

**LA MISE EN PLACE DES GUICHETS ISLAMIQUES A LA BNA :
UNE OPPORTUNITE POUR LES PME
THE ESTABLISHMENT OF ISLAMIC COUNTERS AT THE BNA: AN
OPPORTUNIYY FOR SME's**

HADDAD Imene^{1*}, NAHOUI Kaouthar²

¹ Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Permanan, (Algérie) , i.haddad@hec.dz.

² Ecole Supérieure de Commerce, E.P.C.G, (Algérie), etd_nahoui@esc-alger.dz

Reçu le: 22/05/2023

Accepté le: 17/06/2023

Publié le:20/07/2023

Résumé :

La finance islamique commence à prendre de l'ampleur en Algérie notamment avec la mise en place des guichets islamiques au niveau des banques publiques. La BNA est la première à avoir entamé cette activité dont les PME sont l'une des principales cibles. L'objectif de cette recherche est de cerner comment les produits bancaires islamiques offerts par la BNA peuvent apporter des solutions aux PME. Les résultats nous ont permis de conclure que le produit IJARA peut apporter des solutions aux PME, en étant un produit conforme à la CHARIA'A mais avec une souplesse des procédures. La banque doit lancer la MOURABAHA destinée aux PME et aussi la MOUCHARAKA vu que ceux sont deux produits susceptibles de répondre aux besoins des PME

Mots clés : PME, Banque, guichets islamiques, Finance Islamique.

Abstract:

Islamic finance is beginning to gain momentum in Algeria, particularly with the establishment of Islamic counters at the level of public banks. BNA is the first to have started this activity, of which SMEs are one of the main targets. The objective of this research is to identify how the Islamic banking products offered by BNA can provide solutions to SMEs. The results allowed us to conclude that the IJARA product can provide solutions to SMEs, being a product that complies with CHARIA'A but with flexibility of procedures. The bank must launch MOURABAHA intended for SMEs and also MOUCHARAKA since these are two products likely to meet the needs of SMEs.

Keywords: SME, Bank, Islamic counters, Islamic Finance.

*** Auteur correspondant .**

1. Introduction :

En Algérie, la finance islamique est toujours dans ses débuts, malgré l'existence d'AL BARAKA Bank depuis 30 ans, et de SALAM Bank qui travaille en Algérie depuis 2008. Cependant, le futur de cette industrie est très prometteur, notamment avec la promulgation du règlement n° 20-02 du 24 mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et les établissements financiers publié sur le journal officiel.

La banque nationale d'Algérie a lancé l'activité finance islamique le 4 août 2020 avec une large panoplie de produits conformes à la CHARIAA. Cinq produits de collecte de ressources, et quatre produits de financement sont offerts aux clients, à travers des guichets islamiques, au niveau de leurs agences qui suivent l'instruction de la Banque d'Algérie N° 20-03 du 02 avril 2020 définissant les produits relevant de la finance islamique et fixant les modalités et caractéristiques techniques de leur mise en œuvre.

Pour la BNA, l'une des principales cibles de ces produits sont les PME. La première banque en Algérie espère attirer les PME, qui refusent de recourir à la finance conventionnelle éventuellement par rapport à des convictions religieuses des propriétaires de ces entreprises.

Question principale

Les spécificités des PME ne leur permettent pas de bénéficier facilement des financements bancaires. En Algérie par exemple, pour se financer, la plupart d'entre elles se basent uniquement sur leurs fonds propres. Ce problème d'accès à d'autres sources de financement constitue une entrave à leur création, démarrage, croissance et développement. Au niveau international, l'exemple le plus abouti d'une économie croissante basée sur les PME est celui de la Turquie, dans la mesure où ces dernières représentent plus de 99% des entreprises qui exercent dans le pays et participent énormément dans la création de la richesse (valeur ajoutée), et dans PIB de ce pays.

A partir des éléments que nous venons de citer découle la problématique à laquelle ce papier essaie d'apporter une réponse. De manière brève, nous allons essayer d'expliquer Comment la BNA peut répondre aux besoins de financement des PME en Algérie ?

Les sous-questions

- Quels sont les produits bancaires islamiques les plus susceptibles à répondre aux besoins des PME ?
- Quelles sont les caractéristiques des produits bancaires islamiques attendues par les PME ?
- Auxquels types de PME (TPE, PE et ME) la finance islamique peut apporter le plus de solutions ?
- Auxquels secteurs d'activité la finance islamique peut apporter des solutions ?

Les hypothèses de recherche

- Tous les modes de financement islamiques commerciaux (MOURABAHA, IJARA, ISTISNA et SALAM) et par participation (MOUCHARAKA et MOUDHARABA) répondent aux besoins des PME.
- La conformité religieuse, la souplesse des procédures et une tarification avantageuse sont les caractéristiques les plus attendus par les PME ;
- La finance islamique apporte des solutions aux trois types de PME : TPE, PE, ME ;

- La finance islamique apporte des solutions aux personnes exerçant des fonctions libérales, aux entreprises de prestation de services, aux entreprises industrielles et celles des bâtiments et des travaux publics.

Dans cet article, nous allons commencer par la présentation du projet de la mise en place de la finance islamique au niveau de la BNA, avant de donner un aperçu de la place des PME en Algérie et d'évoquer les sources et les contraintes de leur financement. Ensuite, il sera présenté les modalités et les produits de la finance islamique adéquats aux PME. Enfin, nous allons présenter les résultats de notre enquête à travers l'administration d'un questionnaire pour cerner comment l'activité finance islamique au sein de la BNA peut apporter des solutions aux PME en terme de financement. Les données collectées ont fait l'objet de traitement et d'analyse par le biais du logiciel « SPSS ».

2. PROJET DU LANCEMENT DE LA FINANCE ISLAMIQUE A LA BNA :

A l'issue de trois années de travaux, la finance islamique a vu le jour à la BNA le 04 Aout 2020 à travers l'inauguration du premier guichet islamique au niveau de l'agence DIDOUCHE MOURAD « 601 ». L'élargissement de cette activité sur les 220 agences de cette banque est en train de se faire progressivement. Actuellement la finance islamique est présente au niveau de 60 agences réparties à travers 44 Wilayas.

L'organisation de cette activité repose sur la création d'une direction chargée de la finance islamique au niveau central, en plus d'une cellule d'audit de la conformité à la CHARIAA. Au niveau des agences, la banque a opter pour une organisation mixte avec la mise en place d'un personnel dédié exclusivement à la finance islamique parallèlement au personnel chargé de la finance conventionnel afin d'assurer la séparation physique entre les deux activités. De plus, il y a eu la séparation des fonds de ces deux dernières grâce au système d'information de la banque, donc, une étanchéité totale est assurée entre la finance islamique et la finance classique au sein de la BNA.

La banque offre actuellement à ces clients neuf produits islamiques :

- Le compte chèque islamique ;
- Le compte courant islamique ;
- Le compte épargne islamique ;
- Le compte épargne islamique « jeunes » ;
- Le compte d'investissement islamique non restreint : basé sur le principe de la MOUDHARABA ;
- MOURABAHA immobilier, équipement et automobile : destinés aux particuliers ;
- IJARA : destiné aux professionnels et aux TTPME.

Donc, le seul produit de financement islamique proposé pour le moment par la BNA en faveur des PME et celui de l'IJARA. Les détails relatifs au fonctionnement des produits de financement seront présentés dans les passages ci-dessous.

3. LE FINANCEMENT ISLAMIQUE DES PME

Les PME endurent éventuellement des conditions rigides d'accès aux crédits proposés au niveau des banques classiques, tandis que les banques islamiques essaient d'alléger ses

exigences pour ces entreprises. Les banques islamiques se différencient par rapport à aux banques conventionnelles à travers le principe du partage des pertes et des profits. La banque islamique intervient dans le financement en tant que partenaire que bailleur de fond. Par ailleurs, la banque islamique permet aux PME de diversifier leurs sources de financement du cycle d'exploitation et de l'investissement. La PME peut recourir aux financements islamiques pour répondre aux divers besoins de financement : financement à court terme, financement immobilier en leasing (IJARA) et financement de projets. Dans ce sens, les instruments de la banque islamique sont basés essentiellement sur les actifs et non pas sur une relation emprunteur-prêteur, c'est-à-dire sur les deux fondements l'Asset-Backing et le partage des risques.

La banque islamique propose également aux PME des produits financiers adéquats au long de leur cycle de vie. Elle fournit des modes de financement diversifiés et basés sur la coopération dans la mise en œuvre des projets d'investissement et de l'exploitation, Ces modes sont répartis entre deux catégories.

3.1. LES MODES DE FINANCEMENT PAR PARTICIPATION

Ils se fondent sur le principe de la prise en charge conjointe des pertes et des profits et prennent en considération la réputation et la régularité de l'emprunteur, la relation de confiance entre banque-client et la rentabilité du projet d'investissement. Ils s'agissent des produits de la MOUCHARAKA et la MOUDHARABA. La mise en place de ces modes nécessite une étude approfondie du projet, des entreprises et de leur environnement. (HALSAA, 2008, pp. 4-7)

3.2. LES MODES DE FINANCEMENT COMMERCIAUX

Ils se présentent comme étant des outils d'échange qui permettent le transfert des actifs entre les deux parties en avisant un partage et distribution du risque spécifique. Ils diffèrent les uns des autres par la typologie du projet à financer, nous pouvons citer, la MOURABAHA, L'IJARA, L'ISTISNAA, SALAM. (Rapport du CDVM, 2011)

En outre, les SUKUK sont également des produits financiers offerts par les institutions banques islamiques, elles se définissent comme étant des obligations conformes aux principes de la Sharia et permettent aux entreprises et aux émetteurs souverains de bénéficier à leur guise des financements correspondants à leurs besoins.

Par ailleurs, il existe d'autres instruments financiers fondés par la finance islamique, il s'agit du système TAKAFUL qui est une forme d'assurance islamiques et de coopération mutuelle basée sur les normes et règles de la Chariaa.

4. LES PRODUITS ISLAMIQUES ADEQUATS AUX PME

Si en théorie, les modes participatifs sont privilégiés par la finance islamique, dans la pratique beaucoup de banques islamiques tendent à commercialiser en priorité les modes de financement commerciaux, principalement La MOURABAHA ET L'IJARA. Cette tendance s'explique par la contrainte de la gestion du risque et des conditions du refinancement qui s'effectue généralement via des ressources de dépôt à court et moyen

terme. Toutefois, en finance islamique, les modes de financement commerciaux procèdent également d'une logique de marge bénéficiaire et non d'intérêts bancaires. (BENBAYER & TRARI-MEDJAOUI, 2009, pp. 50-53)

Les principaux produits de financement islamique adéquats aux PME sont cités dans les points suivants.

4.1. MOUCHARAKA

C'est un contrat dans lequel deux ou plusieurs parties associent leur capital financier, humain et /ou physique afin de développer un nouveau projet commercial ou de participer à une entreprise existante. Elle est basée sur la moralité du client, la relation de confiance et la rentabilité du projet. Leur participation leur donne le droit à la gestion commune du projet et à la rémunération de leur investissement définie par un partage des profits et des pertes dans des proportions convenues. La MOUCHARAKA se réalise suivant l'une des deux formules ci-dessous énumérées.

4.1.1. DEFINITIVE

La banque participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part de bénéfices en sa qualité d'associé copropriétaire. Il s'agit en l'occurrence pour la banque d'un emploi à long ou moyen terme de ses ressources stables. L'apport de la banque peut prendre la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales). Ce type de MOUCHARAKA correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

4.1.2. MOUCHARAKA DEGRESSIVE

La banque participe au financement d'un projet avec l'intention de se retirer progressivement du projet. Le promoteur versera périodiquement à la banque la partie de bénéfices lui revenant comme il peut réserver une partie ou la totalité de sa propre part pour rembourser l'apport en capital de la banque. Après la récupération de la totalité de son capital et des bénéfices, la banque se retire du projet. Cette formule est l'équivalent des participations temporaires dans la finance classique.

Théoriquement parlant, LA MOUCHARAKA constitue le mode de financement le plus adapté au besoin des cycles de création et de développement des entreprises aussi bien pour ce qui est de la constitution et/ou augmentation du capital que l'acquisition et/ou la rénovation des équipements. Aussi, la MOUCHARAKA est un produit bancaires islamiques très sollicité par les promoteurs pour la création de petites et moyennes entreprises (PME) sous forme de sociétés de diverses formes (SPA, SARL, SNC...). Chacune des deux parties doit accepter le principe de la participation aux pertes et profits de l'entreprise financée. Toute convention visant garantir à l'une des parties la récupération de son concours indépendamment des résultats de l'opération est nulle. A cet égard, la banque

n'a le droit de réclamer le remboursement de son apport que dans les cas de violation par son partenaire d'une clause quelconque du contrat, de négligences graves dans la gestion de l'affaire, et des cas de mauvaise foi, dissimulation, abus de confiance et autres actes similaires. La banque peut requérir de son partenaire la constitution de garanties mais elle ne peut les faire jouer que dans l'un des cas susmentionnés. La clé de répartition des bénéfices entre les deux parties doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat afin d'éviter toute cause de litige. Si la part de chaque partie dans les bénéfices est librement négociable, le partage des pertes éventuelles doit se faire dans les mêmes proportions que le partage des bénéfices conformément au principe « le gain en contrepartie de la perte ».

4.2. MOUDARABA

C'est un contrat par lequel une banque ou un investisseur apporte des capitaux à un entrepreneur moyennant un partage des bénéfices entre les parties selon une répartition convenue à l'avance. En cas de pertes, celles-ci sont supportées par la banque seule, sauf si l'entrepreneur (MOUDAREB) est reconnu coupable de faute, négligence ou violation des conditions convenues. S'il y a eu négligence de gestion par l'entrepreneur, la perte est supportée par les deux parties. L'entrepreneur est le seul responsable de la gestion de l'affaire. La seule source de revenu possible pour l'entreprise est sa part de bénéfice (il ne perçoit aucun salaire). Cet instrument est en parfaite cohésion avec les besoins des PME, 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 phase de démarrage.

4.3. MOUDARABA INVERSEE (COMPTES D'INVESTISSEMENTS ISLAMIQUES)

La PME grâce à un contrat met des fonds à la disposition de la banque qui va les investir dans des opérations de financement de projets. Ces comptes peuvent produire des bénéfices et sont donc rémunérés. Cette rémunération se fait à partir d'une clé de répartition définie au préalable. Mais ils peuvent également engendrer des pertes et les comptes seront débités selon le même taux fixé par les termes du contrat. Ce produit est intéressant pour les PME qui ont un excédent de trésorerie, et donc elles peuvent les investir au niveau des banques islamiques.

4.4. MOURABAHA

C'est un contrat d'achat et de revente dans lequel la banque achète à un fournisseur un bien corporel à la demande de son client, auquel elle revend le bien avec une marge bénéficiaire. La MOURABAHA ne peut avoir pour objet le financement de biens qui n'existent pas à la date du contrat. Pour les PME, c'est une formule applicable au financement de marchandises pour les commerçants ou de matières premières pour les industriels. Elle peut également concerner l'équipement de moyenne taille, en fonction de la capacité de remboursement du client.

4.5. IJARA

C'est un contrat par lequel une banque loue des biens durables (mobiliers ou immobiliers) pour un loyer et une échéance déterminés. Le propriétaire du bien (la banque) supporte tous les risques liés à la propriété. L'Ijara peut prendre la forme de (Ijara tachghilia) ou être accompagné d'un contrat permettant au preneur d'acquérir le bien à la fin d'une période donnée (Ijara muntahya bi tamlik). Pour être en conformité avec la Chariaa, la banque doit d'abord acheter et prendre possession des produits ou des équipements avant de les louer à l'entreprise avec une marge.

4.6. SALAM

C'est un contrat d'achat comportant la livraison différée de marchandises payées au comptant. La banque intervient en qualité d'acquéreur d'une marchandise qui sera livrée à terme par un client qui bénéficie d'un paiement comptant immédiat. Cela permet au client de disposer de liquidités pour financer son cycle de production. La banque établit par la suite un contrat de Salam parallèle avec un autre client pour lui revendre la marchandise acquise de la même manière du contrat Salam.

4.7. ISTISNAA

C'est un contrat d'entreprise en vertu duquel la banque (Moustasni) demande à une PME par exemple (Sani) de lui réaliser un ouvrage moyennant une rémunération payable d'avance, de manière fractionnée ou à terme. La formule de l'Istisnaa peut prendre l'aspect d'une opération triangulaire entre la banque, le maître de l'ouvrage et l'entrepreneur dans le cadre d'un double Istisnaa (ISTISNAA Parallèle), offrant une solution de remplacement conforme aux préceptes de l'Islam à la technique des avances sur marché.

Les banques islamiques décident de financer une PME en analysant principalement trois éléments : l'investissement, la rentabilité et le risque. Concernant l'investissement, la banque islamique exige à tout promoteur d'un projet la présentation d'une étude de faisabilité qui doit, en principe, fournir des renseignements sur les aspects financiers, économiques, commerciaux, techniques et organisationnels. Les banques islamiques se sont dotées de départements d'étude de projets et de suivi pour l'évaluation du dossier et le montage du financement. Pour une banque islamique, ce qui importe le plus, c'est la rentabilité de la PME à financer dans la mesure où la rémunération de la banque dépend quasi exclusivement de cette rentabilité. Le partage des profits entre la PME et la banque traduit le fait que le bénéfice n'est que le fruit de l'association des facteurs travail-capital. (SADOUDI, 2006, pp. 37-39)

5. APERÇU SUR LES PME EN ALGERIE

La récession économique des années 1980 due essentiellement à la chute des prix du pétrole et la montée de la contestation sociale ont poussé les pouvoirs publics algériens à se lancer dans un long processus de réformes économiques, visant à libéraliser l'économie du pays,

en se tournant davantage au secteur privé, qui a été marginalisé au profit des grandes entreprises publiques. Des réformes amorcées en 1989 et qui ont donné à la PME et aux entreprises privées une place importante dans le développement et la modernisation économique. Une volonté qui s'est traduite par une augmentation importante du nombre des PME privées. (BOUZZAR, 2006, p. 30)

Actuellement, 95% des entreprises algériennes sont des PME (le nombre total des PME créées jusqu'en 2019 est de 1.171.701 PME privées et 244 PME publiques, contre 1.141.602 PME privées et 261 PME publiques jusqu'en 2018, soit une croissance de 2,6%), cependant elles ne détiennent que 24% de l'emploi national (48.784 emplois), et ne participent qu'à la hauteur de 1% de la valeur ajoutée industrielle. (Ministère de l'industrie et des mines, 2019)

La majorité des projets créés jusqu'à 2019 sont de type très petites entreprises avec un nombre de 1.136.787 TPE, soit 97% du total des PME créées. Les petites entreprises (PE) représentent 30.471 entreprises, soit 2.6% du total des PME créées. Le nombre de moyennes entreprises reste toujours faible avec seulement 4.688 moyennes entreprises, soit 0.4% des PME. (Ministère de l'industrie et des mines, 2019)

Du point de vue du total des investissements en termes d'enregistrement, en 2018 le nombre est de 1.765 projets pour un montant de 530.291 million de DA, et 48.784 emplois envisagés. La part du lion est détenue principalement par le secteur de l'industrie avec 52,24% des projets, 62,06% du montant d'investissement et 66,92% des agents, suivi par le secteur de BTPH, des services et puis du tourisme et à la fin celui de l'agriculture et de la santé. (Ministère de l'industrie et des mines, 2019)

6. LES POSSIBILITES DE FINANCEMENT DES PME

Dans l'analyse de la décision de financement, il est important de dissocier les sources de financement interne et externe. Le financement interne est issu des activités de la société et l'autofinancement est l'une des composantes majeures du financement interne. Quant au financement externe, il apparaît quand les dirigeants s'orientent auprès des prêteurs ou des 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. (BODIE & MERTON, 2000, p. 480).

7. LES DIFFICULTES DE FINANCEMENT DES PME

Le financement représente la principale contrainte que les PME doivent faire face au cours de leurs activités dès la création. Les établissements de crédit évitent de prendre des risques excessifs en matière de distribution de fonds. Cette préoccupation s'accroît quand il s'agit des PME. Par ailleurs les banques considèrent ces dernières comme des clients fortement risqués et soumis aux aléas conjoncturels.

Plusieurs études montrent que le coût du crédit est plus cher pour les PME par rapport aux entreprises de grande taille. Ceci pourrait refléter l'augmentation du coût d'agence spécifique aux entreprises de petite taille. (FONTAINE, 2013, p. 14)

Selon, (VALEE, 2005, p. 24) les principales contraintes de financement pour les PME sont les suivantes :

- Le coût d'octroi des crédits bancaires jugés trop élevé ;
- La lenteur dans la décision d'octroi de crédit suite à la centralisation de la gestion de la prise de décision ;
- 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 anticipée et les flux de trésoreries futurs attendus de l'investissement ;
- Exigence d'une garantie réelle tangible d'un montant trois à cinq fois supérieures au risque pris, en plus d'une garantie financière.
- Le caractère familial des PME, l'insuffisance de leurs fonds propres et la qualification limitée des promoteurs privés porteurs de projets ;
- Absence d'un marché financier dynamique ;
- La production des documents comptables fiables.

8. RESULTATS DE L'ETUDE

8.1. METHODOLOGIE DE L'ETUDE

L'enquête a été menée à l'aide d'un questionnaire destiné aux PME. Ce dernier contient 11 questions qui ont été lancés sur les réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn et par e-mail). Après 2 mois de collecte de réponses, nous avons eu 150 réponses valables.

8.2. LA DEMARCHE DE L'ENQUETE

Le but recherché par l'enquête consiste à déterminer comment la finance islamique peut apporter des solutions aux PME algériennes en matière de financement. Dans cette optique nous avons essayé de :

- Exposer les besoins de financement exprimés par les PME ;
- Détecter les caractéristiques attendues dans les produits bancaires islamiques par les PME ;
- Trouver les modes de financement islamique les plus adéquats aux besoins des PME ;
- Connaître aux quels types et secteurs d'activité la finance islamique peut apporter le plus de solutions.

8.3. LES OUTILS D'ANALYSE POUR LE TRAITEMENT DES DONNEES

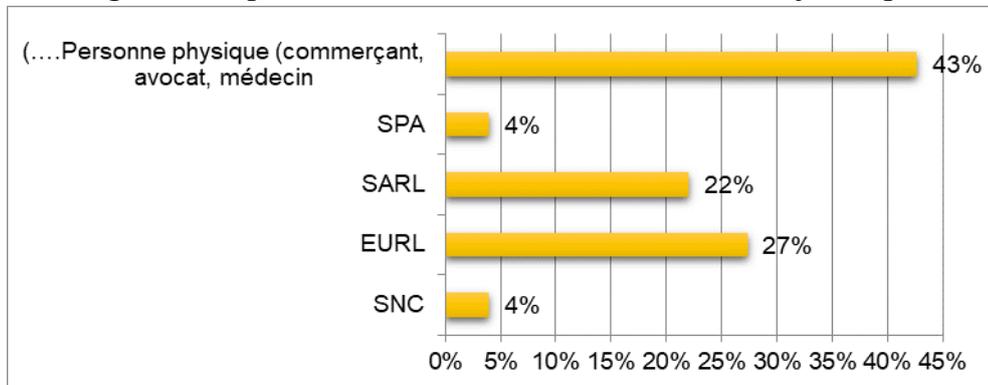
Pour des commodités de travail et pour donner une fiabilité de l'analyse des données nous avons utilisé le programme Excel qui nous a permis de regrouper les résultats suivant une logique recherchée. Ensuite, nous avons eu recours au logiciel SPSS V.20 (Statistical Package For Social Science) pour introduire ces résultats afin de les analyser conformément aux dispositions du contenu du questionnaire.

8.4. ANALYSE DES PRINCIPAUX RESULTATS DE L'ENQUETE

8.4.1. PRESENTATION DES PRINCIPAUX RESULTATS DU TRI A PLAT

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

Figure 1. Répartition de l'échantillon selon la forme juridique

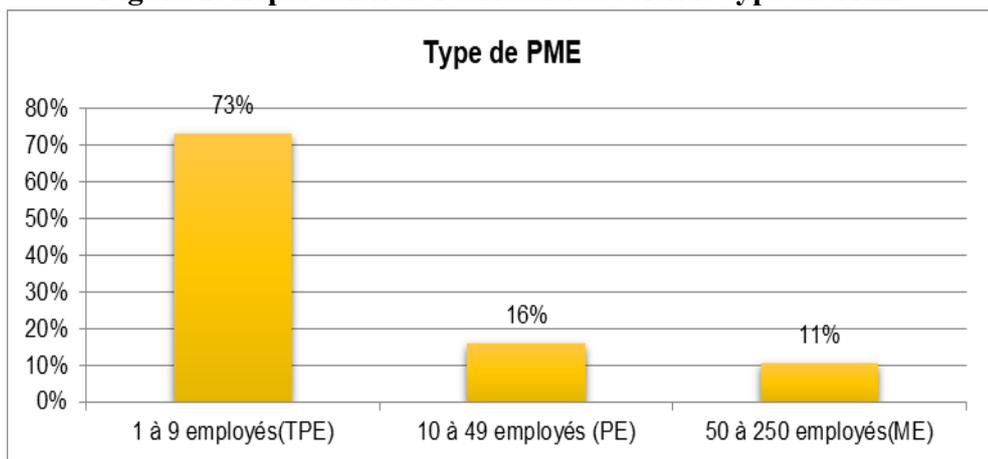


Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'Excel stat

D'après le graphique ci-dessus nous remarquons que 43% du total des entreprises, (soit 65 entreprises) sont des Personnes physiques (commerçants, avocats, médecins...), suivi par l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée « EURL » avec un pourcentage de 27%, et puis les Sociétés à responsabilité limitée « SARL » avec 22% et à la fin les sociétés par actions « SPA » et les sociétés en nom collectif avec des pourcentages égaux 4%.

- TYPE D'ENTREPRISE (NOMBRE D'EMPLOYE)

Figure 2. Répartition de l'échantillon selon le type de PME

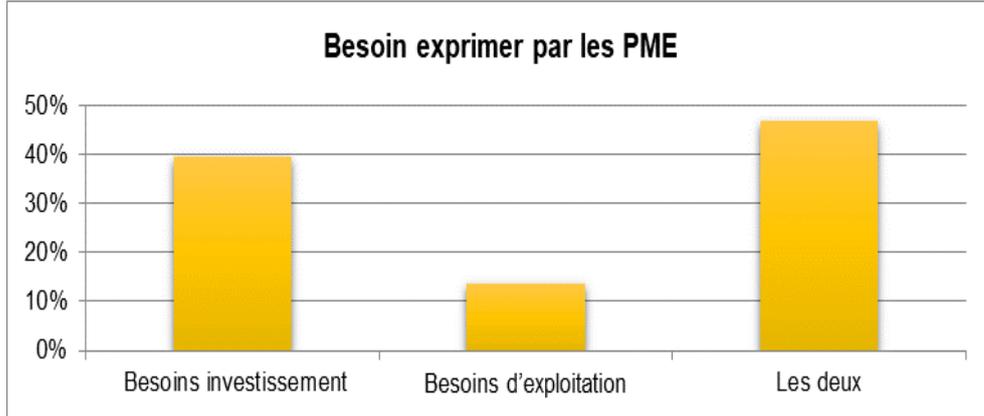


Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'Excel stat

D'après le graphique ci-dessus nous remarquons que 73% du total des entreprises sont des très petites entreprises TPE (avec 109 entreprises), 16% sont des petites entreprises PE (soit 24 entreprises) et 11% sont des moyennes entreprises ME (soit 16 entreprises).

- LE BESOIN DE FINANCEMENT DES PME

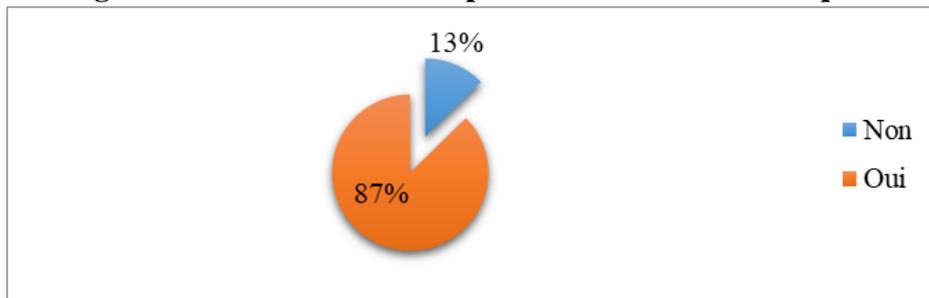
Figure 3. Répartition de l'échantillon selon le besoin exprimé par les PME



Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'Excel stat

D'après le graphique ci-dessus nous remarquons que 47% des PME expriment un besoin d'investissement et d'exploitation en même temps, 39% expriment uniquement un besoin d'investissement et les 14% des PME restantes expriment seulement un besoin d'exploitation.

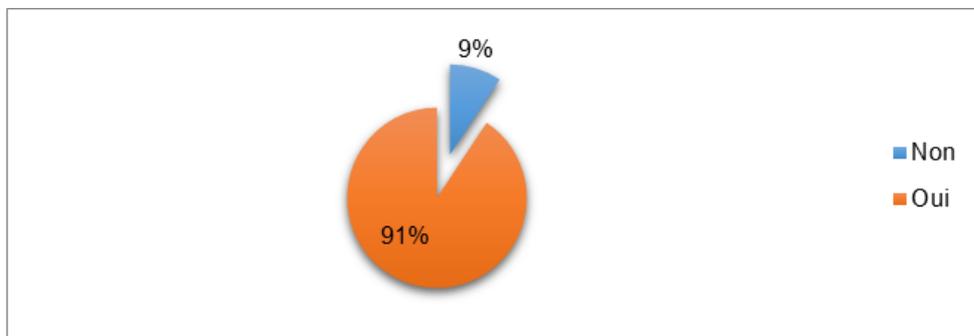
Figure 4. Consommation des produits bancaires islamiques.



Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'Excel stat

A partir du graphique ci-dessus nous pouvons constater que 87% des PME sont prêtes à consommer des produits bancaires islamiques.

Figure 5. La finance islamique comme solution pour les PME



Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'Excel stat

D'après le graphique ci-dessus, nous constatons que 91% des PME pensent que la finance islamique peut apporter des solutions aux PME en matière de financement.

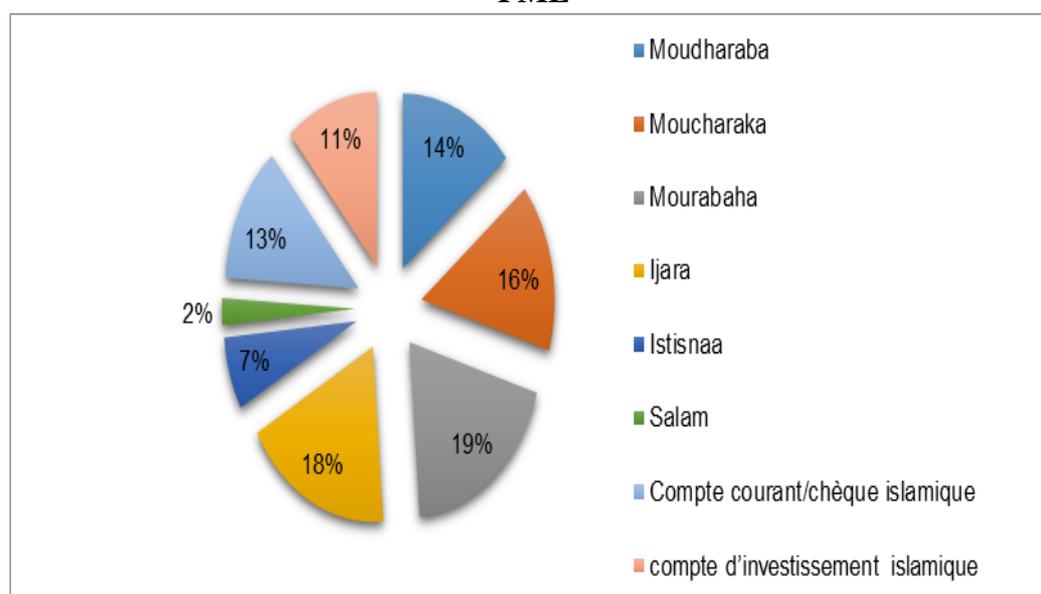
8.4.2. PRINCIPAUX RESULTATS DU TRI CROISE

Tableau 1. Tableau croisé « la finance islamique peut apporter des solutions aux PME X les produits bancaires islamiques offerts »

	Pensez-vous que les produits financiers islamiques peuvent apporter des solutions aux PME
Moudharaba	40
Moucharaka	44
Mourabaha	54
Ijara	51
Istisnaa	19
Salam	7
Compte courant/chèque islamique	36
compte d'investissement islamique	32

Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'SPSS V.20

Figure 6. Les produits bancaires islamiques susceptibles à répondre aux besoins des PME



Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'SPSS V.20

En réponse à la question relative aux produits bancaires islamiques susceptibles à répondre aux besoins des PME, nous trouvons que 19% des répondants soit 54 entreprises pensent que le produit « MOURABAHA » peut apporter des solutions au problème de financement des PME, suivi par le produit « IJARA » avec un pourcentage de 18% (soit 51 entreprises) et 16% (soit 44 entreprises) pour le produit « MOUCHARAKA ».

Donc, nous pouvons confirmer partiellement notre hypothèse, car uniquement la MOURABAHA et l'IJARA et la MOUCHARAKA qui permettent de répondre au besoin

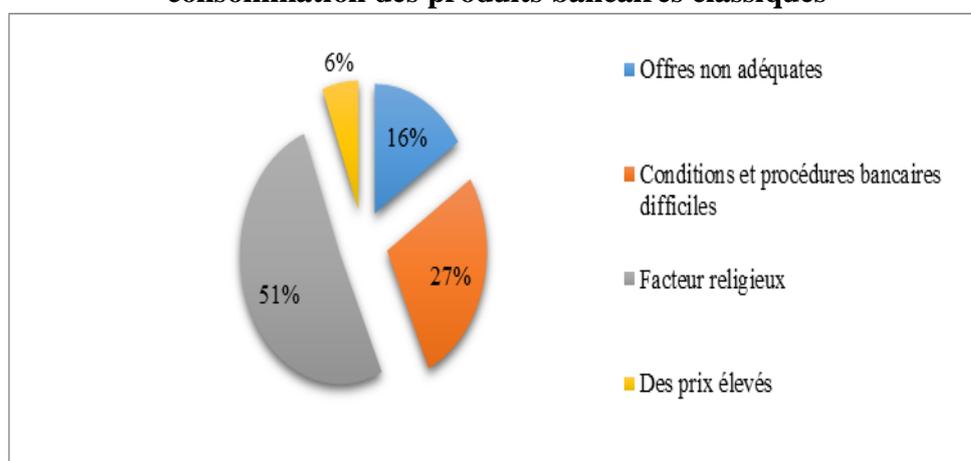
de financement des PME, et non pas tous les modes de financement commerciaux et par participation.

Tableau 2. Tableau croisé « la finance islamique peut apporter des solutions aux PME X la non consommation des produits bancaires classiques »

	Pensez-vous que les produits financiers islamiques peuvent apporter des solutions aux PME	Test Khi- deux
Offres non adéquates	24	0,402
Conditions et procédures bancaires difficiles	42	0,016
Facteur religieux	78	0
Des prix élevés	9	0,793

Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'SPSS V.20

Figure 7. La finance islamique peut apporter des solutions aux PME X la non consommation des produits bancaires classiques



Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'SPSS V.20

En réponse à la question relative aux caractéristiques des produits bancaires islamiques attendus par les PME, nous constatons que 51% des répondants (soit 78 entreprises) sont prêts à consommer des produits islamiques suite à leurs convictions religieuses ce qui implique que le facteur religieux influe positivement sur la consommation des produits islamiques.

27% (soit 42 entreprises) n'ont pas consommé des produits classiques à cause des conditions et des procédures bancaires qui sont lourdes et difficiles, 16% (soit 24 entreprises) trouvent que les produits classiques offerts ne sont pas adéquats à leurs besoins et enfin 6% (soit 09 entreprises) jugent que les produits classiques sont trop chers. Pour confirmer nos dires, nous avons effectué un Test de significativité appelé Test de Khi-Deux dont les résultats sont présentés ci-dessous.

H0 : La conformité à la religion n'a pas d'effet significatif sur le fait de consommer ou non des produits classiques.

H1 : Il existe un effet significatif.

H0 : Les conditions bancaires n'ont pas d'effet significatif sur le fait de consommer ou non des produits classiques.

H1 : Il existe un effet significatif.

Le facteur religieux et les conditions bancaires présentent un coefficient de significativité asymptotique (bilatérale) inférieur à 0,05 ($P\text{-value} < 0.05$). Donc, nous pouvons conclure que ces deux caractéristiques ont un effet sur la décision de consommer ou non des produits bancaires classiques.

Donc nous pouvons dire que le facteur religieux ainsi que les conditions bancaires de la banque sont les caractéristiques qui influent sur les PME par rapport au fait de ne pas consommer des produits classiques d'où la possibilité d'être intéressé à consommer des produits bancaires islamiques.

H0 : Les produits proposés n'ont pas d'effet significatif sur le fait de consommer ou non des produits classiques.

H1 : Il existe un effet significatif.

H0 : Le prix n'a pas d'effet significatif sur le fait de consommer ou non des produits classiques.

H1 : Il existe un effet significatif.

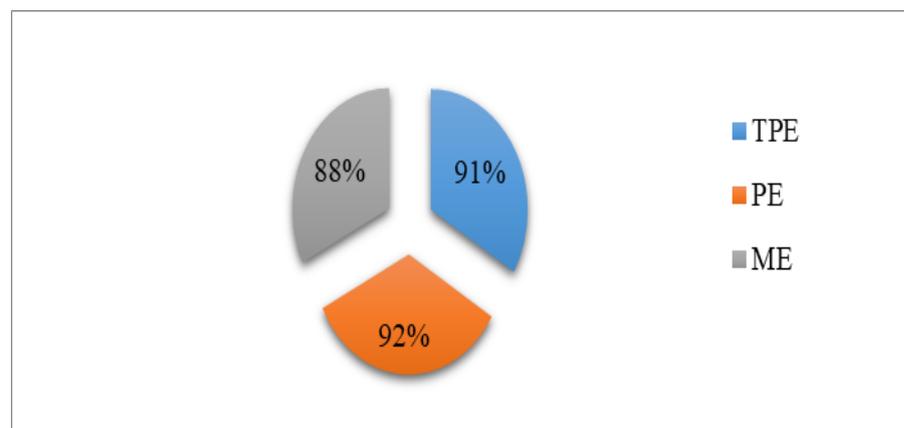
Les produits offerts et le prix présentent un coefficient de significativité asymptotique (bilatérale) supérieure à 0,05 ($P\text{-value} > 0.05$), donc nous acceptons l'hypothèse H0 et nous rejetons l'hypothèse H1. Donc nous pouvons dire que les produits offerts par la banque classique ainsi que le prix ne sont pas les caractéristiques qui influent le plus sur les PME par rapport au fait de ne pas consommer des produits classiques et la possibilité d'être intéressé à consommer des produits bancaires islamiques.

Donc, nous déduisons que les caractéristiques attendues par les PME sont :

- La conformité charaique ;
- La souplesse des procédures.

Les résultats obtenus nous amènent à accepter partiellement notre deuxième hypothèse.

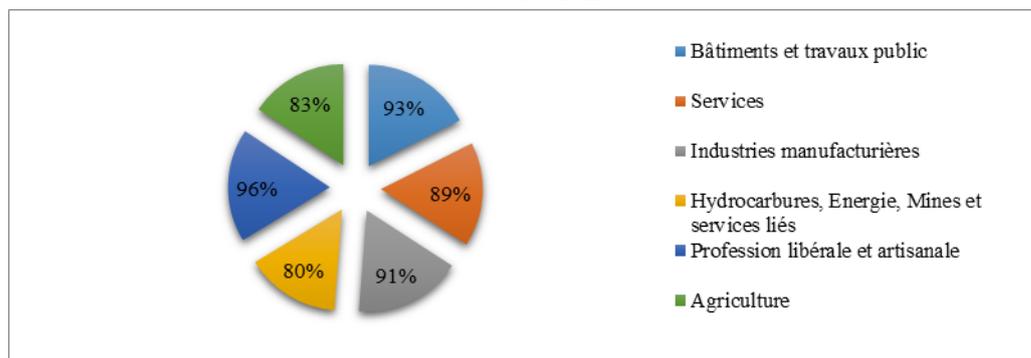
Figure 8. Les types des PME auxquelles la finance islamique peut répondre à leurs besoins



Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'SPSS V.20

A partir du graphique ci-dessus nous pouvons constater que 91% des TPE, 92% des PE et 88% des ME pensent que la finance islamique peut leur apporter des solutions. Ces résultats nous amènent à confirmer notre troisième hypothèse.

Figure 9. Les secteurs d'activité des PME auxquels la finance islamique peut apporter des solutions



Source : Elaborée par nos soins à l'aide d'SPSS V.20

D'après les répondants, la finance islamique peut apporter des solutions d'une forte manière aux personnes exerçant des fonctions libérales, aux entreprises exerçant dans le secteur de travaux publics, des industries manufacturières et les entreprises de prestation des services. Ces résultats nous permettent de confirmer notre quatrième hypothèse.

9. CONCLUSION

L'objectif visé à travers notre recherche était de cerner comment les produits bancaires islamiques proposés par la Banque Nationale d'Algérie peuvent apporter des solutions aux PME. Après avoir présenté brièvement le projet de la mise en place de l'activité finance islamique au sein de la BNA et le cadre théorique de la finance islamique, ainsi qu'un état des lieux des PME en Algérie, nous avons procédé à la présentation et à l'analyse des résultats de notre enquête.

Notre étude pratique nous a permis de confirmer partiellement notre première hypothèse car uniquement la MOURABAHA et IJARA et la MOUCHARAKA qui permettent de répondre au besoin de financement des PME, et non pas tous les modes de financement commerciaux et par participation. Pareil pour la deuxième hypothèse où les résultats ont montré que seulement la conformité charaïque des produits, et la souplesse des procédures bancaires sont les caractéristiques les plus attendues par les PME. Par ailleurs, nous avons pu confirmer la troisième et la quatrième hypothèse car les résultats de notre étude nous ont permis de constater que la finance islamique apporte des solutions aux Très petites entreprises, petites entreprises, moyennes entreprises et aux personnes exerçant des fonctions libérales, aux entreprises de prestation de services, aux entreprises industrielles et celles des bâtiments et des travaux publics ».

Comme réponse à notre problématique, et à partir de ce que nous venons de présenter, nous pouvons conclure que la finance islamique lancée récemment à la BNA peut répondre aux besoins des PME en matière de financement. Cette nouvelle activité peut apporter des solutions à plusieurs types d'entreprises et principalement à travers les trois formules MOURABAHA, IJARA et la MOUCHARAKA, en offrant des produits conformes à la CHARIA' A islamiques et une souplesse des procédures

Cependant étant donné que la BNA n'offre actuellement aux PME que le produit islamique IJARA, nous pouvons conclure que c'est le seul produit bancaire islamique disponible au sein de cette banque susceptible de répondre aux besoins des PME. La BNA est donc appelée à lancer aussi la MOURABAHA commerciale et la MOUCHARAKA.

10. Références bibliographiques :

1. BENBAYER, H., & TRARI-MEDJAOUI, H., (October 2009) « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », Université de Tlemcen, N°9.
2. BOUZZAR, C., (2006) « Colloque International : Les contraintes de financement de la création des entreprises privées en Algérie ». Création d'entreprises et territoires . Tamanrassat, ALGERIE, 03 et 04 Décembre.
3. BODIE & MERTON, (2000), « Finance », Pearson, Paris.
4. VALLE S. , (2005), « Financement des PME », Centre marocain de conjoncture.
5. FONTAINE, (2013), « Les modes de financement des PME et TPE », Etude Economie.
6. HALSAA, B. , (2008), « Le financement de la PME en finance islamique », Ribh Finance.
7. Ministère de l'industrie et des mines, (2019), « Bulletin d'information statistique de la PME », Ministère de l'industrie et des mines Alger.
8. Rapport du CDVM, (2011), « La finance islamique ». CDVM.
9. SADOUDI, (2006), « La problématique du financement de la PME en Algérie ».