

## **Finance Ethique et Entrepreneuriat en Algérie**

**M<sup>lle</sup>. HIRECH, Nawel**

Maître Assistant à l'université  
de TLEMCEM

Email: Hirech\_nawel25@hotmail.fr

**Dr. Akacem OMAR**

Maître de conférences à l'université  
d'ADRAR

Email: Ooakacem2007@yahoo.fr

### **Résumé :**

La finance éthique suscite de plus en plus d'intérêt en Algérie après avoir marqué un long retard dans l'intégration de celle-ci comme mode de financement adéquat aux besoins financiers d'une large couche d'entrepreneurs algériens. L'objectif de ce travail est de démontrer l'importance de la finance éthique et plus précisément la finance islamique dans le développement de l'entrepreneuriat en Algérie notamment en ce qui s'agit des orientations des entrepreneurs algériens en termes de taille d'entreprises et de secteur d'activité.

**Mots clés: Finance Ethique, institutions informelles, entrepreneuriat, esprit entrepreneurial, Path Dependence.**

### **ملخص**

بدأ الاهتمام بأخلاقيات التمويل يتزايد بالجزائر في الآونة الأخيرة بعدما سجل تأخير كبير فيما يخص اعتماد البنوك الإسلامية كمول مناسب لعدد كبير من المقاولين الجزائريين. الهدف من هذا العمل هو إظهار أهمية التمويل الأخلاقي وبالخصوص التمويل الإسلامي في تنمية

المقاولة في الجزائر، لاسيما فيما يخص توجهات المقاولين من ناحية حجم المؤسسة وقطاع النشاط.

الكلمات المفتاحية: التمويل الأخلاقي . المؤسساتية غير الرسمية .  
المقاولة . الذهن المقاولاتي . الرابط المؤسساتي بين الأجيال .

**JEL classification : D23, P1, H23, O17, Q49.**

### **Introduction :**

« *La source de toute richesse est dans le travail* ». Cette fameuse pensée du père de l'économie politique, Adam Smith, n'a pas beaucoup changé depuis le 18<sup>ième</sup> siècle. Actuellement, le « secteur privé » remplace celui du travail. En effet, économistes ou institutionnalistes, estiment aujourd'hui que le secteur privé est le seul garant d'une croissance à long terme et l'unique source de financement du développement à long terme. L'entrepreneuriat est donc au centre des débats politiques économique et sociaux. L'histoire de l'économie mondiale nous témoigne que la stabilité politique et sociale dépend d'une large mesure de la stabilité économique. Malgré les efforts sentis de l'Etat algérien dans l'encadrement de l'entrepreneuriat, le développement de ce dernier rencontre encore des obstacles. Le courant institutionnel propose les institutions comme la clé de voute du développement de l'entrepreneuriat notamment dans les pays en voie de développement. En effet, les choix des investissements locaux et étrangers d'un pays dépendent de sa qualité institutionnelle. Seulement, les institutions formelles à elles seules ne peuvent pas inciter les entrepreneurs à investir,

surtout si celles-ci ne cadrent pas avec les valeurs spirituelles des entrepreneurs. Les facteurs comportementaux ont longtemps été négligés par les économistes qui estimaient qu'ils n'étaient pas pertinents d'un point de vue économique. L'enchaînement des crises financières et économiques a poussé les économistes à introduire ces facteurs, notamment l'éthique de la finance dans l'explication du changement économique d'une manière générale, et présente cette variable institutionnelle comme solution aux crises économiques.

Cette présente contribution tentera d'étudier le cas algérien, en essayant de démontrer l'importance de l'éthique de la finance dans le développement de l'entrepreneuriat en Algérie.

## **1. Entrepreneuriat et Esprit entrepreneurial :**

### **1.1. Entrepreneuriat :**

La notion d'entreprendre a connu depuis son apparition pour la première fois au 13<sup>ème</sup> siècle en France jusqu'à ce jour une évolution notoire. Au début, la notion concernait l'exploitant agricole. Au 14<sup>ème</sup> siècle le terme d'« entreprendre » fut utilisé pour désigner quelqu'un qui se lance dans une aventure commerciale. Il a fallu attendre le 18<sup>ème</sup> siècle notamment avec les avancements de Cantillon pour que la signification économique et son rôle dans le développement économique soient mis en évidence. Cantillon considère trois catégories d'agents économiques, les propriétaires terriens, les travailleurs salariés et les entrepreneurs. Il définit l'entrepreneur comme une personne possédant la caractéristique d'assumer le risque financier d'une aventure commerciale.

Ce concept a été un peu négligé à la seconde moitié du 18<sup>ème</sup> siècle et la première moitié du 19<sup>ème</sup> siècle, cette période était marquée par la pensée économique classique anglo-saxonne. En effet, Adam Smith, David Ricardo et John Stuart Mill considèrent le capitaliste et non l'entrepreneur comme la composante essentielle de la dynamique économique. Pour ces

économistes il n'y a pas lieu de s'interroger sur la fonction entrepreneuriale du moment où le monde économique est parfait et guidé par une main invisible. Pour Walras, la fonction de l'entrepreneur est limitée à celle d'assurer l'arbitrage entre facteurs de production, ce qui permet d'atteindre une situation d'équilibre.

A cette période de la pensée économique seuls Say et Von Thunen ont accordé une place importante à l'entrepreneur en le plaçant au centre du processus économique. Le premier voit l'entrepreneur comme un preneur de risque qui combine les moyens de production, tandis que le second voit l'entrepreneur comme un innovateur et un preneur de risque qui le distingue du manager et du propriétaire du capital. L'entrepreneur fut peu considéré dans la théorie économique classique qui a dominé le 19<sup>ème</sup> siècle et dans la théorie néoclassique qui lui a succédé au début du 20<sup>ème</sup> siècle.

Avec le développement de l'industrie et des grandes entreprises, c'est le manager qui est au centre des débats durant une grande partie du 20<sup>ème</sup> siècle. A la première moitié de ce siècle Schumpeter (1931) se positionne à contre courant de la pensée dominante (théorie des organisations, théorie de la valeur) et met en avant l'entrepreneur au cœur de la dynamique économique. Schumpeter est considéré comme le véritable initiateur du champ d'analyse de l'entrepreneuriat. Pour cet économiste l'entrepreneur est le moteur du progrès technique grâce à sa capacité à imaginer de nouvelles combinaisons de ressources productives comme sources de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de production, l'ouverture de nouveaux marchés ou de nouveaux débouchés<sup>1</sup>. En d'autres termes, il est la source du processus de destruction créatrice inhérent au capitalisme qui a un caractère évolutionniste. L'entrepreneur

---

<sup>1</sup>J.Schumpeter « Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung », p 3

Schumpeterien n'assume pas le risque financier de l'entreprise commerciale, c'est pourquoi il distingue entre la fonction entrepreneuriale et la fonction managériale.

Knight(1921) un contemporain de Schumpeter, distingue entre les notions de risque et d'incertitude liées à la fonction entrepreneuriale. Il précise que le risque peut être calculé en termes de probabilité tandis que l'incertitude ne le peut pas. Pour cet auteur, le profit que retire l'entrepreneur est la récompense de sa prise de risque en situation d'incertitude<sup>1</sup>.

Alors que pour Schumpeter, l'entrepreneur est une source de déséquilibre puisqu'il est à l'origine du processus de destruction créatrice, Kirzner (1973) le voit comme une source d'équilibre car il joue un rôle d'arbitrage en étant attentif aux opportunités de profits offertes par les imperfections du système de marché.

Une multitude d'autres chercheurs ont également contribué au développement de la pensée entrepreneuriale. A l'heure actuelle les déterminants de l'entrepreneuriat ont cessé d'être une question purement théorique. Récemment, des travaux empiriques (Hafer et Jones, 2012) ont trouvé avec robustesse que les capacités cognitives sont nécessaires pour l'entrepreneuriat d'où l'importance de l'esprit entrepreneurial.

### **1.2. Esprit entrepreneurial :**

Selon la commission européenne (2003) : « L'esprit d'entreprise désigne un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante »<sup>2</sup>.

Ainsi les capacités cognitives sont considérées comme un déterminant majeur de l'entrepreneuriat. En effet, depuis qu'Herbert Simon ait formulé le principe de rationalité bornée

---

<sup>1</sup> K.Knight, "A descriptive model of the intra-firm innovation process", p 485.

<sup>2</sup> H.Capron « Entrepreneuriat et création d'entreprises, Facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », p20.

(1957) due aux limites informationnelles du décideur, les économistes s'intéressent de plus en plus à l'aspect psychologique de la prise de décision qui est une étape cruciale du processus entrepreneurial. Les travaux de Simon rentrent dans le cadre de l'économie comportementale. Cette nouvelle discipline bouscule les principes de la sagesse conventionnelle pour qui les variables neurologiques et psychologiques ne sont pas pertinentes d'un point de vue économique. Contrairement au postulat de l'économie conventionnelle qui réduit la phase délibérative de la prise de décision à un calcul, l'économie comportementale associe les facteurs comportementaux tels que les émotions et les intuitions aux mécanismes économiques afin de comprendre les choix des agents économiques.

La modélisation est une condition primordiale à la pertinence des avancements de cette nouvelle discipline, c'est pourquoi l'économie comportementale compte sur l'expérimentation pour valider ces postulats au sein de la théorie économique. C'est ainsi qu'H.Simon a proposé son modèle de satisfaction(1955) « Satisficing model » où il avance que les être humains sont des *satisfiseurs* plutôt que des *maximiseurs*, autrement dit, nous avons tendance à faire le choix qui nous satisfait le plus sans nécessairement que ce choix soit le meilleur.

Cette nouvelle appréhension de la prise de décision bouscule les fondements de la théorie de l'utilité espérée (Von Neumam et Morgentern 1944). Cette théorie implique que les individus font le choix qui leur offre le plus d'utilité par rapport aux autres. Cependant, selon Simon, non seulement les agents économiques n'ont pas cette capacité d'assimiler toutes les informations qui existent sur le marché, mais aussi la théorie de l'espérance de gains ne rend pas compte du comportement des agents. Le concept de rationalité limitée est considéré donc comme le déclencheur de la recherche approfondie dans la théorie des

comportements<sup>1</sup>. La première approche psychologique de la prise de décision introduite pour la première fois par Kahneman et Tversky (1979). Ils expliquent dans leur travaux comment les individus font des choix en s'appuyant sur des raccourcis de raisonnement basés essentiellement sur des heuristiques (routines mentales...etc). Selon ces économistes l'utilisation de telles règles conduit les investisseurs à commettre des erreurs également appelée par « *Biais* ». Selon Ulen (1998) les biais sont de deux sortes, il y a les biais d'origine comportementale et les biais d'origine environnementale. Les biais environnementaux proviennent des asymétries d'information liées aux failles des marchés et aux comportements opportunistes des agents économiques. Quant aux biais comportementaux, ils sont soit d'origine cognitive (comme le fait de croire au destin), soit d'origine émotionnelle (sur confiance, panique...etc). Grennwich(2005)énumère les émotions susceptibles d'induire des biais sur les décisions : la surconfiance, l'addiction, la peur, l'aversion des pertes, l'effet de dotation, la cupidité, la pensée magique, l'optimisme, l'orgueil. Le biais décisionnel est donc l'écart entre le choix effectué et le choix optimal. Il provient de l'incapacité des décideurs à un traitement parfait de l'information par manque de temps ou par manque d'information, ainsi ils se laissent guider par des facteurs intuitifs et émotifs qui les conduisent à effectuer des choix irrationnels<sup>2</sup>. Seulement d'autres travaux comme l'approche de Simon-March sur l'heuristique intelligente font valoir que les individus font parfois des choix qui ne cadrent pas avec les normes comportementales logiques dictées par

---

<sup>1</sup>J.Von Neuman, J., & O.Morgenstern, « *Theory of games and economic behavior* »,p 42

<sup>2</sup>D.Kahneman, D et A.Tversky« *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty* », p. 312

l'économie conventionnelle cependant ces choix sont considérés comme rationnelles puisqu'ils sont efficaces et efficients et qu'ils débouchent vers des gains et non pas des pertes.

Ce paradigme analytique s'harmonie avec les travaux sur la Neuroéconomie qui consiste à lier le fonctionnement du cerveau humain aux comportements économiques. La neuroéconomie est une nouvelle discipline de plus en plus utilisée pour expliquer les choix des agents économiques. Ses travaux font valoir que les émotions et les intuitions ne sont pas considérées comme des obstacles. Au contraire, ils jouent un rôle vital dans la prise de décision rationnelle.

De cela on déduit que la compréhension des comportements des agents économiques est bien plus complexe que ce qu'avance la sagesse conventionnelle. La prise en compte de l'aspect psychologique de la prise de décision approfondie cette complexité liée auparavant uniquement à la difficulté de calcul dans les modèles classiques de choix (Von Neuman et Morgenstern 1944, Savage 1954, et Bernoulli). De ce fait, plusieurs économistes (Khaneman, Tversty et Smith) ont revendiqué la nécessité de l'intervention des pouvoirs publics afin d'améliorer l'esprit entrepreneurial. Cela peut être possible en optimisant l'environnement institutionnel qui est l'un des plus importants rôles de l'Etat et ce qui lui légitime son intervention dans une économie de marché qui ne veut que peu d'Etat.

## **2. Place des institutions dans le processus entrepreneurial**

### **2.1. Institutions informelles :**

Selon North<sup>1</sup>, les institutions informelles ou règles informelles ou encore les contraintes informelles forment avec les institutions formelles<sup>2</sup> l'ensemble des règles qui régissent les interactions humaines .

Les institutions informelles incluent les composantes culturelles et idéologiques tels que les conventions, les normes sociales, les traditions, les coutumes, la religion, la morale, les tabous, l'idéologie, les habitudes de pensée... etc. Le terme de *contrainte* est attribué à North pour qui les institutions imposent des contraintes aux individus en les guidant à faire certains choix plutôt que d'autres. North s'est beaucoup intéressé aux contraintes informelles. Pour les définir il se réfère à leur origine et leur émergence. Selon cet auteur, elles viennent du transfert social de l'information et d'une part de l'héritage que North appelle par *la culture*. Ce même économiste définit cette dernière par un transfert intergénérationnel des valeurs et d'autres facteurs qui influencent les comportements. Ce transfert s'effectue à travers l'enseignement et l'imitation du savoir. Parmi les contraintes informelles North s'est spécialement intéressé à l'idéologie, notamment à son influence sur le

---

<sup>1</sup>D.C. North« Institutions, Institutional Change and Economic Performance », p 5.

<sup>2</sup>Le développement de la pensée institutionnaliste est assez ancien. C'est en Allemagne et aux Etats-Unis avec respectivement, l'école historique allemande et l'institutionnalisme américain, que l'institutionnalisme se développe à partir d'une critique à l'économie marginaliste. Au 20<sup>ème</sup> les institutionnalistes notamment Veblen, s'intéressaient aux habitudes mentales comme origine à l'émergence des institutions. Dans les années 1970 le courant institutionnel étudie le rôle économique des institutions en élaborant une analyse microéconomique centrée sur la firme. Ce n'est qu'au début des années 1990 que les institutionnalistes ont commencé à s'intéresser à l'aspect macroéconomique des institutions notamment D. North qui est considéré comme pionnier de cette nouvelle conception de la théorie institutionnelle. North distingue entre institutions formelles et informelles. Les institutions formelles se voient dans l'ensemble des règles et des lois économiques, politiques et sociales promulguées par la constitution.

comportement des individus puisqu'elle comporte l'ensemble de leurs croyances. En effet, North estime que pour percevoir le monde, les individus construisent des schémas mentaux dans lesquels interviennent les idéologies. Ces idéologies vont jouer un rôle dans la construction et dans le fonctionnement des institutions formelles et informelles. Ces schémas mentaux également appelés par « modèles mentaux » se construisent par l'héritage culturel ainsi que par la confrontation des individus avec leur environnement physique, linguistique et socioculturel. Cette confrontation leur permet de cumuler des expériences qui peuvent être à l'origine de leurs propres modèles mentaux. Selon ce même auteur, pour que ces expériences soient transmises aux générations futures, elles doivent être partagées entre les individus d'une société donnée.

Les institutions informelles permettent donc de connecter le passé au présent et au futur d'où leur particularité de « *Slow moving* » comme les a qualifié Ronald (2004). En effet, si les règles informelles naissent d'un transfert intergénérationnel, il est évident qu'elles ne peuvent pas changer rapidement. C'est pourquoi North estime que le changement institutionnel est un processus qui s'inscrit dans le temps long puisqu'il faut remplir la condition de la complémentarité institutionnelle entre règles formelles et informelles pour le succès de ce changement. Seulement cet intérêt porté aux contraintes informelles ne fait pas l'unanimité. Williamson<sup>1</sup> estime que les institutions informelles n'ont pas de finalité calculée, qu'elles relèvent d'une théorie de la société ce qui affaiblit leur pertinence d'un point de vue économique.

Cependant l'histoire de l'économie mondiale nous témoigne de l'importance de la complémentarité institutionnelle. En effet,

---

<sup>1</sup> O.E. Williamson. « The new institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead », p 606

l'échec de la transition économique dans les pays de l'Europe de l'Est est attribué dans une large mesure à la négligence de l'importance des règles informelles. Aussi plus récemment, les guerres qui portent le nom du printemps arabe ont débouché en premier temps vers l'élection de partis islamique au pouvoir, alors que le monde occidental interprétait ces guerres comme une révolution pour une démocratie à l'américaine.

De ce fait, comprendre l'évolution des institutions informelles non seulement permet de mieux cerner le comportement des agents économiques mais aussi permet de favoriser le respect des institutions formelles si toutefois l'articulation entre institutions formelles et informelles a été faite lors de l'élaboration des règles formelles.

### **1.2. The Path Dependence :**

« The Path Dependence » ou la dépendance du sentier est un terme utilisé pour la première fois par D. North. Ce dernier estime que la résistance au changement dû à l'intégration des mécanismes de l'économie de marché dans les pays en voie de développement, s'explique par une dépendance du sentier qui lie les institutions informelles (habitudes de pensée, religion, coutumes... etc) aux institutions formelles. En effet North conçoit le changement institutionnel comme un processus progressif, car un changement à grande échelle menacerait l'existence des organisations<sup>1</sup> et par conséquent devra lutter contre elles.

North avance que l'on peut cerner la source du changement et sa direction que si (1) on peut déterminer l'identité des joueurs (le entrepreneurs, l'entreprise, l'Etat... ) et (2) qu'on prenne en considération les institutions informelles dans la construction des institutions formelles<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> L'organisation est définie par North comme un ensemble d'individus qui partagent les mêmes idées. Comme les partis politiques, les entreprises, la mosquée... etc.

<sup>2</sup> D.C. North « Institutional change: a framework of analysis », p15

Selon son analyse du changement institutionnel, les entrepreneurs cherchent toujours à maximiser leurs pay-off. De ce fait ils font obligatoirement des choix dans ce sens. Le changement est donc, dans la plupart des cas, en faveur des joueurs afin qu'ils puissent toujours faire partie du jeu. Ceci ne fait pas l'unanimité des institutionnalistes qui en effet estiment que parce que les joueurs ne font pas toujours le bon choix que le système capitaliste est touché par des crises économiques.

### **3. La finance éthique comme Solution au Path Dependence:**

La finance est considérée comme une activité qui a pour fonction de garantir la fluidité des transactions indispensables à l'activité économique. Comme elle permet une meilleure utilisation des capitaux. Le système financier d'une économie de marché permet aux banques et aux autres acteurs de la sphère financière-grâce aux effets de levier- de s'engager pour des sommes supérieures à celles qu'ils perçoivent de leurs clients. De ce fait, les marchés financiers sont capables de transformer une récession en une dépression économique.

Des événements récents (Crise des subprimes, crise de la dette dans la zone euro...etc), ont montré l'importance de la finance alternative à celle qui est soumise aux lois d'une économie de marché. A savoir, la finance éthique.

La finance éthique est globalement perçue comme l'utilisation de l'épargne pour l'investissement dans des activités économiques qui correspondent à ce que nous pensons être juste et bon. La première idée de la finance éthique est très ancienne, elle remonte vers 1700 ans avant Jésus Christ. En effet, déjà dans le code d'Hammourabi, il est indiqué comment limiter les abus pouvant survenir lors d'une complication de

remboursement de dettes à travers la saisie du bien (ex : la terre), ou une personne sous forme d'esclavage.

Depuis longtemps les religions valorisent l'éthique de la finance. On peut citer l'interdiction du prêt avec intérêt dans la Genèse et dans le Coran. Dans la religion catholique, il était mal vu de s'enrichir avec un placement financier sous forme de prêt.

Dans les années 1920 aux Etats Unis, les ligues de vertu encourageaient le placement de l'Epargne spécialement dans des entreprises qui soutenaient la prohibition de l'alcool. Dans les années 1970, le sens du mot « Ethique » a changé. Il ne s'agit plus de financer une action qui correspond à une valeur éthique, mais de financer des actions qui sont considérées comme socialement utiles. En d'autres termes, le financement devrait toucher des personnes dans le besoin, ou procure un plus social, comme les investissements dans le cadre de l'amélioration de l'environnement.

En effet, en 1974, Muhamad Yunus lança le principe du microcrédit en prêtant à 42 pauvres agriculteurs du village de Jobra au Bangladesh la somme de 27 dollars. Ce même homme a fondé en 1983 ce qui allait devenir la « Banque des pauvres », ce qui lui a permis d'obtenir par la suite le Prix Nobel de la Paix en 2006.

Dans cette optique, la finance éthique prend clairement deux dimensions :

- Le microcrédit, ou la finance profite à ceux qui sont dans le besoin.
- La finance qui veille à ne pas investir dans des activités qui représentent les valeurs du péché, comme l'investissement socialement responsable et la finance islamique.

### **3.1. Microcrédit :**

Le microcrédit touche les personnes qui sont exclues du crédit classique du moment qu'elles ne présentent pas de garanties suffisantes pour rembourser les prêts, malgré leur volonté à

entreprendre des projets utiles à eux et à la collectivité toute entière. Ce type de financement propose des prêts à (1) un montant relativement modeste, (2) à un délai de remboursement raisonnable (un ou deux ans en général), (3) à taux d'intérêts élevés (souvent plus de 10%) afin de responsabiliser les emprunteurs.

Ce mode de financement est encore modeste par rapport à la finance conventionnelle. Cependant, il suscite un grand intérêt dans la sphère financière. En 2006, 100 millions de familles dans le monde avaient profité du microcrédit.

### **3.2. L'investissement Socialement Responsable et la Finance Islamique :**

*L'Investissement Socialement Responsable (ISR) :*

Prend origine au 18<sup>ième</sup> siècleaux Etats Unis avec les Quakers (Société Religieuse qui se différencie des autres groupes chrétiens par l'absence de la structure hiérarchique et su crédo). Ce groupe d'individus refusent d'investir dans des secteurs de l'armement, de l'esclavage et dans les activités qui représentent les valeurs du pêché comme la production de l'alcool, le tabac ainsi que les jeux. Cette action ouvre la voie à des investissements religieux qui respectent les principes de la Bible. Ce mouvement s'est institutionnalisé plus tardivement au 20<sup>ième</sup> siècle avec la création des fonds éthiques. Le premier fond éthique fut créé en 1928 à Boston, il s'agit du « Pioneer Fund ». Ce fonds permettait aux Eglises d'Amérique du Nord d'investir une partie de leur fonds sur le marché financier, ce qu'elles avaient refusé de faire auparavant.

A son origine, l'ISR est marqué par des prises de positions puritaines des communautés religieuses. Ce mouvement reste marginal jusqu'au début des années 1970 avec la création du « Pax World Fund » en 1971 par l'église Méthodique. Il s'agit du premier fond accessible au grand public.

En Europe, les Eglises britanniques ont commencé à appliquer des règles éthiques dès les années 1940, mais ce n'est qu'en 1983 que les autorités britanniques donnent l'autorisation à la création d'un fond mutuel éthique permettant ainsi le lancement du premier fond éthique britannique en 1984.

A la fin des années 1980, le thème de l'environnement est au centre des débats de la société. Il est peu à peu intégré dans les préoccupations des investisseurs anglo-saxons. De ce fait, l'ISR n'est plus concentré uniquement sur des critères d'exclusion mais également sur des critères de sélection. En effet, l'intérêt porté au développement durable dans les années 1990, offre de nouvelles perspectives à l'ISR qui a connu à cette période une montée en puissance aux Etats Unis avec la création des fonds de pension<sup>1</sup>, œuvrant ainsi dans le développement durable et le commerce équitable.

Dans les années 2000, l'ISR profite de l'irrationalité du marché financier qui se concrétise dans les crises financières et les scandales financiers pour se développer. Actuellement, de son influence sur le marché financier, l'ISR a une influence d'ordre politique, puisque dans plupart des pays occidentaux, des lois ont été promulguées en faveur de l'environnement.

#### *La finance islamique :*

L'émergence de la finance islamique est liée à l'existence de l'Islam. Les bases des contrats que ce type de financement propose aujourd'hui étaient déjà appliquées au temps du prophète Mohammed, notamment pour financer les caravanes. Mais ce n'est que dans les années 1970 que la finance islamique émerge comme discipline spécialisée dans les pays du Golfe, nouvellement dopés par la manne pétrolière suite à la vague de la nationalisation des hydrocarbures à cette période. Les

---

<sup>1</sup> Les fonds de pension permettent le financement des entreprises qui ont la capacité à créer de la valeur à long terme à l'ensemble de ses parties prenantes.

pétrodollars ont permis à ces pays de mettre en place les premières banques islamiques commerciales et internationales dans cette même décennie. Dans les années 1980, l'économie islamique fait appel aux mathématiques et aux modèles économétriques afin de proposer un mode de financement qui peut aboutir à de résultats économiques positifs dans des circonstances bien définies.

La finance islamique recouvre l'ensemble des transactions et produits financiers conforme aux principes de la *Charia* qui sont : l'interdiction de l'intérêt, de l'incertitude, de la spéculation, d'investir dans des secteurs considérés comme illicites (alcool, tabac, paris...etc) ainsi que le respect du principe de partage des pertes et des profits. Ces principes lui ont permis de résister à la crise des supprimes puisque les banques islamiques n'ont pas actionné l'effet de levier du moment où elles interdisent les crédits immobiliers, en plus de ne pas avoir pris part de la structuration en chaine des produits dérivés du crédit au regard de leur contenu spéculatif. Cette résistance à la crise donne à la finance islamique un aspect de stabilité dans un monde perturbé par les crises engendrées par l'irrationalité conventionnelle. Seulement cette stabilité n'est pas suffisante pour considérer les mécanismes de la finance islamique (Mourabaha<sup>1</sup>, Sukuk<sup>2</sup>) comme des mécanismes par excellence puisque leur fonctionnement n'est pas compatible avec la structure institutionnelle de l'économie de marché. Par exemple, les Sukuks ne donnent pas droit à la propriété du près ce qui n'est pas le cas de la finance conventionnelle. C'est pourquoi les actifs des banques islamiques sont beaucoup plus

---

<sup>1</sup> La *mourabaha* est une double vente, entre un vendeur et un acheteur, par lequel le vendeur achète le ou les biens requis par l'acheteur et le ou les lui revend à un prix majoré

<sup>2</sup> Le *sukuk* est l'équivalent islamique d'une obligation où l'intérêt devient un profit prévu à l'avance à risque quasi-nul

concentrés dans les pays musulmans (60% dans les pays du Golfe et 20% en Asie du Sud-est). Ces derniers sont plus souples vis-à-vis au changement institutionnel nécessaire à l'intégration des banques islamiques. En 1975 le nombre de ces banques était de un alors qu'en 2009 il a atteint les 300 Banques. La croissance de ce mode de financement dans les pays musulmans revendique la volonté des musulmans à préserver le respect de leurs principes religieux d'où l'importance de la complémentarité institutionnelle entre institutions formelles et informelles pour l'investissement.

Ces dernières années, l'intérêt des pays occidentaux à ce mode de financement s'institutionnalise à traves par exemple le projet de la première banque islamique Eurisbank au Luxembourg installée en 2014. Le 09 juin 2014, une loi est promulguée afin d'autoriser les obligations islamiques (Sukuk) dans ce pays. Des banques étrangères installées dans des pays musulmans s'intéressent aussi à intégrer ce type de financement afin de satisfaire le plus de clients possible. C'est le cas de BNP Paribas en Algérie qui a annoncé le 30 Octobre 2014 qu'elle se lance dans la finance islamique à travers l'*Ijara* et le *compte El Badil*. L'*Ijara*<sup>1</sup> est un Leasing islamique conforme aux préceptes de la Charia. La BNP Paribas attend l'autorisation de la Banque d'Algérie afin de satisfaire les besoins des clients qui optent pour le respect des principes de la religion. C'est pour cette fin qu'elle a constitué son comité Charia en 2012. Cette Banque détient une place importante dans la finance islamique estimée à 1000 milliards de dollars sur le marché mondial en 2009.

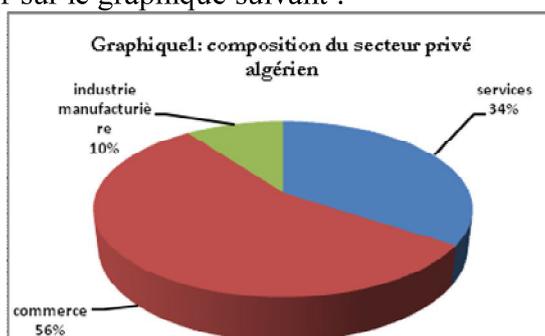
---

<sup>1</sup>L'*Ijara* est une technique utilisée pour le financement des investissements immobiliers ou mobiliers (Véhicules utilitaires, voitures de service, équipements professionnels, équipements médicaux, etc.). Le matériel choisi par le client sera acheté par la banque puis loué au client moyennant un contrat de location. Le client ne commencera à payer le loyer qu'à la réception du bien à la fin du contrat. Le bien reviendra au client selon un contrat de session préalablement signé par les deux clients.

#### **4. Quel apprentissage pour l'Algérie :**

Le tissu économique algérien est majoritairement privé. En effet, sur les 934 250 entités recensées en 2011 par l'ONS (Office National des Statistiques) tout secteur confondu, 915 316 entreprises sont privées soit près de 98% du tissu économique global. Seulement à cette dernière décennie, l'investissement privé ne contribue que timidement au PIB (26,4% en 2010).

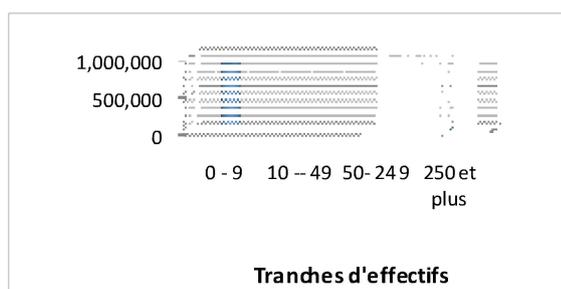
Les secteurs du commerce et des services représentent près de 90% du secteur privé. Le secteur manufacturier est composé de 91 149 entreprises privées sur une totalité de 92 336 entreprises d'industrie manufacturière recensées. 23 252 entreprises privées de ce secteur activent dans l'industrie alimentaire soit 25.5%, et 11.6% activent dans l'industrie de l'habillement comme on peut le constater sur le graphique suivant :



Source ONS 2011

La majorité du secteur privé est composée de micros entreprises (98,7% des entreprises privées recensées) comme on peut le voir sur ce graphique :

**Graphique2 : Entités économiques privées par nombre d'effectif**



**Source:** ONS 2011

L'environnement institutionnel peut expliquer l'orientation des entrepreneurs algériens vers des secteurs non productifs. D'habitude, en analysant l'environnement institutionnel de l'entrepreneuriat, on se base sur la qualité des institutions formelles telles que le degré de protection des droits de propriété et le climat des affaires qui se voit dans la liberté économique.

Depuis son indépendance, l'Etat algérien s'intéresse à la protection des droits de propriété. Plusieurs instituts chargés de la protection des droits de propriété se sont succédé de 1963 à 1998 : Office National de la Propriété Industrielle en 1963, Institut Algérien de Normalisation de la Propriété Industrielle en 1973, le Centre National du Registre de Commerce s'est chargé d'une partie des activités de la protection industrielle en 1986, Institut National Algérien de la Propriété industrielle depuis 1998.

L'Algérie est membre aussi de l'OMPI (Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle) depuis le 16 Avril 1975.

Quand à la liberté économique La fondation héritage classe l'Algérie à la 145<sup>ième</sup> place en lui accordant 49.6 points sur une

échelle de 100, ce qui fait que la liberté économique est réprimée dans ce pays selon cette organisation.

Ces institutions formelles ne peuvent pas couvrir l'intégralité de l'environnement institutionnel, notamment dans un pays qui considère l'Islam comme la religion de l'Etat. Afin de démontrer l'importance des principes religieux dans le financement des entreprises, nous avons mené une enquête sur le terrain auprès des entrepreneurs algériens en s'intéressant exclusivement à la phase de création d'entreprise de leur processus entrepreneurial. Sur 150 questionnaires, nous avons obtenu des réponses de 82 entrepreneurs tout secteur confondu dans la région Nord ouest de l'Algérie (Tlemcen, Oran, Ain Temouchent, Saida).

72% des micro-entreprises de notre enquête déclarent s'autofinancer. 44% d'entre elles affirment qu'elles ont choisi ce mode de financement et ne se sont pas dirigé vers des institutions financières notamment les banques, non pas parce que ces entrepreneurs ne présentent pas assez de garantie pour rembourser le prêt, mais parce qu'ils évitent l'intérêt sur le prêt jugé comme illicites par la religion musulmane

85% des PME déclarent s'autofinancer, 55% d'entre elles affirment qu'elles n'ont pas choisi l'emprunt bancaire pour des raisons religieuses. 26% des entrepreneurs qui ont choisi l'autofinancement pour ne pas outrepasser les principes de la Charia ont un niveau universitaire.

Ces résultats affirment l'importance de la prise en compte des principes religieux dans les choix d'investissements qui sont fortement liés à la disponibilité des moyens financiers. Cela est considéré comme un obstacle pour les entrepreneurs algériens qui en réalité sont limités par rapport aux sources de financement. En effet, 52% des chefs d'entreprises ont mentionné que la disponibilité des moyens financiers était décisive dans leur décision initiale d'investissement, 36%

d'entre eux ont indiqué qu'ils n'ont pas pu choisir l'emprunt bancaire ou les dispositifs d'aide<sup>1</sup> (ANSEJ, ANGEM, CNAC) à cause des intérêts sur les prêts, 80% de ces entrepreneurs dirigent des micro-entreprises.

### **Conclusion**

71% des entrepreneurs de notre enquête ont choisi l'autofinancement comme source de financement, 45% d'entre eux auraient souhaité choisir un autre mode de financement si ce dernier respecterait leurs principes religieux. Nos résultats valorisent la position de la finance éthique (islamique) par rapport aux besoins financiers de nos enquêtés. En prenant cet angle, on peut considérer la finance islamique comme un mode de financement favorable au développement de l'entrepreneuriat en Algérie. Seulement, la volonté de l'Etat algérien à réduire le fossé entre son économie et celles des pays développés en utilisant le mimétisme institutionnel ne rend pas l'intégration de la finance islamique dans le système financier algérien qui repose sur des mécanismes de marché, une tâche facile à accomplir.

---

<sup>1</sup> Les résultats concernent les entreprises créées avant 2013, c'est-à-dire avant la suppression des intérêts relatifs aux crédits proposés par les dispositifs d'aide (ANSEJ, ANGEM, CNAC)

### Références bibliographiques

- Capron Henri (2009) « Entrepreneuriat et création d'entreprises, Facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », Edition De Boeck, 1<sup>ère</sup> Edition, Bruxelles
- Coase (1937) « The nature of the firm », *Economica*, Vol 4, 368-405
- Commons. J.R (1931) « Institutional Economics », the *American Economic Review*, pp 648-657
- Drucker, P. (1970) "Entrepreneurship in Business Enterprise", *Journal of Business Policy*, vol 1, 1970
- Furubotn E.G, Pejovich.S (1972) « Property Rights and Economic Theory :A survey of recent literature », *journal of economic Literature*, 1137-1162
- Guyot.J.L et Van Rompaey.B (2002) « Entrepreneuriat et création d'entreprise, Revue de la littérature et Etat de la Recherche », Ministère de la région Wallon, discussion paper, N°0201.
- Hodgson.G (2002) « The evolution of institutions: An agenda for future Research », *Constitutional Political Economy*, pp.111– 127.
- Hodgson.G (2006) « What are institutions ? », *Journal of Economic Issues*. Vol. XL N° 01.
- Knight F.H. (1921), « *Risk, Uncertainty and Profit* », New York, Houghton Mifflin Company
- Knight, K. (1967) "A descriptive model of the intra-firm innovation process", *Journal of Business of the University of Chicago*, vol 40.
- [Kahneman.D](#) et [Tversky.A](#) (1992) « *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty* », *Journal of Risk and Uncertainty*, p. 297-323

- North.D.C (1990) « Institutions, Institutional Change and Economic Performance », Cambridge University Press, New York
- North.D.C (1994) « Institutional change: a framework of analysis », Economic History number 9412001;pp1-23
- North Douclass C (2003) « The role of institutions in economic development », UNECE(United Nation Economic Comission from Europe) Discussion papers series N° 2003.2.
- Raynouard. A (2014) « Principes & Pratiques de la Finance islamique », Newsletter, Edition N° 2, Novembre 2014.
- Savage, L. J. (1954) « *The Foundations of Statistics* ».New York : Wiley.
- Schumpeter, J (1931) « Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung », 3. Aufl., Leipzig.
- Simon, H.A. (1987) « Making management decisions : The role of intuition and emotion. *Academy of Management Executive* », 1 (1), 57-64.
- Sor.K (2012) « De l'Economie à la Finance islamique : Itinéraire de l'ajustement d'un produit Identitaire à la globalisation libérale », Religioscope, Etudes et Analyses N° 25, Avril 2012.
- Veblen.T (July 1898) « Why is Economics not an Evolutionary science », The Quartely Journal of Economics, pp 373-397.
- Von Neuman, J., & Morgenstern, O. (1944) « *Theory of games and economic behavior* ». New York : Wiley
- Williamson.O.E (2000) «The new institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead », Journal of economic literature Vol. XXXVIII, pp 595-613.

