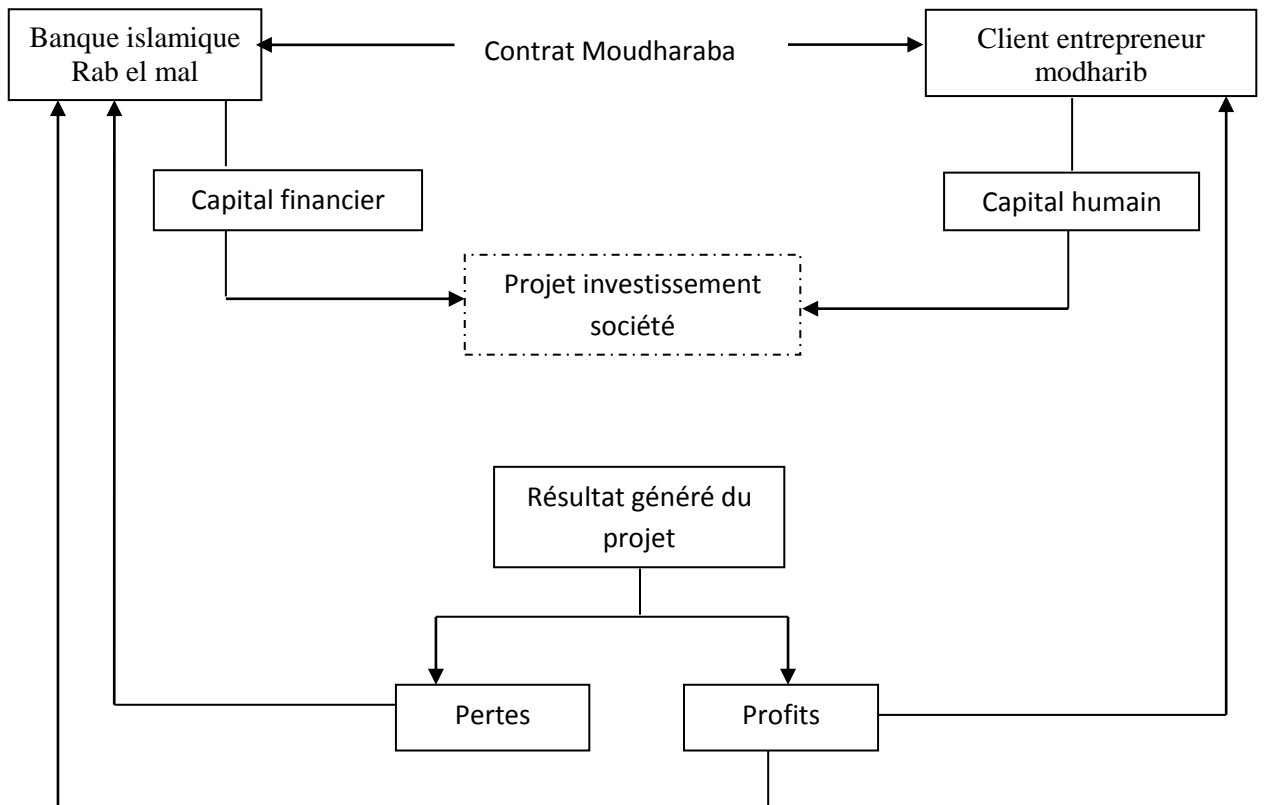
¹ Guéranger. Op.cit., p. 208.

² Badaj.F et B. Radi, ibid., p. 66.

³ Guéranger. F, ibid., p. 209.

Donc, la banque fournit le capital et l'entrepreneur son travail et son expertise, et de cette manière le client deviendra le seul responsable de la gestion du projet et de son évolution. A la fin du contrat, les profits sont distribués selon les clauses définies le jour de la signature du contrat et en cas de pertes, elles seront supportées par la banque seule.

Figure 23: schéma Moudharaba



Source : élaborée par le chercheur

2.1.2. La Moucharaka

Le mot Moucharaka vient du mot arabe shirkah¹ qui signifie participation ou association. Les juristes musulmans indiquent que la licéité de la moucharaka trouve son fondement dans les trois sources : le coran, la sunna et l'ijmaa.

La *Moucharaka* est également un financement participatif, dans la mesure où deux parties participent dans le capital (financier, humain et/ou physique) afin de réaliser un projet spécifique (de type joint-venture), et aussi dans les profits et les pertes réalisées. Les profits sont partagés selon des ratios déterminés et convenus par les deux parties, alors que les pertes

¹ Bendjilali. B, (1992), « La moucharaka ou mode de financement de la participation », BID, IRF, p 34.

sont supportées selon la participation en capital de tout un chacun. La nature de cette opération s'apparente finalement à une joint-venture.

Dans les faits, un client qui souhaite financer un projet spécifique obtient d'une banque des fonds à cette fin. La banque agit ainsi comme investisseur passif, car l'affaire est gérée par le client seul. La relation qui se crée de la sorte entre la banque et le client n'est donc pas fondée sur un rapport de créancier à débiteur, mais sur un rapport de partenariat¹.

La Moucharaka est un contrat similaire à la Moudharaba. Elle se distingue néanmoins de cette dernière en ce que les deux parties participent au financement de l'opération. Néanmoins, il n'est pas exigé pour autant que l'apport du client soit égal à celui de la banque. Notons que même si elle est particulièrement respectueuse des préceptes fondamentaux de l'Islam, cette technique de financement demeure, en pratique, fort peu utilisée.

A la fin de chaque exercice, les coûts sont déduits des revenus et un pourcentage est affecté aux frais de gestion. Le profit net est réparti par la suite entre les partenaires au prorata de leur participation au capital. Si le projet est complètement géré par le client, les frais de gestion lui sont attribués en plus de son revenu sur la contribution au capital. Si la banque est impliquée dans la gestion, une part des frais sont payés à la banque².

On ne retrouve pas une forme unique de Moucharaka dans la loi islamique, les modalités de cette opération ne sont pas prévues en détail mais juste les grands principes qui sont énoncés. Il existe donc diverses formes de Moucharaka, on distingue deux modes :

2.1.2.1. La Moucharaka permanente

Cette technique est une des formes de la Moucharaka où la banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part de bénéfices en tant que partenaire. Elle a le droit de participer comme toute autre société dans la gestion et la supervision. Si le projet est temporaire (ou saisonnier) comme les activités agricoles, la participation est qualifiée comme limitée dans le temps, et dans ce cas le contrat de Moucharaka prend fin à la clôture du projet. Par contre, lorsque la banque est partenaire à part entière tant que le projet fonctionne, la Moucharaka est dite illimitée dans le temps.

¹ Lasserre Capdeville. J, (2001), « la finance islamique : une finance douteuse ? », Les cahiers de la Finance Islamique N° 2, EM Strasbourg, p 16.

² Bennamara. Op.cit., p. 21.

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.

2.1.2.2. La Moucharaka décroissante (dégressive)

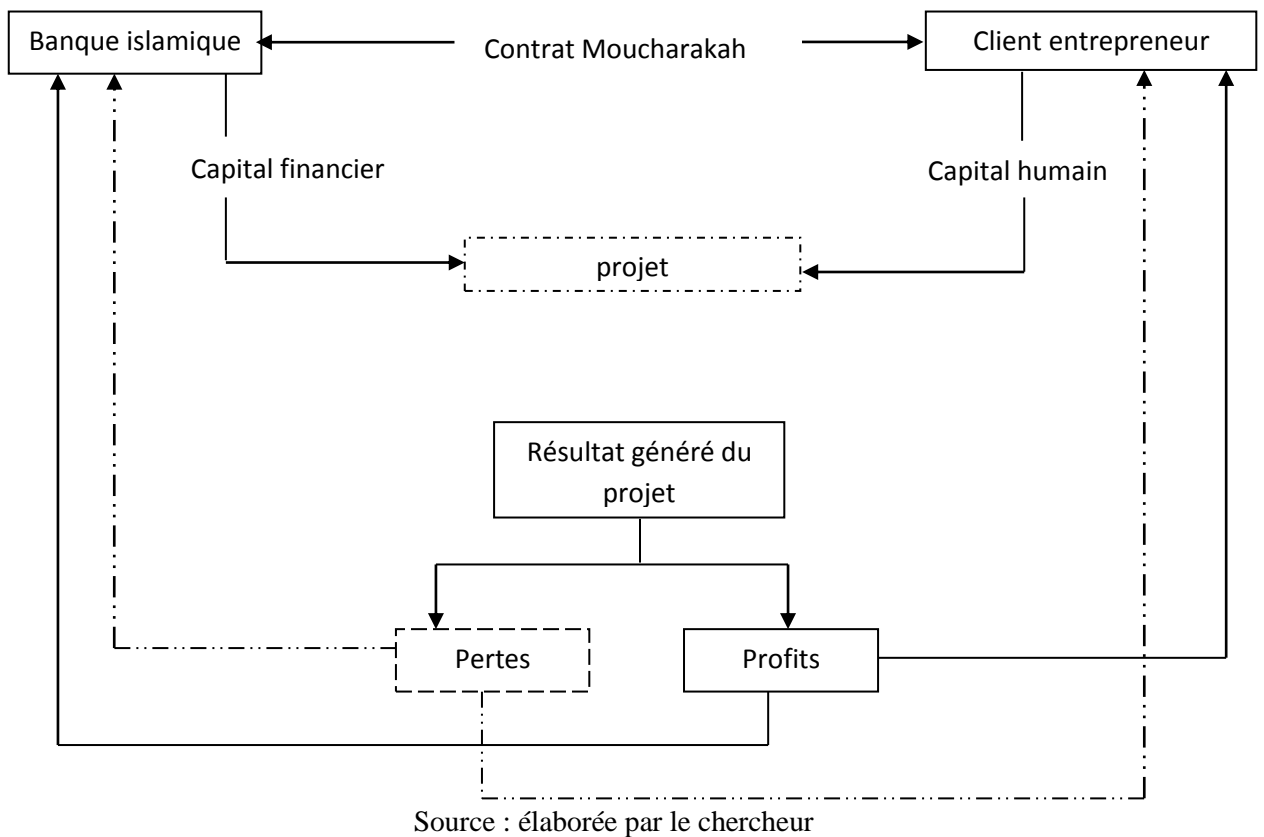
La *Moucharaka* décroissante est une variante de la *Moucharaka*. Il s'agit d'une technique où la banque s'engage à financer un projet, soit totalement ou partiellement avec l'intention de se retirer progressivement. Une fois l'affaire commence à générer des profits, la banque va recevoir une quote-part liée à sa participation au capital. Outre cela, elle reçoit une part relative au remboursement des fonds alloués. La participation de la banque décroît d'un exercice à l'autre jusqu'à ce que le client (l'entrepreneur) devienne à la fin du contrat le propriétaire final du projet. Et pour résumer, le contrat de Moucharaka dégressive offre la possibilité à l'entrepreneur d'acheter progressivement les parts de la banque.

La *Moucharaka* dégressive est beaucoup utilisée pour le financement immobilier ¹. Dans cette formule, la banque et le client acquièrent le bien immobilier en commun par l'intermédiaire d'une société commune. La fixation des futurs loyers et des apports financiers respectifs des deux partenaires permet de prévoir la date du remboursement complet de la banque².

¹ Bendjilali. B, (2001), « Les modes de financement Moudharaba, Mouzaraa et Moussakat ». BID, IIRF, p 59.

² Guéranger. F, ibid., p. 98.

Figure 24: schéma Moucharakah



Ce contrat peut être conçu de la façon suivante :

Un, deux, ou plusieurs entrepreneurs approchent la banque islamique pour demander le financement d'un projet sur la base de la Moucharaka. La banque avec le concours des autres partenaires procure le financement total qu'exige le projet. Tous les contractants ont un droit de regard sur la gestion du projet pour suivre la progression de l'activité en cours. Le partage des profits est fixé à l'avance selon un ratio spécifique indiqué dans le contrat et indépendamment des apports initiaux, alors que les pertes éventuelles sont partagées exactement au prorata des apports. La figure 03 résume le fonctionnement de ce mode de financement.

Parmi les problèmes qui entravent l'émergence de la *moucharaka*, les garanties exigées des clients. Bien que celles-ci visent à prémunir les dépositaires de la banque contre les abus et les mauvaises allocations de fonds, elles constituent un facteur décourageant pour les clients (entrepreneurs). Un autre problème est le poids de la banque dans la gestion et le suivi du projet

2.1.3. La Mouzaraà

Il s'agit d'un contrat d'association entre le capital (terres agricoles, nues ou plantées) et le travail¹. C'est aussi une variante traditionnelle de la Moudharaba. Ce type de contrat est utilisé dans le domaine de l'exploitation des terres agricoles, et dans lequel la banque apporte des fonds ou des terres en vue de les cultiver pour une période déterminée.

Le produit de la terre sera réparti entre la banque et le travailleur, selon les conditions déterminées à l'avance. Il s'agit donc, d'un contrat d'association entre le capital (terres agricoles, nues ou plantées) et le travail. Mais ce qui différencie ce contrat du contrat Moudharaba, c'est que c'est le produit (fruits, céréales...) qui fait l'objet du partage entre le propriétaire de la terre et le travailleur et non pas le profit.

2.2. Le financement des transactions commerciales

La seconde méthode de financement s'applique aux opérations de vente de marchandises ou de services à crédit et conduit donc à un endettement de la partie qui achète ces biens et services. Leur fonctionnement se rapproche de celui des mécanismes de crédits bancaires classiques, avec des différences majeures, à savoir, l'exclusion et l'utilisation d'un taux d'intérêt et la répartition des risques qui représentent la structure des instruments de financement islamiques. Nous allons présenter les modes de financement les plus courants. Nous commencerons par l'activité la plus fréquente qu'est le mourabaha (crédit acheteur). Viendra ensuite le Salam (l'avance de trésorerie). Nous poursuivrons par l'ijara (location) pour terminer par l'istisna'a (contrat d'entreprise).

2.2.1 La Mourabaha

Le terme Mourabaha est dérivé du mot « Ribh »² qui veut dire en jurisprudence islamique, bénéfice. Ce sens désigne la vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire. C'est l'un des instruments financiers les plus utilisés par les institutions financières islamiques.

¹ Saādallah. R, Ibid., p. 26.

² Mohameden. O, (1992) « La Mourabaha comme mode d'intervention dans les banques islamique », BID, IIRF, p 123.

Il s'agit d'une technique très flexible et facilement adaptable. Elle est à la base d'une grande variété de montages financiers islamiques, allant du financement immobilier au financement des projets.

C'est un contrat islamique de vente avec une marge de profit sur le coût d'achat. Le client donne l'ordre à la banque pour acheter au comptant une marchandise quelconque à un prix donné. Il s'engage à reprendre ce bien par le biais d'un paiement différé moyennant une marge bénéficiaire versée à la banque. Ce paiement peut faire l'objet d'un seul versement ou être réparti sur plusieurs échéances.

Il y a ainsi un ordre d'achat de la part du client de la banque, une promesse d'achat par cette même personne et deux contrats de vente. Le premier contrat de vente est celui entre la banque et le propriétaire du bien tout en indiquant que cette opération est faite au nom du client (suivant l'ordre d'achat). Le deuxième contrat de vente est fait entre la banque et son client. A travers ce contrat, la propriété du bien est transférée au client. Le prix indiqué étant le prix initial majoré d'une marge qui constitue le profit de la banque. Cette marge de profit est dite « arrêlée » c'est-à-dire qu'elle est fixée dès le début de la transaction. Elle n'évolue pas en fonction de la durée de remboursement par exemple.

L'élément fondamental dans ce mode de financement est l'objet du contrat. Le client qui se présente à la banque doit spécifier la marchandise ou l'équipement qu'il veut acquérir. Il doit indiquer la quantité, les caractéristiques techniques pour éviter tout malentendu. Ces informations vont figurer sur l'ordre d'achat donné à la banque. Après examen du dossier, la banque peut donner son accord ou son refus. En cas d'acceptation, la banque et le client négocient la marge de profit que va obtenir la banque, les modalités de paiement... Une fois la négociation est concluante, la banque procède à l'achat du matériel soit du marché local soit par voie d'importation.

Certains spécialistes contestent le caractère islamique des opérations de *mourabaha*¹. Car, en substance, ce produit financier se rapproche singulièrement d'un contrat de dette classique. Même si cette opération rappelle singulièrement un contrat de dette classique, elle s'en distingue, néanmoins, sur quelques points essentiels. Premièrement, la banque est, au début, propriétaire effectif de l'actif sous-jacent (l'opération est réellement adossée à un actif

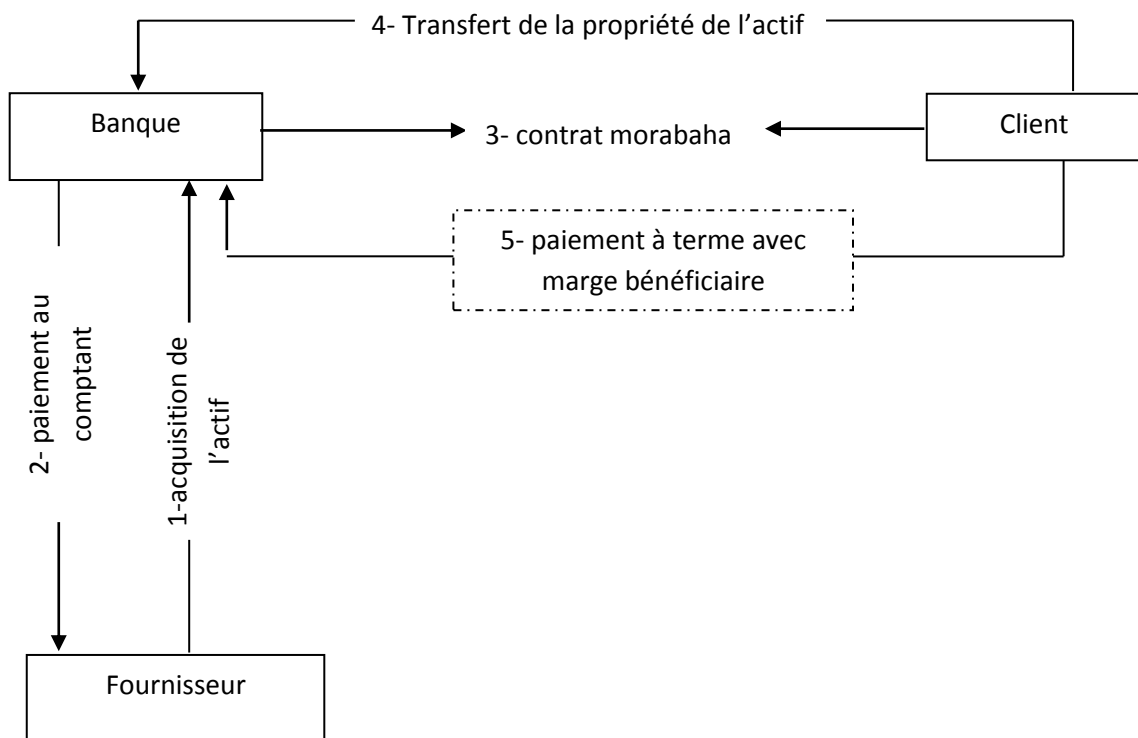
¹ Jouini. E et Pastré. Op.cit., p 34.

réel). Il ne s'agit donc pas d'un prêt, mais d'une opération de vente à crédit. Par ailleurs, dans cette opération, la banque supporte donc les risques liés à la détention de l'actif.

Deuxièmement, il n'y a pas de référence explicite à un taux d'intérêt. Le créancier se rémunère par le biais d'une commission (majoration du prix d'achat du bien). La rémunération du créancier ne compense pas l'utilisation de l'argent mais correspond plutôt à la rémunération du service rendu par la banque. Enfin, le montant de la marge bénéficiaire ne varie pas dans le temps : il est fixé au préalable et ne varie pas durant la durée du délai de paiement accordé.

Selon d'autres spécialistes¹, le financier doit conserver la propriété de l'actif et assumer le risque sous-jacent jusqu'à ce que l'actif soit revendu au client afin éviter que l'opération ne s'apparente à un prêt portant intérêt et de s'assurer qu'elle conserve les caractéristiques d'un contrat de vente.

Figure 25 : schéma mourabaha



Source : Elaboré par le chercheur

¹ Smith. H, (2009), « Guide de la finance islamique », Groupe de la Finance Islamique, Paris, p 6.

Tableau 13: Tableau comparatif entre Mourabaha et le crédit à intérêt

Elément de comparaison	Crédit à intérêt	Mourabaha
Relation clients- banque	Relation débiteur -créancier	Relation débiteur -créancier
But de l'opération	Peu importe l'objet de financement	Elément déterminant dans la décision de financement
Objet de la relation clients-banque	Crédit d'argent liquide dans la plupart des cas sauf quelques financements pour le développement à destination connue	L'existence d'un équipement ou marchandise en possession du vendeur
Rendement de la banque dans cette opération	Intérêt fixé en fonction du montant et de sa durée et non en fonction du rendement de l'activité du client	Marge fixée en commun accord après connaissance parfaite du prix de revient et ses composantes. Les conditions du marché et de la conjoncture sont prises en compte pour la détermination de la marge
Retard ou non-paiement à terme échu	Des intérêts de retard s'ajoutent à la dette.	On distingue deux cas : -Le non paiement dû à des problèmes de force majeure : dans ce cas on doit accorder un délai au débiteur qui se trouve dans la gêne. -Le non-paiement dû à la mauvaise volonté : la banque mettra tout en œuvre pour faire respecter ses droits
Garanties	Elément fondamental pour une banque classique. C'est ainsi qu'on classe et évalue les crédits suivant les garanties qui s'y rattachent.	Les garanties doivent être exigées en fonction de la capacité du client et de la nature de l'opération et son objet. La moralité du client est dans ce cas déterminante

Source : document BID, p 129.

2.2.2 Salam

Le *Salam* peut être défini comme un contrat de vente avec livraison différée de la marchandise. Ainsi, contrairement à la *Mourabaha*, la banque n'intervient pas comme vendeur à crédit de la marchandise acquise sur commande de sa relation, mais comme acquéreur, avec paiement comptant d'une marchandise qui lui sera livrée à terme par son partenaire. Cette technique peut être étendue pour permettre le financement de l'exploitation.

Selon Ibn al-hammam¹ : « As-salam est l'acquittement immédiat d'un achat à terme. Le terme concerne la marchandise (absente) vendue contre paiement au comptant de son prix ». Ce contrat concerne le client qui dispose de l'argent et souhaite acquérir un produit non disponible sur le marché local. La banque islamique encaisse l'argent et s'engage dans l'opération d'achat de ce produit qu'elle transmettra à son client.

Suivant les règles de la charia, toute vente d'un bien qui n'existe pas est interdite, car celle-ci implique le hasard (*gharar*). Toutefois, pour faciliter certaines opérations, notamment dans l'agriculture, des exceptions ont été accordées. En effet, cette vente a été autorisée par le prophète (que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur lui) dans le domaine de l'agriculture, à l'époque. Dans le Hadith d'Ibn-Abbas² « le prophète est arrivé à Médine à un moment où les gens achetaient les fruits sur une et deux années et il a dit (que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur lui) : celui qui achète un bien qui lui sera livré ultérieurement, qu'il le fasse en une mesure connue, un poids connu et à une échéance déterminée » (Hadith rapporté par Al-Boukhari et Muslim).

Concrètement, le contrat de *salam* enregistre un accord entre un financier (une banque en principe) et son client pour la transaction suivante³ :

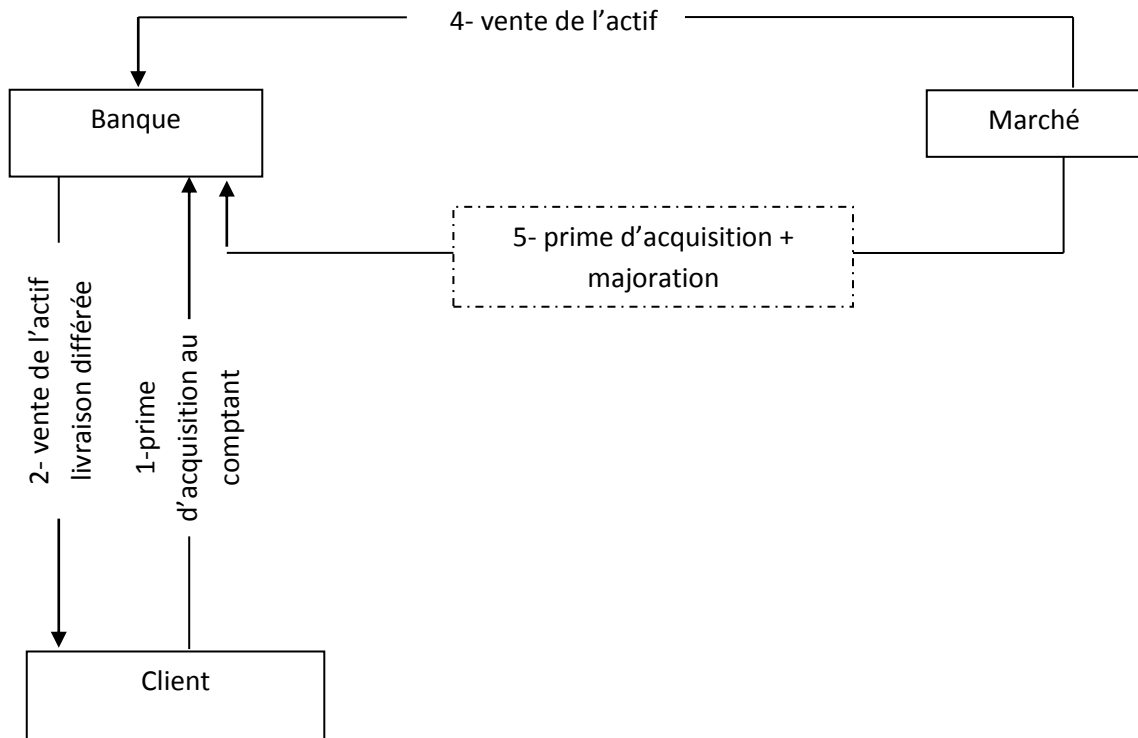
- La banque commande à l'entreprise cliente une certaine quantité de marchandises, dont la valeur correspond au besoin de financement de celle-ci, contre une facture *pro-forma* détaillée, l'ensemble fixant la nature et la quantité de la marchandise, les délais et les modalités de livraison (ou encore les modalités de vente de la marchandise par l'entreprise pour le compte de la banque) ;

¹ Boudjellal. M, (1996), « As-salam, al-Istisnaà, al-joala, ou mode de financement peu utilisés par les banques islamiques ». IIRF, BID, p 154.

² Boudjellal. M, *ibid.*, p. 155.

³ Guéranger. *Op.cit.*, p. 110.

- La banque se fait livrer la marchandise pour la céder sur le marché ; elle peut aussi donner mandat à l'entreprise de vendre la marchandise à un tiers, l'entreprise s'engageant à recouvrer le produit de la vente pour le verser à la banque après avoir facturé la marchandise pour le compte celle-ci ; la banque peut encore demander au bénéficiaire du *salam* de livrer la marchandise à un tiers, par exemple dans le cadre d'un second *salam*, déconnecté du premier, qu'elle aura conclu à son profit ;
- Si l'entreprise est mandatée par le banquier, elle peut recevoir, en échange, une rémunération calculée selon des modalités diverses (*ex ante* : intégration au montant de l'avance ; *ex post* : part de la marge dégagée lors de la vente).

Figure 26 : schéma Salam

Source : élaborée par le chercheur

2.2.1 Ijara (crédit-bail)

Ijara vient du mot arabe *ijar*. C'est le contrat ¹ pour lequel la banque acquiert un actif et le transfère ensuite au client par le biais d'un contrat qui prévoit des paiements mensuels composés d'un élément locatif et un élément de propriété reproduisant ainsi la table d'amortissement conventionnelle qui est également utilisée dans les financements *mourabaha*.

Ce contrat ne consiste pas à la vente d'un objet, mais à la vente de l'utilité de ce dernier pendant une période donnée. Il s'agit d'une technique de financement relativement récente qui fait intervenir trois acteurs principaux ² :

- Le fournisseur (fabricant ou vendeur) du bien.
- Le bailleur (en l'occurrence la banque qui achète le bien pour le louer à son client)
- Le locataire qui loue le bien en se réservant l'option de l'acquérir définitivement au terme du contrat de location.

Toutefois, il est nécessaire de souligner que le droit de propriété du bien revient à la banque durant toute la période du contrat, tandis que le droit de jouissance revient au locataire. Au terme du contrat, trois cas de figure peuvent se présenter :

- Le client est obligé d'acquérir le bien (contrat de location-vente).
- Le client a le choix d'acquérir ou de restituer le bien (contrat de crédit-bail).
- Le client opte pour une seconde location du bien (renouvellement du contrat de crédit-bail)

Le leasing est une technique de financement des investissements (mobiliers et immobiliers) relativement récente. A ce titre, il peut être classé parmi les formes de crédit à long et moyen terme. La conformité avec les principes de la *charia* en fait une formule privilégiée utilisée par les banques islamiques dans le financement des investissements de leurs relations. Le second avantage de ce mode de financement a trait à la solidité de la garantie que procure à la banque son statut de propriétaire légal du bien loué.

¹ El Gamal.M.A, (2010), « finance islamique, aspects légaux, économiques et pratiques », édition de boeck, paris, p133.

² Guéranger. Ibid., p.113.

Pour les opérateurs économiques, les avantages du leasing sont multiples. D'une part, il leur permet de rénover leurs équipements désuets ou obsolètes et bénéficier ainsi des derniers développements technologiques. D'autre part, il offre l'avantage de leur éviter une immobilisation à long ou moyen terme d'une partie de leurs ressources dans le cas d'une acquisition autofinancée ou même financée par un crédit d'investissement.

En effet, les charges annuelles dans le cadre d'un financement se limitent aux seuls loyers dus sur la période, ce qui est très apprécié par les entreprises qui ont des difficultés à équilibrer leur situation financière.

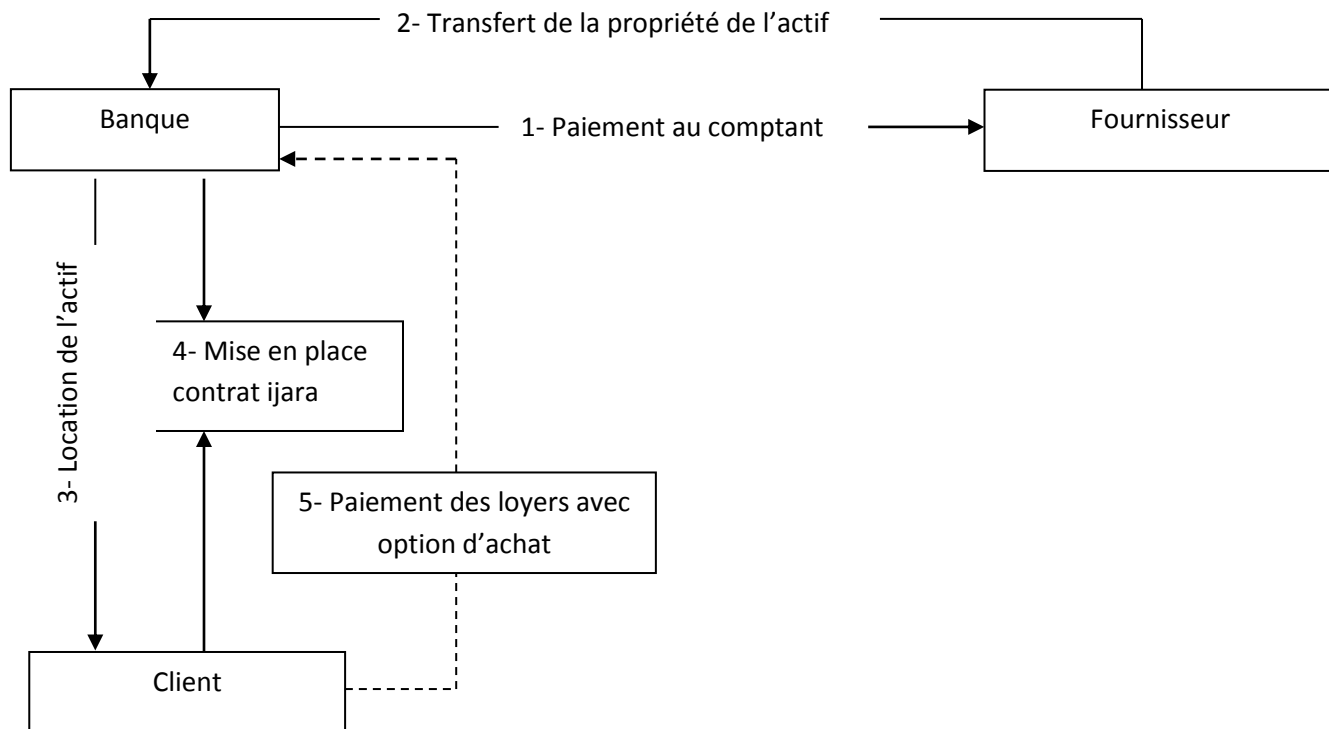
Cependant, si l'*ijara* est très proche, dans la forme et dans l'esprit, d'un contrat de crédit-bail, il y a quelques différences, certes de détail, mais importantes¹ :

- Dans un crédit-bail, en cas de retard dans les paiements, le contrat prévoit des pénalités (sous forme de pourcentage de la somme due). Cette condition est inapplicable dans un contrat islamique, pour deux raisons au moins. D'abord, parce que la pénalité fixe est assimilable à un taux d'intérêt. Mais aussi, parce que la philosophie musulmane réproouve toute provision dans un contrat financier qui pénalise un débiteur de bonne foi déjà en difficulté.
- Dans un contrat de crédit-bail, il est possible, en cas de besoin, de rééchelonner les paiements. Selon la loi islamique, le caractère d'un contrat est sacré : toute modification des termes contractuels ne peut se faire qu'au travers de la signature d'un nouveau contrat.
- Dans un contrat d'*ijara*, les paiements ne peuvent pas commencer avant que le preneur ait pris possession du bien en question. A l'opposé, dans un contrat de crédit-bail, les paiements peuvent commencer à partir du moment où le bailleur achète l'actif sous-jacent.
- Dans un crédit-bail conventionnel, le risque de destruction ou de perte de l'actif peut être porté par le bailleur ou par le preneur (généralement c'est le preneur). Dans un contrat d'*ijara*, c'est le bailleur qui continue à avoir la responsabilité du bien, sauf cas de malveillance ou négligence du preneur.

¹ Jouini. E et Pastré. D, op.cit., p. 36,37.

- En cas de disparition de l'actif sous-jacent, certains contrats de crédit-bail prévoient le maintien des paiements. Cette clause est contraire aux principes islamiques : contrat financier et actifs sous-jacents sont inextricablement liés ; la disparition du dernier entraîne automatiquement la nullité du premier.
- Dans un contrat d'*ijara*, il est possible de déterminer le montant de chaque paiement non pas préalablement mais à la date où la livraison de l'actif sous-jacent est prévue. Cette flexibilité rend cet instrument particulièrement utile dans le cas de financement de projets, une activité où l'incertitude sur la rentabilité future d'un projet d'investissement peut être importante.
- Enfin, la dernière différence concerne les modalités d'une éventuelle titrisation des contrats. Contrairement à certains présupposés, cette opération est tout à fait possible en ce qui concerne les contrats islamiques, mais les conditions de sa mise en œuvre sont différentes. Dans le cas du crédit-bail, la société peut titriser la créance sans pour autant perdre la propriété de l'actif sous-jacent. Dans une *ijara*, la créance et l'actif étant indissociables, toute opération de titrisation doit donc porter sur les deux.

Figure 27 : schéma ijara



Source : élaborée par le chercheur

2.2.2 Istisna'a

Le contrat Istisnaa¹, est littéralement la commande d'une fabrication. Il lie le *moustani* (investisseur) et le *sanai* (entrepreneur-fabriquant) pour la réalisation d'un bien moyennant une rémunération payable d'avance. Les deux parties se mettent d'accord sur le prix et le délai de livraison.

La banque peut utiliser le contrat Istisna'a de deux manières :

- a. La banque peut acheter la commodité par un contrat *istisna'a* et la vendre moyennant des paiements fractionnés ou un paiement à terme, c'est un contrat Istisna'a de vente.
- b. La banque peut entrer parallèlement dans deux contrats Istisna'a, un en tant que vendeur pour les acheteurs d'une commodité particulière, et l'autre en tant qu'acheteur de la commodité auprès du manufacturier, c'est un contrat Istisna'a parallèle. La formule de l'Istisna'a, mise dans ce cas revêt l'aspect d'une opération triangulaire faisant intervenir aux côtés de la banque, le maître de l'ouvrage et l'entrepreneur dans le cadre d'un double Istisna'a.

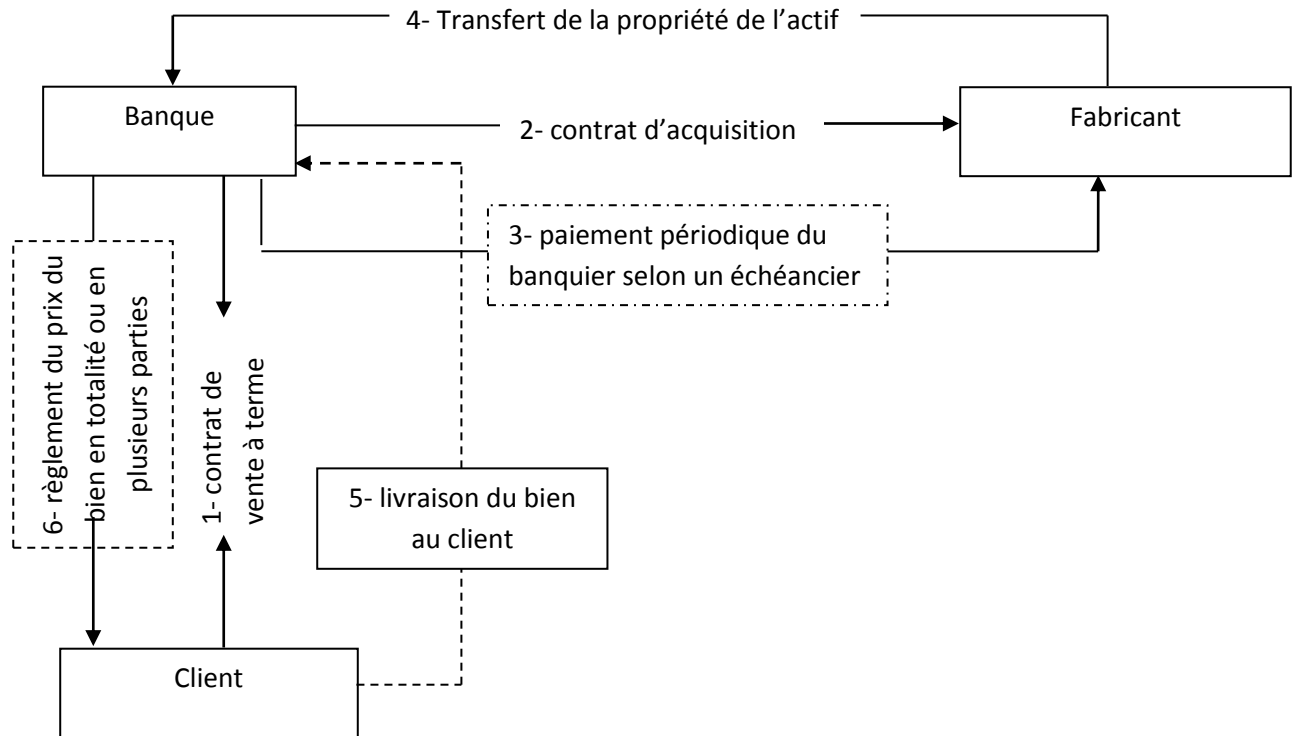
La majorité des juristes considèrent l'*Istisna'a* comme une variante qui s'apparente au contrat *Salam*, puisqu'il est aussi relatif à un financement d'un bien inexistant lors de la signature du contrat. Mais, à la différence du Salam, l'acheteur n'est pas tenu de s'acquitter de la totalité du montant au moment de la signature du contrat, alors le paiement se fait par tranches durant la période de la construction (fabrication) du bien, ce qui veut dire que la fixation de l'échéance du contrat n'est pas exigée.

Ce contrat présente des avantages ²tels que la flexibilité en terme de délai de livraison et de modalité de paiement et constitue l'instrument le plus utilisé par les entreprises dans le financement de projet de grands travaux.

¹ Saidane.D, (2009), op.cit., p. 81.

² Causse-Broquet. G, (2009), « La finance islamique », revue banque édition, France, p 69.

Figure 28: schéma Istisnaa



Source : élaborée par le chercheur

2.2.3 Qard Hassan (prêt sans intérêt) :

Les règles de la charia interdisent l'intérêt et non pas le prêt. La seule forme de prêt qui est permise en Islam est le Qard Hassan. Cette forme de financement est très peu utilisée et elle est effectuée dans un but humanitaire ¹ ou de bienfaisance pour aider les clients « fidèles » à surmonter leurs difficultés financières. A cet effet, Abou Houraira (Radia Allahou Anhou) rapporte les paroles du prophète (que la paix et la bénédiction de Dieu soient sur lui) : « celui qui soulage un musulman en difficulté, sera soulagé d'une difficulté le jour du jugement dernier ».

Le crédit gratuit s'inscrit surtout dans le rôle social ² que la banque joue dans la société. La gratuité du prêt (prêt *al-hasan*) est exigée sous peine de voir le contrat frappé de nullité absolue (*batil*). L'objet peut en être des biens fongibles (*al-qard*), comme l'argent, ou non fongibles dans le cadre du prêt à usage (*al-ariyat*).

¹ El-kettani. O, (2001), « L'endettement et le crédit dans la législation musulmane ». BID, IIRF, p. 59.

² Guéranger. Ibid., p. 125.

Ce dernier prêt est celui qui présente la plus haute valeur dans la morale islamique car il concrétise une aide au prochain. Le mécanisme est simple : un agent économique emprunte une certaine somme d'argent pour une durée déterminée ou non. Le remboursement se fait sans paiement d'aucun intérêt à la date convenue ou sur demande du prêteur. Ce dernier peut exiger un bien en garantie qui est régi par la règle du gage. Il a également le droit de facturer des frais administratifs de gestion du prêt. Ce mécanisme est utilisé, notamment, pour des financements personnels temporaires, par exemple pour les cartes de crédit.

2.3. Les autres produits financiers

2.3.1 Les Sukuks

Le mot Sukuk est le pluriel du mot sakk qui signifie « document financier permettant au titulaire de bénéficier de la somme d'argent indiqué sur celui-ci »¹.

Sukuk est un produit financier islamique, il a une échéance fixée d'avance et doit être obligatoirement adossé à un actif permettant de donner lieu à une rémunération. Les propriétaires des sukuk ne reçoivent pas un intérêt fixe mais une part de profit, ils courent un risque 'de crédit'.

L'AAOIFI a défini au moins 14 modalités de structuration des « Sukuk », mais dans la pratique, les plus usitées sont « Sukuk Al Ijara », « Sukuk Al Wakala/Mudharaba », « Sukuk Al Musharaka » et « Sukuk Al Istisna »

Les sukuk doivent nécessairement respecter les cinq principes de la finance islamique et ceci peut être atteint dans les conditions suivantes :

- L'adossement des sukuk à un actif réel sous-jacent, ce qui représente une nécessité absolue.
- La préservation des sukuk du caractère participatif, et cela veut dire que les investisseurs en sukuk partagent avec l'originateur de ces obligations les rendements tirés des actifs sous-jacents.
- Les flux versés aux détenteurs des sukuk ne sont pas des flux d'intérêt, mais, un transfert de la richesse accumulée par l'actif sous-jacent à ces détenteurs.

¹ Saidane.D, (2009), op.cit., p.114.

- L'émission des sukucs s'effectue compatiblement avec le principe d'interdiction du «haram ».
- Les sukucs ont un caractère risqué eu égard au fait que la prise de risque est valorisée en Islam. Mais, ceci dans un cadre qui distingue entre les deux notions : « risque » et « incertitude ».

Les premières émissions des sukucs étaient des émissions des sukucs souveraines émises en 2001 et 2002 par trois Etats, à savoir la Malaisie, Bahreïn et Qatar. Mais actuellement, à côté des émissions des Etats et des collectivités territoriales (pour combler leurs déficits budgétaires), il existe celles des entreprises de tous types et de tous les domaines. Les sukucs peuvent être achetés auprès de l'émetteur (marché primaire), auprès des détenteurs (marchés secondaires) et aussi auprès des intermédiaires. Il existe deux grandes catégories ¹ de sukucs qui sont retenues par les agences de notation : les sukucs « asset-based » qui incluent toutes les émissions obligataires islamiques bénéficiant de l'entière garantie de l'originateur des actifs sous-jacent, et les sukucs « asset-backed ».

Ces obligations sont émises² pour le compte d'Etats, d'entreprises et des banques par le biais d'une Spécial Purpose Vehicle (SPV). Ce dernier effectue une titrisation du sous-jacent. Etant donné que ce type de transactions fait appel à de nombreuses parties prenantes, les risques de crédit sont multiples. Ces produits n'excluent pas un défaut de l'émetteur, de la banque qui officie la transaction, de l'entrepreneur lorsque le sous-jacent est basé sur le 3P, ou encore du locataire lors de transactions *Ijara (leasing)*.

2.3.2 Takaful

Takaful dérive du verbe arabe « KAFALAH » : garantir. C'est un concept d'assurance basé sur la coopération et la protection et sur l'aide réciproque entre les participants.

¹ Hassoun, A, (2009), « Principes de structuration des Sukucs ». Les cahiers de la finance islamique, N°01, Ecole de management de Strasbourg, p 32.

² Cherif, K, op.cit., p. 40.

Le *Takaful*¹ est un accord entre membres d'un groupe donné et aux intérêts communs, appelés participants, qui décident collectivement de se garantir les uns les autres contre un certain nombre de revers ou de pertes potentiels, clairement définis dans l'accord, par l'intermédiaire d'un fonds commun alimenté par les ressources de chacun des membres du groupe et qui doit servir à indemniser les participants. Le fonds est investi conformément au droit islamique et sa gestion avisée doit procurer des profits. Il s'agit donc d'une entraide solidaire par l'intermédiaire d'une mutualisation des risques et des ressources.

Dans l'assurance « Takaful », il y a nécessité impérieuse de séparer les fonds des actionnaires et des sociétaires. En effet, les actionnaires ne doivent ni profiter, ni réaliser de perte sur les opérations d'assurance. Afin de contourner l'interdiction liée à la prise excessive de risque (« Al Gharar ») et au paiement et réception d'intérêt (« Al Riba »), la prime prend la forme d'une donation à la communauté des assurés pour leur intérêt mutuel. Ces donations doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion. L'opérateur n'est qu'un manager des contributions de la communauté des sociétaires et doit calculer toutes les charges d'exploitation et les faire supporter par le fonds.

La compagnie Takaful s'engage à redistribuer les bénéfices à ses sociétaires. Il y a deux options acceptables : distribuer à tous sans exception ou distribuer à ceux qui n'ont pas eu de sinistres (similaire à un bonus). Les actionnaires ne peuvent pas percevoir une partie du bénéfice technique. En cas de perte, ils doivent avancer un prêt sans intérêt au fonds des sociétaires, remboursable sur les profits techniques futurs.

L'assurance islamique repose sur le principe d'assistance mutuelle (*Ta-awun*) volontaire. Elle se distingue de l'assurance conventionnelle sur, au moins, quatre points² :

- **L'assistance mutuelle** : les membres d'une compagnie d'assurance *takaful* sont à la fois assureurs (« propriétaires » des fonds gérés par la compagnie) et assurés (bénéficiaires en cas de sinistre). Tout comme une mutuelle d'assurance, une compagnie *takaful* permet de mutualiser les risques et de répartir les pertes éventuelles entre l'ensemble des assurés.
- **Propriété des fonds gérés** : les assurés *takaful* apportent les fonds nécessaires à la couverture des risques futurs, participent aux bénéfices engrangés par la société, mais

¹ Guéranger. Op.cit., p. 189.

² Jouini. E et Pastré. D, op.cit., p. 38.

sont également tenus à la recapitaliser en cas de pertes. Ils sont donc, *de facto*, les propriétaires des fonds collectés, la compagnie *takaful* jouant le rôle de gestionnaire et se rémunérant par le biais de commissions.

- **Absence d'incertitude** : afin d'éviter les problèmes de *gharar* associés aux contrats d'assurance conventionnelle, les contrats *takaful* ne spécifient pas un bénéfice monétaire prédéterminé.
- **Gestion des fonds** : comme pour l'ensemble des institutions financières islamiques, les assureurs islamiques doivent se conformer aux préceptes de la charia. La composition de leur portefeuille d'investissements va donc différer de celui d'une société d'assurance classique. Les grandes compagnies d'assurance conventionnelles investissent leurs capitaux dans des instruments financiers très divers et très sophistiqués, allant des obligations aux actions et autres produits dérivés. Dans l'allocation d'actifs typique d'une compagnie de *takaful*, les actions représentent plus de la moitié du portefeuille, l'immobilier, au moins un dixième, le solde étant placé dans des produits plus liquides.

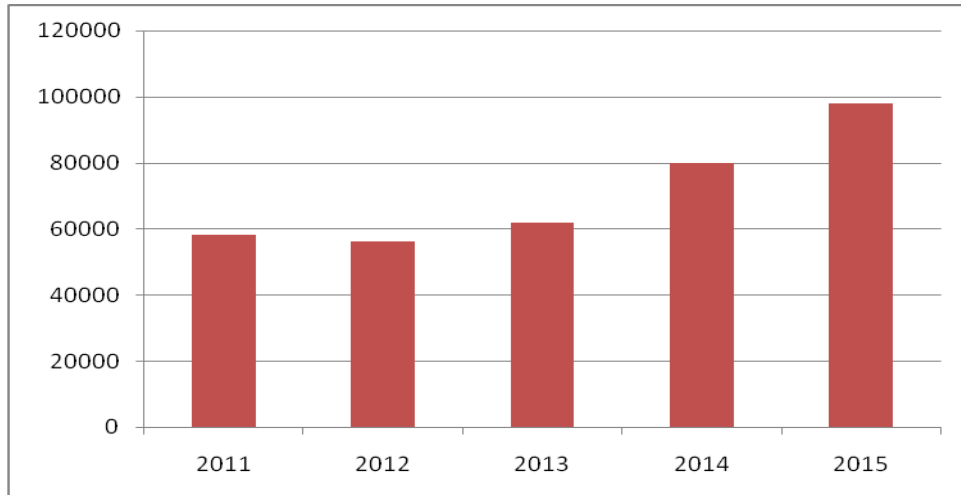
2.4. La finance islamique en Algérie : L'engagement d'Al Baraka dans le financement des entreprises

En Algérie, le secteur de la finance islamique est encore au stade embryonnaire. On retrouve seulement deux banques qui activent dans ce secteur. Al Salam Bank qui a été agréée par la banque d'Algérie en septembre 2008, elle compte aujourd'hui 8 agences, et Al Baraka, considérée comme pionnière dans le financement islamique en Algérie. Nous nous intéressons de près à cette banque ainsi qu'aux produits qu'elle offre.

La banque Al Baraka est la première banque à capitaux mixte public-privé étranger. Elle a été créée en mars 1990, et elle a commencé son activité septembre 1991. Ses actionnaires sont La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) Algérie avec 44,10% et Al Baraka Banking Group avec 55,90%. Elle compte aujourd'hui 30 agences, avec des compétences nationales, le nombre d'employés (toutes fonctions réunies) a atteint 944 cadres fin 2015. Le résultat financier est en croissance permanente avec un taux de plus de 5%. Quant à l'activité de financement (fig.27), elle connaît un rythme de croissance continu entre 2011 et 2015, avec une légère diminution en 2012.

Le montant des financements accordés par Al Baraka a atteint 96 453 millions DA fin 2015. Cette évolution est le fruit de la stratégie de développement adoptée par la banque depuis des années. Elle fournit aux entreprises un accompagnement dans le financement de leurs activités en mettant à leur disposition des crédits adaptés à leurs besoins.

Figure 29: Evolution des financements accordés par Al Baraka (millions DA)



Source : construit à partir des rapports annuels d'Al baraka 2012, 2013, 2014, 2015

La banque s'engage davantage dans le financement des investissements. En effet, au 31/12/2014, les crédits d'investissement représentaient une part de 56,27% du total des crédits accordés. Pour l'année 2015, on enregistre une augmentation de 20,77% par rapport à l'année précédente. Cette croissance est de 27,62 % pour les grandes entreprises et de 16,93% pour les PME ¹.

Tableau 14: les produits offerts par Al Baraka (millions DA)

Années	2012	2013	2014
Mousawama	211 226	25 393	31 832
Salam	5 300	6 316	8 821
Mourabaha	10 020	4 476	2 891
Istisnaà	981	755	710
Ijara	16 516	22 990	31 515
Moucharaka	5	64	55
Total	53 947	59 997	75 827

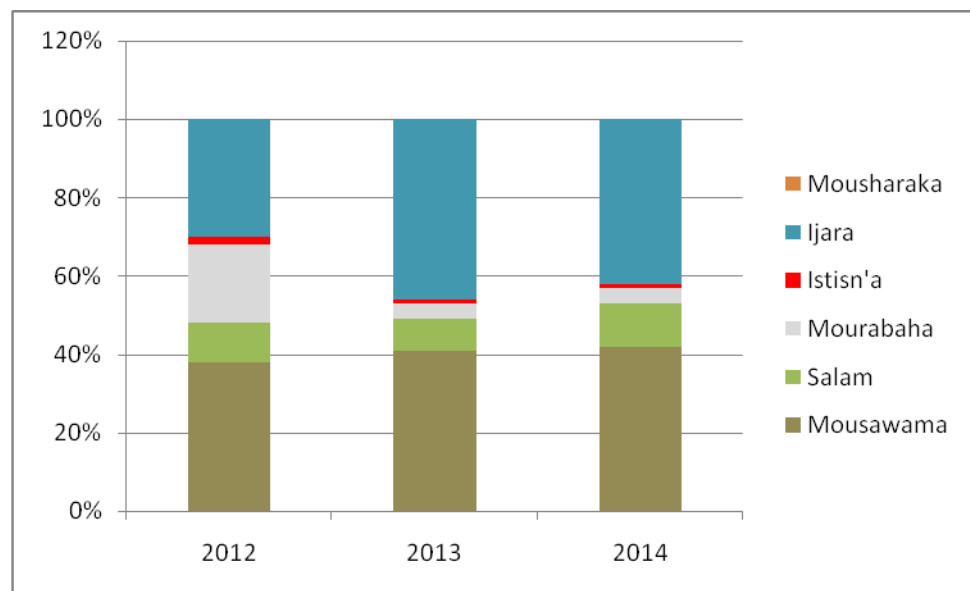
Source : Document interne Al Baraka

¹ Rapport annuel Al Baraka 2014

Concernant les produits offerts par la banque, nous constatons que les principaux produits de la banque sont Mousawama et Ijara. En effet, ils représentent une part importante du total des financements mobilisés. Concernant Mousawama, nous enregistrons une part de près de 42 % du total des produits pour l'année 2014 contre 39 % et 43 % pour 2012 et 2013 (figure 28). Quant à Ijara, elle a atteint une part de 41% fin 2014, et 30 %, 38 % pour les années 2012, 2013.

Nous remarquons aussi que Mourabaha a connu une diminution remarquable pendant cette période jusqu'à atteindre un taux de 3% en 2014. La suppression des crédits à la consommation en 2009 et la substitution de ce produit par Mousawama pour les opérations avec le reste du monde sont les principales causes de cette diminution. Moucharaka est pratiqué à un taux quasi nul, alors que le financement par Moudharaba n'est pas utilisé.

Figure 30 : Evolutions des principaux produits d'Al Baraka



Source : Elaboré depuis les données du tableau précédent

L'expérience d'Al Baraka dans le micro crédit :

Dans sa politique de développement Al baraka s'engage de près dans le financement des PME et plus précisément dans la micro finance. D'après un responsable de la banque, le financement des PME représente plus de 60% du total des financements accordés aux entreprises¹. En 2009, la banque Al Baraka en partenariat avec la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) a entrepris un programme pilote pour le financement de micro entreprises dans la wilaya de Ghardaïa.

¹ Conférence sur la finance islamique université oran2, 02 mars 2017.

Ce projet était sous la tutelle du ministère de l'Industrie, des PME et de la promotion des investissements. Le financement s'est fait sous le label de Moucharaka qui est une forme de crédit participatif engageant la banque et l'entreprise à partager les pertes et les profits. Le montant des crédits varie entre 300 000 et 700 000 DA¹.

Le rôle de la GIZ consistait à la démarche clientèle et l'étude de dossiers de financement ainsi que la décision d'octroi du crédit et son suivi, alors que la banque à travers son département spécial pour les MPME s'occupait de l'ouverture des comptes, le déblocage des fonds et le suivi des remboursements. 167 micros entreprises ont bénéficié de ce financement Moucharaka et ce projet est considéré comme une réussite. Ce qui a encouragé la banque à offrir ce produit au niveau national et de tester d'autres produits conformes à la charia comme Mourabaha et Qard Hassan qui peut être intéressant pour les femmes entrepreneurs qui veulent lancer leur propre projet.

L'année 2012 a été marquée par l'essor de l'activité micro crédit. Une autre convention a été signée avec la coopération espagnole (CIDEAL) pour financer les projets des femmes entrepreneurs algéroises. En 2014, la banque a lancé deux autres produits au profit des micro-entreprises au niveau du centre du pays qui sont Mourabaha et Ijara. L'encours brut était de 13 millions DA². Toujours dans le cadre de l'engagement d'Al Baraka dans le développement du financement des MPME, elle a amélioré le rôle des chargés de clientèle et a dédié un pôle spécial pour ces entreprises, au niveau de toutes ses agences.

¹ Samia Lokmane Khelil. African Banker .N ° 2, 2012.

² Rapport annuel Al Baraka 2012.

Conclusion :

La finance islamique basée sur les préceptes de l'Islam, et respectant les règles de la Sharia, est une finance équitable qui participe elle aussi au financement de l'investissement, au développement et le partage des risques. Les activités de finance islamique, encore émergentes, sont en forte croissance et en pleine diversification pour toucher nombreux secteur économique et dans de nombreux pays dans le monde.

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 cela soit à travers la création des banques islamiques ou par la présence des instruments de financement islamique dans les banques conventionnelles.

Si les banques islamiques ont toujours privilégié le financement à court terme, il n'empêche qu'elles participent à de nombreux projets de développement. Elles exigent des garanties pour couvrir les éventuels risques liés aux asymétries informationnelles. Les instruments de financements offerts par la finance islamique permettent de conforter le besoin de financement d'une importante proportion de PME qui se sont soustraites de la finance traditionnelle. Ces instruments sont en parfaite cohésion avec les besoins des PME comme par exemple celui de la Moudharaba, où la banque islamique 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, d'autres institutions islamiques ont « emboîté » le pas car il existe de fortes potentialités de croissance dans le financement de l'économie algérienne à travers la reconsidération de la place portée à la PME comme vecteur de croissance économique.

Introduction :

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

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

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

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

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

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

1.1 Méthodologie de l'enquête

1.1.1. La démarche de l'enquête

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

- Exposer les problèmes de financement pesant sur l'activité des PME ainsi que leurs origines,
- Analyser le degré de recours des PME algériennes envers les produits financiers islamiques, et de décrire ces produits susceptibles d'intéresser les PME.
- Connaître le rôle que joue la religion dans le choix de financement chez les entrepreneurs algériens.

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

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

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

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

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

L'enquête effectuée auprès des PME a duré presque six mois. Certaines PME ont pu nous accorder des entretiens durant lesquelles elles ont répondu à nos questions, pour d'autres, les questionnaires étaient déposés au niveau de l'accueil pour leur récupération par la suite.

Les entretiens nous ont offert l'opportunité d'avoir le maximum d'informations. L'enquête s'est déroulée sur le terrain entre décembre 2016 et mai 2017. Le dépôt des questionnaires posait le problème de temps et de compréhension des questions pour obtenir les réponses souhaitées qui ont connu un temps de réponse d'un mois.

1.1.3. Le contenu du questionnaire

Nous avons élaboré notre questionnaire conformément aux objectifs posés lors de l'élaboration de la problématique. Ce questionnaire est composé de 36 questions réparties sur quatre volets. Ce questionnaire est destiné aux entreprises qui ont déjà eu recours aux financements islamiques, ainsi qu'aux entreprises qui n'ont jamais sollicité de banques islamiques.

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

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

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

B / La PME et l'accès au financement : ce volet est consacré au financement de l'entreprise, on identifie les problèmes de financement que rencontrent les entrepreneurs, ainsi que les moyens de financement auxquels ils ont recours.

C / Les PME financée par les banques islamiques

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

D / La préservation du financement classique

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

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

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

1.2 Analyse descriptive des résultats de l'enquête

1.2.1 Identification de l'entreprise

1) Dénomination de l'entreprise

Les entreprises ont été identifiées selon leur immatriculation du registre de commerce. Elles activent conformément à la réglementation régissant le droit commercial. Elles sont obligées de fournir un certain nombre d'informations qui sont susceptibles d'alimenter notre questionnaire. (L'état récapitulatif des entreprises enquêtées se trouve en annexe 4)

2) Forme juridique

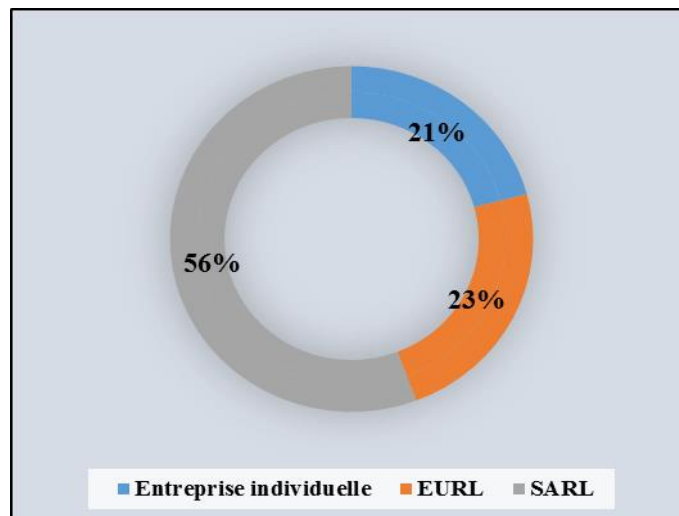
La répartition de l'échantillon selon la forme juridique est représentée dans le tableau suivant :

Tableau 15 : Répartition de l'échantillon, selon la forme juridique

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V. 23

Figure 31 : Répartition de l'échantillon selon la forme juridique



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V. 23

Tableau 16 : Tableau croisé Nombre d'employés*forme juridique

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V. 23

Comme le montre le tableau 14, la forme juridique qui domine notre échantillon est SARL, elle représente 55,8% du total des entreprises, soit 43 entreprises dont la majorité sont des PE avec 28 entreprises. Nous retrouvons aussi 11 TPE et 4 ME. Elles sont suivies des EURL avec 18 entreprises qui sont réparties à part égale entre les TPE et les PE (tableau.15). Enfin, les entreprises individuelles sont présentes avec 16 entreprises qui sont majoritairement des TPE (9 entreprises), 6 autres sont de taille petite et une seule moyenne entreprise.

3) Chiffre d'affaires

Tableau 17 : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
[0,10 000 000]	6	7,8	7,8	7,8
[10 000 000,20 000 000]	10	13	13	20,8
[20 000 000,30 000 000]	5	6,5	6,5	27,3
[30 000 000,40 000 000]	6	7,8	7,8	35,1
[50 000 000,60 000 000]	1	1,3	1,3	36,4
[60 000 000,70 000 000]	4	5,2	5,2	41,6
[70 000 000,80 000 000]	1	1,3	1,3	42,9
[80 000 000,90 000 000]	1	1,3	1,3	44,2
[90 000 000,100 000 000]	2	2,6	2,6	46,8
[100 000 000, et plus]	30	39	39	85,7
Aucune réponse	11	14,3	14,3	100
Total	77	100	100	

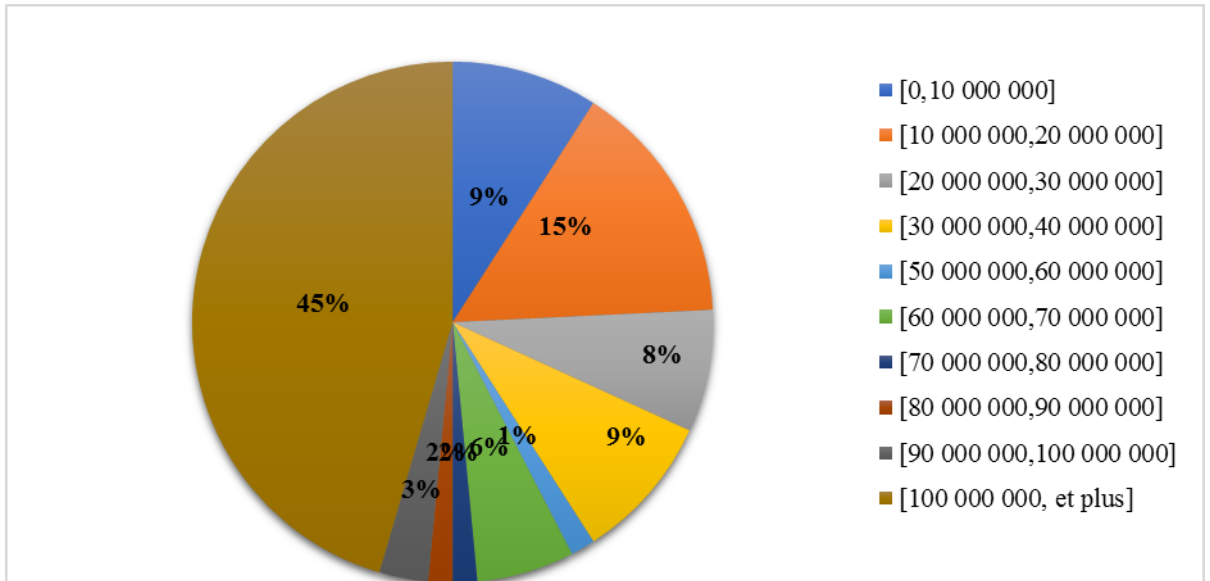
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V. 23

Tableau 18 : tableau croisé classe CA* Nombre d'employés

Classe CA	Nombre d'employés			Total
	1 à 9 employés	10 à 49 employés	50 à 250 employés	
[0,10 000 000]	6	0	0	6
[10 000 000,20 000 000]	10	0	0	10
[20 000 000,30 000 000]	5	0	0	5
[30 000 000,40 000 000]	6	0	0	6
[50 000 000,60 000 000]	1	0	0	1
[60 000 000,70 000 000]	0	4	0	4
[70 000 000,80 000 000]	0	1	0	1
[80 000 000,90 000 000]	0	1	0	1
[90 000 000,100 000 000]	0	2	0	2
[100 000 000, et plus]	0	25	5	30
Aucune réponse	1	10	0	11
Total	29	43	5	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V. 23

Figure 32 : Répartition de l'échantillon selon le chiffre d'affaires



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V. 23

Concernant le chiffre d'affaires, comme le montre le tableau ci-dessus, nous remarquons qu'une grande partie de notre échantillon a un chiffre d'affaire qui dépasse les 100 000 000, soit 39 %. 14,3 % des PME enquêtées ont choisi de ne pas répondre à cette question pour des raisons de confidentialité. Et presque 21 % de l'échantillon ont un CA qui ne dépasse pas 20 000 000, le reste de l'échantillon a un CA qui se situe entre 20 000 000 et 90 000 000.

4) Date de création

Tableau 19 : Répartition de l'échantillon selon la date de création

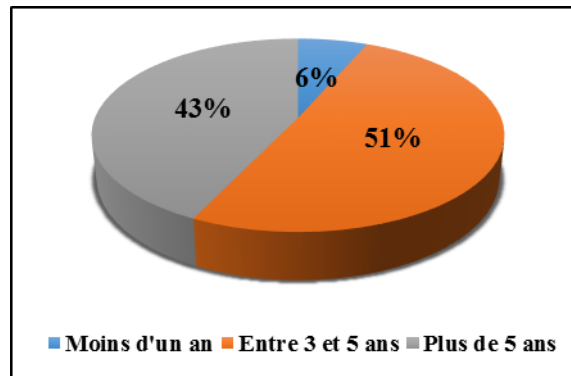
	Fréquence	%
Moins d'un an	5	6,5
Entre 3 et 5 ans	39	50,6
Plus de 5 ans	33	42,9
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 20 : Tableau croisé Nombre d'employés * Date de création

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 33: Répartition de l'échantillon selon la date de création

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

En ce qui concerne la date de création des entreprises enquêtées, la majorité des entreprises enquêtées ont entre 3 et 5 ans avec 39 entreprises qui sont réparties entre les TPE et les PE (tableau.19) , et 33 entreprises ont plus de 5 ans et dont la majorité sont des PE. En dernier, 5 entreprises récemment créées qui ont moins d'un an, dont quatre sont des TPE et une seule PE.

5) Branche d'activité

Tableau 21 : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité

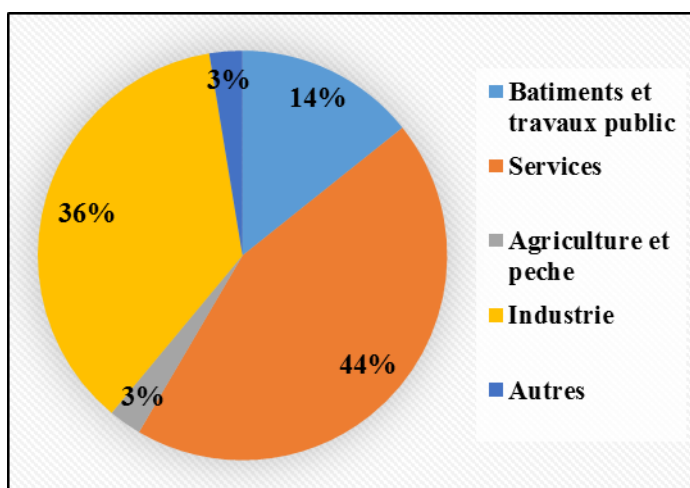
	Fréquences	%
Bâtiments et travaux public	11	14,3
Services	34	44,2
Agriculture et pêche	2	2,6
Industrie	28	36,4
Autres	2	2,6
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V 23

Tableau 22 : Tableau croisé Nombre d'employés * Branche d'activité

	Branche d'activité					Total
	Bâtiments et travaux public	Services	Agriculture et pêche	Industrie	Autres	
TPE	2	19	0	8	0	29
PE	7	14	2	18	2	43
ME	2	1	0	2	0	5
Total	11	34	2	28	2	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 34 : Répartition de l'échantillon selon la branche d'activité

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

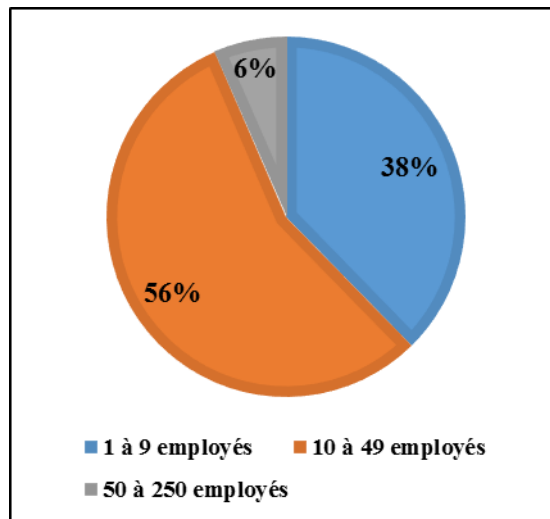
Comme le montre le tableau 20, les deux branches d'activité qui dominent notre échantillon sont les services avec 34 entreprises dont plus de 50 % sont des TPE et l'industrie avec 28 entreprises et la prédominance de la PE dans cette branche (tableau.21). Elles sont suivies des Bâtiments et travaux publics avec une part de 14%. En dernier, l'agriculture et pêche avec seulement 2 entreprises.

6) Nombre d'employés

Tableau 23 : Répartition de l'échantillon selon le nombre d'employés

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 35 : Répartition de l'échantillon selon le nombre d'employés

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

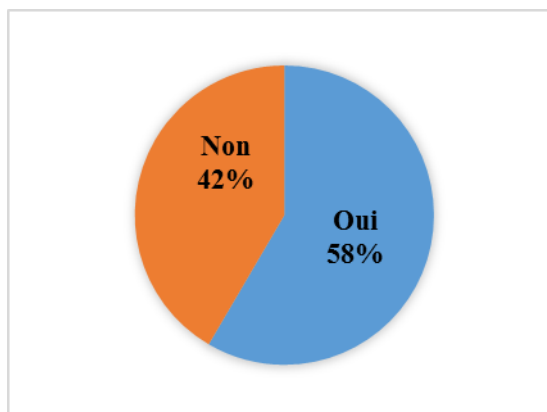
1.2.2 La PME et l'accès au financement

1) Aide au financement :

Tableau 24 : Aide au financement

	Fréquence	%
Oui	45	58,4
Non	32	41,6
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 36: Aide au financement

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

Tableau 25 Tableau croisé Nombre d'employés* Aide de financement

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

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

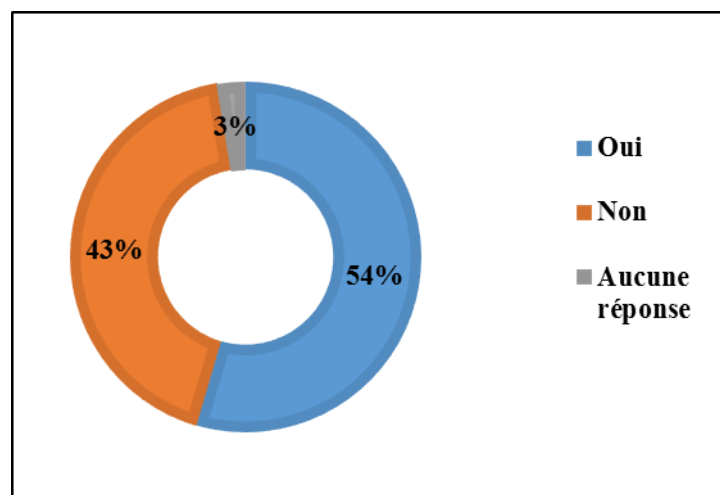
2) Accessibilité des mesures de soutien :

Tableau 26 : accessibilité des mesures de soutien

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 37 : accessibilité des mesures de soutien



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V. 23

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

Tableau 27 : Tableau croisé Nombre d'employés *accessibilité des mesures de soutien

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

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

3) Le mode de financement :

Tableau 28 : Type de financement

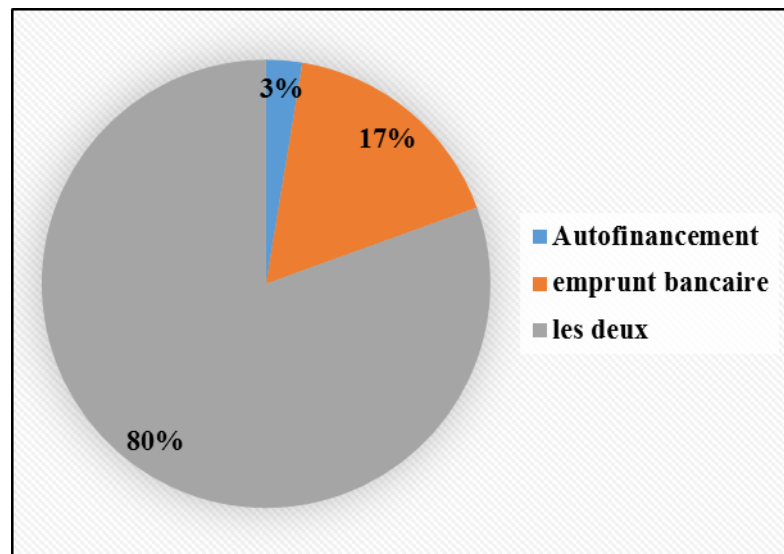
	Fréquence	%
Autofinancement	2	2,6
Emprunt bancaire	13	16,9
Les deux	62	80,5
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 29 : Tableau croisé Nombre d'employés * Type de financement

	Type de financement			Total
	Autofinancement	Emprunt bancaire	les deux	
TPE	1	5	23	29
PE	1	4	38	43
ME	0	4	1	5
Total	2	13	62	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 38 : Types de financement

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

4) La nature des besoins de financement :

Tableau 30 : La nature des besoins de financement

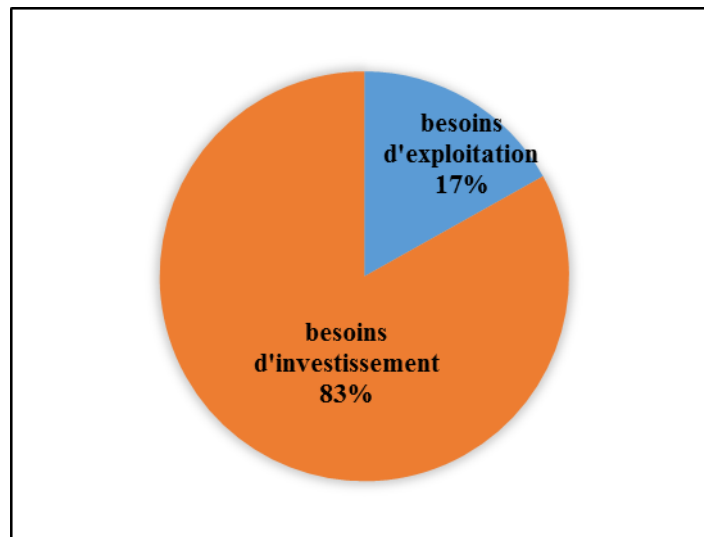
	Fréquence	%
besoins d'exploitation	13	16,9
besoins d'investissement	64	83,1
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 31 : Tableau croisé Nombre d'employés * Nature des besoins de financement

	Nature des besoins de financement		Total
	besoins d'exploitation	besoins d'investissement	
TPE	7	22	29
PE	5	38	43
ME	1	4	5
Total	13	64	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 39: La nature des besoins de financement

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

5) Usage des crédits bancaires :

Tableau 32 : Usage des crédits bancaires

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

Tableau 33 : Tableau croisé Nombre d'employés * Usage de crédit bancaire

	Usage de crédit bancaire		Total
	Oui	Non	
TPE	28	1	29
PE	43	0	43
ME	5	0	5
Total	76	1	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

6) Le type de crédit :

Tableau 34: Le type de crédit

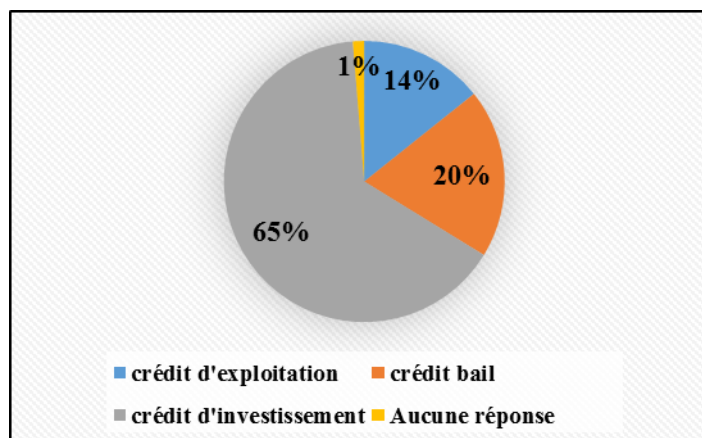
	Fréquence	%
Crédit d'exploitation	11	14,3
Crédit-bail	15	19,5
Crédit d'investissement	50	64,9
Aucune réponse	1	1,3
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 35 : Tableau croisé Nombre d'employés * Type de crédit

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

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 40 : Le type de crédit

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

7) Difficultés avec les banques :

Tableau 36: Difficultés avec les banques

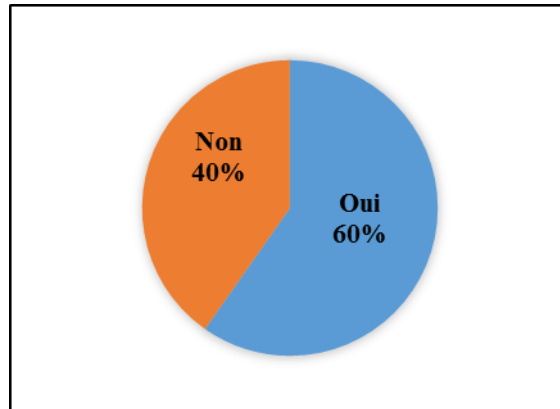
	Fréquence	%
Oui	46	59,7
Non	31	40,3
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 37 : Tableau croisé Nombre d'employés * Difficultés avec les banques

	Difficultés avec les banques		Total
	Oui	Non	
TPE	16	13	29
PE	29	14	43
ME	1	4	5
Total	46	31	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 41: Difficultés avec les banques

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

Niveau de difficulté :

Tableau 38 : Niveau de difficulté

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

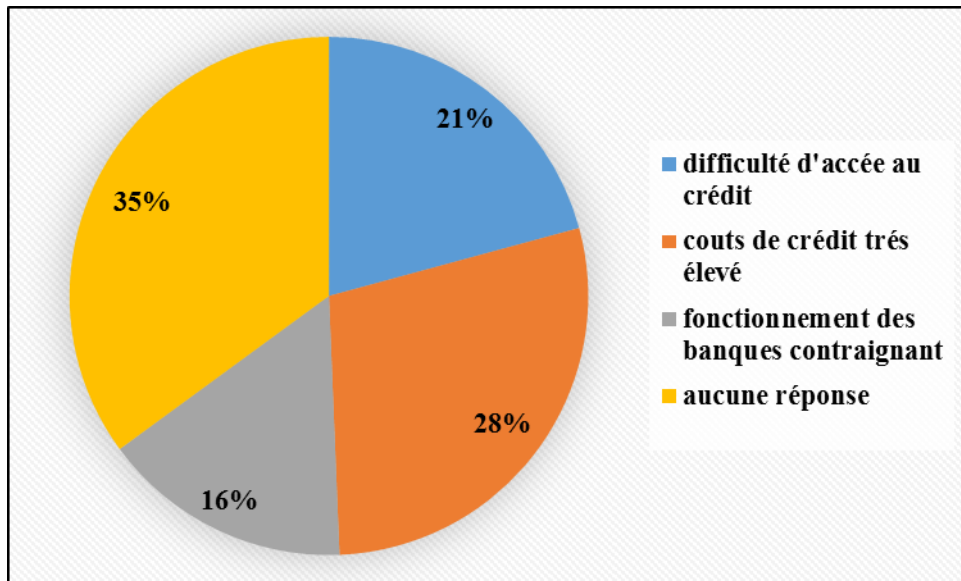
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 39 : Tableau croisé Nombre d'employés * Niveau de difficulté

	Difficulté d'accès au crédit	Coûts de crédit très élevé	Fonctionnement des banques contraignant	Aucune réponse	
TPE	7	6	5	11	29
PE	9	15	7	12	43
ME	0	1	0	4	5
Total	16	22	12	27	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 42 : Niveau de difficulté



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

1.2.3 Les PME financés par les banques islamiques

1) Recours au financement islamique :

Tableau 40 : Recours au financement islamique

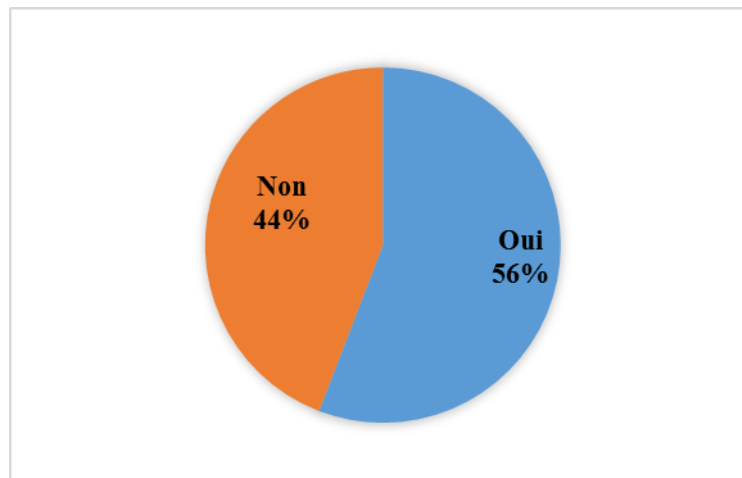
	Fréquence	%
Oui	43	55,8
Non	34	44,2
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 41 : Tableau croisé Nombre d'employés * Recours au financement Islamique

	Recours au financement Islamique		Total
	Oui	Non	
TPE	19	10	29
PE	21	22	43
ME	3	2	5
Total	43	34	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 43 : Recours au financement islamique

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Concernant le financement islamique, 56 % de l'échantillon global déclare avoir déjà sollicité un crédit auprès d'une banque islamique, soit 43 entreprises qui vont répondre aux questions de la partie 3 du questionnaire.

2) Motifs du recours au financement islamique :

Tableau 42 : Motifs du recours au financement islamique

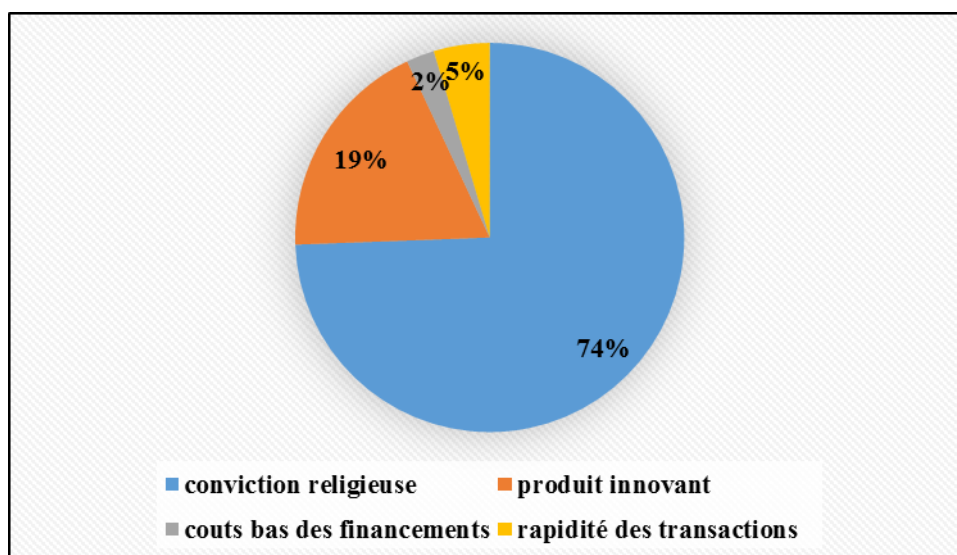
	Fréquence	%
Conviction religieuse	32	41,6
Produit innovant	8	10,4
Coûts bas des financements	1	1,3
Rapidité des transactions	2	2,6
Aucune réponse	34	44,2
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 43 : Tableau croisé Nombre d'employés * Motifs du recours au financement islamique

	Motifs du recours au financement islamique					Total
	Conviction religieuse	Produit innovant	Coûts bas des financements	Rapidité des transactions	Aucune réponse	
TPE	15	3	0	1	10	29
PE	15	4	1	1	22	43
ME	2	1	0	0	2	5
Total	32	8	1	2	34	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 44 : Motifs du recours au financement islamique

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

3) Le mode de financement utilisé :

Tableau 44 : Le mode de financement utilisé

	Fréquence	%
Moudharaba	1	1,3
Mourabaha	21	27,3
Ijara	16	20,8
Salam	5	6,5
Aucune réponse	34	44,2
Total	77	100

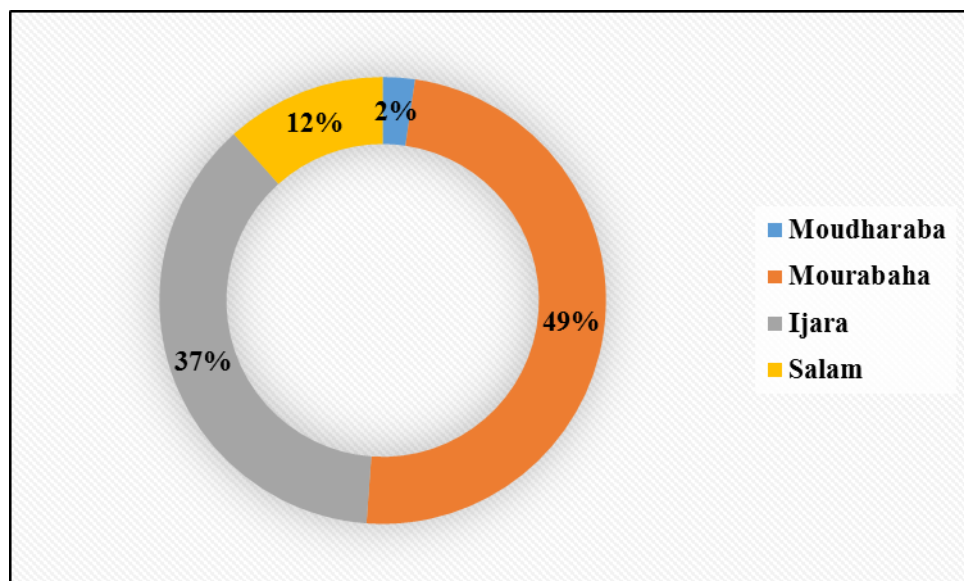
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 45 : Tableau croisé Nombre d'employés * Mode de financement

	Mode de financement					Total
	Moudharaba	Mourabaha	Ijara	Salam	Aucune réponse	
TPE	0	9	9	1	10	29
PE	1	11	5	4	22	43
ME	0	1	2	0	2	5
Total	1	21	16	5	34	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 45 : Le mode de financement utilisé



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Concernant le mode de financement islamique utilisé, la part la plus importante revient à Mourabaha et Ijara avec des taux respectifs de 49 et 37 %, ensuite Salam qui est utilisé par 12% de l'échantillon. Enfin, Moudharaba n'est utilisé que par une seule entreprise.

4) Produit adapté aux besoins :

Tableau 46 : Produit adapté aux besoins

	Fréquence	%
Oui	38	49,4
Non	5	6,5
Aucune réponse	34	44,2
Total	77	100

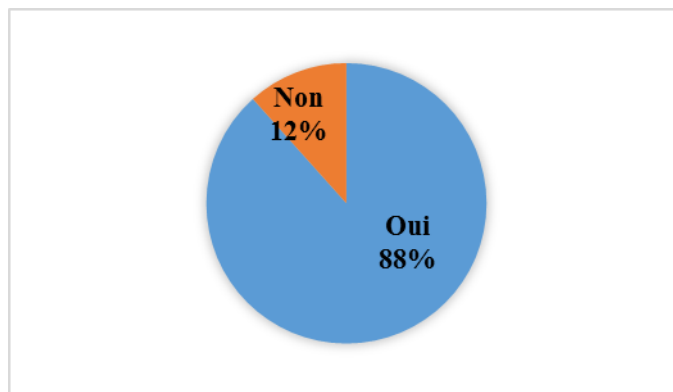
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 47 : Tableau croisé Nombre d'employés * Produit adapté aux besoins

	Produit adapté aux besoins			Total
	Oui	Non	Aucune réponse	
TPE	18	1	10	29
PE	18	3	22	43
ME	2	1	2	5
Total	38	5	34	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 46 : Produit adapté aux besoins



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

5) Conformité du produit à la charia :

Tableau 48 : Conformité du produit à la charia

	Fréquence	%
Oui	39	50,6
Non	4	5,2
Aucune réponse	34	44,2
Total	77	100

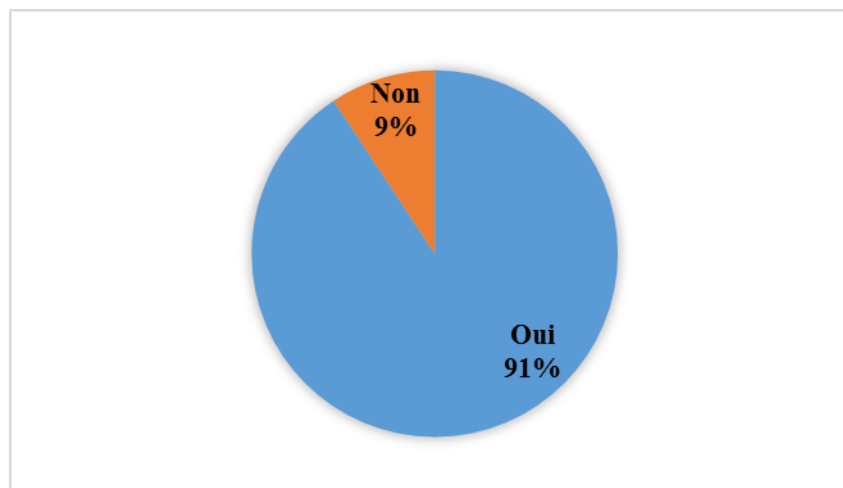
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 49 : Tableau croisé Nombre d'employés * Conformité du produit à la charia

	Conformité du produit à la charia			Total
	Oui	Non	Aucune réponse	
TPE	18	0	11	29
PE	18	3	22	43
ME	2	1	2	5
Total	38	4	35	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 47 : Conformité du produit à la charia



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

6) Satisfaction des services financiers :

Tableau 50 : Satisfaction des services financiers

	Fréquence	%
2	8	10,4
3	24	31,2
4	10	13
5	1	1,3
Aucune réponse	34	44,2
Total	77	100

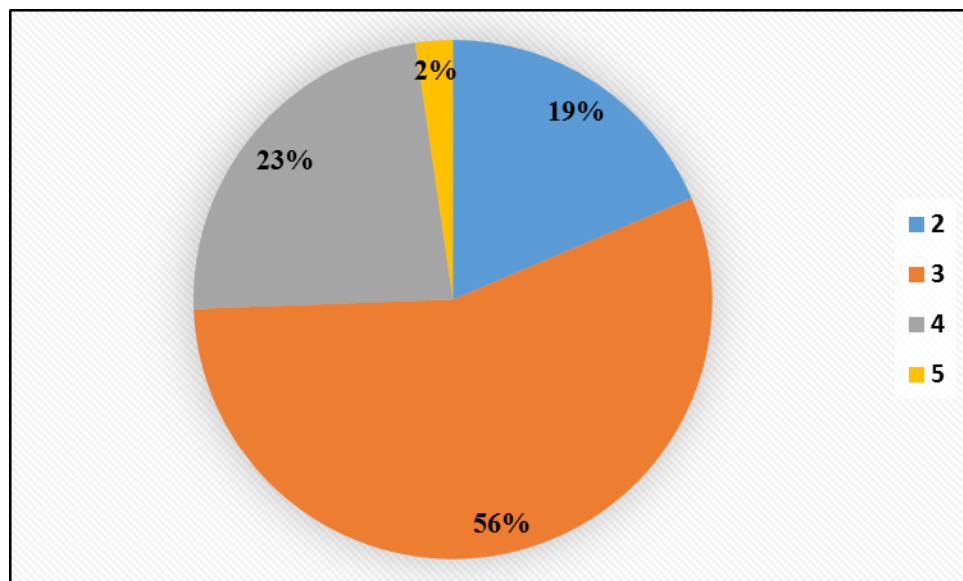
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 51 : Tableau croisé Nombre d'employés * Satisfaction

		Satisfaction					Total
		2	3	4	5	Aucune réponse	
PE	4	8	6	1	10	29	
TPE	3	15	3	0	22	43	
ME	1	1	1	0	2	5	
Total	8	24	10	1	34	77	

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 48 : Satisfaction des services financiers



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

7) Garanties demandées :

Tableau 52 : Garanties demandées

	Fréquence	%
Garantie sur un bien	1	1,3
Les deux	34	44,2
Garantie personnelle (hypothèque)	1	1,3
Autre	7	9,1
Aucune réponse	34	44,2
Total	77	100

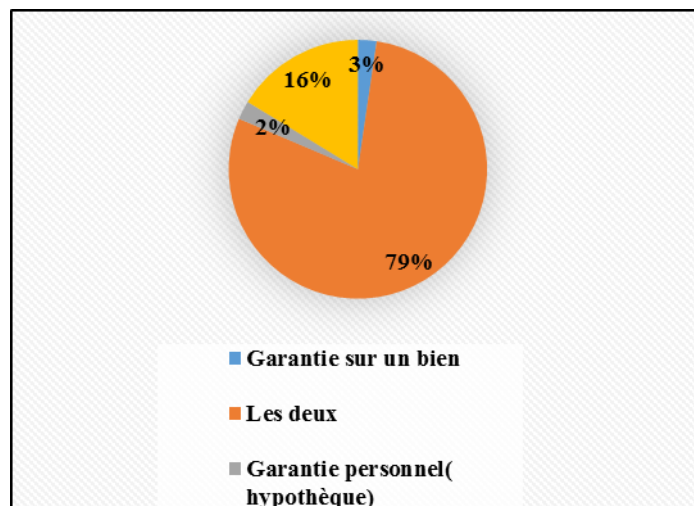
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 53 : tableau croisé Nombre d'employés *Garanties

	Garanties					Total
	Garantie sur un bien	Les deux	Garantie personnelle (hypothèque)	Autre	Aucune réponse	
TPE	0	13	1	4	11	29
PE	0	16	0	2	25	43
ME	1	1	0	1	2	5
Total	1	30	1	7	38	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 49 : Garanties demandées



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

D'après la figure ci-dessus, 79 % de l'échantillon déclarent que les banques leur ont demandé des garanties personnelles et des garanties sur bien, alors que 16% ont parlé d'autres garanties dont ils n'ont pas précisé la nature. La lourdeur de ces garanties constitue un frein pour les PME qui veulent s'orienter vers les banques islamiques.

8) Coûts de financement :

Tableau 54 : Coûts de financement

	Fréquence	%
Oui	29	37,7
Non	13	16,9
Aucune réponse	34	44,2
Total	76	98,7
Missing System	1	1,3
Total	77	100

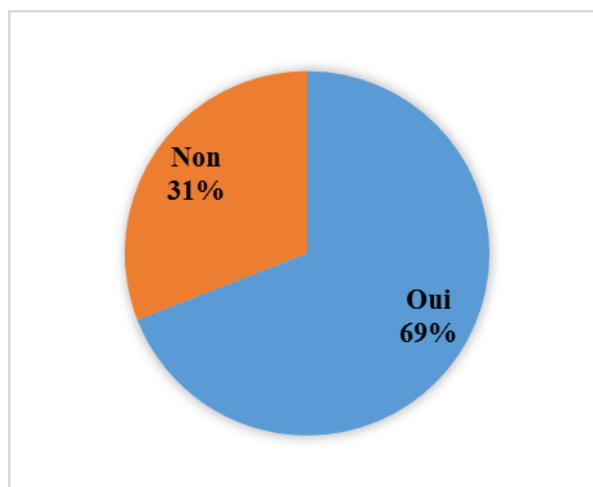
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 55 Tableau croisé Nombre d'employés * Coûts de financement islamique

	Coûts de financement islamique			Total
	Oui	Non	Aucune réponse	
TPE	12	7	10	29
PE	14	6	22	42
ME	3	0	2	5
Total	29	13	34	76

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 50 : Coûts de financement



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

En réponse à la question relative aux coûts de financement, plus de la moitié des entreprises qui sont financées par les banques islamiques trouvent que leurs coûts sont plus élevés que ceux des banques classiques soit 69%, alors que seulement 31% déclarent le contraire. Ces PME s'orientent vers les banques islamiques en dépit du coût qu'elles trouvent plus élevés que ceux des banques classiques, car elles mettent en avant leur volonté d'effectuer des opérations de financement conforme à la charia.

9) Atouts des banques islamiques :

Tableau 56 : Atouts des banques islamiques

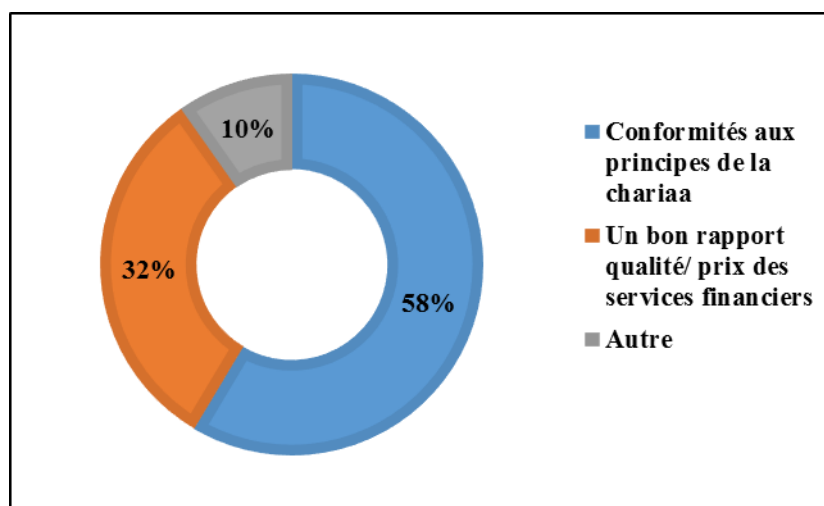
	Fréquence	%
Conformités aux principes de la charia	26	31,2
Un bon rapport qualité/ prix des services financiers	13	16,9
Autre	4	5,2
Aucune réponse	34	46,8
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 57 : Tableau croisé Nombre d'employés * Atouts

	Atouts				Total
	Conformités aux principes de la charia	Un bon rapport qualité/ prix des services financiers	Autre	Aucune réponse	
TPE	12	7	0	10	29
PE	9	6	4	24	43
ME	3	0	0	2	5
Total	24	13	4	36	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 51 : Atouts des banques islamiques

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Comme le montre la figure ci-dessus, la conformité aux principes de la charia représente l'atout le plus important pour les entreprises enquêtées avec une part de 61%, un bon rapport qualité/ prix des services financiers vient en seconde position avec 30%, pour 9% de l'échantillon ce sont d'autres atouts qui n'ont pas été précisés.

10) La prépondérance entre les banques islamique et classique

Tableau 58 : la prépondérance entre les banques islamique et classique

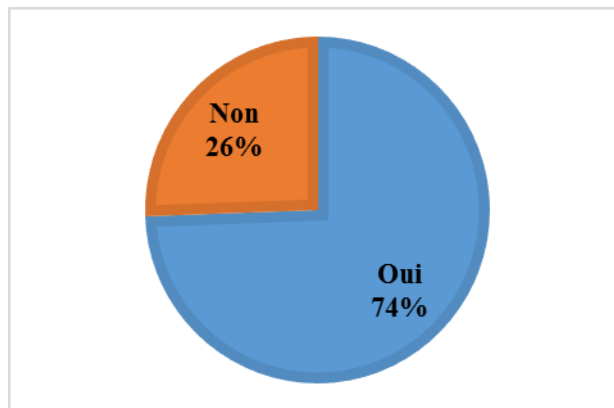
	Fréquence	%
Oui	32	41,6
Non	11	14,3
Aucune réponse	34	44,2
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 59 : Tableau croisé Nombre d'employés * la prépondérance entre les banques islamique et classique

	Prépondérance entre les banques islamique et classique			Total
	Oui	Non	Aucune réponse	
TPE	17	2	10	29
PE	13	8	22	43
ME	2	1	2	5
Total	32	11	34	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 52 : la prépondérance entre les banques islamique et classique

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

1.2.4 La préservation du financement classique

Cette partie du questionnaire est dédiée aux entreprises qui n'ont pas eu recours aux produits offerts par les banques islamiques.

1) Connaissances sur la finance islamique :

Tableau 60 : Connaissances sur la finance islamique

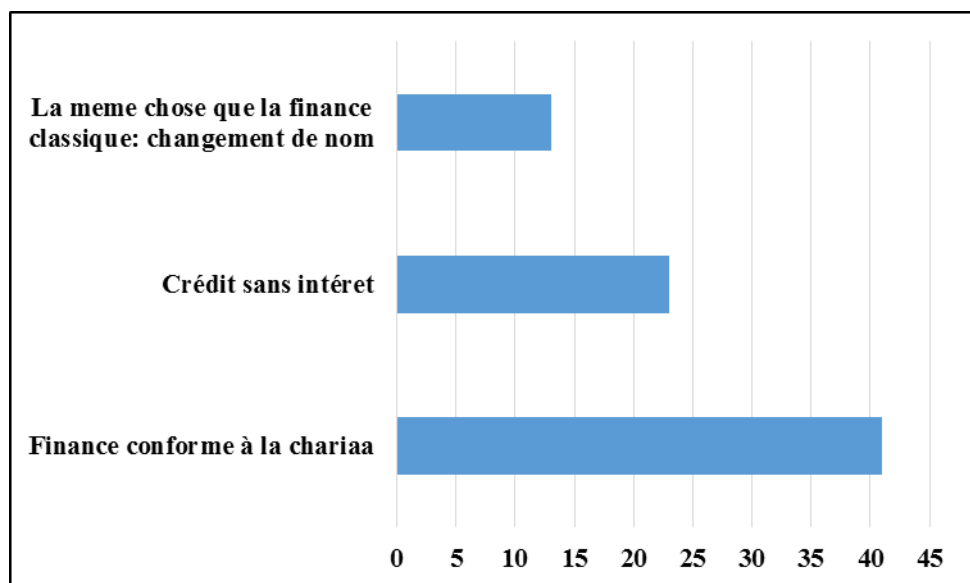
	Fréquence	%
Finance conforme à la charia	41	53,2
Crédit sans intérêt	23	29,9
La même chose que la finance classique : changement de nom	13	16,9
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 61 : Tableau croisé Nombre d'employés * Connaissance sur la Finance Islamique

	Connaissance sur la Finance Islamique			Total
	Finance conforme à la charia	Crédit sans intérêt	La même chose que la finance classique : changement de nom	
TPE	16	9	4	29
PE	21	14	8	43
ME	4	0	1	5
Total	41	23	13	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 53 : Connaissances sur la finance islamique

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

2) L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques :

Tableau 62 : L'intérêt pour les produits islamiques

	Fréquence	%
Oui	66	85,7
Non	11	14,3
Total	77	100

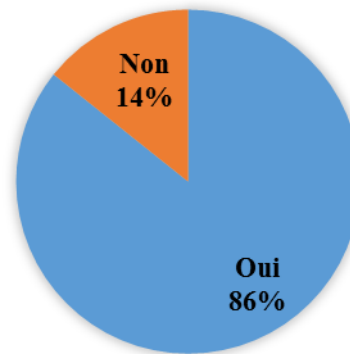
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 63 : Tableau croisé Nombre d'employés * L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques

	Seriez-vous intéressé par les produits islamiques		Total
	Oui	Non	
TPE	26	3	29
PE	35	8	43
ME	5	0	5
Total	66	11	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 54 : L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Selon le tableau ci-dessus, 86 % de l'échantillon déclare être intéressés par les produits islamiques, soit 66 entreprises, alors que, selon notre enquête seulement 43 ont déjà eu recours aux produits islamiques.

3) Raisons de cette éventualité :

Tableau 64 : Raisons de cette éventualité

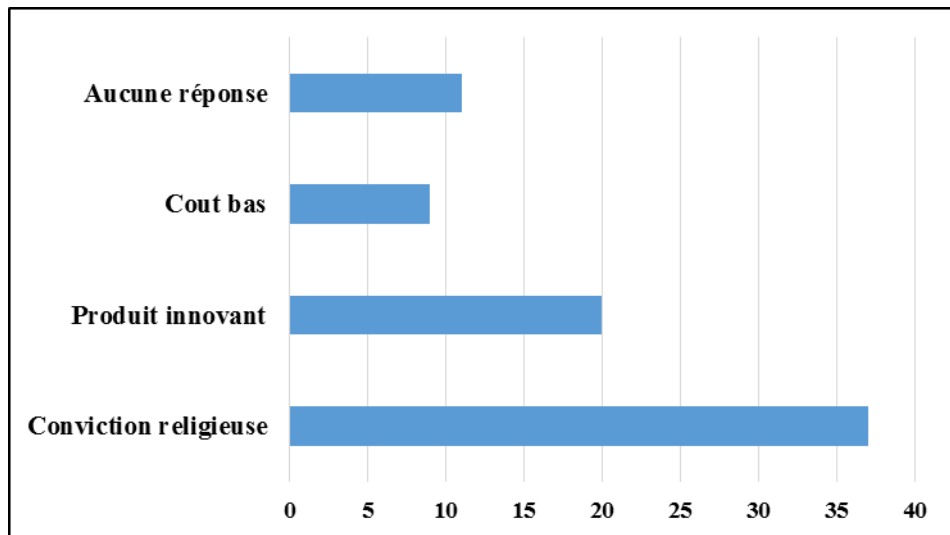
	Fréquence	%
Conviction religieuse	37	48,1
Produit innovant	20	26
Coût bas	9	11,7
Aucune réponse	11	14,3
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 65 : Tableau croisé Nombre d'employés * Raisons de cette éventualité

	Raisons d'intéressement aux produits islamiques				Total
	Conviction religieuse	Produit innovant	Coût bas	Aucune réponse	
TPE	14	8	5	2	29
PE	19	12	4	8	43
ME	4	0	0	1	5
Total	37	20	9	11	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 55 : Raisons d'une éventualité d'un intérêt aux produits islamiques

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Sur les 66 entreprises intéressées par les produits islamiques, 37 le sont par conviction religieuse, 20 pensent que ce sont des produits innovants, et 11 trouvent que leurs coûts de financement sont bas.

4) Freins aux recours aux produits financiers islamiques :

Tableau 66 : Freins aux recours aux produits financiers islamiques

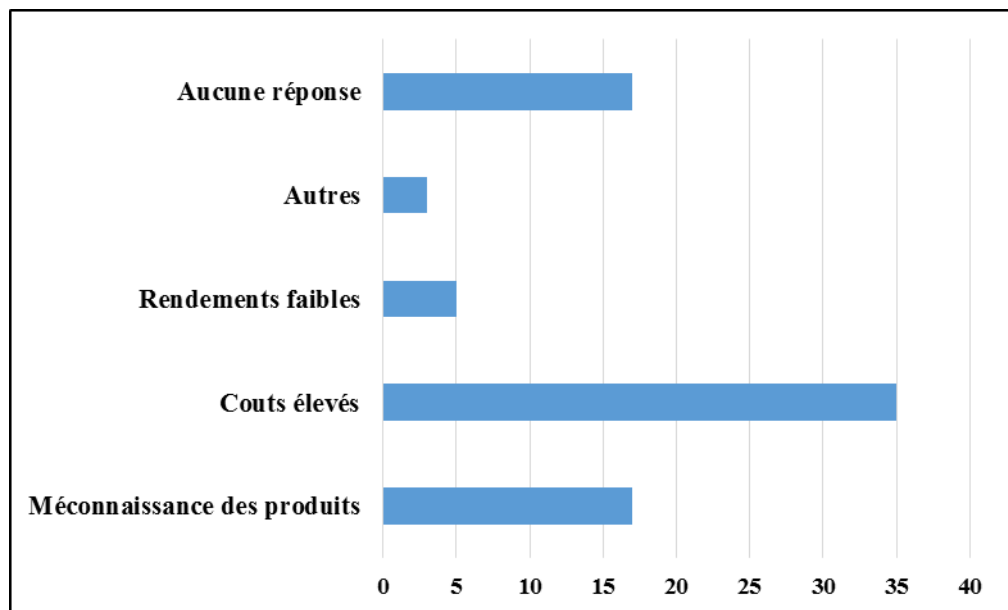
	Fréquence	%
Méconnaissance des produits	17	22,1
Coûts élevés	35	45,5
Rendements faibles	5	6,5
Autres	3	3,9
Aucune réponse	17	22,1
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 67 : Tableau croisé Nombre d'employés * Freins aux produits islamiques

	Freins aux produits islamiques					Total
	Méconnaissance des produits	Coûts élevés	Rendements faibles	Autres	Aucune réponse	
TPE	6	13	2	1	7	29
PE	10	20	3	1	9	43
ME	1	2	0	1	1	5
Total	17	35	5	3	17	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 56 : Freins aux recours aux produits financiers islamiques

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Concernant ce qui freine leur recours aux produits islamiques, le coût élevé reste le premier obstacle avec 45%. 22% de l'échantillon fait état d'une méconnaissance des produits islamiques, alors que 6,5% des entreprises enquêtées pensent que le rendement des produits islamiques est faible. 17 entreprises de notre échantillon ont choisi de ne pas répondre à cette question.

5) Le rôle que joue la religion dans le choix des produits financiers

Tableau 68 : le rôle de la religion dans le choix des produits financiers

	Fréquence	%
Très important	60	77,9
Peu important	17	22,1
Total	77	100

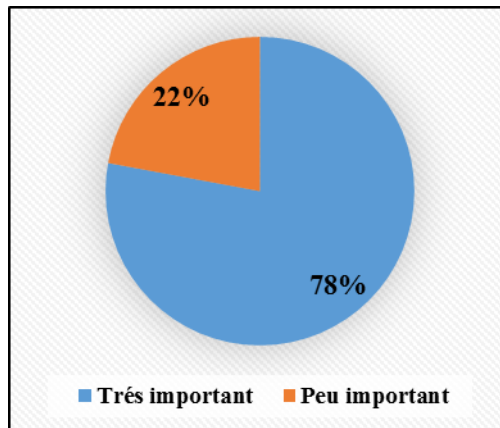
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 69 : Tableau croisé Nombre d'employés * Rôle de la religion

	Rôle de la religion		Total
	Très important	Peu important	
TPE	23	6	29
PE	33	10	43
ME	4	1	5
Total	60	17	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 57 : le rôle de la religion dans le choix des produits financiers



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

6) Satisfaction des services financiers :

Tableau 70 : Satisfaction des services financiers

	Fréquence	%
1	2	2,6
2	22	28,6
3	34	44,2
4	15	19,5
5	2	2,6
Aucune réponse	2	2,6
Total	77	100

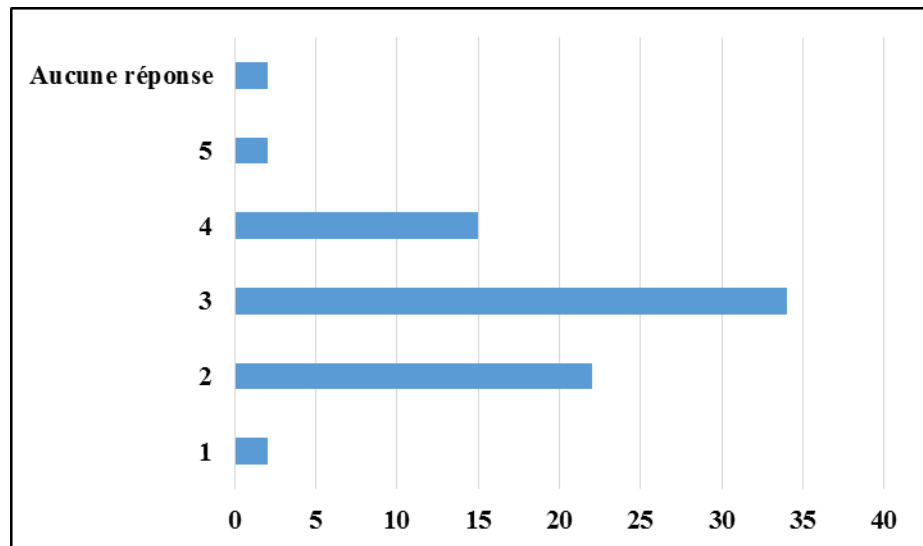
Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS v.23

Tableau 71 : Tableau croisé Nombre d'employés * Satisfaction des produits islamiques

	Satisfaction des produits islamiques						Total
	1	2	3	4	5	Aucune réponse	
TPE	0	7	13	6	2	1	29
PE	1	15	18	8	0	1	43
ME	1	0	3	1	0	0	5
Total	2	22	34	15	2	2	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 58 : Satisfaction des services financiers



Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

7) Les Attentes des entrepreneurs :

Tableau 72 : Les Attentes des entrepreneurs

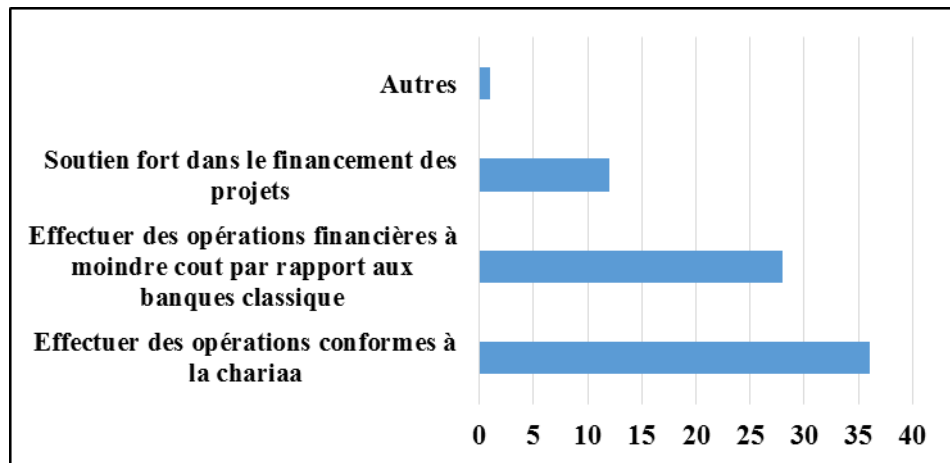
	Fréquence	%
Effectuer des opérations conformes à la charia	36	46,8
Effectuer des opérations financières à moindre cout par rapport aux banques classique	28	36,4
Soutien fort dans le financement des projets	12	15,6
Autres	1	1,3
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 73 : Tableau croisé Nombre d'employés * Attentes banque islamique

	Attentes banque islamique				Total
	Effectuer des opérations conformes à la charia	Effectuer des opérations financières à moindre coût par rapport aux banques classiques	Soutien fort dans le financement des projets	Autres	
TPE	18	8	2	1	29
PE	16	18	9	0	43
ME	2	2	1	0	5
Total	36	28	12	1	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 59 : Les Attentes des entrepreneurs

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Comme le montre la figure ci-dessus, les principales attentes des entrepreneurs en s'orientant vers les banques islamiques sont d'effectuer des opérations conformes à la charia, pour 36 entreprises, et réaliser des opérations financières à moindre coût par rapport aux banques classiques, pour 28 entreprises, alors que 12 entreprises attendent des banques islamiques un soutien fort dans le financement des projets.

8) Le principe des 3 P :

Tableau 74 : Le principe des 3 P

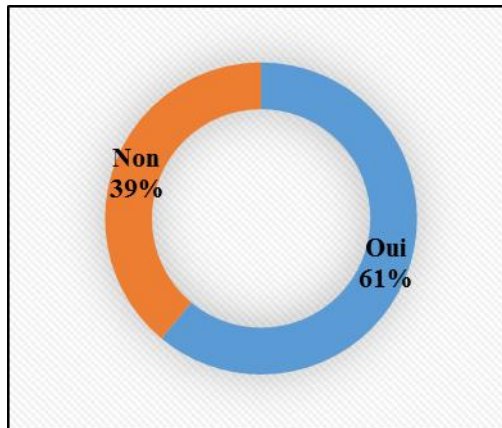
	Fréquence	%
Oui	47	61
Non	30	39
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 75 : Tableau croisé Nombre d'employés * Principe 3P

	Principe 3 P		Total
	Oui	Non	
TPE	19	10	29
PE	25	18	43
ME	3	2	5
Total	47	30	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 60 : Le principe des 3 P

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Plus de la moitié de l'échantillon accepte le partage des pertes et des profits (3P) qui est un principe de base dans la finance islamique, soit 61%, contre 39% qui n'adhèrent pas à ce principe.

9) Selon vous, les produits proposés par les banques islamiques pourraient-ils être une alternative à ceux des banques classiques ?

Tableau 76 : les produits islamiques comme alternatives à ceux des banques classiques

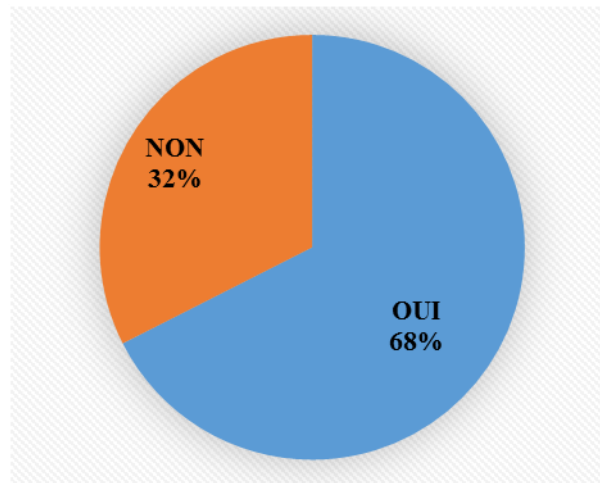
	Fréquence	%
Oui	52	67,5
Non	25	32,5
Total	77	100

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Tableau 77 : Tableau croisé Nombre d'employés * Alternative (Banque islamique)

	Alternative (Banque islamique)		Total
	Oui	Non	
TPE	18	11	29
PE	29	14	43
ME	5	0	5
Total	52	25	77

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

Figure 61 : les produits islamiques comme alternative à ceux des banques classiques

Source : élaborée par l'auteur à l'aide d'SPSS V.23

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

Section2 : Analyse bivariée des données

2.1 Analyse de variance ANOVA

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

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

- ✓ **supérieure à 0,05**, on doit accepter l'hypothèse nulle. On conclut qu'il n'y a pas de différence significative entre les groupes.
- ✓ **inférieure à 0,05**, on procède en deux étapes :
 - * D'abord, rejeter l'hypothèse nulle et conclure qu'il y a une différence significative entre les trois groupes.
 - * procéder à un **test post-hoc** afin de savoir laquelle des comparaisons des groupes, pris deux à deux, est significativement différente.

Un **test post-hoc** significatif indique quelle paire de groupes est différente (Ex : TPE et PE, TPE et ME, PE et ME).

2.2 L'analyse des hypothèses retenus dans notre recherche :

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

2.2.1 PME et accès au financement :

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

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

- H0 : Il n'existe pas de différenciation pour les trois groupes.
- H1 : On remarque le cas contraire, l'existence d'une différence en termes d'appui au financement.

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

2.2.2 Le financement des PME par les banques islamiques :

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

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

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

2.2.3 La préservation du financement classique :

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

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

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

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

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

2.3.1 PME et Accès au financement :

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

Tableau 78 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (la taille de l'entreprise PME) et l'accès au financement

ANOVA	F	Valeur de p=	<0,05=*
Aide de financement	5,531	,006	*
Mesures de soutien proposé par l'état pour le financement des PME	2,720	,072	
Usage de crédit bancaire	,824	,443	
Type de crédit	,145	,865	
Difficulté avec les banques	2,348	,103	
Niveau de difficultés	2,401	,098	

Source : élaboré par l'auteur à l'aide d'SPSS v.23

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

- ✓ **L'aide de financement** : la différence entre les trois groupes est significative, puisque $p = 0,006$ alors $p < 0,05$. Nous pouvons donc conclure que le nombre d'employés influe sur l'Aide de financement.
- ✓ **L'accessibilité des mesures de soutien proposé par l'état pour le financement des PME** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,72$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas l'accessibilité des mesures de soutien proposé par l'état pour le financement des PME. Il faut donc *accepter H_0* .
- ✓ **Usage de crédit bancaire** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,443$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas l'usage de crédit bancaire. Il faut donc *accepter H_0* .
- ✓ **Type de crédit** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,865$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas le type de crédit. Il faut donc *accepter H_0* .
- ✓ **Difficulté avec les banques** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,103$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons conclure que la taille de l'entreprise le nombre d'employés n'influe pas sur les difficultés **avec les banques**. Il faut donc *accepter H_0* .
- ✓ **Niveau de difficultés** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,098$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influence pas le niveau de difficultés avec les banques. Il faut donc *accepter H_0* .

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

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

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

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

Tableau 79 : Test post hoc : Comparaisons multiples

Variable dépendante	(I) Nombre d'employés	(J) Nombre d'employés	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
						Borne inférieure	Borne supérieure
Aide de financement	1 à 9 employés	10 à 49 employés	,295*	,113	,038	,01	,58
		50 à 250 employés	,621*	,227	,028	,05	1,19
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	-,295*	,113	,038	-,58	-,01
		50 à 250 employés	,326	,222	,345	-,23	,88
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	-,621*	,227	,028	-1,19	-,05
		10 à 49 employés	-,326	,222	,345	-,88	,23

*. La différence moyenne est significative au niveau 0.05. **Source** : élaboré par l'auteur à l'aide d'**SPSS v.23**

D'après les résultats issus du tableau de comparaison multiples entre les trois groupes par aide au financement qui a nécessité un test **post-hoc**, nous constatons qu'à ce niveau l'existence d'une différence significative (Sig. < 5 %) pour chaque groupe d'entreprise entre les groupes comparés un à deux. Nous avons :

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

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

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

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

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

D'après l'analyse du test ANOVA issu du tableau 78, nous constatons lors de la comparaison entre les trois types d'entreprises (qui en réalité représente la taille des PME enquêtées) par rapport à l'accès au financement, qu'il n'existe pas de différences statistiquement significatives entre les réponses de l'échantillon pour ce volet. La taille de l'entreprise n'influence pas les PME et tout ce qui concerne son accès au financement ainsi que les difficultés qu'elles rencontrent avec leurs banques. A la seule exception de « l'aide au financement » qui diverge pour les différentes catégories d'entreprises.

Nous pouvons conclure que tous les items, paramètres du volet « *PME et accès au financement* » ne sont pas influencés par la dimension de l'entreprise à l'exception de l'aide au financement. De ce fait nous **acceptons l'hypothèse H0 : il n'y a pas de différence entre les moyennes des trois groupes (nombre d'employés) en termes d'accès au financement.**

2.3.2 Financement des PME par les banques islamiques :

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

Tableau 80 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et leurs financements par les banques islamiques

ANOVA	F	Valeur de p=	<0,05=*
Recours au financement Islamique	,982	,379	
Motifs du recours au financement Islamique	1,094	,340	
Mode de financement	,410	,665	
Adaptabilité du produit aux besoins	1,264	,289	
Satisfaction	,503	,607	
Garanties	,708	,496	
Coûts de financement islamique	,915	,405	
Atouts	3,008	,055	
la prépondérance entre les banques islamique et classique	2,087	,131	

Source : élaboré par l'auteur à l'aide d'**SPSS v.23**

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

- ✓ **Recours au financement Islamique** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque **p= 0,379** alors **p >0,05**. Nous pouvons donc conclure

que la taille d'entreprise n'influence pas leurs recours au financement Islamique. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **Motifs du recours au financement Islamique** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,340$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influence pas le choix du motif du recours au financement Islamique. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **Mode de financement** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,665$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influence pas le mode de financement choisi. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **Adaptabilité du produit aux besoins** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,289$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influe pas sur l'adaptabilité du produit aux besoins. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **Satisfaction** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,607$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influence pas la satisfaction. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **Garanties** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,496$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille d'entreprise n'influe pas sur les garanties. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **Coûts de financement islamique** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,405$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que taille d'entreprise n'influence pas les coûts de financement islamique. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **Atouts** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,055$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que taille d'entreprise n'influence pas les Atouts. Il faut donc *accepter H0*.

✓ **La prépondérance entre les banques islamiques et classiques** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,131$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que le nombre d'employés n'influence pas en termes de comparaison entre Banque Islamique et Banque Classique. Il faut donc *accepter H0*.

D'après l'analyse du test ANOVA issu du tableau 79, nous constatons lors de la comparaison entre les trois niveaux d'employés (qui en réalité représente la taille des PME enquêtées) par rapport à leurs relations avec les banques islamiques qu'il n'existe pas de différences statistiquement significatives entre les réponses de l'échantillon pour ce volet.

Nous pouvons conclure que la dimension de l'entreprise, n'a pas d'influence sur le financement des PME par les banques islamiques, et ceci en comparant avec tous les items du volet. De ce fait nous **acceptons l'hypothèse H0 : il n'ya pas de différence entre les moyennes des trois groupes (nombre d'employés) en terme de relations de financement avec les banques islamiques.**

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

2.3.3 La préservation du financement classique

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

Tableau 81 : Comparaison entre les trois niveaux de nombre d'employés (taille de PME) et la préservation du financement classique

ANOVA	F	Valeur de p=	<0,05=*
L'éventualité d'un intérêt aux produits Islamiques	,914	,405	
Raisons d'une éventualité d'un intérêt aux produits Islamiques	,510	,602	
Freins au recours aux banques islamiques	,140	,870	
Rôle de la religion	,038	,962	
Attentes banque islamique	1,528	,224	
Principe 3 P	,193	,825	

Source : élaboré par l'auteur à l'aide d'SPSS v.23

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

- ✓ **L'éventualité d'un intérêt aux produits islamiques** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,405$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les trois niveaux d'employés et leurs relations avec les banques classiques. Il faut donc *accepter H0*.
- ✓ **Raisons d'une éventualité d'un intérêt aux produits Islamiques** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,602$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les trois niveaux d'employés et leurs relations avec les banques classiques. Il faut donc *accepter H0*.
- ✓ **Freins au recours aux banques islamiques** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,870$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les freins au recours aux banques. Il faut donc *accepter H0*.
- ✓ **Rôle de la religion** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,962$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que le nombre d'employés n'influence pas le rôle de la religion Il faut donc *accepter H0*.
- ✓ **Attentes banque islamique** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,224$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur les attentes des banques islamiques. Il faut donc *accepter H0*.
- ✓ **Principe 3 P** : la différence entre les trois groupes n'est cependant pas significative, puisque $p = 0,825$ alors $p > 0,05$. Nous pouvons donc conclure que la taille de l'entreprise n'influe pas sur le fait d'accepter le Principe des 3 P. Il faut donc *accepter H0*.

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

Nous pouvons conclure que le nombre d'employés n'a pas d'influence sur la préservation du financement classique et ceci en comparant avec tous les items du volet « **La préservation du financement classique** ». De ce fait, nous **acceptons l'hypothèse H0** : **il n'ya pas de différence entre les moyennes des trois groupes (nombre d'employés) en terme de préservation du financement classique.**

2.4 Résultats :

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

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

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

Conclusion :

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

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

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

L'ensemble des catégories des PME enquêtées sont intéressées par les produits offerts par les banques islamiques. Ils trouvent que les liens établis avec les banques islamiques sont de meilleure qualité et répondent à leurs aspirations morales par rapport aux banques classiques. Cependant, leurs propriétaires sont encore réticents par rapport à ce mode de financement. Pour ceux qui ont déjà eu recours à ces produits, leur principal motif est la conviction religieuse, les produits les plus utilisés sont Mourabaha et Ijara. Les entrepreneurs trouvent ces produits parfaitement adaptés à leurs besoins. Toutefois, ils pensent que les coûts de financement islamique sont plus élevés que ceux du financement classique.

Enfin, la conformité aux principes de charia reste la motivation la plus importante. Les PME attendent d'une banque islamique d'effectuer des opérations de financement dans un cadre conforme à la charia. Elles trouvent que les produits financiers islamiques pourraient être une alternative à ceux des banques classiques.

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

L'intérêt porté à la PME dans la dimension de développement et croissance économique (exportation, emploi, PIB) nous a conduits à nous intéresser plus particulièrement au sujet de son financement et plus particulièrement le financement islamique. Il est considéré comme un élément indispensable à l'intégration, principale source de création d'emplois et ce dans tous les pays en général et pour l'Algérie en particulier. C'est dans cette optique, que nous avons orienté notre recherche, plus précisément vers le financement de ces entreprises.

L'objectif principal était de répondre à notre question centrale qui est : « *Comment la finance islamique pourrait-elle contribuer au financement de la PME ?* ». Nous avons structuré notre travail en trois chapitres.

Il ressort de ce travail que ne nous pouvons avancer une définition homogène pour l'ensemble des PME. Même si apparemment, nous arrivons à les structurer sur le plan de la dimension (nombre d'emplois, CA) car il était d'autant plus nécessaire pour notre travail de les dimensionner (TPE, PE, ME). L'évidence à montrer que les pays orientent leurs appuis, leurs intérêts vers cette catégorie d'entreprise. Elle s'est révélée plus attractive du fait de ces caractéristiques telles que la flexibilité et la centralisation de gestion.

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

Bien que le rôle moteur attribué au secteur de la PME au sein de l'économie nationale, des efforts indéniables ont été faits en matière de mise en place de mesures publiques pour le soutien et l'aide à la création et au développement des PME.

Tel que la promulgation de la loi n°01-18 du 12 décembre 2001¹ portant loi d'orientation sur la promotion de la PME qui a été complétée et modifiée par la loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME). Ainsi que la mise en place d'un nombre important d'organismes chargés du développement des PME (CNC PME, AND-PME, FGAR, BSTP, CGCI/PME). Le problème majeur auquel se heurte toute PME algérienne reste l'accès au financement, leur principale source de financement sont les crédits bancaires du moment où leurs capitaux propres sont insuffisants.

Toutefois, la multiplicité et la diversité de ces structures et organismes fonctionnant chacune de son côté, en vase clos, ne facilite pas non plus la mise en place du dispositif d'appui à la promotion de la PME. Selon les dirigeants des PME, le rassemblement de ces organismes en une seule tutelle d'orientation plus efficace et plus performante serait la meilleure solution.

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

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

¹ Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.

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

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

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

L'enquête menée auprès d'un ensemble de PME opérant dans la wilaya d'Oran (77 PME) nous a permis de constater que les deux types de financement sont pratiqués même si les chefs d'entreprises trouvent plus attractifs les produits offerts par la finance islamique. Mais pour des raisons de commodité, d'habitude, de réticence au changement, ils préfèrent maintenir les relations de financement avec les banques traditionnelles.

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

Concernant notre deuxième hypothèse qui est au sujet de la conviction religieuse comme principal motif de recours des PME aux produits financiers islamiques, l'ensemble des résultats de notre enquête confirme cette hypothèse. Effectivement, la majorité des PME enquêtées sont intéressées par les produits offerts par les banques islamiques. Et en répondant à la question relative au motif, les entrepreneurs déclarent qu'ils ont recours à ces produits pour que leurs opérations de financement soient faites dans des conditions de conformité à la charia, du fait de leurs convictions religieuses.

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

Perspective de recherche.

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

- Al Mousawama tel que pratiqué par la banque Al Baraka comme le produit le plus adapté aux besoins de financement des PME
- L'essor de l'activité du micro crédit pour le financement des PME en Algérie.

1. Ouvrages :

- Bacali. L, Spence. M, Dzaka-Kikouta.T et Cordos.RC, (2011), « Les défis des PME du Sud et du Nord : Vers leur développement durable » Presses de l'Université d'Ottawa.
- Belletante.B, Levratto.N et Paranque.B, (2001), « Diversité économique et mode de financement des PME », L'harmattan .
- Benzha. H, (2008), « le financement de la PME en finance islamique », Ribh Finance.
- Bouyacoub. A, (2004), « Les Petites et Moyennes Entreprises en Algérie : quelles réalités ? » dans Abedou A. et al, Entrepreneurs et PME Approches algéro-françaises, Editions L'harmattan, France.
- Bressy. G, Konkuyt. C, (2004), « économie d'entreprise », 7 eme edition, Dalloz, paris.
- Causse-Broquet. G, (2009), « La finance islamique », revue banque édition, France.
- Chehrit.K,(2007), « Le banking islamique », édition Grand-Alger-Livres (G.A.L)
- Daoud. S, (2001), « Environnement institutionnel et politique de promotion de la PME le cas de l'Algérie », dans GUERAOUI D., X. RICHET., Economie émergente politique de promotion de la PME, L'harmattan, Paris.
- El Gamal.M.A. A, (2010), « finance islamique, aspects légaux, économiques et pratiques », édition De Boeck, Paris.
- Guéranger. F, (2009), « finance islamique : une illustration de la finance éthique », Dunod, Paris.
- Julien P.A, (1994), « Les PME : Bilan et perspectives », Ed Economica.
- Julien P.A. , Marchesnay. M, (1998), « La petite entreprise », Vuibert gestion, Paris.
- Kerich. I, (2002), « le système financier islamique : de la religion à la banque ». Ed. Larcier, Bruxelles.
- Khalaf.A. A, (1997), « Les fondements du droit musulman », Ed. Al Qalam.
- Levratto.N, (2009), « Les PME : définition, rôle économique et politiques publiques » De Boeck.
- Marchesnay. M, Messeghem.K, (2001), « Cas de stratégie de petites et moyennes entreprises ». Ed. ems.
- Marchesnay. M, Messeghem.K. K, (2013), « Cas de stratégie de PME et d'entrepreneuriat : 7 cas réels d'entreprise » EMS Editions.
- Nciri. H, (2011), « La Finance Islamique à la française », In Libro Veritas.

- Saidane.D, (2009), « Finance islamique : à l'heure de la mondialisation », Ed revue banque.
- Siagh.L, (2003), « L'islam et le monde des affaires », édition d'organisation.
- Torrès. O, (1999), « Les PME », Dominos Flammarion.

2. Articles

- Abdelhadi. A, Toubache. A, (2009), « Les enjeux de la finance islamique », 2ème séminaire international sur la crise financière, Université de Khemis Meliana, Algérie.
- Adair et Fhima. F, « Accès au crédit et promotion des PME en Tunisie ».
- Ahmad, (2008), « Islamic Banking in the United Kingdom : Quelle alternative », Séminaire scientifique international sur la crise financière actuelle, Sétif, Algérie.
- Ahmad. W, Robin. L, (2010), « Comparaison of banking efficiency in Europe : islamic versus conventional banks », International Finance Review Volume 11.
- Alasrag. H, (2010), « Islamic financial instruments and small and medium entreprises » Munich personal Repec Archive.
- Alexakis. C, Tsikouras. A, (2009), « Islamic Finance: regulatory framework-challenges lying ahead », International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management Vol 2 N°2.
- Alouani.A, (2015), « Finance islamique : évaluation depuis 1970 à nos jour », International Journal of Innovation and Applied Studies, ISSN : 2028-9324 Vol. 10 No. 2, Feb. 2015.
- Assala. K, (2006), « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », université du Sud Toulon-Var, France.
- Aubier. M, Cherbonnier. F, (2007), « L'accès des entreprises au crédit bancaire » la Doc Française, Economie& prévision N°177.
- Ayub. M, (2007), « Understanding Islamic Finance », John Wiley & Son Ltd, England.
- Ayub. M, (2007), « Understanding Islamic Finance », John Wiley & Son Ltd, England.
- Badaj.F et B. Radi, (2015), « particularités du contrat Moudharaba au regard des conflits d'agence », les Cahiers de la Finance Islamique N°8, EM Strasbourg.

- Belabes.A, (2010), « Epistémologie des principes de la finance islamique », Les cahiers de la Finance Islamique, EM Strasbourg, N°2.
- Belhabib.F, Belkessam. A, (2007), « La Caisse peut garantir 6 000 projets d'investissements PME », Le Point Economique, N°64.
- Belouard.A.N. N, Seder. S, (2011), « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès
- Benamraoui. A. (2008), « Islamic Banking: the cas of Algeria », International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management Vol 1 N °2.
- Benbayer. H, Trari Medjaoui. H, « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », université d'Oran.
- Bendjilali. B, (1992), « La moucharaka ou mode de financement de la participation », BID, IRF.
- Bendjilali. B, (2001), « Les modes de financement Moudharaba, Mouzaraà et Moussakat ». BID, IIRF.
- Bennamara. S, (2008), « Finance islamique et capital-risque ». Cahier de recherche, Université de Laval.
- Bentabet. I, (2008), « Très petites, petites et moyennes entreprises : entre tradition et innovation » une recension des travaux du Céreq.
- Benzha. H, (2008), « Le financement de la PME en finance islamique » Ribh finance.
- Bolton J.E. (1971), « Report of the Committee of inquiry on small firms », Cmmd. 4811, London : HMSO.
- Boudjellal. M, (1996), « As-salam, al-Istisnaà, al-joala, ou mode de financement peu utilisés par les banques islamiques », IIRF,BID.
- Boutillier. M et al, (2002), « Financement et gouvernement des entreprises Exceptions et convergences européennes», Revue d'économie Politique vol 112.
- Bouyacoub. A, (1997), « les caractéristiques de la gestion des ressources humaines dans les Petite et Moyenne Entreprise en Algérie à l'heure de la transition vers l'économie de marché », CREAD numéro supplément.
- Bouzar. C, (2006), « Les contraintes de financement de la création des entreprises privées en Algérie », Colloque International : « Création d'entreprises et territoires » Tamanrasset.
- Brown, (2003), « Islamic banking: comparative analysis », The Arab Bank Review, Vol 5, N° 2.

- Calof. JF, (1994), « The Relationship between firms size and export behavior revisited". Journal of International Business Studies.
- Chapra.U M, Khan. T, (2001), « Réglementation et contrôle des banques islamiques », cahier de recherche n°3, BID, IIRF.
- Chapra.U, (1992), « Islam and the Economic Challenge », Islamic Economics Série N°17, the Islamic Foundation and the international Institute of Islamic Thought.
- Chapra.U, (1996), « qu'est-ce que l'économie islamique ? », Institut islamique de recherche et de formation, IDB, série de conférences d'Eminents Erudits N°10.
- Chekir.M.A. A, (1992) « Les aspects pratiques du financement Moudharaba », BID, IRF.
- Cherif. K, (2008), « La finance islamique : Analyse des produits financiers
- Chong.B, Liu.M (2006), « Islamic banking : interest free or interest based ? », Nanyang Business School, New Zealand.
- Dar.A.H, Presley.J. R, (2000), « Lack of profit Loss Sharing in Islamic Banking : Management and control Imbalances », Economic research paper N°00/24, Loughborough University.
- Durrani. M et Boocock.G, (2006), « Venture capital, islamic finance and SMEs », Palgrave Macmillan, New York.
- El Gamal.M.A. A, (2008), « Islamic Finance Law, Economics and practice », Cambridge.
- El-kettani. O, (2001), « L'endettement et le crédit dans la législation musulmane ». BID, IIRF.
- Foster. N, (2007), « Islamic Commercial Law: An Overview »
- Gharbi. S, (2011), « Les PME/PMI en Algérie : état des lieux », cahiers du LAB RII université du littoral côté d'opale.
- Grangereau. P, Haroun. M, (2004), « Banques islamiques : la problématique de la mise en place de cofinancements », Banque magazine.
- Hamdaoui T. (2005), « Accord d'association Euro-méditerranéen : quel impact sur la PME/PMI », revue économie et management, Université de Tlemcen, N°4.
- Hammond. C (2008), « Riba et finance islamique : itinéraire d'un idéal utile », Ecole De Guerre Economique.
- Hassan. (2008), « Commodity Murabaha : Does it violate Islamic norms ? », The Global University in Islamic Finance, Working paper, N°11736.

- Hassan. K, Smolo. E ,(2010), « The potentials of Musharaka Mutanaqisah for Islamic Housing Finance », International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management Vol 4 N °3 .
- Hassoun. A, (2009), « Principes de structuration des Sukuks ». Les cahiers de la finance islamique, N°01, Ecole de management de Strasbourg.
- Hassoune.A, Damak.M, (2007), « Les habits neufs de la finance islamique », Rapport de Standard & Poor.
- Ibrahima. B.A, « PME et institutions financières islamiques »
- Iqbal. M, Llewellyn. D, (2002), « Islamic Banking and Finance », Edward Edgar publishing Limited.
- Iqbal.M, (2007), « Challenges facing Islamic financial industry », Journal of Islamic Economics, Banking and Finance.
- Islamiques ». Cahier de recherche, Haute Ecole de Gestion de Genève (HEG-GE).
- Ismail. A. G, Tohirin. A, (2010), « Islamic Law and finance », Humanomics Vol 26 N° 3.
- Jouaber.K, (2009), « La finance islamique : est-elle une finance alternative ? », option finance, N°1047.
- Jouaber.K, Ben salah.M, (2009), « The Performance of islamic market indexes in catastrophic market event », working paper, Paris Dauphine.
- Jouini. E et Pastré. D, (2008). Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris, Dix propositions pour collecter 100 milliards d'euros. Rapports remis à Paris EUROPLACE, Paris.
- Khan. M, Bhatti. I, (2008), « Islamic banking and finance: on its way to globalization », Managerial Finance Vol 34 N °10.
- Lasserre Capdeville. J, (2001), « la finance islamique : une finance douteuse ? », Les cahiers de la Finance Islamique N° 2, EM Strasbourg.
- Lescure et al (2001), « l'efficacité des PME », entreprises et histoire N°28.
- Levratto.N N Carré D, (2009), « politique industrielle et PME : nouvelle politique et nouveaux outils? », Revue d'économie industrielle N° 126.
- Mabid Ali Al-Jarhi et Iqbal. M, (2001), « Banques islamiques : réponses à des questions fréquemment posées », document périodique n°4, institut de recherche et de formation-banque islamique de développement.

- Martens. A, (2001), « finance islamique : fondement, théorie et réalité », cahier N°20, centre de recherche et développement en économie, Université de Montréal.
- Melbouci, L. (2005), « Impact du nouvel environnement sur les PME/PMI Algérienne », Revue Economie et Management (Université de Tlemcen), N°4.
- Mirakhor. A, (2007), « A Note On Islamic Economics », Islamic Development bank.
- Mohameden. O, (1992) « La Mourabaha comme mode d'intervention dans les banques islamiques », BID, IIRF.
- Monzer.K, Khan. T, (1409 H), « Principles of Islamic Financing : A Survey? », Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute.
- Papillon. J.P, (2005), « Le rôle de la taille de la firme : les spécificités des petites et moyennes entreprises », Problèmes économiques, n°2885.
- Pastré. O et Gecheva. K, (2008), « La finance islamique à la croisée des chemins ». Revue d'Economie Financière, N°92.
- Rammal. H, (2004), « Financing Through Musharaka : Principles and Application ». SSRN, abstract= 1442430.
- Saâdallah, (1998), « Le financement islamique : concepts et principes généraux », Banque Islamique de Développement (BID), Institut Islamique de Recherche et de Formation (IIRF).
- Sall. A.C, (2007), « Small and Medium Sized Enterprises : Global Problems of Financing ». Workshop on Microcrédit-Financing and Poverty Alleviation in OIC Member States, Istanbul.
- Sangaré. M, (2011), « Le financement des institutions de MicroFinance (IMF): contraintes et liens avec la qualité des services aux clients une étude de cas au Mali », la Revue des Sciences de Gestion n 249-250.
- Shayerah. I, (2010), « Islamic Finance : Overview and Policy Concerns »
- Smith. H, (2009), « Guide de la finance islamique », Groupe de la Finance Islamique, Paris.
- Tahir. S, (2003), « Future of Islamic Banking ».
- Tahir. S, « Challenges facing Islamic Finance: Research Areas ».
- Torres. O, « Vingt-cinq ans de recherche en PME : une discipline entre courants et contre-courants ».
- Vallée. S, (2005), « Financement des PME », Centre marocain de conjoncture, n° 863.

- Van Pham .TH et J. Audet, (2009) « Les Déterminants de l'accès au Financement Bancaire des PME dans un pays en transition : le cas du Vietnam », recherche présentée de colloque international « La vulnérabilité des TPE et des PME dans un environnement mondialisé », 11es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat, 27-28 et 29 mai 2009, INRPME, Trois-Rivières, Canada.
- Visser. H, (2009), « Islamic Finance Principles and practice », Edward Edgar.
- Warde. I, (2000), « Islamic finance in the global Economy », Edinburgh University Press.
- Weill.L, (2010), « Do islamic banks have greater market power ? », BOFIT Discussion Paper, Bank of Finland.
- Zaher. T, Hassan. K, « A comparative literature survey of Islamic Finance and Banking ».
- Zaouali. H, « Le système bancaire islamique à l'ère de la mondialisation : le cas du Maroc »; Essai : MBA gestion internationale université Laval.
- Zarqa.M. A, (1997), « Istisnaà financing of infrastructure projects ». Islamic Studies, Vol 4, N°02.
- Zarrokh. E, (2007), « Islamic financing arrangements used in Islamic banking », SSRN, abstract= 978911.

3. Thèses et Rapports économiques :

- Chatti. M.A, (2010), « Diversification bancaire, performance, éthique : Alternative ou complémentarité ? cas des banques islamiques », Thèse de doctorat en cotutelle, Université Paris Ouest Nanterre, Institut Supérieur de Gestion de Tunis.
- Cekici.I.Z. Z, (2012), « Le cadre juridique français des opérations de crédit islamique », Thèse de doctorat.
- Colot. O, (1997), « La transmission des PME familiales non cotées : approche de la transmission en Wallonie et impact sur la performance des entreprises », Thèse de Doctorat.
- Djedidi-Kooli. S, (2011), « L'accès au financement des PME en France : quel rôle joué par la structure du système bancaire », Université Paris Dauphine.
- Faber. P, « La motivation du Dirigeant de PME : un processus à gérer pour soi-même et l'organisation », thèse de Doctorat.

- Nait Slimani. M, « Finance Islamique et capital risque (capital investissement): perspectives de financement participatif pour la création et le développement des PME », Mémoire de magistère université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou.
- Siagh.L (2001), « Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture intense, le cas des banques islamiques», thèse de Doctorat HEC Montréal, Tome 1.
- Trari Medjaoui. H, (2011), « Des limites de la finance islamique à l'émergence de la finance Islamique », Thèse de doctorat Université d'Oran 2.
- Vigneron.L, (2008), « Conditions de financement de la PME et relations Bancaires », Université Lille2, Ecole Supérieure des Affaires.
- Bulletins d'information économique N°23 et 24 du Ministère de l'Industrie et des Mines.
- Bulletins d'information économique N°10, 12 du Ministère de la PME et de l'Artisanat et 18,20 du Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement MIPMEPI.
- Centre du Commerce international (2009) le Système Bancaire Islamique Guide à l'intention des petites et moyennes entreprises, Genève.
- Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME », *Revue de l'OCDE sur le développement*, 2004/2 no 5, p. 37-46
- Nations Unies Commission économique pour l'Afrique, (2008), « PME acteurs du développement durable en Afrique du Nord ».
- OCDE, (2007). Le financement des PME et des entrepreneurs.
- OCDE, (2004). Les statistiques sur les PME: vers une mesure statistique plus systématique du comportement des PME.
- Rapport de la Banque Mondiale, Juin 2003. [http://: www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- Rapport Nations Unies commission économique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, « Les PME acteur du développement durable en Afrique du Nord», 2014.
- Perspectives de l'OCDE sur les PME, (2000).
- "Leveraging Islamic Finance for SMEs, (2015). World Bank Group.

4. Textes Règlementaires :

- Décret exécutif n°01-282 du 24 septembre 2001 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement J.O.R.A. N°55, du 26 septembre 2001.
- Décret exécutif n°02-373 du 11 novembre 2002 portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la PME, J.O.R.A. N°74, du 13 novembre 2002.
- Décret exécutif n°03-188 du 22 avril 2003 portant composition, organisation et fonctionnement du conseil national chargé de la promotion de la sous-traitance J.O.R.A. N°29, du 23 avril 2003.
- Décret exécutif n°03-288 du 06 septembre 2003 portant création et fixant les statuts de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, J.O.R.A. N°54, du 10 septembre 2003.
- Décret exécutif n°94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N°44, du 07 juillet 1994.
- Décret exécutif n°03-80 du 25 février 2003 portant organisation et fonctionnement du conseil national consultatif pour la promotion des PME, J.O.R.A. N°13 du 26 février 2003.
- Décret exécutif n°04-01 du 03 janvier 2004 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N°03, du 11 janvier 2004.
- Décret exécutif n°05-165 du 03 mai 2005 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de développement de la PME, J.O.R.A. N°31, du 04 mai 2005.
- Décret exécutif n°06-356 du 09 octobre 2006 portant attribution, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement J.O.R.A. N°64, du 11 octobre 2006.
- Décret exécutif n°94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage, J.O.R.A. N°44, du 07 juillet 1994.
- Décret exécutif n°96-296 du 08 septembre 1996 relatif à la création de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, J.O.R.A. N°52, du 11 septembre 1996.
- Décret législatif n°93-12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement, J.O.R.A. N°64, du 10 octobre 1993.
- Décret présidentiel, N°04-134 du 19 avril 2004, portant statuts de la caisse de garantie des crédits d'investissements pour les Petite et Moyenne Entreprise, J.O.R.A. N°27 du

28 avril 2004, p24.

- L'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, J.O.R.A. N°47, du 22 août 2001.
- Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 02 du 11 janvier 2017, Chapitre II, Article 5.
- Le Journal Officiel de la République Algérienne N° 77 du 15 décembre 2001, Chapitre II, Article 4.
- Le journal officiel de la république Algérienne N°02 du 11 janvier 2017, chapitre II, Article 5.
- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, J.O.R.A. N°16, du 18 avril 1990.
- Loi n°01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise, J.O.R.A. N°77 du 15 décembre 2001. Belouard, A N et Seder, S., « Structure du capital et de la performance des PME algériennes », Université de Boumerdès, p5.
- Loi n°63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements, J.O.R.A. N°53, du 2 août 1963.
- Loi n°82-11 du 21 août 1982 portant l'investissement privé national, J.O.R.A. N°34, du 24 août 1982.
- Loi n°88-25 du 12 juillet 1988 relative à l'orientation des investissements privés nationaux, J.O.R.A. N°28, du 13 juillet 1988.
- Ordonnance n°66-284 du 15 septembre 1966 portant code des investissements, J.O.R.A. N°80, du 17 septembre 1966.
- Recommandation 2003/361/CE de la Commission, du 6 mai 2003, concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, Journal officiel 124 du 20/05/2003.

Annexe N° 1 : Loi-2017-02-orientation-developpement-pme

12 Rabie Ethani 1438 11 janvier 2017	JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02	3
LOIS		
<p>Loi n° 17-01 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 fixant la liste des hautes responsabilités de l'Etat et des fonctions politiques dont l'accès requiert la nationalité algérienne exclusive.</p> <p style="text-align: center;">-----</p> <p>Le Président de la République,</p> <p>Vu la Constitution, notamment ses articles 63, 92, 136, 138, 140, 143 (alinéa 2) et 144 ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 66-155 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code de procédure pénale ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code pénal ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 70-86 du 15 décembre 1970, modifiée et complétée, portant code de la nationalité algérienne ;</p> <p>Après avis du Conseil d'Etat ;</p> <p>Après adoption par le Parlement ;</p> <p>Promulgue la loi dont la teneur suit :</p> <p>Article 1er. — La présente loi a pour objet de fixer la liste des hautes responsabilités de l'Etat et des fonctions politiques dont l'accès requiert la nationalité algérienne exclusive, en application des dispositions de l'article 63 de la Constitution.</p> <p>Art. 2. — La nationalité algérienne exclusive est requise pour l'accès aux hautes responsabilités de l'Etat et aux fonctions politiques suivantes :</p>	<ul style="list-style-type: none"> — le Chef d'état-major de l'Armée Nationale Populaire ; — les commandants des forces armées ; — les commandants des régions militaires ; — toute autre haute responsabilité militaire définie par voie réglementaire. 	
<p>Après avis du Conseil d'Etat ;</p> <p>Après adoption par le Parlement ;</p> <p>Promulgue la loi dont la teneur suit :</p> <p>Article 1er. — La présente loi a pour objet de fixer la liste des hautes responsabilités de l'Etat et des fonctions politiques dont l'accès requiert la nationalité algérienne exclusive, en application des dispositions de l'article 63 de la Constitution.</p> <p>Art. 2. — La nationalité algérienne exclusive est requise pour l'accès aux hautes responsabilités de l'Etat et aux fonctions politiques suivantes :</p>	<p>Art. 3. — Toute personne appelée à exercer une responsabilité de l'Etat ou une fonction politique prévues à l'article 2 ci-dessus, est tenue de présenter une déclaration sur l'honneur attestant de sa jouissance de la nationalité algérienne exclusive.</p> <p>La déclaration sur l'honneur est déposée auprès du Premier Président de la Cour suprême.</p> <p>Le modèle de déclaration est fixé par voie réglementaire.</p> <p>Art. 4. — Toute personne exerçant une haute responsabilité de l'Etat ou une fonction politique prévues à l'article 2 ci-dessus, doit présenter la déclaration sur l'honneur, dans un délai de six (6) mois, à compter de la date de publication de la présenteloi au <i>Journal officiel</i>.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> — le Président du conseil de la Nation ; — le Président de l'Assemblée Populaire Nationale ; — le Premier ministre ; — le Président du Conseil constitutionnel ; — les membres du Gouvernement ; — le Secrétaire Général du Gouvernement ; — le Premier Président de la Cour suprême ; — le Président du Conseil d'Etat ; — le Gouverneur de la Banque d'Algérie ; — les responsables des organes de sécurité ; — le Président de la Haute Instance Indépendante de Surveillance des Elections ; 	<p>Art. 5. — Toute fausse déclaration expose son auteur aux sanctions prévues par la législation en vigueur.</p> <p>Art. 6. — La présente loi sera publiée au <i>Journal officiel</i> de la République algérienne démocratique et populaire.</p> <p>Fait à Alger, le 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017.</p> <p style="text-align: right;">Abdelaziz BOUTEFLIKA.</p> <p style="text-align: center;">-----★-----</p> <p>Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).</p> <p style="text-align: center;">-----</p> <p>Le Président de la République,</p> <p>Vu la Constitution, notamment ses articles 43, 136, 138, 140, 143 et 144 ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code civil ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, portant code de commerce ;</p>	

4	JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02	12 Rabie Ethani 1438 11 janvier 2017
<p>Vu l'ordonnance n° 76-105 du 9 décembre 1976, modifiée et complétée, portant code de l'enregistrement ;</p> <p>Vu la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979, modifiée et complétée, portant code des douanes ;</p> <p>Vu la loi n° 83-11 du 2 juillet 1983, modifiée et complétée, relative aux assurances sociales ;</p> <p>Vu la loi n° 84-17 du 7 juillet 1984, modifiée et complétée, relative aux lois de finances ;</p> <p>Vu la loi n° 90-11 du 21 avril 1990, modifiée et complétée, relative aux relations de travail ;</p> <p>Vu la loi n° 90-22 du 18 août 1990, modifiée et complétée, relative au registre de commerce ;</p> <p>Vu la loi n° 90-30 du 1er décembre 1990, modifiée et complétée, portant loi domaniale ;</p> <p>Vu le décret législatif n° 94-01 du 3 Chaâbane 1414 correspondant au 15 janvier 1994 relatif au système statistique ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 95-07 du 23 Chaâbane 1415 correspondant au 25 janvier 1995, modifiée et complétée, relative aux assurances ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 96-01 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 fixant les règles régissant l'artisanat et les métiers ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 01-04 du Aouel Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001, complétée, relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques ;</p> <p>Vu la loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) ;</p> <p>Vu la loi n° 01-20 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 relative à l'aménagement et au développement durable du territoire ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 03-03 du 19 Joumada El Oula 1424 correspondant au 19 juillet 2003, modifiée et complétée, relative à la concurrence ;</p> <p>Vu la loi n° 04-08 du 27 Joumada Ethania 1425 correspondant au 14 août 2004, modifiée et complétée, relative aux conditions d'exercice des activités commerciales ;</p> <p>Vu la loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement ;</p> <p>Vu la loi n° 11-10 du 20 Rajab 1432 correspondant au 22 juin 2011 relative à la commune ;</p>	<p>Vu la loi n° 12-06 du 18 Safar 1433 correspondant au 12 janvier 2012 relative aux associations ;</p> <p>Vu la loi n° 12-07 du 28 Rabie El Aouel 1433 correspondant au 21 février 2012 relative à la wilaya ;</p> <p>Vu la loi n° 14-10 du 8 Rabie El Aouel 1436 correspondant au 30 décembre 2014 portant loi de finances pour 2015, notamment son article 118 ;</p> <p>Vu la loi n° 16-09 du 29 Chaoual 1437 correspondant au 3 août 2016 relative au développement de l'investissement ;</p> <p>Après avis du Conseil d'Etat,</p> <p>Après adoption par le Parlement,</p> <p>Promulgue la loi dont la teneur suit :</p> <p>Article 1er. — La présente loi a pour objet de définir la petite et moyenne entreprise dénommée ci-après « PME » et les mesures et les mécanismes de soutien qui leurs sont réservés en termes d'émergence, de croissance et de pérennisation.</p> <p style="text-align: center;">TITRE I</p> <p style="text-align: center;">DES DISPOSITIONS GENERALES</p> <p style="text-align: center;">CHAPITRE 1er</p> <p style="text-align: center;">DES PRINCIPES GENERAUX</p> <p>Art. 2. — La présente loi fixe les objectifs généraux suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> — l'impulsion de la croissance économique ; — l'amélioration de l'environnement de la PME ; — l'encouragement de l'émergence des PME, notamment innovantes, et leur pérennisation ; — l'amélioration de la compétitivité et de la capacité d'exportation des PME ; — la promotion de la culture entrepreneuriale ; — l'amélioration du taux d'intégration nationale et la promotion de la sous-traitance. <p>Art. 3. — La politique de développement des PME s'appuie sur la concertation et la coordination avec les acteurs publics et privés concernés, et sur les études appropriées donnant lieu à des programmes, des mesures et des structures d'appui et d'accompagnement.</p> <p>L'Etat mobilise les moyens nécessaires à cet effet.</p> <p>Art. 4. — Les collectivités locales initient les mesures nécessaires pour l'aide et le soutien à la promotion des PME, notamment par la facilitation de l'accès au foncier et à l'immobilier convenant à leurs activités, et la réservation d'une partie des zones d'activités et des zones industrielles.</p> <p>Les modalités d'application du présent article sont précisées, en tant que de besoin, par voie réglementaire.</p>	

CHAPITRE 2

DE LA DEFINITION DE LA PETITE
ET MOYENNE ENTREPRISE

Art. 5. — La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

— employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ;

— dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ;

— et qui respecte le critère d'indépendance tel que défini au point 3, ci-dessous.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

1- **Personnes employées** : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail-année.

L'année à prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.

2- **Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan** : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.

3- **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.

Art. 6. — Est éligible aux dispositions de la présente loi, toute entreprise créée ou à créer, respectant les seuils suscités, sur la base d'une déclaration dont le modèle est fixé par arrêté du ministre chargé de la PME.

Art. 7. — Bénéficient des mesures d'appui, prévues par la présente loi, les PME dont le capital social est détenu dans la limite de 49% par une ou plusieurs sociétés de capital investissement.

Art. 8. — La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.

Art. 9. — La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

Art. 10. — La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant de un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

Art. 11. — Lorsqu'une entreprise enregistre un nombre d'employés qui la classe dans une catégorie de PME et un chiffre d'affaires ou un total du bilan qui la classe dans une autre catégorie, le critère du chiffre d'affaires ou du total du bilan, prime pour sa classification.

Art. 12. — Lorsqu'une entreprise, à la date de clôture de son bilan comptable, enregistre un ou des écart(s) par rapport au(x) seuil(s) énoncé(s) ci-dessus, elle n'acquiert ou ne perd la qualité de PME, au sens des articles 8, 9 et 10 ci-dessus, que pour autant qu'il(s) persiste(nt) sur deux exercices consécutifs.

Art. 13. — Les seuils relatifs aux chiffres d'affaires et au total du bilan annuel peuvent être révisés, en cas de besoin, par voie réglementaire.

Art. 14. — La définition de la PME telle qu'énoncée dans la présente loi, constitue la référence pour :

— l'octroi de tout appui, aide et soutien prévus par la présente loi au profit des PME et leur accompagnement ;

— la collecte des données et le traitement des statistiques.

Le système statistique national doit établir des situations périodiques et conjoncturelles relatives aux PME telles que définies ci-dessus.

TITRE II

DES MESURES D'AIDE ET DE SOUTIEN
A LA PROMOTION DE LA PME

Art. 15. — Les mesures d'aide et de soutien à la promotion de la PME, objet de la présente loi, ont pour objectifs :

— de publier et promouvoir la diffusion de l'information à caractère industriel, commercial, juridique, économique, financier, professionnel et technologique relative au secteur des PME ;

— d'encourager toute initiative tendant à faciliter l'accès des PME au foncier ;

— d'œuvrer pour la mise en place de régimes fiscaux adaptés aux PME ;

— de favoriser et d'encourager le développement de la culture entrepreneuriale, ainsi que les nouvelles technologies et l'innovation au sein des PME ;

— de faciliter l'accès des PME aux instruments et services financiers adaptés à leurs besoins ;

— d'encourager les associations professionnelles, les bourses de sous-traitance et les groupements ;

— de renforcer la coordination entre les dispositifs de création et d'appui aux PME aux niveaux central et local.

6	JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02	12 Rabie Ethani 1438 11 janvier 2017
<p>Art. 16. — Les PME bénéficient des mesures d'aide et de soutien, prévues par la présente loi, en fonction de leurs tailles et des priorités définies par filières et par territoires.</p> <p>Les modalités d'application du présent article sont définies par voie réglementaire.</p> <p style="text-align: center;">CHAPITRE 1er</p> <p style="text-align: center;">DE LA CREATION ET DE LA CROISSANCE DE LA PME</p> <p>Art. 17. — Il est créé un établissement public à caractère spécifique, ci-dessous dénommé « l'agence », chargé de la mise en œuvre de la stratégie de développement de la PME.</p> <p>Art. 18. — L'agence assure la mise en œuvre de la politique de développement des PME en matière d'émergence, de croissance et de pérennisation, y compris l'amélioration de la qualité, la promotion de l'innovation et le renforcement des compétences et des capacités managériales des PME.</p> <p>Les missions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence, sont définis par voie réglementaire.</p> <p>Art. 19. — Le financement des actions d'aide et de soutien à la PME, prévues par la présente loi, ainsi que des dépenses de fonctionnement de l'agence s'effectue à travers le compte d'affectation spéciale n° 302-124 intitulé « Fonds national de mise à niveau des PME, d'appui à l'investissement et de promotion de la compétitivité industrielle ».</p> <p>Art. 20. — Il est créé des structures locales rattachées à l'agence. Elles se composent des :</p> <ul style="list-style-type: none"> — centres d'appui et de conseil à la PME, ayant pour principales missions l'appui à l'émergence, à la croissance et à la pérennisation des PME, ainsi que leur accompagnement ; — pépinières d'entreprises chargées de soutenir les entreprises émergentes et de les héberger. <p>Les missions, l'organisation et le fonctionnement des centres d'appui et de conseil à la PME et des pépinières d'entreprises, sont définis par voie réglementaire.</p> <p>Art. 21. — Il est créé, auprès du ministère chargé de la PME, des fonds de garantie des crédits et des fonds d'amorçage, conformément à la réglementation en vigueur afin de garantir les crédits aux PME et de promouvoir les start-up dans des projets innovants.</p> <p>Les modalités d'application du présent article sont déterminées par voie réglementaire.</p> <p>Art. 22. — Le ministère chargé de la PME entreprend, en concertation avec les autres ministères et autorités concernés, toute initiative à l'effet d'identifier les besoins des PME en financement et d'impulser la mise en place d'instruments financiers adaptés.</p>	<p>Art. 23. — L'Etat veille au développement du partenariat public/privé et œuvre pour l'élargissement du champ de la concession de services publics au profit des PME.</p> <p>Art. 24. — Il est créé, auprès du ministère chargé des PME, un organisme consultatif dénommé « Conseil national de concertation pour le développement de la PME ».</p> <p>Le Conseil constitue un espace de concertation et se compose d'organisations et d'associations professionnelles spécialisées et représentatives des PME, ainsi que des représentants des secteurs et institutions concernés par la création et le développement des PME.</p> <p>Les modalités d'application du présent article sont définies par voie réglementaire.</p> <p>Art. 25. — Au titre de la passation des marchés publics, les services concernés de l'Etat et de ses démembrements veillent à soumettre une proportion de ces marchés à une concurrence inter PME selon les conditions et modalités définies par la réglementation en vigueur.</p> <p>Art. 26. — Dans le cadre de l'amélioration de la compétitivité des PME et de la promotion du produit national, des programmes de modernisation sont établis et mis en œuvre en faveur des PME.</p> <p>Les modalités d'application du présent article sont déterminées par voie réglementaire.</p> <p>Art. 27. — L'Etat encourage et appuie, à travers une subvention ou une aide matérielle :</p> <ul style="list-style-type: none"> — les associations de TPE représentatives de cette catégorie, offrant des services spécifiques à ces TPE ; — les associations et/ou groupements de PME visant l'amélioration de la compétitivité des filières d'activités notamment celles de la sous-traitance à travers la collaboration des différents acteurs qui interviennent dans le processus de fabrication d'un produit matériel ou immatériel ou d'un service depuis la recherche/développement jusqu'à la consommation finale. <p>La subvention ou l'aide matérielle est assortie des conditions mentionnées dans le cahier des charges, et son octroi est subordonné à la conclusion d'une convention annuelle entre le ministère chargé de la PME et le groupement ou l'association, définissant les activités de ces derniers, en adéquation avec les objectifs fixés.</p> <p>Les modalités d'application du présent article sont définies par voie réglementaire.</p> <p>Art. 28. — Les associations professionnelles et les groupements qui créent des structures d'appui à la PME, peuvent bénéficier d'une aide financière ou matérielle de l'Etat, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.</p> <p>Les modalités d'application du présent article sont déterminées par voie réglementaire.</p>	

12 Rabie Ethani 1438
11 janvier 2017

JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02

7

Art. 29. — Le bénéfice des dispositions de la présente loi est subordonné à une déclaration d'identification périodique par les entreprises concernées auprès de l'agence ou ses démembrements. Le modèle de la déclaration est défini par un arrêté du ministre chargé des petites et moyennes entreprises.

CHAPITRE 2

DE LA PROMOTION DE LA SOUS-TRAITANCE

Art. 30. — La sous-traitance est l'instrument privilégié de densification du tissu PME.

Elle fait l'objet d'une politique de promotion et de développement visant le renforcement de la compétitivité de l'économie nationale.

Art. 31. — L'agence, visée à l'article 17 ci-dessus est chargée de mettre en œuvre la politique de l'Etat en matière de développement de la sous-traitance, notamment :

- assurer l'intermédiation entre les donneurs et les receveurs d'ordres ;
- collecter et analyser l'offre et la demande nationale en matière de capacités de sous-traitance ;
- valoriser le potentiel des PME en matière de sous-traitance à travers des programmes spécifiques visant l'amélioration de leurs performances ;
- promouvoir les activités de sous-traitance et de partenariat par le soutien aux bourses de sous-traitance ;
- assurer la mission de point focal dans le cadre d'un système d'information unifié des bourses de sous-traitance ;
- élaborer des contrats-types, selon une approche filière, se rapportant aux droits et obligations des donneurs et des receveurs d'ordres ;
- élaborer et actualiser un guide juridique de sous-traitance ;
- assurer la médiation entre le donneur et le receveur d'ordre en cas de litiges.

Art. 32. — L'Etat encourage, au titre du renforcement de l'intégration des capacités nationales de sous-traitance :

- la substitution des importations de biens et services par la production nationale ;
- l'insertion, par les services contractants publics, d'une clause obligeant les partenaires cocontractants étrangers, à recourir à la sous-traitance nationale dans les contrats de prestation de services, d'études, de suivi et de réalisation d'équipements publics ;
- l'insertion, dans les cahiers des charges des appels d'offres et consultations des marchés publics nationaux, d'une clause de bonification en faveur des soumissionnaires faisant appel à la sous-traitance assurée par les PME.

Art. 33. — Dans le cadre de la politique de développement de la sous-traitance nationale, l'agence offre un appui technique et matériel au profit des PME sous-traitantes pour l'homologation de leurs produits.

CHAPITRE 3

DU DEVELOPPEMENT DU SYSTEME D'INFORMATION ECONOMIQUE SUR LES PME

Art. 34. — L'agence, met en place un système d'information sur les PME afin de servir, notamment, d'outil de prospective et d'aide à la décision.

Art. 35. — Les organismes et les administrations sous-mentionnés doivent fournir, au système d'information économique sur les PME, les différentes informations actualisées figurant dans les fichiers dont ils disposent.

Il s'agit notamment de fichiers :

- de l'office national des statistiques ;
- du centre national du registre de commerce ;
- de la caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés ;
- de la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés ;
- de l'administration fiscale ;
- de l'administration des douanes ;
- de la chambre algérienne de commerce et d'industrie ;
- de l'association des banques et des établissements financiers.

Art. 36. — Les informations, visées à l'article 35 ci-dessus, portent notamment sur :

- l'identification et la localisation des entreprises et leur taille, selon les critères définis à l'article 5 ci-dessus ;
- les secteurs d'activité des entreprises, selon la nomenclature en vigueur ;
- la démographie des entreprises en termes de création, de cessation et leur modification d'activité ;
- les différents indicateurs économiques qui caractérisent les entreprises.

Les modalités d'accès et de mise à disposition des informations contenues dans ces fichiers, sont fixées par un arrêté conjoint du ministre chargé de la PME et des ministres chargés des secteurs concernés.

TITRE III

DES DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALES

Art. 37. — Sont exclus du champ d'application de la présente loi :

- les banques et les établissements financiers ;
- les compagnies d'assurances ;
- les agences immobilières ;
- les sociétés d'import.

8	JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02	12 Rabie Ethani 1438 11 janvier 2017
<p>Art. 38. — Les dispositions de la loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise « PME », sont abrogées.</p> <p>Art. 39. — Les textes réglementaires de la loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise « PME », demeurent applicables jusqu'à la publication des textes réglementaires qui seront pris en application de la présente loi.</p> <p>Art. 40. — La présente loi sera publiée au <i>Journal officiel</i> de la République algérienne démocratique et populaire.</p> <p>Fait à Alger, le 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017.</p> <p style="text-align: center;">Abdelaziz BOUTEFLIKA. -----★-----</p> <p>Loi n° 17-03 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 modifiant et complétant l'ordonnance n° 70-20 du 19 février 1970 relative à l'état civil. -----</p> <p>Le Président de la République,</p> <p>Vu la Constitution, notamment ses articles 136, 140, 143 (alinéa 2) et 144 ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code pénal ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 70-20 du 19 février 1970, modifiée et complétée, relative à l'état civil ;</p> <p>Vu l'ordonnance n° 75-58 du 26 septembre 1975, modifiée et complétée, relative au code civil ;</p> <p>Vu la loi n° 08-09 du 18 Safar 1429 correspondant au 25 février 2008 portant code de procédure civile et administrative ;</p> <p>Vu la loi n° 15-03 du 11 Rabie Ethani 1436 correspondant au 1er février 2015 relative à la modernisation de la justice ;</p> <p>Après avis du Conseil d'Etat,</p> <p>Après adoption par le Parlement,</p> <p>Promulgue la loi dont la teneur suit :</p> <p>Article 1er. — La présente loi a pour objet de modifier et de compléter l'ordonnance n° 70-20 du 19 février 1970 relative à l'état civil.</p> <p>Art. 2. — Le chapitre 1er du titre II de l'ordonnance n° 70-20 du 19 février 1970, susvisée, est complété par un <i>article 38 bis</i> rédigé comme suit :</p>	<p>« <i>Art. 38 bis.</i> — Les demandes de remplacement, d'annulation, de rectification, de modification et de transcription des actes de l'état civil, prévues par la présente ordonnance et les demandes de rectification des décisions de justice les concernant, peuvent être présentées ou communiquées par voie électronique, conformément aux dispositions fixées par la législation en vigueur et les dispositions de la présente ordonnance.</p> <p>Les conditions et modalités d'application du présent article sont fixées, le cas échéant, par voie réglementaire ».</p> <p>Art. 3. — Les <i>articles 40, 47, 49, 50, 51 et 52</i> de l'ordonnance n° 70-20 du 19 février 1970, susvisée, sont modifiés, complétés et rédigés comme suit :</p> <p>« <i>Art. 40.</i> — Le requérant saisit le procureur de la République par simple requête sur papier libre ou par voie électronique, directement ou à travers l'officier de l'état civil de la commune.</p> <p>..... (le reste sans changement) ».</p> <p>« <i>Art. 47.</i> — La demande d'annulation des actes d'état civil erronés, est formée devant tout tribunal à travers le territoire national.</p> <p>Elle peut être, également, formée devant le tribunal du lieu où l'acte a été dressé ou transcrit, ou devant le tribunal saisi d'un litige mettant en cause l'acte argué de nullité, à titre d'incident.</p> <p>La demande prévue au présent article est présentée par l'intéressé directement ou à travers l'officier de l'état civil de la commune ».</p> <p>« <i>Art. 49.</i> — Il peut être procédé, sans frais, par voie d'ordonnance rendue par le président de tout tribunal à travers le territoire national, sur requête du procureur de la République, à toute rectification des actes de l'état civil ou décisions judiciaires les concernant.</p> <p>Le président du tribunal ayant ordonné la rectification est, également, compétent pour prescrire la rectification de tous les actes, même dressés ou transcrits hors de son ressort, qui reproduisent l'erreur ou comportent l'omission originaire ».</p> <p>Art. 50. — Le procureur de la République, saisi par l'intéressé directement ou à travers l'officier de l'état civil de la commune, dans les formes prévues à l'article 40 de la présente ordonnance, présente la requête en rectification.</p> <p>..... (le reste sans changement) ».</p> <p>« <i>Art. 51.</i> — Les procureurs de la République auprès de tous les tribunaux peuvent procéder à la rectification administrative des erreurs ou omissions purement matérielles des actes de l'état civil, nonobstant le lieu de leur rédaction ou transcription ».</p>	

Annexe N° 2 : la lettre d'accompagnement

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITÉ D'ORAN

FACULTÉ DE SCIENCES ÉCONOMIQUES, DES SCIENCES DE GESTION
ET DES SCIENCES COMMERCIALES

Questionnaire destiné aux PME

Thème de la thèse :

**La Finance Islamique, serait-elle la solution au problème du
financement des PME en Algérie ?**

Présentée par Mme Bouzerouata Ilhem

Sous la direction du professeur Benbayer Habib

Dans le cadre de notre travail de recherche pour l'obtention d'un doctorat en sciences économiques, ayant pour thème : « La Finance Islamique, serait-elle la solution au problème du financement des PME en Algérie ? », nous réalisons une enquête qui a pour objectif d'étudier le rôle de la finance islamique dans le financement des PME en Algérie. Nous sollicitons votre participation à cette enquête en répondant au questionnaire ci-joint. Nous vous remercions pour le temps que vous y consacrerez, tout en vous garantissant la confidentialité des informations communiquées.

Veillez agréer l'expression de notre profond respect.

Annexe N° 3 : Questionnaire
Questionnaire destiné aux PME

A/ Présentation de l'entreprise

1. Veuillez indiquer la dénomination complète de votre entreprise.

.....

2. Quelle est la forme juridique actuelle de votre entreprise ?

Entreprise individuelle.

SNC.

EURL.

Autre.

SARL.

3. Veuillez indiquer la localité qui abrite le siège de votre entreprise.

.....

.....

4. Quel est votre chiffre d'affaire annuel ?

.....

5. Quelle est la date de création de votre entreprise ?

.....

Moins d'un 1 an.

Entre 3 et 5 ans.

Plus de 5 ans.

6. Quelle est votre branche d'activité ?

Bâtiments et travaux public.

Agriculture et pêche.

Services.

Industrie.

Autres.

7. Quel est le nombre d'employés :.....

1 à 9 employés.

10 à 49 employés.

50 à 250 employés.

8. Quelle est la principale activité de votre entreprise ?

.....

B/ La PME et l'accès au financement

1. Votre entreprise a-t-elle bénéficié d'une aide auprès d'un programme ou d'un organisme destiné aux PME ?

Oui

Non

Si oui, citez-le.....

Et précisez à quel niveau, lors de la création ou pour une extension

.....

2. Pensez-vous que les mesures de soutien proposées par l'Etat pour le financement des PME sont accessibles et adaptés à vos besoins ?

Oui

Non

Si non, pourquoi ?

.....

.....

3. Quel est le type de financement de votre activité ?

Autofinancement

les deux

Emprunt bancaire

Si c'est les deux, précisez le pourcentage.....

4. Quelle est la nature de vos besoins de financement ?

Besoins d'exploitation

Besoins d'investissement

5. Avez-vous été amené à demander ou à utiliser des crédits bancaires ?

Oui

Non

6. Quel type de crédit avez-vous sollicité ?

Crédit d'exploitation

Crédit d'investissement

Crédit-bail

Autre, lequel....

7. Avez-vous des difficultés avec votre banque ?

Oui

Non

Si oui, à quel niveau se trouve ces difficultés ?

Difficultés d'accéder au crédit

Fonctionnement des banques

contraignant

Coûts de crédit très élevés

Autre

8) Les coûts de financement islamique sont-ils plus élevés que ceux des banques classiques ?

Oui

Non

9) Quels sont selon vous les atouts des banques islamiques ?

Leurs conformités aux principes de la chariaa (L'absence d'intérêt)

Un bon rapport qualité / prix des services financiers

Autre

10) Selon vous, traiter avec les banques islamiques serait-il meilleur qu'avec les banques classiques ?

Oui

Non

Si Oui, pourquoi ?.....

.....
.....
.....

11) Pensez-vous que les produits financiers islamiques soient les plus adaptés aux besoins de financement des PME ?

.....
.....
.....
.....
.....

D/ La préservation du financement classique

1. Que savez-vous sur la finance islamique ?

Finance conforme à la chariaa Crédit sans intérêt

C'est la même chose que la finance classique : changement de nom

2. Seriez-vous intéressés par les produits proposés par les banques islamiques ?

Oui Non

3. Si oui, pour quelles raisons ?

Conviction religieuse Produit innovant

Coût bas

4. Qu'est ce qui freine votre recours aux produits financiers islamiques ?

Méconnaissance des produits Coûts élevés

Rendements faibles Autres

5. Quel rôle joue la religion dans votre choix des produits financiers ?

Très important peu important

Pas important

6. êtes-vous satisfaits des services financiers proposés par votre banque ?

0 1 2 3 4 5

7. Qu'attendez-vous d'une banque islamique ?

Effectuer des opérations financières conformes à la chariaa

Effectuer des opérations financières à moindre coût par rapport aux banques classiques

Soutien fort dans le financement des projets

Autres, précisez.....

8. Seriez-vous prêt à accepter le principe du partage des pertes et des profits appliqué par les banques islamiques ?

Oui

Non

.....
.....

9. Selon vous, les produits proposés par les banques islamiques pourraient- ils être une alternative à ceux des banques classiques ?

Oui

Non

.....
.....

10. Selon vous, la finance islamique serait-elle la solution aux problèmes de financement des PME en Algérie ? (que proposez- vous)

.....
.....
.....

.....

Annexe N° 4 : Dénomination des entreprises

Dénomination de l'entreprise
SARL SUPERCAMION
SARL SPIDOR
F MTIC
SARL TOTAL FORAG
SARL VIVAREA
SARL A SID
CAFE NIZIERE
AQUA FISH
CFT ALGERIE
FETHI INDUSTRIE
MONSIEUR CHEF
INGENIUS
PRODIS
Entr khiyar
Gralux
Mr BENABDALLAH
ETS CHETTAB
SARL SOGGCOB
EURL PHYTO WORLD
MAHIEDDINE NOURE
BOUTEBEL DJILALI
CENTRE DHEMODIAL
SARL IKRAM
ETS RIYAD
DAR ATIYAF
Sarl Amine
E es Ahlem
SARL Anis
EURL Sephora
SARL ABC
Ese NOUR

SARL PIERIMPORT
SARL HANI
EURL Batimec
SARL ALAME
EURL Yasmine
SARL MOBI office
Atlas voyage
Ese beriyah
Sarl les iris
SARL Emir voyage
Ese Kaddour
Traiteur Anis
Imprimerie Farah
Sarl Transitech
alucostar
Bahia furniture
Sarl Mobicam
AL BAYANE
Rostom building
Amine cosmetique
s§sinternational
sarl proimprim
Noor industriel
Sarl Spia
Sanitherm
Mediaf
africomed
sarl dana
Zahrat al huda
sarl higher scon
Eurl ishak
Eurl Medistol
Sarl Haddouche
CCBO Detail

Homex
Mohamed Sofiane
IFIA
Belarbi
Hassan Promo
Eurl Amiri
Kasamab
Ouest Sante
EURL Starblx
Eurl Meghez
Eec Eurl
Amira beauté

source :SPSS

Statistiques

Dénomination de l'entreprise

N	Valide	0
	Manquante	77

Dénomination de l'entreprise

		Effectifs	Pourcentage
Manquante	Système manquant	77	100,0

Annexe N° 5 : Analyse bivariée

Tests ANOVA à 1 facteur

ANOVA à 1 facteur

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Aide de financement	Inter-groupes	2,432	2	1,216	5,531	,006
	Intra-groupes	16,269	74	,220		
	Total	18,701	76			
mesures de soutien proposé par l'état pour le financement des PME	Inter-groupes	1,590	2	,795	2,720	,072
	Intra-groupes	21,631	74	,292		
	Total	23,221	76			
Usage de crédit bancaire	Inter-groupes	,021	2	,011	,824	,443
	Intra-groupes	,966	74	,013		
	Total	,987	76			
Type de crédit	Inter-groupes	,184	2	,092	,145	,865
	Intra-groupes	46,906	74	,634		
	Total	47,091	76			
Difficulté avec les banques	Inter-groupes	1,105	2	,553	2,348	,103
	Intra-groupes	17,414	74	,235		
	Total	18,519	76			
Niveau de difficultés	Inter-groupes	11,822	2	5,911	2,401	,098
	Intra-groupes	182,178	74	2,462		
	Total	194,000	76			

Tests post hoc

Comparaisons multiples

Scheffe

Variable dépendante	(I) Nombre d'employés	(J) Nombre d'employés	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Significati on	Intervalle de confiance à 95%	
						Borne inférieure	Borne supérieure
Aide de financement	1 à 9 employés	10 à 49 employés	,295*	,113	,038	,01	,58
		50 à 250 employés	,621*	,227	,028	,05	1,19
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	-,295*	,113	,038	-,58	-,01
		50 à 250 employés	,326	,222	,345	-,23	,88
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	-,621*	,227	,028	-1,19	-,05
		10 à 49 employés	-,326	,222	,345	-,88	,23
mesures de soutien proposé par l'état pour le financement des PME	1 à 9 employés	10 à 49 employés	,260	,130	,143	-,06	,58
		50 à 250 employés	,455	,262	,227	-,20	1,11
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	-,260	,130	,143	-,58	,06
		50 à 250 employés	,195	,255	,747	-,44	,83
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	-,455	,262	,227	-1,11	,20
		10 à 49 employés	-,195	,255	,747	-,83	,44
Usage de crédit bancaire	1 à 9 employés	10 à 49 employés	,034	,027	,458	-,03	,10
		50 à 250 employés	,034	,055	,824	-,10	,17
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	-,034	,027	,458	-,10	,03
		50 à 250 employés	,000	,054	1,000	-,13	,13
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	-,034	,055	,824	-,17	,10
		10 à 49 employés	,000	,054	1,000	-,13	,13
Type de crédit	1 à 9 employés	10 à 49 employés	-,099	,191	,876	-,58	,38
		50 à 250 employés	-,117	,386	,955	-1,08	,85

	10 à 49 employés	1 à 9 employés	,099	,191	,876	-,38	,58
		50 à 250 employés	-,019	,376	,999	-,96	,92
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	,117	,386	,955	-,85	1,08
		10 à 49 employés	,019	,376	,999	-,92	,96
	1 à 9 employés	10 à 49 employés	,123	,117	,577	-,17	,41
		50 à 250 employés	-,352	,235	,331	-,94	,24
Difficulté avec les banques	10 à 49 employés	1 à 9 employés	-,123	,117	,577	-,41	,17
		50 à 250 employés	-,474	,229	,125	-1,05	,10
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	,352	,235	,331	-,24	,94
		10 à 49 employés	,474	,229	,125	-,10	1,05
	1 à 9 employés	10 à 49 employés	,278	,377	,762	-,66	1,22
		50 à 250 employés	-1,331	,760	,222	-3,23	,57
Niveau de difficultés	10 à 49 employés	1 à 9 employés	-,278	,377	,762	-1,22	,66
		50 à 250 employés	-1,609	,741	,102	-3,46	,24
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	1,331	,760	,222	-,57	3,23
		10 à 49 employés	1,609	,741	,102	-,24	3,46

*. La différence moyenne est significative au niveau 0.05.

Tests ANOVA à 1 facteur

		ANOVA à 1 facteur				
		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Recours au financement Islamique	Inter-groupes	,491	2	,246	,982	,379
	Intra-groupes	18,496	74	,250		
	Total	18,987	76			
Motifs du recours au financement islamique	Inter-groupes	12,365	2	6,182	1,094	,340
	Intra-groupes	418,336	74	5,653		
	Total	430,701	76			
Mode de financement	Inter-groupes	3,788	2	1,894	,410	,665
	Intra-groupes	341,745	74	4,618		
	Total	345,532	76			
Produit adapté aux besoins	Inter-groupes	2,371	2	1,186	1,264	,289
	Intra-groupes	69,421	74	,938		
	Total	71,792	76			
Satisfaction	Inter-groupes	2,442	2	1,221	,503	,607
	Intra-groupes	179,636	74	2,428		
	Total	182,078	76			
Garanties	Inter-groupes	2,988	2	1,494	,708	,496
	Intra-groupes	156,233	74	2,111		
	Total	159,221	76			
Coûts de financement islamique	Inter-groupes	1,533	2	,766	,915	,405
	Intra-groupes	61,138	73	,838		
	Total	62,671	75			
Atouts	Inter-groupes	10,290	2	5,145	3,008	,055
	Intra-groupes	126,593	74	1,711		
	Total	136,883	76			
la prépondérance entre les banques islamique et classique	Inter-groupes	3,521	2	1,761	2,087	,131
	Intra-groupes	62,427	74	,844		
	Total	65,948	76			

Tests ANOVA à 1 facteur

		ANOVA à 1 facteur				
		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
L'éventualité d'un intérêt aux produits Islamiques	Inter-groupes	,227	2	,114	,914	,405
	Intra-groupes	9,201	74	,124		
	Total	9,429	76			
Raisons de cette éventualité	Inter-groupes	1,218	2	,609	,510	,602
	Intra-groupes	88,315	74	1,193		
	Total	89,532	76			
Freins au recours produits islamique	Inter-groupes	,605	2	,303	,140	,870
	Intra-groupes	160,096	74	2,163		
	Total	160,701	76			
Rôle de la religion	Inter-groupes	,014	2	,007	,038	,962
	Intra-groupes	13,233	74	,179		
	Total	13,247	76			
Attentes banque islamique	Inter-groupes	1,812	2	,906	1,528	,224
	Intra-groupes	43,902	74	,593		
	Total	45,714	76			
Principe 3 P	Inter-groupes	,095	2	,047	,193	,825
	Intra-groupes	18,217	74	,246		
	Total	18,312	76			

Tests post hoc

Scheffe

Variable dépendante	(I) Nombre d'employés	(J) Nombre d'employés	Différence de moyennes (I-J)	Erreur standard	Signification	Intervalle de confiance à 95%	
						Borne inférieure	Borne supérieure
L'éventualité d'un intérêt aux produits Islamiques	1 à 9 employés	10 à 49 employés	-,083	,085	,624	-,29	,13
		50 à 250 employés	,103	,171	,833	-,32	,53
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	,083	,085	,624	-,13	,29
		50 à 250 employés	,186	,167	,539	-,23	,60
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	-,103	,171	,833	-,53	,32
		10 à 49 employés	-,186	,167	,539	-,60	,23
Raisons de cette éventualité	1 à 9 employés	10 à 49 employés	-,196	,263	,758	-,85	,46
		50 à 250 employés	,228	,529	,912	-1,09	1,55
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	,196	,263	,758	-,46	,85
		50 à 250 employés	,423	,516	,716	-,87	1,71
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	-,228	,529	,912	-1,55	1,09
		10 à 49 employés	-,423	,516	,716	-1,71	,87
Freins au recours produits islamique	1 à 9 employés	10 à 49 employés	,144	,353	,921	-,74	1,03
		50 à 250 employés	-,145	,712	,980	-1,92	1,63
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	-,144	,353	,921	-1,03	,74
		50 à 250 employés	-,288	,695	,918	-2,02	1,45
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	,145	,712	,980	-1,63	1,92
		10 à 49 employés	,288	,695	,918	-1,45	2,02
Rôle de la religion	1 à 9 employés	10 à 49 employés	-,026	,102	,969	-,28	,23
		50 à 250 employés	,007	,205	,999	-,50	,52
	10 à 49 employés	1 à 9 employés	,026	,102	,969	-,23	,28

		50 à 250 employés	,033	,200	,987	-,47	,53
	50 à 250 employés	1 à 9 employés	-,007	,205	,999	-,52	,50
		10 à 49 employés	-,033	,200	,987	-,53	,47
	1 à 9 employés	10 à 49 employés	-,320	,185	,231	-,78	,14
		50 à 250 employés	-,283	,373	,751	-1,21	,65
Attentes banque		1 à 9 employés	,320	,185	,231	-,14	,78
islamique	10 à 49 employés	50 à 250 employés	,037	,364	,995	-,87	,95
		1 à 9 employés	,283	,373	,751	-,65	1,21
	50 à 250 employés	10 à 49 employés	-,037	,364	,995	-,95	,87
		10 à 49 employés	-,074	,119	,826	-,37	,22
	1 à 9 employés	50 à 250 employés	-,055	,240	,974	-,66	,55
		1 à 9 employés	,074	,119	,826	-,22	,37
	10 à 49 employés	50 à 250 employés	,019	,234	,997	-,57	,60
Principe 3 P		1 à 9 employés	,055	,240	,974	-,55	,66
		10 à 49 employés	-,019	,234	,997	-,60	,57
	50 à 250 employés	50 à 250 employés	,379	,227	,254	-,19	,95
		10 à 49 employés	-,326	,222	,345	-,88	,23

SOMMAIRE	I
LISTE DES TABLEAUX	III
LISTE DES FIGURES	VI
LISTE DES ANNEXES	VIII
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE 1 : PME ET CONTRAINTE FINANCIERE	9
INTRODUCTION :	9
SECTION1 : L'IMPORTANCE DU ROLE ATTRIBUE A LA PME	10
1.1. LES DIFFERENTS APPORTS JUSTIFIANT L'IMPORTANCE DE LA PME :	10
<i>1.1.1. Les critères de définition des PME :</i>	<i>11</i>
1.1.1.1. Les approches quantitatives :	11
1.1.1.2. Les approches qualitatives :	12
<i>1.1.2. La différenciation de définitions de la PME selon les pays (industrialisés et en développement) :</i>	<i>13</i>
1.1.2.1. Dans les pays industrialisés :	14
1.1.2.2. Dans les pays en voie de développement :	15
1.2. LES CARACTERISTIQUES DES PME :	16
1.3. LES TROIS CONCEPTIONS EXPLICATIVES DE L'EVOLUTION DE LA PME :	18
<i>1.3.1. Le courant de la spécificité :</i>	<i>19</i>
<i>1.3.2. Le courant de la diversité :</i>	<i>19</i>
<i>1.3.3. Les prolongements des deux courants :</i>	<i>20</i>
1.3.3.1 Le courant de synthèse :.....	21
1.3.3.2 Le courant de la dénaturation :	23
1.4. LE ROLE DE LA PME DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE :	24
<i>1.4.1. La contribution dans l'emploi :</i>	<i>24</i>
<i>1.4.2. La contribution dans le PIB :</i>	<i>26</i>
<i>1.4.3. La part de la PME dans l'exportation :</i>	<i>27</i>
1.5. LES AVANTAGES ATTRIBUES AUX PME :	28
<i>1.5.1. Flexibilité et réactivité :</i>	<i>28</i>
<i>1.5.2. Innovation :</i>	<i>29</i>
<i>1.5.3. Internationalisation :</i>	<i>31</i>
1.6. LES OBSTACLES A LA CROISSANCE DES PME :	32

1.6.1. <i>Les contraintes de financement</i> :	32
1.6.2. <i>Les contraintes liées au marché (menace concurrentielle ou manque de demande)</i> :	34
1.7. LES STRUCTURES ORGANISATIONNELLES DE GESTION POUR LES PME	35
1.7.1. <i>La structure hiérarchique</i> :	36
1.7.2. <i>Les structures fonctionnelles</i>	36
1.7.3. <i>Les structures Staff & Line (hiérarchiques et fonctionnelles)</i>	37
1.7.4. <i>La structure divisionnelle</i> :	38
1.7.5. <i>Les structures matricielles</i> :	38
1.7.6. <i>Les structures en réseaux</i> :	39
SECTION2 : LA PME DANS L'ECONOMIE ALGERIENNE	40
2.1. LE ROLE DEVOLU A LA PME DANS LA POLITIQUE ECONOMIQUE ALGERIENNE	40
2.1.1. <i>La perception de la PME en Algérie dans les différents textes réglementaires</i>	40
2.1.2. <i>L'importance attribuée à la PME en Algérie</i>	41
2.1.2.1. La période (1962-1982) :	42
2.1.2.2. La période (1982-1988) :	43
2.1.2.3. La période (1990 à 2015) :	45
2.1.3. <i>La contribution de la PME aux principaux agrégats de l'économie algérienne:</i> ...	47
2.1.3.1. La contribution des PME en matière d'emploi.....	47
2.1.3.2. La contribution des PME en matière de PIB et de VA.....	49
2.2. CLASSIFICATION DES PME (TYPOLOGIE)	53
2.2.1 <i>Classification des PME par statut juridique</i> :	53
2.2.2 <i>Classification des PME selon la taille</i>	54
2.2.3 <i>Classification des PME selon le secteur d'activité</i>	57
2.2.4 <i>Classification des PME par région géographique</i>	58
2.3. LES DIFFERENTES CATEGORIES DE FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE	62
2.3.1 <i>Les sources de financement</i>	63
2.3.1.1 L'autofinancement.....	63
2.3.1.2 Le financement externe.....	65
2.3.2 <i>Institutions de soutien et d'accompagnement</i>	70
2.3.3 <i>Les contraintes de financement</i>	80
CONCLUSION :	84
CHAPITRE 2 : LA FINANCE ISLAMIQUE	85
INTRODUCTION.....	85
SECTION1 : NAISSANCE, IMPORTANCE DE LA FINANCE ISLAMIQUE	86
1.1 HISTORIQUE DE LA FINANCE ISLAMIQUE.....	86

1.2 LES PRINCIPES DE BASE DE LA FINANCE ISLAMIQUE :	96
1.2.1 Prohibition du riba	96
1.2.2 La prohibition de l'intérêt dans l'islam	98
1.2.2.1 L'interdiction du riba dans le Coran :	100
1.2.2.2 L'interdiction du riba dans la sounnah :	102
1.2.3 Prohibition du Gharar et Maysir	103
1.2.4 L'interdiction des activités illicites	104
1.2.5 Le principe de Partage des Pertes et Profits (3P) ou Profit & Loss Sharing (PLS)	105
1.2.6 Adossement à des actifs tangibles	106
1.3 LES PARTICULARITES DE LA FINANCE ISLAMIQUE ET BANQUE ISLAMIQUE	107
1.3.1 Le Coran	107
1.3.2 La Sunnah	108
1.3.3 Al ijma	108
1.3.4 Al qias	108
1.4 FINANCE ISLAMIQUE ET ETHIQUE	112
SECTION2 : LES PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES	116
2.1. LES MODES DE FINANCEMENT PAR PARTICIPATION	117
2.1.1. La Moudharaba	117
2.1.2. La Moucharaka	120
2.1.2.1. La Moucharaka permanente	121
2.1.2.2. La Moucharaka décroissante (dégressive)	122
2.1.3. La Mouzaraà	124
2.2. LES MODES DE FINANCEMENT PAR DETTE	124
2.2.1 La Mourabaha	124
2.2.2 Salam	128
2.2.1 Ijara (crédit-bail)	130
2.2.2 Istisna'a	133
2.2.3 Qard Hassan (prêt sans intérêt) :	134
2.3. LES AUTRES PRODUITS FINANCIERS	135
2.3.1 Les Sukuks	135
2.3.2 Takaful	136
2.4. LA FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE : L'ENGAGEMENT D'AL BARAKA DANS LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES	138
CONCLUSION :	142

CHAPITRE 3 : PME ET FINANCE ISLAMIQUE.....	144
INTRODUCTION :	144
SECTION1 : METHODOLOGIE DE L'ENQUETE ET ANALYSE DESCRIPTIVE	
DES RESULTATS.....	145
1.1 METHODOLOGIE DE L'ENQUETE.....	145
1.1.1.La démarche de l'enquête.....	145
1.1.2.La population ciblée par l'enquête (l'échantillon).....	145
1.1.3.Le contenu du questionnaire	146
1.1.4.Les outils d'analyse pour le traitement des données	147
1.2 ANALYSE DESCRIPTIVE DES RESULTATS DE L'ENQUETE.....	148
1.2.1 Identification de l'entreprise.....	148
1.2.2 La PME et l'accès au financement.....	155
1.2.3 Les PME financés par les banques islamiques.....	164
1.2.4 La préservation du financement classique.....	175
SECTION2 : ANALYSE BIVARIEE DES DONNEES	185
2.1 ANALYSE DE VARIANCE ANOVA	185
2.2 L'ANALYSE DES HYPOTHESES RETENUS DANS NOTRE RECHERCHE :	186
2.2.1 PME et accès au financement :	186
2.2.2 Le financement des PME par les banques islamiques :	187
2.2.3 La préservation du financement classique :	187
2.3 L'INTERPRETATION DES DONNEES DE L'ANALYSE BIVARIEE DE L'ENQUETE.....	188
2.3.1 PME et Accès au financement :.....	188
2.3.2 Financement des PME par les banques islamiques :	191
2.3.3 La préservation du financement classique.....	193
2.4 RESULTATS :	195
CONCLUSION :	196
CONCLUSION GENERALE :.....	197
BIBLIOGRAPHIE.....	201
ANNEXES	211
TABLE DES MATIERES	235