

***L'entreprise familiale en Algérie : Quelle politique financière?***  
***The family business in Algeria: What financial policy?***

***Mme. Ouerdia MOUMOU***

***Maître Assistante classe « A », Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie***

***moumou.ouerdia@yahoo.fr***

***RÉSUMÉ :***

Ce papier se propose d'effectuer une identification et une évaluation qualitative et quantitative des niveaux de responsabilité des acteurs dans le problème de financement des PME familiales en Algérie. Une étude réalisée sur un échantillon de 120 PME de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous a permis de conclure que l'autofinancement demeure la source incontournable (et préférée) de financement des investissements. On note également, la prédominance du recours des entrepreneurs au mode de financement des réseaux familiaux particulièrement lors du démarrage de leurs activités. L'étude a révélé aussi, que plus l'entreprise investit, plus elle a recours à l'autofinancement externe après avoir épuisé les sources internes. Enfin, on a constaté, l'existence d'une méconnaissance des programmes spécifiques de financement des PME familiales de la part des propriétaires-dirigeants, limitant ainsi le choix de financement aux crédits bancaires conventionnels plus coûteux et moins accessibles.

***Mots clés :*** PME familiale, politique financière, sources de financement hiérarchisées, risque financier, finance islamique, problèmes de financement

***ABSTRACT:***

This paper proposes to carry out identification and a qualitative and quantitative evaluation of the levels of responsibility of the actors in the problem of financing family SMEs in Algeria. A study carried out on a sample of 120 SMEs from the wilaya of Tizi-Ouzou, allowed us to conclude that self-financing remains the essential (and preferred) source of financing for investments. We also note the predominance of entrepreneurs' recourse to the mode of financing family networks, particularly when starting their activities. The study also found that the more the company invests, the more it uses external cash flow after exhausting internal sources. Finally, we noted that there is a lack of awareness of specific programs for financing family SMEs on the part of owner-managers, thus limiting the choice of financing to conventional bank loans which are more expensive and less accessible.

***Keywords:*** family SME, financial policy, hierarchical sources of financing, financial risk, Islamic finance, financing problems

**Introduction :**

Les entreprises familiales constituent une part importante de l'économie mondiale. D'après le Family Firm Institute, elles génèrent plus de 70% du PIB mondial. Et la Harvard Business School estime qu'elles représentent deux tiers des entreprises mondiales.

Cependant, un certain nombre de caractéristiques les rendent très différentes des autres entreprises : un fort désir de la part des membres de la famille de conserver le contrôle capitalistique de l'entreprise, une gestion ancrée dans une perspective de pérennité (l'entreprise est très souvent perçue comme un héritage qui doit être préservé pour les futures générations), et le souhait que les informations concernant l'entreprise demeurent assez confidentielles.

Si leur caractère familial fait d'elles des structures spécifiques, les entreprises familiales sont souvent, comme les autres entreprises, à la recherche de financement pour stimuler leur croissance. Comme toute famille qui évolue et grandit, l'entreprise familiale doit, elle aussi, suivre les évolutions de la dynamique familiale. L'avenir de l'affaire familiale dépend de la croissance de l'entreprise et de sa capacité à générer suffisamment de profits pour subvenir aux besoins de chacun de ses membres, tout en conservant l'indépendance de l'entreprise et la protection des intérêts familiaux.

Pour augmenter ses profits et accélérer sa croissance, une entreprise a besoin de financements solides. Dans un environnement économique tendu, marqué par une crise financière mondiale, l'accès au financement n'est pas toujours facile et trouver des ressources peut s'avérer complexe, surtout pour les entreprises familiales. De plus, la majorité des dirigeants d'entreprises familiales considère que le maintien du contrôle capitalistique de l'entreprise par le noyau familial constitue un facteur clé de succès, ce qui a tendance à limiter, encore davantage, leurs options de financement.

Notre étude, « l'entreprise familiale algérienne : quelle politique financière ? » Analyse l'efficacité et l'efficience du financement des PME familiales algériennes en première partie, alors que, la seconde partie tente de répondre à la question suivante: quelle(s) alternatives à leur financement?

Deux raisons militent principalement en faveur de la recherche sur la politique financière des entreprises familiales en Algérie :

- La première : la très grande majorité des entreprises algériennes sont des entreprises familiales et l'importance du nombre de PME familiales justifie à elle seule l'intérêt de ce sujet.

- La deuxième : le manque flagrant des recherches consacrées au financement des entreprises familiales.

Afin de mener à bien cette étude, la méthodologie retenue a été celle de l'enquête par questionnaire, alternant questions fermées et questions ouvertes pour permettre une double approche quantitative et qualitative dans le traitement des résultats. Cette méthodologie a semblé appropriée pour étudier un concept encore mal défini comme l'est le concept de l'entreprise familiale.

Ainsi, notre enquête a été réalisée sur la base d'un échantillon de 120 PME familiales exerçant dans la ville de Tizi Ouzou, et qui œuvrent dans divers secteurs, sélectionnées au hasard (aléatoire). Les raisons qui nous ont fait opter pour ce choix, sont essentiellement le manque d'une base de sondage sur les PME familiales algérienne intéressés ou ayant recouru aux financements externes (introduction en bourse, crédit- bail, finances islamiques..).

Toutefois, l'échantillon sur lequel s'est basée notre enquête ne peut être considéré comme représentatif de l'ensemble des PME algérienne, il permet néanmoins par sa taille de 120 entreprises de conceptualiser une idée et certaines tendances générales sur l'état présent de la PME algérienne.

La population des entreprises contactées est composée des PME familiales repérées selon le critère de taille et de contrôle familial, c'est-à-dire comportant entre 1 à 49 salariés. Ces entreprises ont été contactées par voie postale. Les secteurs repérés étant principalement ceux des biens d'équipement, de l'agro-alimentaire, des travaux publics et de l'industrie .....

### ***1. La notion d'entreprise familiale***

#### ***Définition de l'entreprise familiale :***

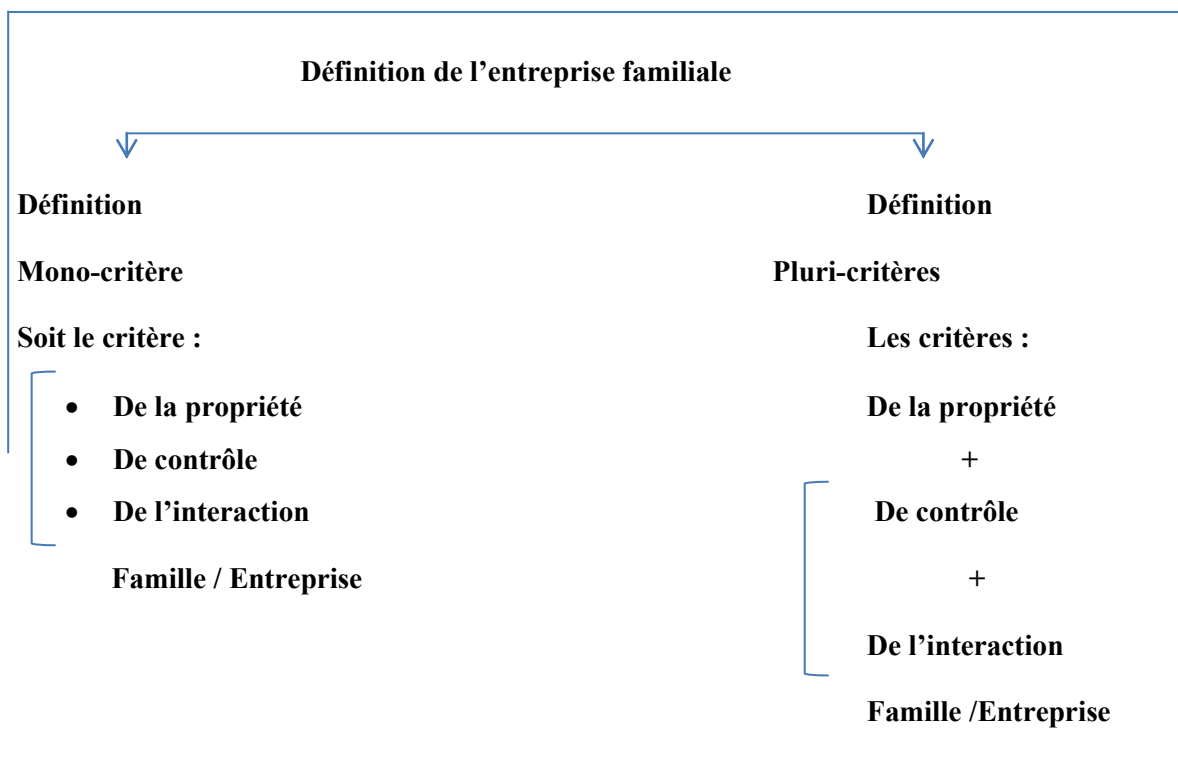
Pour définir l'entreprise familiale, la propriété et le contrôle sont généralement les critères les plus retenus, par les spécialistes des sciences sociales, avec un certain degré d'implication de la famille dans le management ou encore l'intention de transmettre l'entreprise à la génération suivante. Les liens sociaux affectifs que les membres de la famille entretiennent par leur expérience commune et qui influencent souvent les types de management qu'ils préconisent, sont aussi bien considérés pour spécifier ce genre d'institution. Et, comme les dirigeants de ces entreprises sont trop attachés à leurs créations, ils privilégient par voie de conséquence une gestion personnalisée dans le but de préserver leur indépendance patrimoniale. (Basly, 2005). Mais, malgré son importance sociale et

économique l'organisation familiale de l'entreprise a été stigmatisée par les milieux universitaires et professionnels. En effet, elle a toujours été pointée par un nombre impressionnant de préjugés : organisation informelle et confuse parce que les valeurs de la confiance, les relations émotionnelles et le favoritisme sont les plus préconisées au détriment de la compétence, de la professionnalisation et de la planification (Allouche et Amman, 1995).

En un mot, la plupart des études économiques et de gestion sur l'entreprise familiale adoptent une approche rationnelle et normative selon laquelle les deux éléments essentiels de l'entreprise familiale, la propriété familiale et le contrôle (ou la direction) doivent être séparés afin d'atteindre l'efficacité et l'efficience en affaires (Fletcher, 1997).

Nous pouvons distinguer deux types de définition : les définitions mono-critères et les définitions pluri-critères. C'est ce qu'illustre la figure suivante :

**Figure 1 : Les deux approches relatives à la définition du concept «entreprise familiale»**



**Source :** HAMMOUDA.N-E<sup>1</sup>(2008)

***L'entreprise familiale en Algérie :***

L'entreprise familiale est sans doute l'un des champs les plus mal outillés des sciences économiques et de gestion à ce jour. On ne s'intéresse vraiment aux entreprises familiales que depuis trente ans, alors qu'elles représentent une part importante de l'économie mondiale (70 à 90 % du PIB annuel mondial) et une perspective de croissance économique unique et durable.

Les résultats du premier recensement économique mené en 2011 par l'Office national des statistiques (ONS) en Algérie indiquent que 95% des entités économiques sont de type «personne physique» et uniquement 5% ont un statut de personne morale.

Ces micro- entités, généralement à caractère familial, exercent pour 56% dans le commerce, 20% dans les services, 10% dans les industries manufacturières, essentiellement dans le textile et l'industrie alimentaire. 97.8% de ces entités emploient moins de 9 personnes et 94.6%, réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars.

Une infime partie arrive à atteindre un chiffre d'affaires supérieur à deux milliards de dinars. Les entreprises qui activent dans les industries de pointe, dans l'innovation et les nouvelles technologies sont rares.

La prédominance du caractère familial de l'entreprise algérienne est-il un atout ou un handicap pour le développement et la croissance de l'Algérie? Sachant, par ailleurs, que toute stratégie économique visant la modernisation économique, la croissance et la création des emplois est intimement liée au dynamisme et à l'esprit d'innovation des dirigeants d'entreprises.

Des études ont démontré que le comportement managérial d'un dirigeant est influencé par sa culture, son parcours professionnel, sa qualification et principalement par ses motivations et ses qualités personnelles.

***Le profil du manager d'une entreprise familiale***

Certaines caractéristiques et habitudes de gestion spécifiques à l'entreprise familiale militent en sa faveur. En effet la gestion d'une entreprise familiale accorde un intérêt particulier au patrimoine, facteur de sauvegarde de la pérennité de l'activité. Ce type d'entreprise est connu par une stabilité dans la direction, une gestion prudente, peu d'endettement, pas de gros risques.

Mais, ces entreprises, à quelques exceptions près, ne sont pas attirées par des solutions innovantes, par de nouvelles méthodes de gestion ou le recours au recrutement des compétences externes au cercle familial.

Les spécialistes du management (Smith, N, Laufer, Filion...) qualifient ce type de comportement « d'entrepreneur artisan » par opposition à l'entrepreneur opportuniste (au sens positif du terme : quelqu'un qui possède des aptitudes à saisir les opportunités d'affaires produites par le marché).

Conséquences de cette approche, l'entreprise est de taille assez limitée, vulnérable, ne peut faire face aux grands changements du marché et suivre les évolutions techniques et technologiques. Le souci majeur de ce chef d'entreprise est de s'assurer un revenu et une bonne transmission du patrimoine à ses enfants.

#### *Les profils PIC et PAC des dirigeants*

Le premier type a été désigné par les termes PIC, (**P**érennité, **I**ndépendance, **C**roissance). Le souci principal de ce créateur d'entreprise ou gestionnaire est d'assurer la pérennité de son entreprise en s'appuyant sur un patrimoine qui représente son avenir et celui de ses enfants.

Pour préserver ce patrimoine, le PIC estime qu'il doit demeurer indépendant vis-à-vis des banques ou des associés. Il préfère l'autofinancement. Il estime qu'un patrimoine propre, géré par lui-même lui garantira la croissance et la pérennité de l'activité. En général, ce comportement provient des techniciens qui donnent la prépondérance aux aspects techniques de production, la vision stratégique, l'appui sur des opportunités externes et la gestion sont secondaires, pas d'analyse de marché et de son évolution, de petits contrats, essentiellement des contrats de fidélité clients et fournisseurs. Exemple de petites entreprises ou atelier de la petite industrie ou du BTP.

Par contre, Le profil CAP (**C**roissance forte, **A**utonomie, **P**érennité faible) caractérise un manager qui cherche les opportunités proposées par le marché. Il n'est pas lié à son patrimoine, il peut, s'il constate que d'autres activités sont plus rentables, changer d'activité. Il a une capacité de s'adapter aux évolutions du marché et de l'environnement.

Le manager, profil CAP cherche une autonomie de gestion et les meilleures possibilités pour rentabiliser son capital. Il accorde de l'importance à la fonction commerciale et au développement des ressources humaines.

Le patron d'une PME est confronté en permanence à trois soucis majeurs ; assurer un revenu confortable à la famille, veiller à la rentabilité de l'entreprise, être présent dans son environnement pour influencer sur les événements (Bauer le qualifie d'homme à trois têtes).

Il est évident que la structure du tissu industriel algérien est inadaptée aux ambitions de croissance, de création d'emplois et de réduction des importations et ne peut en son état actuel constituer un « pilier » du développement du pays.

L'esprit d'entrepreneur technicien est prédominant. La gestion de l'entreprise demeure confinée dans le cercle familiale, l'appel aux collaborateurs compétents externes est très réduit, l'introduction de techniques modernes de gestion et la recherche de l'innovation sont rares.

La formation du personnel et une politique de ressources humaines basées sur la performance et une gestion de carrière ne constitue pas le souci majeur d'un dirigeant de type « artisan ».

Mais il convient aussi de le signaler que l'activité économique du pays connaît un regain de dynamisme grâce à des entreprises privées qui ont su s'adapter aux conditions du marché, se moderniser et produire des biens de qualité.

Elles sont de plus en plus nombreuses et méritent que les pouvoirs publics leurs apportent un soutien plus marqué en fournissant des infrastructures de base de qualité et en réduisant les contraintes bureaucratiques et les charges, créant ainsi un climat des affaires propice à la création des entreprises et à l'investissement. Ce sont les préalables à tout développement économique et social.

## ***2. La politique financière des entreprises familiales***

Les recherches publiées, ont conduit à l'existence de différences sensibles entre la politique financière des entreprises familiales et celle des entreprises non familiales. Il apparaît notamment, si l'on considère globalement l'ensemble de ces recherches<sup>2</sup>, que les entreprises familiales se caractérisent par un moindre recours à l'endettement (Agrawal et Nagarajan, 1990 ; Allouche et Amann, 1995 ; Gallo et Vilaseca, 1996 ; Mishra et McConaughy, 1999 ; Gallo, Tapies et Cappuyns, 2000 ; McConaughy, Matthew et Fialko, 2001 ; Zellweger et Fueglistaller, 2005).

Deux facteurs concourent à expliquer cette politique financière tendanciellement plus prudente :

- La priorité accordée à l'objectif de pérennité des activités de l'entreprise et du contrôle familial, qui est notamment induite par la volonté de transmettre l'entreprise aux générations futures, ce qui peut favoriser la mise en œuvre d'une politique d'investissement optimale sur le long terme mais également induire une forte aversion pour les décisions stratégiques et financières porteuses de risque.

Une moindre diversification du portefeuille d'actifs détenus par les actionnaires. L'entreprise constitue souvent une part prépondérante du patrimoine familial. Cette moindre diversification du portefeuille d'actifs, indépendamment du lien affectif pouvant les relier à l'entreprise, est corrélative d'une moindre diversification des risques financiers encourus par les actionnaires. En outre, dans le cas d'une participation active à la direction de l'entreprise, le risque financier s'accompagne d'un risque de dépréciation du capital réputationnel et du capital humain des dirigeants familiaux, ce dernier risque étant également renforcé par la complémentarité entre les actifs de l'entreprise et le capital humain spécifique de ses dirigeants<sup>3</sup>. La réalité de l'actionnaire familial s'écarte donc le plus souvent de la représentation issue de la théorie financière d'un actionnaire gérant un portefeuille de titres diversifiés. L'actionnaire familial ne cherche pas uniquement à maximiser la rentabilité espérée – au sens mathématique du terme – de ses titres. Il cherche également à se prémunir contre le risque d'une réduction substantielle de son patrimoine.

Ces deux caractéristiques distinctives des actionnaires familiaux, la priorité accordée aux objectifs de pérennité et la moindre diversification du portefeuille d'actifs, conduisent à une plus forte réticence vis-à-vis de l'endettement. En effet, l'endettement renforce le risque financier (Nam, Ottoo et Thorton, 2003), alors que ce dernier est lui-même positivement corrélé avec le risque de faillite et le risque de perte de contrôle (Gilson, 1990).

### ***3. La structure financière des PME familiales en Algérie***

La question du financement est une problématique nationale qui persiste depuis plusieurs années. Les sources de financement de création et de développement d'entreprise les plus courantes sont : l'autofinancement, le crédit bancaire, les fonds collectés auprès des membres de la famille et des amis, et les dispositifs d'aides mis par l'Etat.

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.



Les résultats obtenus de cette enquête permettent d'évaluer ces différentes sources de financement pour les entreprises familiales algériennes.

***L'autofinancement, principale source de financement pour les entreprises familiales***

Les sources personnelles des moyens financiers mobilisés par les entrepreneurs lors du démarrage des activités proviennent de deux catégories. La première concerne ceux qui ont travaillé déjà dans le secteur formel ou informel; la deuxième peut résulter d'un héritage. L'une des sources à l'origine du financement des entreprises familiales en Algérie est l'héritage<sup>4</sup>, qui se transmet de génération en génération (du père au fils), qui est entre les mains de l'ancienne bourgeoisie, formant les grandes familles en Algérie et les notables de l'administration française; et de la nouvelle bourgeoisie d'Etat qui s'est constituée après l'indépendance, investissant les postes d'administration de l'appareil de l'Etat.

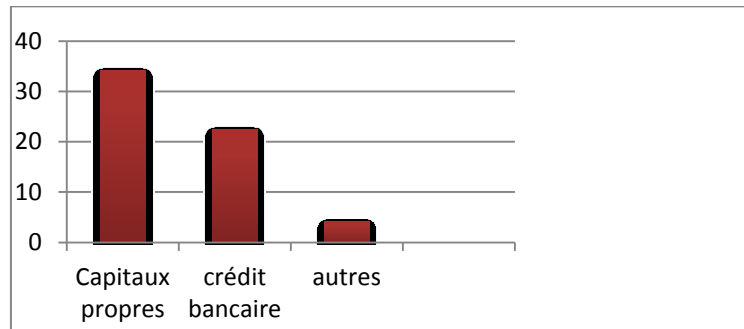
L'autofinancement continue d'être la préférence de source de financement pour les porteurs de projets lorsqu'ils ont la possibilité de recourir. Les entrepreneurs privilégient une forte autonomie financière obtenue à partir des économies personnelles (voir tableau N° 01), pour financer la création de leurs entreprises. L'indépendance y est essentielle : la préservation du patrimoine économique, confondu parfois avec le patrimoine familial, est la priorité absolue de ces chefs d'entreprises et ce, bien au-delà d'une seule génération. Cette caractéristique se voit dans le financement. Ce constat conforte l'hypothèse selon laquelle il existe une hiérarchie des sources de financement. De ce fait, « *les entrepreneurs préfèrent généralement financer leurs projets de manière à minimiser les effets de contrôle externe et de dilution du capital. Dans cette optique, ils utilisent d'abord leurs ressources internes avant de s'endetter tandis que l'ouverture de leur capital à des investisseurs externes constitue une mesure de dernier recours* » (Benbayer et Trari-Medjaoui, 2009).

De l'enquête que l'on a mené, il ressort que le niveau des fonds propres s'avère très bas dans les PME familiales algériennes. Les principales causes du bas niveau de ces ressources devraient être corrélées avec le caractère individuel ou familial de leur formation, l'absence d'un marché financier bien structuré et la difficulté à apprécier le risque d'investir. La précarité financière qui s'en suit et qui caractérise leur création et leur évolution pourrait être à l'origine de la décision d'endettement de ces unités de production.

En effet, lorsqu'on interroge ces entrepreneurs sur les principaux moyens de financement de leur création, celles-ci, ont une préférence pour l'autofinancement (avec un recours à la famille ou aux amis qui généralement dans les 2/3 des cas participent au démarrage d'une entreprise). En effet, le graphique N° 01 révèle que 34,16 % des PMEF

algériennes s'autofinancent uniquement par des capitaux propres ; 22,50 % ont recours aux établissements de crédit ; 04,16 % seulement ont recours à d'autres moyens de financement (finances islamique, ouverture de capital, leasing ETC.). Signe d'une grande prudence.

**Graphique 01: Sources de financement de la création des PME F algériennes**



*Source : Auteur à partir des données d'enquête auprès de PME F en Algérie*

**Endettement (crédit bancaire) :**

La PME familiale est réticente à s'ouvrir financièrement à l'extérieur. La théorie du financement hiérarchique veut qu'entre emprunt et émission d'actions, l'entreprise opte pour la première modalité en premier, vu que ses coûts, les charges d'intérêt en l'occurrence, seraient généralement moins élevés que des dividendes probables à distribuer.

En effet, la PME familiale évite le financement externe et l'endettement, en particulier. Schulze et Dino (1998) observent qu'environ un tiers des entreprises familiales américaines affirment ne pas être endettés et que les 2/3 affirment avoir un ratio dettes/capitaux propres inférieur à 25%. Une étude plus récente montre qu'en moyenne, les entreprises familiales ne s'endettent pas moins que les entreprises non familiales (Hagelin et ali., 2006). Toutefois, les propriétaires dont le ratio « droit de vote/capital » est élevé sont associés avec des entreprises moins endettées (Hagelin et Ali., 2006). Pour Minton et Wruck (2001), beaucoup de firmes adoptent une politique financière conservatrice impliquant essentiellement un endettement plus faible que celui prévu par les théories dominantes de la structure financière. Ces entreprises détiennent des flux de fonds élevés ainsi qu'une trésorerie suffisante qui leur permettent de financer d'une manière interne l'ensemble de leurs dépenses. Elles comptent, ainsi, sur du capital interne au coût élevé. D'où l'impact négatif sur la croissance et la performance financière du fait qu'elles ne profitent pas du levier de l'endettement.

La question de l'accès au crédit des entreprises familiales est régulièrement reprise comme une difficulté spécifique qui entrave le manager d'entreprise.

Les résultats de notre enquête (voir tableau N°01) sur le financement des entreprises indiquent que 22,50 % seulement des entreprises ont été financées par un crédit bancaire, ce qui renseigne sur la faible contribution des banques dans la création et le développement des entreprises familiales. Dès lors, on peut se poser la question, pourquoi les banques algériennes hésitent encore à financer les projets des entrepreneurs et ceci malgré leur aisance financière.

Ould Aoudia(2008), explique dans son étude ce phénomène par le climat défavorable aux affaires, propre au marché algérien, par l'aversion au risque propre aux algériens qui tendent plutôt pour un financement auprès des proches et des amis.

Quant à Adair et Hamed (2004), ils l'expliquent par la structure financière des entreprises familiales jugée par les banques comme fragile, par le manque de rentabilité des prêts de faibles montants, au regard des coûts de transaction élevés, par le risque considérable engendré par l'existence d'une forte asymétrie d'information et le manque de sécurisation des crédits en cas de défaut de paiement.

Benbayer et Trari-Medjaoui (2009) expliquent la réticence des banquiers à accorder des crédits aux entreprises familiales par le fait que ces dernières souffrent de l'absence de :

- La transparence ;
- Une approche de gestion moderne qui implique le marketing, le management rationnel et la maîtrise totale des outils de la finance ;
- Des éléments comptables fiables.

Nos résultats confirment d'ailleurs le classement de l'Algérie en ce qui concerne l'octroi de crédit, 150<sup>ème</sup> place sur un total de 183 pays (Banque Mondiale, 2012).

**Tableau N°01: Les sources de financement de création et de développement des PMEF enquêtées**

| <b>La source de financement</b>                          | <b>Effectif</b> | <b>pourcentage</b> |
|--|-----------------|--------------------|
| Economies personnelles (1)                               | 41              | 34,16              |
| Crédit bancaires (2)                                     | 27              | 22,5               |
| Fonds collectés auprès des proches (famille et amis) (3) | 12              | 10                 |
| (1)+(2)  | 14              | 11,66              |
| (1)+(3)  | 12              | 10                 |
| (3)+(2)  | 09              | 07,50              |
| Autres sources de financement                            | 05              | 04 ,16             |
| <b>Total</b>   | <b>120</b>      | <b>100</b>         |

*Source* : selon les données de l'enquête

#### ***Les fonds collectés auprès des proches et des amis***

Les ressources financières de création ou de développement de l'entreprise, autres que l'autofinancement, les crédits bancaires et les dispositifs de l'Etat, sont représentées essentiellement par les dons et les prêts accordés par des membres de la famille ou des amis et l'héritage familial. Les résultats de notre enquête tendent à confirmer cette analyse, les financements d'origine familiale ou relationnelle représentent 10 % de création des entreprises enquêtées et ceux relatifs à un héritage familial .

Le financement par voie des proches et de la famille aide même l'entrepreneur dans le cas où ses économies personnelles ne suffisent pas pour créer son entreprise ainsi que dans la constitution de l'apport personnel exigé par les banques dans le cas de création par crédit bancaire. Certes ce type de financement, est une excellente garantie de l'indépendance de l'entreprise. Mais par ailleurs, il n'est pas souhaitable que des considérations strictement financières à très court terme fassent passer au second plan les objectifs de croissance et de compétitivité, Or il y a manifestement une déviation possible dans ce sens, sous l'effet d'une trop forte personnalisation des relations.

#### ***L'ouverture du capital par voie boursière : Les managers des PMEF enquêtées ignorent la Bourse***

L'introduction en bourse est un moyen pour les entreprises familiales de lever de nouveaux moyens de financement et de diversifier la structure de son actionnariat par l'arrivée de nouveaux actionnaires. Elle permet d'assurer la pérennité de certaines

entreprises en apportant une solution aux problèmes de succession. En plus, la cotation sur un marché financier permet à l'investisseur de connaître la valorisation de sa participation. L'entreprise peut aussi chercher à renforcer sa notoriété à travers son entrée en bourse, en effet, l'introduction en bourse est considérée comme une consécration et une reconnaissance du potentiel du développement de l'entreprise.

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

Les chefs des entreprises familiales enquêtées, se mettent en mode «actif» et affichent des ambitions de production, voire d'exportation, sauf qu'aucune n'évoque la Bourse comme mode de financement des activités économiques, au moment où la rente pétrolière vient à se raréfier.

Pour Abdelhakim Berrah, président de la Commission d'organisation et de surveillance des opérations en Bourse (Cosob), «les demandes d'introduction en Bourse se sont multipliées les dernières années, mais en les traitant, ce que nous retenons c'est que les entreprises algériennes notamment publiques, ne sont pas prêtes». Dans une économie qui affiche près de 18.000 milliards de DA de PIB, la capitalisation globale sur la place d'Alger ne dépasse pas les 15 milliards DA. Ce qui est alarmant et dérisoire aux yeux des experts. Il faut savoir que quatre titres seulement sont actuellement cotés à la Bourse d'Alger. Il s'agit en l'occurrence de la chaîne hôtelière EGH El Aurassi, du groupe Saidal, d'Alliance Assurances et de NCA Rouïba. Huit entreprises publiques devraient bientôt les rejoindre: la Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance, le Crédit populaire d'Algérie, Cosider Carrières, l'Entreprise nationale des aménagements hydrauliques, l'opérateur de téléphonie mobile Mobilis et trois usines du Groupe industriel des ciments d'Algérie. Mais cette introduction, annoncée il y a plus d'une année, tarde à se concrétiser.

Nombreuses sont les entreprises familiales qui n'ont pas conscience des valeurs ou de la méthode de fonctionnement de la Bourse et qui par conséquent n'ont pas la confiance et les connaissances nécessaires pour faire leur entrée sur le marché boursier.

***Sources de financements spéciaux***

Le gouvernement algérien a très bien compris l'importance du rôle joué par les PME familiales dans le développement économique (création d'emplois, production, innovation, etc.) et social (la participation à la formation et l'insertion des jeunes, la contribution à la diminution de l'exclusion sociale, etc.) du pays, et pour cela, l'Etat a mis en place un certain nombre de dispositifs. La plupart de ces dispositifs sont jeunes, leur mise en place débute aux années 1990. Leur objectif principal est de faciliter l'accès au financement pour les entrepreneurs. Ces derniers peuvent bénéficier d'un crédit dont la garantie est assurée par les agences qui abritent ces dispositifs, ainsi que des prêts non rémunérés et une bonification de taux d'intérêts pour les autres types de crédits bancaires. Ces agences diffèrent principalement par rapport à leur clientèle cible.

Parmi ces agences nous pouvons citer :

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

Des résultats de notre enquêtes il apparaît que la majorité des entreprises soit 51% ont été créés dans le cadre du dispositif ANSEJ. En effet la réalisation des études de marché avant le lancement n'est opérée que par 25% des PMEF enquêtés. Ceux-ci en général soit 72% le font à l'aide de leurs propres moyens.

***3. D'autres modes de financement pour dynamiser les entreprises familiales : le crédit-bail et la finance islamique***

***Le crédit-bail (Marché du leasing): Un mode de financement à l'état embryonnaire***

Est défini dans le dictionnaire comme « une technique contractuelle par laquelle une entreprise, dite de crédit-bail acquiert, sur la demande d'un client (crédit-preneur), la propriété de biens d'équipement mobiliers ou immobiliers à usage professionnel, en vue de les donner en location à ce dernier pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances ou de loyers. Il ne s'agit pas d'une décision d'investissement, mais bien d'un choix de mode de financement des projets de l'entreprise. Cette technique de financement ne doit pas être confondue ni avec une location simple que le locataire peut interrompre moyennant un simple préavis, ni avec une location-vente car son intérêt réside dans la faculté du locataire à lever l'option ou à ne pas le faire, c'est-à-dire se rendre propriétaire du bien. Il peut choisir soit de restituer le bien à la société bailleuse, soit reconduire la location pour une nouvelle durée.

On retrouve historiquement cette pratique dans l'immobilier. Le crédit-bail ou le leasing, montre qu'il est âgé déjà de quelques dix années. Durant toutes ces années d'existence, le marché du leasing en Algérie est resté, il est utile de le reconnaître, à l'état embryonnaire. Pourtant, ce marché est prometteur, de l'avis même de ses acteurs et des spécialistes en produits bancaires. Pourquoi cette formule n'a donc pas pu atteindre sa vitesse de croisière ? La première réponse à cette interrogation tire son origine de la structure des financements de l'investissement des entreprises algériennes. Traditionnellement, les patrons algériens préfèrent recourir à l'autofinancement pour pouvoir mettre sur pied leurs projets. Ce n'est point un préjugé. Les résultats des PME F enquêtées, corrobore clairement ces thèses. En effet, seulement 22,3% des entreprises déclarent les emprunts bancaires comme principale source de leur financement, contre 34,16% des entreprises qui déclarent avoir recours à des financements propres. Ainsi donc, faute d'un engagement des investisseurs avec les banques dans les opérations de leasing et préférant l'autofinancement et/ou les crédits classiques, le marché du crédit-bail s'embourbait de ce fait dans une espèce de vie primitive. Pour d'autres acteurs du marché, l'absence d'une culture managériale chez certains patrons serait à l'origine de cette situation. Autrement dit, le statut d'entreprises familiales qui caractérise les PME algérienne, se refusant à toute idée d'une nouvelle organisation en termes de gestion, a inhibé toute tentative de faire sortir le marché du leasing de son ornière. Pourtant, ce type de financement permet surtout aux entreprises de conserver leurs fonds propres tout en disposant de moyens mobiliers ou immobiliers nécessaires à leurs activités. Les acteurs et les spécialistes ne désespèrent pas et restent tout de même optimistes quant à l'avenir du marché du leasing algérien.

***Produits islamiques : un financement alternatif comme soutien à la PME F***

La finance islamique peine toujours à démarrer dans les pays à majorité musulmane. C'est le cas de l'Afrique du Nord où la consommation des services de la finance islamique ne dépasse pas les 3%. En cause : un très faible taux de bancarisation et une limitation réglementaire du champ d'intervention des banques islamiques.

Le financement islamique entend avant tout toute provision de ressources financières gouvernée par la charia.

S'agissant de la nature et des modes de financement, en principe, toute technique de financement respectant la prohibition des intérêts et la spéculation sont acceptables. Ces règles jettent les bases propres au système financier islamique, la solution de rechange étant le financement participatif fondé sur le partage des profits et des risques de perte.

On observe cependant que les économistes, juristes et financiers musulmans, après un siècle de rupture avec leur héritage juridique, ont dû faire face à la nécessité de concevoir des solutions de remplacement islamiques au financement à intérêt. Les banques islamiques et les filiales islamiques des banques classiques ont conçu ainsi des mécanismes juridico-financiers qui se fondent sur des concepts nommés *mudaraba*, *mousharaka*, *mourabaha*, *ijara*...

Les banques islamiques assurent le financement en utilisant deux méthodes principales. La première s'applique aux opérations de participation aux profits et aux pertes en faisant intervenir la *mudaraba* et la *musharaka*<sup>5</sup>. Dans ce cas, la rémunération n'est pas fixée à l'avance et dépend des résultats réalisés en aval de l'activité 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 *murabah*<sup>6</sup>, l'*ijara*<sup>7</sup>, le *salam*<sup>8</sup> et l'*istisnàa*<sup>9</sup>. La rémunération de la banque dans ces cas est une partie du prix de vente. Ces modes de financement sont uniques pour deux raisons principales :

- la dette associée au financement sur la base d'une marge déterminée est le résultat d'une opération de vente/achat de marchandises et de services bien réels, mais pas le résultat d'une opération d'un prêt ou d'un emprunt d'argent ;
- l'introduction par les banques islamiques de modes obéissant à la règle de participation aux profits et aux pertes comporte beaucoup d'avantages et produit les mêmes effets que ceux induits par l'investissement direct en matière de développement économique.

Théoriquement, il y a un grand nombre de modes de financement islamiques, et la porte reste ouverte pour la création de nouvelles formules, pourvu qu'elles soient conformes aux règles de la charia.

Dans le même cadre, nous citons le *sukuk*, qui est l'équivalent islamique d'une obligation où l'intérêt devient un profit prévu. Cette forme d'obligation est particulièrement utilisée pour le financement des projets immobiliers et d'infrastructures. Le marché des *sukuk* a connu ces dernières années une croissance fulgurante en passant de moins de 5 milliards en 2002 à plus de 40 milliards de dollars américains en 2007 (Soumaré, 2009). Malgré sa forte croissance des dernières années, le *sukuk* demeure un instrument de financement complexe qui peut être basé sur l'une ou l'autre des formes de financement décrites plus haut.



À côté de ces instruments, il existe l'assurance islamique Takaful ; du point de vue de l'Islam, elle doit satisfaire les quatre critères suivants :

- elle doit pouvoir être convertie en donation ;
- elle doit être fondée sur le principe islamique de la coopération ;
- elle ne doit comporter aucun élément assimilable à l'usure (l'intérêt) ;
- le surplus éventuel doit être distribué aux assurés (en cas de résultats négatifs, la compagnie se réserve le droit de demander aux assurés d'effectuer un paiement additionnel afin d'équilibrer les comptes).

La première compagnie d'assurance islamique a démarré ses activités en 1979 au Soudan. Il existerait présentement plus de 130 compagnies Takaful dans le monde. Avec un taux de croissance de plus de 20 % par an, les primes pourraient atteindre 7 milliards de dollars américains d'ici 2016 (Soumaré, 2009).

À long terme, le système bancaire islamique doit, pour sa viabilité et sa survie, surmonter les défis qui ont trait à l'environnement difficile dans lequel il gère ses activités, mais aussi aux pratiques des banques islamiques elles-mêmes.

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

En effet, la finance islamique n'a fait son apparition en Algérie qu'en 1991, avec l'apparition de la première banque islamique, en l'occurrence la banque Al Baraka d'Algérie<sup>10</sup>.

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

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

De façon générale, les problèmes liés au financement bancaire des PME restent similaires d'une institution à une autre, qu'elle soit classique ou islamique. Toutefois, il

ressort que les produits offerts par les banques islamiques pourraient être particulièrement adaptés aux besoins des petites et moyennes entreprises familiales.

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. En ce sens, la finance islamique est une alternative pour permettre un meilleur financement des PME du continent africain.

Dans le point qui va suivre, nous allons voir si les instruments de la finance islamique ont une place importante dans le financement des PME algériennes ou pas.

Près de la moitié (49%) des entreprises enquêtées se dit intéressée par des produits des épargnes conformes à l'éthique musulmane notamment parmi les moins aisés et les plus pratiquants, quand bien même ils sont plus chers que ceux des banques conventionnelles (31%).

#### ***4. Problèmes de financement***

Ce point aborde les problèmes éventuels que les entreprises peuvent rencontrer dans l'obtention d'un financement bancaire ou d'un financement alternatif. Dans ce cadre, on établit une répartition selon la nature et l'amplitude des problèmes.

#### ***La part de responsabilité des promoteurs dans le déficit de financement des PME en Algérie***

Il est question ici de ressortir à la fois les conceptions qui à priori œuvrent en défaveur de la bonne situation financière des PME et les comportements indelicats des entrepreneurs qui leurs sont préjudiciables lors de la recherche des financements.

#### ***Attachement aux conceptions culturelles et religieuses des promoteurs des PME***

La population de l'Algérie comme la plupart des pays dans le monde est très hétérogène avec la présence d'une multiplicité de groupe ethnique. Ces groupes ethniques sont à des degrés différents ancrés dans leurs cultures et dans leurs conceptions religieuses et surtout elles ne manquent pas de mettre ces conceptions en application dans tout ce qu'elles peuvent exercer comme activité même au risque de subir des conséquences néfastes.

#### **➤ La PME constituée en structure quasiment familiale**

De l'enquête menée il ressort d'une manière globale qu'en Algérie la PME est une unité de production à propriété familiale ou individuelle. Cette perception découle de

---

*Revue DIRASSAT Numéro Economique (ISSN: 2676-2013) – Vol 7. N° 2 - Juin 2016 .*

l'observation de l'organisation et de la répartition des tâches au sein de l'entreprise. En effet au centre des activités, se trouve le principal actionnaire encore appelé chef d'entreprise qui est dans la plupart des cas le fondateur, le principal dirigeant et détenteur de la politique d'action et de la vie de l'entreprise. On remarque généralement que l'entreprise meurt aussitôt après une absence totale ou prolongée de ce dernier. Quelle que soit la forme juridique, en observant le tableau N°2, on se rend compte à plus de 70% que ces entreprises ont au moins un membre de la famille ou encore un proche au sein de l'unité dirigeante. De plus le tribalisme s'invite généralement au niveau des recrutements, ce qui tend à pérenniser la situation de la cellule familiale au groupe ethnique tout au plus. Cette caractéristique à l'origine d'une relation plus affective que professionnelle, contribuerait à la faible culture de la recherche du financement externe pour subvenir aux besoins d'investissement de l'entreprise.

➤ **Le contrôle total de la structure par le promoteur**

Les problèmes de financement des PMEF peuvent tirer leurs origines aussi bien du côté des offreurs que des demandeurs de crédit. La volonté de garder le contrôle sur leurs activités empêche les créateurs des PME (demandeur de crédit) à s'associer aux investisseurs extérieurs qui peuvent être source de contraintes dans leur gestion quotidienne. Des résultats de l'enquête présentés dans le tableau N°2, il ressort que ce comportement se retrouve chez la plupart des créateurs des PMEF algériennes. De plus pour ce qui est des PME des zones rurales ces entrepreneurs préfèrent prendre le risque de limiter le développement de leur entreprise en s'autofinçant au lieu de recourir à l'emprunt bancaire.

➤ **La mauvaise perception de l'intérêt bancaire par la communauté musulmane**

L'enquête menée décèle comme source de la faiblesse de demande de crédit des facteurs socioculturels, particulièrement la croyance en l'islam chez les musulmans qui pousse ces derniers à éviter le système bancaire orthodoxe ou tout simplement à éviter l'« *intérêt* » qui est strictement interdit par le coran.

➤ **Le bas niveau d'instruction, manque d'information et éloignement géographique**

Les résultats de notre enquête, illustrée par le graphique ci-dessous met en exergue le faible niveau d'instruction qui caractérise les employés des PMEF algériennes. Un peu plus d'un employé sur deux (61,5%) n'a pas franchi le premier cycle de l'enseignement secondaire ; De plus 9,2 % des employés n'ont jamais été à l'école. Cette situation caractérisée par le faible niveau d'instruction influence négativement la situation financière de l'entreprise dans la mesure où les employés et parfois le promoteur peu instruits considèrent la banque comme

un lieu réservé aux personnes exceptionnelles où ils ne peuvent pas être considérés ; Quand bien même ils ont le courage d'y accéder, les longues procédures administratives, les longues files d'attente et bien d'autres éléments les emmène rapidement à changer d'avis.

***Réalités socio-économiques en Algérie et autres difficultés***

Comme le montre les tableaux, en plus d'une fiscalité jugée problématique les entrepreneurs font face à d'autres difficultés. En effet au cours de leur activité les chefs d'entreprise sont confrontés à plusieurs difficultés. On dénombre les difficultés d'accès au crédit, l'insuffisance de l'épargne, le manque d'investissement public et en infrastructure, la pression fiscale, le mauvais climat des affaires, l'insécurité, les tracasseries administratives...etc. Face à cette situation, les entrepreneurs maladroits adoptent parfois des comportements indéliques.

➤ **Les PME exerçant dans l'informel ou dans la clandestinité**

Une PME est considérée comme exerçante dans l'informel lorsqu'avant d'entrée sur le marché ou pendant son exercice, elle ne remplit pas toutes les conditions formelles. En effet l'environnement hostile dans lequel les PME algériennes évoluent et la multiplicité des conditions à remplir obligent certains entrepreneurs à fonctionner dans la clandestinité ; Du coup rare sont les établissements financiers qui accepteraient de financer ce type de PME, le risque étant jugé trop élevé.

➤ **Les PME n'appartenant à aucun syndicat ou association**

Les PME isolées sont celles ne faisant partir d'aucune association regroupant les entreprises de la même branche ou encore de groupe syndical défendant les causes de l'ensemble des structures semblables. Cependant l'on sait que les membres constituant un syndicat peuvent s'entraider dans tous les domaines et particulièrement financièrement en permettant des possibilités d'endettement à moindre coûts ou encore la possibilité de se constituer une forme d'avaliste d'un membre pour les demandes de crédit auprès d'un établissement financier. Ces associations constituent en outre un moyen non négligeable de production d'information et peuvent de ce fait être considérées comme une centrale de risque pour les structures membres car elles sont à mesure de déterminer les membres présentant une certaine confiance grâce à l'information reçu au sujet de l'évolution quotidienne de leurs activités.

Une enquête réalisée auprès des PME du Cameroun permet de ressortir à travers le graphique ci-dessous la fréquence d'appartenance aux groupes syndicaux et associations

*Amplitude des problèmes de financement*

Le tableau N° 02 présente l'amplitude de problèmes que les entreprises enquêtées ont rencontrés lors de l'obtention d'un financement bancaire, si celles-ci ont effectivement demandé un crédit bancaire au cours des 12 derniers mois. 19,9 % des entreprises indiquent qu'elles n'ont pas rencontré de problèmes à cette occasion. Le pourcentage d'entreprises ayant des problèmes s'élève à 80,1 %. La première raison invoquée pour justifier un refus de crédit est l'insuffisance des garanties qui est citée par quatre entrepreneurs sur dix (40,1%). L'insuffisance de l'apport propre est ensuite citée par trois entrepreneurs sur dix (30,5%). La qualité du projet ou la rentabilité de l'entreprise ne sont citées que dans moins d'un cas sur cinq (18,3%), ce qui est relativement étonnant parce que c'est ce facteur qui devrait être déterminant dans les décisions d'octroi ou de refus de crédit. Dans près d'un cas sur cinq (19,7%) la raison du refus n'est pas donnée. Enfin, l'historique de paiement est cité dans un peu moins d'un cas sur dix (9,2%). Dans la catégorie « autres », on retrouve essentiellement des raisons liées à la jeunesse de l'entreprise et de l'entrepreneur, au secteur d'activité à la santé de l'entreprise et à l'existence de crédits en cours.

14,9 % des entreprises indiquent avoir rencontré beaucoup voire énormément de problèmes. Proportionnellement, les microentreprises ont rencontré significativement plus de problèmes que les PME. 22,4 % des microentreprises indiquent qu'elles n'ont pas rencontré de problèmes contre 32,3 % pour les PME. À côté de cela, 46,2 % des microentreprises indiquent qu'elles ont rencontré beaucoup voire énormément de problèmes alors que le pourcentage pour les PME est de 51,3 %.

D'après cette enquête l'accès au financement est considéré comme le plus important des obstacles rencontrés par les petites et moyennes entreprises familiales enquêtées. En effet, plus de 29% des entreprises déclarent que ce facteur est l'obstacle le plus important.

**Tableau N°02 : répartition des PME selon le degré d'importance des obstacles rencontrés**

| <b>Obstacle rencontré</b>                            | <b>Pourcentage</b> |
|--|--------------------|
| Accès au financement                                 | 29,5               |
| Concurrence déloyale du secteur informel             | 14,2               |
| Corruption   | 10,7               |
| Access au foncier                                    | 10,2               |
| Taux d'imposition                                    | 9,7                |
| Formation et qualification du personnel à l'embauche | 4,7                |
| Formalités à la création de l'entreprise             | 4,1                |
| Douanes et réglementation du commerce extérieur      | 3,6                |
| Instabilité politique                                | 3,3                |
| Relations avec l'administration fiscale              | 2,9                |
| Instabilité macro-économique                         | 2,1                |
| Transport  | 1,6                |
| Criminalité (vols, vandalismes)                      | 1,4                |
| Electricité  | 1                  |
| Législation du travail                               | 1                  |
| <b>Total</b>   | <b>100</b>         |

***Source** : selon les données de notre enquête*

**Conclusion :**

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

En effet, ces entreprises ont une structure de financement hiérarchique. En premier lieu elles préfèrent recourir au financement par capitaux propres (autofinancement) qui se révèle être un financement gratuit, mais avec le temps les capitaux propres ne seront plus suffisant pour couvrir la totalité des besoins de l'entreprises. L'entreprise doit alors se procurer des financements externes, dans ce cas elle a le choix entre les crédits bancaires, faire appel à des proches ou à des amis, la finance islamique et le crédit-bail, et si le

problème de financement persiste, elle peut procéder à l'ouverture de son capital, soit par la réception des capitaux risques ou à travers une introduction en bourse.

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

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

Les dirigeants des entreprises familiales algériennes, étant des personnes musulmanes dans la majorité des cas, peuvent avoir à faire face aux problèmes de financement, pour la simple raison, que les crédits offerts par les banques conventionnelles sont des crédits à intérêt, et par conséquent sont contre les préceptes de l'Islam.

La finance islamique pourrait constituer une alternative de financement supplémentaire à ne pas négliger. Elle est basée sur les préceptes de l'Islam, et respectant les règle de la Sharia, est une finance équitable qui favorisent l'investissement, le développement et le partage des risques. Les activités de finance islamique, encore émergentes, sont en forte croissance et en pleine diversification.

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

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

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

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.

Enfin, il faut être réaliste, le financement par le crédit-bail ou par la finance islamique n'est qu'un mode de financement parmi tant d'autres et actuellement la dominance reste toujours le financement classique, renvoyant à l'urgence de synchroniser la sphère réelle et la sphère financière, mais également la sphère économique et la sphère sociale pour éviter une concentration excessive du revenu mondial au profit d'une minorité.

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. La majorité des entrepreneurs sont intéressés par les financements islamiques, mais le recours à ce type de financement reste très faible.

#### **Suggestions des mesures à prendre par l'Etat**

A la lumière des résultats de notre étude empirique, l'Etat dans sa politique de vulgarisation des PME peut prendre les mesures suivantes :

- Limiter le volume du dossier à quelques pièces indispensables et décentraliser le lieu de constitution et de dépôt des dossiers afin de construire une base de donnée qui enregistrera les informations sur les PME pour devenir enfin un outil d'aide au financement ;
- Administrer les taux d'intérêts dans le but de les maintenir à un niveau bas ;
- Accélérer d'une part le fonctionnement effectif de la bourse des valeurs d'Alger (COSOB) et par conséquent du marché financier et d'autre part le développement des éléments de motivation pour encourager les PME à se rendre sur ce marché par exemple par des séminaires de formation et d'information ;
- Organiser constamment et si possible gratuitement des séminaires de formations et de recyclage en recherche de financement pour le personnel des PME reconnues officiellement;
- Développer des manœuvres d'incitation à la tenue d'une comptabilité formelle au sein des PME avec l'aide des institutions telles que la Direction générale des impôts ;
- Création des structures étatiques spécialisées dans le financement des PME en fonction du statut juridique, du type d'emprunt et du secteur d'activité. Particulièrement il est nécessaire



pour la promotion des entreprises exerçant dans le secteur de l'industrie de créer des établissements financiers spécialisés dans le financement de ce type de structure.

### **Suggestions de conduite à tenir par les promoteurs des PME**

L'on a constaté au cours de notre étude que les PME s'exclut des possibilités de recevoir un financement de part du comportement de leur promoteur. Il est donc souhaitable que les promoteurs de ces PME révisent leurs attitudes pour au moins bénéficier du doute de la part des banques. En effet :

- Des efforts doivent être effectués dans le sens de la décentralisation de la gestion de leur structure et du respect d'un organigramme qui organise les tâches entre plusieurs individus ayant le profil pour combattre la concentration entre les mains d'une seule personne;
- La gestion doit être orthodoxe avec la production des documents comptables qui constituent une pièce maîtresse lors de la recherche du financement ;
- La nécessité de se regrouper en syndicat s'impose du moment où il permettrait de mieux exprimer ses besoins et pourrait constituer une source d'information pour les établissements financiers pour les décisions de financement ; En effet ces syndicats pourraient mieux suivre les PME et défendre leur cause auprès des établissements de crédit pour un éventuel emprunt et surtout elles pourraient constituer une véritable centrale de bilan et de risque afin de permettre une meilleure évaluation du risque de chaque PME lorsqu'elle sollicite un crédit.

### **Suggestions de conduite à tenir par les institutions financières**

En se basant sur les résultats de notre étude empirique et considérant la relative bonne santé des banques et autres établissements de crédit, l'on leur recommande, pour embrayer le pas en accordant les financements nécessaires à l'essor des PME algériennes de :

- Revoir leurs méthodes d'évaluation des risques en évitant une évaluation basée sur des préjugés mais plutôt basée sur une étude objective des informations et entre autre des documents comptables produits par les PME;
- Créer et offrir des produits financiers adaptés et attrayants aux PME en fonction de leur caractéristique ;
- Elaborer, définir et mettre en œuvre des stratégies permettant la mobilisation des dépôts à terme pour le financement des montants élevés et de long terme des PME algériennes.

- Considérant que la bourse des d'Alger doit et peut jouer un rôle important dans le financement des PME, il est important qu'elle se mette en marche et développe des segments attrayants et adaptés aux PME qui constituent plus de 90% des entreprises en Algérie.
- Le rôle des PME dans la lutte contre le chômage et la relance de l'activité économique n'est plus à démontrer ; Ce rôle se fait plus important en ce sens que l'on est dans un environnement de crise financière et le réseau des PME est le plus vaste en Algérie, ce qui signifie un fort potentiel de contribution au PIB du pays et partant du développement soutenable. L'essor des PME en Algérie est donc nécessaire et demande la mise en œuvre d'un mécanisme efficace pour leur financement, pierre angulaire de leur santé et épanouissement.

---

**Références Bibliographiques:**

<sup>1</sup>Hammouda. N-E : « La Main d'œuvre Familiale : Quelle Utilisation En Algérie?, 2emes Journées Georges Doriot , Paris, HEC, 2008

<sup>2</sup>Quelques rares études parviennent en effet à une conclusion opposée (Harijono, Ariff et Tanewski, 2004 ; Colot et Croquet, 2005). Les explications avancées – relatives au coût de la dette pour les entreprises familiales ainsi qu'à l'arbitrage 'risques financiers/risques de dilution du contrôle familial' qui sous-tend le choix entre financement par emprunt et financement par ouverture du capital – seront évoquées ci-après.

<sup>3</sup>Selon James (1999), dans la mesure où la valeur de l'entreprise en devient liée à la présence des dirigeants familiaux, la complémentarité entre compétences managériales et actifs spécifiques de l'entreprise familiale concourt également à rendre plus difficile une ouverture partielle du capital par recours aux marchés financiers. Il s'agirait là d'un facteur supplémentaire permettant de justifier la faible diversification des risques financiers supportés par les dirigeants/actionnaires familiaux et, par conséquent, l'importance qu'ils accordent aux objectifs de pérennité.

<sup>4</sup>Appelé par les Kabyles " tassemt taqdimt": en français l'ancienne graisse

<sup>5</sup>Musharaka : partenariat d'investissement dans lequel les conditions de partage des profits sont prédéfinies et les pertes sont proportionnelles au montant investi ; c'est une forme de capital investissement.

<sup>6</sup>Murabaha : forme de crédit qui permet au client d'effectuer un achat sans avoir à contracter un emprunt portant intérêt. La banque achète un bien, puis le vend au client en différé.

<sup>7</sup>Ijara : contrat de crédit-bail aux termes duquel la banque achète un bien pour un client, puis le loue en crédit-bail pour une période déterminée. Ijara-wa-iqtina : similaire à l'ijara, à cette différence près que le client a la possibilité d'acheter le bien à la fin du contrat.

<sup>8</sup>Salam : contrat prévoyant le prépaiement de marchandises livrées ultérieurement. Aucune vente n'est possible si les marchandises n'existent pas au moment du contrat mais ce type de vente, qui fait figure d'exception, est autorisé à condition que les marchandises soient définies et la date de livraison, fixée. Ce type de vente porte généralement sur des biens physiques, à l'exclusion de l'or et de l'argent, qui sont considérés comme des valeurs monétaires.

<sup>9</sup>Istisnaa (financement progressif) : contrat d'acquisition d'un bien avec paiement progressif du prix au fur et à mesure que le bien est construit

<sup>10</sup>La banque Al Baraka d'Algérie est une banque à capitaux mixtes, détenue à 50% par des fonds publics plus précisément ceux de l'ex-banque publique de l'Agriculture et du développement rural et à 50 % par des fonds privés du groupe saoudien Dallah Al Baraka.