

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique



Ecole Supérieure de Commerce

Pôle Universitaire Koléa

**Thèse présentée en vue de l'obtention du diplôme de Doctorat en
Sciences de Gestion.**

Option : Management

Thème

**Vers une stratégie d'insertion des institutions
de microfinance islamique en Algérie,
Analyses et perspectives**

Elaborée par :

AMELLAL Zehira

Directeur de la thèse :

Pr. ADMANE Merizek

Année universitaire : 2023/2024

République Algérienne Démocratique et populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique



Ecole Supérieure de Commerce

Pôle Universitaire Koléa

Thèse présentée en vue de l'obtention du diplôme de Doctorat en
Sciences de Gestion.

Option : Management

**Vers une stratégie d'insertion des institutions de
microfinance islamique en Algérie, Analyses et**

Elaborée par : AMELLAL Zehira

Membre de jury

M.BOUHADIDA Mohammed Professeur à l'Ecole Supérieure de Commerce	Président
M.ADMANE Merizek Professeur à l'Ecole Supérieure de Commerce	Encadrant
M.AZZAOUI Khaled Professeur à l'Ecole Supérieure de Commerce	Examineur
Mme.SELLOU Hassiba Professeur à l'Ecole Supérieure de Gestion et d'Economie Numérique	Examineur
Mme.CHADLIA Amel Professeur à l'Ecole Supérieure de Gestion et d'Economie Numérique	Examineur
Mme.ZIANI Imene Hiba MCA à l'Ecole Supérieure de Gestion et d'Economie Numérique	Examineur

Année universitaire : 2023/2024

Dédicace

A mes parents

A ma famille et mes proches

A mes collègues et mes amis

Remerciements

J'adresse mes sincères remerciements et ma profonde gratitude à :

Mes parents, qui sont la lumière de mon existence,

Mon directeur de thèse le Pr. Merizek ADMANE pour sa présence, son soutien et sa générosité inconditionnelle.

Monsieur le Pr. Malek MERHOUN pour sa patience, disponibilité, ses précieux conseils et ses orientations éclairées.

Celles et ceux qui m'ont soutenu de près ou de loin pour achever ce travail.

Résumé

La microfinance, en contribuant positivement à la réduction de la pauvreté à l'échelle mondiale, émerge comme une alternative aux approches traditionnelles de développement. Parallèlement, la finance islamique propose une approche distincte mettant l'accent sur la justice sociale et le partenariat. Cette étude vise à promouvoir les institutions de microfinance islamique en Algérie en identifiant les stratégies clés pour leur développement et en explorant les pratiques conformes à la charia. L'objectif principal est de déterminer les éléments stratégiques nécessaires pour favoriser l'émergence de ces institutions dans le contexte algérien. Pour ce faire, la recherche utilise une revue de la littérature afin d'examiner les bases théoriques de la microfinance islamique et son évolution, ainsi qu'une étude qualitative et quantitative à travers des entretiens et des enquêtes pour analyser la situation actuelle en Algérie. Les résultats révèlent un potentiel significatif pour le développement des institutions de microfinance islamique, soulignant le rôle crucial du soutien étatique et des autorités publiques dans la lutte contre la pauvreté, ainsi que l'importance de promouvoir l'inclusion financière et l'entrepreneuriat. Les expériences antérieures dans le domaine offrent une base solide, mais il est recommandé d'adopter une réflexion approfondie et une vision globale, accompagnées d'un cadre juridique clair, pour intégrer efficacement ces institutions dans une stratégie nationale.

Mots clés : microfinance, finance islamique, institutions de microfinance islamique, stratégie d'inclusion financière, entrepreneuriat social, contexte Algérien.

Abstract

By making a positive contribution to poverty reduction on a global scale, microfinance is emerging as an alternative to traditional development approaches. At the same time, Islamic finance offers a distinct approach emphasising social justice and partnership. This study aims to promote Islamic microfinance institutions in Algeria by identifying key strategies for their development and exploring Sharia-compliant practices. The main objective is to determine the strategic elements needed to foster the emergence of these institutions in the Algerian context. To this end, the research uses a literature review to examine the theoretical foundations of Islamic microfinance and its evolution, as well as a qualitative and quantitative study through interviews and surveys to analyse the current situation in Algeria. The results reveal significant potential for the development of Islamic microfinance institutions, underlining the crucial role of state support and public authorities in the fight against poverty, as well as the importance of promoting financial inclusion and entrepreneurship. Previous experience in the field provides a solid basis, but it is recommended that in-depth reflection and a global vision, accompanied by a clear legal framework, be adopted to effectively integrate these institutions into a national strategy.

Key words: microfinance, Islamic finance, Islamic microfinance institutions, financial inclusion strategy, social entrepreneurship, Algerian context.

Sommaire

Dédicaces	I
Remerciements	II
Résumé, Abstract	III
Liste des tableaux	IV
Liste des figures	V
Liste des acronymes	IV
Introduction générale	A
Chapitre I : Les Fondements théoriques de la microfinance	1
Section 1 : De la microfinance à l'inclusion financière	2
Section 2 : Emergence et développement de la microfinance	9
Section 3 : Les institutions de microfinance (IMF)	31
Section 4 : Développement de l'industrie de la microfinance	45
Chapitre II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique	64
Section 1 : Définition et principes de la finance islamique	65
Section 2 : Les instruments de la finance islamique	74
Section 3 : La microfinance islamique	97
Section 4 : Etat des lieux de la finance islamique en Algérie	112
Chapitre III : Institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social	120
Section 1 : Le modèle de base, la Grameen banque au Bengladesh	121
Section 2 : L'entrepreneuriat social et le business plan d'une IMF	140
Section 3 : Les opportunités et les contraintes de microfinance en Algérie	154
Section 4 : Modèle de stratégie nationale d'inclusion financière	180
Chapitre IV : Insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie	189
Section 1 : Positionnement épistémologique et démarche suivie	190
Section 2 : Analyse et discussion des résultats	210
Section 3 : Synthèse des résultats obtenus et recommandations	227
Section 4 : Proposition d'un Business plan pour une IMF islamique en Algérie	231
Conclusion générale	238
Bibliographie	244
Annexes	261
Table des matières	303

Liste des tableaux

N°	Titre	Page
01	Les événements clés de l'évolution de la microfinance	14
02	Principales caractéristiques des IMF	36
03	Les trois phases d'une IMF avant sa maturité	41
04	Besoins financiers et produits dans la microfinance moderne	42
05	Les différentes définitions du crowdfunding	56
06	Typologie des formes de Crowdfunding	60
07	Résumé des principes prescriptions et encadrement en matière de finance islamique	73
08	Comparaison des principaux modes de financement	86
09	Différence entre entrepreneuriat social et entrepreneuriat commercial	144
10	Composantes du BMC	149
11	Tableau récapitulatif des deux modes de financement ANGEM	169
12	Taux d'apport personnel du montant de projet	180
13	Positions épistémologiques des paradigmes positivistes, interprétativiste et constructiviste.	193
14	La liste des organismes publics ciblés	199
15	Les banques ciblées	199
16	Les associations ciblées	200
17	La liste de personnes interviewées	204
18	Les questions du sondage	205

Liste des figures

N°	Titre	Page
01	Evolution du microcrédit à l'inclusion financière.	3
02	Les dimensions de l'inclusion financière	5
03	Les différentes modalités d'offre de microcrédit	17
04	Ratio de la population pauvre disposant de moins de \$ 1,90 par jour	24
05	Les principes clés de la microfinance	25
06	Les stratégies de prêt et de financements des IMF	34
07	Les étapes que les IMF doivent franchir pour accéder aux marchés financiers	35
08	Les parties prenantes et la gestion du dual de missions des IMF	37
09	Les types des institutions de microfinance	39
10	Offre de produits hors crédit des IMF en 2016	45
11	Estimation des engagements mondiaux au titre de l'inclusion financière	48
12	Le potentiel de la microfinance	48
13	Répartition géographique du nombre de plateformes de crowdfunding	57
14	Les parties prenantes en crowdfunding	58
15	Déroulé d'une campagne de financement participatif	61
16	Le mécanisme du contrat Moudharaba	76
17	Le mécanisme du contrat Mucharaka	77
18	Principe de fonctionnement de la Murabaha	81
19	le Tawarruq	82
20	Modèle de microfinance islamique	104
21	Modèle composite de microfinance islamique	110
22	Cumul de décaissements de prêt de la banque Grameen	130
23	Croissances des prêts décaissés entre 2015 et 2020	130
24	Eléments de croissance de la Grameen Bank 2018-2020	131
25	Modèle conceptuel d'entrepreneuriat social	144
26	L'outil MICROVISION	154
27	Possession de compte entre 2017 et 2021	158
28	Evolution des cartes CIB en Algérie 2010-2018	160
29	Evolution du nombre de TPE entre 2008-2017	161
30	Orientation et provenance des aides des associations et ONG	221

31	Connaissance de la microfinance	221
32	Position vis-à-vis l'octroi de microcrédit	222
33	Connaissance de la finance islamique	222
34	Position vis-à-vis la préférence de la finance islamique	223
35	Connaissance de microfinance et age des adhérents	224
36	Connaissance finance islamique et age des adhérents	224
37	Connaissance de microfinance et capacité d'octroi de microcrédit	225
38	Volonté versus capacité d'octroi de microcrédit	226

Liste des acronymes

AAOIFI	Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions
ABC	Arab Banking Corporation
ACDI	Agence Canadienne de Développement International
ADA	Appui au Développement Autonome)
ADEMIV	Association De l'Environnement et du Milieu Vert
ADS	Agence de Développement Sociale
AFD	Agence Française de Développement
AFI	Alliance for Financial Inclusion)
AGB	Gulf Bank Algeria
ALC	Arab Leasing Corporation
ANADE	Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANSEJ	Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
ARM	Autorité de Réglementation du Microcrédit
ARTS	Algeria Real Time Settlements
ATCI	Algérie Télé-Compensation Interbancaire
BADR	Banque d'Agriculture et de Développement Rural
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BDL	Banque de Développement Local
BID	Banque Islamique de Développement
BID	Banque Islamique de Développement
BM	Business Model
BMC	Business Model Canvas
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BP	Business Plan
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee
BRI	Banque des règlements internationaux
BRI	Bank Rakyat Indonesia
CCMSA	Caisse Centrale des Mutuelles Sociales Agricoles
CCP	Comptes Courants Postaux
CCRMA	Caisse Centrale de Réassurance des Mutuelles Agricoles
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor

CIB	Carte Inter-Bancaire
CMAR	Caisse Mutuelle Agricole de Retraite
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CPA	Caisse Populaire d'Algérie
CRISES	Centre de recherche sur les innovations sociales
DAB	Distributeur Automatique de Billets
DID	Développement International Desjardins
FENU	Fonds d'Équipement des Nations Unies
FGMMC	Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits
FMI	Fonds Monétaire International
GAB	Guichets Automatiques de Banque
GB	Grameen Bank
GCL	Grameen Creative Lab
GCS	Grameen Classic System
GGG	Grameen Generalized System
GPS	Grameen Pension Scheme
GT	Grameen Trust
IBS	Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
IGVGD	Income Generation for Vulnerable Group Development
IMF	Institution de Micro-Finance
IRG	Impôt sur le Revenu Global
MENA	Middle East and North Africa
MLA	Maghreb Leasing Algérie
MSNF	Ministère de la Solidarité Nationale et de la Famille
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
ODD	Objectifs de Développement Durables
ONG	Organisation Non Gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PCSC	Plan Complémentaire de Soutien à la Croissance
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries

PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
POESAM	Prix Orange de l'Entrepreneur Social en Afrique et au Moyen-Orient
PPP	Partage de Pertes et de Profits
PSRE	Plan de Soutien à la Relance Economique
QR CODE	Quick Response Code
RDP	Rural Development Program
RNIS	Réseau Numérique à Intégration de Services
RTGS	Real Time Gross System
SATIM	Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique
SFI	Société Financière Internationale
SFP	Services Financiers Postaux
SGA	Société Générale Algérie
SIG	Système d'Information et de Gestion
SNIF	Stratégies Nationales d'Inclusion Financière
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TIC	Technologies de l'Information et de Communication
TPE	Terminal de Paiement
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
VALPAM	Valorisation des Plantes à parfum, Aromatiques et Mellifères
VF	Versement Forfitaire
VGf	Vulnerable Group Feeding
VIP	Very Important Person
VP	Village Phone

***Introduction
générale***

Introduction générale

Le premier objectif du millénaire pour le développement fixé par les nations unies, en Septembre 2000, est de réduire de moitié la population vivant dans l'extrême pauvreté. Cet intérêt a été la résultante de plusieurs facteurs déterminants quant à l'ampleur qu'a pris la pauvreté dans le monde notamment dans les pays en développement. Ensuite, en Septembre 2015, l'ONU (Organisation des Nations Unies) a adopté l'agenda 2030 qui a défini les 17 objectifs de développement durable dont l'un de ces derniers est l'éradication de la pauvreté dans tous les pays.

L'Algérie a adhéré à ce programme qui engage une lutte intégrée contre la pauvreté, l'illettrisme, la faim, la dégradation de l'environnement afin de garantir la prospérité pour tous, et ce par la mise en œuvre d'un authentique partenariat mondial pour le développement. " Dans l'optique d'assurer l'atteinte des objectifs de l'Agenda 2030, l'Algérie a mis en place, en 2016, un Comité chargé du suivi de la mise en œuvre des ODD. Diverses institutions nationales concernées par les ODD sont représentées au sein de ce Comité, présidé par le Ministère des Affaires Etrangères et de la Communauté Nationale à l'Etranger. La société civile, en tant qu'acteur du développement, y est également associée à travers, notamment le Conseil National Economique, Social et Environnemental."¹

Mais la faible portée des programmes étatiques conjuguée à l'accroissement de la pauvreté et de la vulnérabilité de la population ainsi que la naissance d'une certaine conscience civique ont fait prendre conscience de l'importance de la diversification des moyens de lutte contre la pauvreté et l'encouragement de la croissance à travers, entre autres, le financement de micro-entreprises. De cela, elle apparait la microfinance comme un outil privilégié pour encourager l'initiative privée et l'esprit entrepreneurial et pour concrétiser les objectifs nationaux en matière de développement, de création de l'emploi et de génération de revenus et d'inclusion financière. Selon le rapport Global Findex 2017, 31% des adultes n'ont pas accès à des services financiers soit 1,7 milliard de personnes. L'accès aux services financiers est un indicateur clé de la prospérité et de la qualité de vie des populations du monde entier.

La microfinance vise à permettre aux exclus du système bancaire d'accéder à des services financiers, en premier lieu le microcrédit. Mais elle offre aussi la possibilité d'épargner de petits montants, et dans les systèmes les plus développés, d'effectuer des transferts de fonds ou de proposer des instruments de paiement. La microfinance a une longue histoire, des systèmes de tontines existent depuis plusieurs siècles en Afrique et en Asie, mais la microfinance s'est développée sous son aspect moderne dans les années 1970, par Muhammad YUNUS, professeur d'économie à l'université de Chittagong au Bangladesh, qui fut le premier à initier et lancer les projets de microcrédit avec la banque Grameen en 1976. L'évolution de ce phénomène est passé par plusieurs étapes qui se résume comme suit :

¹<https://www.mfa.gov.dz/fr/foreign-policy/international-and-regional-issues/sustainable-development>

Introduction générale

Du 1970 à 1990 : les pionniers, cette phase a connu le développement de la microfinance dans la sphère commerciale notamment dans les pays de Bolivie, Indonésie et Bangladesh.

Du 1990 à 2000 : L'euphorie, cette étape a marqué un développement impressionnant des activités dans le monde entier, par l'émergence de premières institutions de la microfinance rentables et ainsi la conférence internationale du microcrédit en 1997.

Depuis 2000 : La maturité, lors de la conférence internationale à Paris, 2005 est désignée comme l'année internationale du microcrédit, en 2006 Muhammad YUNUS a pris le prêt Nobel de la paix. La plupart des institutions de la microfinance sont rentables notamment Banco Compartamos du Mexique qui a fait une offre publique en 2007 et 2010 a connu la cotation à la bourse de Mumbai des actions d'une institution indienne KSK.

En 2015, il a eu lieu à la conférence d'Addis-Abeba sur le financement du développement et l'adoption des 17 objectifs de développement durable par l'assemblée générale des Nations Unies. En 2020, les institutions de microfinance (IMF) ont terminé l'année avec un portefeuille brut de crédits total s'élevant à 159,9 milliards de dollars ce qui reflète un taux de croissance moyen à 2,0 % par institution à partir de 2019.

La microfinance est d'une importance remarquable notamment dans le contexte des pays en voie de développement où le système financier sert seulement à une partie de la population. Encore, dans les pays musulmans, un autre facteur qui contribue à l'exclusion financière est la réticence envers la microfinance conventionnelle à cause des considérations religieuses et culturelles. L'éradication de la pauvreté, la justice, la répartition équitable de la richesse et le bien-être social sont parmi les principaux objectifs de l'Islam et que le système financier doit refléter.

A ce sujet, la microfinance islamique est considérée comme étant un levier de réduction de la pauvreté, "en 2019, le Groupe de la BID (Banque de Développement Islamique) a approuvé un montant total de 5,64 milliards DI, soit 7,8 milliards USD, en faveur de diverses opérations dans les pays membres, dans le cadre du soutien qu'il continue de leur apporter pour leur permettre de réaliser leur développement durable."¹

Les aspects contemporains de la microfinance et de la finance islamique portent des possibilités considérables pour créer un développement économique et social réel au sein de la société. En ce qui concerne la fusion du système de microfinance et les principes islamiques, la CGAP a spécifié que la tendance de l'expansion de la microfinance et d'atteindre son but efficacement n'aura pas lieu sauf les sociétés profitent de la flexibilité du modèle micro-financier et l'inclus dans leurs modes de financement islamiques.

¹ La Banque islamique de développement, Rapport annuel 2019 : ouvrir de nouveaux horizons au développement durable, P.25.

I. Importance du sujet

La microfinance connaît un succès fulgurant depuis une vingtaine d'années. Le mouvement s'est amorcé à partir du constat de l'échec des banques de développement mondiales, les programmes d'ajustement structurel et les politiques d'aide au développement notamment dans les pays en voie de développement. La microfinance consiste en quelque sorte une réponse face aux problèmes de l'endettement et de crise économique que connaissent la plupart des pays en développement. En ce sens elle s'illustre comme étant l'outil le plus prometteur et le moins coûteux de la lutte contre la pauvreté mondiale. Selon la Banque Mondiale, entre 88 et 115 millions de personnes supplémentaires basculeront dans l'extrême pauvreté en 2020. Selon les estimations les plus récentes, en 2023, près de 700 millions de personnes dans le monde vivront avec moins de 2,15 dollars.¹

Ainsi, la microfinance se révèle comme un instrument efficace qui joue un rôle important de déclencheur dans le domaine économique et social pour les populations vulnérables. C'est un moyen qui permet aux individus de créer des activités génératrices de revenus si le crédit est destiné à créer des activités productrices. Elle favorise la réalisation des objectifs ayant trait aux questions de pauvreté, de la santé, de l'égalité des sexes et de l'éducation. Au Bangladesh, 48% des ménages les plus pauvres ayant accès au microcrédit se sont hissés au-dessus du seuil de pauvreté (Nations Unies).

En Algérie, le micro-crédit est un mécanisme impliquant trois types d'acteurs : les structures de financement et d'accompagnement, le promoteur et les banques étatiques. Les structures de financement : ANADE (Ex ANSEJ), CNAC et ANGEM sont celles qui appuient l'entrepreneuriat et la création d'emploi. Dans son dernier bilan, l'Agence nationale de gestion de microcrédits (ANGEM) révèle qu'au total 406545 personnes ont bénéficié de microcrédits pour la réalisation de leurs projets d'activités et ce depuis sa création jusqu'au 31 mars 2023.

Le microfinancement est bien plus qu'un simple outil générateur de revenu en donnant directement aux pauvres les moyens d'agir, il est devenu l'un des principaux mécanismes de développement. Les institutions financières islamiques mettent en avant les engagements religieux et les responsabilités sociales pour atteindre certains objectifs à savoir la justice sociale, la distribution équitable des richesses et le développement économique. Pour certains, le recours à la banque islamique est étroitement lié au désir de respecter les règles de la sharia dans l'activité économique. Mais d'autres aspects de la finance islamique peuvent présenter un attrait pour les micros, petites et moyennes entreprises. La banque islamique met l'accent sur la relation de partenariat dans le cadre de laquelle les succès sont récompensés et les échecs sont partagés.

¹¹ <https://www.un.org/fr/global-issues/ending-poverty#:~:text=Selon%20les%20estimations%20les%20plus,7%2C1%20%25%20en%202019.>

II. Raisons du choix du thème

L'intérêt pour la microfinance s'explique par le fait qu'elle représente une nouvelle source ou forme de financement qui associe l'implication des populations pauvres et le financement des activités économiques du secteur informel. Vu l'importance et l'expansion de l'économie informelle dans de nombreux pays en développement y compris l'Algérie, l'interrogation sur cette forme d'organisation de l'économie et le rôle qu'elle joue dans le développement révèle, selon certains chercheurs deux visions :

L'une estimant que la pauvreté est la cause de l'informalité et, l'autre qui l'envisage tout simplement comme moyen de se soustraire à des coûts de fonctionnement affectant la rentabilité de l'entreprise. Dans les pays en développement, l'économie informelle se manifeste non seulement par la volonté de contourner le fisc, mais aussi par l'ignorance dans laquelle se trouvent les acteurs informels compte à l'existence de la réglementation ou à la nécessité de s'y soumettre. Ces acteurs ne sont pas enregistrés auprès des organismes de sécurité sociale et ils ne versent pas de cotisations sociales.

Dans son dernier rapport de suivi de la situation économique en Algérie, la Banque Mondiale a relevé que l'indicateur de la pauvreté multidimensionnelle s'est amélioré en Algérie entre 2013 et 2019, traduisant des progrès dans toutes ses dimensions : éducation, santé et conditions de vie mais ce même rapport souligne que des lacunes subsistent et la pauvreté multidimensionnelle varie considérablement d'une région à l'autre et entre les zones rurales et urbaines. Le taux de chômage a atteint 11,4% de la population active ce qui fait 1,449 millions de personnes en recherche d'emploi selon les données de l'ONS (Office Nationale des Statistiques) dans son enquête semestrielle relative à l'emploi, l'activité et le chômage en Algérie de mai 2019.

La microfinance peut permettre aux exclus du système financier classique d'obtenir un crédit de faible montant, les aidant à réaliser un projet entrepreneurial en créant leur micro-entreprises pour devenir des acteurs économiques à part entière. Ils peuvent exercer leurs professions en toute légalité, leurs activités génératrices de revenus les aideront à sortir du cercle de pauvreté d'une part, et de participer à la création d'emploi et éventuellement la réduction du taux de chômage. A côté de cela, un intérêt particulier est porté sur la microfinance islamique dans la perspective de contribuer à la promotion de l'industrie financière islamique en Algérie et la conviction de mieux réussir en respectant les préceptes de la sharia islamique.

En Algérie, bien que le nombre d'associations soit considérable, la culture associative est encore en phase d'apprentissage. En revanche, sur la scène internationale, les ONG (Organisations Non Gouvernementales) ont atteint un stade de développement très avancé. Dans ce contexte, l'engagement des associations locales et des ONG dans la promotion de la microfinance islamique en Algérie représente un levier crucial pour le succès de cette initiative. Leur implication pourrait jouer un rôle déterminant en facilitant l'adoption et l'expansion de la microfinance islamique, contribuant ainsi au renforcement du secteur et à l'amélioration de l'inclusion financière dans le pays.

III. Le but de la recherche

Tout en s'insérant dans le contexte socio-économique des pays en développement, la microfinance apparaît comme une « panacée » alliant pratiques financières modernes et logiques financières traditionnelles. A cet effet, les économistes et politiciens ont tenté d'examiner, à la fois en théorie et en pratique, l'impact de la microfinance sur les politiques socioéconomique des pays en développement. Le rôle central de l'Etat a été mis en exergue comme solution pour combler les défaillances du marché. Certains souhaitaient une déréglementation des systèmes financiers, supposée permettre aux intervenants financiers institutionnels d'adapter leurs pratiques aux besoins de cette nouvelle clientèle de micro-entrepreneurs. D'autres souhaitaient que l'état prenne lui-même en charge l'allocation des ressources à ce secteur de l'économie.

Le problème est donc de déterminer comment établir, dans le domaine du crédit aux micro-entreprises, un type d'institutions qui permette un jeu coopératif visant à réduire les problèmes de l'aléa moral, de sélection adverse, de manque d'information et d'incertitude. Tout en assurant une viabilité institutionnelle et sociale, cette viabilité s'élargie à l'environnement organisationnel et socioéconomique de ces institutions.

Les institutions de microfinance apparaissent comme les institutions les mieux adaptées au financement des micro-entreprises. En effet, dans leur organisation, il y a une volonté de réduire non seulement l'asymétrie de l'information, mais aussi les coûts de transaction pour le micro-entrepreneur en lui fournissant le crédit à proximité et en simplifiant les procédures d'octroi et de suivi. Ces systèmes constituent un mode d'intervention plus efficace et plus durable, grâce à l'émergence de véritables institutions financières adaptées à ce type de public. En Algérie, son contexte a été marqué par un ensemble de facteurs contraignants qui produisent des changements et qui ont un impact dans les domaines sociales et économiques notamment les dispositifs de type structurels selon une approche basée sur la création d'emploi par l'investissement productif (CNAC, ANADE (ex ANSEJ), et ANGEM).

Le but principal de cette recherche est d'étudier les possibilités de création des institutions de microfinance islamique en Algérie via l'entrepreneuriat et essayer de tracer des lignes directives pour une stratégie d'insertion de ces institutions tout en appliquant les principes de la finance islamique. Ce principal but est subdivisé en sept buts opérationnels auxquels cette étude tâchera d'aboutir :

- L'établissement d'un état des lieux des pratiques de microfinance, de finance islamique à partir de l'étude des expériences réussies ;
- Le repérage des pratiques existantes en matière de microfinance et matière de finance islamique de façon à établir une série de propositions d'amélioration et de développement de ces pratiques ;
- La recherche des issues pour la création des institutions de microfinance via les associations et les ONG.
- Définition d'une nouvelle approche d'ingénierie financière islamique avec des produits compatibles avec les préceptes de charia et qui répond aux besoins de la cible ;

- L'analyse de l'environnement juridique actuel et les perspectives de son adaptation en faveur de la microfinance islamique ;
- Établissement des passerelles entre le secteur d'éducation et de formation académique et professionnelle et le secteur privé.
- La mobilisation de toutes les parties prenantes susceptibles de faire réussir la stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique.

IV. La problématique de la recherche

Pour être proche des populations non bancarisées, les institutions de la microfinance doivent naître à la base afin d'identifier les besoins de services financiers adaptés aux différentes catégories sociales. Ce travail permettra d'envisager la mise en place d'un projet visant la promotion d'institutions de la microfinance islamique en Algérie ; d'où on pose la problématique suivante :

Quels sont les éléments en matière de stratégie dont il faut tenir en compte pour favoriser l'émergence des institutions de microfinance islamique en Algérie ?

C'est autour de cette principale question que s'articulent les différentes pistes de réflexion de cette recherche sous forme de questions secondaires comme suit :

- **Première question :** Comment peut-on interpréter, la fonction des institutions de la microfinance au-delà du simple rôle d'intermédiaire financier ?
- **Deuxième question :** Quels sont les savoirs et les savoirs faire en matière de la finance islamique adaptés aux pratiques de la microfinance ?
- **Troisième question :** Quelles sont les expériences qui peuvent servir d'enseignements à l'émergence des institutions de microfinance en Algérie ?
- **Quatrième question :** Peut-on formuler une stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie ?

V. Les hypothèses de la recherche

La revue de la littérature et les études sur la microfinance en Algérie a permis d'anticiper et de proposer des réponses préalables aux différentes questions posées sous forme d'hypothèses de cette recherche comme suit :

- **Première hypothèse :** La microfinance est un métier professionnel, qui couvre les préoccupations des pauvres et réduit les disparités des revenus entre les différentes classes sociales.
- **Deuxième hypothèse :** L'établissement de modèles islamiques viables pourrait être la solution pour donner accès aux services financiers à des musulmans démunis qui s'évertuent à éviter les produits financiers non conformes à la charia.
- **Troisième hypothèse :** La participation des institutions privées dans les perceptions perverses du secteur du microcrédit lié actuellement à l'Etat peut donner une nouvelle vision du microcrédit en Algérie.

- **Quatrième hypothèse** : L'expérience des pays en voie de développement peut être valorisée par les acteurs du secteur privé algérien en soutenant leur réflexion puis la définition d'une stratégie d'action.

VI. La revue de la littérature

Après la création de la Grameen Bank, la première banque spécialisée dans le financement des microprojets, le secteur de la microfinance s'est structuré et les institutions de microfinance se sont développés dans le monde entier. Le microcrédit est rentré dans la cour des grands lors du sommet mondial du microcrédit. Les chercheurs, les organismes nationaux et internationaux s'intéressent au sujet ; plusieurs recherches et études ont été effectuées, des ouvrages et des articles ont été publiés. Selon les nations unies, on entend par microfinance, l'offre de services financiers (microcrédit, micro assurance, transfert d'argent) aux populations pauvres exclues du système bancaire, sans ressources ni droit de propriété.

- **Johnson Susan** et **Rogaly Ben** ont publié un livre en **1997** intitulé « Microfinance and poverty reduction » ; ce livre s'appuie en grande partie sur les ONG et il cherche à déterminer si ces organisations qui travaillent sur le terrain peuvent concilier cette double utopie de la microfinance : toucher le plus grand nombre de pauvres et tenter de déboucher sur un système de financement pérenne.
- Au Sénégal, des travaux menés par **Michel Lelart** sur la Casamance dans « Pratiques financières en Casamance : A propos des boutiquiers garde-monnaie et des tontines de marché » L'objectif de ces travaux était de comprendre le fonctionnement et l'impact de ces pratiques sur l'économie locale. À travers des observations sur le terrain et des entretiens avec les acteurs concernés, Lelart a révélé que les boutiquiers garde-monnaie fournissent des services essentiels de gestion et de sécurisation de l'argent, tandis que les tontines facilitent l'épargne et le crédit informel. (**Moustapha Mbodji**, cours de politique sociale, E.N.T.S.S, Dakar, **2006**).
- **Yunus Muhammad**-vers un monde sans pauvreté- édition LATTRES-**1997**. Dans cette autobiographie, Muhammad Yunus raconte la genèse de la Grameen Bank. Cette banque des pauvres est devenue un modèle reproduit non seulement dans les PED (Pays en développement) mais aussi dans les pays développés. Au Bangladesh, pays d'origine du système de microcrédit, 10% des pauvres parmi les plus démunis bénéficient de ce système de financement sans aucune garantie.
- A l'université d'Abomey-Calavi **Ingrid Sonya, M. ADJOVI (2009)** a étudié les interactions entre l'Etat, les organisations de la société civile, les institutions de microfinance et les groupements féminins dans l'économie informelle à Cotonou.

Dans une approche de l'individualisme méthodologique et de l'interactionnisme, les résultats de cette étude ont montré dans leurs globalités que l'économie informelle trouve son explication dans certains facteurs sociaux (la pauvreté, l'analphabétisme et la logique de prédétermination professionnelle).

- Au Bénin, une équipe de chercheurs mandatée par le Programme des Nations Unies pour le Développement (**PNUD-Bénin 2007**) a réalisé une étude sur le *diagnostic approfondi du secteur de la microfinance au Bénin*. L'objectif principal de l'étude est d'analyser les performances globales du secteur de la microfinance au Bénin avec un accent particulier sur la demande et l'offre des produits et services de microfinance. Les résultats de l'étude ont révélé que, malgré une croissance notable du secteur, des disparités importantes existent entre les zones urbaines et rurales en termes d'accès aux services de microfinance.
- Les études publiées dans le numéro 02 de janvier 2015 de la revue *American Economic Journal* avaient pour objectif d'évaluer l'impact de l'élargissement de l'accès au micro-crédit sur les emprunteurs et leurs communautés. Les résultats de cette recherche concluent que, bien que l'augmentation de l'accès au micro-crédit ait un effet positif modéré sur les conditions économiques des emprunteurs, cet effet n'est pas suffisamment transformateur pour provoquer des changements radicaux dans les communautés.
- Une étude menée en 2010 par MIX Microfinance World, intitulée *« Analyse de la microfinance et rapport comparatif dans le monde arabe »*, révèle que les marchés de la microfinance dans les pays arabes sont à différents stades de développement. Parmi ces marchés, le Maroc, l'Égypte, la Jordanie et le Yémen affichent des niveaux de maturité plus élevés, tandis que les marchés plus récents comme ceux de l'Irak, du Soudan et de la Syrie sont encore en phase de développement. Le Maroc se distingue particulièrement comme le marché le plus mature de la région. L'étude note également que la majorité des institutions de microfinance (IMF) dans cette région sont des ONG à but non lucratif, et que le financement par des investisseurs demeure modeste par rapport à d'autres régions du monde.
- En 2016, Pascal WELE et Marc Labie ont publié un article intitulé « *Efficacité des programmes publics en microfinance et inclusion financière* » dans la *Revue de Tiers Monde*. L'objectif de l'article est d'examiner l'efficacité des programmes publics en microfinance et leur impact sur l'inclusion financière. Les auteurs soulignent que les pratiques actuelles en microfinance ne parviennent pas toujours à répondre à l'ensemble des besoins en services financiers des populations exclues des circuits bancaires traditionnels.
- Dans la revue Algérienne d'Economie et de Management d'avril 2014, SAIDANI Mohammed a publié un article sur le microcrédit, le qualifiant de segment de la finance solidaire visant à combattre la pauvreté et l'exclusion, en contraste avec les aides sociales traditionnelles dépourvues de contenu économique. En ce qui concerne l'Algérie, SAIDANI conclut que l'octroi de microcrédits a significativement contribué à la réduction de la pauvreté, notamment en milieu rural, en facilitant la création d'activités productives et de services adaptés aux besoins des consommateurs. Il a également favorisé le développement de l'entrepreneuriat féminin et la formation d'associations à caractère professionnel.

- Dans la Revue ‘Économie, Gestion et Société’ de septembre 2018, Selma Drissi et Khadija Angade ont publié un article intitulé « La finance inclusive et la microfinance islamique : quelles convergences ? ». L'objectif de l'article est d'examiner en profondeur l'efficacité de l'application des principes de la finance islamique dans le domaine de la microfinance. Les auteurs ont également analysé les perspectives de développement de cette industrie ainsi que les obstacles à son évolution. Les résultats de l'étude montrent que la microfinance islamique peut effectivement promouvoir un développement économique et social significatif en intégrant des principes éthiques et inclusifs.

En résumé, En résumé, les recherches antérieures sur la microfinance, les institutions de microcrédit, et la finance islamique révèlent une grande diversité dans les pratiques à travers le monde, allant de la reproduction du modèle de la Grameen Bank à l'évolution des institutions locales et à l'interaction entre microfinance, finance islamique et inclusion financière. Cette étude cherche à explorer les opportunités de reproduire les pratiques réussies en microfinance en intégrant les principes de la finance islamique, tout en adaptant ces modèles à un cadre structuré. L'accent est mis sur le développement d'une stratégie pour l'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie.

VII. La démarche méthodologique

En s'appuyant sur les leçons tirées d'autrui et les expériences existantes localement, la présente étude se veut pleinement participer à l'émergence des institutions spécialisées en microfinance islamique en Algérie de manière à rendre permanente l'offre de produits et services financiers adaptés aux populations non bancarisées. L'exercice des pratiques de la microfinance nécessite en premier lieu une étude descriptive et analytique afin d'explorer le sujet à travers tous ce qui est lié à la microfinance, le microcrédit et l'institution de microfinance en théorie tant qu'en pratique à travers la présentation des expériences des pays de renommé en matière de microfinance, ainsi l'étude de quelques modèles qui ont réussi l'insertion et le développement des institutions de microfinance notamment dans des pays en développement.

Pour comprendre la culture de la microfinance et de la finance islamique dans le contexte algérien, l'étude utilise à la fois des méthodes qualitatives et quantitatives. La recherche débute par l'identification des pratiques actuelles en microfinance, suivie de l'exploration des produits et services de finance islamique adaptés à ce secteur. Enfin, l'analyse se concentre sur l'environnement juridique favorable à la fois à la microfinance et à la finance islamique. Les résultats de cette enquête visent à identifier des solutions pour favoriser la création d'institutions de microfinance et à définir des lignes directrices pour une stratégie claire concernant le fonctionnement des institutions de microfinance islamique en Algérie. L'objectif est de garantir une mise en œuvre efficace en impliquant toutes les parties prenantes dans l'élaboration de cette stratégie.

Par ailleurs, la présente étude se base sur l'application des principes islamiques en matière de microfinance d'où l'obligance de l'étude des pratiques de la microfinance islamique en théorie et en pratique, ainsi la diffusion de ces pratiques, à la fois auprès des participants aux enquêtes et auprès des futurs clients des institutions de microfinance.

VIII. Plan de la recherche.

Dans le but de répondre aux questions de cette recherche et la réalisation des objectifs tracés, ce travail s'organise en quatre chapitres comme suit :

Dans le **premier chapitre**, on présente les différentes définitions qu'a connu la littérature des concepts microcrédit, microfinance et institution de microfinance, inclusion financière, ainsi le développement de ces concepts à travers l'histoire.

Le **deuxième chapitre** porte sur la microfinance islamique, sa définition, ses principes, ses produits et ses pratiques. Plus un tour d'horizon sur la présence de telles pratiques au sein des institutions de microfinance dans le monde en général et dans les pays en développement en particulier avec une précision sur le cas de l'Algérie.

Le **troisième chapitre** s'attache à discuter l'institutionnalisation de la microfinance et les politiques publiques, en commençant par l'expérience de base au Bangladesh, puis une réflexion sur la situation en Algérie, ensuite l'entrepreneuriat social et le business plan des IMF. En dernier, la présentation du modèle de SNIF (Stratégie Nationale d'Inclusion Financière) proposé par l'AFI (L'Alliance pour l'Inclusion Financière).

L'argumentation du positionnement épistémologique et la démarche suivie par le chercheur, les outils et les techniques utilisées, les résultats des investigations ainsi que leurs interprétations, les limites et les recommandations, plus une proposition d'un business plan pour une institution de microfinance islamique en Algérie. Tous ces éléments font ensemble l'objet du **quatrième et dernier chapitre** de cette recherche.

Dans la conclusion générale, on reviendra sur la problématique de cette recherche, une synthèse des travaux effectués au cours de cette recherche ainsi que les résultats obtenus, on répond aux questions de la recherche et on présente les apports de cette étude et ses limites et enfin de nouveaux horizons pour continuer la recherche.

Chapitre I :
***Les fondements
théoriques de la
microfinance***

Introduction du premier chapitre

La microfinance connaît un succès fulgurant depuis une trentaine d'années et plus, elle se révèle comme un instrument efficace qui joue un rôle important de déclencheur dans le domaine économique et social pour les populations vulnérables. En effet, elle permet aux exclus du système bancaire formel d'accéder à des services financiers. En conséquence, cet accès permet d'encourager l'initiative privée et l'esprit entrepreneurial chez ces populations. Et ce que cite Joseph Schumpeter dans son livre « Théorie de l'évolution économique » :

« Pour pouvoir produire en général, pour pouvoir exécuter ses nouvelles combinaisons, l'entrepreneur ne peut se passer de pouvoir d'achat. Celui-ci ne lui est pas offert, comme au producteur dans le circuit, automatiquement par la recette des produits de la période économique précédente. Si, par hasard, l'entrepreneur ne possède pas par ailleurs ce crédit, il lui faut l'emprunter. S'il ne réussit pas, il ne peut pas devenir un entrepreneur. »

Cette citation peut être une bonne raison d'émergence de la microfinance dans le monde, permettre aux gens d'exécuter leurs idées entrepreneuriales dans le but d'une de construire une dynamique économique vertueuse génératrice de richesse, cette dernière permettra la réduction de la pauvreté.

Ainsi, la microfinance est réputée comme un instrument efficace de l'inclusion financière, la Banque mondiale définit cette dernière comme suit : « L'inclusion financière signifie que les individus et les entreprises ont accès à des produits et services financiers utiles et abordables qui répondent à leurs besoins - transactions, paiements, épargne, crédit et assurance - et qui sont fournis de manière durable et responsable ».

La microfinance et l'inclusion financière sont devenues des préoccupations majeures dans plusieurs pays, notamment après leurs inscriptions parmi les 17 objectifs du développement durable dans la rubrique de lutte contre la pauvreté et la précarité.

Ce premier chapitre traite la microfinance depuis son émergence jusqu'à son actuel développement, ainsi les institutions de microfinance qui venaient donner une sorte d'existence formelle et réglementée à certaines pratiques de microfinance d'une part, et d'autre part développer d'autres pratiques soit pour accompagner les progrès technologiques, soit pour assurer la pérennité des activités des institutions de microfinance. Mais avant tout, une discussion de deux thèmes corrélés à savoir : inclusion financière et microfinance.

Alors, ce chapitre comporte quatre sections, la première dédiée à illustrer brièvement le phénomène de l'inclusion financière et celui de microfinance et leurs interactions, la deuxième section traite le concept de microfinance dans son historique. La troisième section porte sur les institutions de microfinance, et la quatrième et dernière section est consacrée aux nouveaux développements dans l'industrie de la microfinance notamment le crowdfunding.

Section 1 : De la microfinance à l'inclusion financière

Dans la revue de la littérature aux sujets d'inclusion financière et de la microfinance et autres thèmes reliés, les spécialistes et les chercheurs utilisent les deux termes mais bien sûr dans des contextes appropriés. Pour certains, la microfinance est considérée comme un outil de l'inclusion financière, un outil important et efficace dans l'atteinte d'une inclusion financière. Pour d'autres, il s'agit d'un champ d'intervention plus élargi pour l'inclusion financière par rapport à la microfinance du fait que les politiques publiques de beaucoup de pays adoptent une stratégie nationale d'inclusion financière au lieu d'une stratégie nationale de microfinance mais ça n'empêche pas l'existence de cette dernière.

Les termes microfinance et inclusion financière ne sont pas très anciens, par ordre chronologique le concept d'inclusion financière est plus récent que celui de microfinance. Si la microfinance est apparue dans les années 70s grâce au succès de microcrédit et de la Grameen Bank fondée par Muhammad Yunus prix Nobel de paix en 200-, l'inclusion financière est émergée dans les années 2000. On peut trouver d'autres raisons d'émergence et d'utilisation du terme inclusion financière différentes à ce qui a été exposé ci-dessus.

Le microcrédit a connu des crises dans les années 90s, et c'est pour cette raison qu'elle est née une nécessité de changement du vocabulaire « inclusion financière au lieu microfinance », et ce dans le but d'instaurer la crédibilité du secteur de la microfinance d'une part, et d'autre part, renforcer ce secteur en lui donnant une dimension universelle. Ainsi, ce changement se traduit également par la volonté des acteurs de la microfinance pour embarquer les banques centrales. Pour les attirer vers la microfinance, il a fallu adapter les termes aux priorités des banques centrales.

Compte aux définitions, le terme "microfinance" La microfinance est un terme générique qui englobe divers services financiers offerts aux personnes à faible revenu qui n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels. Elle se réfère principalement aux prêts de très petite taille (microcrédit) destinés aux micro-entrepreneurs pour développer leurs petites entreprises informelles. Cependant, la microfinance comprend également d'autres services financiers, tels que l'épargne, les assurances, et les transferts de fonds.¹

L'inclusion financière signifie que les particuliers et les entreprises ont accès à des produits et services financiers utiles et abordables qui répondent à leurs besoins de transactions, paiements, épargne, crédit et assurance, fournis de manière responsable et durable. L'inclusion financière a été identifiée comme un catalyseur pour 7 des 17 objectifs de développement durable.²

¹Ledgerwood (Joanna), *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. World Bank Publications, 1999.

²<https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview> (29/03/2021 à 00 :15).

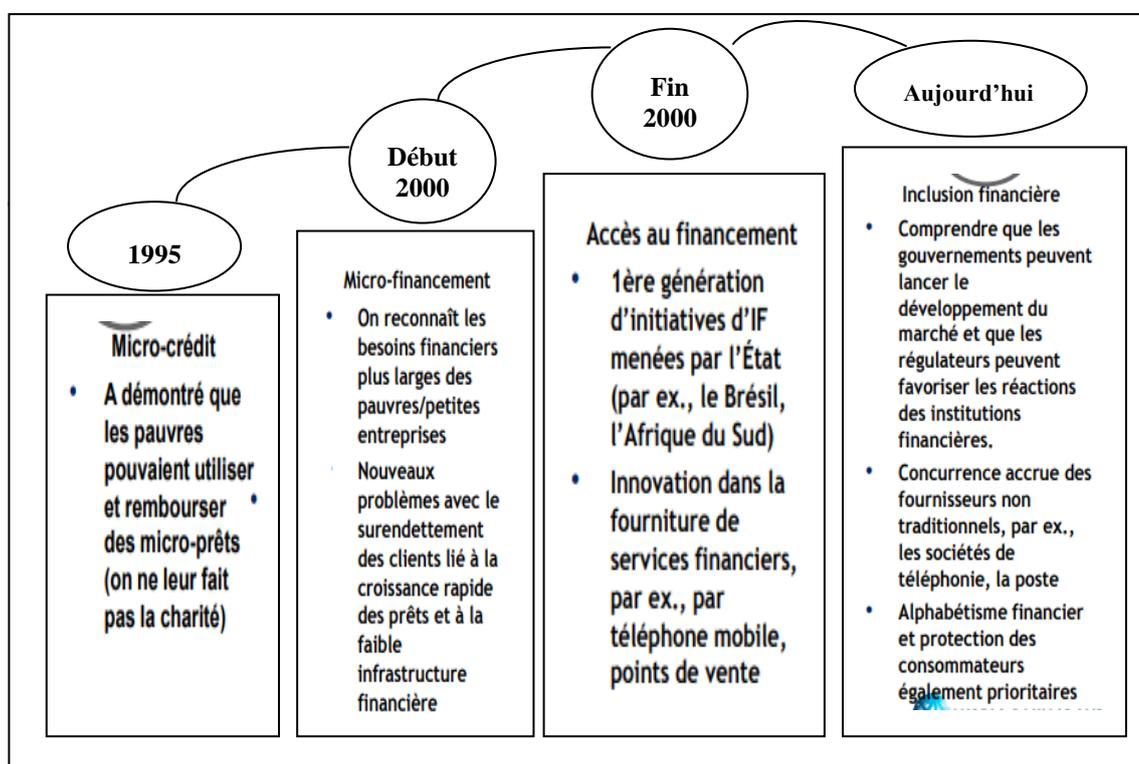
CHAPITRE I : Les fondements théoriques de la microfinance

L'inclusion financière désigne la quantification du nombre de personnes bancarisées et c'est essentiellement ce qui est intéressant en microfinance du point de vue des banques centrales.

Historiquement, la microfinance fait référence au microcrédit qui correspond à un crédit d'un faible montant destiné à des personnes ayant pas ou peu de revenus. Pour répondre aux besoins de cette population, les institutions de microfinance ont mis en place des services et des produits financiers et non financiers qui sont autant d'outils importants pour lutter contre la pauvreté. La microfinance est donc un moyen d'ouvrir la voie vers l'autonomie. Et l'inclusion financière est l'ensemble des dispositifs mis en place pour lutter contre l'exclusion bancaire et financière. Elle englobe toute une gamme de produits et services financiers et non financiers rendus accessibles aux populations pauvres.

Au fil du temps, les pratiques de microcrédit, de microfinance et de l'inclusion financière retracent un développement chronologique des faits, les événements qui ont marqué ces concepts peuvent être résumés dans quatre étapes. La première étape commence par le concept de microcrédit qui évolue au microfinancement dans la seconde étape puis à l'accès au financement dans la troisième étape. Ces deux étapes correspondent bien à la microfinance et l'évolution continue à la quatrième étape pour arriver à l'inclusion financière. Cette évolution est décrite dans la figure n°01 suivante :

Figure N°01 : Evolution du microcrédit à l'inclusion financière.



Source :

<https://www.imf.org/external/french/np/seminars/2015/brazzaville/pdf/AgueraFR.pdf>
(30/03/2021 à 21 :00).

Un tas d'évènements de fait sont résumés dans cette figure, les années choisies et les éléments discutés reflète la vision de l'auteur, outre, un autre terme est utilisé c'est l'accès au financement qui est différent de l'inclusion financière. L'auteur¹ explique que l'inclusion financière et à l'accès au financement sont deux questions différentes. On entend par inclusion financière la proportion de particuliers et d'entreprises qui utilisent les services financiers.

Les différentes définitions présentées permettent de ressortir un certain nombre de points communs entre la microfinance et l'inclusion financière comme suit :

- L'offre des produits et services financiers et non financiers,
- La clientèle cible qui est les populations pauvres et à faible revenu,
- La lutte contre la, la précarité et l'exclusion bancaire et financière,
- Le levier social implicitement porté par ces deux phénomènes.

En revanche, il existe des différences entre l'inclusion financière et la microfinance. La différence principale se trouve dans les objectifs implicites derrière chacun des concepts, l'inclusion financière poursuit un objectif purement quantitatif, qui tend vers 100% d'inclusion bancaire, tous les adultes possède un compte et personne n'est exclu mais cela ne signifie pas l'utilisation du compte bancaire. Pour les acteurs pionniers de la microfinance ce n'est pas uniquement la possession de compte. Bien sûr qu'il faut avoir un compte mais il faut qu'il ait un impact, c'est-à-dire la capacité de changer la vie des gens par la finance.

L'inclusion financière comprend un plus grand nombre d'acteurs et de services de fait qu'elle incorpore le système bancaire classique, dont on parle moins dans en microfinance. Dans un certain nombre de pays on remarque une massification considérable de l'inclusion bancaire et financière, qui s'est faite notamment via les politiques de développement. La microfinance n'a donc plus le monopole de l'inclusion financière, bien que celle-ci porte de manière générale une plus grande attention aux enjeux sociaux de l'inclusion financière.

La microfinance a connu un développement spectaculaire ; elle répond, quand elle est bien pratiquée, à de réels besoins d'inclusion des populations, mais elle ne constitue pas une solution miraculeuse en matière de lutte contre la pauvreté, surtout pour les plus pauvres.² Dans cette recherche, la microfinance est considérée comme un outil indispensable de l'inclusion financière qui se réalise via une politique publique ou une stratégie nationale. Le phénomène de microfinance est bien détaillé dans la deuxième section et ci-après quelques détails sur l'inclusion financière.

¹ Philippe AGUERA, spécialiste senior du secteur financier à la Banque Mondiale.

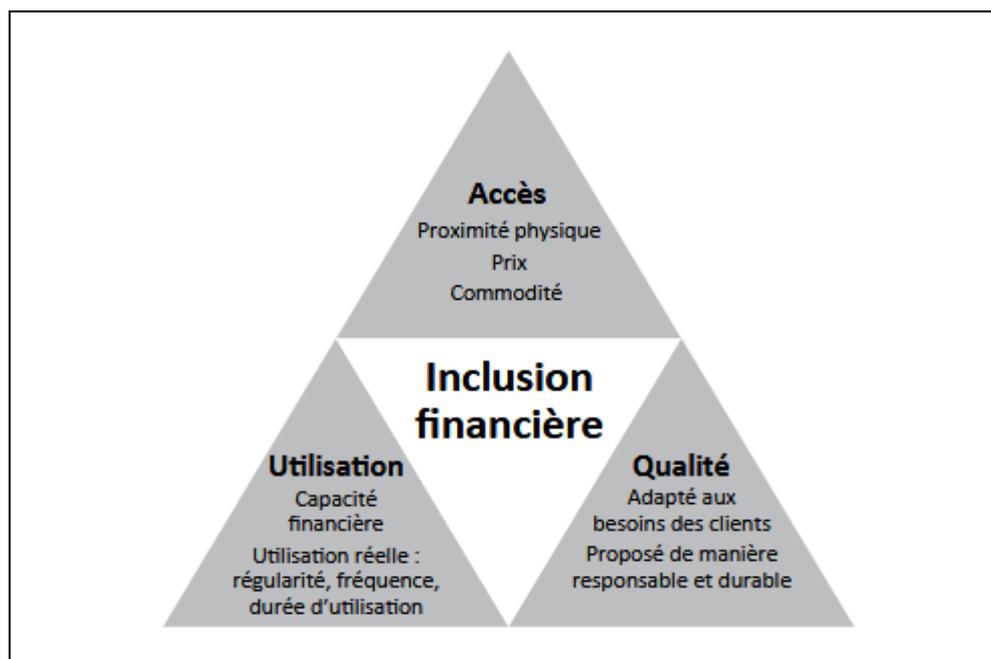
² LABIE (Marc) et MOTALIEU (Thierry), *Introduction. De la microfinance à l'inclusion financière*, Revue Monde en Développement, 2019/1 N°185 P.7.

1.1. Les dimensions de l'inclusion financière

L'une des définitions précédemment exposées de l'inclusion financière comme étant un dénombrement de personnes bancarisées est en fait une définition simpliste, l'évolution des pratiques et les engagements des différents acteurs ont fait évoluer les concepts aussi. Actuellement, l'inclusion financière s'articule autour de trois dimensions : Accès, Qualité et Utilisation.

- ❖ L'accès signifie la possibilité d'accéder à des services financiers formels, sans qu'il ait des barrières pour l'ouverture d'un compte et avec des coûts raisonnables. Ainsi, la proximité des institutions offrant ces services des clients et une facilité et aisance d'accès.
- ❖ La qualité est liée à aux produits et services proposés, ils doivent être en adéquation avec les besoins des clients, leur développement doit prendre en considération ces besoin d'une manière responsable et durable.
- ❖ L'utilisation indique qu'il faut atteindre une utilisation réelle des produits et services proposés tout en assurant une stabilité en matière de régularité, fréquence et durée d'utilisation.

Figure N°02 : Les dimensions de l'inclusion financière.



Source : https://www.cgap.org/sites/default/files/Consensus-Guidelines-A-Market-Systems-Approach-to-Financial-Inclusion-Sept-2015-French_0.pdf

(29/03/2021 à 01 :10).

A ces trois dimensions, se rajoute une quatrième dimension qui est le bien-être, il fait référence au fait que l'inclusion financière est censée d'apporter le bien-être des individus à un niveau plus haut, et pour ce qui concerne les entreprises, l'inclusion financière aide à l'amélioration de leurs productivités.

1.2. Mesure et indicateurs de l'inclusion financière

L'inclusion financière est une pierre angulaire du développement, elle favorise l'amélioration du bien-être et la prospérité des populations ce qui lui a donné un intérêt particulier à au niveau mondial. Les institutions internationales focalisent leurs efforts pour promouvoir l'inclusion financière à travers le monde. Ainsi, plusieurs pays ont fait de l'inclusion financière une composante intégrante des leurs politiques publiques de développement. Une telle décision réclame des données et des informations fiables et même des indicateurs, d'où la nécessité de mesure du phénomène de l'inclusion financière et avec des indicateurs représentatifs et performants.

La mesure connue actuellement de l'inclusion financière repose sur deux catégories distinctes des données, à savoir les données relatives à l'offre et les données relatives à la demande.

L'approche de l'offre correspond aux données sur l'accès aux services financiers. Il s'agit des données déclaratives qui sont d'habitude collectées par la Banque Centrale ou le ministère en charge des finances. Collectées périodiquement, ces données subissent des retraitements aboutissant ainsi à des indicateurs qui renseignent sur les différents aspects de l'inclusion financière.¹

Compte aux données relatives à la demande, elles sont recueillies au moyen d'études de marché, la base de données de référence pour ces données est « Global Findex »².

La base de données Global Findex est la source définitive de données sur l'accès mondial aux services financiers, des paiements à l'épargne et aux emprunts. L'édition 2021, basée sur des enquêtes représentatives au niveau national auprès de plus de 125 000 adultes dans 123 économies pendant la pandémie de COVID-19, contient des indicateurs actualisés sur l'accès et l'utilisation des services financiers formels et informels et des paiements numériques, et offre un aperçu des comportements qui permettent la résilience financière. Les données identifient également les lacunes dans l'accès et l'utilisation des services financiers par les femmes et les adultes pauvres.³

Les données collectées subissent un traitement afin de ressortir des indicateurs et ce dans le but de mesurer l'inclusion financière, ces indicateurs sont multiples de fait de leurs différentes provenance, l'enquête du FMI, Les indicateurs de la banque mondiale ou les indicateurs du groupe G20.

¹OUMAROU (Ibrahim Chaïbou), *Rôle de la microfinance dans l'inclusion financière des pas du l'UEMOA*, Thèse de Doctorat, Université de Rouen Normandie, France, 2019, P.105.

² En 2011, la Banque mondiale, avec le financement de la Fondation Bill & Melinda Gates, a lancé Global Findex, la base de données la plus complète au monde sur la manière dont les adultes épargnent, empruntent, effectuent des paiements et gèrent les risques.

³<https://www.worldbank.org/en/publication/globalindex> (12/08/2021 à 22 :40)

L'ensemble d'indicateurs de base repose sur six principes essentiels¹ :

- **Utilité et pertinence** : La première considération dans la sélection de l'Ensemble de Base est l'utilité et la pertinence des indicateurs pour l'élaboration des politiques nationales.
- **Pragmatisme** : La collecte des données devrait être réalisable dans un délai de temps raisonnable. L'Ensemble de Base a été conçu pour tirer parti des données existantes et facilement disponibles en vue de minimiser les coûts et les efforts.
- **Cohérence** : Compte tenu de l'absence d'une définition uniforme et internationalement acceptée de l'inclusion financière, l'Ensemble de Base propose des définitions normalisées pour veiller à la cohérence des mesures et à la comparabilité dans le temps et les pays. Afin de ne pas surcharger les pays, l'Ensemble de Base est aligné, dans la mesure du possible, avec les enquêtes sur l'accès financier et les projets de collecte de données des organisations internationales et multilatérales.
- **Flexibilité** : L'Ensemble de Base reconnaît que les initiatives de données d'un pays reposent largement sur la justification de la poursuite d'une plus grande inclusion financière, et qu'elles sont façonnées par le contexte économique, géographique, social et culturel unique du pays. Étant donné que les circonstances et ressources varient considérablement d'un pays à l'autre, l'Ensemble de Base donne aux pays la flexibilité nécessaire pour adapter certaines définitions et / ou utiliser des indicateurs de substitution. La transparence est essentielle, et les pays sont invités à se conformer au principe de cohérence en dévoilant toutes les variations.
- **Équilibre** : L'Ensemble de Base est un ensemble équilibré de données répondant à deux dimensions importantes d'inclusion financière, l'accès et l'utilisation, et tire parti des données sur l'offre et sur la demande.
- **Aspiration** : L'Ensemble de Base s'efforce d'établir un ensemble d'indicateurs qui reflètent fidèlement l'inclusion financière. Afin d'atteindre cet objectif, des efforts et des ressources supplémentaires peuvent être nécessaires pour mesurer certains indicateurs. Les pays devraient aspirer à recueillir l'Ensemble de Base tel qu'il est défini, mais dans un esprit de flexibilité et de pragmatisme, certaines modifications sont acceptées et des indicateurs de substitutions sont fournis lorsque cela est impossible. Enfin, le principe d'aspiration implique que l'Ensemble de Base est dynamique et que de meilleurs indicateurs peuvent être introduits à une date ultérieure.

Comme déjà suscité, les indicateurs de l'inclusion financière permettent la mesure de cette dernière, cette mesure se fait généralement à travers trois dimensions. Les dimensions de l'inclusion financière de Global Findex sont : la dimension d'accessibilité, la dimension d'utilisation et la dimension bien-être.

¹<http://knfp.org/knfp/ressources/20151211052934.pdf> (12/08/2021 à 23 :05)

- **La dimension Accès**

Cette dimension prend en considération deux éléments, la possession de compte et la possibilité d'accroître la possession des comptes grâce à un environnement favorable.

La possession d'un compte, mesure fondamentale de l'inclusion financière, est la passerelle qui permet aux hommes et aux femmes d'utiliser les services financiers d'une manière qui facilite le développement. Les propriétaires de comptes - qu'il s'agisse d'une banque ou d'une institution réglementée telle qu'une coopérative de crédit, une institution de microfinance ou un fournisseur de services de téléphonie mobile - peuvent stocker, envoyer et recevoir de l'argent, ce qui leur permet d'investir dans la santé, l'éducation et les entreprises.

Les titulaires de comptes sont mieux à même d'éviter de sombrer dans la pauvreté car ils peuvent plus facilement compter sur leur épargne ou recevoir des ressources financières de leurs amis ou de leur famille en cas d'urgence financière, telle qu'une perte de revenu ou une mauvaise récolte. Il est prouvé que les ménages et les entreprises qui ont accès à des services financiers tels que les paiements, les comptes d'épargne et le crédit sont mieux à même de résister aux chocs financiers que ceux qui n'y ont pas accès.

- **La dimension Utiliser**

L'utilisation des services financiers concerne le paiement digital, l'épargne, l'emprunt, l'écosystème financier, la possibilité d'élargissement des services financiers et la possibilité d'accroître la possession d'un compte pour les personnes non bancarisés via la numérisation des paiements.

La possession d'un compte est une bonne chose. Cependant, l'objectif de l'inclusion financière est de faire en sorte que les titulaires de comptes bénéficient de l'utilisation des comptes pour les paiements numériques, l'épargne et le crédit approprié, car ces utilisations offrent une série d'avantages positifs, qui vont bien au-delà de la commodité. Parmi ces avantages, les titulaires de comptes, et en particulier les femmes, bénéficient d'une plus grande sécurité et d'une plus grande confidentialité pour leurs transactions. "Une expérience sur le terrain au Bangladesh a montré que les ouvriers d'usine épargnaient davantage lorsqu'ils recevaient leur salaire par dépôt direct, mais aucun effet de ce type n'a été observé pour les groupes de contrôle payés en espèces.

De même, les travailleurs afghans qui déposaient automatiquement une partie de leur salaire sur un compte d'épargne mobile avaient une épargne et une sécurité financière plus élevées que les travailleurs qui n'avaient pas adopté le dépôt automatique."¹

¹Global Findex Data Base 2021.

- **La dimension bien-être financier**

Cette troisième dimension recouvre les éléments suivants : la résilience financière, la préoccupation financière et la possibilité de soutenir le bien-être financier par le biais du système financier.

Comme souligné dans les paragraphes précédents, la croissance de la possession et de l'utilisation de comptes pourrait avoir des impacts positifs sous la forme d'une baisse des taux de pauvreté, d'une hausse de la consommation et d'une augmentation des dépenses en matière d'éducation, de santé et d'opportunités génératrices de revenus. Les objectifs de développement comprennent également l'amélioration du bien-être, qui est lié à la résilience financière d'une personne (la capacité de faire face à un événement financier inattendu), au niveau de stress généré par les problèmes financiers courants et au niveau de confiance dans l'utilisation des ressources financières. L'inclusion financière peut favoriser le bien-être en aidant les personnes à se sentir en sécurité dans leur avenir financier.

Comme il paraît, la mesure de l'inclusion financière est un travail compliqué mais le fait qu'elle peut être réalisée en utilisant des indicateurs, cela permet de savoir son impact sur le développement et la réduction de la pauvreté. Cette inclusion financière peut être atteinte par le biais de la microfinance qui est un phénomène un peu nouveau mais avec des racines très anciennes.

Section 2 : Emergence et développement de la microfinance

La microfinance est une sorte d'intermédiation financière, cette dernière vise la collecte de l'épargne des agents excédentaires (les prêteurs) pour financer d'autres agents ayants des projets jugés rentables (les emprunteurs). Mais avec la particularité de s'adresser, au départ, aux populations pauvres, diminués et exclus du système financier classique. La microfinance apparaît comme une « panacée » alliant des pratiques financières modernes et logiques financières traditionnelles.

Alors, en tant qu'intermédiation financière, la microfinance n'échappe pas aux incertitudes liées au marché de crédit.

La présente section traite le concept de « microfinance » depuis son origine jusqu'aux ses récents développements, tout en passant par les différentes pratiques qu'à connu l'histoire en la matière. Mais tout d'abord, il sera traité quelques notions inhérentes à la microfinance notamment l'asymétrie d'information et le rationnement du crédit.

2.1. Asymétrie d'information et rationnement du crédit

L'asymétrie d'information traduit une situation où lorsque deux agents sont engagés dans une transaction, un agent détient plus d'information que l'autre. Dans le cas de crédit, ce problème informationnel entre les parties prenantes constitue la base de la discrimination envers quelques emprunteurs, « on concevra aisément que l'emprunteur dispose d'une meilleure information que le prêteur sur les paramètres qui vont ensuite gouverner le partage des revenus »¹.

Le manque d'accès aux crédits des pauvres entrepreneurs auprès des banques classiques, peut s'expliquer par la présence d'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs.

Dans l'article de référence « Crédit Rationing in Markets with Imperfect Information », Stiglitz et Weiss ont démontré que les problèmes d'asymétrie d'information provoquent un rationnement de crédit.²

On peut distinguer deux situations d'asymétrie d'information : la sélection adverse ou anti-sélection et l'aléa moral.

2.1.1. La sélection adverse

La sélection adverse se forme lorsque des emprunteurs détiennent des renseignements qui leur permettent d'obtenir des prêts qui leur sont favorables et qui défavorisent la banque.³

Cette asymétrie d'information conduit à une allocation du crédit inefficace et notamment à des phénomènes de rationnement du crédit. En effet, la banque ne peut exiger des taux d'intérêt supérieurs car seuls les mauvais emprunteurs seraient toujours candidats au prêt. Pour diminuer son risque, la banque préfère limiter le montant des crédits octroyés.

Ce problème de sélection adverse peut être réduit si la banque exige des emprunteurs qu'ils lui donnent des cautions pour garantir le prêt. Cependant, particuliers et petites entreprises peuvent difficilement fournir des cautions adéquates à la banque.⁴

¹ LOBEZ (Frédéric), *Banque et marchés du crédit*, Presse Universitaire de France, Mai 1997, P73.

²E. STIGLITZ (Joseph) et WEISS (Andrew): "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *The American Economic Review*, Volume 71, Issue 3, Jun 1981, P393.

³O WYSESEN (Olivier), *La microfinance doit-elle être subventionnée ?* Haute école de gestion de Genève, Novembre 2007, P18.

⁴ H. (Sami) et A (Delorme), *Diffusion d'information et risque de crédit dans les pays émergents*, Février 2004.

2.1.2. L'aléa moral

L'aléa moral dans les prêts se rapporte à la situation où le prêteur ne peut pas observer ni l'effort fait, ni l'action prise par l'emprunteur.¹

C'est une sorte d'opportunisme qui survient en effet après octroi du crédit, « lié au comportement opportuniste du détenteur de l'information, susceptible d'altérer les relations entre le principal (le prêteur) et l'agent (l'emprunteur) »². Le contrôle de l'utilisation des montants prêtés reste primordial, et cette fonction a un coût non négligeable.

Stiglitz et Hoff indiquent qu'il est coûteux d'assurer que les emprunteurs prennent des décisions qui maximisent leur probabilité de rembourser.³ Dès lors, en raison du volume des prêts demandés, ce risque d'aléa moral mène les banques classiques à ne pas octroyer aux micro-entrepreneurs.

2.1.3. Rationnement de crédit

Il y a rationnement de crédit lorsque l'emprunteur est disposé à accepter les conditions de prêt établies par le prêteur même si celui-ci disposant de ressources suffisantes et que le prêt lui est toutefois refusé (certains emprunteurs sont contraints par des lignes de crédit fixées qu'elles ne doivent pas dépasser sous n'importe quelles circonstances, d'autres sont purement refusés de prêts).⁴

Le terme rationnement de crédit signifie qu'une banque refuse de prêter aux conditions de quantité et de taux demandées. Il désigne les quatre cas de figure suivants:⁵

- 1) La banque accorde un crédit pour un montant inférieur à celui demandé ;
- 2) Les banques refusent de s'engager envers certains emprunteurs alors qu'ils présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit ;
- 3) Le troisième type de rationnement de crédit correspond à un refus de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur ;
- 4) Le quatrième type de rationnement de crédit est appelé *redlining* dans la littérature anglo-saxonne (Stiglitz et Weiss 1981). Les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui obtiennent un crédit car ils sont trop risqués : quel que soit le taux en vigueur, ils sont exclus du marché de crédit.

¹ ARMENDARIZ DE AGHION (Beatriz) and MORDUCH (Jonathan), *The Economics of Microfinance*, Cambridge MA: MIT Press, 2005.

² LOBEZ (Frédéric), *Opcit*, P77.

³ HOFF (Karla) and E.STIGLITZ (Joseph), *Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives*, The World Bank Economic Review, Volume 4, Number 3, September 1990.

⁴E.STIGLITZ (Joseph) et WEISS (Andrew), *opcit*.

⁵ JOSEPH (Anne), *Le rationnement de crédit dans les pays en développement, le cas du Cameroun et de Madagascar*, L'Harmattan, 2000, PP59-60.

La caution et le rationnement du crédit apparaissent comme des moyens privilégiés par les banques pour lutter contre la sélection adverse et l'aléa moral sur le marché du crédit. Cela conduit à un équilibre dont les pauvres sont exclus parce qu'ils ne disposent pas de caution.

La théorie moderne de l'intermédiation financière qui postule que les intermédiaires financiers sont actifs parce que des imperfections du marché empêchent les épargnants et les investisseurs de négocier directement entre eux, fournit une base solide pour le rôle que peut jouer la banque de détail dans la société. Ces asymétries d'information et les coûts élevés des transactions fournissent également un fondement théorique pour le rôle et l'existence de la microfinance.¹

2.2. Jalons historiques de la microfinance

Les pratiques de la finance informelle existent dans la littérature économique depuis des temps très anciens. Au tout début, le prêt existait tant pour des activités commerciales que sociales, l'épargne était en nature et l'assurance n'existait pas formellement. On pouvait constater:²

- Des prêts informels au sein de la famille/communauté,
- Des usuriers,
- Des prêts au sein de réseaux de marchands,
- Des chitfund (Inde), premiers mécanismes de type tontine dédiée à l'épargne,
- Un code Hammurabi (Mésopotamie -1750, somme de jurisprudence et non code législatif).

Avant Jésus Christ, le crédit existe déjà sous différentes formes, ainsi que l'usure unanimement condamnée mais toujours pratiquée. Il est le fait d'individus, marchands ou nobles, engagés dans des activités commerciales : le crédit est vu comme un moyen de produire de la richesse financière ou sociale.³

Certains historiens trouvent les origines du microcrédit en Babylonie, quelque 3400 ans avant Jésus-Christ. Par exemple, les prêtres du temple d'Ourouk consentaient déjà des prêts en nature avec un semblant d'organisation comptable via des pictogrammes et en partie grâce aux offrandes. Le mot banquier quant à lui viendrait du mot « banc » sur lequel s'opéraient des opérations commerciales et financières dans les foires du Moyen Age.⁴

¹T.AYUK (Elias) et autres, *La microfinance en Afrique centrale : le défi des exclus*, Langaa RPCIG, 2015, P5.

² LEOPARD (Ndiaye), *Mémento de microfinance : dirigeants élus des systèmes financiers décentralisés*, Diasporas Noires, 2011, p.15.

³ LEOPARD (Ndiaye), op. cit., pp.18-19.

⁴ ATTALI (Jacques) et ARTHUS-BERTRAND (Yann), *Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté*, éd JC Lattès, 2007, p.35.

Dans le Christianisme, le nouveau testament, les textes et les édits condamnent fortement la volonté de lucre, l'usure voire le prêt.¹

Basé sur l'ancien testament, la religion juïque n'a pas eu un virage radical comme la religion chrétienne, posséder de l'argent implique vis-à-vis de Dieu des actions et des obligations, c'est-à-dire agir dans la société en ayant des obligations morales. Le corpus de règle régissant le rapport à l'argent reste religieux et ne concerne que les membres de cette religion.²

En Islam, la thésaurisation et l'exploitation de l'argent sont explicitement désignées de manière négative : la richesse du monde, propriété d'Allah, doit circuler et être redistribuée au bénéfice de la communauté des croyants. Il n'y a pas de valorisation de la pauvreté ou de l'ascèse, car cela empêcherait de participer à la solidarité entre croyants.³

Au fil du temps, beaucoup de pratiques apparaissent dans le monde entier. En Irlande, l'auteur Dean Jonathan Swift initia des entités appelées « Fonds du prêts » ; Ces fonds ont accueilli des microcrédits aux entrepreneurs en 1720.⁴

En 1846, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, fonda en Allemagne, un groupement offrant des services d'épargne aux populations ouvrières pauvres. L'épargne collectée permit de consentir des crédits à d'autres clients.⁵

Une autre dimension de la microfinance est inspirée des pratiques tontinières qui se développaient dans les pays Africaines.

Le concept « Tontine » a été utilisé par un banquier italien au nom du Lorenzo Tontine, sa logique "consiste en une opération financière dans laquelle plusieurs personnes mettent en commun un fonds destiné à être réparti, un jour venu entre les survivants, avec la part des participants décidés et l'intérêt accumulés."⁶

D'autres tontines existaient sous divers noms : "*Soussou* ou crédit rotatif en Afrique de l'Ouest, *Stokvels* en Afrique du Sud, *Gam'iyas* en Egypte ou *Tandas* au Mexique."⁷

Au début du 20^{ème} siècle, des expériences ont été identifiées en Afrique : au Gana en 1920 et au Kenya, Nigéria, Ouganda dès 1955.

¹ATTALI (Jacques) et ARTHUS-BERTRAND (Yann), *Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté*, Op.Cit, P.35.

² LEOPARD (Ndiaye), op. cit., P.20.

³ LEOPARD (Ndiaye), op. cit. P.21.

⁴ M.BECKER (Philipp), *Investing in microfinance*, Doctoral thesis of St Gallen, Switzerland, Gabler Verlag, 1st ed 2010, P.46.

⁵ ROESCH (Marc), *Raiffeisen ou une IMF en 1850*, BMI Mai 2003.

⁶ FRITZNER (Joseph), *Les tontines Haïtiennes : historique et microéconomie des institutions financières informelles*, Ed CEREGMIA, 2008. P33.

⁷ AMADOU (Bella), *Les pratiques de microcrédit dans les pays du sud versus les pays industrialisés : une analyse théorique*, HAL archives ouvertes, 2013, P18.

CHAPITRE I : Les fondements théoriques de la microfinance

Le tableau ci-après représente un récapitulatif des événements clés de l'évolution de la microfinance de 20^{ème} siècle :

Tableau n°1 : Les événements clés de l'évolution de la microfinance.

1904	Le parlement britannique adopte la loi
1990s-1940s	Croissance puis déclin du crédit coopératif en Inde britannique
1947	Indépendance des pays d'Asie du Sud du Royaume-Uni
1960s-Mi1970s	Expériences de prêts de groupes (modèle Comilla) Pakistan oriental
1971	La guerre de libération du Bangladesh
1972	Fondation de BRAC Fondation SEWA à Ahmedbad, Inde
1973	ACCION expérimente le microcrédit au Sud Amérique
1976	Muhammad Yunus prête à 42 villageois à Jobra au Bangladesh
1982	Fondation de la Grameen Bank
1984	BRI crée une division de microfinance à but lucratif
1986	La Bolivie mis en œuvre la PNE Création de Prodem/Bancosol en Bolivie
1995	La banque mondiale fonde le CGAP
1997	Premier sommet mondial sur le microcrédit à Washington
2001	CGAP crée MIX Crises de la microfinance Bolivienne
2003	Première introduction en bourse en microfinance (offre d'actions),
2005	BRI Nations Unies déclarent 2005 l'année internationale de crédit KIVA (Plateforme de microcrédit en ligne) fondée
2006	Crise de microfinance Krichna Muhammad Yunus et Grameen Bank récompensés par le prix Nobel de la paix
2007	IPO de Equity Bank (Ghana) et BRAC Bank (Bangladesh) IPO de Compartamos (Mexique), controverse à propos d'intérêts et de profits
2008	Crise de la microfinance au Maroc
2010	Crises de la microfinance au Pakistan, Bosnie-Herzégovine et
2010/2011	Nicaragua
2011	IPO de microfinance SKS (Inde) Andhra Pradesh/ Crise de la microfinance indienne Yunus enlevé à la tête de la Grameenbank

Source: MADER (Philip), *The Political Economy of Microfinance: Financialising poverty*, Palgrave Macmillan, 2015, p.43.

Ces faits et traits historiques marquants les différents jalons des activités de microfinance depuis le début du 18^{ème} siècle démontrent que les racines de la microfinance se trouvaient partout, et parmi cette diversité des échanges et de coopérations, la microfinance, dont la renaissance contemporaine est attribuée à l'écllosion de la Grameen Bank, est un cas particulier et elle reste l'histoire la plus connue.

Après les crises de 2010, le secteur de microfinance est entré d'une phase de maturité, les leçons apprises ont permis l'établissement d'une microfinance responsable, éthique et inclusive et ce selon le baromètre de 2013. Ensuite, et selon le baromètre de 2015, le professionnalisme du secteur se concrétise par l'utilisation des nouvelles technologies. Cette période est caractérisée par la dominance de trois questions principales :

- La première concerne la microfinance qui converge graduellement vers la finance à impact ou la finance inclusive,
- La seconde question met l'accent sur la digitalisation utilisée par le secteur afin d'atteindre des zones plus reculées et,
- La troisième question liée aux objectifs de développement durable validé par les nations unies en 2015 dont huit objectifs sont mis en relation avec la microfinance.

Les chiffres tirés du baromètre de la finance à impact produit par Convergences en septembre 2022 et de la base de données ATLAS montre que le secteur a connu une croissance soutenue pendant l'année 2021, favorisée par le début de la sortie de la crise de la covid. L'augmentation s'est en effet élevée à 11,2% par rapport à 2020. Il n'en demeure pas moins que plus de 2 milliards de personnes n'ont toujours pas accès à un service financier.¹

Et si la microfinance n'a plus aujourd'hui le monopole de l'investissement à impact, les leçons qu'elle a acquises peuvent être utiles aux autres acteurs de la finance responsable. Un heureux nouveau étant donné l'effort financier à réaliser pour atteindre les ODD à l'horizon 2030.²

2.3. Origine et définition de la microfinance

Si l'on veut faire accéder les populations vulnérables aux produits et services financiers, il convient d'abord de remédier aux insuffisances des systèmes bancaires classiques par la création d'institutions financières susceptibles de combler l'écart entre l'offre et la demande.

La découverte de ce qu'on appelle communément aujourd'hui comme la microfinance est maintenant une histoire bien racontée, l'idée est née d'un projet initié au Bangladesh en 1976.

¹<https://www.sosfaim.be/1983-2023-gloires-et-limites-de-la-microfinance/> (01/04/2023 à 13 :20)

²<https://www.convergences.org/10-ans-devolutions-en-microfinance/> (01/04/2023 à 13 : 30)

2.3.1. Les prémices de la microfinance

L'histoire a commencé au Bangladesh, un pays qui se remettait d'un conflit sanglant dans les années 1970s, associé à son indépendance du Pakistan en 1971. A cette époque, Muhammad Yunus¹, qui était responsable d'économie rurale à la faculté d'économie à l'université de Chittagong, constate qu'un certain nombre de paysans, notamment des femmes, manque de ressources minimales pour mener à bien leurs activités rurales.

Il décide de lancer un programme expérimental avec les habitants de « Jobra » afin de tester son idée microcrédit pour les pauvres. On revient sur cette initiative qui a abouti à la création de la Grameen Bank en détails dans le chapitre III lors de l'étude de cette banque qui est considérée comme un modèle de base en microfinance.

Peut-être le plus important des projets fondés sur le microcrédit orienté vers les pauvres, était celui "lancé dans les années 1950 au Pakistan oriental (devenant plus tard le Bangladesh) par Akhtar Hameed Khan. Dans le « modèle Comilla » de Khan, le microcrédit a été décaissé aux communautés rurales pauvres par le biais de coopératives villageoises et sectorielles.

Le fondement de l'expérience de Khan était le besoin urgent d'une alternative aux riches prêteurs locaux et aux commerçants, qui étaient largement perçus comme retenant les pauvres des zones rurales à travers les taux d'intérêt usuraires qu'ils imposaient.²

Alors qu'il se mettait à réfléchir à ce qu'il allait faire ensuite, Yunus a pu s'inspirer et tirer d'importantes leçons de ces projets. Et pour commencer, il finance 42 travailleuses informelles à partir de ses propres économies ; le prêt est octroyé à un individu, à condition qu'il fasse parti d'un groupe d'individus qui s'engagent à assister l'emprunteur dans sa gestion du prêt. Si le prix n'est pas remboursé, aucun des membres du groupe ne pourra prétendre un prêt pour lui-même.

Ce système a été appliqué essentiellement à des femmes, car elles remboursent mieux, et en milieu rural pour toucher les plus pauvres. Il s'est développé très rapidement et l'on est vite arrivé à un taux de remboursement des prêts de plus de 97%.³ Et ce système poursuit son développement en tant qu'ONG (Organisation Non Gouvernementale).

Il a fallu attendre l'année de 1983 pour voir le projet de Muhammad Yunus aboutir à la création d'une véritable banque des pauvres, l'ONG évolue et Grameen adopte le statut d'une banque. L'expérience Grameen devient en quelque sorte la référence au plan international.

¹ « Muhammad Yunus, né en 1940, c'est un économiste reconnu pour avoir fondé la Grameen Bank, ce qui lui valut le prix Nobel de paix en 2006 ».

² BATEMAN (Milford), *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism*, Zed Books, 1st ed, 2010, P.7.

³ LEOPARD (Ndiaye), op. cit, P26.

2.3.2. Les bases des pratiques de microfinance

Les principes de base des pratiques de microfinance se réfèrent à deux modèles, la distinction entre les deux modèles se fait "selon que leur mode de fonctionnement est basé sur des principes mutualistes ou sur des principes de caution solidaire."¹

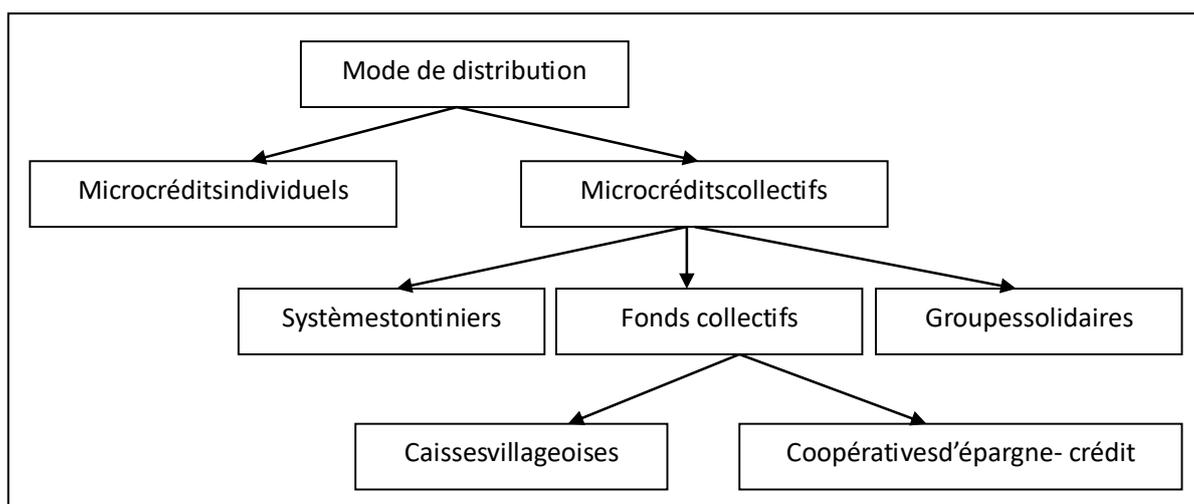
Le modèle mutualiste est basé sur le système de caisses de crédit mutuel, connu aussi sous la dénomination de coopératives d'épargne et de crédit. Dans ce système la collecte de l'épargne est préalable à l'octroi de crédit, cette règle repose sur deux considérations essentielles. D'abord, les coopératives d'épargne et de crédit doivent constituer un fonds sur la base duquel elles pourront octroyer des crédits ; Ensuite, la constitution de l'épargne est conçue comme un apprentissage pour l'adhérent au maniement de l'argent. Ainsi, les systèmes mutualistes ou coopératifs parviennent à collecter un volume considérable de dépôts, beaucoup plus pour des raisons de sécurité et de liquidité que de rémunération.

Les modèles basés sur la caution solidaire sont inspirés de la Grameen Bank au Bangladesh, ce modèle repose sur un groupe de personnes qui se portent caution en cas de défaillance dans le remboursement d'un crédit octroyé à un de ses membres ; Tous les membres sont solidaires dans le remboursement du prêt, la pression sociale du groupe devient une garantie de remboursement pour le prêteur. L'octroi de crédit ne nécessite pas une épargne préalable et le financement peut venir de l'extérieur.

Les deux systèmes sont reconnus et ont fait leurs preuves à telle enseigne qu'on retrouve dans la plupart des organisations de microfinance des pratiques s'inspirant à des degrés divers de leurs éléments forts à tous deux.

En revanche, on peut trouver dans la littérature une autre distinction basée sur le mode de distribution des microcrédits, comme l'illustre la figure ci-après :

Figure n°03 : Les différentes modalités d'offre de microcrédit.



Source : AMADOU (Bella), *Les pratiques de microcrédit dans les pays du sud versus les pays industrialisés : une analyse théorique*, HAL archives ouvertes, 2013, p.18.

¹ FAVREAU et Autres, *l'Afrique qui se refait*, presse de l'université de Québec, 2007, P.273.

2.3.2.1. Le crédit individuel

Le crédit individuel, qu'il soit octroyé par une banque ou une institution de microfinance (IMF), est accordé en se fondant sur la capacité du client à présenter à l'institution financière des garanties de remboursement et un certain niveau de sécurité. Les IMF ont su adapter cette méthodologie aux caractéristiques de l'environnement informel dans lequel évoluent leurs clients. C'est cette capacité à lier les deux démarches, la logique contractuelle du secteur formelle et la logique plus souple du secteur informel, qui a permis aux institutions de microfinance de toucher des populations que les banques n'avaient pas pu jusqu'alors servir.¹

Pour mettre en place le crédit individuel, l'institution de microfinance doit bien identifier les clients cibles et qui répondent aux critères afin de ne pas se tromper de but. L'agent de crédit doit faire l'objet d'un examen minutieux auprès de l'emprunteur en se basant surtout sur une analyse concernant à la fois l'historique, et les projections financières de cet emprunteur.

Concernant la capacité de remboursement, elle dépend de la pertinence de projet d'investissement du demandeur de crédit. Il est nécessaire que ce projet soit rentable, en d'autres termes que le taux de rentabilité du projet doit être supérieur au taux d'intérêt du prêt. Mais aussi que le rythme de remboursement du crédit soit adapté aux flux de revenus du client. Et pour ce qui est des garanties à apporter, la garantie matérielle est indispensable. Elle permet une sécurité à l'établissement de crédit en cas de non-remboursement, n'ayant pas de l'exercice d'une pression sociale ici.

Le microcrédit individuel s'est développé en réponse aux limites du mécanisme du prêt de groupe. Celui-ci est, en effet, peu efficace face à une population hétérogène et inadaptée aux besoins des clients qui connaissent une croissance de leur activité plus importante que celles de leurs pairs.²

Ce mécanisme peut se faire suite à une expérience individuelle réussie sur une base solidaire et correspondre aux besoins du client ayant atteint un niveau de revenu supérieur au fil des prêts de groupe. Mais il peut également être une stratégie exclusive de la part de l'institution de microfinance. Cet instrument s'est alors particulièrement développé dans les économies émergentes du fait des besoins financiers plus importants de ces clients et de l'absence d'une réelle culture du communautarisme dans ces économies.

2.3.2.2. Les systèmes tontiniers

La tontine n'est pas un produit financier, mais une association collective d'épargnants qui mettent en commun des fonds pour une durée librement choisie.³

¹ BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement*, édition Eyrolles, 2009, P.61.

² JAUNAUX (Laure), *Crédit individuel et informalité sont-ils compatibles ? Une expérience brésilienne*, Economie Internationale, 2007/4, N°112, P.16.

³ ROVIER (Djudja), *Lefinancement solidaire à l'épreuve de la crise financière*, RECMA Revue internationale de l'économie sociale, N°324, 2012, P.106.

Du point de vue de fonctionnement, la tontine consiste dans sa forme classique en une formule mixte d'épargne et de crédit dans laquelle les participants effectuent régulièrement des versements de montants fixes appelés « mises » ou « cotisations » à un fond commun distribué à tour de rôle à chacun des membres.¹

Le principe des tontines est que des individus se réunissent à intervalle régulier, généralement une fois par semaine. Chacun dépose alors dans la caisse commune une épargne de montant identique. Chaque semaine, l'un d'eux, selon un ordre établi, a le droit de disposer de la totalité de la somme épargnée. L'ordre de tour peut être fixé par un responsable, par un accord commun, par tirage au sort ou souvent aux enchères.

Ce système ne comporte pas de rémunération de l'épargne ni de paiement d'un taux d'intérêt.² Ce mécanisme correspond à une tontine simple, mais dans la tontine complexe, d'autres fonctions se greffent comme des caisses spécifiques pour les assurances décès, maladies, frais de scolarité.

Les motivations sur lesquelles se basent les tontines peuvent être de divers ordres : à part la motivation économique essentielle qui est de disposer en une fois, d'une grosse somme d'argent, les motivations sociales sont loin d'être négligeables. En effet, se réunir entre personnes de confiance constitue un facteur important dans la dynamique de la tontine.

Par le biais de la tontine, un individu peut épargner des fonds soit pour un investissement, soit pour un événement prévu ou pour parer à l'imprévisible, de manière collective ou individuel, et ce dans un contexte de pauvreté matérielle. Socialement l'importance des tontines n'est plus à démontrer puisqu'il s'agit là d'un rassemblement de personnes pour des échanges d'idées, une sorte de club de rencontre pour le partage des joies familiales, un groupe de soutien pour les moments difficiles et un réseau d'influence sociale.

Les tontines rencontrent toutefois des limites du fait de leur manque de flexibilité. Les participants ne peuvent pas toujours recevoir un crédit au moment où ils en ont besoin ainsi que le montant qui leur est nécessaire.

2.3.2.3. Les caisses villageoises

Une autre variante des systèmes mutualistes est celui des caisses villageoises d'épargne et de crédits autogérés. Comme les mutuelles, le principe des caisses villageoises sollicite la mise en place d'une épargne commune gérée par les responsables de la caisse pour pouvoir octroyer du prêt. L'idée est de rapprocher l'épargne et le crédit pour pouvoir répondre aux besoins du village et pas seulement aux besoins de membres comme dans les cas des mutuelles.

¹ FRITZNER (Joseph), Opcit, P.35.

² BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), Opcit, P.40.

L'association villageoise trouve son origine historique dans la société agricole traditionnelle. Elle est adossée sur un principe d'organisation sociale, commun dans les sociétés archaïques, dont le trait dominant est la suprématie du collectif sur l'individuel.¹

Pour cette structure, l'épargne n'est plus une condition préalable pour bénéficier du prêt, on peut emprunter à des membres n'ayant pas épargné.

Il existe une cohésion forte au niveau de ces villages situés en milieu rural. Tous les membres du village et les représentants du pouvoir traditionnel participent à la prise de décision concernant leurs caisses lors des assemblées générales.

Cette assemblée met en place le règlement intérieur et nomme les responsables financiers et administratifs pour approuver les comptes. Sur le plan financier, ses caisses sont des associations communautaires d'épargne et de crédit, " les revenus, faibles et irréguliers de la population migrante, conduisent à des modalités de mobilisation de l'épargne très fractionné et d'un faible montant unitaire".²

Dans le cas de l'association comme de la tontine, l'existence d'une entité sociale reconnue justifie la levée d'une épargne, et le qualificatif informel peut être appliqué car la mobilisation de l'épargne et l'affectation des fonds se font en dehors du cadre juridique. Mais ça ne signifie pas l'absence de règles : la force de la coutume donne aux membres une légitimité incontestée.

2.3.2.4. Les coopératives d'épargne-crédit

Dans les pays du Sud, les coopératives d'épargne et de crédit sont des institutions financières faisant partie intégrante du secteur de la microfinance.³ La philosophie des coopératives d'épargne et de crédit est comme suit :

Les petits opérateurs économiques n'ont pas accès au système bancaire classique, alors il faut qu'ils collectent leur propre épargne pour pouvoir en distribuer une partie sous forme de crédit aux membres de la coopérative.

Théoriquement, indépendantes de gouvernement, les coopératives disposent d'une existence officielle, avec en général une reconnaissance juridique. Elles attachent beaucoup d'importance à l'équilibre financier et aux taux de récupération des prêts, ce qu'il les rapproche des banques.⁴

Les principes qui régissent ces coopératives sont l'éthique et la solidarité en poursuivant les objectifs suivants :

- Développer le sens de l'épargne de leurs membres,

¹ DUPUY (Claude), *Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalité de financements*, Revue tiers Monde, N°122, 1990, P354.

² DUPUY (Claude), *Opcit*, P.363.

³ PERILLEUX (Anaïs), *Les coopératives d'épargne et de crédit en microfinance face aux problématiques de gouvernance et de croissance*, Centre Emile Bernhein, Working paper N°08/025, 2008.

⁴ NDONGO (Hervé Pascal), *Microfinance et développement des pays de la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale*, L'Harmattan, 2010, P.82.

- Sécuriser cette épargne par une gestion responsable et prudente des placements et des crédits,
- Favoriser l'accès de leurs membres aux services financiers à un coût raisonnable.

2.3.2.5. Les groupes solidaires

Dès le début, le microcrédit s'est structuré autour de groupes de micro-entrepreneurs. Des personnes du même quartier créent des groupes solidaires d'emprunteurs dans l'objectif d'accéder au crédit et de s'allier pour le développement de leurs activités respectives. Ces groupes présentent de nombreux avantages, pour les emprunteurs comme pour l'institution de microcrédit qui les supporte.

Le groupe solidaire est considéré comme étant la condition exigée pour l'octroi d'un microcrédit. Il s'agit d'un groupe de personnes qui se portent garant. En aucun cas, une personne ne peut demander à elle seule un microcrédit. M. Labie le mentionne, la garantie solidaire est considérée comme l'élément clé d'une méthodologie spécifiquement orientée vers les PME.¹

Le modèle de la Grameen Bank crée par Muhammad Yunus au Bangladesh semble être la référence en matière de microfinance basée sur la solidarité.

Selon la Grameen Bank, le but du microcrédit est d'aider les pauvres qui n'ont habituellement pas accès au crédit à obtenir un prêt. Encore, aujourd'hui, je [Dr Muhammad Yunus] considère que mon travail et celui de mes collègues de la Grameen ne tend qu'à un seul but : mettre fin à la pauvreté.²

Son principe est à la base très simple : pour compenser l'absence de garantie matérielle, les emprunteurs se constituent en groupe de cinq personnes et se porte « caution solidaire » : si un des membres du groupe ne rembourse pas son crédit, les autres devront rembourser à sa place.³

2.3.3. Définition de la microfinance

Simon Yon Tjega, le directeur de MIFED (Ministère des finances Cameroun) considère la microfinance comme : " une gamme de produits plus variés que le microcrédit (épargne, assurance, information, appui à la commercialisation, conseil.) ; une clientèle spécifique (pauvres, exclus du système bancaire, autres couches spéciales défavorisées, public de manque...) ; l'inscription dans un cadre légal réglementaire précis ; un faible volume de transactions.⁴

¹ LAROUCSI (Houda), *Microcrédit et lien social en Tunisie : la solidarité instituée*, Karthala, 2009, P.170.

² GILBERT (Valérie), *Etude de la Grameen Bank le microcrédit au Bangladesh comme moyen d'empowerment*, les cahiers de la chaire, Janvier 2009, P.51.

³ BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), *Opcit*, P.52.

⁴ MBOUOMBOUO NDAM (Joseph), *La microfinance à la croisée des chemins*, L'Harmattan, 2011, P.42

En septembre 2005, le Groupe Consultatif d'Assistance au Pauvres (GCAP)¹ définissait la microfinance de la façon suivante : On entend par microfinance l'offre de services financiers (microcrédit, micro assurance, etc.) aux populations pauvres, exclues du système bancaire, sans ressource ni droit de propriété.

Les gens vivant dans la pauvreté, comme tous les autres, ont besoin d'une gamme diverse d'instruments financiers pour diriger leurs affaires, stabiliser leur consommation et se protéger contre des risques.

Les services financiers dont les pauvres ont besoin incluent des prêts de fonds de roulement, le crédit à la consommation, l'épargne, l'assurance, et des services de transfert d'argent.²

Une autre définition qui distingue la microfinance du système bancaire classique est la suivante :

Dans un article, la microfinance est définie comme une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou établissement financier, et qui pratique à titre habituel des opérations de crédit et de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel.³

A partir de ces définitions, on peut énumérer quelques caractéristiques associées à ce qui est perçu comme microfinance, à savoir :

- Accord de crédits de faibles montants ;
- Concentration sur les clients pauvres ;
- Favoriser les activités productives ;
- Offre de services à petite échelle.

Alors la microfinance vient de satisfaire des besoins de financement qui n'intéressent pas le système bancaire classique en offrant des produits particuliers à une clientèle exclue de ce même système.

2.4. Les enjeux de la microfinance

Quelle que soit l'approche retenue en matière de microfinance, il importe de ne pas perdre de vue son objectif hautement social et humain. Le développement de la microfinance a fait l'objet de plusieurs études sur l'impact de la microfinance notamment sur : la pauvreté, le développement et les politiques nationales.

¹CGAP : « The Consultative Group to Assist the Poor » est un partenariat mondial de plus de 30 organisations de premier plan qui cherchent à faire progresser l'inclusion financière.

² HYACINE KACOU (Amandji), *La microfinance au Gabon : l'accès des femmes au microcrédit dans le projet d'appui au développement du microcrédit au Gabon*, Université du Québec, Montréal, Avril 2011, P.8.

³IKIEMI (Serge), *La microfinance au Congo- Brazzaville*, Ed l'Harmattan, 2011, P.17.

L'objectif de la microfinance est de répondre aux besoins financiers des populations exclues ou mal servies en tant que moyen d'atteindre les objectifs de développement.

Ces objectifs de développement inclus, généralement, un ou plus des éléments suivants :¹

- Réduire la pauvreté ;
- Autonomiser les femmes ou d'autres groupes de population défavorisés ;
- Créer l'emploi ;
- Aider les entreprises existantes à croître ou à diversifier leurs activités ;
- Encourager le développement de nouveaux business.

2.4.1. La microfinance et la pauvreté

Après la réussite de la Grameen Bank appelée « La banque des pauvres », la microfinance apparaît comme l'un des outils privilégiés de la lutte contre la pauvreté. Ainsi, elle a démontré que les pauvres sont des clients fiables. Lors du sommet de 2004², le G8³ a adopté les principes clés de la microfinance mis en place par le CGAP (Figure n°3). Ces principes portent entre autres la lutte contre la pauvreté.

En 1998, l'Assemblée Générale des Nations Unies a proclamé "2005" année internationale du microcrédit, afin de saluer la contribution du microcrédit à l'allègement de la pauvreté.⁴

La Banque Mondiale (2002) dans son « rapport sur le développement dans le monde 2000-2001 : *Combattre la pauvreté*, admet que l'utilisation du microcrédit a des effets plutôt positifs sur les opportunités et les revenus des bénéficiaires : intensification et/ou extensification de l'agriculture quand le foncier n'est pas saturé, structuration des réseaux de commerce et d'artisanat, etc.⁵

Dans une revue de travaux empiriques consacrés à l'Asie et l'Amérique latine, Weiss et Montgomery (2005) dresse un constat globalement positif de l'impact des programmes de microfinance sur la réduction de la pauvreté tout en soulignant les précautions méthodologiques nécessaires.⁶

¹LEDGERWOOD (Joanna), *Sustainable Banking with the Poor: Microfinance Handbook*, The World Bank, 1999, P.34.

²Sommet 2004 : 30^e réunion du G8, réunissait les dirigeants des 7 pays démocratiques les plus industrialisés et la [Russie](#), ou [G8](#), du [8 juin](#) au [10 juin 2004](#), dans l'État américain de [Géorgie](#), à [Sea Island](#).

³**G8** : Le G8 est une rencontre annuelle qui réunit les pays les plus industrialisés du monde : Etats Unis, Japon, Allemagne, France, Russie, Royaume Uni, Italie, Canada, dont l'un, la Russie, est suspendu depuis 2014

⁴ GUBERT (Florence), *La microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de la recherche*, TFD : brochure 78 Mars 2005, P.52

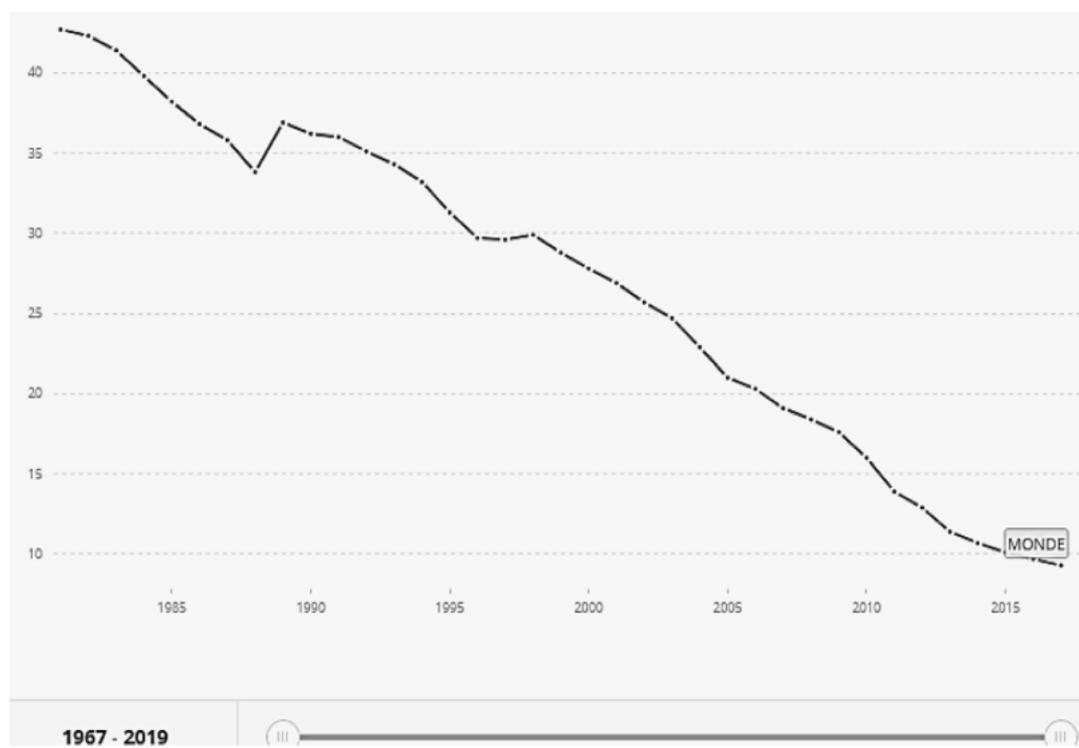
⁵ Plusieurs auteurs, *Observatoire du changement social : Microfinance et pauvreté*, MPDEPP, République du Bénin, Octobre 2010.

⁶ BEKOLO (Claude) et autres, *La microfinance contemporaine : mutations et crises*, Presse universitaire de Rouen et du Havre, 2017, P23.

En 2008, ce même Assemblé constate que "la microfinance, en particulier les programmes de microcrédit, permet de créer des emplois dans le secteur non salarié et se révèle un moyen efficace de vaincre la pauvreté et de réduire la vulnérabilité des pauvres aux crises et permet une plus large participation, en particulier des femmes, à la vie socioéconomique et politique".¹

Avec l'année 2015 marquant la transition du Millénaire aux objectifs de développement durable, et "pour orienter son travail vers un « monde sans pauvreté », le Groupe de la Banque mondiale a établi en 2013 deux objectifs clairs : mettre fin à l'extrême pauvreté d'ici 2030 et promouvoir une prospérité partagée."²

Figure N°04 : Ratio de la population pauvre disposant de moins de \$ 1,90 par jour (2011 PPA) (% de la population)



Source : <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SI.POV.DDAY>, (le 28/06/2021 à 13 :27).

La microfinance peut participer pleinement à la réalisation de ces objectifs en assurant un accès durable à ses services, et ce qu'illustre les propos tenus par Kofi Annan, Secrétaire général de l'ONU :

¹ Assemblée générale des Nations Unies, *Rôle du microcrédit et de la microfinance dans l'élimination de la pauvreté*, 25 Novembre 2008, A/C.2/63/L.56.

² CRUZ (Marcio) and others, *Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: progress and policies*, World Bank Group, October 2015, P3.

« L'accès durable à la microfinance aide à réduire la pauvreté en permettant la génération de revenus et la création d'emploi, en donnant la possibilité aux enfants d'aller à l'école et aux familles d'avoir accès à des soins médicaux et en permettant aux gens de faire les choix qui répondent au mieux à leurs besoins. Ensemble, nous pouvons et nous devons construire des secteurs financiers accessibles à tous qui aident les gens à améliorer leurs conditions de vie. »¹

Figure n°5 : Les principes clés de la microfinance

- 1. Les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers et non pas seulement de prêts :** Les pauvres ont comme tout le monde besoin d'une vaste gamme de services financiers pratiques, souples et d'un prix raisonnable. Selon la situation dans laquelle ils se trouvent. Les pauvres peuvent avoir non seulement besoin de crédit, mais aussi d'instruments d'épargne, de services de transfert de fonds et d'assurance.
- 2. La microfinance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté :** L'accès à des services financiers viables permet aux pauvres d'accroître leurs revenus, de se doter d'actifs et de se protéger dans une certaine mesure des chocs extérieurs. La microfinance permet aux ménages pauvres de ne plus avoir à lutter au quotidien pour simplement survivre mais de faire des plans pour l'avenir et d'investir afin d'améliorer leur nutrition, leurs conditions de vie et la santé et l'éducation de leurs enfants.
- 3. La microfinance est le moyen de mettre des systèmes financiers au service des pauvres :** Les pauvres constituent la vaste majorité de la population dans la plupart des pays en développement. Or un nombre considérable d'entre eux n'ont toujours pas accès à des services financiers de base. Dans beaucoup de pays, la microfinance continue d'être considérée comme un secteur marginal et relever essentiellement des activités de développement des bailleurs de fonds, des pouvoirs publics, et d'investisseurs soucieux des intérêts de la collectivité. Pour qu'elle puisse réaliser pleinement son potentiel en desservant un grand nombre de pauvres, il faudrait que la microfinance devienne une partie intégrante du secteur financier.
- 4. Il est nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations pour pouvoir couvrir un grand nombre de pauvres :** La plupart des pauvres ne sont pas en mesure d'avoir accès à des services financiers en raison de l'absence d'intermédiaires financiers solides offrant des services de détail. La mise en place d'institutions financièrement viables n'est pas une fin en soi. C'est la seule façon d'accroître l'envergure et l'impact des opérations de manière à porter leur volume à un niveau supérieur à ce que peuvent offrir les bailleurs de fonds. La viabilité s'entend de la capacité d'une entité fournissant des microfinancements à couvrir l'intégralité de ses coûts. Elle permet d'assurer la poursuite des opérations de l'entité en question et de la fourniture de services financiers aux pauvres. La viabilité financière passe par la réduction des coûts de transactions, l'offre de meilleurs produits et services répondant aux besoins des clients, et l'adoption de nouveaux moyens de servir les pauvres qui n'ont pas accès aux services bancaires.
- 5. La microfinance implique la mise en place d'institutions financières locales permanentes :** Pour créer des systèmes financiers destinés aux pauvres, il faut mettre en place des intermédiaires financiers intérieurs solides en mesure de fournir en permanence des services financiers à ceux-ci. Ces institutions doivent pouvoir mobiliser et réinjecter l'épargne intérieure dans l'économie, accorder des crédits et fournir toute une gamme de services. La mesure dont elles dépendent des financements des bailleurs de fonds et des pouvoirs publics - y compris les banques de développement financées au niveau des Etats - diminuera progressivement à mesure qu'elles, et les marchés des capitaux privés se développeront.

¹ LHERIAU (Laurent), *Précis de la réglementation de la microfinance Tome I : Le droit financier et la microfinance*, Magellan et Cie, Paris, 2005, PP24-25.

6. Le microcrédit n'est pas toujours la solution : L'octroi de microcrédits n'est pas nécessairement une solution adéquate pour tout le monde ou dans toutes les situations. Les indigents et ceux qui souffrent de la faim qui n'ont ni revenus ni moyens de rembourser un emprunt doivent recevoir d'autres formes de soutien avant de pouvoir emprunter. Souvent, il vaut mieux faire de petits dons, améliorer les infrastructures, mettre en place des programmes d'emploi et de formation et fournir d'autres services non financiers pour lutter contre la pauvreté. Dans toute la mesure du possible, ces services non financiers doivent aller de pair avec la constitution d'une épargne.

7. Le plafonnement des taux d'intérêt peut nuire à l'accès des pauvres aux services financiers : Il est beaucoup plus onéreux d'accorder un grand nombre de petits prêts qu'un petit nombre de prêts de montant élevé. A moins que les fournisseurs de microfinancements ne puissent demander des taux d'intérêt nettement supérieurs aux taux moyens des prêts bancaires, ils ne seront pas en mesure de couvrir leurs coûts, de sorte que leur croissance et leur viabilité sont tributaires d'une offre très limitée et incertaine de financements à des taux bonifiés. Lorsque les pouvoirs publics réglementent les taux d'intérêt, ils fixent généralement ces derniers à des niveaux trop bas pour que les opérations de microfinancement puissent être viables. Toutefois, il importe aussi que les fournisseurs de microfinancement ne répercutent pas les coûts que pourraient entraîner des inefficacités dans leurs opérations sur leurs clients en fixant leurs prix (taux d'intérêt et autres commissions) à des niveaux nettement supérieurs à ce qu'ils devraient être.

8. Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement : Les autorités nationales jouent un rôle important en menant une action favorable au développement des services financiers tout en protégeant l'épargne des pauvres. Les mesures les plus favorables au microfinancement qu'un gouvernement peut prendre consistent à assurer la stabilité macro-économique, à ne pas plafonner les taux d'intérêt, et à éviter d'introduire sur le marché les distorsions qu'engendrerait la poursuite de programmes de prêts bonifiés non viables et sources d'arriérés considérables. Les autorités peuvent aussi appuyer les services financiers destinés aux pauvres en améliorant le climat des affaires, en luttant contre la corruption, et en améliorant l'accès aux marchés et à l'infrastructure. Dans certains cas, en l'absence d'autres financements, l'État peut avoir de bonnes raisons de financer des institutions de microfinancement indépendantes et solides lorsqu'il n'existe pas d'autres financements.

9. Les financements bonifiés des bailleurs de fonds doivent compléter les capitaux du secteur privé, ils ne doivent pas les remplacer : Il importe que les bailleurs de fonds utilisent, pendant un temps, des instruments appropriés de don, de prêt et de participation pour renforcer les capacités institutionnelles des prestataires de services financiers, développer l'infrastructure nécessaire (agences de notation, agences d'évaluation du crédit, capacités d'audit, etc.), et appuyer des services et produits innovants. Dans certains cas, il leur faudra peut-être fournir plus longtemps des financements bonifiés pour pouvoir atteindre des groupes de population qui sont difficiles à toucher parce qu'ils vivent dans des régions faiblement peuplées ou pour d'autres raisons. Pour que leur appui financier soit efficace, les bailleurs de fonds doivent chercher à intégrer les services financiers axés sur les pauvres dans les opérations des marchés financiers locaux ; faire appel à des compétences spécialisées pour la conception et la mise en œuvre des projets ; exiger quelles institutions financières et les autres partenaires respectent des normes de performance minimales pour continuer à bénéficier d'un appui ; et planifier dès le début leur stratégie de désengagement.

10. Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle : La microfinance est un domaine spécialisé qui conjugue les services bancaires à des objectifs sociaux, et un renforcement des capacités est nécessaire à tous les niveaux, des institutions financières aux instances de réglementation et de contrôle et aux systèmes d'information, jusqu'aux organismes de développement de l'État et aux bailleurs de fonds. La majeure partie des investissements, publics et privés, effectués à ce titre devrait viser le renforcement des capacités.

11. L'importance de la transparence des activités financières et des services d'information : Il est indispensable de disposer d'informations exactes, comparables et présentées selon un format standard sur les résultats financiers et la performance sociale des institutions financières qui fournissent des services aux pauvres. Les organes de contrôle et de réglementation des banques, les bailleurs de fonds, les investisseurs et, surtout, les pauvres qui sont les clients des services de microfinancement, doivent avoir accès à ces informations pour bien évaluer les risques et les avantages de leurs opérations.

Source : <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Key-Principles-of-Microfinance-Jan-2004-French.pdf> (Le 16/06/2017 à 18 :42)

Les principes clés de la microfinance ont été élaborés par le « *Consultative Group to Assist the Poor* » CGAP. Ce groupe est un consortium de 28 agences de développement publiques et privées travaillant ensemble pour étendre l'accès des pauvres aux services financiers. Ces principes ont été endossés par le Sommet du G8 à Sea Island, Georgie, en juin 2004, au cours duquel ses états membres se sont notamment engagés à « augmenter le nombre, l'échelle et l'efficacité des IMF ».

L'objectif principal de ces principes est de mettre en lumière l'importance des services financiers destinés aux populations défavorisées. Elles tracent les lignes directrices destinées à consolider et développer les institutions de microfinance ainsi qu'à les insérer dans le secteur financier formel. Dans ce contexte, les Etats et les gouvernements sont invités à mettre en commun leurs expériences en présentant des actions qu'ils ont engagées ou programmées dans le but de soutenir le développement de la microfinance tout en s'engageant à l'adhésion aux onze principes clés de la microfinance.

Le développement de la microfinance afin de réduire la pauvreté à l'échelle mondiale nécessite la consolidation des efforts non seulement en matière d'appui financiers mais aussi une collaboration en matière de diffusion en faveur des institutions de microfinance, la formation des cadres, l'adaptation de la législation et les règlements et l'utilisation des progrès technologiques.

2.4.2. La microfinance et le développement

L'émergence de la microfinance se base souvent sur une analyse en termes de niveau de pauvreté. "Mais les données montrent que les organisations de microfinance ne touchent pas uniquement les pauvres. Du fait de leur croissance régulière, un certain nombre d'entre elles ne sont pas ou ne sont plus aujourd'hui avec l'objectif de toucher les plus démunis.

Par-delà la simple lutte contre la pauvreté, le but des organisations de microfinance est également de participer au développement économique d'une zone, d'une région ou d'un micro-entrepreneur."¹

¹ DJEFAL (Sabrina), *La microfinance entre le marché et la solidarité : l'exemple de l'Afrique de l'Ouest*, Agence Universitaire de la Francophonie, édition des archives contemporaines, Mars 2007, PP98-99.

Plusieurs travaux ont été consacrés à l'étude de l'impact de la microfinance sur le chômage, l'employabilité des jeunes cadres et le développement des zones rurales. A ce titre, nous citons les travaux de J-P. Cling et al (2002), J-M. Cour (2002), H. Defoundoux et al (2003), CERISE (2003), Razafindrakoto M et Roubaud F (2003), etc. Les différents travaux menés montrent l'impact positif de la microfinance sur le développement économique.

L'importance de la microfinance pour le développement se reflète entre autres par le premier sommet du microcrédit o Washington en 1997, la déclaration du Millénaire des Nations Unies en 2000, l'année internationale du microcrédit des Nations unies en 2005 et le sommet du G20 à Seoul en 2010 qui soutient l'inclusion financière.¹

En général, le crédit accroît significativement les variables d'output (chiffre d'affaires, production, valeur ajoutée, profit) et l'accumulation du capital. Les résultats sont plus mitigés en ce qui concerne l'emploi. Bien que la plupart des études identifient un effet positif, celui-ci est relativement faible, et porte plus sur la charge horaire des micro-entrepreneurs ou des travailleurs en place (notamment les aides familiaux) que sur l'embauche de nouveau salariés.²

D'un point de vue macroéconomique, la microfinance permet d'accroître la bancarisation de la population. Le dossier CERISE, estime que dans certains contextes où 80% à 90% des ménages sont privés de banques, le taux de pénétration de la microfinance peut atteindre jusqu'à 5 ou 10 fois celui des banques. Cependant, on évalue généralement qu'il reste inférieur à 20% de la population active, les institutions de microfinance ne couvrant généralement qu'une partie du territoire. On estime que les institutions de microfinance représentent jusqu'à 5% de la collecte d'épargne et 10% du crédit à l'économie dans certains pays. Ces proportions augmentent significativement dans les zones rurales. Dans ces conditions, il est clair que la microfinance contribue modestement mais significativement au financement de l'économie.³

La microfinance est une stratégie de développement, qui se distingue d'autres stratégies de développement par l'ambition de s'autofinancer. Cette promesse suscite de grands espoirs au sein de la communauté internationale.

On attend beaucoup d'elle. La microfinance est censée réaliser un, voire plusieurs, des Objectifs de Développement du Millénaire : l'accès à l'éducation, l'accès aux services sanitaires et sociaux et l'approvisionnement en eau potable. Grace à l'adhésion aux règles du marché, la microfinance permet en même temps d'étendre et d'approfondir le marché financier (Von Pischke, 1991).⁴

¹ FIEGE (Karim), *Réduction de la pauvreté par la microfinance*, Humboldt Universitat Zu Berlin, 1sted 2011, P.9.

² GUBERT (Florence) et RONBAUD (François), *Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple de l'ADÉFI à Madagascar*, DIAL, Paris, Nov 2005, P.9.

³ BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), *op.cit.*, PP.103-104.

⁴ BALKENHOL (Bernd), *Microfinance et politique publique, Portée, performance et efficacité*, Presse universitaire de France, 1^{ère}ed, 2009, P.3.

L'étude de développement est complexe, " Nous ne pouvons plus prétendre financer, par exemple, un projet de microcrédits et espérer arriver automatiquement à des résultats durables d'une part et rapides d'autre part.

Les services commerciaux de microfinance doivent par conséquent être considérés comme acteurs d'un vaste « écosystème » des marchés financiers du développement, en association avec plusieurs éléments d'infrastructure publique afin d'inciter les marchés financiers de manière plus générale à apporter des services aux populations vulnérables, directement ou indirectement."¹

Mar-André FREDETTE, de l'Agence Canadienne de Développement International (ACDI), estime que la microfinance n'est pas la panacée du développement et que celui-ci n'est pas la seule préoccupation de la microfinance. En effet, elle ne saurait à elle seule régler les problèmes des pauvres. Toutefois, selon l'auteur, la microfinance peut et doit contribuer au développement durable.

La microfinance doit s'accompagner de programmes d'éducation et de santé afin de contribuer au développement durable et avoir un impact réel sur la vie des populations bénéficiaires.²

Par conséquent, la question qui se pose est celle du modèle économique à promouvoir ou à adopter pour que la microfinance ait des impacts durablement.

2.4.3. La microfinance et les politiques nationales

La microfinance est aujourd'hui un instrument largement identifié dans les politiques nationales de développement, "au fur et à mesure que le secteur de la microfinance s'est développé, des politiques ont dû être élaborées pour soutenir l'intermédiation financière et résoudre les problèmes liés aux acteurs financiers non bancaires qui acceptent des dépôts ou d'autres fonds intermédiaires. Bon nombre des pays enquêtés, tels que le Pakistan, le Malawi, le Niger, le Yémen et le Bangladesh, ont mis en place une stratégie nationale ou un ensemble de politiques pour le secteur de la microfinance.

Certains régulateurs encouragent les banques commerciales à abaisser l'échelle de leurs opérations pour pouvoir participer aux activités de microfinance, soit en créant des services spécialisés, établissant des filiales, ou en fournissant des prêts en gros aux institutions de microfinance."³

¹ PERRON (Jean-Luc), *Dossier spécial : Microfinance et Impact investing*, Baromètre de la microfinance 2017, P.15.

² ATTALI (Jacques), *La microfinance en Inde, La nouvelle revue de l'Inde N°4*, éd L'Harmattan, 2011, P.55.

³ Rapport de l'enquête de l'AFI sur l'inclusion financière dans les pays en développement, Alliance for Financial Inclusion, 2010, P.6.

En 2004, un certain nombre de chefs d'Etats et de gouvernements des pays du Sud se sont engagés à soutenir les institutions de microfinance et à faciliter leur insertion dans les circuits financiers classiques lors du 5^{ème} sommet de la francophonie d'Ouagadougou.¹

Le Gouvernement du Rwanda reconnaît pleinement le rôle que le secteur de la microfinance peut jouer dans la réalisation des objectifs de la Vision 2020 qui consistent à permettre au Rwanda de passer d'un pays à faible revenu au pays à revenu moyen avec une économie dynamique, diversifiée, intégrée et compétitive.²

De plus en plus de pays élaborent des stratégies nationales de microfinance, plaçant ainsi cette question au rang de leurs priorités en matière de développement. Ainsi, ce sont plus de 30 pays, la plupart en Afrique, qui sont dotés de telles stratégies. Cette tendance semble être impulsée par une connaissance accrue de la microfinance à travers le monde et par de nouvelles modalités du développement qui favorisent des approches sectorielles et des projets de politique générale.³

Il est surprenant de constater l'ampleur et la persistance des subventions dans la microfinance, compte tenu des promesses d'une rentabilité systématique et imminente. Parmi les bailleurs de fonds, on compte des agences d'aides bilatérales et multilatérales, des institutions financières internationales, des fondations privées, des organismes de bienfaisance et des investisseurs sociaux ; les gouvernements du Sud apportent également leur soutien aux IMF avec leurs propres ressources.⁴

Selon Bateman (2010), la microfinance a été valorisée, promue et rendue mythique pour son utilité idéologique et politique dans une ère dominée par le néolibéralisme.⁵

Aujourd'hui, la microfinance contribue de façon significative à la lutte contre la pauvreté et participe au développement économique. Toutefois, l'impact moyen ou long terme de la microfinance implique la pérennité des services financiers offerts aux populations cibles et celles-ci implique la pérennité des Institutions de Microfinance.

¹ GUBERT (Flore) et RONBAUD (François), op.cit., P.9.

² NSANZABAGAWA (Monique), *Politique nationale de microfinance de Rwanda*, Gouvernement de Rwanda, Janvier 2006, Portail de Microfinance, P.5.

³ DUFLOS (Eric), GLISOVIC-MIZIERE (Jasmina) et autres, *Les stratégies nationales de microfinance*, CGAP, Juin 2008, P.1.

⁴ BALKENHOL (Bernd), op. cit., P.297.

⁵ BEKOLO (Claud) et autres, op.cit., P.40.

Section 3 : Les institutions de microfinance (IMF)

Eboué (1990) définit le dualisme financier comme la participation du marché des fonds prêtables, caractéristique du système financier dans les pays en développement : d'une part les banques spécialisées dans le financement des activités formelles, d'autre part le secteur informel qui finance aussi bien les activités formelles que souterraines.¹

Quelque part, la microfinance s'explique par le fait qu'elle représente une nouvelle source ou forme de financement qui associe l'implication des populations pauvres et le financement des activités économiques du secteur informel.

L'existence de la finance informelle montre qu'il existe une demande de services financiers non répandue, Autant cette demande est importante, autant les risques et les limites de la finance informelle nécessitent une formalisation, autrement dit : créer un intermédiaire financier Formel.

L'émergence des institutions de microfinance, leur définition et leurs caractéristiques, leur typologie, leur cycle de vie, ainsi que les produits et services qu'offrent ces institutions, tous ces éléments sont l'objet de cette présente section.

3.1. De la finance informelle à la microfinance

Les pratiques de la microfinance qu'a connues l'histoire, comme vu dans la section précédente, présentent plusieurs aspects positifs ; Mais elles ont certains inconvénients. "C'est pour cela que la finance informelle est perçue de façon très ambivalente, célébrée par les uns, décriée par les autres. C'est pour cela aussi que la microfinance est accueillie avec enthousiasme, comme si elle devait réussir là où la finance informelle aurait plus au moins échoué."²

Les inconvénients majeurs qui reviennent essentiellement dans la finance informelle sont d'ordre pratique, le premier inconvénient est le caractère usuraire des taux d'intérêt. Le fort taux d'intérêt pratiqué dans le secteur financier informel proviendrait de ce que le risque pris par les prêteurs est plus élevé par rapport au risque prit dans le secteur formel.

Le deuxième inconvénient est relatif au temps. La finance informelle est une finance de court terme, le fait que les prêts fournis dans le secteur financier informel soient de courte durée et souvent de faible montant interdit des opérations de long terme.

D'autres limites sont liées à la difficulté de mesure de ce secteur. D'une part, le fait que les pratiques sont informelles, elles ne sont pas recensées par ce qu'elles ne sont pas contrôlées.

¹ BEKOLO (Claud) et autres, op. cit., P.100.

² LELART (Michel), *De la finance informelle à la microfinance*, Agence universitaire de la francophonie, éditions des archives contemporaines, 2007, P.37.

D'autres parts, les créances et les dettes qui s'ensuivent ne s'accumulent pas, du moins pas au-delà d'un certain temps qui se mesure plus souvent en mois qu'en années. En d'autres termes, l'argent tourne ou circule plus qu'il ne s'accumule.

A côté de ces limites certaines raisons ont conduit à la création d'institutions de microfinance formelles, à savoir :¹

- Aider une institution de microfinance à résoudre les problèmes de financement. Pour ce faire, la formalisation est nécessaire car elle permet à la fois l'accès à l'épargne et aux ressources commerciales, dans un cadre mieux sécurisé.
- Cette formalisation permet également d'accroître la capacité d'une institution d'étendre les services financiers à un groupe cible déterminé.
- La dernière raison de formalisation, c'est que la création d'un intermédiaire formel contribue à limiter les risques inhérents au financement autonome en rendant et à éviter les risques en rendant les opérations conformes à des réglementations strictes en matière de transaction financière.

Une autre pensée sur le secteur informel vient d'orienter les actes vers la formalisation des activités financières informelles.

La perception de ce secteur a cependant évolué pour trois raisons :²

- Il existe des liens multiples entre les secteurs informels et formels, que ce soit parce que certains emprunteurs formels sont aussi des prêteurs informels, ou parce que certains groupes informels déposent leurs avoirs dans des institutions financières formelles.
- Des études ont même montré que dans certains cas, des personnes ayant accès à des services financiers institutionnels d'adressaient aussi à des sources non institutionnelles.
- Il n'a jamais été démontré que le seul développement du secteur financier institutionnel avait pour corollaire la diminution du secteur informel.

A côté de ces raisons, ainsi que les limites de la finance informelle, "l'expérimentation menée avec succès au Bangladesh par Muhammed Yunus fit réfléchir de nombreux acteurs locaux, qui eux aussi créèrent des structures spécifiques : les institutions de microfinance (IMF). Ces institutions développèrent des technologies et des produits financiers adaptés aux clients pauvres, permettant de gérer les risques spécifiques tout en assurant leur viabilité financière."³

"Comme le souligne Maria Nowak : La différence principale, par rapport au crédit classique, est qu'il est orienté vers une cible nouvelle : les pauvres et les exclus. Il reconnaît leurs talents, leurs besoins et leur capacité à rembourser les prêts.

¹ DE LIMA (Pascal), *La microfinance dans les pays en voie de développement : Etat des lieux et perspectives*, IEP : Institut d'Etudes Politiques, Paris, 2004. P.36.

² ATTALI (Jacques) et ARTHUS-BERTRAND (Yann) : op. cit., P.68.

³ PACHE (Anne-Claire) et SIBIEUDE (Thierry), *Cas en entrepreneuriat : cas réels d'entreprises du secteur social*, EMS éditions, 2013, P.95.

Au lieu de les éliminer, par avance, de la clientèle du crédit, parce que les méthodes, les critères et les garanties ne sont pas adaptés à leur situation, il invente des méthodes et des garanties qui leur conviennent. Au lieu de leur imposer l'objet de leur prêt, il est à l'écoute de leurs besoins. Il permet ainsi de découvrir que les gens exclus du crédit bancaire sont, comme les autres, dotés de l'esprit d'entreprise, de la capacité de jugement, et qu'au surplus ils remboursent plutôt mieux que les riches."¹

3.2. Définition et caractéristiques d'une institution de microfinance (IMF)

La formalisation de certaines pratiques de la finance informelle a donné naissance aux institutions de microfinance, ces dernières fonctionnent sous divers types et elles offrent différents produits et services mais elles répondent à un certain nombre commun de caractéristiques.

En effet, une IMF est caractérisée par la dualité de ses objectifs, qui sont à la fois sociaux (contribuer au développement, à la lutte contre la pauvreté) et financiers (être rentable afin de pouvoir continuer ses activités).²

L'équilibre n'est pas toujours simple à trouver et le parti pris, aussi bien moral qu'économique, adopté par l'IMF est déterminant de son action.

3.2.1. Définition d'une institution de microfinance (IMF)

Le terme « institutions de microfinance » est généralement utilisé pour désigner les institutions financières caractérisées par leur engagement à aider les ménages et les petites entreprises typiquement pauvres à accéder aux services financiers.³

Une institution de microfinance est un organisme qui prête des services financiers à des personnes marginalisées par le système bancaire traditionnel. Les IMF dans le monde diffèrent les unes des autres par leur statut juridique (société anonyme, ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, banque, ...) leurs tailles, leurs structures, les lois qui les régissent, mais ont toute au fond la même « vocation » : éradiquer la pauvreté en assurant l'auto promotion économique et sociale des populations à faibles revenus.⁴

Les IMF sont des organisations offrant des microcrédits et, dans certains cas, des comptes d'épargne. Par conséquent, les actifs du bilan sont des crédits accordés aux micro-entrepreneurs. La structure du passif dépend de la stratégie de refinancement de l'IMF, de son statut d'entreprise et des questions réglementaires (voir Figure N°03).

¹ BLONDEAU (Nicolas), *La microfinance. Un outil de développement durable*, Etudes, 2006/09, P.189.

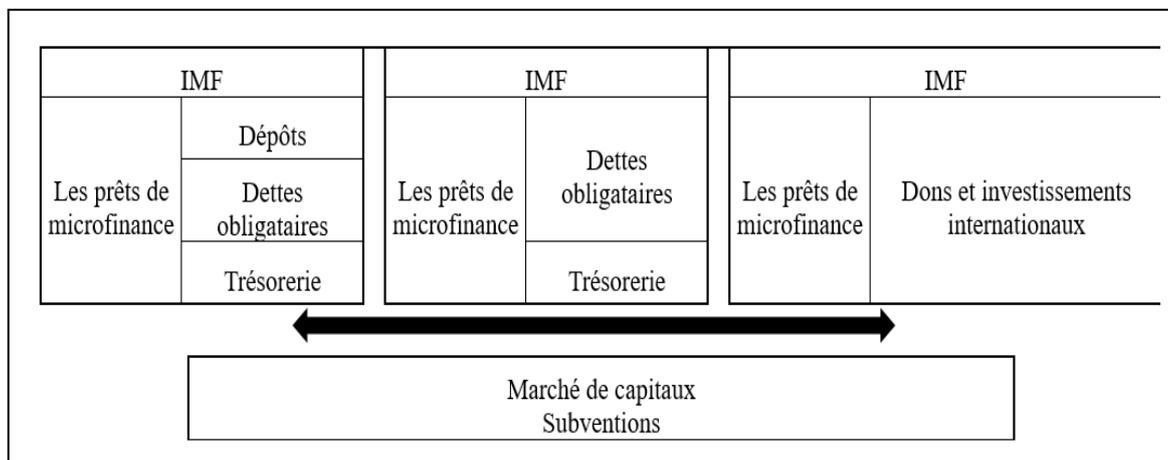
²BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), *Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement*, Editions d'Organisation, 2006, P.127.

³C.HARDY (Daniel), HOLDEN (Paul) and PROKOPENKO (Vassili), *Microfinance institutions and public policy*, WP/02/159, International Monetary Fund, September 2002, P.4.

⁴ATALLAH (Carla) et EL HAYANI (Omar), *Microfinance : Quelles perspectives de développement pour les IMF, Cas du Maroc*, ESCP EUROPE, Mai 2009, PP.11-12.

Les sources de financement adéquates sont les marchés de capitaux, les marchés de capitaux locaux, les comptes de dépôt et les subventions telles que le financement supranational ou même les dons.¹

Figure N°06 : Les stratégies de prêt et de financements des IMF.



Source: Phillip M. Becker, *Investing in Microfinance*, Gabler Verlag, Germany, 1st edition 2010, P.53.

En règle générale, les IMF fonctionnent en premier lieu comme des institutions de microcrédit spécialisées, octroyant des prêts à partir des ressources qui leur ont été allouées ou prêtées par les bailleurs de fonds publics ou privés. A mesure que leurs portefeuilles de prêts se développent, les IMF sont confrontées au besoin de se procurer de nouvelles ressources pour l'octroi de crédit, et passe alors souvent par plusieurs phases (Figure N°06).²

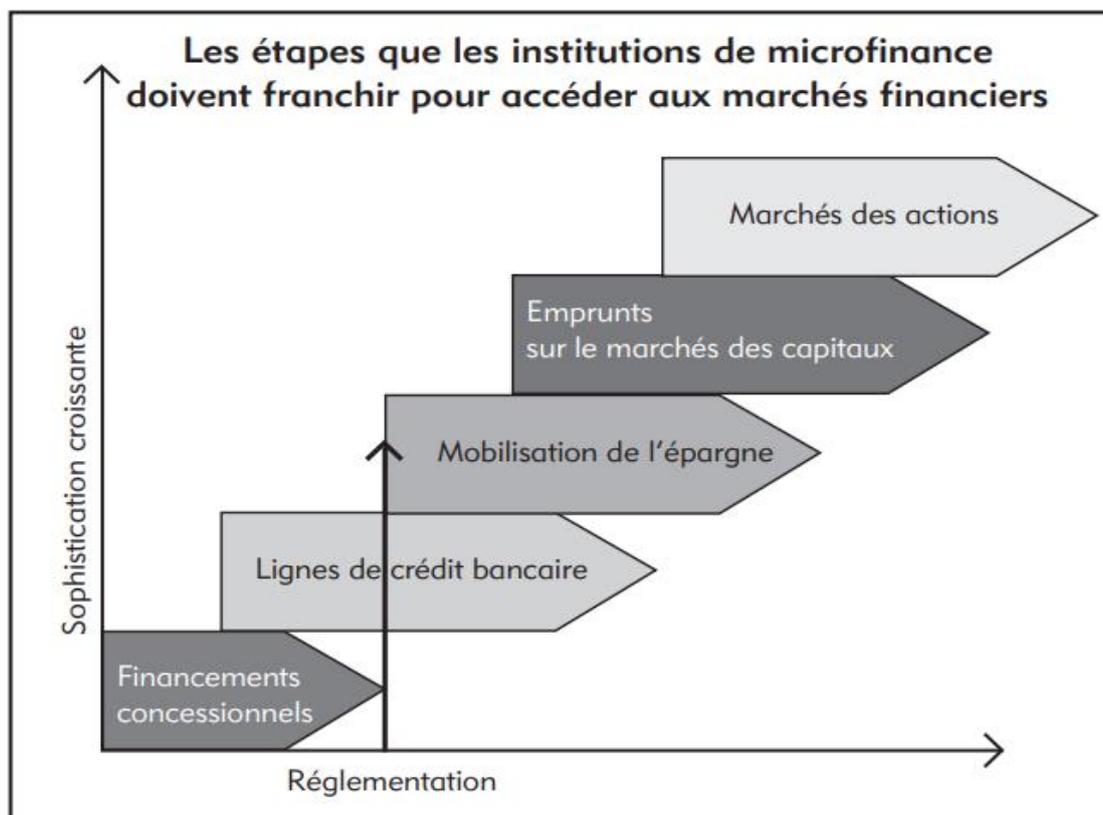
Les bailleurs de fonds sont regroupés généralement en trois groupes :

- **Les bailleurs nationaux** : ce sont des structures de financement de l'aide au développement que certains États mettent en place au sein de leur administration. On parle alors de coopération bilatérale.
- **Les bailleurs multilatéraux** : ils dépendent d'une organisation regroupant plusieurs pays. Ils peuvent se regrouper au niveau régional, avec par exemple les banques de développement (Banque africaine de développement, Banque asiatique de développement, Banque interaméricaine de développement). Les bailleurs multilatéraux peuvent également être rattachés à des organisations internationales plus larges, le Banque mondiale ou les Nations unies.
- **Les fondations privées** : elles peuvent être soit des fondations d'entreprise, soit des fondations issues des donations individuelles. Elles jouent un rôle de plus en plus important dans le secteur.

¹ M. BECKER (Phillip), Op. cit, P.53.

² *Construire des marchés financiers accessibles à tous*, Livre bleu, Nations Unies, 2006, P.86.

Figure N°07 : Les étapes que les IMF doivent franchir pour accéder aux marchés financiers.



Source : *Construire des marchés financiers accessibles à tous*, Livre bleu, Nations Unies, 2006, P.87.

3.2.2. Les caractéristiques de l'institution de microfinance (IMF)

La microfinance a émergé et s'est imposée comme un sous-secteur du système financier dont elle contribue à l'élargissement de la portée et à la diversification des services. En effet, on observe une multitude d'institutions de microfinance qui sont soit portées par le concept de lutte contre la pauvreté, soit en réaction ou en accompagnement parfois endogène du processus de libéralisation de l'économie et de restructuration du système financier.

Les IMF sont, en effet, des organisations *hybrides* qui combinent des objectifs financiers et sociaux (Battilana et Dorado 2010).¹ Ayant cette principale caractéristique de dualité de ses objectifs, les institutions de microfinance montrent différentes caractéristiques illustrées dans le tableau ci-après :

¹ CORNEE (Simon) et THENET (Gervais), *Efficienc e des institutions de microfinance en Bolivie et au Pérou : une approche data envelopment analysis en deux étapes*, Revue Finance Contrôle stratégie, n°19-1, 2016.

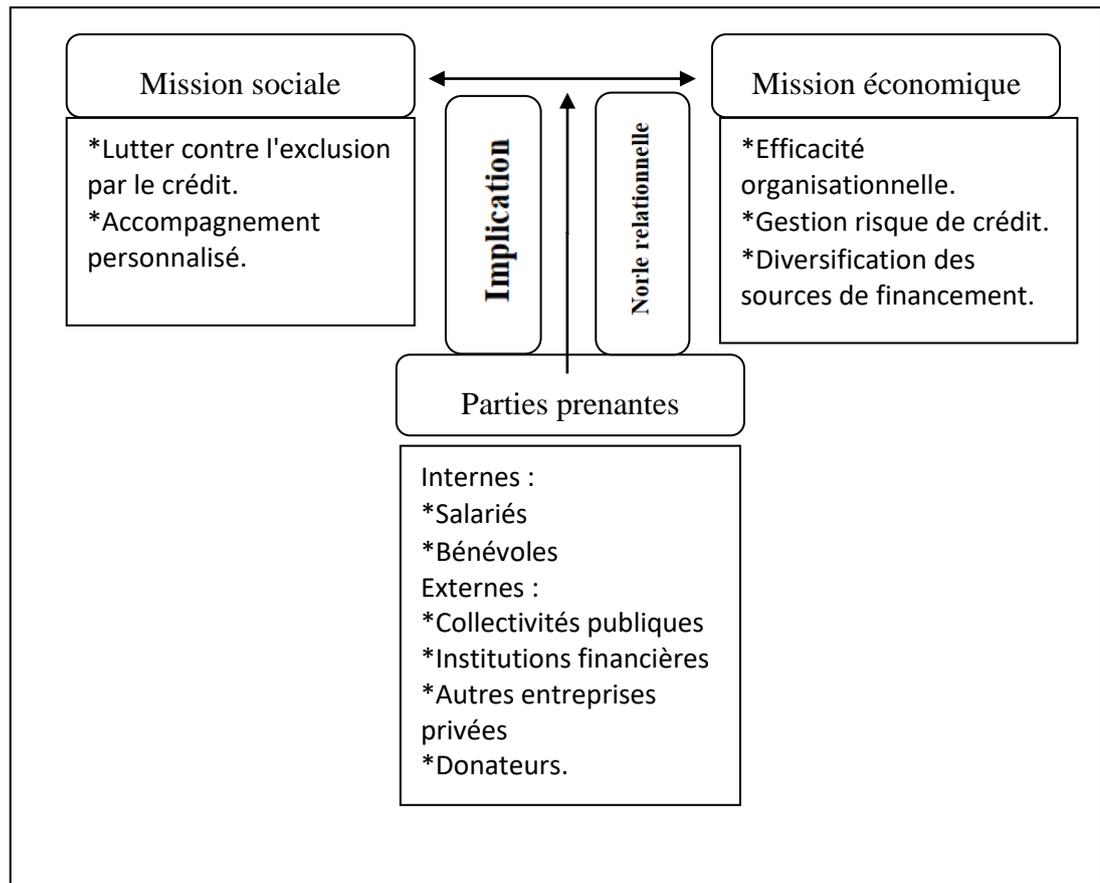
Tableau N°02 : Principales caractéristiques des IMF.

Eléments spécifiques à la microfinance	Explications	Indicateurs clés
1.Double objectif de résultat	La plupart des IMF sont fières de poursuivre à la fois des objectifs financiers et sociaux. L'accent placé sur la mission sociale varie d'une institution à une autre.	*Solde moyen de prêt par emprunteur en % du PNB par habitant *Cout moyen par client
2.Marge d'intérêt nette élevée	Les IMF ont souvent une marge d'intérêt nette supérieure à celle de leurs homologues du secteur traditionnel en raison des taux plus élevés qu'elles appliquent	*Marge d'intérêt nette *Intensité de la concurrence dans le pays ou la région
3.Excellente qualité de l'actif	Elément déterminant de la rentabilité, la qualité du portefeuille de prêts est évaluée à l'aide de ratios différents de ceux des banques traditionnelles en raison de la nature spécifique des prêts octroyés par les IMF	*Prêts en impayés depuis plus de 30 jours + prêts renégociés divisés par l'encours brut de crédit *Taux d'abandon de créances
4.Ratio de charges d'exploitation élevé	La taille relativement réduite des prêts octroyés par les IMF et leur échéance plus courte font augmenter les frais de transaction.	*Cout par emprunteur *Charges d'exploitation par rapport aux actifs
5.Financement à plus long terme	Le levier financier des IMF matures n'est que légèrement inférieur à celui des banques traditionnelles. La principale différence réside la position de liquidité : les IMF bénéficient d'une asymétrie d'échéance actifs/dettes favorable (l'échéance moyenne des dettes est plus longue que celle des actifs). En raison de leur mission sociale, les IMF peuvent attirer des financements à long terme de la part d'établissements publics et d'investisseurs socialement responsables.	*Echéance des dettes et des actifs *Financements publics/dettes totales *Dettes/fonds propres

Source : P. O'DONOHUE (Niela) et autres, *Valorisation des IMF : état des lieux*, étude spéciale : CGAP, N°14, Février 2009. P.6.

Au sujet de double mission, il s'agit de parvenir à un équilibre entre la rentabilité financière et la performance sociale de l'investissement réalisé par l'institution de microfinance. Cette dernière doit définir une stratégie pour la gestion de cet équilibre tout en tenant en compte les démentions qu'incluent la notion de performance sociale à savoir : la responsabilité vis-à-vis les clients, la responsabilité vis-à-vis les employés et la responsabilité vis-à-vis l'environnement.

Figure N°8 : Les parties prenantes et la gestion du dual de missions des IMF.



Source : DARDOUR (Ali) et OUVRAD (Stéphane), Comment une institution de microfinance gère-t-elle la dualité de ses missions, RIMHE, n°18, 2015/4, P.102.

Pour Epstein et Yuthas (2011), respecter le double rendement dépend principalement de la stratégie de l'entreprise. Dans ce cadre, ils proposent quatre stratégies:¹

- Clarifier la mission et la rendre compréhensible à travers la stratégie et les choix opérationnels qui promeuvent la mission,
- Aligner la mesure de performance et les systèmes de récompense avec des buts sociaux et financiers,
- Rendre la gouvernance et le contrôle plus forts, pour garantir que le compromis entre les objectifs sociaux et financiers est effectivement géré,
- Intégrer une recherche continue dans les activités organisationnelles pour permettre une amélioration continue et une réplification efficace des initiatives.

¹OTHMANI GHERBI (Hidaya) et autres, *Reporting social et microfinance*, Gestion2000, Vol 30, 2013/6, P.65.

3.3. La typologie des IMF

La classification des institutions de microfinance peut se faire selon divers critères : le cadre juridique, les produits et services offerts, et la source de financement qui soit formel ou informel.

La BCEAO (Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest), qui joue un rôle déterminant en ce qui concerne le cadre juridique et institutionnel de la microfinance au Mali, distingue les trois principaux types d'IMF suivantes : structures de crédit/épargne, structures de crédit direct, projets comportant un volet crédit.¹

Jansson et al. (2004) identifient plusieurs types d'organisation aux stratégies d'action différentes :

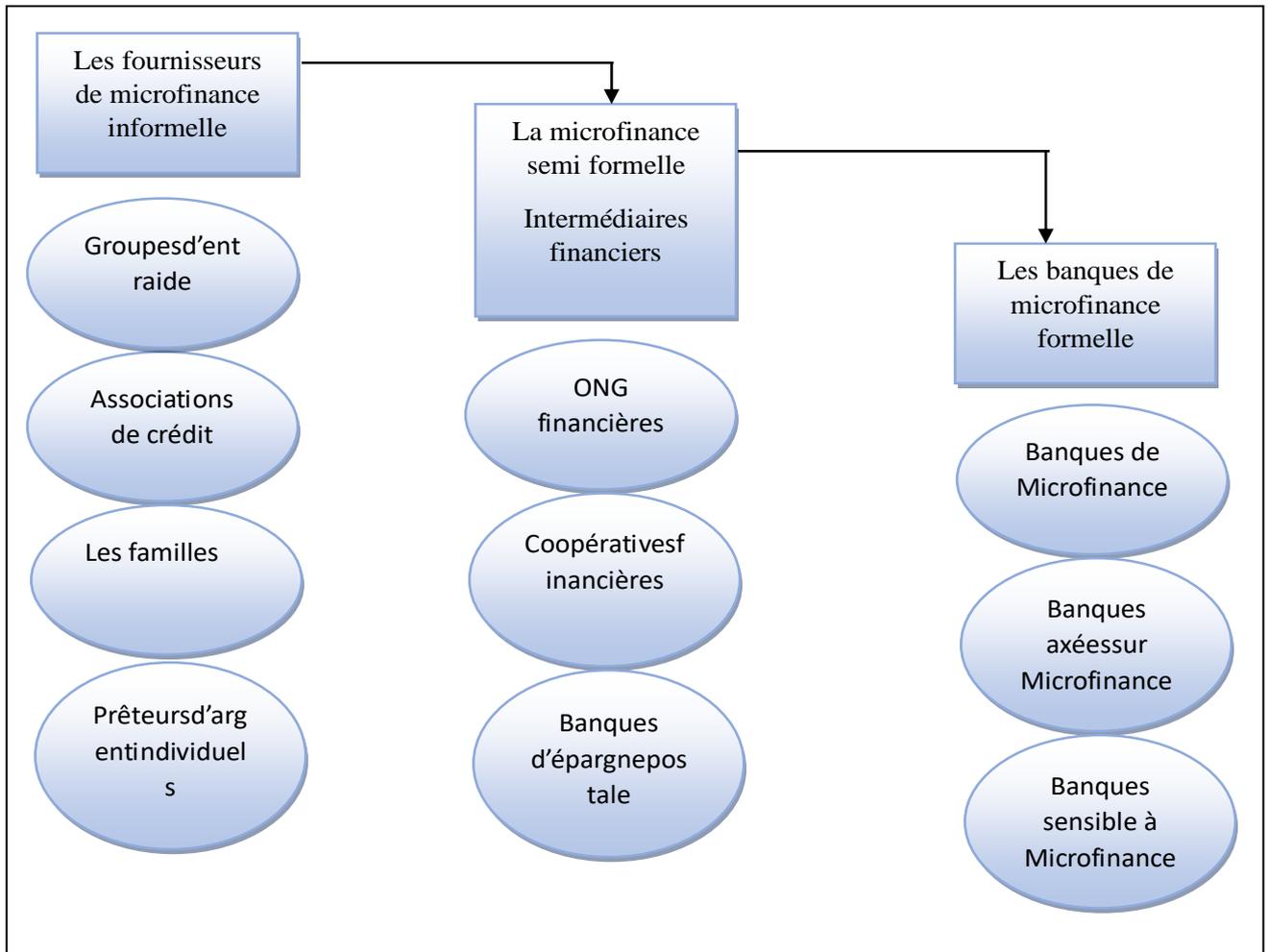
- Les banques commerciales et les autres institutions financières qui optent pour une stratégie de downscaling,
- Les banques commerciales et autres institutions financières non bancaires spécialisées exclusivement dans la microfinance,
- Les coopératives,
- Les ONG. Ces organisations peuvent être regroupées en trois catégories par leur forme juridique : les sociétés privées (les banques de microfinance et les autres institutions financières non bancaires), les coopératives et mutuelles, ainsi que les associations à but non lucratif (ONG).

Ces formes juridiques présentent des différences en termes de propriété, de conflits d'agence et de gouvernance. Fama et Jensen (1983a, 1983b) dressent une typologie des organisations à partir de leur forme de propriété et montrent que l'analyse comparative des performances des différentes formes institutionnelles ne peut se faire indépendamment des questions de gouvernance.²

¹ BRUNTRUP (Michael), *Les associations des institutions de microfinance*, GTZ, 2002, P.14.

² Hubert TchakouteTchuigoua, Groupe ESC Troyes, 2009, P.02.

Figure N°09 : Les types des institutions de microfinance.



Source : Mario La Torre and Gianfranco A.Vento, *Microfinance*, Plagrave Macmillan, 1sted, 2006, p.6.

La première catégorie composée de groupes d'entraide, associations de crédit, les familles et les prêteurs individuels, ils n'ont pas le statut d'une institution. Leurs interventions en microfinance est volontaire d'où ils ne font pas objet de contrôle ou de régulation.

La microfinance semi formelle, qui comprend les ONG financières, les coopératives financières et les banques d'épargne postale, ils peuvent être considérés comme des intermédiaires financiers régis par des lois mais ils ne sont pas soumis aux règlements bancaires.

Pour les institutions formelles : les banques de microfinance, banques axées sur microfinance et banques sensible à microfinance. Toutes ces institutions peuvent recevoir des dépôts et octroyer des crédits, et c'est pour cela qu'elles sont soumises à la réglementation bancaire.

Dans le cas du secteur formel, les banques classiques et les institutions de microfinance interviennent sur le même marché mais elles sont régies par des réglementations différentes.

Il peut exister quatre moyens de limiter l'extension du nombre d'intervenants dans le secteur financier et micro-financier :¹

- L'imposition d'une norme de capital minimum élevée, opérant une sélection naturelle ;
- L'imposition de conditions supplémentaires difficiles à remplir à certains projets faibles ; il s'agit essentiellement des capacités en matière de SIG (Système d'information et de gestion) et de qualité du plan d'affaires, en termes de planification stratégique et de viabilité financière ;
- Le refus discrétionnaire d'octroyer l'autorisation d'exercer, pour des motifs d'intérêt général, en particulier en cas de saturation avérée du marché ;
- La mise en place de règles ou de mécanismes donnant au superviseur le moyen de faire se regrouper les institutions financières mutualistes vers des réseaux structurés de grande taille.

3.4. Le cycle de vie de l'IMF

La mise en place de services de microfinance, dans un contexte donné, implique des études préalables pour s'assurer de la pertinence de cette idée. Les analyses portent sur le contexte de la zone d'intervention, le public visé et les services à lui proposer, et enfin, le type d'organisation à mettre en place.²

Avant l'étape de maturité, une institution de microfinance passe par trois étapes : la création, la croissance et la structuration. Les caractéristiques et les éléments marquants chacune de ces étapes sont illustrées dans le tableau ci-après.

Dans sa phase de démarrage ou création, une IMF a besoin de ressources en capital acceptant des prises de risques élevés. Ces ressources proviennent principalement de sources à but non lucratif comme les dons. Les projets sont en stade d'expérimentation et l'attention de l'IMF est portée sur la mise en marche de ces projets et aussi sur la constitution d'un capital humain.

Au cours de la phase de jeunesse ou croissance, l'IMF a également besoin de ressources financières pour augmenter sa part de marché et réaliser des économies d'échelle. L'IMF se concentre sur l'expansion de ses opérations. C'est lors de cette phase, que les IMF entrent souvent dans la phase de réglementation bancaire, et dans cette phase aussi que les IMF dépendent de moins en moins des dons et plus en plus des revenus générés par ses activités.

¹ LHERIAU (Laurent), *Précis de réglementation de microfinance et de l'inclusion financière*, Etudes de l'AFD, 3^{ème}ed, 2016, P.65.

²BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), *Le guide de la microfinance*, EYROLLES, 2^{ème}ed, Juin 2014, P.151.

En phase adulte ou structuration, les IMF sont semblables aux autres catégories d'institutions financières. Leur financement doit mettre l'accent sur le volume de fonds collectés mais aussi sur leur coût et sur leur flexibilité, du fait, on peut dire que les IMF ont besoin d'un montant significatif pour financer leur croissance. Ainsi, il s'agit de la phase où, faisant face à une compétition accrue sur le marché et donc une baisse de la demande, l'IMF doit créer des produits qui sont de plus en plus adaptés selon les cibles.

Tableau N°3 : Les trois phases d'une IMF avant sa maturité.

Création	<p>Définition des principes de fonctionnement, test et validation des méthodologies, mise en place des systèmes et procédures/ Première forme juridique, parfois provisoire (projet au sein d'un ministère, association,) ; mais, de plus en plus souvent, adoption très rapide d'une forme juridique durable. A ce stade, des subventions sont généralement nécessaires, ainsi qu'une intervention poussée d'une organisation spécialisée (Opérateur/assistant technique).</p>
Croissance	<p>Ouverture de nouvelles agences, augmentation du nombre de clients, de portefeuille de prêts et du nombre d'employés, éventuellement diversification des services. La priorité à ce stade est généralement donnée à la croissance, qui doit permettre de s'implanter sur le terrain, mais aussi de se rapprocher de l'équilibre financier. La pression de la croissance peut conduire à négliger le renforcement de l'organisation, ce qui résulte dans des tensions et des risques (au niveau de la gouvernance, du management, des systèmes de contrôle)</p>
Structuration	<p>Stabilisation de la croissance, renforcement de l'organisation et de la gouvernance, réflexion stratégique afin d'assurer la pérennité de l'IMF. Dans certains cas, retrait de l'organisation spécialisée appuyant le projet et autonomisation de la direction locale. Si nécessaire, adoption d'un nouveau statut juridique plus adapté à la taille acquise par l'IMF et à sa pérennisation (on parle de transformation) Cette phase est souvent nécessaire pour se concentrer sur les aspects négligés lors de la phase de croissance antérieure (gouvernance, management, contrôles). Il faut structurer le programme en une « institution » pérenne (ce qui implique une autonomie croissante vis-à-vis des donateurs), en tenant de conserver, autant que possible, l'esprit entrepreneurial des débuts. L'équilibre financier est proche ou même atteint, ce qui permet le recours partiel à des financements privés.</p>

Source : Sébastien Boyé, Jérémie Hadjenberg et Christine Poursat, *Le guide de la microfinance*, EYROLLES, 2^{ème}ed, Juin 2014, P155.

Après l'achèvement de ces trois phases par l'institution de microfinance, cette dernière arrive à la maturité. Les IMF matures ont une meilleure capacité à gérer des produits financiers diversifiés ; d'autre part, la concurrence naissante entre institutions pousse les IMF à vouloir davantage fidéliser leurs clients, et mieux analyser leurs besoins pour adapter leurs produits.

CHAPITRE I : Les fondements théoriques de la microfinance

L'abandon de certaines IMF par leur clientèle insatisfaite, met en valeur la nécessité d'élargir la gamme des produits, pour répondre à des besoins en évolution.¹ Les IMF deviennent des acteurs de l'économie et du secteur financier, sans perdre de vue leur mission principale : permettre aux pauvres l'accès aux services financiers. Celles qui ne sont pas encore réglementées poursuivent leur « formalisation » pour financer leur croissance et attirer des capitaux privés.

3.5. Les produits et les services offerts par les IMF

Les produits et services offerts par les institutions de microfinance sont apparus et développés au fur à mesure de développement des activités de ce secteur, au départ il y avait quelques produits uniquement, dite de base, puis les IMF commencent à offrir en plus des services, dite de la moderne microfinance.

En effet, les pauvres n'ont pas seulement besoin de prêts productifs : ils ont besoin aussi des services financiers afin de répondre à d'autres besoins spécifiques. Des exemples sont les demandes de crédit ou d'épargne afin de fournir une éducation pour leur les enfants, le besoin de services d'assurance pour faire face aux chocs ou aux urgentes situations. De ce point de vue, il est alors possible de faire la distinction entre les besoins suivants :²

Tableau n° 4 : Besoins financiers et produits dans la microfinance moderne.

Produits Besoins financiers	Produits de crédit	Produits d'épargne	Services de paiement	Produits d'assurance
Crédit à court/moyen terme	-Microcrédit			
Crédit à moyen/long terme	-Microcrédit -Micro-leasing -Micro capital-risque			
Accès à un système de paiement sécurisé et pas chère			-Transfert d'argent -Carte de crédit	
Besoin d'épargne		-Produits volontaires (demandes dépôts, produits contractuels) -Produits obligatoires		
Couverture de risque				Micro-assurance

Source : Mario La Torre and Gianfranco A.Vento, *Microfinance*, Plagrave Macmillan, 1sted, 2006, p.22.

¹ CREUSOT (Anne Claude), *Diversification des produits en microfinance*, BIM N°16, Mai 2006, www.lamicrofinance.org (Le 13/11/2017 à 14 :22).

² Mario La Torre and Gianfranco A.Vento, *Microfinance*, Plagrave Macmillan, 1st ed, 2006, p.21.

Lors de fourniture des services financiers, deux impératifs clés à prendre en comptes :¹

- a) Répondre efficacement à la demande et aux préférences des clients ;
- b) Concevoir des produits simples, facile à comprendre par des clients et facile à gérer par les institutions de microfinance.

La gamme de produits communément fournis comprend : crédit, épargne, assurance, carte de crédit et services de paiement.

3.5.1. Le microcrédit

Les opérations de crédit comportent les prêts, les opérations de crédit-bail et autres systèmes de location-vente ou vente à crédit, et les opérations de crédit par signature, pour différents montants et différentes durées.²

Le microcrédit fait partie des produits de bases offerts par les IMF, il est très répandu et il peut prendre l'une des deux formes les plus utilisés suivantes :

3.5.1.1. Le crédit de groupe

Le prêt de groupe est régi par des mécanismes simples. L'institution de microfinance prête à un groupe d'agents. Cette opération n'est pas fondée sur une garantie matérielle individuelle ou collective ; elle repose sur le capital social des individus.³ Donc la garantie réside dans la solidarité entre les membres du groupe, en cas de défaillance de l'un des membres, les autres s'engagent à rembourser.

3.5.1.2. Le crédit individuel

Le microcrédit individuel se distingue du crédit du groupe à la fois par ses objectifs et par la population cible : ce n'est pas un instrument de lutte contre la pauvreté, mais un outil de développement du secteur des micro-entreprises.⁴ Comme l'individu est le seul responsable sur le remboursement, cette forme ressemble au crédit classique.

3.5.2. La micro-épargne

La collecte de l'épargne du public, ou « réception de fonds du public », constitue la seconde opération bancaire et celle justifiant la réglementation et la supervision financière, plus encore que l'octroi de crédit.⁵

¹ LEDGERWOOD (Joanna), *Sustainable banking with the poor: microfinance handbook*, The World bank, 1999, p.66.

² LHERIAU (Laurent), *Précis de réglementation de microfinance et de l'inclusion financière*, Op. Cit, p.66.

³ ARRASSEN (Wassini), *La microfinance : Quelles leçons tirées des expériences des pays en développement ?* thèse doctorat, université Paris dauphine, Juillet 2013, p.35.

⁴ Idem P36

⁵ LHERIAU (Laurent), *Précis de réglementation de microfinance et de l'inclusion financière*, Op. Cit, p.67.

Les individus exclus du système financier formel ne sont pas tous des entrepreneurs ou uniquement des demandeurs de crédit ; ils peuvent être à la recherche de produits d'épargne plus sûrs et plus rentables par rapport aux formes informelles.¹ Il y a trois formes de micro-épargne : l'épargne obligatoire, l'épargne volontaire bloquée et les dépôts à vue.

Du point de vue de l'IMF, cela peut être une source de fonds utile et peut encourager la prudence financière chez leurs clients.

Le risque lié à la fourniture de ces services est similaire à celui auquel sont confrontées les banques. Si le taux de remboursement des prêts de l'IMF en particulier est faible, il y a un grand risque que le capital des déposants soit érodé.²

3.5.3. La micro-assurance

Ce produit est inventé afin de gérer le risque, " pour une IMF, servir des produits de micro-assurance à deux objectifs : (i) permettre de mieux satisfaire les clients en les protégeant plus, (ii) s'assurer des remboursements des prêts en réduisant la vulnérabilité des clients."³

Les produits d'assurance devraient permettre aux populations de gérer les risques multiples auxquels elles sont confrontées. Les produits les plus répandus sont liés à la santé et à l'agriculture. Notons tout d'abord qu'une large part d'entre eux relève en fait d'assurances-décès destinées aux emprunteurs du microcrédit, souvent obligatoires.⁴

La banque Grameen au Bangladesh, par exemple, exige que chaque membre d'un programme de prêt collectif verse 1% du montant du prêt à un fonds d'assurance pour couvrir le risque de décès, ce qui réduit leur capacité à rembourser le prêt.⁵

Ces produits (Microcrédit, micro-épargne et micro-assurance) sont les produits de base de microfinance, les IMF offrent d'autres produits et services.

3.5.4. Les services d'appui technique et social

L'appui technique est lié à l'aide au développement des micro-entreprises alors que l'appui social s'exprime par la formation et le soutien des clients.

Les services sociaux, "ou services non financiers axés sur l'amélioration du bien-être des micro-entrepreneurs. Ils comprennent la santé, la nutrition, l'éducation et l'alphabétisation. Les services sociaux nécessiteront probablement des subventions permanentes, qui sont souvent fournies par l'État ou par des donateurs soutenant les ONG".⁶

¹ LHERIAU (Laurent), *Précis de réglementation de microfinance et de l'inclusion financière*, Op. Cit, p.67.

² PARAMESWARAN (Siddharath), RAPEK (Nicolas), *Microfinance: Financial services for the poor*, The Institute of Actuaries of Australia, 2003, P.5.

³ ARRASSEN (Wassini), P.39.

⁴ GUERIN (Isabelle) et al, *Faire du business pour le social ou grâce au social : l'exemple de l'inclusion financière*, Marché et Organisations, 2018/1, n°31, P.110.

⁵ PARAMESWARAN (Siddharath), RAPEK (Nicolas), Op. Cit, P.5.

⁶ LEDGERWOOD (Joanna), Op. Cit, P.65.

Il existe plusieurs manières de fournir ces services, allant de la prise en charge complète par l'IMF, à des partenariats avec des organisations spécialisées en fonction d'un arbitrage cout-efficacité.¹

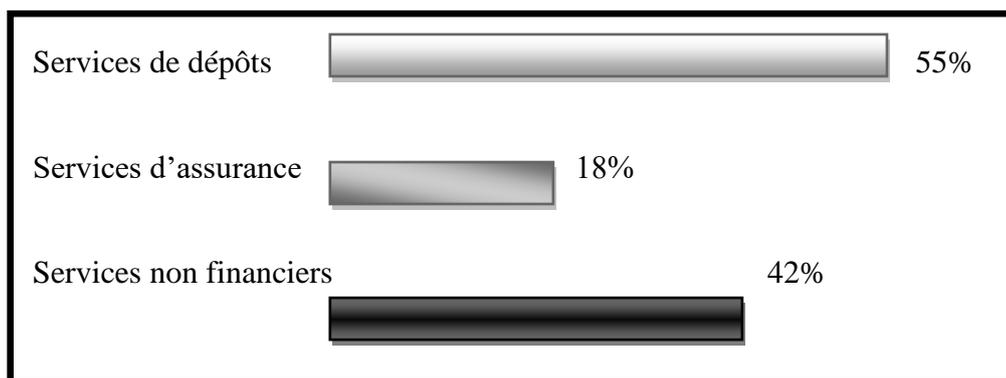
3.5.5. Le crédit habitat²

Les IMF, en contact avec les populations à faibles revenus, se sont intéressé au financement de l'habitat de leurs clients en réponse l'absence d'une véritable politique publique dans le domaine de l'habitat.....

Certaines IMF mettent en place des produits hybrides entre microcrédit classique et crédit à l'habitat, avec des durées de l'ordre de 2 à 5 ans, courte pour un crédit d'habitat mais longue par rapport aux durées de microcrédit classique.

Selon les chiffres publiés dans le baromètre 2017 de la microfinance, 42% des IMF offrent globalement au moins un service non financier, portant en particulier sur l'éducation, les services de santé, l'entrepreneuriat et l'autonomisation des femmes.

Figure n°10 : Offre de produits hors crédit des IMF en 2016



Source : Baromètre 2017 de la microfinance 8^{ème} édition, p.3.

Section 4 : Développement de l'industrie de la microfinance

La microfinance est une industrie à forte croissance prêt à devenir le plus grand marché bancaire du monde en termes de clients servis (Mersland et al., 2013).³

En 2016, les IMF ont fourni un microcrédit à 132 millions d'emprunteurs dans le monde avec 102 milliards USD de portefeuille de prêts (Convergences, 2017).⁴

¹LEDGERWOOD (Joanna), Op. Cit.,P.40.

²LEDGERWOOD (Joanna), Ibid, P..41.

³ GARCIA-PEREZ (Iciar) and others, *Microfinance literature: A sustainability level perspective survey*, Journal of cleaner production, n°142, 2017, P.383.

⁴Zamore (Stephen), *Should microfinance institutions diversify or focus? Global analysis*, Research in International Business and Finance, 2017, P.2.

Le baromètre 2016 de la microfinance (Convergences 7^{ème} édition) illustre le rôle actuel et potentiel de la microfinance dans la poursuite de ces objectifs : la microfinance est devenue un phénomène mondial.

Il suffit de citer les PADME et PAPME au Bénin, l'ACEP au Sénégal ou à Madagascar.... Ce sont ces institutions qui assurent le financement des petites et moyennes entreprises auxquelles les banques hésitent beaucoup à prêter. Ces entreprises ont naturellement vocation à grandir, c'est pour cela qu'elles doivent emprunter, et par conséquent à diversifier leur production, à chercher des partenariats, à développer peu à peu leurs échanges, à solliciter de plus en plus de capitaux.... C'est de cette façon qu'elles vont s'insérer progressivement dans la mondialisation.¹

4.1.L'internationalisation de la microfinance

Contrairement à la mondialisation, la microfinance n'est pas un phénomène international de par sa nature. Mais elle l'est devenue, car elle a acquis une véritable « dimension planétaire ». Cela s'est fait de plusieurs façons.²

On peut en première approximation souligner que la première forme d'internationalisation de micro-financière a été la diffusion de sa technologie tant au Nord qu'au Sud par les premières institutions que je qualifie « de multinationales de la microfinance » : la Grameen Bank, Accion International, Développement International Desjardins (DID). Cette internationalisation peut être assimilée à la multinationalisation de la microfinance : création d'entités appartenant ou affiliées à une structure dont le siège est localisé dans un pays étranger (du Nord pour Accion ; au Sud pour Grameenbank).³

La seconde forme de l'internationalisation micro-financière est à notre point de vue l'essaimage des modèles inspirés soit de la Grameen Bank, de Accion, de DID, par des ONG du nord dans les pays du Sud. Cette seconde phase s'est achevée (à titre simplement indicatif) par le sommet du microcrédit en 1997).⁴

La troisième phase est celle de l'émergence d'une sorte de marché de refinancement international, avec notamment la création des fonds d'investissements en microfinance.⁵

Une étude menée en 2004 par le consultant international Patrick Goodman a montré qu'à l'époque, 43 fonds d'investissement géraient un milliard de dollars d'actifs en microfinance dans le monde.

¹ ALLAL (Hakim), AGHROUT (Ahmed), *Développement de la microfinance islamique, Défis et perspectives*, 7 ص 2009 الملتقى الدولي الثاني المركز الجامعي خميس مليانة ماي 2009

² ALLAL (Hakim), AGHROUT (Ahmed), op. cit. 4 ص

³ MAYOUKOV (Celestin), *vers l'internationalisation de l'intermédiation micro-financière*, Gestion 2000, Septembre-Octobre 2008, P.22.

⁴ MAYOUKOV (Celestin), Op. Cit P22.

⁵ Idem.

Une autre étude publiée en 2008 a montré que nous sommes passés de 43 fonds en 2004 à 91 MIVs en opération en décembre 2007 avec 5,4 milliards de dollars d'actifs en gestion (CGAP et Symbiotics, 2008), ce qui représente cinq fois plus qu'en 2004. Les MIVs (Microfinance Investment Vehicles) sont en majorité des sociétés privées, mais certains ont le statut d'ONG, de fondations ou encore de coopératives. Ils véhiculent approximativement la moitié des investissements en microfinance de la planète, leurs investisseurs étant publics, individuels ou encore institutionnels.¹

A côté de ces facteurs, cette internationalisation peut être due au caractère solidaire que porte la microfinance.

" Plus que d'autres éléments constitutifs de l'économie solidaire, la microfinance est mondialisée, au sens où des modèles analogues se rencontrent dans les régions les plus diverses du globe. Les dispositifs de microfinance sont à l'échelle planétaire des supports de flux de techniques, d'informations et de capitaux qui relient des instances et des institutions diverses. ONG locales, ONG internationales, fondations et groupes de pression institués, gouvernements locaux, nationaux et fédéraux et institutions de coopération bilatérales et multilatérales contribuent à une dynamique d'hybridation des ressources".²

Aujourd'hui, il y a environ 150 millions de micro-emprunteurs dans le monde, et le total des crédits accordés s'élève à 25 milliards de dollars. Et Arnaud Poissonnier, ancien banquier d'affaires reconverti et figure de la microfinance française, pronostique que : Dans 15 ans, le microcrédit touchera 2 milliards d'individu.³

En 2016, le CGAP publie les résultats d'une enquête sur l'évolution du financement international de l'inclusion financière.

Les nouveaux engagements survenus en 2015 ont porté le montant total du financement de l'inclusion financière à 34 milliards de dollars..... Les engagements de financement ont augmenté parmi les bailleurs tant publics que privés, les sources publiques continuant toutefois de représenter un peu plus de 70% du total des financements. Les institutions de financement du développement fournissent la majeure partie des fonds, suivies par les organismes de développements multilatéraux et bilatéraux.⁴

Ci-après une figure qui présente l'estimation des engagements publics et privés pour les années : 2011, 2013 et 2015.

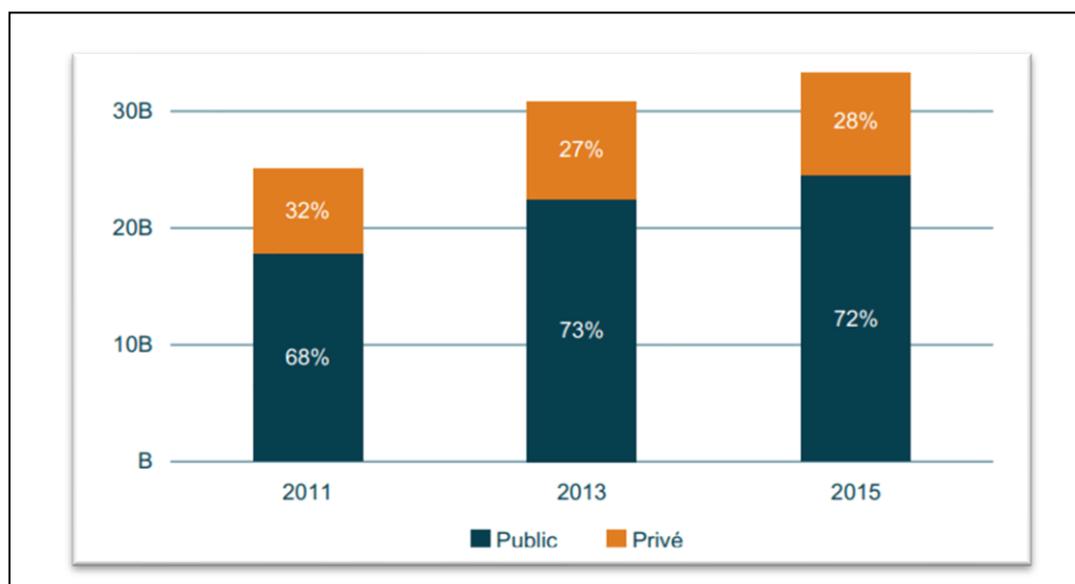
¹ URGEGHE (Ludovic), *Commercialisation et financement de la microfinance : quels enjeux de gouvernance ?* Reflets et perspectives XLVIII 2009, pp.41-42.

² GUERIN (Isabelle) et SERVET (Jean Michel), *L'économie solidaire entre le local et le global : exemple de la microfinance*, RECMA, N°296, Mai 2005, p.83.

³ QUEMME (Philippe), *Finance et éthique : le prix de la vertu.....*, éd l'Harmattan, 2014, p.237.

⁴Note CGAP, *Evolution récente du financement international de l'inclusion financière : un bilan*, décembre 2016, p.1.

Figure N°11 : Estimation des engagements mondiaux au titre de l'inclusion financière.

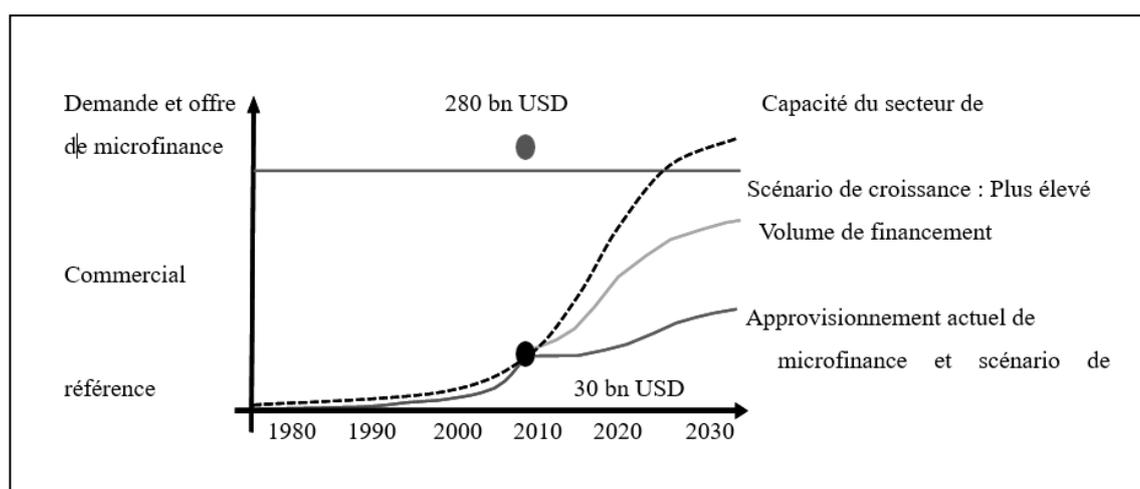


Source : Note CGAP, Evolution récente du financement international de l'inclusion financière : un bilan, décembre 2016, p.1.

Malgré ce volume important que représente le secteur de la microfinance, certaines études montrent que seulement 10% à 15% des micro-entrepreneurs ont accès aux services financiers.

Le potentiel des crédits de microfinance est estimé à environ 280 milliards USD, ce qui se traduit par un potentiel client inexploité d'environ 250 milliards USD.¹

Figure N°12 : Le potentiel de la microfinance.



Source: M. BECKER (Philipp), *Investing in microfinance*, Doctoral thesis of St Gallen, Switzerland, Gabler Verlag, 1st ed 2010, p.69.

¹ M.BECKER (Philipp), Op. cit, p.68.

Le rôle des marchés de capitaux internationaux est crucial pour permettre la croissance du marché décrit. Le financement des microcrédits dépend également des lignes de crédit.

Dans certains pays, les IMF ne sont pas autorisées à réaliser des économies. En plus de cela, une licence bancaire comprenant un cadre organisationnel et réglementaire est une condition préalable dans la plupart des pays.¹

Cette nouvelle articulation avec le secteur bancaire, soit par la transformation des institutions de microfinance en banques ou par l'entrée des banques dans le secteur de microfinance, traduit une autre tendance : la commercialisation. Mais avant de traiter cette tendance de commercialisation, on explique des différentes formes d'articulation entre les institutions de microfinance et le secteur bancaire.

4.2. Les articulations de la microfinance et le secteur bancaire

Les institutions de microfinance et les banques sont deux catégories d'institutions financières d'essence différentes mais avec un même objectif : collecter l'épargne des agents excédentaires et octroyer des prêts pour financer les projets. D'où des interactions surviennent entre les banques et les IMF selon trois formules principales : le downscaling, l'upscaling et le partenariat.

4.2.1. Le downscaling

Le downscaling est le cas où les banques interviennent en microfinance pour atteindre des clients à faible revenus. Ce phénomène s'explique par plusieurs éléments entre autres : la forte concurrence dans le secteur bancaire, la montée des demandes de crédit à la consommation et l'incitation de certaines politiques publiques pour que les banques consacrent une partie de leurs portefeuilles à la microfinance.

Les premières expériences de « downscaling » ont été enregistrées en Amérique latine et en Asie où des institutions pionnières comme Banco do Nordeste, Bank Rakyat Indonesia et Banco de Credito ont pénétré avec succès ce marché. CHRISTEN (2001) et VALENZUELA (1998), nous montrent que c'est en Amérique latine que ce phénomène s'est le plus illustré.²

On distingue trois formes d'intervention sous cette formule de downscaling : l'unité interne spécialisée en microfinance, la filiale commerciale et la société de services en microfinance.

¹ M.BECKER (Philipp), Op. cit, p.68.

² SECK (Fall François), *Panoramade la relation banques/institutions de microfinance à travers le monde*, Revue de Tiers Monde, N°199, 2009/3, p.487.

4.2.2. L'upscaling

Certaines institutions de microfinance tentent d'atteindre des clients avec des revenus plus élevés et moins risqués qui sont généralement la cible des banques et ce dans le but d'élargir leurs échelles d'intervention afin d'accroître leur rentabilité. Cette situation se traduit par l'upscaling.

Il s'agit particulièrement d'IMF suffisamment matures et d'un niveau de rentabilité assez élevé, qui se sentent aptes à glisser dans le système financier formel et à entrer en compétition directe avec les banques traditionnelles. Certains auteurs analysent l'incursion des IMF dans le système financier comme un signe d'entrée dans leur phase finale de développement (CHRISTEN, 2001).¹

4.2.3. Les partenariats

La troisième forme d'interaction banques institutions de microfinance est les partenariats. Les partenariats permettent, d'une part, aux banques de s'impliquer dans la microfinance sans s'exposer d'une façon directe aux risques. Et d'autre part, elles permettent aux IMF d'acquérir des ressources à long terme pour financer leur développement futur.

Selon LITTLEFIELD et ROSENBERG (2004), les IMF, par ces relations de partenariat, peuvent réduire leurs frais et développer les activités de leur clientèle, alors que les banques peuvent profiter des possibilités offertes d'accéder à de nouveaux marchés, diversifier leurs actifs et accroître leurs recettes.²

Diverses formes de partenariats peuvent exister entre les banques et les institutions de microfinance, elles peuvent être de nature institutionnelle, financière, technique ou hybride.

4.2.3.1. Le partenariat institutionnel

C'est la forme la plus simple, fréquente au niveau des IMF en phase de démarrage, elle permet à la banque d'être reconnue comme un appui pour l'institution de microfinance sous diverses formes : parrainage, subventionnement, apport d'expertise, etc.

4.2.3.2. Le partenariat financier

Ce type de partenariat recouvre plusieurs formes selon le degré de confiance entre les deux types d'institutions, la forme la plus courante est le placement auprès d'une banque de l'excédent d'épargne de l'IMF.

¹ SEK (Fall François), Op. Cit, pp489-490.

²SEK (Fall François), Op. Cit, P.492.

4.2.3.3. Le partenariat technique

Il est basé généralement sur la prestation de services de la banque au profit de l'IMF. Il peut porter sur la formation, le transfert de fonds, l'audit, le contrôle, la mise à disposition par la banque de son infrastructure, etc.

4.2.3.4. Le partenariat hybride

Il s'agit principalement de la prise de participation et du fonds d'investissement au profit de la microfinance. Ces modèles de partenariat sont très développés dans les pays du Nord en particulier l'Europe et sont le fait de grandes banques et institutions financières dont les principaux investisseurs vouent une sensibilité au concept de développement et d'investissement socialement responsable.

Ce sont des modèles hybrides dans la mesure où ils peuvent prendre un contour à la fois financier, technique et institutionnel.¹

Dans la coopération financière entre les banques et les institutions de microfinance, le modèle d'intermédiation constitue un lien de complémentarité. Les IMF trouvent une source de refinancement et les banques trouvent un moyen de servir des clients pauvres à moindre risque.

4.3. Commercialisation de la microfinance

Les institutions de microfinance varient en termes de forme de propriété, comprenant des micro-banques, des organisations non gouvernementales (ONG), coopératives financières, associations de crédit et autres. Les différences entre les formes de propriété sont susceptibles de conduire à différences dans les stratégies poursuivies par les institutions de microfinance. Les institutions de microfinance varient également selon l'orientation commerciale. Certaines agissent en tant qu'organisations à but non lucratif et se concentrent sur la couverture de ses coûts d'exploitation. D'autres visent leur pérennité en adoptant une vision purement commerciale.

On désigne généralement par le terme de « commercialisation » l'évolution de la microfinance d'un secteur à forte vocation sociale et dépendant du soutien d'acteurs publics vers un secteur où l'accent est mis sur la viabilité financière, où les IMF adoptent des logiques d'entreprises plus classiques.²

"La microfinance était le domaine réservé des organisations non lucratives et des sociétés coopératives. Aujourd'hui, les banques commerciales fournissent 29 pour cent des fonds destinés aux micro-entreprises. 45 pour cent proviennent des organisations non gouvernementales (ONG) transformées en institutions financières agréées et des autres intermédiaires financiers dotés d'agrément spécifiques.

¹ SEK (Fall François), Op. Cit, pp495.

² BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), *Le guide de la microfinance*, EYROLLES, 2^{ème}ed, Juin 2014, p.337.

Pour certains, cette évolution est le signe que la microfinance est entrée dans sa phase finale : la prestation massive de services financiers aux pauvres par des entreprises commerciales."¹

Bank Rakyat Indonesia (BRI) a été la première institution de microfinance à adopter la commercialisation (Bateman, 2010). En 1984, BRI a établi une société à but entièrement lucratif, une division de micro-banque appelée Unit-Desa. Le programme a offert des microcrédits à micro-emprunteurs au taux d'intérêt du marché (Bateman, 2010). Cette institution a connu une croissance rapide en termes d'emprunteurs actifs et d'épargnants. À la fin de 2004, il comptait 30 millions d'épargnants et 3,1 millions d'emprunteurs (Robinson, 2001). BRI a également démontré une bonne performance financière avec un rendement sur les actifs de plus de 5 pour cent pendant de nombreuses années (Christen et Drake, 2002).²

A la différence des autres instruments de l'aide au développement, la microfinance a en effet été promue comme un secteur à vocation marchande, devant progressivement s'émanciper des appuis publics. Les ouvrages reflétant le courant dominant pour le secteur, le « Livre rose » du CGAP [CGAP, 1995], comme le guide Micro-Start [FENU, 1997], puis le « Livre bleu » des Nations unies [PNUD, FENU, 2005], ou les ouvrages de référence de la Banque mondiale [Helms, 2006], avancent que la seule manière de créer des systèmes financiers inclusifs à grande échelle serait de faire de la microfinance un secteur commercial capable de recouvrer ses coûts, mais aussi de produire des bénéfices pour alimenter sa croissance et attirer des capitaux privés.³

Robinson (1999) parle ainsi de la "révolution" de la microfinance, définie comme la provision à grande échelle de produits d'épargne et de crédit à destination de clientèle à bas revenus, par des institutions sûres, qui sont à proximité des clients et agissent avec un esprit commercial.⁴

Cet esprit commercial repose sur trois principes clés : rentabilité, concurrence et réglementation.

4.3.1. La rentabilité

Pour atteindre la rentabilité, l'objectif était moins concerné par les IMF avant l'avènement de commercialisation de la microfinance. Les IMF étaient plus motivées socialement et voulaient servir les plus pauvres de la communauté. Cependant, à la fin du XXe siècle, les IMF se tournent vers la rentabilité et la durabilité de l'institution.

¹ Etude spéciale, CGAP, N°5 Mars 2001.

<https://www.microfinancegateway.org/fr/library/commercialisation-et-d%C3%A9rive-de-la-mission-des-imf-la-transformation-de-la-microfinance-en> (Le 23/08/17 à 17 :20).

² HINA (Hadia), *Commercialization of microfinance in Pakistan*, Doctoral thesis, University of Leicester, 2013, PP.31-32.

³ BEDECARRAT (Florent), *Evaluer la microfinance entre utilité sociale et performance financière*, Revue française de socio-économie, 2010/2, n°6, P.91.

⁴ HUDON (Marek), *Une institution de microfinance éthique*, Monde en développement, N°152, 2010, P.84.

De nos jours, la majorité des IMF veulent atteindre des objectifs de rentabilité, qu'ils soient ou non réglementés, à but lucratif banques ou des IMF à but non lucratif.¹ Mais ces objectifs ne risquent pas d'éloigner les IMF de leur mission sociale ? Si la microfinance se caractérise par son objectif de lutter contre la pauvreté, elle bifurque sur la manière d'y arriver.

Cette question est l'objet d'un vif débat en économie financière opposant deux écoles de pensée : la vision welfariste et la vision institutionnaliste. L'opposition entre ces deux visions est désignée par Morduch (2000) comme le schisme de la microfinance dans la mesure où ces deux approches proposent une conception différente de ce que devraient être les priorités et la fonction des institutions de microfinance.²

Pour ceux qui considèrent la microfinance comme un business plutôt qu'une opération de charité et d'aide au développement, il convient alors d'admettre que la pérennité des IMF vient de leur autosuffisance financière et par conséquent de l'application d'un taux d'intérêt qui reflète le coût réel des prêts, incluant les coûts d'asymétries d'information, de transaction et de risques de non-remboursement.³

Bien qu'il y ait peu de preuves directes, il va de soi que les rendements basés sur le marché que requiert le financement commercial incitent fortement les IMF à consentir des prêts plus importants à des emprunteurs un peu plus aisés.

Ces prêts sont plus rentables par dollar prêté et contribuent ainsi à une plus grande durabilité financière pour les IMF à vocation commerciale qui leur sont spécialisées (Cull et al, 2009).⁴

4.3.2. La concurrence

Il est généralement admis que la concurrence a pour effet d'abaisser les prix parce que, lorsque des sociétés privées dégagent des bénéfices considérables sur un marché, ce dernier attire de nouvelles sociétés qui s'efforcent de se constituer une clientèle en offrant des conditions plus avantageuses que les précédentes. Même si aucune nouvelle firme ne s'implante sur le marché, la simple perspective d'une concurrence accrue devrait inciter les établissements en place à offrir des prix concurrentiels.

Le développement d'une approche de la microfinance plus réactive aux attentes des clients, plus orientée marché est une étape importante pour ce secteur, jusqu'alors largement dominé par l'idée erronée que la simple reproduction de modèles qui ont fonctionné dans un pays suffit à garantir le développement à grande échelle et la pérennité. Comme le note Hulme :

¹ HUDON (Mark) et TRACA (Daniel), *On the efficiency effects of subsidies in microfinance: An Empirical Inquiry*, World Development, Vol 39, N°6, ed Pergaman, P.967.

² Noel (Christine) et AYAYI (Ayi), *L'autosuffisance des institutions de microfinance est-elle une nécessité ?* Humanisme et Entreprise, 2009/2, n°292, P.67.

³ ASSADI (DJALCHID) et HUDON (Marek), *La Microfinance de la charité aux affaires*, Management & Avenir, 2011/6, n°46, P.225.

⁴ XIANGPING (Jia) and Others, *Commercialization and mission drift: Evidence from a large Chinese microfinance institution*, Economic review, 40 (2016), P.18.

« Ironie du sort, c'est le succès de la « première vague » des programmes de finance pour les pauvres ... qui constitue le principal obstacle à l'expérimentation future » (Hulme, 1995 citation in Rogaly, 1996).¹

Au-delà de la théorie économique, l'impact de la concurrence sur les innovations sort des travaux empiriques réalisés sur les différents marchés micro-financiers. Christen (2001) constate que les IMF, en Amérique latine, où le marché est en phase de commercialisation, réagissent à la concurrence en améliorant leurs mécanismes de prestation : quelques-unes ont instauré des systèmes informatiques pour simplifier et standardiser les décisions de crédit, d'autres ont initié des services de cartes de crédit pour les meilleurs clients.²

Pour la plupart des IMF, la réactivité au marché se limite au développement de nouveaux produits répondant aux besoins de leurs clients. Cependant, d'autres commencent à évoluer vers une approche de marketing stratégique, qui s'attache à la marque et à l'identité institutionnelle ainsi qu'aux stratégies de distribution et de service à la clientèle, en plus de la stratégie produite.

4.3.3. La réglementation

Si les institutions de microfinance arrivent à jouer leur rôle économique et social, elles doivent se conformer à des standards de transparence, de qualité et de responsabilité. Ce rôle comporte de nombreuses dimensions, mais deux semblent particulièrement critiques dans la prochaine phase de l'industrie de la microfinance : la régulation financière et le développement de l'information et des communications les technologies.

La réglementation du secteur de la microfinance aura pour objectif de protéger le système financier et les déposants, et de promouvoir l'accès des personnes pauvres aux services financiers formels. Elle constitue aussi un moyen de promouvoir les IMF, surtout si on envisage une édification des normes de telle sorte que les institutions en place soient en mesure d'atteindre de nouveaux clients ou d'élargir leur gamme de services.

En somme, quel que soit son objectif, la réglementation doit cibler, si possible et sans distinction, toutes les catégories d'institutions, tant pour favoriser la concurrence que pour réduire les risques liés à leurs activités.³

Trouver le régime réglementaire approprié pour la diversité des institutions fournissant un accès financier aux pauvres se révèle être un grand défi en termes de coûts, de la flexibilité et de la concurrence. Réglementer des marchés financiers à faible revenu consiste à étendre la portée de la réglementation bancaire officielle.⁴

¹A.N. RIGHT (Graham), *Marketing stratégique pour les institutions de microfinance*, TMS Financial, Mars 2003, P.1.

²FATURURIMI (François), *Les conséquences de la concurrence sur le marché des services micro-financiers : cas du Burkina Faso*, Monde en Développement, 2010/4, n° 152, P.60.

³T.AYUK (Elias) et KOBOW (George), *La réglementation et la supervision des institutions de microfinance en Afrique Centrale*, Centre de recherche pour le développement international, 2016, P.10.

⁴U.MENDOZA (Ronald) and C.VICK (Brandon), *From Revolution to Evolution: Charting the main features of microfinance*, PGDT n°9, 2010, P.565.

La réglementation apparaît également comme l'un des traits distinctifs des banques et les institutions de microfinance. Les IMF, comme d'autres institutions financières, sont soumis à la réglementation. Cependant, La nature de la réglementation et des arrangements institutionnels est spécifique aux IMF. Certaines IMF sont des institutions de crédit uniquement. Certains financements non bancaires.¹

La commercialisation de la microfinance trouve ses fondements dans les préoccupations de pérennité financière et de stabilité institutionnelle des IMF d'une part, et dans le constat de besoins encore non couverts par les IMF d'autre part notamment les besoins de financement.

4.4.Le crowdfunding

Les réseaux sociaux ont largement développé le potentiel de mise en relation des individus, certaines personnes innovantes sont parvenues à créer des applications économiques grâce à l'Internet entre autres le crowdfunding ou le financement participatif. Ce dernier est devenu de plus en plus populaire dans une perspective de levée des fonds dans le cadre d'un projet de création d'entreprises.

Il permet de financer ces expériences entrepreneuriales en sollicitant de petits investissements de la part d'une large base potentielle de financeurs à travers Internet.

4.4.1. Définition et acteurs du crowdfunding

Le crowdfunding, appelé également financement participatif, est une technique de financement de projets utilisant internet comme canal de mise en relation entre les porteurs de projets et les personnes souhaitant investir dans ces projets.

4.4.1.1.Définition du crowdfunding

Le financement participatif consiste à faire appel aux dons, aux prêts ou à l'investissement dans un projet collectif, par l'intermédiaire de sites en ligne qui peuvent regrouper un grand nombre de participants. Les réseaux sociaux sont un vecteur de l'essor du crowdfunding.²

Selon l'association Finpart, « le financement participatif ou crowdfunding est un financement par la foule de projets présentés publiquement pouvant collecter de très nombreuses contributions de petits montants auprès d'un public très étendu, généralement rendu possible par l'utilisation d'Internet.³

¹ TCHAKOUTE TCHUIGOUA (Hubert), *Performance of microfinance institutions: Do aboard activity and governance ratings matter?* Finance, vol35, 2014/3, P.10.

²DORTIET (Jean-François), *L'économie du partage, une alternative au capitalisme*, Sciences Humaines, N°266, Janvier 2015, P.8.

³ Plusieurs auteurs, *Livre Blanc le Crowdfunding*, ADN'CO, Septembre 2014, P.4.

CHAPITRE I : Les fondements théoriques de la microfinance

Le crowdfunding est un mécanisme par lequel un initiateur de projet lance un appel ouvert pour solliciter et collecter de petites sommes d'argent d'un grand nombre d'individus (crowd) à travers le monde, qui ne sont pas des professionnels financiers en général, à travers des plates-formes basées sur les technologies web 2.0, sans l'intermédiation des institutions financières.¹

A côté de ces définitions, d'autres ont pris les différents aspects du crowdfunding, la diversité de ces définitions est illustrée dans le tableau suivant :

Tableau n°5 : Les différentes définitions du crowdfunding.

Ramsey, 2012	Le processus de collecte de fonds pour aider à transformer des idées prometteuses en réalités commerciales en connectant les investisseurs avec des partisans potentiels.
Lynn, 2012	Un relativement nouveau prolongement de médias sociaux qui fournit des fonds pour une variété d'entreprises.
Bechter, Jentzsch et frey, 2011	Une approche pour lever des capitaux pour un projet ou une entreprise en faisant appel à un grand nombre de gens pour de petites (1\$ – 100 \$) contributions.
Sigar, 2012	Une stratégie de formation de capital qui soulève de petites quantités de fonds à partir d'un grand groupe de personnes par des moyens en ligne.
Wheat, Wang, Byrnes et Ranganathan, 2012	Une nouvelle méthode basée sur Internet de collecte de fonds dans lequel les individus sollicitent des contributions pour des projets sur les sites de crowdfunding spécialisés.
Lynn et Sabagh, 2012	Une nouvelle excroissance de médias sociaux qui offre une nouvelle source de financement pour les entreprises.
Powers, 2012	Un mécanisme financier qui permet aux entreprises de démarrer en sollicitant des fonds auprès du grand public par l'intermédiaire de site web
Lambert et Schwienbacher, 2010	Un appel ouvert, essentiellement à travers l'Internet, pour la fourniture de ressources financières, soit sous forme de don en échange d'une certaine forme de récompense et/ou des droits de vote en vue de soutenir les initiatives des fins spécifiques.

Source : GERMON (Rony) et MAALAOUI (Adnane), *Le crowdfunding, une nouvelle voie de financement pour les PME*, le Grand Livre de l'Economie des PME, Gualino, 2014, P.797.

Ce phénomène a connu un développement remarquable, " Prenant exemple sur Kiva, la célèbre plateforme américaine, Babyloan permet de prêter de petites sommes à des micro-entrepreneurs. Bien que 90 % de ses activités se situent dans des pays du Sud, la plateforme propose également de financer des micro-entrepreneurs européens. D'abord en France, dès 2011, puis, à partir de 2013, en Bosnie, et en Belgique à compter de mars 2016."²

¹ ASSADI (Djamchid) et al, *A tale of three musketeers of alternative finance: Stagnating microcredit, Growing P2P online lending and Striving for slow money*, Journal of innovation Economics & Management, 2018/0, P.304.

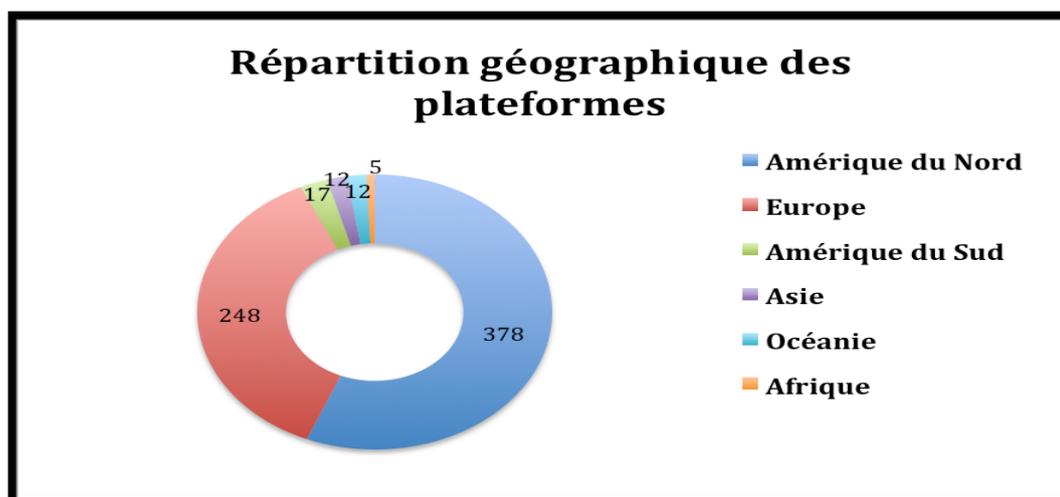
²POISSONNIER (Arnaud) et BEVAN (Quentin), *Crowdfunding et Solidarité*, Annales des mines, réalités industrielles, Février 2016, p.31.

Aujourd'hui, on compte plus de 800 plateformes de crowdfunding sur Internet. Selon Forbes, les fonds levés par crowdfunding représenteraient 15 milliards de dollars en 2015 et un potentiel de 1000 milliards en 2020 au niveau mondial.¹

Trois facteurs expliquent le développement du crowdfunding :²

- 1) L'émergence des fonctionnalités communautaires et collaboratives d'Internet (blogs, avis de consommateurs, plateformes d'échanges,);
- 2) Le développement du crowdsourcing, dont le crowdfunding s'inspire, qui signifie littéralement « approvisionnement par la foule » : une ressource, pas seulement financière, est apportée par les internautes : des savoir-faire, des idées, de la créativité ;
- 3) Le manque de ressources financières affectées aux premières étapes du développement des projets.

Figure n°13 : Répartition géographique du nombre de plateformes decrowdfunding.



Source : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/80296> (25/08/2017 à 22 :10)

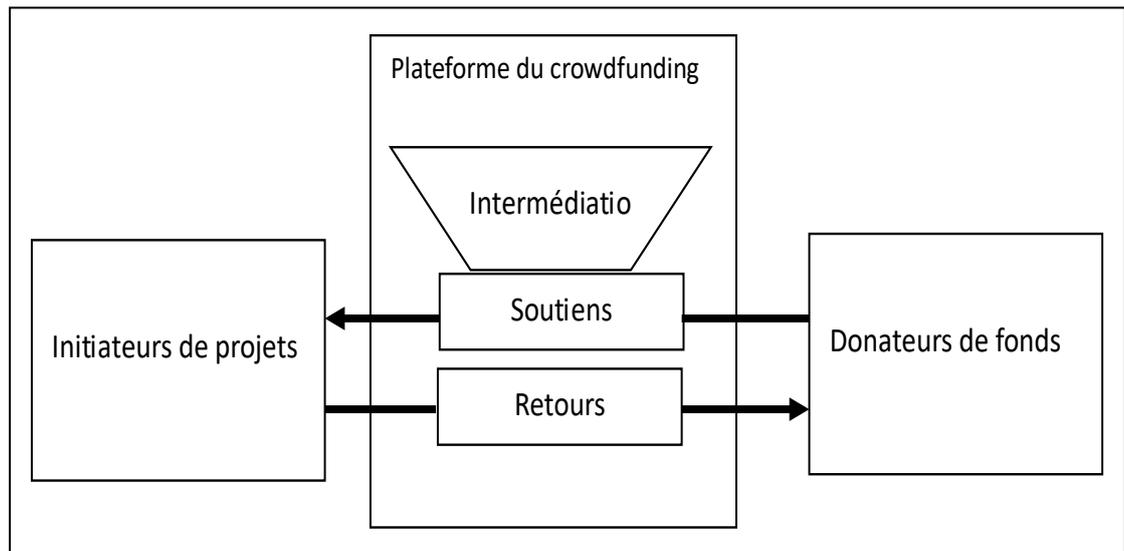
4.4.1.2. Les acteurs du crowdfunding

Le crowdfunding contient généralement trois parties prenantes : les initiateurs du projet qui cherchent du financement pour leurs projets, les bailleurs de fonds qui sont prêts à soutenir un projet spécifique, et les plateformes de crowdfunding agissant en tant qu'intermédiaires.

¹ BESSIERE (Véronique) et STEPHANY (Eric), *Lecrowdfunding : Fondements et pratiques*, De Boeck, 1ere édition 2014, p.7.

² BESSIERE (Véronique) et STEPHANY (Eric), Op.Cit, p.7.

Figure n°14 : Les parties prenantes en crowdfunding.



Source: BRUNTJE (Dennis) et GAJDA (Olivier), *Crowdfunding in Europe*, Springer, 2015, P.11.

4.4.2. Les modèles de crowdfunding

La typologie des principaux modèles dépend de l'intention de l'initiateur de projet d'une part, et d'autre part, de ce que l'investisseur reçoit en échange de son investissement. Le projet initié peut être:

- A but non lucratif : il s'agit des projets ayant des objectifs sociaux.
- A but lucratif : ce sont les projets dont l'objectif est de réaliser des retombés financiers.
- Non défini : on parle ici des projets qui ne savent pas encore s'ils vont générer des profits ou pas.

4.4.2.1. Le Don

Il est également connu sous le nom de « micro-mécénat ». Dans le modèle du don, les individus effectuent une contribution financière à un projet sans aucune attente de rendement financier sur cette contribution.

On distingue entre deux types de don, le don simple et le don avec récompense. Le premier type, le don simple est considéré comme un acte de générosité, le demandeur de fonds n'a aucune obligation pour donner une contrepartie aux donateurs de l'argent. Les montants récoltés avec ce type de campagne de crowdfunding sont généralement assez faibles.

La motivation principale des donateurs pour participer à ce type de don est d'ordre social et le seul risque lié au crowdfunding basé sur le don simple est que l'argent ne soit pas utilisé comme prévu.

Le second type, le don avec récompense. Le demandeur de fonds offre, en échange de contributions, des produits ou services généralement d'une valeur symbolique.

Tout type de récompenses peut être utilisé et parfois, la perception de valeur de la récompense peut être très grande. Tel est le cas si les donateurs reçoivent par exemple des tickets VIP spéciaux en raison d'un grand don à un de leurs artistes préférés. En effet, en règle générale la valeur de la récompense est corrélée positivement avec la taille du don.

Les plateformes proposent aux internautes de faire un don le plus souvent au moyen d'un paiement par carte bancaire. La plateforme Mail for good suggère également aux internautes de faire un « don minute » en regardant une vidéo publicitaire, ce qui permet de reverser quelques centimes pour une association.¹

4.4.2.2. La contrepartie

La forme la plus populaire de crowdfunding à ce jour est le modèle de la contrepartie qui a augmenté de façon significative dans le financement de projets créatifs, sociaux et entrepreneuriaux. Le modèle permet aux gens de participer à des projets et recevoir des récompenses non financières en retour, qui opère généralement un système à plusieurs niveaux où plus vous donnez plus la récompense que vous recevez est importante.²

On distingue trois catégories de contreparties. Dans la première catégorie, les individus sollicités effectuent des versements dans l'attente d'une récompense matérielle ou intangible (remerciements, invitations, T-shirts, etc.). Dans la deuxième catégorie, les contributeurs attendent comme contrepartie un exemplaire du produit qu'ils ont permis de financer ; le financement participatif prend alors la forme d'un préachat. Enfin, dans la troisième catégorie, il y a une participation aux bénéfices ; devenus coproducteurs ou coéditeurs, les individus espèrent un retour financier.³

La principale motivation derrière les contributions individuelles dans ce modèle est un désir personnel d'appuyer le développement et la réalisation d'un projet, lequel est d'une certaine façon utile pour le contributeur.

4.4.2.3. Le prêt

Le prêt est un modèle de crowdfunding où les investisseurs ont l'occasion de prêter leur argent à des personnes en quête de financement pendant une période déterminée. Les emprunteurs sont principalement des entrepreneurs ou des start-ups qui cherchent à financer différents projets. Cela peut être tant des projets sociaux que des projets d'entreprises.

¹ ONNEE (Stéphane) et RENAULT (Sophie), *Le financement participatif : Atouts, Risques et Conditions de succès*, Gestion, 2013/3, Vol 38, P.56.

² GERMON (Rony) et MAALAOUI (Adnane), *Le crowdfunding : une nouvelle voie de financement pour les PME*, Le Grand Livre de l'Economie des PME, Gualino, 2014, P.799.

³ ONNEE (Stéphane) et RENAULT (Sophie), *Op. Cit*, P.57.

Dans le contexte du crowdfunding, le modèle du prêt peut prendre différentes formes :¹

- Un prêt traditionnel – les modalités standard sont utilisées et on s’attend à un remboursement monétaire sous la forme d’intérêts. Dans ce cas, les prêts peuvent être garantis ou non, selon la plateforme de financement participatif utilisée ;
- Un prêt à remboursement conditionnel – les contributions sont remboursées au prêteur seulement si une des deux conditions possibles est respectée : a) si le projet commence à générer des revenus et à quel moment, ou b) si le projet commence à créer un profit et à quel moment.

4.4.2.4.L’investissement

Le dernier type de modèle est celui de l’investissement, également appelé equity crowdfunding, est une forme de financement participatif où en échange d’une contribution, l’investisseur reçoit des parts de l’entreprise ; des actions ou des obligations. Cela signifie qu’il peut prétendre à des dividendes et/ou à des droits de vote, tout dépend du contrat entre l’investisseur et le demandeur de fonds.

Cette liste de types de modèles de crowdfunding n’est pas exhaustive, on peut trouver d’autres types ou d’autres appellations. Le tableau ci-après reprend quelques modèles de crowdfunding avec leurs caractéristiques.

Tableau n°6 : Typologie des formes de Crowdfunding.

Types	Don	Reward-based	Peer to peer lending	Equity crowdfunding
Concept	Financement Philanthropique	Financement « coup de cœur » ou philanthropique ; Financement artistique, culturel, caritatif...	Prêts entre particuliers ou aux PME	Investissement et prise de participation dans le capital d’entreprises
Projets financés	Projets humanitaires, associatifs ; Projets personnels	Projets culturels, entrepreneuriaux	Particuliers, PME, projets...	Jeunes entreprises en phase d’amorçage, PME, TPE
Rétributions	Aucune	Royalties, Contre parties	Interêts (ou non)	Dividendes plus-value à la revente
Besoins En capitaux	Entre 2 K€ et 20 K€	Entre 2 K€ et 20 K€	Entre 2 K€ et 25 K€	Entre 50 K€ et 1 M€
Acteurs (exemples)	Hello asso The Give	Kick starter, Ulule, My Major Company	Friends clear, Spear, Prêt d’Union	Wi Seed, Anaxago, Smart angels.

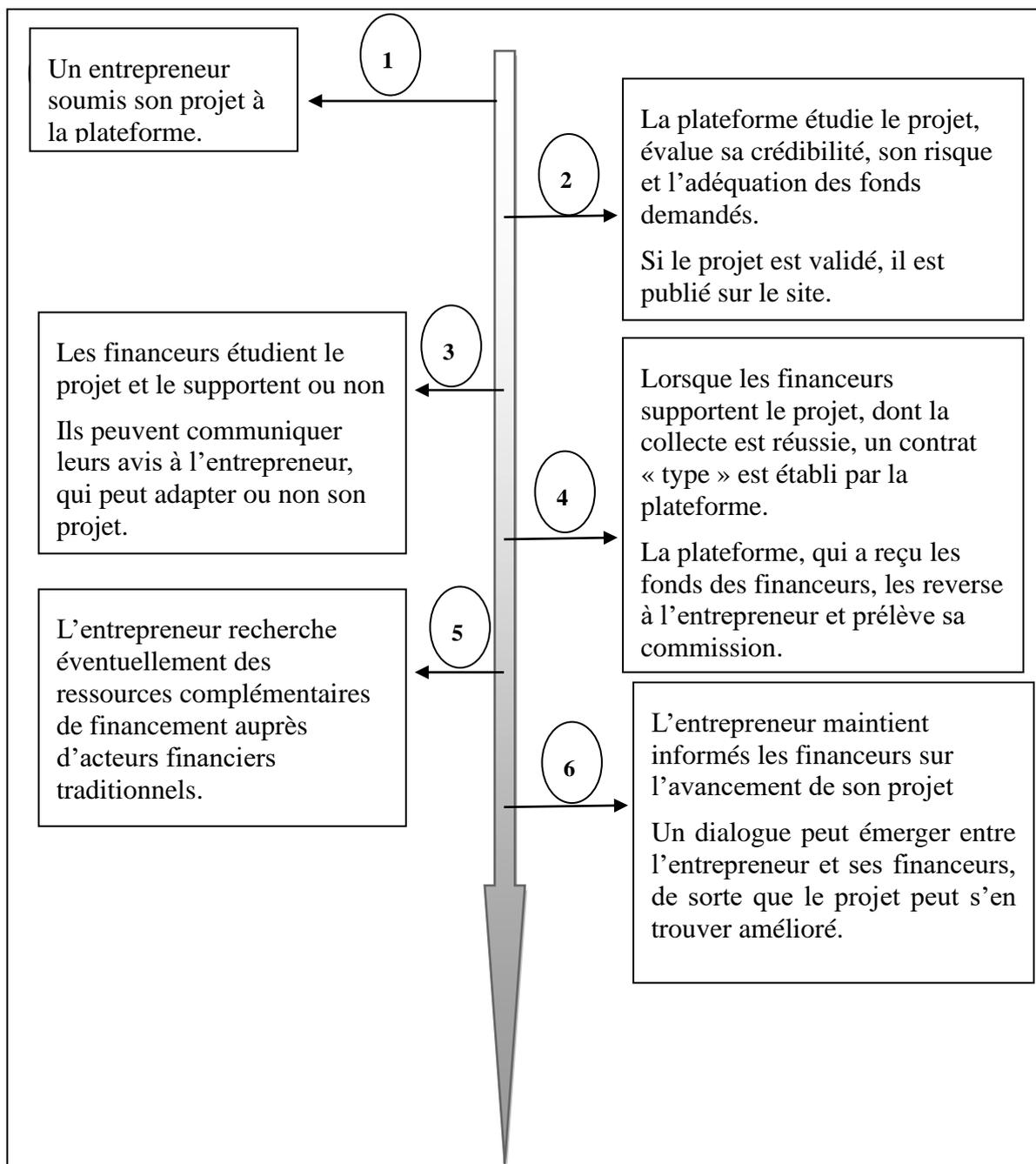
Source : BESSIERE (Véronique) et STEPHANY (Eric), *Le crowdfunding : Fondements et pratiques*, De Boeck, 1ere édition 2014, P.19.

¹ GERMON (Rony) et MAALAOUI (Adnane), *Op. Cit*, P.799.

4.4.3. Fonctionnement du crowdfunding

Le crowdfunding est un mécanisme permettant de fournir des fonds en faisant appel à un plus grand nombre d'intervenants via les réseaux sociaux. Le processus de financement se fait par le biais d'une plateforme internet, ce processus comprend les étapes ci-dessous :

Figure n°15 : Déroulé d'une campagne de financement participatif.



Source : BOUZOU (Nicolas) et MARQUES (Christophe), Le crédit participatif : soutenir l'investissement, donner du sens à l'épargne, Crédit.fr, Décembre 2015, p.19.

4.4.3.1. La recherche d'une plateforme

Le crowdfunding commence généralement quand une personne ou une entreprise ayant un certain projet estime que la meilleure solution pour le financer est de lancer une campagne de crowdfunding.

Une fois cette décision prise, il convient de trouver la plateforme qui réponde aux objectifs que l'entrepreneur veut atteindre. Tout dépend de ce que l'entrepreneur est prêt à donner en échange des contributions. Autrement dit, l'entrepreneur choisit le modèle du crowdfunding à utiliser.

Il est également important de s'informer sur la manière dont la plateforme se rémunère. En règle générale elle prélève une commission sur le montant total des fonds alloués à un projet.

Avant toute introduction de projet, les entrepreneurs doivent évaluer le montant nécessaire à la réalisation du projet et le délai qu'ils souhaitent laisser aux investisseurs pour soutenir le projet. Le montant ambitionné sera appelé « l'objectif de financement ». Une fois le délai expiré, les entrepreneurs ne reçoivent l'argent uniquement si leur objectif de financement a été atteint. Dans le cas contraire, les investisseurs se voient tous remboursés de la somme de leur contribution.

4.4.3.2. La recherche des fonds

Dès que la plateforme idéale a été trouvée, l'entrepreneur va essayer de faire connaître son projet au grand public. Pour parvenir à faire cela, il va devoir convaincre trois cercles d'influences, qui sont déterminés sur base de leur distance avec le créateur. Tout d'abord il y a l'entourage proche du créateur, ses amis et sa famille, ensuite il y a le relais d'influence qui contient les amis de ses amis, et finalement le grand public, qui partage la même passion que le créateur.

Ensuite, c'est via le bouche-à-oreille et les réseaux sociaux que l'entrepreneur va tenter de faire connaître son projet. Durant toute la campagne, et même parfois après, il est primordial que l'entrepreneur informe les investisseurs de manière régulière de l'évolution du projet. Il n'est d'ailleurs pas rare que les entrepreneurs organisent des rendez-vous avec des potentiels investisseurs pour les sensibiliser ainsi que pour partager des idées.

4.4.3.3. La période post-financement

C'est durant cette période que l'entrepreneur pourra effectivement créer son projet tout en tenant les investisseurs informés du développement de celui-ci. Ici encore, les attentes diffèrent fortement en fonction du type de financement participatif.

Si le projet est basé sur un retour financier pour les investisseurs, l'entrepreneur devra faire part de la santé financière du projet. En revanche, s'il s'agit du financement d'un film, les investisseurs voudront par exemple être tenus informés de la date de sortie du film.

Conclusion du premier chapitre

La microfinance s'est imposée dans le champ des politiques internationales de développement comme un outil qui peut contribuer de façon décisive à l'inclusion financière et donc, la réduction de la pauvreté et l'amélioration du bien-être. Un point clé dans l'offre efficace de services pour les populations pauvres est la prestation de divers produits et services financiers appropriés et adéquats qui répond aux besoins spécifiques de ces populations d'une part. D'autre part, la proximité des institutions qui offrent les et services de microfinance par rapport aux populations ciblées.

Le défi des institutions de microfinance est d'assurer leur viabilité et leur pérennité financière. La pérennité des IMF est indispensable pour la survie des activités de ceux qui bénéficient de leurs concours, de même la pérennité des activités des utilisateurs de crédits est indispensable pour garantir l'existence de ces institutions.

L'atteinte de la pérennité a incité les institutions de microfinance à adopter une approche commerciale, mais le processus de commercialisation de la microfinance peut constituer une menace pour l'avenir des IMF dans la mesure où ces dernières aient tendance à devenir trop préoccupées avec leur propre viabilité financière qu'ils s'éloignent des pauvres comme leur clientèle préférée.

Ce développement des institutions de microfinance peut être maintenu tout en préservant les valeurs originelles de la microfinance et ses principes fondateurs à travers des pratiques régies par l'éthique, la solidarité et qui favorisent le bien commun. De telles pratiques sont sollicitées également par la finance islamique.

Chapitre II :

***La microfinance
islamique, entre
la théorie et la
pratique***

Introduction du deuxième chapitre

La finance islamique s'inscrit dans la théorie économique islamique visant l'établissement d'un ordre économique et social alternatif aux autres modèles existants. Elle repose sur des valeurs de responsabilité, d'équité, de partage et de solidarité, ces valeurs sont traduites dans son règlement et ses principes inspirés de la sharia¹.

Bien que la finance islamique existe depuis plusieurs siècles, l'essor du système financier islamique est apparu depuis une cinquantaine d'années. Si on ignore les premières applications furent en Malaisie en 1940, et au Pakistan en 1950 qui ont échoué à l'époque, la première banque islamique moderne a été créée au début des années 1960 en Egypte, à Mit Ghamr dans le delta du Nil, initiative engagée par un économiste local appelé le Docteur Hamad Elnaggar. L'expansion de la finance islamique commerciale débute dans les années 1970, avec la création des premières grandes banques islamiques, notamment Islamic Development Bank, Dubai Islamic Bank et Albaraka Banking Group.

A cette même époque aussi, qu'a émergé le phénomène de la microfinance et une sorte d'interaction entre les deux phénomènes a donné un nouveau concept à l'industrie financière, à savoir la microfinance islamique. Ces dernières années, la microfinance islamique a fait l'objet de plusieurs conférences, études et ateliers internationaux parrainés par la Banque Islamique de Développement (BID), l'Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions (l'AAOIFI) et le Harvard Islamic Finance Project, entre autres.

En ciblant les limites de la microfinance conventionnelle, des études penchent sur l'idée que la microfinance islamique est plus efficace que la microfinance conventionnelle dans la réduction de la pauvreté, la probabilité relativement plus élevée du succès de la microfinance islamique dans la lutte contre la pauvreté réside dans la nature des contrats offerts dans le cadre du financement islamique. En outre, les objectifs principaux de la finance islamique sont d'aider les pauvres, assurer une distribution équitable des richesses et d'améliorer le bien-être social notamment dans les pays musulmans car un tiers de la population pauvre mondiale est musulmane.

En Algérie, la finance islamique est apparue avec la création de la première banque islamique en 1991 appelée El BARAKA BANK, puis une deuxième banque en 2006 appelée AL SALAM BANK. Après, il y a eu l'ouverture des fenêtres islamiques aux niveau de plusieurs banques, mais la finance islamique est considérée en phase de jeunesse en Algérie.

Ce deuxième chapitre fait, en premier lieu le tour d'horizon sur la finance islamique dans son historique, ses principes et fondements en détail, en second lieu, le chapitre traite les instruments de la finance islamique dans leur diversité et leur modernité aussi, puis, un appui et une focalisation sur la microfinance islamique. Et enfin, un état des lieux de la finance islamique en Algérie.

¹Sharia : Dans le contexte religieux, ce mot signifie chemin. Et dans ce contexte il fait référence aux différentes règles édictées par la révélation.

Section 1 : Définition et principes de la finance islamique

La doctrine musulmane gère la vie humaine dans ses différents aspects : religieux, social, économiques et financier. Pour ce dernier, les activités sont guidées par des principes et dont l'objectif est de préserver la liberté économique individuel d'une part, et le bien commun d'autre part. Les concepts et les actes qui définissent la finance islamique ainsi que ses principes sont l'objet de cette première section.

1.1. Définition de la finance islamique

La raison d'être de la finance islamique est l'assurance d'intermédiation financière entre les ressources financières et les projets d'investissements. Toutefois, la finance islamique doit son existence à l'idéologie islamique qui est fondée sur la justice sociale ; cette dernière constitue la base de l'économie islamique.

Historiquement, le rôle d'intermédiation financière dans l'économie islamique est tiré du principe "el moudharib youdharib" qui peut être interprété ainsi ; " Celui qui mobilise des fonds sur la base de partage des profits, les offrent à des utilisateurs sur la même base". Cette pratique a existé au sein de la société musulmane depuis les premiers temps de l'Islam, où la plupart des marchandises des caravanes étaient financées par la moudharaba. Les ulémas considèrent que le fait de tirer des profits du rôle d'intermédiaire est permis, cependant, celui-ci doit être étroitement lié à l'échange de biens et services ; autrement dit à une économie réelle.¹

Donc, la finance islamique n'est pas une création récente, c'est la résurgence de quelques pratiques commerciales et financières qui ont été utilisées autrefois par les marchands musulmans.

Compte aux définitions de la finance islamique, elles se varient entre ceux qui la restreignent aux simples opérations de financement sans intérêt et ceux qui la généralisent à toutes les opérations financières effectuées par les musulmans.

Hassoune (2008) définit la finance islamique comme étant : « un compartiment de la finance dite « éthique », c'est-à-dire d'une finance qui entend se mettre à la disposition de l'économie réelle et la servir, à l'aune d'un nombre limité de principes structurants »²

Parmi les espaces où la finance est éthique, il y a la finance islamique, " elle peut être définie en première approximation comme étant une finance reposant sur éthique religieuse et très proche de l'investissement socialement responsable"³.

¹ MOKHEFI (Amine), *Les banques islamiques : fondements théoriques*,
مجلة الواحات للبحوث والدراسات العدد 12 سنة 2011 ص 2

² ALKHAMLICH (Abdelbari), *Ethique et performance : le cas des indices boursiers et des fonds d'investissement en finance islamique*, thèse d doctorat, HAL archives ouverts, 2013, P.52.

³ CHESNEAU (Dominique) et DE BOISSIEU (Christian), *Financer l'économie réelle*, Eyrolles, 1^{er}ed, 2016, P.204.

La finance islamique désigne un système économique conçu en accord avec les principes de la doctrine musulmane. Elle recouvre des opérations courantes relatives notamment aux dépenses, aux financements, à l'épargne, à l'investissement et aux dons.¹

Lesdites principes constituent les fondamentaux de la finance islamique, ces fondamentaux trouvent leurs points d'application dans les sources du droit islamique des transactions et peuvent donner une autre définition à la finance islamique.

Elle se définit par l'interdiction du *riba* – intérêt – l'interdiction de spéculer – *maysir* – d'agir dans l'incertitude – *gharar* – l'interdiction de financer des secteurs ou de consommer des produits illicites – *haram* – l'obligation de partager les pertes et les profits et l'obligation de reverser un impôt légal à des œuvres charitables, la *zakat* – troisième pilier de l'islam – et l'obligation d'adosser la transaction à un actif tangible.²

La finance islamique se base sur un référent religieux qui est la charia, régissant la vie spirituelle et la vie civile des musulmans. Et selon la charia, l'argent ne doit pas produire de l'argent. La foi musulmane estime que le bénéfice devrait être le fruit d'efforts accomplis, ce qui n'est pas le cas des investissements dominés par la pratique de l'intérêt. Ainsi, la finance islamique est une finance éthique, qui privilégie un système de valeurs bâti sur un équilibre entre intérêt personnel et intérêt publique.

1.2. Les principes de la finance islamique

Selon la théorie économique islamique, qui, d'essence religieuse, est, on s'en doute, surtout normative, les grands objectifs de l'activité économique sont les suivants :³

- L'augmentation de la richesse, définie comme l'accroissement du capital productif, le moteur de cette croissance étant l'esprit d'entreprise ;
- L'augmentation de l'emploi, celle-ci étant favorisée par la participation de tous les intéressés à la mise en place et au bon fonctionnement des projets de production ;
- La distribution équitable de la richesse et des revenus, celle-ci étant renforcée par la pratique obligatoire de la *zakât*, ou aumône légale ;
- L'absence du gaspillage sous la forme, par exemple, de la thésaurisation.

Ces objectifs sont maintenus aussi par la finance islamique par l'adoption de certains principes, l'interdiction du prêt à intérêt ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique ; une liste non exhaustive de principes s'articule autour de quatre interdits et deux obligations.

¹ SAIDANE (Dhafer) et GRANDIN (Pascal), La finance durable : une nouvelle finance pour le XXI^e siècle, RB édition, 2011, P.137.

² KAMARATI (Bochra), *Des normes financières islamiques et de leurs circulations en France et en Grande Bretagne*, Archives de sciences sociales des religions, l'EHESS, Septembre 2017, PP.258-259

³ MARTENS (André), La finance islamique : fondements, théories et pratiques, l'Actualité économique, Vol 77, n°4, 2001, P.483.

1.2.1. L'interdiction de l'intérêt et de l'usure

Contrairement à la finance conventionnelle qui distingue le taux d'intérêt qui représente le loyer de l'argent prêté et l'usure qui est un taux maximum d'intérêt au-delà duquel il est interdit de prêter une somme d'argent ; la finance islamique n'opère pas cette distinction, car les deux notions sont associées au *Riba*.¹

Le "Riba" a été interdite dans le coran dans une expression très claire à la Sourate II, verset 275 au verset 281 : " *Ceux qui se nourrissent de l'usure ne se dresseront le jour du jugement que comme se dresse celui que le démon a violemment frappé. Il en sera ainsi parce qu'ils disent : la vente est semblable à l'usure.*

Mais Dieu a permis la vente et il a interdit l'usure. Celui qui renonce au profit de l'usure, dès qu'une exhortation de son seigneur lui parvient gardera ce qu'il a gagné. Son cas relève de Dieu. Mais ceux qui retournent à l'usure seront les hôtes du feu où ils demeurent immortels. (...) Ô vous qui croyez ! Craignez Dieu ! Renoncez si vous êtes croyants à ce qui vous reste des profits de l'usure. Si vous ne le faites pas attendez-vous à la guerre de la part de Dieu et de son prophète".

La prohibition du Riba est l'interdiction du fait qu'un prêt d'argent soit remboursé avec une majoration prédéterminée prenant la forme d'un taux d'intérêt. L'islam interdit le riba au motif que l'intérêt représente une forme d'exploitation qui reste incompatible avec la notion d'équité.²

Cependant, le concept de riba ne se limite pas à la prohibition de l'intérêt bancaire et de l'usure, mais il est aussi applicable dans d'autres transactions commerciales portant sur des objets susceptibles au riba.³

Selon cette tradition, il est interdit d'échanger ces espèces avec différence dans la valeur ou la quantité. Toute violation de le hadith* conduit à l'une des deux formes de riba suivantes : Riba al-nasi'ah ou Riba al-fadl.

Riba al-nasi'a est souvent abordé dans le contexte des prêts bancaires, où une banque prête de l'argent pendant une période prolongée, après quoi l'emprunteur rembourse le prêt avec intérêt. La deuxième catégorie est le riba al-fadl, ce qui implique un excédent pouvant survenir dans un échange simultané sur place, par exemple, dans le cadre d'un troc de dattes contre du blé. Notamment, cette catégorie de riba pose un intérêt limité dans la recherche contemporaine sur la finance islamique.⁴

¹RIGAR (Sidi Mohamed) et BROT (Jean), *Ethique, entrepreneuriat et développement*, Les Cahiers de l'association Tiers-monde, n°30, 2015, P.66

² VIRGINIE (Martin), *La finance islamique : un nouveau pas vers une finance éthique ?* Annales des Mines –Gérer et comprendre, 2012/2, n°108, P.17.

³Et ce qu'on trouve dans la tradition prophétique "sunna", précisément dans le célèbre *haddith* du prophète : « Du blé pour du blé à part égale et de main à main ; le surplus étant de l'usure. De l'orge pour de l'orge à part égale et de main à main ; le surplus étant de l'usure. Des dattes pour des dattes à part égale et de main à main ; le surplus étant de l'usure. Du sel pour du sel à part égale et de main à main ; le surplus étant de l'usure. De l'argent pour de l'argent à part égale et de main à main ; le surplus étant de l'usure. De l'or pour de l'or à part égale et de main à main ; le surplus étant de l'usure »

⁴ M.EMON (Anver) and RUMEE (Ahmed), *Islamic Law and Finance, The Handbook of Islamic Law*, Oxford University Press, 2018, P.5.

On lit dans Sahih Muslim que le Messager de Dieu, Mohamed (prière et paix soit sur lui) a maudit celui qui consomme l'usure, celui qui le donne à consommer, celui qui libelle la transaction et les témoins, ils sont tous pareils.

Les obligations et les prohibitions dans la « *sunna* » nous indiquent que l'usure ou le prêt à intérêt est strictement prohibé quelle que soit sa forme ce qui ne laisse aucune manipulation ou détournement éventuel pour des interprétations laxistes dans le but d'adoucir la condamnation. La transparence de la chose prêtée, de la chose vendue et du prix payé est une règle absolue. Il s'agit de la transparence sur l'objet lui-même et de la transparence dans le temps.¹

Les idéologues de la finance islamique ont beaucoup recherché les raisons de cette prohibition. Les deux raisons les plus souvent avancées sont :²

- Le ribâ favoriserait la concentration de la richesse et de ce fait réduirait la considération à porter à ses semblables.
- La prospérité de l'individu ne devrait pas résulter d'un enrichissement sans cause. Elle doit être le résultat d'une activité personnelle et donc d'un effort créateur d'un surplus de richesse correspondant.

1.2.2. L'interdiction de la spéculation (Mysir)

A la prohibition de l'intérêt s'ajoute également le refus de toute spéculation purement financière selon le principe « qu'on ne peut vendre ce qu'on ne possède pas ». Ainsi, les contrats ne doivent pas contenir d'éléments d'incertitude ou de spéculation.³

La sharia permet l'investissement et ce dernier comporte le risque, mais la Sharia interdit formellement de réaliser des investissements aléatoires et de spéculer. " En d'autres termes, la spéculation est prohibée ; une prohibition qui est structurée autour de deux concepts, ceux du Gharer et du Mysir"⁴. Cette prohibition découle des versets 90-91 de Surat V du Coran.⁵

Le terme Mysir, dans la langue arabe, correspond aux jeux de hasard ou jeux des casinos, il peut être traduit par pari ou spéculation, la spéculation est une activité non productive et c'est à cause de ce comportement spéculatif que les transactions financières sont devenues plus importantes que les transactions économiques.

L'interdiction de la spéculation concerne toute activité entachée d'aléa, ce qui implique les jeux de hasard, qu'ils portent sur des biens ou des flux. Cette activité rend les gens en addiction (accros) et les détourne de leurs devoirs sociaux et économiques, en leur faisant miroiter des gains sans travail, sans force, peine et difficultés.⁶

¹ MADJIDI (El Mahdi), Finance islamique et croissance économique, quelles interactions dans les pays de MENA, Thèse de Doctorat, Université de Pau et des pays de l'Adour, France, 2016, P.25

² OUL BAH (Mohamed Fall), *L'argent de Dieu : Contribution à une anthropologie économique des systèmes financiers musulmans*, thèse de doctorat, université Paul Verlaine –Metz, 2007, P.139.

³ RUIJY (Michel), *La finance islamique*, éditions Arnaud Franel, 2008, P.22.

⁴ VIRGINIE (Martin), Op.cit, P.17.

⁵ "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (90) إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ (91)"

⁶ ALDO (Lévy), *Finance islamique : opérations financières autorisées et prohibées, vers une finance humaniste*, édition Galino, 2012, P.59.

Cette interdiction est une mise en garde contre le risque. Elle se traduit de différentes manières : d'une part, on ne peut vendre un bien que l'on ne possède pas, d'autre part, toute opération doit être adossée à un actif tangible.¹

Par conséquent, toutes les opérations portant sur les produits dérivés, tels que les swaps, options, futures, vente et achat à terme sont interdites aux investisseurs islamiques.

La vente à découvert est également proscrite, car considérée comme de la spéculation à la baisse, dont la somme des rendements est nulle, c'est à-dire improductive de valeur nette positive. Cette technique, appliquée à une action par exemple, « consiste à emprunter un titre contre le versement d'un intérêt, le vendre puis attendre la baisse effective pour le racheter et le rendre à son prêteur en ayant donc réalisé un profit. Cela consiste donc à parier que le prix d'une action va baisser.²

1.2.3. L'interdiction de Gharer

Le mot Gharar signifie tromperie ou illusion, mais il évoque également le péril, le risque ou le danger. Dans son interprétation financière, il est généralement traduit par "incertitude, risque ou spéculation".³

Alors, l'incertitude, risque, tromperie, ambiguïté sont des termes parmi d'autres accolés au Gharer vu la difficulté de sa traduction, ainsi la diversité des opérations où il se manifeste.

Les opérations, les transactions et les contrats doivent revêtir la transparence et la clarté nécessaires, de manière à ce que les parties aient une parfaite connaissance des valeurs de leurs échanges. "C'est à ce titre que les opérations dont la contre-valeur n'est pas connue avec exactitude, celles engendrant un risque excessif ou celles dont l'issue dépend essentiellement du hasard, sont interdites."⁴

Dans le cadre d'échange socio-économique, le Gharer est un vice caché, une zone floue, incertaine, un manque de transparence dans un contrat. Ainsi, celui qui s'expose à un risque ou un danger excessif dans une transaction commerciale en raison d'incertitude sur le prix, la qualité, la quantité, la date de livraison, ect, occasionne à l'un des contractants une perte imprévisible, donc non maîtrisable.⁵

Le Gharer est clairement interdit dans la tradition prophétique, comme on le lis dans le hadith porté par Ahmed Ibn Madjat sous l'autorité d'Abu Saïd el-Khudri : «Le prophète a interdit l'achat d'un animal non né dans la matrice de sa mère, la vente du lait dans la mamelle sans mesure, l'achat d'un butin de guerre avant sa distribution, l'achat des dons de charité avant leur réception, et l'achat Avant sa pêche ».

¹ GENEVIEVE (Causse-Broquet), *La finance islamique*, 2^{ème} édition, RB édition, 2012, P.36.

² GUERMAS-SAYEGH (Lila), *La religion dans les affaires : la finance islamique*, Fondapol, Mai2011, P.14.

³ WARDE (Ibrahim), *Islamic Finance in the Global Economy*, Edinburg University Press, 2000, P.59.

⁴ https://www.iemed.org/dossiers/dossiers-iemed/desenvolupament-socioeconomic/economic-agendas-of-islamic-actors/Wadi%20Mzid%20IslamicFinance_FR.pdf , (21/08/2018 à 19 :12).

⁵ ALDO (Lévy), Op.cit, p.58.

De nos jours, l'exemple frappant affecté par le Gharer est l'assurance. "Les activités d'assurance qui envisagent, dès l'origine, que le bien ou le service puisse ne pas être rendu. "Au surplus et sous un autre angle, l'assurance est un moyen de fixer l'avenir, alors qu'il n'appartient pas aux contractants".¹

1.2.4. L'interdiction des activités illicites

L'interdiction des activités illicites dites en arabe *haram* peut être portée sur l'activité en elle-même comme elle peut être portée sur le bien objet de l'activité. La liste des activités et des produits prohibés par la sharia est relativement longue, pour les activités on cite : la spéculation, les activités liées à l'armement, la pornographie, l'érotisme et toute industrie de biens ou produits impures, pour ces derniers on cite : tabac, alcool, vin, drogues, viande porcine et jeux de hasard.

Au-delà des interdictions religieuses, d'autres interdits résultent de la morale : un acte doit être utile et conforme aux bonnes mœurs, les bonnes mœurs étant, toutefois, une notion difficile à cerner et dépend des régions et des écoles de pensée. L'utilité de l'acte suppose qu'il a une fin en soi qui soit réalisable. Le but doit aussi être moral.²

En respectant les préceptes de la sharia, un investissement doit répondre à des règles morales, sociales et environnementales. Ainsi, le financement de cet investissement doit obéir aux mêmes règles aussi.

1.2.5. Obligation de partage des pertes et des profits

Connu aussi sous le principe des trois p (3P), un principe qui reflète l'équité et la justice sociale par le fait que les parties prenantes d'un contrat sont dans la même position, tant dans la prise de risque que dans les revenus générés par l'investissement réalisé.

Ce principe est tiré des deux règles islamiques, la première est « Al-ghounm bi al-ghourm » c'est-à-dire que " celui qui prête de l'argent à des fins commerciales ou industrielles doit réclamer une part du profit, puisqu'il devient copropriétaire du capital et partage à ce titre le risque de l'entreprise".³ Et la deuxième règle est « al karajbil-dhaman », qui ne signifie " pas de bénéfice sans risque de perte. Toute opération de finance islamique doit respecter cet équilibre entre les parties et l'éthique des affaires".⁴

Le partage des pertes et des profits est en quelque sorte une solution alternative au prêt à intérêt, la sharia interdit l'intérêt et l'usure mais pas le prêt. Le prêteur aura sa rémunération à partir des profits réalisés et sur la base du prorata de sa participation à l'investissement et non pas en fonction du temps écoulé.

¹ GUERANGER (François), *Finance islamique, une illustration de la finance éthique*, Dunod, Paris, 2009, P.37.

² GUERANGER (François), Op-Cit, P.38.

³ SERHAL (Chucric), LOYRETTE (Gide) et AARPI (Noel), *Les prêts participatifs à l'heure de la finance islamique*, Revue juridique de l'USEK N°10, 2009, P.372.

⁴ MONDHER (Cherif), *Finance d'orient, Finance d'occident*, éd L'Harmattan, 2016, P.20.

Les conditions de partage des pertes et des profits sont bien exprimées par les termes du contrat entre les parties prenantes.

Il existe un moyen de financement qui se rapproche de la finance islamique grâce au principe de partage des pertes et des profits, à savoir le capital-risque. "L'investisseur n'est pas un banquier qui prête de l'argent contre des sûretés réelles. La relation capital-risque / jeune créateur est fondé sur un partenariat, ce qui implique le partage des risques lors phases de lancement et développement et des profits en cas de réussite."¹

Les banques islamiques appliquent ce principe de partage des pertes et des profits sur deux fronts : collecte des ressources des dépositaires et le l'accord des prêts de financement, ce qui permet d'impliquer toutes les parties dans la vie économique réelle tout en assurant une justice sociale.

Selon l'observateur de l'OCDE (N°272, Avril 2009), la justice et l'équité sont peut-être les principes les plus importants de la finance islamique. Les bénéfices et les pertes doivent être partagés entre créanciers et débiteurs, a lieu d'être concentrés d'un seul côté, comme c'est souvent le cas avec les banques de la zone OCDE.²

1.2.6. Obligation d'adossement à un actif tangible

Le principe d'adossement à un actif tangible ou « l'Asset Backing » signifie que toute transaction financière doit être reliée à un actif réel, identifiable, détenu ou matériel. Ce principe découle de fait que la monnaie est considérée comme un moyen de mesure de valeur et non une valeur en soi.

Le rôle attribué à l'argent en Islam est explicité comme un capital potentiel ne pouvant devenir réel qu'après association avec une autre ressource, en l'occurrence le travail et l'effort, dans un objectif d'entreprendre une activité productive.³

C'est en cela que la finance islamique se met au service de l'économie réelle, condamne l'inflation nominale (c'est-à-dire la création monétaire outrancière), l'endettement excessif et la structuration d'actifs financier eux-mêmes adossés sur du papier.⁴

L'application de ce principe révèle plusieurs avantages, la finance islamique favorisent les activités productives, l'attachement des activités à des actifs tangibles réduit la déconnection entre la sphère financière et la sphère économique. Ainsi, ce principe permet une traçabilité plus facile des transactions et de la circulation de la monnaie.

L'Asset Backing apparaît comme un principe qui donne à la finance islamique un potentiel en termes de stabilité financière et en termes de maîtrise des risques.

¹ CHATTI (Mohamed Ali), *Analyse comparative entre la finance islamique et le capital-risque*, Etudes en économie islamique, Vol4 N°1, Janvier 2010, PP.70-71.

²http://observateurocde.org/news/fullstory.php/aid/2381/Finance_islamique.html, (21/08/2018 à 19 :30).

³ JOUABER-SENOUSSI (Kaouther), *La finance islamique*, éd La Découverte, Paris, 2012, P.32.

⁴ GUERMAS-SAYEGH (Lila), Op-Cit, P.14.

Les interdits et les prescriptions suscités, l'interdiction du riba, maysir, gharer et activité haram ainsi le partage des pertes et des profits et l'adossement à un actif tangible ne sont pas les seuls principes défendus par la finance islamique. Chacun de ces principes se manifeste lors de l'utilisation de l'argent afin de guider cette utilisation.

En revanche, la possession d'argent sans utilisation est aussi guidée par la sharia en imposant deux autres principes, un interdit et une obligation.

1.2.7. Interdiction de thésaurisation

L'encyclopédie « Universalis » définit la thésaurisation comme le fait d'amasser l'argent sans le réinvestir, autrement dit l'accumulation de la richesse. Cette accumulation est interdite par la sharia par ce qu'elle prive la société de bénéficier de la production et de l'emploi.

Si la monnaie est une marchandise qui se vend et s'achète dans un espace (La banque), sa valeur va fluctuer au gré de l'offre et la demande. Ces évolutions vont conduire les individus à vouloir thésauriser ce médium pour le louer en vue d'un profit futur. Or, il n'est pas naturel à l'homme d'amasser de l'argent ou s'enrichir par l'intermédiaire du prêt à intérêt.¹ La sourate 104 « le calomniateur » en arabe « Al-Humaza », versets 1-6 rappelle.² « Malheur à tout calomniateur acerbe qui a amassé une fortune et qui l'a compté et recompté. S'imagine-t-il que sa fortune l'a rendu immortel ? Oh non, il sera précipité dans le Hutama. Et que te fera connaître du Hutama. C'est le feu incandescent de dieu ».

L'interdiction de la thésaurisation ne signifie pas que la sharia ne permet pas de devenir riche ou fortuné, mais si les riches n'investissent pas leur argent et préfère l'épargner, dans ce cas, une obligation intervient à savoir la zakat.

1.2.8. Obligation de zakat

Le mot zakat se traduit par aumône légal. C'est le troisième pilier de l'Islam, il consiste à payer une partie des biens à certains bénéficiaires dictés par la sharia et classés en huit catégories dont les pauvres. "Elle concerne aussi bien les personnes physiques que morales. Il y a donc pour les entreprises un impôt à objectif caritatif. De manière générale, le taux de prélèvement sur les revenus avoisine les 2,5 % pour une année lunaire."³

L'application de zakat est conditionnée par le seuil d'imposition d'une part, c'est-à-dire que l'assiette éligible doit atteindre un certain seuil (*Nissab*) et d'autre part la rotation d'une année lunaire qui signifie qu'un an soit passé sur l'atteinte de *Nissab* lors de l'imposition.

¹ RUIMY (Michel), Op-Cit, P.18.

² وَيَلُّ لِكُلِّ هُمَزَةٍ لُّمَزَةٍ (1) الَّذِي جَمَعَ مَالًا وَعَدَّدَهُ (2) يَحْسَبُ أَنَّ مَالَهُ أَخْلَدَهُ (3) كَلَّا لَيُنْبَذَنَّ فِي الْحُطَمَةِ (4) وَمَا أَدْرَاكَ مَا الْحُطَمَةُ (5) نَارُ اللَّهِ الْمَوْقُودَةُ (6)

³ HUET (Jean Michel et al, *La finance islamique, gisement de croissance*, L'Expansion Management Review, 2014/4, P.35.

CHAPITRE II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique

Cette pratique est une purification spirituelle, comme mentionné dans le coran " préleve sur leur bien une aumône pour les purifier et les rendre meilleurs", Sourate 9, verset 103.

Les principes de la finance islamique sont respectés par les banques islamiques qui les traduisent dans toutes leurs activités, au sein de chaque banque islamique il y a un conseil religieux qui veille sur ce respect. Les différentes prescriptions et encadrement supervisés par les conseils religieux au niveau des banques islamiques sont récapitulées dans le tableau ci-après.

Tableau N°7 : Résumé des principes prescriptions et encadrement en matière de finance islamique.

Prescriptions	Encadrements
<p>Equilibre des prestations et équité</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Principes des « 3p » : partage des pertes et des profits. ✓ Modalités de partage doivent être convenues à l’avance mais ne sont pas nécessairement égalitaires (liberté contractuelle). ✓ Sanction et cas de déchéance du terme uniquement en cas de faute de l’emprunteur. 	<p>Prohibition du <i>riba</i> (intérêt fixe ou variable)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interdiction de la rémunération du prêt d’argent mais rémunération possible à travers les revenus effectivement générés par l’actif financé.
<p>Principe d’adossé à un actif tangible (Asset-backing)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tout financement doit être adossé à un actif tangible. 	<p>Prohibition de l’aléa (Gharer) et de la spéculation (Maysir)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concernent les biens dont l’existence est incertaine (chose non suffisamment identifié).
<p>Supervision des activités de la banque islamique par un conseil religieux (Chari’a Board)</p> <ul style="list-style-type: none"> • L’existence au sein de chaque banque d’untel organe est fortement recommandée (conformité des transactions, validation d’opération-type, règles d’éthique, émission de fatwa, suivi et supervision). 	<p>Filtrages éthiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le financement doit porter sur des activités licites (halal) et la société objet de l’investissement ne doit pas avoir un ratio d’endettement trop important.

Source : HERBERT (Smith), Guide de la finance islamique, http://www.iefpedia.com/france/wpcontent/uploads/2009/12/Guide_Finance_Islamique_FR_240909-Herbert-Smith.pdf, (25/08/2018 à 22 :20).

Comme déjà cité, les banques islamiques prennent en considérations les prescriptions et les interdits de la sharia dans leurs différentes activités, et autant qu'un intermédiaire financier ces banques répondent aux besoins de financement de leurs clients. La satisfaction des besoins de financement tout en respectant les principes de la finance islamiques a produit des instruments financiers spécifiques, dans certains cas sont semblables aux instruments classiques mais avec adaptation. Et dans d'autres cas, des instruments spécifiques et totalement innovants.

Section 2 : Les instruments de la finance islamique

La finance islamique se trouve devant un défi majeur, elle offre des produits et services financiers qui réunissent trois conditions à la fois, à savoir : la conformité aux préceptes de la sharia, la conformité à la réglementation en vigueur et la nécessité de réaliser une rentabilité qui assure sa pérennité.

La plupart des auteurs de l'économie islamique considèrent que les banques islamiques doivent se livrer principalement à des activités basées sur le principe de partage des profits et des pertes.¹

Théoriquement, les activités de ces banques peuvent se présenter sous formes de deux modèles, un premier modèle purement conforme à la sharia dont les opérations sont basées sur le principe de PPP et un deuxième modèle hybride dont les activités (non-PPP) sont proches de celle des banques commerciales.²

La revue de la littérature fait révéler divers classements pour les instruments financiers islamiques, dans la présente section on distingue entre les produits de financement traditionnels et l'ingénierie financière islamique.

2.1. Les produits islamiques de financement

Les produits islamiques de financement sont multiples et variés, la classification de ces produits change selon le critère retenu. Certains s'appuient sur leur emplacement sur le bilan de la banque islamique, ils différencient entre actif et passif et entre haut en bas du bilan. D'autres les classent selon le revenu en trois catégories : produits à revenu variable, produits à revenu fixe et produits concessionnels. Le classement adopté dans ce travail est basé sur l'existence ou l'absence de participation.

Les produits de financement peuvent être classés ainsi :³

- Les produits basés sur un financement participatif ;
- Les produits non basés sur un partage des profits et pertes ;

¹ BEN DJEDIDA (Khouetm), *L'Intermédiation Financière Participatives des Banques Islamique*, Etudes en Economie Islamique, Vol.6, N°1&2, Nov2012-Mai2013, P.21.

²BITAR (Mohamed) et MADIES (Philippe), *Les banques islamiques sont-elles islamiques que cela ? Conséquences en matière de fonds propres réglementaire*, Revue d'Economie Financière, 2017/1, N°125, P.290.

³ GENEVIEVE (Causse-Broquet), Op-Cit, P.43.

- Les opérations sans contrepartie.

2.1.1. Les produits basés sur un financement participatif

Cette catégorie contient deux principaux instruments, *Moudharaba* qui signifie un prêt rémunéré sur les bénéfices et *Moucharaka* qui veut dire un partenariat actif. On peut rajouter à cette catégorie deux autres instruments qui sont : *Muzaraa*, *Mugharassa* et *Musaqat* ; ces trois derniers sont moins utilisés par rapport aux deux premiers produits.

2.1.1.1. Le contrat Moudharaba

La *Moudharaba* est un contrat de complémentarité entre deux éléments essentiels à un investissement, le capital et le travail, le capital est assuré par les porteurs de fonds (Rab El-mal) et le travail est fourni par le porteur de projet (*Moudharib*).

Il existe plusieurs variantes de cette formule mais, dans son expression la plus typique, il s'agit d'un contrat dans lequel la banque fournit la totalité du capital nécessaire à un projet ou à une entreprise et le partenaire son travail et son savoir-faire.¹

La *Moudharaba* est une technique de financement participatif que l'on pourrait qualifier d'association du capital et du travail en vue de partager les bénéfices réalisés.²

Le nombre de contractants ne se limite pas à deux uniquement, il pouvait y avoir plusieurs porteurs de capital en l'occurrence les banques et l'entrepreneur. L'apport de fonds ne donne pas aux banques le droit de contrôle sur la gestion du projet.

On distingue le *Mudarabalimité* (*Mudaraba al-muqayyada*) lorsque la convention porte sur un projet déterminé et le *Mudarabaillimité* (*Mudaraba al-mutlaqa*) lorsque, à l'inverse, le banquier finance l'ensemble de l'activité de développement de l'entreprise.³

Littéralement, le mot arabe « *Moudharaba* » signifie prendre le risque, ce risque peut être supporté par la banque dans le cas où le projet financé enregistre des pertes. La perte de l'entrepreneur se limite à sa rémunération, sauf dans le cas de négligence de gestion par l'entrepreneur, "s'il était reconnu fautif, la banque pourrait réaliser le montant de ses cautions et garanties."⁴

Si le projet réalise des profits, ces derniers sont partagés entre les parties prenantes selon des pourcentages fixés auparavant dans le contrat. "Les bénéfices dégagés sont donc partagés ; après que l'investisseur ait recouvré son capital, et que l'entrepreneur ait acquitté la totalité de ses frais de gestion."⁵

¹ BEAUGE (Gilbert), *Les capitaux de l'Islam*, CNRS éditions, 2001, P.16.

² JAFARI (Amin), *Droit bancaire islamique*, éd l'Harmattan, 2014, P106.

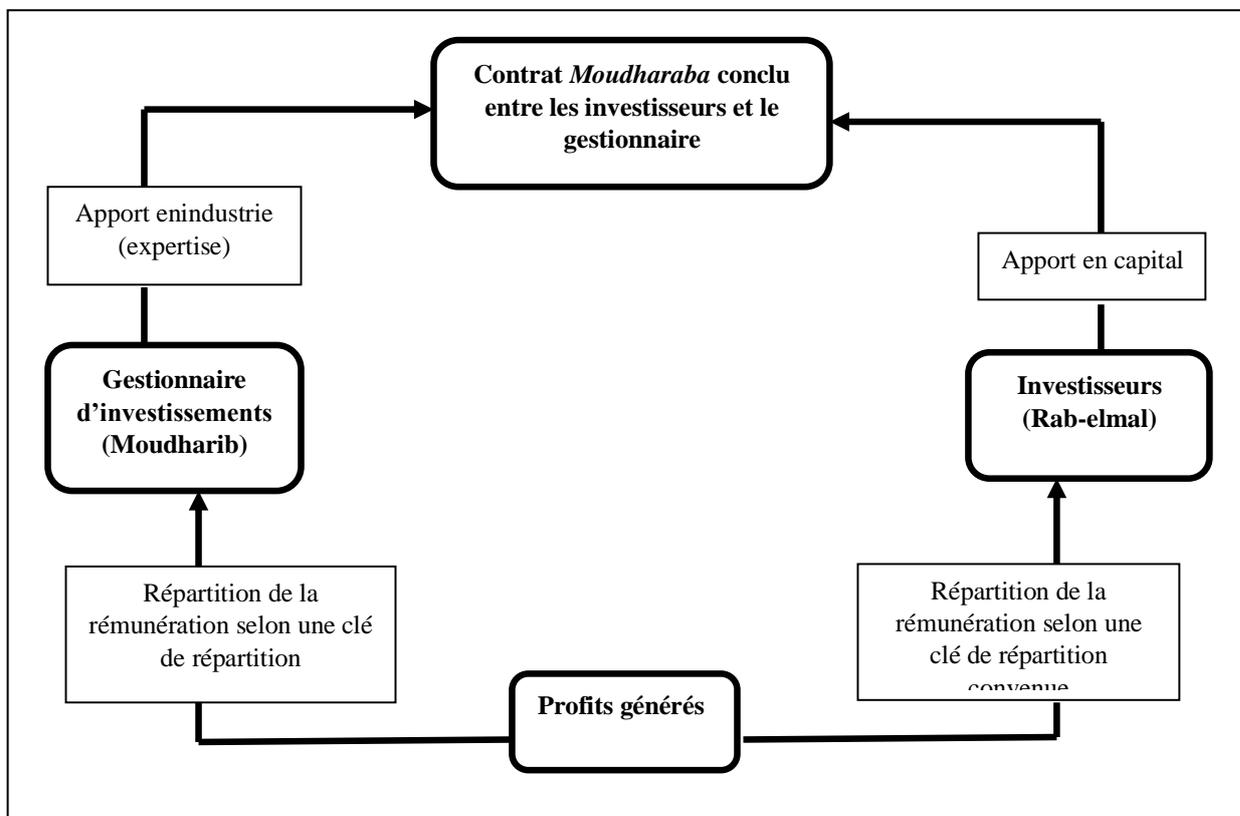
³ GUERANGER (François), Op-Cit, P.93.

⁴ BEAUGE (Gilbert), Op-Cit, P.16.

⁵ ALIOUI (Fatima) et autres, *La finance islamique, des fondements au système*, Management Interculturel, Volume XVII, N°1(33), 2015, P.9.

Le schéma ci-après illustre le mécanisme de fonctionnement du contrat *Moudharaba*.

Figure N°16 : Le mécanisme du contrat *Moudharaba*.



Source : JAFARI (Amin), *Droit bancaire islamique*, éd l'Harmattan, 2014, P.107.

2.1.1.2. Le contrat *Mucharaka*

Le mot *Mucharaka* vient du mot arabe « chirka » ou « charika » qui signifie association ou société¹. Une association entre deux ou plusieurs parties afin de développer un nouveau projet ou de participer à un projet existant.

Dans ce type de financement, les investisseurs apportent chacun des montants de financement pour la mise en place du projet et s'entendent sur une règle de partage prédéterminée de partage des profits.²

Le contrat de *Mucharaka* a la forme de partenariat ou de joint-venture, une forme qui donne aux parties prenantes le droit à la gestion du projet. Quand l'un des contactant est une banque, cette dernière n'intervient que pour s'assurer du bon fonctionnement de projet de son client. "Cette situation de cogérance peut être écartée si certains sociétaires abandonnent ce pouvoir de gestion".³

¹ SAIDANE (Dhafer), *La finance islamique à l'heure de la mondialisation*, 2^{ème}ed, RB édition, 2011, P.73.

² SOUMARE (Issouf), *La pratique de la finance islamique*, Assurance et gestion des risques, Vol77(1-2), Avril-juillet2009, P.67.

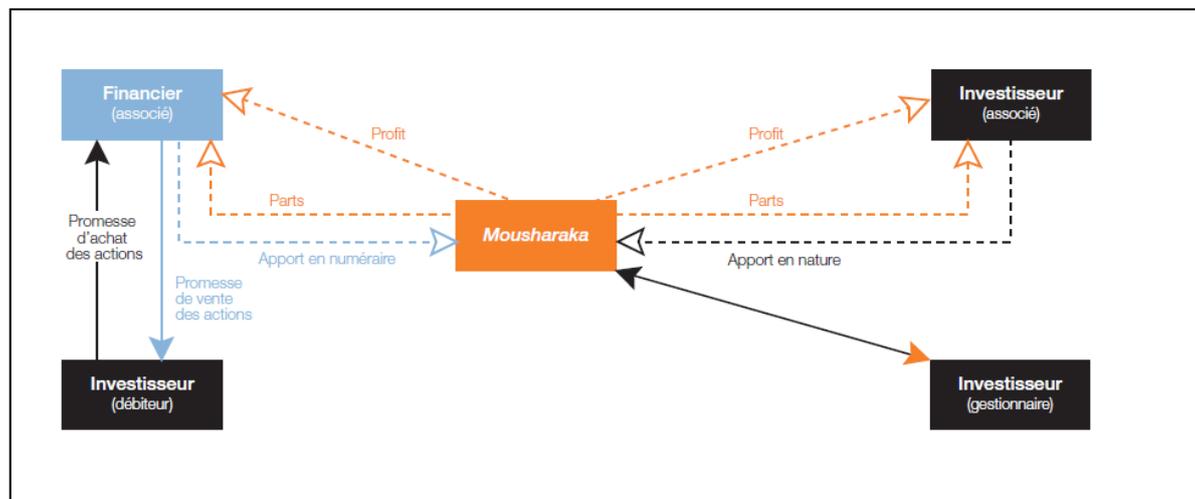
³ RUIYMY (Michel), *Op-Cit*, P.98.

Sous une structure de *Mucharaka*, les parties impliquées dans la transaction restent dévolues au projet pendant une période définie et sont tenues de partager les risques et récompenses, comme les partenaires de capitaux propres dans une entreprise.¹

Les bénéfices sont distribués selon des ratios prédéterminés, et les pertes sont partagées strictement par rapport aux apports respectifs en capital.²

Le mécanisme de contrat *Mucharaka* est illustré par la figure ci-après, précisant qu'il existe deux types de *Mucharaka*.

Figure N°17 : Le mécanisme du contrat *Mucharaka*.



Source : HERBERT (Smith), *Le guide de la finance islamique*, Le groupe Finance Islamique à Paris, 2009, P.14.

La *Mucharaka*, telle que pratiquée par les Banques Islamiques nouvelles, se présente le plus souvent sous forme d'une contribution au financement de projets ou d'opérations ponctuelles proposés par la clientèle.³ La banque étant contractante de *Mucharaka* accompagne ses clients dans le financement et dans la gestion des projets objets du contrat.

Cet accompagnement peut revêtir la forme d'une participation permanente (*Mucharaka sabita*) ou bien temporaire, la banque cédant sa participation progressivement (*Mucharak amutaniqisa* ou *decreasing partnership*) ou in fine à l'issue de la réalisation du projet qu'elle avait financé.⁴

Autrement dit, dans la *Mucharaka* permanente ou fixe le client et la banque demeurent partenaire jusqu'à la fin du contrat.

Et dans la *Mucharaka* dégressive ou décroissante, la banque se retire progressivement du contrat en fur et à mesure que sa participation est transférée au client.

¹ *Mobilizing Islamic Finance for Infrastructure Public-Private Partnership*, World Bank, Report 2017, P.34.

² KAMMER (Alfred) and others, *Islamic Finance: Opportunities, Challenges, and Policy Options*, International Monetary Fund, April 2015, P.33.

³ <http://fifiaorg.e-monsite.com/pages/page.html>, (01/09/2018 à 22 :13).

⁴ RUIMY (Michel), *Op-Cit*, P.100.

2.1.1.3. Le contrat *Muzaraa*

Selon le courant malikite¹, le contrat de *Muzaraa* se définit comme " une société dans l'agriculture"². Au terme de ce contrat, une personne travaille dans le champ d'une autre personne et en retour ils partagent la production de ce champ.

Elle peut être définie ainsi comme " un contrat entre deux personnes ou plus pour l'investissement d'une terre agricole et que le résultat de cet investissement soit partagé entre les contractants selon les termes convenus"³

Le contrat *Muzaraa* nécessite l'accomplissement de certaines conditions à savoir :⁴

- L'éligibilité des contractants et leur accord.
- L'aptitude de la terre agricole.
- La remise du terrain au travailleur.
- La désignation de celui qui va cultiver pour éviter tout litige.
- La déclaration des parts du rendement pour chacun des contractants.
- La connaissance du genre et de la qualité des grains.

La banque islamique qui applique ce genre de contrats peut intervenir dans l'achat des grains, des machines de récolte...etc. pour un agriculteur et elle obtient un pourcentage du rendement selon l'accord. Le rendement de la banque peut être supérieur ou inférieur au financement fournis, et dans le cas d'échec, l'agriculteur perd ses efforts de travail et la banque assume les dépenses fournies.

2.1.1.4. Le contrat *Mugharassa*

Ce contrat est presque similaire au contrat *Muzaraa*, il se définit par " l'offre d'une terre agricole à une personne pour implanter les arbres, à condition que ces arbres et cette terre soient partagées entre les deux selon les termes du contrat conclu".⁵

Le contrat *Mugharassa* se distingue du contrat *Muzaraa* par le fait qu'il porte sur un élément unique qui est les arbres.

Selon Ibn Djozay⁶, la *Mugharassa* est qu'un homme donne sa terre à une autre personne pour la planter en arbres et elle peut prendre trois formes différentes :

¹ Le courant ou la doctrine malikite est l'une des quatre doctrines de la jurisprudence islamique, il adopte les pensées du l'Imam Malek Ben Anes. Plus de détails est sur le site <https://www.doctrine-malikite.fr>

² صالح صالح و نوال بن عمارة، الصيغ التمويلية ومعالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة، مجلة الباحث، العدد 2، 2003، ص.52.
³ أحمد سفر، المصارف الإسلامية العمليات، إدارة المخاطر والعلاقة مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006، ص.179.

⁴ د. عبد القادر شاشي، العقود الإسلامية الممكنة لتمويل الزراعة، مؤتمر هيئة المحاسبة والمراجعة لمؤسسات التمويل الإسلامي، البحرين، 08 ماي 2012.

⁵ محمود حسين الوادي و حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية: الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر، الأردن، الطبعة 1، 2007، ص.169.

⁶ الغرناطي (محمد بن أحمد بن جزي) / القواعد الفقهية، دار ابن حزم، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2013، ص.470-471.

- La première : « Idjara », c'est-à-dire que la personne plante les arbres contre une rémunération déterminée.
- La deuxième : « Djôl », la personne plante les arbres et en contrepartie il prend une part de la récolte.
- La troisième : entre « Idjara et Djôl », selon cette forme, la personne plante les arbres, il prend un part de la récolte et de la terre aussi.

Les banques islamiques peuvent appliquer la formule de *Mugharassa* à travers l'acquisition des terrains puis les offrir aux agriculteurs selon les conditions de *Mugharassa*.¹ Mais cette pratique n'est pas courante au niveau des banques islamiques à l'instar des autres instruments dédiés au financement de l'agriculture malgré l'importance de ce secteur notamment dans les pays islamiques.

2.1.1.5. Le contrat *Musaqat*

Par définition c'est " l'offre des palmiers ou des arbres ou les deux pour quelqu'un qui s'occupe de leur arrosage et de tous ce qu'elles nécessitent contre une partie déclarée des fruits de ces palmiers et arbres".²

Le contrat *Musaqat* est semblable aussi aux deux contrats précédents, il s'agit toujours d'un contrat de partenariat entre deux parties prenantes, la première qui possède les terrains (cas de *Muzaraa* & *Mugharassa*) ou des arbres (cas de *Musaqat*) et la seconde partie qui possède la force de travail et/ou le financement.

L'intervention de la banque dans un contrat de *Musaqat* peut apparaître par l'acquisition du matériel d'irrigation par exemple pour une entreprise agricole contre une part de la production de cette entreprise.

La banque peut s'en occuper de l'arrosage des arbres en recrutant quelqu'un pour faire le travail contre un salaire, et le rôle de la banque sera le financement nécessaire comme elle peut intervenir dans un contrat trilatéral.³

Les trois contrats : *Muzaraa*, *Mugharassa*, et *Musaqat* sont destinés au financement des activités agricoles. "On les retrouve dans la jurisprudence des transactions financières, et qui sont développés pour qu'ils soient applicables dans les activités bancaires moderne ; et ce à travers les efforts de recherche dans le domaine de l'économie islamique."⁴

Mais l'utilisation de ces instruments reste très limitée surtout par comparaison aux instruments de *Moudharaba* et *Mousharaka*, pourtant les pays islamiques ont de grand potentiel en agriculture d'une part, et d'autre part, beaucoup de recherches et beaucoup de travaux sont réalisés pour développer la finance islamique.

حريري (عبد الغاني) و قسول (أمين)، الطبيعة التنموية لصيغ التمويل و الاستثمار القائمة على مفهوم الملكية بالبنوك الإسلامية، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 3، العدد 3، 2017/05، ص. 68.

2. جابر الجزائري (بكر)، منهاج المسلم، دار السلام للنشر و التوزيع و الترجمة، مصر، بدون تاريخ، ص. 301.

3. معاوية (عبد الرزاق) و سالمى (جمال)، صيغ و أساليب التمويل الإسلامية و سبل تطبيقها في البنوك الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية لجامعة أم البواقي، العدد التاسع، جوان 2018، ص. 893.

4. رزيق (كمال) و مسدور (فارس)، صيغ التمويل بلا فوائد للمؤسسات الفلاحية الصغيرة و المتوسطة، التمويل الإسلامي للمؤسسات الفلاحية الصغيرة و المتوسطة، المركز الجامعي بسعيدة، الجزائر، 2018.

Certains expliquent cette situation par le manque d'expérience des praticiens de la finance islamique ou même le manque de maîtrise de tels instruments.

2.1.2. Les produits non basés sur un partage des profits et pertes

Le facteur commun entre les instruments financiers qui se basent sur le partage des profits et des pertes est le partenariat, et ce qui caractérise les produits non basés sur le PPP est la dette, mais une dette qui ne génère pas d'intérêt.

Ces derniers produits sont destinés à financer diverses opérations, les opérations commerciales sont financées par l'instrument *Murabaha*, les biens sont financés par le contrat Salam, *l'Istisna'a* permet de financer les opérations industrielles et *l'Idjara* pour gérer les opérations de location.

2.1.2.1. Le contrat *Murabaha*

La *Murabaha* vient du mot arabe Ribh qui veut dire bénéfice, "la *Murabaha* est le fait d'acheter un bien sur la base d'une demande faite par l'acheteur et le revendre à ce dernier avec une marge prédéfinie tout en indiquant le prix initial du bien"¹

Pour que cette opération soit valide, du point de vue de la *charia*, un ensemble de conditions doivent être réunies :²

- Le prix d'acquisition doit être connu de la part du vendeur et de l'acheteur ;
- La marge bénéficiaire doit être déterminée avec précision et librement négociée entre contractants ;
- L'institution financière islamique doit posséder réellement l'actif avant de le revendre à son client ;
- Le prix de vente ne doit subir aucune modification en cas de retard ou d'anticipation de paiement ;
- Le client garde la possibilité de refuser la marchandise en cas de défauts cachés ou apparents.

La *Murabaha* peut revêtir deux aspects :³

- Transaction directe entre un acheteur et un vendeur qui expose à la vente sa marchandise sans préalable ordre ou promesse d'achat du premier.
- Transaction tripartite entre un acheteur final (ou donneur d'ordre d'achat), un premier vendeur (le fournisseur) et un vendeur intermédiaire (exécutant de l'ordre d'achat).

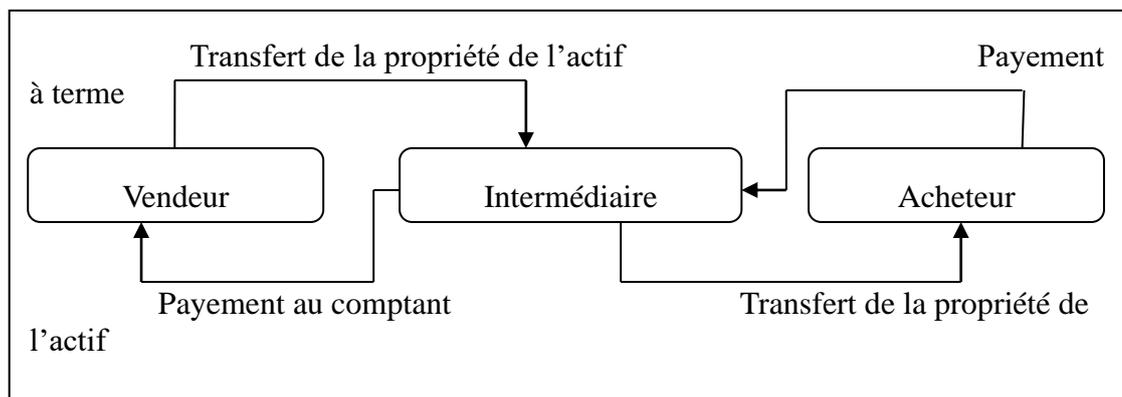
دوابة (أشرف محمد)، دراسات في التمويل الإسلامي، دار السلام للطباعة والنشر و التوزيع و الترجمة، القاهرة، الطبعة الأولى، 2007، ص.26.

²ELKHAMLI (Abdelbari), *Ethique et performance : le cas des indices boursiers et des fonds d'investissement en finance islamique*, Thèse de doctorat, General finance, université d'Auvergne, Clermont-Ferrand, 2012, P.71.

³ BEN OUHIBA (Hassen), *Les banques islamiques : étude de positionnement, spécificités réglementaires et particularités d'audit*, éditions Islamic Business Researches center, 2015, P.39.

Les pratiques de *Murabaha* au sein des banques correspondent au deuxième aspect, la banque intervient autant que premier acheteur auprès du fournisseur pour acquérir le bien objet du contrat, et autant que revendeur vis à vis son client. La banque achète le bien au comptant et le revend en différé à son client avec une marge bénéficiaire convenue dans le contrat. La figure qui suit illustre le fonctionnement de ce mécanisme.

Figure N°18 : Principe de fonctionnement de la *Murabaha*.



Source : SYLVIE (Malécot), *Marchés obligataires : A la recherche des nouvelles frontières du risque*, RB éditions, 2016, P.61.

La *Murabaha* est très utilisée parce qu'il est flexible et adaptable, "elle est à la base d'une grande variété de montage financiers islamiques, allant du financement immobilier au financement de projet. Traditionnellement, la *Murabaha* a été utilisée pour le financement du commerce"¹. Et ce contrat offre beaucoup d'avantages aux banques, principalement les profits à réaliser et la réduction des risques à supporter.

2.1.2.2. Le contrat *Tawarruq*

Le *Tawarruq* est le fait d'acheter une marchandise chez une personne à crédit puis de la vendre immédiatement à une autre personne pour avoir de l'argent liquide.² Ce contrat est assimilé à un contrat de *Murabaha* mais inversé.

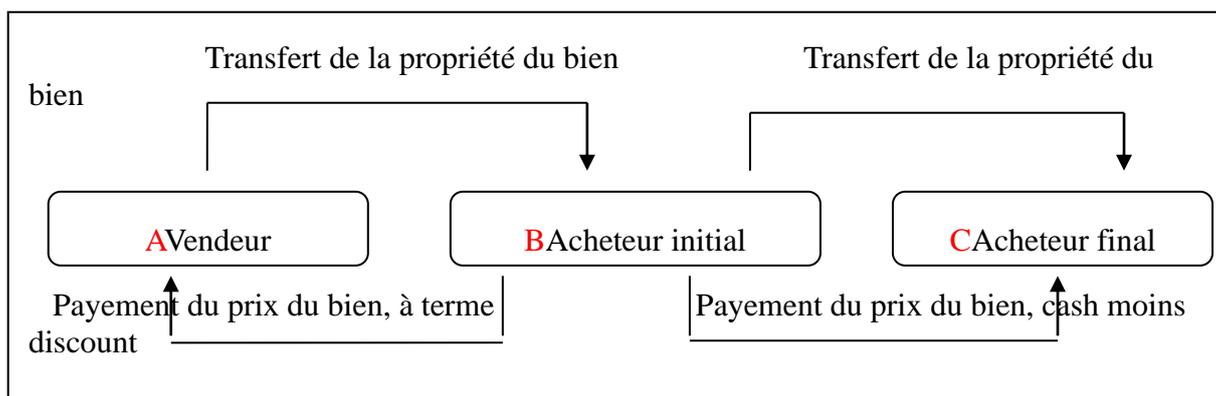
L'objectif de *Tawarruq* est l'obtention de l'argent liquide dans l'immédiat, "un acheteur final « C » demande à l'acheteur initial « B » d'acheter un bien déterminé auprès d'un vendeur « A ». B acquiert le bien auprès de A contre un paiement échelonné et/ou différé, et le revend à C contre un paiement comptant, pour un prix minoré."³

¹SYLVIE (Malécot), *Marchés obligataires : A la recherche des nouvelles frontières du risque*, RB éditions, 2016, P.61.

²ABUZAIID (Abdulazeem), *Modes de financement islamiques contemporains : Entre les spécificités techniques des contrats et les objectifs de chari'ah*, Etudes en Economie Islamique, Vol.5, N°1, Décembre 2011, P.32.

³LATRECHE (Hakim) et ODDOS (Stéphane), *Le Tawarruq : un mal nécessaire ?* Les cahiers de la finance islamique N°2, Décembre 2010, Ecole de Management Strasbourg, P.53.

Figure N°19 : Le *Tawarruq*.



Source : LATRECHE (Hakim) et ODDOS (Stéphane), *Le Tawarruq : un mal nécessaire ?* Les cahiers de la finance islamique N°2, Décembre 2010, Ecole de Management Strasbourg, P.53.

Un cas particulier peut se manifester dans ce schéma, le vendeur A et l'acheteur C peuvent être la même personne. Et ça correspond à ce qui est appelé vente « Al inah »¹

Il existe deux types différents du contrat *Tawarruq*, à savoir : le *Tawarruq* individuel « Fardi », le *Tawarruq* organisé « Munadham » ou *Tawarruq* bancaire « Masrafi ». Ces deux dernières appellations correspondent au même contrat, "ceux qui nomme ce contrat par *Tawarruq*Masrafi attribuent l'opération aux banques et d'autres la nomme *Tawarruq*munadham parce que l'opération est organisée par plusieurs parties dont la banque, le client et autres."²

Le *Tawarruq* individuel est un *Tawarruq* pure par lequel un acheteur achète une marchandise à un vendeur à terme et ultérieurement le vend à une autre personne pour de l'argent immédiat. Lorsque l'acheteur le vend, la marchandise est entre ses mains et il a le choix soit de le conserver, soit de le vendre à l'avenir.³

Le *Tawarruq* al-Munadham est organisé de manière à ce que l'acheteur ait le choix entre conserver la marchandise ou désigner le vendeur comme mandataire pour le vendre ou désigner une tierce personne liée à la banque pour vendre la marchandise. L'acheteur n'a pratiquement pas d'options car le produit acheté n'est pas destiné à être acheté. Il s'agit plutôt d'une facilité permettant à l'acheteur d'obtenir de l'argent.⁴

La banque islamique intervient dans ce second type de *Tawarruq*, lorsqu'un client s'approche de la banque pour un financement, la banque obtient de son client les documents concernant la transaction de *Tawarruq* sur l'achat de marchandise. L'objectif de cette opération est d'avoir un financement rapide en liquidités pour le client.

¹ Vente "Al inah": la vente d'un bien à un prix différé, puis l'acheter de l'acheteur au comptant à un prix inférieur au prix de vente.

² ال رشود (رياض بن راشد عبد الله)، التورق المصرفي، إصدارات وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، دولة قطر، الطبعة الأولى، 2013، ص ص 31-32.

³ ZAINOR (Nasrah Abdul Rahman) et AB MANAN (Siti Khadidjah), *Tawarruq as a useful instrument to finance retail the halal way*, Procedia- Social and Behavioral Sciences, 121, 2014, P.283.

⁴ ZAINOR (Nasrah Abdul Rahman) et AB MANAN (Siti Khadidjah), Op-Cit, P.284.

La marchandise est la commodité la plus utilisée car c'est un produit liquide et facilement négociable.

2.1.2.3. Le contrat *Salam*

Le contrat *Salam* est similaire au contrat de vente à terme dans le système conventionnel dans leur fonction, mais avec une différence dans l'arrangement du règlement. L'acheteur paye au vendeur la totalité du prix de la marchandise que le vendeur promis de livrer à une date future spécifié.¹

Il s'agit d'un contrat de vente à crédit ou à terme mais inversé, le prix est payé au comptant et la marchandise sera livrée ultérieurement. La règle générale prohibe les ventes à termes car elles impliquent l'incertitude (*Gharer*), mais le contrat de *Salam* fait l'exception de cette règle à partir du respect de certaines conditions.

Parmi les conditions du contrat *Salam* :²

- Que l'objet du contrat soit licite et non prohibé, le *Salam* n'est pas permis sur le vin, le porc et les autres biens illicites ;
- Que le prix soit payé immédiatement ;
- Que l'objet de vente soit bien spécifié pour éviter tout litige ;
- Que la date de livraison est bien déterminée parce que les valeurs changent avec le temps ;
- Que le lieu de livraison soit bien déterminé aussi ;
- Que la disponibilité du bien, objet du contrat, est presque sur le jour de livraison.

Le contrat de *Salam* est justifié économiquement par le fait qu'il permet aux agriculteurs de financer leur exploitation avant la livraison des fruits. "Le Messager d'Allah (paix soit sur lui) est venu à Madinah, et a trouvé ses habitants souscrivent des contrats de *Salam* (avec le prix payé en avance) dans les fruits pendant un, deux et trois ans. Il (paix soit sur lui) a dit : « Quiconque conclut un contrat de *Salam*, qu'il précise le volume ou le poids, et un délai de livraison connu »³.

Dans la pratique, on peut distinguer entre deux types de contrats *Salam*, le Contrat *Salam* simple et le contrat *Salam* parallèle. Le *Salam* simple se fait entre deux parties selon la définition en haut, et le *Salam* parallèle fait intervenir une troisième partie, il s'agit de la conclusion de deux contrats *Salam*. Il est permis au vendeur de conclure un contrat *Salam* séparé et indépendant avec une troisième personne en vue d'acquérir des biens d'une nature similaire à celles spécifiées dans le premier contrat *Salam*, de sorte que le e premier contrat de *Salam* sera acquittée par la livraison de ces marchandises. Par conséquent, le vendeur dans le premier contrat *Salam* devient l'acheteur dans le deuxième contrat *Salam*.⁴

¹ IQBAL (Zamir) and MIRAKHOR (Abbas), *An introduction to islamic finance*, WILEY, 2ndedition, 2011, PP.79-80.

²81.82. ص ص. 2012، الطبعة الأولى، دار القلم دمشق،

³EL GAMAL (Mahmoud Amin), *A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance*, Rice University, June 2000, P.17.

⁴ Accounting & Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), *Sharia Standards for Islamic Institutions*, 2017, Standard n°10, P.278.

A travers ce contrat la banque s'engage à livrer la marchandise à son client, à une date future bien déterminée. A la livraison, la banque mandate son client pour vendre la marchandise au prix d'achat augmenté d'une marge bénéficiaire.¹ Et la banque peut se protéger contre le risque de non disponibilité de la marchandise en demandant une garantie au vendeur de cette marchandise.

2.1.2.4. Le contrat *Istisna'a*.

Le contrat *Istisna'a* ressemble au contrat *Salam* par le fait que les deux contrats sont portés sur un objet qui n'existe pas au préalable ou au moment d'initiation du contrat. Et ils se différencient dans les modalités de paiement ainsi que la nature de l'objet financé, ce dernier est porté particulièrement sur les biens fabriqués ou construits.

Certaines règles légales sont de rigueur : les biens financés par ce contrat doivent être manufacturables, les caractéristiques du bien, tels que sa taille, les matériaux nécessaires à sa construction, la date et le lieu de livraison, doivent être connus à l'avance. Ce type de financement est essentiellement utilisé dans le secteur immobilier.²

Au terme de ce contrat "Un fabricant (entrepreneur) accepte de produire (construire) et de livrer certains biens (ou locaux) à un prix donné à une date donnée dans le futur. Le prix ne doit pas être payé à l'avance (contrairement au *Salam*). Il peut être payé en plusieurs fois ou une partie peut être payée à l'avance et solde reste à payer ultérieurement, en fonction des préférences des parties contractantes"³.

Le contrat *Istisna'a* a été appliqué avec succès dans la construction aéronautique, la locomotive et la construction navale, et la fabrication de machines lourdes. Il convient également dans la construction d'infrastructures telles que les routes, les barrages, le logement, les hôpitaux et les écoles.⁴

A l'instar de *Salam*, il existe deux types d'*Istisna'a* aussi, *Istisna'a* simple et *Istisna'a* parallèle, ce dernier est une combinaison de deux contrats *Istisna'a*. Dans le premier contrat, la banque islamique agit autant que fournisseur ou promoteur et conclut un contrat avec son client. Dans le second contrat, la banque agit comme acheteur ou client et conclut un contrat avec un fournisseur ou un promoteur afin de satisfaire ses engagements envers son client dans le premier contrat d'*Istisna'a*.

En pratique, une banque islamique accepte la demande d'un client qui souhaite contracter un emprunt hypothécaire pour un bien qui est encore en construction et conclut en même temps un contrat *Istisna'a* avec le promoteur immobilier. Il convient toutefois de souligner que les contrats ne peuvent dépendre les uns des autres puisque cela introduirait du *Gharer*.

¹ BOUYAKOUB (Farouk), *l'entreprise et le financement bancaire*, CASBAH éditions, Alger, P.275.

² ALIOUI (Fatima) et autres, Op-Cit, P.10.

³ KAMMER (Alfred) and others, Op-Cit, P.33.

⁴ IQBAL (Zamir) and MIRAKHOR (Abbas), Op-Cit, PP.82-83.

La banque islamique se doit de satisfaire tous ses engagements vis-à-vis de son client même si le contrat d'*Istisna'a* qu'elle a conclu en parallèle et dans lequel elle est l'acheteur (du promoteur) connaît certains problèmes.¹

2.1.2.5. Le contrat *Idjara*

L'*Idjara* peut être définie comme un simple contrat de location de bien entre deux parties pour une durée déterminée et qui peut être assorti d'une promesse de vente à la fin de la durée du contrat. Le bailleur vend l'utilité du bien dont il reste propriétaire.

Selon les juristes musulmans, le contrat d'*Idjara* contient trois éléments :²

- Un formulaire, qui comprend une offre et consentement ;
- Deux parties : un bailleur (le propriétaire de l'actif loué) et un locataire (celui qui bénéficie de la location du l'actif) ;
- L'objet du contrat *Idjara*, qui inclut le montant de la location et le service.

Ainsi, L'*Idjara* peut être assimilée à un contrat de leasing ou de crédit-bail, la banque achète un bien auprès d'un fournisseur et le loue à son client, le cout de cette location est échelonné sur une durée déterminée. Le client bénéficie de l'utilité du bien dont la propriété demeure à la banque. A terme, la propriété du bien peut être transférée au client si ce dernier choisit de l'acheter.

Lors de ce procédé, la banque acquiert elle-même des terrains, des équipements, des immeubles, des moyens de transport, et les loue aux clients moyennant une rémunération fixée d'avance durant une période donnée.³

Les banques islamiques proposent actuellement deux principaux types d'*Idjara*. Le premier appelé *Idjara* et le second nommé *Idjara wa iqtina*, et la plupart des savants islamiques considèrent à l'unanimité les deux formes d'*Idjara* comme conforme à la shari'a.⁴ Le premier type, *Idjara* correspond à un contrat de location ou de leasing sans l'achat du bien loué à la fin du contrat alors que le second, *Idjara wa iqtina* est attaché à une option d'achat du bien loué à la fin du contrat, c'est-à-dire le transfert de la propriété du bien au locataire.

Le transfert de la propriété peut prendre l'une des trois formes suivantes :⁵

- Le locataire peut choisir l'achat de l'actif à la fin du contrat de location à un prix convenu entre les deux contractants au début du contrat, ce prix peut correspondre au cout actuel de l'actif ou à une autre valeur nominale ;
- Le bailleur peut choisir d'offrir l'actif au locataire à la fin de la période d'*Idjara*.

¹ MOHAMED SOLTAN (Syed Alui), HAVERALS (Jacqueline) et KARICH (Imane), *La comptabilité pour les produits financiers islamiques*, de boeck, 2012, P.40.

² KETTELL (Brian), *Introduction to Islamic Banking and Finance*, WILEY, 2011, P.89.

³ BEN DAOUD (Koutem), *L'intermédiation financière participative des banques islamiques*, Etudes en Economie Islamique, Vol6, N°1&2, Novembre 2012 ET Mai 2013, P.35.

⁴ SYEDA FAHMIDA (Habib), *Fundamentals of Islamic finance and Banking*, WILEY, 1st edition 2018, P.130.

⁵ ALSAYYED (Nidal), *The Guide to Islamic Economics, Banking and Finance*, Saiké Green Resources International, December 2009, PP.19-20.

CHAPITRE II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique

- Le locataire peut même acheter l'actif durant la période de location et ce par le paiement de tout le loyer dû, ou alternativement, le bailleur peut autoriser au locataire d'acheter l'actif au prix du marché.

Les principaux modes de financement utilisés par les banques islamiques sont les instruments basés sur un financement participatif (*Moudharaba* et *Mucharaka*) et les instruments non basés sur un financement participatif (*Murabaha*, *Salam*, *Istisnaa* et *Ijara*), ces instruments représentent des caractéristiques et répondent à des besoins de financement distincts. Le tableau ci-après figure ces principaux instruments sous forme d'une comparaison entre eux.

Tableau N°08: Comparaison des principaux modes de financement.

	Financement Participatif			
	Moudharaba	Mucharaka		
Caractéristiques	Partenariat passif	Partenariat actif		
Parties concernés	L'investisseur : la banque L'entrepreneur : Mudharib	Les partenaires : banque et entrepreneur		
Différentes formes	Moudharaba limitée Moudharaba non limitée	Mucharaka définitive Mucharaka dégressive		
Versements des fonds par la banque	Au début de l'opération	Au début ou versements différés selon les termes du contrat		
Rémunération de la banque	PPP selon le % indiqué dans le contrat	PPP selon le % indiqué dans le contrat		
En cas de perte	Banque supporte la perte sauf négligence du Mudharib	Perte supportée par les partenaires en proportion de la part du capital		
Montages éventuels	Mudharaba two tier			
	Financement non Participatif			
	Murabaha	Salam	Ijara	Istisnaa
Caractéristiques	Vente=coût +marge	Livraison différée Paiement comptant	Crédit-bail Le propriétaire de la chose loué : la banque-investisseur Le locataire	Financement biens à fabriquer Le vendeur fabricant (emprunteur) L'acheteur la banque + L'acheteur final en cas Istisnaa parallèle
Parties concernés	L'acheteur : client Le vendeur : Banque	Le vendeur emprunteur L'acheteur la banque + L'acheteur final en cas Salam parallèle		
Différentes formes			Ijara Ijara wa Iqtinaa	
Versements des fonds par la banque	Le paiement peut être différé	Paiement comptant	Sans objet	Généralement paiement d'acompte puis versements progressifs
Rémunération de la banque	Marge lors de la revente client-acheteur	Marge prévue dans le contrat	Loyers prévus dans le contrat	Marge prévue dans le contrat après paiements des charges
En cas de perte				
Montages éventuels		Salam parallèle		Istisnaaparallèle

Source : GENEVIEVE (Causse-Broquet), *La finance islamique*, RB édition, 2012, P.72.

Les différents instruments financiers présentés jusqu'à ici sont offerts par les banques islamiques afin de financer les activités économiques, et en retour, réaliser des revenus comme contre partie du financement. Il existe d'autres instruments financiers mais sans contrepartie, la Sharia sollicite le financement social, et comme les banques islamiques possèdent des fonds de la Zakat, aumône légale appliquée sur les fonds propres des banques ou encore sur les dépôts de leurs clientèles, elles utilisent ces fonds dans les opérations de financement social.

2.1.3. Les opérations sans contrepartie

Il s'agit principalement de deux opérations, à savoir : Quardh Hassen et le Waqf. Le premier signifie un prêt gracieux ou un prêt sans rémunération et le deuxième consiste l'immobilisation d'un bien pour usufruit charitable.

2.1.3.1. Quardh Hassen.

Le dieu a parlé du Quardh Hassen dans le Coran à Surat "El-hadid" verset 11.¹ Le sens du prêt dans ce verset est le don ou la charité qui a pour but de purifier l'être humain mais aussi elle a un but économique, c'est de faire circuler la richesse dans la société.

Les banques islamiques ne font pas des prêts comme dons mais des prêts sans contrepartie, c'est-à-dire le prêteur rembourse uniquement le capital prêté.

L'application du concept de Quardh Hassen d'une manière correcte qui remplit les exigences de la sharia profiterait certainement aux parties contractantes. Cependant, s'il est appliqué d'une manière inappropriée, il ternirait potentiellement l'image du système financier islamique.²

Les principales caractéristiques de Quardh Hassen sont les suivantes :³

- Il s'agit d'un prêt non rémunérateur (sans espoir de rendement monétaire) mais l'emprunteur a l'obligation morale de rembourser le capital emprunté en fonction de ses capacités financières.
- L'octroi des prêts sur la base de Quardh Hassen est un acte bienveillant et spirituel car il se conforme avec le commandement d'Allah, les prêteurs attendent la récompense de dieu au lieu toute récompense monétaire.
- L'objectif principal de Quardh Hassen est d'aider les pauvres à se lever pour faire partie des activités économiques vu que les pauvres n'ont pas de garanties matérielles pour bénéficier des crédits.

¹ (مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ)

² Bank Negara Malaysia, *Sharia Resolutions in Islamic Finance*, 2nd édition, 2010, P.47 Online: <https://www.bnm.gov.my/>, consulté le: 23/09/2018 à 21:10.

³ IQBAL (Zamir) et SHAFIQ (Bushra), *Islamic finance and the role of Quardh-Al-Hassan (Benevolent loans) in enhancing inclusion: A case study of Akhuwat*, ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives, Vol4, Issue4, Octobre 2015, P.26. (C'est comporté)

- L'institution de Quardh Hassen peut être utilisée pour éradiquer l'extrême pauvreté en offrant aux pauvres la possibilité de créer des marchés d'emploi et des activités commerciales.
- Enfin, le Quardh Hassen peut servir d'outil pour renforcer l'inclusion financière et sociale ainsi de parvenir à la justice sociale.

Il est à noter que cet instrument financier « Quardh Hassen » n'est pas très pratiqué au niveau des banques islamiques, Quardh Hassen ressemble plus à une aide financière qu'à un crédit et il est utilisé pour favoriser le développement d'un secteur naissant.

2.1.3.2. Le Waqf

Le waqf est l'immobilisation à perpétuité d'un bien volontairement pour des fins charitables, la propriété du bien peut devenir publique ou individuel et les revenus de son exploitation sont destinés aux nécessiteux."Le waqf public est fondé pour répondre aux besoins sociaux et aux services économiques tandis que le waqf privé est fondé pour subvenir aux besoins des descendants et de la lignée du fondateur"¹.

Un accord waqf est souvent utilisé pour reproduire un accord de fiducie conventionnel. Cependant, le waqf est soumis à des règles strictes et son objectif doit être bénéfique à ceux qui en ont besoin. En tant que tel, l'appliquer aux transactions de type fiduciaire au sens financier conventionnel du mot n'est pas approprié².

Alors le Waqf est une structure socioéconomique qui joue un rôle essentiel dans le développement de la société, il représente un investissement productif d'une part, et d'autre part, il peut servir comme instrument de financement." Dans le système économique islamique, l'investissement et le financement peuvent être considérés comme deux faces d'une même pièce"³.

Il existe plusieurs types de waqf dont les plus importants sont : le waqf de bienfaisance (waqf khayri), le waqf familial (waqf ahli), le waqf conjoint (waqf muchtarak) et waqf auto-dédié (waqf al-nafs)⁴.

Le développement de l'exploitation des Awaqaf (pluriel de Waqf) a permis la création des « Sanadiq Waqfiya » (caisses de waqf), ces dernières sont définies comme "l'opération de collecte des fonds auprès des individus et des entreprises en tant que Waqf ou dons, puis l'investissement de ces fonds et l'utilisation des revenus sur des dépenses utiles pour l'individu et la société"⁵

¹ HARTINI (Azniza), et autres, *The Possible Role of Waqf in Ensuring A Sustainable Malaysian Federal Government Debt*, International Accounting and Business Conference, ELSEVIER, 2015, P.355.

² SCHOON (Natalie), *Modern Islamic Banking, Products and Process in Practice*, 1st edition, 2016, Wiley, UK, P.63.

³ دواية (أشرف محمد) تصور مقترح للتمويل بالوقف, مجلة أوقاف, العدد 9, السنة الخامسة, نوفمبر 2005, ص.50.

⁴ Marifa team, *Islamic banking and Finance, principles & practices*, Marfa Academy, 2014, PP.222-223.

⁵ بوكريدي (عبد القادر و سحنون جمال الدين), صناديق الاستثمار الوقفية كآلية لتحقيق الاستدامة المالية للمؤسسات الخيرية, مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية و الاقتصادية, المجلد 07, العدد 04, 2018, ص.101.

Le domaine des Awqaf représente un potentiel considérable à exploiter par les banques islamiques et par l'Etat notamment par le biais de Sanadiq Waqfia.

2.2. L'ingénierie financière islamique

Le domaine de la finance ne cesse de se développer d'où l'apparition de l'ingénierie financière qui signifie la conception et le développement des instruments financiers dans le but de créer de nouvelles sources de financement ainsi de maîtriser et de bien gérer les risques financiers. De même, et afin de faire face à ces innovations, la finance islamique a développée de nouveaux instruments. Ces derniers sont, soit le fruit de la combinaison des instruments financiers islamiques traditionnels présentés ci-dessus, soit des produits totalement neufs.

2.2.1. Définition de l'ingénierie financière islamique

L'ingénierie financière islamique désigne toutes les opérations de conception, de développement et d'exécution de chacun des instruments et transactions financières innovées, ainsi la création de solutions aux différents problèmes de financement. Et ce, tout en respectant les directives sacrées de la sharia.¹

D'après cette définition, l'ingénierie financière islamique n'est pas très différente de l'ingénierie financière conventionnelle à l'acceptation de la conformité à la sharia mais là, il ne s'agit pas de la reproduction des instruments conventionnels qui répondent aux principes de la sharia et le rejet des autres instruments non conformes.

"L'absence d'un processus systématique et bien défini au sein des institutions financières islamiques constitue un des plus grands défis pour le développement des nouveaux produits"².

Le développement des nouveaux instruments financiers islamiques se fait selon l'une des méthodes suivantes : la simulation, la modulation ou l'authenticité et innovation.

- La simulation : C'est une imitation des instruments financiers conventionnels qui ne s'opposent pas à la sharia, ou qu'ils sont adaptés se sorte qu'ils deviennent conformes à la loi islamique.
- La modulation : Cette méthode consiste à développer les instruments financiers islamiques existants pour créer de nouveaux produits, ce nouveau produit peut être un dérivé de l'un des instruments existants ou la combinaison de plusieurs produits existants.
- L'authenticité et innovation : une méthode difficile et qui nécessite beaucoup de temps, elle se base sur l'étude des besoins puis l'invention de produits pour répondre à ces besoins tout en respectant la sharia.

¹ قندوز (عبد الكريم) الهندسة المالية الإسلامية, بين النظرية والتطبيق, مؤسسة الرسالة ناشرون, الطبعة الأولى, 2008, ص. 161.

² CHAKIR (Ahmed), *L'ingénierie financière islamique, entre les contraintes de développement et les risques dedérive*, منتجات الهندسة المالية الإسلامية, واقع و آفاق, ملتقى صفاقص الدولي الرابع للمالية الإسلامية, تونس, 27-28 أفريل 2006.

Ces méthodes de développement ont abouti à un nombre considérable de nouveaux instruments financiers islamiques et qui ont enrichi l'ingénierie financière islamique. En ce qui suit, on va présenter quelques innovations en matière d'ingénierie financière islamique.

2.2.2. Les produits de l'ingénierie financière islamique

Les instruments de l'ingénierie financières islamique sont nombreux, on va présenter certains d'entre eux, ils peuvent être classés en trois catégories : les produits composés, les dérivés et les Sukuk. Le détail des composantes de chaque catégorie sera exposé ci-après.

2.2.2.1. Les produits structurés

Un instrument financier structuré ou un contrat structuré est un instrument composé, issu de la combinaison de deux ou plus de produits traditionnels en un seul produit afin de répondre à des besoins spécifiques, le contrat structuré répond évidemment aux principes de la finance islamique et il doit répondre à certaines conditions légales.

Les règlements qui régissent les contrats structurés sont¹ :

- Aucun contrat composant ne s'oppose à un texte légal,
- Le contrat ne contient aucun Riba implicite,
- Les contrats composants ne sont pas contradictoires.

Les combinaisons sont théoriquement illimitées, tant qu'il est pris en considération que même si les différents types de transaction sont regroupés dans une seule structure, aucun des éléments du contrat sont conditionnels les uns aux autres, ce qui ne serait pas conforme aux principes de la charia². Cette combinaison des contrats a fait ressortir plusieurs types, dans ce qui suit, on présente quelques instruments structurés.

2.2.2.1.1. Contrat de vente Murabaha à travers Mucharaka

Le contrat de vente Murabaha de l'ordonnateur d'achat (Murabaha li-Amer bi Cheraa) à travers Mucharaka est réalisé entre le client et sa banque islamique, le client demande à la banque de la marchandise qui sera revendu, les transactions sont gérées par un compte de partenariat (Mucharaka) entre ce client et sa banque. De ce fait, ce contrat n'est pas un contrat Murabaha et non plus un contrat Mucharaka, c'est les deux en même temps en un seul contrat.

الرواحنة (علي) و شدياف (جومانة) أثر العقود المركبة "المرا بحة و المضاربة" على التمويل المصرفي الإسلامي و المحافظة على رأس المال من التاكل, المؤتمر الدولي الأول "صيف مبتكرة للتمويل المصرفي الإسلامي", المعهد العالي للدراسات الإسلامية, جامعة آل البيت, الأردن, 5-6 أفريل 2011, ص 3-4.

² SCHOON (Natalie), Op-Cit, P.98.

Ce modèle réorganise la vente Murabaha à celui qui a commandé l'achat par le biais de Mucharaka comme suit¹ :

- Le client qui y a l'intention d'allouer une partie de la marchandise pour revente à tempérament ouvre un compte Mucharaka au niveau de la banque qui, à son tour, verse le même montant que le client ou plus dans ce compte,
- Le client s'occupe des ventes et de transfert de la propriété de la marchandise tandis que la banque suit les versements et règle les paiements et toutes les transactions financières,
- Les résultats générés par le compte Mucharaka sont partagés entre la banque et son client selon le contrat.

Ce type de contrat structuré permet de qualifier l'activité de vente de marchandise de partenariat entre la banque et ses clients au lieu de concurrence en eux, ainsi, l'opération permet à la banque de réduire les frais de transaction liés au contrat Murabaha uniquement.

2.2.2.1.2. Contrat Mugharassa jumelé avec vente et Idjara

Dans ce contrat structuré, on assiste à la combinaison de deux contrats traditionnels : Mugharassa et Idjara, La banque exige à son client, dans le contrat Mugharassa, la vente d'une partie de la terre objet du contrat et la conclusion d'un contrat Idjara sur la partie restante de ladite terre. Et tout ça dans un seul contrat.

Le client qui est agriculteur, bénéficie de la propriété de la partie de terre à un prix symbolique et cultive l'autre partie dans le cadre d'Idjara. La contrepartie de l'activité de cet agriculteur représente une part de la récolte telle qu'elle est contractée.

Ce type de contrat est produit qui est sollicité d'être appliqué à l'instar des autres produits, car il participe à employer les experts en matière d'agriculture, réaliser l'autosuffisance en agriculture, créer de nouveaux substituts aux importations et enfin réaliser un développement économique réel.²

2.2.2.1.3. Contrat de fusion Mudharaba et Mucharaka.

La combinaison sous ce contrat est réalisée par l'association de contrat Murabaha au Contrat Mudharaba, en finançant un client à travers Mudharaba, la banque exige au client l'achat de marchandise afin de la revendre à la banque, et ce dans le même contrat qui devient structuré.

Le mécanisme de fonctionnement de ce contrat est le suivant³ :

- Le client demande un financement auprès de la banque selon Mudharaba,

¹ بوخدوني (وهيبة), منتجات الهندسة المالية الإسلامية, واقع و آفاق, ملتقى صفاقس الدولي الرابع للمالية الإسلامية, تونس, 27-28 أبريل 2016, ص. 13.

² مسدور (فارس), التمويل الإسلامي: من الفقه إلى التطبيق المعاصر لدى البنوك الإسلامية, دار هومة, 2007, ص. 200-201.

³ سعدي (هاجر) و لعلام (لامية) دور الهندسة المالية الإسلامية في ابتكار منتجات مالية إسلامية, العقود المالية المركبة نموذجاً, المؤتمر الدولي: منتجات و تطبيقات الابتكار و الهندسة المالية, بين الصناعة المالية التقليدية و الصناعة المالية الإسلامية, الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية, 5-6 ماي 2014, ص. 20.

- Après étude, la banque accorde le financement au client qui doit réaliser l'investissement objet du contrat,
- La banque exige au client l'achat de marchandises pour la revendre au client dans le contrat de Mudharaba,
- La banque revend cette marchandise à d'autres clients selon des contrats Murabaha.

Ce type de contrat est utilisé par la banque pour satisfaire la demande de ces clients sur de marchandise qu'elle ne peut pas l'acquérir directement, alors la banque finance l'opération d'acquisition de la marchandise via Mudharaba associé à la Murabaha en un seul contrat composé ou structuré avec un autre client.

Certains auteurs classent le contrat de « Idjara muntaheya bi Tamlik » et le contrat de « Salem parallèle » comme des contrats structurés, ici, ils sont considérés comme autres types des dites contrat par le fait qu'il s'agit du même type.

Pour le premier contrat « Idjara muntaheya bi Tamlik » est un contrat Idjara avec une option de cession de l'objet loué à la fin du contrat, et pour le second contrat « Salem parallèle », il s'agit de deux contrats Salem. Les instruments considérés comme contrats structurés sont le fruit de la combinaison de deux contrats de type différent.

2.2.2.2. Les produits dérivés

Les produits dérivés issus de la finance conventionnelle sont prohibés par la Sharia, alors la finance islamique a créé des substituts de dérivés qui conforment à la loi islamique. Ces dérivés islamiques vont permettent d'amplifier les transactions financières pour les investisseurs ainsi que pour les institutions financières.

2.2.2.2.1. Les options (Khayarat)

Les options sont des contrats qui donnent au détenteur le droit d'acheter ou de vendre un titre sous-jacent à un prix fixe (appelé aussi prix d'exercice) dans un délai prédéterminé (date d'expiration)¹. Les instruments financiers islamiques adaptés aux options sont : Khayar Chart (option de condition) et Bayâ Arbun (Vente Arbun).

- Kayar Chart² : L'un des contractants des instruments de vente, Idjara ou Istisnaa rajoute, au contrat initial, une condition qui lui donne le droit d'annulation du contrat durant une période déterminée. Et pendant cette période, le contractant peut vendre cette option sans réaliser de profit parce que la réalisation de profit exclut le droit à l'option.

¹ HASSAN (Abul) et MoLAH (Sabur), *Islamic Finance, ethical underpinning, products and institutions*, Palgrave Macmillan, 2018, P134.

² بوخدوني (وهيبة), منتجات الهندسة المالية الإسلامية, واقع و آفاق, مرجع سابق, ص.10.

- Bayâ Arbun : Le mot Arbun signifie le paiement d'une avance sur l'achat d'un bien comme preuve de l'intention d'achat.
Dans ce contrat, l'acheteur paye l'Arbun dans le but d'acquérir le bien ultérieurement et non pas dans l'intention d'annuler comme le Khayar. Mais au terme du contrat, si l'acheteur ne prend pas le bien, il perd l'Arbun payé¹.

2.2.2.2.2. Les contrats à terme et futures (Okud Adjila et Mustakebalyat)

Si les biens échangés sont Halal, les transactions et les actions sont émis par des sociétés dont les activités sont permises, les contrats à terme et les contrats futures, dans ce cas, sont similaire au contrat Salam qui conforme à la sharia².

En réalité la ressemblance n'est pas parfaite, il existe des convergences entre les contrats à terme (et futures) et le Salam. L'adaptation de ces contrats aux règles shariatiques nécessite le respect de certaines directives.

Les règlements de précaution liés aux contrats à terme et futures sont³ :

- Assurer que les biens ou les titres financiers, objet de ces contrats, sont livrés.
- Assurer que le capital monétaire est livré lors de la conclusion du contrat.
- S'assurer de la personnalité et de l'activité réelle des contractants.

2.2.2.2.3. Les contrats swaps (Mubadalat)

Le mot swap signifie échanger, un contrat de swap consiste à échanger des flux entre deux parties durant une durée prédéterminée. Un contrat swap peut porter sur des créances, des actions, des devises, ou des taux d'intérêt.

Exemple, "les swaps de taux qui sont des échanges portant sur des emprunts, avec échange du principal, échange de taux d'intérêt fixes contre des taux d'intérêt variables et échange du remboursement"⁴.

Le contrat islamique qui peut servir de swap est celui d'échange (ou troc) des dettes, ce contrat alternatif a deux caractéristiques⁵ :

- Il est utilisé dans l'investissement des soldes des comptes des banques pour des périodes très cortès, certains donnent l'appellation de swap islamique à cette pratique.
- L'objectif principal de l'utilisation du contrat swap est d'éviter les risques de fluctuation des taux de change, notamment dans le cas d'investissement à l'étranger. Les swaps sont réalisés avant d'engager dans l'investissement.

Les différentes innovations en matière d'ingénierie financière, que ce soit les contrats structurés ou les produits dérivé, ne sont pas très utilisées et elles n'ont pas atteint l'expansion souhaitée.

¹ بوخدوني (وهيبة), منتجات الهندسة المالية الإسلامية, واقع و آفاق, مرجع سابق, ص.10.

² قندوز (عبد الكريم), الهندسة المالية الإسلامية, بين النظرية و التطبيق, مرجع سابق, ص.196.

³ قندوز (عبد الكريم) Op. Cit, P.198.

⁴ Fontaine (Patrice), *Marchés des changes*, Pearson Education, France, 2009, P.60.

⁵ موعف لطفی (بشر محمد), التداول الإلكتروني للعمليات, طرقه الدولية وأحكامه الشرعية, دار النفائس لنشر و التوزيع, الأردن, الطبعة الأولى, 2009, ص.84.

En revanche, l'instrument appelé « Sukuk » pluriel de « Sak » a connu une large acceptation sur le marché financier islamique et sur le marché financier conventionnel. Les Sukuk, au sens familier, sont l'équivalent islamique des obligations avec bien sûr les différences liées au respect de la Sharia.

2.2.3. Les Sukuk

Les Sukuk est une innovation très réussite pour la finance islamique, ils donnent diverses alternatives aux institutions financières et aux investisseurs à travers une typologie assez variée.

Dans le langage courant, les Sukuk sont considérés comme des obligations mais il ne s'agit pas des obligations conventionnelles dont la rémunération est un taux du montant de la dette, la rémunération des Sukuk est liée aux résultats de l'investissement de l'actif sous-jacent.

L'AAOIFI définit les Sukuk dans la norme 17 comme étant des " certificats de valeur égale représentant des parts indivises dans la propriété des actifs tangibles, usufruit et service ou dans la propriété des actifs d'un projet ou d'une activité d'investissement"¹.

Donc, un Sak représente le droit de propriété d'un actif d'une entreprise ou d'un projet, cet actif peut être un bien, un service ou l'usufruit du bien et la rémunération du porteur de Sak dépend de la performance de l'actif concerné.

Les Sukuk sont basés sur les principes suivants :²

- Transparence des privilèges et responsabilités sans ambiguïté pour les parties prenantes,
- Le rendement des fonds de Sukuk doit provenir du but de leur émission,
- Les Sukuk doivent être soutenus par de véritables actifs sous-jacents.

Le marché Sukuk est le segment de la finance islamique qui connaît la croissance la plus rapide et le plus prometteur³. L'ingénierie financière islamique a met en place plusieurs types de Sukuk en offrant une diversification en matière de financement. Selon l'AAOIFI, il existe environ 14 types de Skuk :

- Sukuk Idjara (dont on énumère 4 types),
- Sukuk Salam,
- Sukuk Istisnaa,
- Sukuk Murabaha,
- Sukuk Mucharaka (deux types),
- Skuk Mugharasa,

¹ AAOIFI, *Shari'a standards*, King Fahd National Library Cataloging-in-Publication Data, Manama, 2015, P.468.

² ALSEED (Khalid Sulaiman), *Sukuk Issuance in Saudi Arabia: Recent Trends and Positive Expectations*, Doctorat Thesis, Durham Univercity, 2012, P.33.

³ EL MOSAID (Fadma) et BOUTTI (Rachid), *Sukuk and Bond Performance in Malaysia*, International Journal of Economics and Finance, Vol.6, N°2, 2014, P.226.

- Sukuk Musaqat,
- Sukuk Muzaraha,
- Sukuk Mudharaba,
- Sukuk Wakala Bistithmar.

Dans la pratique, les plus répandus sont : Sukuk Idjara, Sukuk Murabaha, Sukuk Mucharaka, Sukuk Wakala, Sukuk Mudharaba.

2.2.3.1. Sukuk Idjara

Sukuk Idjara sont des titres de propriété d'actifs loués au titre d'un contrat Idjara, "L'émetteur paie alors les actifs en utilisant le produit de l'émission de Sukuk et détient la propriété des actifs en fiducie pour les détenteurs de Sukuk. L'émetteur loue les actifs au locataire pour une durée déterminée"¹.

Les porteurs de Sukuk bénéficient d'une part du loyer perçu et au terme du contrat, le remboursement des Sukuk est assuré par le prix de vente des actifs loués.

2.2.3.2. Sukuk Murabaha

Le contrat de Murabaha est un contrat de financement d'une opération d'achat pour revente, les Sukuk Murabaha "sont des titres de partage des revenus d'opérations commerciales à tempérament, générant des revenus de marge commerciale. Ils constituent donc des financements d'acquisitions de marchandises destinées à la vente"².

2.2.3.3. Sukuk Mucharaka

Sukuk Musharakah est un certificat de propriété sur un projet ou une activité selon les principes du partenariat Musharakah dans lequel l'émetteur et les investisseurs contribueront au capital du projet³.

Les bénéfices ou les pertes du projet sont partagés entre l'émetteur et les porteurs de Sukuk (investisseurs). Les bénéfices sont distribués sur une base prédéterminée, et les pertes sont partagées en prorata du capital apporté.

2.2.3.4. Sukuk Wakala

Un contrat Wakala est un contrat d'agence, un arrangement pour qu'une personne (Wakil) agit au nom d'une ou plusieurs personnes.

Sukuk Wakala sont, donc, des titres de propriété dans des projets gérés par le Wakil au nom des porteurs des Sukuk.

¹ MOHD HANEFAH (Mustafa) and Others, *Sukuk : Global Issues and Challenges*, Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues, Volume.16, Number.1, 2013, P.111.

² EL MORABIT (Fatima) et Autres, *Les Sukuk : Fondement, état des lieux et perspectives*, Revue Marocaine de Recherches en Management et Marketing, N°18, Janvier-Juin, 2018, P.165.

³ SARIPUDIN (KhairunNajmi) and Others, *Case Study on Sukuk Mucharaka Issued in Malaysia*, Middle-East Journal of Scientific Research 12(2), 2012, P.170.

Les revenus du portefeuille Wakala sont versés au détenteur du Sukuk sous forme de dividendes. À l'échéance, le portefeuille Wakala est, soit acheté directement par l'initiateur, soit vendu à un tiers, les liquidités qui en résultent étant payées au détenteur du Sukuk comme produit du rachat¹.

2.2.3.5. Sukuk Mudharaba

Il s'agit de certificats qui représentent des activités et/ou des projets qui sont gérés sur la base du principe de la Mudaraba. Dans le sens où, une personne est désignée en tant que Mudarib afin de gérer l'opération². Les détenteurs des Sukuk représentent le capital financier et le gérant (Mudarib) représente le capital travail. Les bénéfices sont partagés entre les contractants mais les pertes sont supportées par les investisseurs porteurs de Sukuk, le gérant perd son salaire uniquement.

La finance islamique fournit une variété d'instruments financiers nécessaires aux financements des différentes activités comme sont illustrés en haut. Dans la pratique, les institutions financières islamiques et les institutions financières conventionnelles ayant des fenêtres de financement islamique utilisent ces techniques, certains d'entre elles nécessitent des coûts relativement élevés. Par conséquent, les entrepreneurs dont l'investissement est à petite échelle ne peuvent pas en bénéficier à cause d'un tas de raisons, ils sont considérés comme des clients risqués, ils ne possèdent pas de garanties et la rentabilité de leurs investissements est faible par rapport aux coûts de transactions liées à l'octroi des financements.

En outre, des individus pauvres et défavorisés sont également exclus par lesdites institutions, que ce soit pour les instruments de financements ou de tous autres produits et services financiers. L'inclusion de cette catégorie de la société au sein du système financier peut être assurée par la microfinance islamique qui vient pour soutenir des milliers d'individus en leur offrant des produits et services financiers adaptés à leurs besoins et surtout tout en respectant leurs convictions religieuses.

La microfinance islamique est un nouveau domaine dans la finance islamique, où les institutions financières offrent de l'aide aux personnes pauvres et vulnérables à travers les différents produits et services financiers allant d'un simple service comme le compte bancaire jusqu'aux instruments de management des risques.

Et ce pour tout individu désirant d'en tirer profit quel que soit musulmane ou non, le potentiel de la microfinance islamique se révèle prometteur pour le renforcement de l'inclusion financière et la lutte contre la pauvreté.

¹ LACKMAN (BEDI Gunter), *Types of Sukuk (Islamic Bonds) and History of Japanese Company Issuance*, Nomura Journal of Capital Market, Vol.6, N°3, 2015, P.12.

² EL MORABIT (Fatima), *Les Sukuk : Première Emission de l'Etat Marocain, Innovation et Challenges*, مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية, العدد, 86 يوليو, 2019, ص71.

La section suivante trace quelques faits induisant à L'émergence de la microfinance islamique, ensuite les instruments employés par les institutions de la microfinance islamique seront présents avec plus de détails. Et enfin, des statistiques reflétant le paysage de la microfinance islamique dans le monde seront exposées.

3. Section 3 : La microfinance islamique

La microfinance qui est venu pour intégrer les populations défavorisées dans le système financier, à travers l'offre de produits et services adéquats à ces populations, a connu un succès remarquable dans le monde entier, notamment dans les pays en développement.

Les institutions de microfinance ont marqué aussi leurs présences dans les pays musulmans, mais l'inclusion financière dans ces pays nécessite l'introduction de la finance islamique avec la microfinance, autrement dit : la microfinance islamique.

3.1. Emergence de la microfinance islamique

La microfinance islamique est issue de la rencontre de la microfinance et la finance islamique. Alors, la microfinance islamique consiste à offrir des produits et services financiers compatibles avec la sharia aux populations à faible revenu exclus du système financier classique ou qui refusent de recourir à la microfinance conventionnelle parce que cette dernière est en contradiction avec les convictions religieuses de ces populations.

Malgré les différences théoriques, historiques et pratiques ; des analogies peuvent être trouvé entre la microfinance et la finance islamique¹.

La microfinance comporte certains aspects compatibles à la Sharia islamique, notamment l'intérêt accordé aux pauvres et le bien être socioéconomique. Les convergences entre la microfinance et la finance islamique sont liées principalement à l'encouragement de l'esprit entrepreneurial, le droit d'accès des pauvres aux différents produits et services financiers, la justice socioéconomique et la réalisation du bien-être social.

Pour l'esprit entrepreneurial, la microfinance encourage les diminués à réaliser leurs propres projets en leurs offrant des microcrédits pour financer leurs activités, l'objectif ne se réduit pas seulement au financement mais aussi donner à ces gens la possibilité de générer par eux-mêmes leurs revenus, Et de cette façon, ils peuvent améliorer leur niveau de vie et se permettre l'accès aux soins médicaux et à l'éducation entre autres.

¹ FERRO (Nicoletta), *Value Through Diversity : Microfinance and Islamic Finance and Global Banking*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=755447 (08/11/2018 à 21:20).

Ces mêmes idées sont défendues par la finance islamique qui est obligée de prendre soin des pauvres, la religion musulmane incite et encourage la bienfaisance et dans certain cas il s'agit d'obligation comme la zakat.

Faire des dons et donner de l'aide font partie des pratiques religieuses des musulmans, la préoccupation de ces éléments par la finance islamique est donc une évidence.

Le deuxième point de convergence est lié à la diversité des produits et services offerts aux pauvres, les besoins de ces derniers ne se limitent pas aux financements de leurs activités.

Et comme cette catégorie de la société est exclue du système financier avec tous ses produits et services, les institutions de microfinance et les banques islamiques ont pris en considération cet élément et elles proposent aux pauvres, à l'instar du microcrédit, d'autres micro-services comme l'épargne, l'assurance, ...etc.

Un autre point commun très important concerne la solidarité et le bien-être social, la microfinance suppose une solidarité entre les emprunteurs d'une part, et d'autre part, elle inclut indirectement le bien-être social à travers la participation des pauvres, qui gèrent leurs propres activités financées par les institutions de microfinance, dans la création de la richesse et de l'emploi. De son côté, la finance islamique fondée sur la loi islamique défend les valeurs de solidarité et de justice sociale, les pratiques telles que la zakat, la Sadaqa et le waqf reflètent l'esprit de collectivisme et d'appartenance communautaire, un esprit qui règne l'activité économique selon la doctrine musulmane.

La combinaison des deux secteurs de la microfinance et celui de la finance islamique et qui y a donné naissance à la microfinance islamique rend cette dernière distincte, elle présente des caractéristiques qui la diffèrent des précédents secteurs.

Les caractéristiques de la microfinance islamique sont comme suit :¹

- Les produits de microfinance pourraient servir de lignes directrices à la l'institution de microfinance dans la conception de produits de microfinance islamique,
- Frais de service raisonnables,
- Evaluations faciles et rapides,
- Flexibilité de payement des différés.

La microfinance islamique peut être une alternative au développement socioéconomique des populations démunies du fait que la finance islamique représente une réalité solide grâce à son niveau d'originalité. En effet, on trouve la trace de la microfinance dans la tradition musulmane « Sunnah » quand un homme des « Ansar » est venu demander de l'aide auprès du prophète (Paix et bénédictions d'Allah soit sur lui) tel qu'on lit dans « **Shih Muslim** »²

¹ ABUL (Hassan) and SABUR (Mullah), *Islamic Finance*, Palgrave Macmillan, UK, 2018, P.157.

²Narré par Anas ibn Malik : Un homme des Ansar est venu voir le Prophète (paix et bénédictions d'Allah soient sur lui) et lui a demandé de l'aide. Il (le Prophète) lui demanda : "N'as-tu rien dans ta maison ? Il répondit : Oui, un morceau de tissu, une partie que nous portons et une partie que nous étalons (sur le sol),

CHAPITRE II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique

Une leçon très importante à retenir et à approuver, donner de l'argent comme dons ou subventions ne suffit pas pour réduire la pauvreté, en revanche permettre aux gens de réaliser leurs propres activités avec leurs intelligences désormais est un bon moyen de lutte contre la pauvreté.

On peut considérer que les éléments de Hadith mettent l'accent sur les points suivants comme conditions fondamentales d'un programme de microfinance réussi :¹

- L'accès des plus pauvres des pauvres au programme,
- Évaluation minutieuse de la santé financière des pauvres ; enquête mêlée d'empathie ; insistance sur la contribution et la participation du bénéficiaire,
- Transformation des actifs improductifs du bénéficiaire en actifs générateurs de revenus par le biais d'une évaluation rigoureuse (sur la base de la découverte des prix par la méthode des enchères) ; participation de la communauté élargie au processus,
- Satisfaction des besoins de base sur une base prioritaire et investissement de l'excédent dans un actif productif,
- Implication directe du programme dans le renforcement des capacités en vue de la génération de revenus et l'assistance technique au bénéficiaire,
- Assistance technique sous la forme d'une formation nécessaire au bénéficiaire pour la réalisation du plan d'affaires/projet générateur de revenus ; le suivi par le biais d'un programme assorti de délais et l'évaluation de l'impact par le biais d'un mécanisme de rétroaction ; et
- Une comptabilité transparente des résultats opérationnels et la liberté d'utiliser une partie des revenus pour répondre à des besoins plus importants.

La tradition musulmane a connu la microfinance depuis les jours du prophète que la paix soit sur lui, mais la situation actuelle des pauvres à travers le monde et le progrès socioéconomique des pays nécessitent une adaptation des produits et services à offrir d'une part, et d'autre part une innovation continue dans le but d'assurer une durabilité pour les institutions de microfinance islamiques.

et un bol en bois dans lequel nous buvons de l'eau. Il dit : Apporte-les-moi. Il lui apporta alors ces articles et il (le Prophète) les prit dans ses mains et demanda : Qui va les acheter ? Un homme répondit : Je les achèterai pour un dirham. Il a dit deux ou trois fois : Qui va offrir plus d'un dirham ? Un homme dit : Je les achèterai pour deux dirhams. Il les lui donna et prit les deux dirhams et, les donnant à l'Ansari, il dit : Achète de la nourriture avec l'un d'eux et remets-la à ta famille, et achète une hache et apporte-la moi. Il la lui apporta alors. L'Apôtre d'Allah (que la paix soit sur lui) y fixa un manche de ses propres mains et dit : Va, ramasse du bois de chauffage et vend-le, et ne me laisse pas te voir pendant quinze jours. L'homme s'en alla, ramassa du bois de chauffage et le vendit. Quand il eut gagné dix dirhams, il vint le voir et acheta un vêtement avec certains d'entre eux et de la nourriture avec les autres. L'Apôtre d'Allah (paix et bénédictions d'Allah soient sur lui) dit alors : Ceci est meilleur pour vous que le fait que la mendicité vienne comme une tache sur votre visage le jour du jugement. La mendicité n'est correcte que pour trois personnes : celle qui est dans une pauvreté extrême, celle qui est gravement endettée, ou celle qui est responsable d'une compensation et a du mal à payer.

¹ Khan Tariqullah (Obaidullah Mohammad), *Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives*, Policy dialogue paper n°2, Islamic Development Bank, King Fahd National Library, 2008, P.17.

3.2. Les instruments de la microfinance islamique

Parmi les avantages remarquables d'une institution de microfinance islamique par rapport à une IMF conventionnelle est l'absence de l'intérêt d'une part et le partage du risque d'autre part et la plupart des instruments financiers islamiques répondent à ces deux critères.

Ainsi, l'accès aux institutions de microfinance islamique est offert pour tous sans distinction entre musulmans pratiquants ou non et entre musulmans ou non musulmans, ce qui élargi le champ d'intervention des institutions de microfinance islamique auprès des populations pauvres.

Les besoins financiers des pauvres tels que le crédit, l'épargne, le transfert des fonds et l'assurance doivent être fournis à petit échelle, selon des mécanismes simplifiés et allégés et suivant des calendriers pratiques.

Les produits et services offerts par les institutions de microfinance islamique sont en accord avec les principes de la sharia à l'instar des instruments de la finance islamique exposés précédemment. La section précédente portée principalement sur les instruments de financement, certains de ces instruments seront présentés à nouveau ci-après en plus de d'autres instruments liés à l'immobilisation des fonds et le risque management.

3.2.1. Les instruments de collecte des fonds

Les institutions de microfinance islamique recourent à de diverses ressources pour collecter de fonds, ces ressources peuvent être classés en trois catégories : Le capital social comme première catégorie, la deuxième catégorie comprend les fonds charitables la Zakat, Sadaqa, Waqf, et les dons comme Tabarru et Hiba. La troisième catégorie concerne les dépôts sous forme Wadiah et Qard Hassen.

3.2.1.1. Le capital social

Les institutions de microfinance islamique ont la possibilité de lever des fonds par le biais de modes participatifs, tels que la Musharakah. Il existe un programme de microfinance de type banque villageoise qui a démontré avec succès l'aspect pratique de l'approche participative islamique comme le programme SanadiqJabal Al Hoss en Syrie.

Les villageois achètent des parts et deviennent propriétaires du programme, le financement se fait bien sûr par la méthode de la Murabahah et des dividendes sont distribués annuellement aux actionnaires si les bénéfices sont suffisants.

3.2.1.2. Les fonds charitables

Alors que Sadaqah, Hiba et Tabarru ont des parallèles dans la microfinance conventionnelle, comme les dons et les contributions, la Zakah et Waqf ont un caractère particulier et occupent une place spéciale dans le système islamique.

La zakah est le deuxième pilier de l'Islam et elle est destinée à financer les plus pauvres des pauvres. Ces catégories de la société sont peu susceptibles d'avoir des projets productifs et nécessitant un financement et sont donc non bancables. Compte à Awqaf (pluriel Waqf qui est un fonds de dotation ou une fiducie à caractère caritatif dont l'objet est exclusivement islamique ou social), sont créés et préservent des actifs à long terme qui génèrent des revenus ou qui contribuent indirectement au processus de production et de création des revenus dont la finalité est de faire bénéficier les pauvres, Awqaf peut jouer un rôle important dans la réduction de la pauvreté.

3.2.1.3. Les dépôts

Les dépôts sous forme de Wadiah, QardHasean ont leur parallèle dans les dépôts d'épargne, les dépôts courants et les dépôts à terme, ces dépôts représentent une source régulière de fonds pour les institutions de microfinance islamiques et des services financiers pour la clientèle de ces institutions.

3.2.1.3.1. Dépôts courants

Cette forme est la plus élémentaire de produit bancaire, n'exige pas nécessairement que des modifications particulières soient apportées à un compte courant classique pour le rendre conforme à la charia, il n'est pas prévu que les dépôts sur un compte courant rapportent des intérêts. Les comptes courants islamiques ne diffèrent pas en pratique de ces comptes conventionnels de base ; ils offrent au titulaire du compte un moyen de gérer ses revenus et ses paiements afin qu'il puisse fonctionner dans l'économie. Aucun intérêt n'est appliqué à aucun moment.

Les comptes courants et les dépôts basés sur Qard Hassen n'offrent aucun rendement au client, bien au contraire dans certains cas ils impliquent des frais. Ces produits sont utilisés dans le but d'encourager les clients des institutions de microfinance à épargner même de petites sommes qui peuvent retirer à tout moment et sans risquer de pertes.

3.2.1.3.2. Micro-épargne

Un compte d'épargne islamique est structuré de manière totalement différente d'un compte d'épargne conventionnel. Un compte d'épargne islamique est en fait un investissement, où l'institution investit l'argent déposé sur le compte.

Les institutions de microfinance investissent les dépôts tout en respectant la Sharia, si le produit de dépôt est sous forme de Mudaraba par exemple, les pertes ou profits de l'investissement sont partagés entre le client et l'institution de microfinance. Il est possible que les dépôts soient sous forme de Musharaka et même le Takaful peut faire office de produit d'épargne car les primes sont investies dans le respect de la charia et souvent distribués au terme d'un délai établi, indépendamment de toute demande d'indemnisation.

3.2.1.3.3. Micro Takaful

L'assurance n'est pas moins importante que le crédit pour les micro-entrepreneurs comme est l'épargne discutée précédemment. Le *Takaful* est l'alternative islamique au système d'assurance traditionnel.

Le fonctionnement du système se base sur l'accord d'un groupe de personne à partager un certain risque mutuellement (le risque de perte à cause du feu, par exemple). Il ne se base pas sur l'idée de profit mais justement sur la protection mutuelle de la personne et ses propriétés des différents dangers possibles.

Les contributions payées par les participants sont créditées au fond *takaful* général, elles sont ensuite investies dans des business compatibles avec les principes de la *Chariah* et les profits générés sont versés dans le fonds. Il y a différentes catégories de *takaful* général, telles que *takaful* automobile, *takaful* marin, *takaful* feu, etc.¹

3.2.2. Les instruments de financement

Dans le cadre d'un financement islamique, les prêts ne peuvent pas être accordés selon la même structure que dans les institutions de microfinance conventionnelle, les intérêts ne peuvent pas être facturés.

Les instruments de financement islamiques utilisés par les institutions de microfinance sont similaires à ceux utilisés par les banques islamiques et telles qu'elles sont présentées auparavant avec une différence sur l'échelle des montants des transactions. Ci-après une brève ré-explication de ces contrats à micro-échelle.

3.2.2.1. Micro Murabaha

Le prêt au détail le plus populaire est effectué par le biais d'un contrat ou d'un processus de Murabaha qui permet au vendeur d'un bien de réaliser un bénéfice sur une transaction et exige que la marge bénéficiaire soit convenue au début du contrat.² L'offre de Murabaha de l'institution financière et son acceptation par le client doivent être deux contrats distincts signés par les deux parties au lieu d'un seul contrat.

3.2.2.2. Micro Mudaraba

Dans ce type de contrat, l'institution de microfinance islamique fournit le capital et le client micro-entrepreneur fournit son expertise afin de créer une micro-entreprise. Les bénéfices sont partagés selon une règle prédéterminée. Les pertes sont supportées par l'institution qui a fourni le capital sauf si le micro-entrepreneur fait preuve de mauvaise gestion ou de négligence mais il supporte la perte de son travail et son temps.

¹ M.M (Billah), *Takaful Funds: an overview*. Published in Islamic Finance New, Vol. 3, Issue 38 2007.

² ANWER (Habiba), *Islamic Finance*, GMB Publishing Ltd, United Kingdom, 2008, P.34.

3.2.2.3. Micro Musharaka

Ce contrat se manifeste sous forme d'un contrat dans lequel deux ou plusieurs personnes y compris l'institution de microfinance apportent chacun des montants pour financer un projet d'investissement et s'entendent préalablement bien sûr sur la règle de partage des profits et des pertes du projet objet de ce contrat. Dans la pratique, il est difficile à mettre en œuvre la Musharaka au niveau de la microfinance car les pratiques transparentes nécessaires du suivi des pertes et des profits sont rares ou peu développées.

3.2.2.4. Micro Ijara

L'IMF permet à son client d'utiliser un actif qui lui appartient. Les risques restent au sein de l'IMF, contrairement à un leasing conventionnel (tous les dommages causés par voie non volontaire ou force majeure du client sont pris en charge par l'IMF, pour éviter que le leasing ne puisse être considéré comme une vente camouflée avec intérêt).

C'est un bail qui peut être suivi d'une option d'acquisition de l'équipement objet du bail. L'institution de la microfinance islamique achète des machines ou des équipements et les loue en échange de remboursements réguliers pendant une période donnée. Durant cette période, l'institution garde le titre de propriétés des biens jusqu'à la fin du contrat et là le client peut acheter les dits biens.

3.2.2.5. Micro Istisnaa

C'est un contrat d'acquisition d'un bien qui doit être fabriqué ou construit. Cette technique est assimilée à la technique de vente en l'état future d'achèvement qui consiste à financer une transaction sur un bien qui n'existe pas encore au moment de la réalisation de cette transaction.

3.2.2.6. Qard Hassen

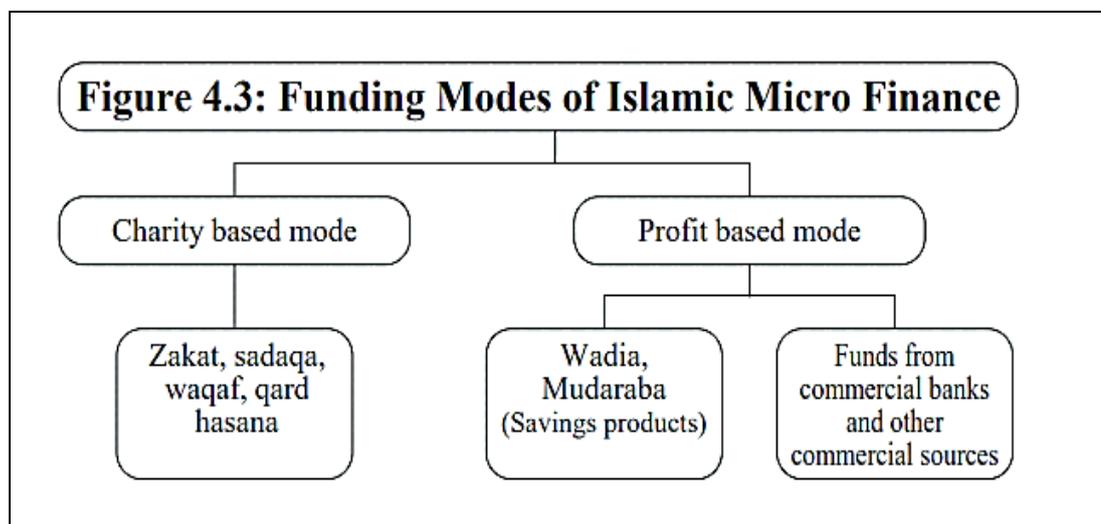
C'est un prêt à titre gracieux remboursé à l'échéance agréée sans paiement d'aucun intérêt ni donnant droit à une part de profit ou de perte dans l'affaire. Il s'agit en fait, d'une technique de financement très compatible avec les principes de la microfinance destinée avant tout à la frange défavorisée de la population et aux personnes non bancarisées, ainsi à d'autres personnes connaissant des difficultés financières passagères.

3.3. Modèles de microfinance islamique

La revue de la littérature sur les modèles et les structures de la microfinance islamique a révélé l'existence de deux modèles majeurs, un modèle basé sur la charité et un modèle basé sur les mécanismes du marché.

Le modèle caritatif est basé sur la zakat, la sadaqa, le waqaf et le Quard Hassan, il est destiné aux pauvres extrêmes et aux pauvres marginaux qui se trouvent juste au-dessus du seuil de pauvreté. Le modèle basé sur les mécanismes de marché ou le profit est fondé sur le Quard Hassan et les fonds commerciaux, et il est destiné aux pauvres à faible revenu.

Figure N°20 : Modèles de microfinance islamique.



Source: MD GOLZARE (Nabi), and others, *Islamic Microfinance as a Tool of Financial Inclusion in Bangladesh*, Journal of Economics, Banking and Finance, Vol 13, N°1, Jan-Mar, 2017, P.33.

Dans le modèle basé sur la charité, les différentes formes de charité peuvent établir un système complet de financement pour les pauvres. En effet, dans la microfinance conventionnelle, la charité et les dons étaient des fois la base de plusieurs IMF lors de leurs débuts de leurs activités. Cependant pour assurer la durabilité et la vitalité de ces institutions, ces dernières doivent passer à un système plus structuré qui pourra d'une manière efficace couvrir les coûts des opérations et offrir leur service d'une bonne qualité.

Dans le second modèle, les institutions de microfinance islamique utilisent les différents instruments de collecte de fonds et de financement comme *Murabaha*, *Musharaka*,.....etc.

Une autre vision pour un modèle de microfinance islamique proposé par Mohammed Khaled, le représentant régional MENA (Middle East and North Africa) du Groupe consultatif d'assistance aux pauvres CGAP, et ce lors de sommet mondial de microcrédit en 2011.

Mohammed Khaled a rédigé un document intitulé « Construire un Business Model réussi pour la microfinance islamique » où il propose un modèle potentiel pour les institutions de microfinance islamique.

3.3.1. Conditions préalables à la construction du modèle

Il existe un ensemble de conditions préalables sur lesquelles les acteurs qui tentent de construire un modèle commercial réussi pour la microfinance islamique doivent s'accorder dès le départ. Ces conditions sont les suivantes :

3.3.1.1. Définir le succès

Dans un premier temps, le secteur doit se mettre d'accord sur la définition du succès. Pour considérer qu'un modèle d'entreprise est réussi, il doit atteindre la profondeur, l'ampleur et la longueur de la portée. En d'autres termes, un tel modèle doit atteindre un grand nombre de personnes pauvres de manière durable et avoir un impact sérieux sur leur vie.

Il est possible d'atteindre un grand nombre de personnes mais si le modèle n'est pas durable et s'il dépend d'une source externe de subventions, il s'effondrera lorsque cette source changera de priorité.

Alors, il est inutile d'atteindre un grand nombre de personnes d'une manière durable sans apporter un changement positif dans leur vie. Et s'il n'y a pas un accord sur cette définition de succès, donc il n'est pas possible d'aller de l'avant.

3.3.1.2. Reconnaître l'existence d'un problème

Il s'agit là d'un résultat naturel de la définition du succès, car jusqu'à présent, la microfinance islamique n'avait pas atteint une échelle suffisante.

C'est pourquoi la deuxième condition préalable doit être que ceux qui sont intéressés par la création d'un tel modèle reconnaissent l'existence d'un problème. Ils doivent également admettre qu'il y a un échec jusqu'à présent.

La session de la 8e conférence de Sanabel consacrée à la microfinance islamique a attiré de nombreuses personnes qui ont manifesté leur intérêt pour le sujet. Mais c'est étonnant de voir que beaucoup de participants ne réalisent pas qu'il y a un problème. Certaines IMF, qui sont sur le marché depuis une décennie et ne servent que 4 à 5 milliers d'emprunteurs actifs, pensent qu'elles se portent très bien et qu'il n'y a rien à résoudre, mais si elles avaient plus d'argent, elles pourraient servir plus de gens.

Certaines personnes ne cessent de dire à quel point Qard Hassan est bon et qu'il est bon pour les pauvres parce qu'il ne leur fait pas payer de taux d'intérêt ou d'autres frais, comme si c'était une solution en soi.

D'autres semblent croire qu'en utilisant le mot "islamique", tout va s'arranger. Ils pensent que tous les clients remboursent leurs prêts et qu'ils sont honnêtes quant aux bénéfices de leurs projets, et qu'il n'est donc pas nécessaire de faire quoi que ce soit ou d'essayer de trouver de nouveaux modèles commerciaux. Si on ne reconnaît pas qu'on n'a pas encore réussi, on ne fera rien pour changer le cours des actions.

3.3.1.3. Comment faut-il considérer la microfinance conventionnelle

Il faut également admettre et accepter que la microfinance conventionnelle a été un succès et qu'on peut tirer des leçons de ses erreurs et de ses réussites.

Elle ne pourra pas résoudre les problèmes de la majorité des musulmans pauvres dans le monde, car elle n'est pas conforme à leur croyance religieuse, mais elle sert quand même des millions de personnes pauvres dans le monde.

On peut tirer des leçons de la spécialisation des IMF dans les services financiers et du fait qu'elles doivent compter sur leurs propres revenus pour continuer à fournir leurs services et produits à davantage de personnes pauvres.

Il ne suffit pas d'être musulman, les pionniers de la microfinance conventionnelle et bon nombre de ceux qui ont créé des IMF conventionnelles étaient motivés par des raisons sociales et leur objectif principal était d'améliorer la vie des pauvres, tant dans leur pays que dans le monde, mais cela n'a pas suffi avec le temps.

On peut donc apprendre de la façon dont le secteur de la microfinance conventionnelle a réagi à ces problèmes en ce qui concerne davantage la protection des clients en menant des campagnes en ce sens. Attaquer la microfinance conventionnelle et prétendre qu'après 25 ans et plus, et dire qu'elle n'a rien accompli ne mènera nulle part. On a besoin de jeter des ponts avec ce domaine et entamer un dialogue à partir duquel on pourra d'abord apprendre et ensuite enseigner.

3.3.1.4. Durabilité

On doit penser à la durabilité du modèle. Dès le début, les IMF devront couvrir tous leurs coûts et faire une marge de profit à partir de leurs propres opérations et non à partir de dons, de Sadaqa ou de Zakat. Ces dons doivent être utilisés pour soutenir l'organisation et ne doivent pas être acheminés vers les clients.

Seules les IMF ou les banques durables sont capables d'atteindre autant de personnes pauvres.

L'Islam autorise ce type d'investissement financier pour la création de profits, donc si on peut encourager les riches à investir dans les projets des pauvres, et que les deux reçoivent des profits, on pourra arriver à un point où il n'y a plus de pauvres, sauf ceux qui n'ont pas de capital humain et qui ont besoin d'aide.

3.3.1.5. Sortir des sentiers battus

Pour commencer à penser en dehors de la boîte de la microfinance conventionnelle et de la boîte de la finance islamique, il faut arrêter le jeu du copier-coller. Jusqu'à présent, la microfinance islamique s'est limitée principalement à la Murabaha, qui a été adaptée pour ressembler à un prêt conventionnel, les intérêts ont été appelés frais de Murabaha, etc. Quel a été le résultat ? Un produit suspect plus cher.

Au lieu de faire face à la nécessité d'un nouveau modèle commercial, certains tentent de fuir le problème en recommandant le mouvement à une petite et moyenne échelle, en espérant que cela créera des emplois pour les pauvres.

C'est bien sûr très bien, mais, ce n'est pas la solution à la question à laquelle il faut de répondre. On parle d'un modèle de microfinance islamique et non de modèles de finance islamique à petite et moyenne échelle, ce qui pourrait changer si nous concluons qu'on ne peut pas réussir.

Imaginez que Yunus ait continué à penser entre les murs des modèles commerciaux des banques conventionnelles, aurions-nous ce que l'on appelle aujourd'hui le mouvement de la microfinance conventionnelle et tout le rayonnement qu'il a atteint ?

3.3.1.6. Définir le groupe cible

Dans le domaine de la microfinance conventionnelle, il y a eu un énorme débat pour savoir si le microcrédit est quelque chose qui peut servir tous les pauvres et les plus démunis du monde ou non. Bien qu'il y ait encore des divergences, la plupart des gens s'accordent à dire que : les pauvres démunis auront toujours besoin de la charité. Cette approche comprend : le transfert de biens, des allocations, des formations, le renforcement de la confiance en soi et une composante d'épargne.

L'objectif est d'aider les familles ultra-pauvres à compter sur elles-mêmes, à ne plus avoir besoin d'allocations et à les mettre ensuite en relation avec des IMF auprès desquelles elles pourront emprunter pour développer leur entreprise.

La microfinance cible les pauvres économiquement actifs. En effet, il faut avoir une définition similaire pour le groupe cible de la microfinance islamique. Tant que cela ne sera pas clair et bien défini, il y aura des confusions.

3.3.1.7. Changer la terminologie

L'un des obstacles qui doit être surmonté, lors de la construction d'un modèle commercial de microfinance islamique, est de changer la terminologie à utiliser. Autrefois, les gens mettaient du temps à passer du mot bénéficiaire au mot client.

Ce changement a eu un impact énorme sur de nombreux aspects, non seulement en ce qui concerne la question de la durabilité, mais aussi en ce qui concerne les services aux clients et le fait que ces personnes sont nos clients qui paient nos salaires à la fin de la journée et ne sont pas des bénéficiaires à qui on donne un coup de main ou une charité. Si on parle de microfinance islamique, l'un des mots qu'il faut oublier est le mot "prêt".

Il n'y a qu'un seul prêt autorisé dans l'Islam, qui est Qard Hasan, un prêt sans intérêt qui n'est pas destiné aux entreprises et ne permettrait pas de construire un secteur de la microfinance durable et évolutif. Il ne faut pas sous-estimer l'effet de la terminologie à cet égard.

3.3.2. Quelques éléments du Business model proposé

Les éléments à proposer pour une institution de microfinance islamique sont comme suit :

3.3.2.1. Segmentation du marché dès le premier jour

Dans le cadre de la microfinance conventionnelle, une IMF commence généralement avec un seul produit qui répond aux besoins de nombreux clients qui gèrent différents types d'entreprises (une taille unique pour tous).

Avec le temps, elle commence à segmenter son marché et à diversifier ses produits. Cela doit changer dans la microfinance islamique où une IMF doit commencer par segmenter son marché en sous-secteurs, puis concevoir des produits spéciaux et/ou utiliser différents instruments ou contrats pour chaque sous-secteur du marché.

La manière dont une IMF investira dans ceux qui élèvent des vaches pour le lait ou la viande est différente de celle dont elle investira dans ceux qui ont des machines à coudre ou ceux qui font du miel. Une étude de marché minutieuse permettra d'identifier des tonnes de segments de ce type sur chaque marché.

3.3.2.2. Un investisseur, pas seulement un créancier

Pour mettre en œuvre un contrat de Mucharaka et/ou de Mudaraba dans les sous-secteurs de l'élevage, par exemple, l'institution doit non seulement s'impliquer dans l'achat des vaches ou des jeunes vaches, mais aussi dans un suivi plus attentif du projet et dans la fourniture de services vétérinaires et de conseils. Sinon, les animaux pourraient mourir ou la qualité et la quantité des résultats pourraient ne pas atteindre leur potentiel, ce qui ferait perdre à l'institution son investissement ou lui ferait perdre des revenus et donc des bénéfices.

En outre, l'institution doit s'impliquer dans le marketing, et peut être amenée à le faire elle-même, non seulement pour bénéficier de l'économie d'échelle et du pouvoir de négociation, mais aussi pour surmonter l'un des principaux défis, à savoir le suivi des revenus de chaque client, partenaire commercial ou/et entrepreneur.

La participation à la commercialisation des produits pourrait en fait être un élément crucial du nouveau modèle d'entreprise si on veut relever le défi du suivi de ces revenus à un coût relativement faible. En d'autres termes, le rôle de l'institution serait différent de ce qu'il serait dans la microfinance conventionnelle.

Elle ne peut pas se contenter de prêter de l'argent, de le récupérer et de faire des bénéfices. Dans la plupart des cas, on parle d'un partenariat, et non d'une simple opération de prêt. L'IMF ou la banque doit penser comme un investisseur, et pas seulement comme un créancier.

3.3.2.3. Les services de développement des entreprises sont de retour sur la table

Alors que de nombreux praticiens estiment que les services de développement des entreprises sont importants pour le développement des capacités des emprunteurs, la plupart des IMF ne s'y impliquent pas et considèrent que c'est le rôle de quelqu'un d'autre.

Les IMF qui ont l'intention d'offrir des instruments de financement de la microfinance islamique pourraient vouloir réexaminer cette question.

S'assurer que les clients sont des partenaires commerciaux et qu'ils possèdent les meilleures compétences nécessaires à leur travail, diminuera les risques/augmentera le profit de l'entreprise et augmentera par conséquent les revenus et diminuera le risque d'échec qui ferait perdre à l'IMF son investissement dans ce cas.

3.3.2.4. Takaful/Microassurance

La micro-assurance des actifs de l'entreprise contre le vol et la mort, dans le cas des animaux et du bétail, fait également partie du modèle. L'IMF est davantage incitée à le faire dans le cadre d'un tel modèle. Dans le cas de TeV, les ruches ont été assurées et le coût de l'assurance a été ajouté au prix. Dans le cas de la Fondation Farz (produit d'élevage halal), chaque animal était assuré contre le vol et la mort. La banque Alamal a déclaré qu'elle assurerait tous les articles loués dans le cadre de son nouveau produit de leasing.

3.3.2.5. L'épargne

L'épargne doit être un élément central du modèle économique de la microfinance islamique. Comme dans le cas de la microfinance conventionnelle, on estime que les musulmans sont plus nombreux à bénéficier de l'épargne que des prêts.

En fait, je pense que si de nombreux musulmans accepteraient un prêt conventionnel en l'absence d'une option de financement conforme à la charia, ils ne feraient pas de même lorsqu'il s'agit de produits d'épargne.

Étant donné que la majorité des comptes d'épargne auxquels les musulmans ont accès sont rémunérés, les musulmans sont dissuadés de détenir des comptes bancaires. En outre, l'existence de comptes d'épargne conformes à la charia permettra de mobiliser les dépôts, d'instaurer une culture de l'épargne et de contribuer au développement économique.

3.3.2.6. Utilisation des différents instruments/contrats de financement islamique

Le nouveau modèle d'entreprise devrait inclure l'utilisation des différents instruments ou contrats de financement islamiques d'une manière plus innovante.

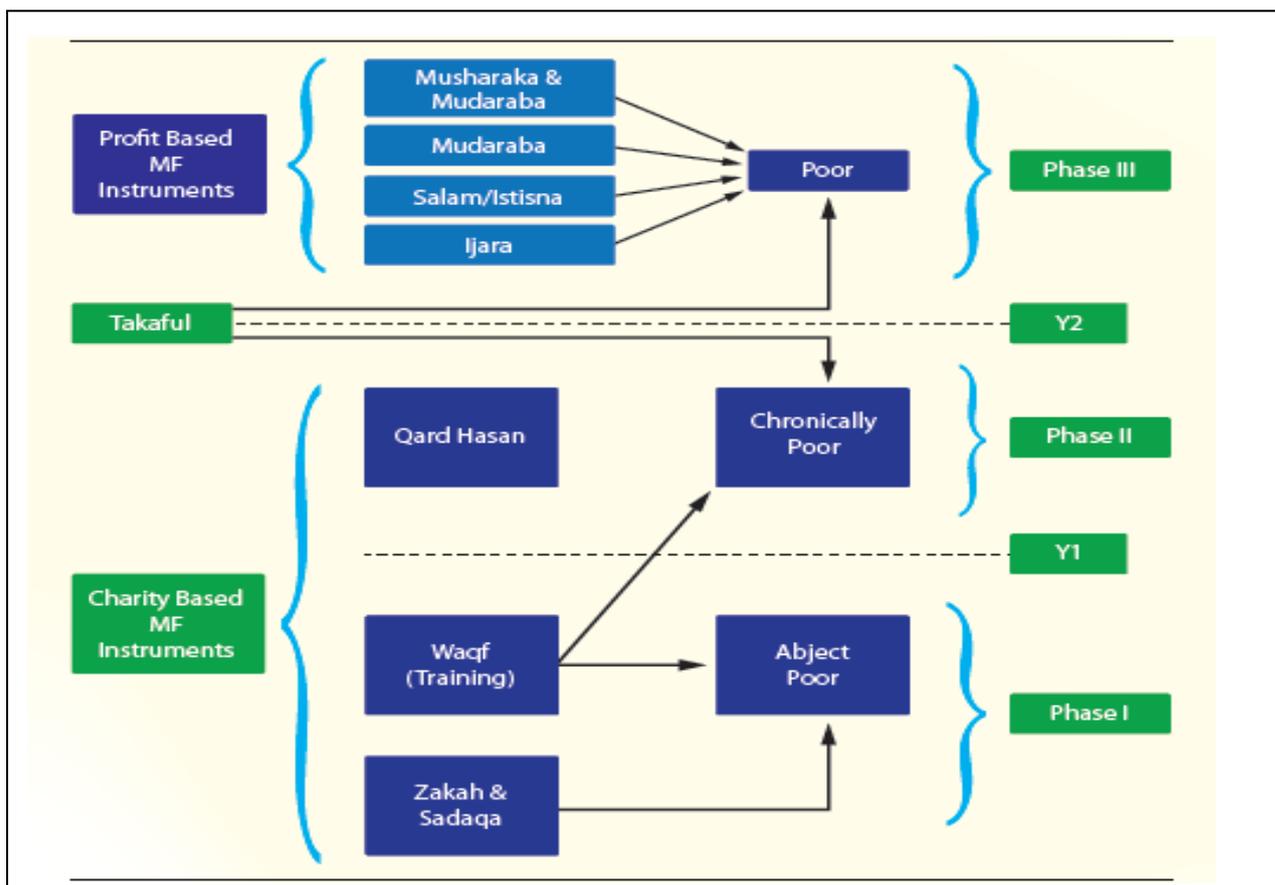
CHAPITRE II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique

Parmi les bons exemples trouvés dans les propositions soumises au défi de la microfinance islamique, on peut citer : Une meilleure version de la Murabaha, du crédit-bail et de la location avec option d'achat, une combinaison du prêt avec l'épargne et l'assurance.

Pour tirer pleinement parti de l'essence de la microfinance islamique, le modèle idéal devrait combiner des instruments fondés sur la charité et des instruments fondés sur le profit. À cette fin, les IMF islamiques peuvent proposer des produits différenciés pour classer les différents niveaux de pauvreté.

Les caractéristiques saillantes de chaque produit peuvent guider son adéquation à un certain segment de pauvreté. Une autre caractéristique distinctive peut être un programme de microfinance comportant plusieurs phases qui contribueront à garantir l'utilisation du financement et la durabilité de l'amélioration de la situation sociale du client de la microfinance.¹

Figure N°21 : Modèle composite de microfinance islamique.



Source : https://www.gifr.net/gifr2013/ch_11.PDF, (20/12/2018 à 21:26).

¹https://www.gifr.net/gifr2013/ch_11.PDF, (20/12/2018 à 21:26).

CHAPITRE II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique

D'après cette figure, trois phases peuvent être définies pour un programme dans lequel les personnes en état de pauvreté absolue seraient éligibles pour devenir clients de la phase 1 où elles recevraient les produits de première nécessité.

À cette fin, les fonds collectés au titre de la zakat et de la Sadaqa seront utilisés. Cependant, l'exigence obligatoire de cette phase sera de transmettre aux clients des compétences techniques et entrepreneuriales qui leur permettront d'être économiquement actifs.

Des services de formation professionnelle et d'amélioration des compétences seront proposés par le biais du waqf. Ces clients deviendront éligibles pour la phase II une fois qu'ils auront atteint le niveau de revenu Y1, qui est le niveau de ségrégation entre les pauvres du bas de l'échelle et les pauvres moyens, généralement appelés pauvres chroniques.

Les pauvres chroniques seront la clientèle cible de la phase II, qui, bien qu'économiquement active par rapport aux clients de la phase I, n'est pas en mesure de la soutenir. Le Quard Hassan peut être utilisé pour fournir un financement dans cette phase et des produits d'épargne peuvent également être proposés sous le même mode. L'avantage du Quard Hassan est que le financement sous ce mode peut être étendu à des fins de consommation et d'investissement. La formation pour l'amélioration des compétences sera à nouveau une exigence obligatoire pour la phase II, et sera fournie en utilisant le waqf.

Y2 sera le seuil pour devenir éligible à la phase III où tous les instruments basés sur le profit peuvent être offerts et où les clients peuvent choisir en fonction de leurs besoins. La formation pour l'amélioration des compétences sera proposée comme l'un des services aux clients de cette catégorie. Le Takaful sera proposé à tous en phase II et en phase III.

Du côté du financement, des plans d'épargne peuvent également être lancés. Ce plan d'épargne peut être volontaire pour les clients de la phase I et de la phase II, tandis que pour les clients de la phase III, les montants des contributions mensuelles peuvent être spécifiés. Les fonds peuvent être utilisés pour étendre le financement en particulier pour les clients de la phase II en utilisant le Quard Hassan, ce qui contribuera également à encourager ce segment particulier à épargner.

Un exemple de modèle composite de la microfinance islamique est le modèle de la Fondation Farz qui est innovant. Depuis sa création, elle encourage ses membres à épargner. Cette pratique d'épargne est basée sur l'idée d'un fonds communautaire rotatif (généralement connu sous le nom de comité) où les membres sont obligés de mettre en commun un montant spécifique sur une base mensuelle. Ce fonds d'épargne est utilisé pour accorder un crédit à l'un ou l'autre membre. En outre, ce modèle est composite car il offre une gamme de produits adaptés à différents niveaux de revenus et se concentre également sur la gestion de la chaîne de valeur totale. En termes plus généraux, leurs produits peuvent être divisés en quatre catégories principales :

- Pour les plus pauvres, Zakat ou charité en nature ou sous forme d'outils générateurs de revenus + sensibilisation aux soins de santé + éducation commerciale et environnementale.
- Pour les personnes moyennement pauvres, petite Murabaha + Takaful + comité (épargne participative) + sensibilisation aux soins de santé + éducation commerciale et environnementale.
- Pour les pauvres moyens, Murabaha + Takaful + comité (épargne participative) + sensibilisation aux soins de santé + éducation aux affaires et à l'environnement.
- Pour les non pauvres, Murabaha + takaful + comité (épargne participative) + sensibilisation aux soins de santé + éducation commerciale et environnementale.

La Fondation Farz se concentre également sur l'agriculture et les micro-entreprises pour sa deuxième et troisième catégorie, tandis que pour la quatrième catégorie, elle se concentre sur les petites et moyennes entreprises (PME).

Section 4 : Etat des lieux de la finance islamique en Algérie

La discussion d'une microfinance islamique en Algérie ne peut pas avoir lieu, ce phénomène est issu de la rencontre de deux secteurs à savoir : la microfinance et la finance islamique, ces derniers reconnaissent tous les deux un retard remarquable en Algérie.

L'expérience des banques Algériennes en matière de microfinance est très modeste malgré l'avènement du phénomène depuis des décennies, et c'est pareil pour la finance islamique. L'apparition de la finance islamique en Algérie remonte aux années 90s, avec l'installation de la banque AL BARAKA en 1991. Après cette date, il y avait l'installation de d'autres banques et institutions financières à l'instar d'EL SALAM Bank, Algeria Golf Bank et la compagnie d'assurance SALAMA.

L'essor de la finance islamique en Algérie et les perspectives de son développement font l'objet de cette présente section.

4.1. Le cadre législatif de la finance islamique

Après la réforme de 1988, le gouvernement a promulgué la loi n°90-10 du 14 Avril 1990, qui y a permis aux banques privées et aux banques étrangères d'exercer leurs activités en parallèle avec les banques étatiques. Cette loi a permis la création de la première banque islamique en Algérie.

Les techniques adoptées par la banque islamique diffèrent de celles des banques publiques et les règles qui la régissent sont similaires à celles adoptées par les banques islamiques dans le monde vu l'absence d'un cadre législatif dédié à la finance islamique en Algérie.

On sait qu'il existe trois modèles d'environnements dans lesquels les banques islamiques opèrent légalement dans le monde, à savoir :¹

- Un modèle de système bancaire islamique complet : le cas du Soudan.
- Un système modèle avec des lois spéciales pour surveiller le travail des banques islamiques : comme la Malaisie, la Turquie, les Émirats arabes unis, le Yémen, le Koweït, et le Liban.
- Un modèle de système soumis dans les banques islamiques aux lois réglementant les autres banques : ce qui est le cas dans le reste des pays islamiques et occidental ; L'Algérie s'inscrit dans ce modèle, puisque les opérations de toutes les banques opérant dans le pays sont soumises à la même loi. Ceci en dépit de la différence de nature de travail entre les banques islamiques, représentées par la banque algérienne Al-Baraka, la banque Al-Salam et d'autres banques traditionnelles.

L'activité bancaire en Algérie est régie par cette loi de 1990, l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, modifiée et complétée par l'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 et la loi n°17-10 du 11 octobre 2017. Jusqu'à ici, aucune loi ou réglementation spécifique pour la finance islamique, mais le secteur bancaire Algérien connaît l'existence de deux banques islamique Al Baraka Bank et Al Salam Bank qui sont toutes les deux étrangères. Loi bancaire est standard pour toutes les banques et pas de dispositions particulières pour les activités conformes à la sharia. Les banques islamiques structurent ses produits et services en interne mais ces derniers sont soumis au même régime juridique que les pratiques conventionnelles.

En 2017, Le gouvernement a lancé une nouvelle campagne en permettant aux banques publiques pour qu'elles fonctionnent conformément à la sharia dans le but d'attirer les fonds détenus en dehors du système bancaire formel, mais toujours dans le même cadre législatif existant. Et c'est en 2018 que la banque d'Algérie a commencé à aborder sérieusement le domaine de la finance islamique en promulguant le règlement n°2018-02 du 04 novembre 2018, puis le règlement n°2020-02 du 15 mars 2020.

4.1.1. Le règlement n°2018-02 du 04 novembre 2018

Ce règlement porte sur les conditions d'exercice des opérations de banque relevant de la finance participative. L'article 2 de ce règlement stipule qu'ils " sont considérées des opérations de banque relevant de la finance participative, toutes opérations des banques et établissements financiers s'inscrivant dans les catégories d'opérations visées par les articles 66 à 69 de l'Ordonnance n°03-11, modifiée et complétée, relative à la monnaie et au crédit, à savoir, les opérations de réception des fonds, de placement, de financement et d'investissement, qui ne donnent pas lieu à la perception ou au versement d'intérêts.

¹ سليمان (ناصر)، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع والأفاق، مجلة الباحث، العدد 4، الجزائر، 2006، ص28.

Ces opérations concernent, notamment, les catégories de produits ci-après : la Mourabaha, la Moucharaka, la Moudaraba, l'Ijara, l'Istisna'a, le Salam. Ainsi que les dépôts en comptes d'investissement."¹ Ce règlement a énuméré les produits relevant de la finance participative mais sans aucun détail ou définition à ces produits.

En outre de ces produits, il y a les fenêtres islamiques dites « Guichets finance participative ». " Ce règlement exige l'obtention d'un agrément préalable pour l'ouverture de « guichet finance participative », et impose à l'établissement en question, d'assurer l'indépendance administrative et financière de ce département."²En revanche, l'article 11 de ce même règlement stipule que les produits de finance participative sont régis par toutes les dispositions légales et réglementaires relatives aux banques et établissements financiers.

En conséquence, les banques et les institutions financières peuvent ouvrir des guichets de finance participative à la seule condition que ces dernières soient indépendantes administrativement et financièrement, alors que les activités de ces banques et institutions financières ne se sont pas basées sur la sharia.

Le règlement n°2018-02 a été attendu pendant longtemps par les acteurs du secteur bancaire Algérien, c'est un règlement qui était nécessaire mais pas suffisant. L'insuffisance est marquée surtout dans l'absence d'une volonté réelle pour promouvoir la finance islamique du fait que toutes les articles du règlement ne parlent clairement de la finance islamique, le législateur a utilisé le terme finance participative.

Ainsi, ce règlement traite principalement deux aspects uniquement, les produits relevant de la finance participative et le guichet de finance participative. Plusieurs éléments manquaient ce règlement, par exemple, il n'y avait pas d'articles sur la nature des relations entre de ces guichets et la banque d'Algérie ou entre ces guichets et les autres institutions du secteur bancaire.

En 2020, ce règlement a été abrogé par un autre règlement, c'est celui du 15 mars 2020 qui comptait des innovations des précisions pour répondre aux lacunes enregistrées dans le règlement précédent.

4.1.2. Le règlement n°2020-02 du 15mars 2020

Tel qu'il est mentionné dans son premier article, ce règlement a pour objet de définir les opérations de banque relevant de la finance islamique, les règles qui leur sont applicables, les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers, ainsi que les conditions de leur autorisation préalable par la Banque d'Algérie.

¹<https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements2018/reglement201802.pdf> (02/08/2021 à 23:20).

² NASRI (Nasreddine) et AYADI Abdelkader, *Vision sur l'activité bancaire islamique en Algérie à la lumière du règlement 20/02*, Journal of North African Economies, Vol 17 N°26, 2021, P.56.

CHAPITRE II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique

Ce texte, composé de 24 articles, se différencie de son précédent dans les points suivants :¹

- Définition en détail des produits de la finance islamique, chaque produit dans un article.
- La demande d'agrément auprès de la Banque d'Algérie est subordonnée à la conformité des ratios prudentiels aux normes, et à la transmission de reporting réglementaires
- La banque doit d'abord obtenir la certification de conformité aux préceptes de la charia, délivrée par l'Autorité Charaïque Nationale de la Fatwa pour l'Industrie de la Finance Islamique.
- Obligation, pour chaque banque concernée, de créer son propre comité de contrôle Charaïque.

Le règlement n°2020-02 a apporté beaucoup pour l'exercice de la finance islamique, d'ailleurs le législateur a utilisé explicitement la finance islamique au lieu de la finance participative comme c'était le cas dans le précédent règlement. Ainsi, le grand mérite de ce nouveau règlement est d'avoir permis aux banques islamiques d'exercer en toute légalité dans un cadre spécifique et précis. Outre, une instruction vient pour clarifier d'avantage ce règlement, il s'agit de l'instruction n°03-2020 du 02 avril 2020 et qui a objet de définir les produits relevant de la finance islamique et de fixer les modalités et caractéristiques techniques de leurs mises en œuvre par les banques et les institutions financières.

En effet, ce règlement a bien insisté sur la conformité à la sharia par l'imposition de deux instances de contrôle, la première instance est niveau de l'établissement représentée par comité de contrôle Charaïque créée par cet établissement. Et la seconde est au niveau national représentée par la commission nationale de la charia chargée d'élaborer des Fatwas pour l'industrie financière islamique.

Ce règlement permet d'instaurer un climat de confiance entre les potentiels clients et les banques islamiques et fidélisent les clients actuels d'une part, et d'autre part, il encourage les différentes banque et institutions financières notamment du secteur public pour introduire la finance islamique parmi leurs activités.

Enfin, ce règlement représente un pas remarquable vers l'avant pour la pratique de la finance islamique en Algérie, mais les spécificités des transactions effectuées par les banques islamiques nécessitent l'introduction de d'autres mesures exceptionnelles notamment en matière du code comptable et du droit fiscal. Ainsi, l'industrie de la finance islamique ne se limite pas à l'activité bancaire, d'où le besoin de compléter la réglementation par des lois liés à l'assurance islamique et le marché financier islamique, entre autres.

¹NASRI (Nasreddine) et AYADI Abdelkader, Op Cit, PP.58-59

4.2.L'activité bancaire islamique en Algérie

D'un point de vue économique, le système bancaire algérien comprend aussi bien des établissements de grande taille que des établissements d'importance moyenne ou encore de dimension très modeste. De même, il comprend à la fois des établissements dont les activités se limitent strictement aux opérations bancaires et des établissements qui proposent une gamme large et variée de services financiers.¹

Le secteur bancaire Algérien se compose des banques, des établissements financiers et des bureaux de représentation. Selon le site de la banque d'Algérie, le nombre de banques est de l'ordre de vingt (20) : six (06) banques étatiques et quatorze (14) banques privées à capitaux étrangers dont deux (02) banques islamiques. L'activité bancaire islamique est assurée principalement par ces deux banques islamiques : Al Baraka banque et Al Salam banque ainsi que les fenêtres islamiques.

4.2.1. Les acteurs de l'activité bancaire islamique

Comme déjà suscité, l'histoire de la finance islamique en Algérie remonte à l'année de 1991 avec la création de la banque Al Baraka Algérie. Et à partir de 2008, une nouvelle vague de banques et fenêtres islamiques sont apparues. Al Salam banque en 2008, fenêtre islamique au sein de Housing Bank of Algeria en 2015 et fenêtre islamique chez Algerian Gulf Bank en 2017.

4.2.1.1.La banque AL BARAKA

Al-Baraka banque est la première banque à capital mixte, créée le 20 Mai 1991 et a commencé ses activités en Septembre de la même année. A sa création, le capital de la banque était de 500 millions de dinars et actuellement est de 15 milliards de dinars réparti entre Al Baraka Banking Group du Bahrein ABG (56%) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR (44%).

La banque est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la charia islamique. Elle dispose d'un réseau composé de 30 agences sur les quatre coins du pays.

A la fin de 2019, le total bilan de la banque s'établit à 261568 millions de dinars enregistrant une baisse de 4% par rapport à 2018 et une augmentation de 5,20% par rapport à 2017 selon le rapport annuel de la banque pour l'année 2019. Et selon ce même rapport, les dépôts des clients étaient de 213500 millions de dinars et les financements ont atteint 154600 millions de dinars.

4.2.1.2.La banque AL SALAM.

Banque islamique universelle de droit Algérien, Al Salam Bank Algeriaa été créée en 2006 mais elle a été agréée en Septembre 2008 et elle a débuté ses activités en Octobre 2008avec un capital à 100% étranger de 7,2 milliards de dinars et qui a été augmenté en 2009 à 10 Milliards de dinars.

¹ KPMG, *Guide investir en Algérie*, Janvier 2019, P.123.

Le réseau d'agences d'Al Salam Bank -Algérie- est actuellement composé de 23 succursales réparties sur tout le territoire national, avec l'ouverture prochaine d'autres agences ; conformément à la vision et à la stratégie de la Banque, qui vise à étendre son réseau en proposant à son large public ses services et produits bancaires avec ses diverses formules et avec la meilleure qualité.¹

Le rapport de la banque pour l'année de 2019 fait figurer que le total bilan a atteint 131019 millions de dinars enregistrant contre 110109 millions de dinars en 2018, le montant des dépôts des clients s'est élevé à 103792 millions de dinars et le montant des financements s'est établi à 95583 millions de dinars.

4.2.1.3. Les fenêtres islamiques.

Outre les deux seules banques islamiques en Algérie, certaines banques conventionnelles du secteur privé ont ouvert des guichets offrant des services bancaires islamiques. Les banques Jordaniennes Housing Bnak, ABC Bank et Golf Bank du Kuweit ont ouvert des fenêtres islamiques, tandis que la banque Française BNP Paribas a créé son propre conseil sharia. Ces entités et d'autres proposent des également des produits de leasing conforme à la sharia.

A partir de 2017, le gouvernement Algérien lance une nouvelle campagne en ouvrant les banques publiques pour qu'elles fonctionnent conformément à la sharia islamique, et ce dans le but d'attirer les fonds provenant d'un énorme réservoir de liquidité détenu en dehors du système formel.

Ce qui est remarquable dans cet enchaînement d'activités liées à la finance islamique est que jusqu'aux horizons de l'année 2020 toutes ces institutions financières exerçaient, se développaient et réalisaient des chiffres en l'absence totale de réglementation spécifique ou de texte juridique relatifs à la finance Islamique.

Cette situation n'a, cependant, pas empêché les banques et assurances islamiques en exercice d'atteindre une part de marché d'environ 3,5%, chiffre que nous considérons important² étant donné que les banques publiques ne sont pas encore bien présentes dans ce secteur.

La part des banques islamiques et mixtes reste très insignifiante par rapport au volume du marché des emplois et des ressources. Afin de booster cette finance en Algérie, l'Etat doit s'impliquer davantage par la prise d'initiative pour l'ouverture des fenêtres islamiques au sein des banques publiques. Cette manière de faire, donne plus de crédibilité et de poids à la finance islamique en Algérie.

¹<https://www.alsalamalgeria.com/fr/page/list-51-0-277.html> (03/01/2022 à 23:12).

²<https://www.amef-consulting.com/2020/07/02/la-finance-islamique-en-algerie/> (03/01/2022 à 23:20).

4.2.2. Les perspectives du développement de la finance islamique en Algérie

En dépit du lancement récent de la commercialisation des produits de la finance islamique, les banques publiques ont enregistré, à la fin août 2022, des résultats satisfaisants, à savoir :¹

- ✓ Nombre de guichets islamiques ouverts : 294,
- ✓ Nombre de comptes ouverts : 66 217 comptes,
- ✓ Dépôts collectés : 49 milliards DA,
- ✓ Financements accordés : 5 milliards DA.

En revanche, ces chiffres ne reflètent pas le développement souhaité de la finance islamique en Algérie vu son important potentiel. Les autorités monétaires indiquent qu'elles envisagent d'ouvrir le secteur bancaire à une plus grande concurrence du secteur privé et international, notamment en assouplissant la limitation des participations majoritaires dans les banques locales à la propriété étrangère.

Après la promulgation de loi 2020-02, un autre décret vient renforcer les pratiques de la finance islamique, en l'occurrence le décret exécutif n°21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful.

En outre, le Ministère des Finances prévoit de mettre en place, au plus tard fin 2023, le cadre légal et réglementaire encadrant le marché des SUKUK islamiques et ce, afin de créer un environnement propice à la croissance et au développement de l'industrie de la finance islamique.

Ces réaménagements d'ordre législatifs devraient être déclinés au niveau réglementaire bancaire et financier, dans le même souci de permettre l'exercice des opérations de banque et de bourse sharia compatibles dans le respect des principes les régissant. Ainsi, un document publié par la banque Al Baraka² met l'accent sur le besoin de l'industrie financière islamique en Algérie de nouveaux talents pour s'engager dans une nouvelle vague de créativité.

Et pour apporter plus de transparence et d'efficacité, la Banque d'Algérie a signé un mémorandum d'entente avec l'Organisation de comptabilité et d'audit des institutions financières islamiques (AAOIFI), afin de renforcer la coopération et la coordination et de développer l'industrie de la finance islamique en Algérie, et établir des normes, dans le cadre de leurs efforts visant à promouvoir la finance islamique ainsi que son marché en Algérie.³

Un autre point doit être soulevé ici, il s'agit de la recherche académique en matière de finance islamique, les efforts déployés par les parties prenantes devraient être accompagnés par des études et des formations afin de répondre aux spécificités du marché Algérien d'une part, et d'autre part, renforcer les compétences existantes par des cadres bien formés dans les différentes spécialités de l'industrie financière islamiques.

¹<https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/activites-2/947-ouverture-de-la-journee-d-information-sur-la-finance-islamique-en-algerie-realizations-et-perspectives-par-monsieur-le-ministre-des-finances>

²<https://www.albaraka-bank.dz/storage/2021/06/SAAFI-2018-Les-perspectives-de-developpement-de-la-finance-islamique-en-Algerie-NAOURI-M.pdf> (03/01/2022 à 23 :50).

³<https://algeriainvest.com/fr/news/finance-islamique-lalgerie-passe-un-nouveau-cap>

Conclusion du deuxième chapitre

Dans les pays en développement une grande partie des populations est exclue du système financier classique, l'exclusion financière touche non seulement les plus pauvres mais aussi les classes moyennes. Dans un tel contexte la microfinance islamique est considérée comme un véritable levier de réduction de la pauvreté, elle permet d'offrir des produits et des services financiers pour les personnes à revenus modestes et les démunies qui, à cause de leur situation économique, sont exclues du système financier classique. L'accès aux services de crédit, d'épargne, d'assurance et de transfert d'argent est simplifié pour atteindre les personnes à faibles revenus.

Via leurs engagements religieux et leurs responsabilités sociales, les institutions de microfinance islamiques œuvrent dans le but de réaliser la justice sociale, la distribution équitable des richesses et le développement économique tout en respectant l'éthique, l'équité et la solidarité de l'islam. Leurs approches consistent à concilier les impératifs de performance économique et d'utilité sociale dans le cadre du respect des préceptes de la sharia.

En Algérie, elle peut contribuer à l'amélioration du niveau de bancarisation de la société, favorise l'inclusion financière, la diversification des produits et des instruments financiers. Une enquête auprès des parties prenantes des institutions financière islamique en Algérie a été réalisée, " cette enquête nous a permis de dire que les groupes de parties prenantes de la finance islamique en Algérie voient que l'institution financière islamique doit ajouter au but de réalisation des profits le but d'amélioration de niveau de vie de la société et la réduction de la pauvreté. Donc, l'institution financière islamique doit avoir des buts socio-économiques¹.

Ces résultats sur l'institution financière islamique en Algérie, a permis de dire qu'il faut sortir de l'idée qui coince l'institution financière islamique dans l'image d'une institution financière qui ne pratique pas l'intérêt, l'incertitude, et la spéculation, et faire de celle-ci au même temps une institution qui respecte les principes de la loi islamique, et qui peut entrer dans la concurrence avec les institutions financières classiques par l'offre des produits moins couteux et plus compatibles avec les besoins de la société, et prendre en considération le grand besoin de la clientèle algérienne d'avoir des produits financiers islamiques basés sur le partage des pertes et profits, en plus des produits basés sur la marge de profit.

Donc, il sera indispensable de renforcer la présentation de la finance islamique au grand public, et la détermination des avantages de cette finance pour la clientèle algérienne, d'une part et d'autre part, renforcer le rôle de l'Etat dans le but d'assurer une institutionnalisation de la microfinance en Algérie.

¹ BOUKACEM (Amel) et BENAHAIB (Abderrezak), *Etude des points de vue des parties prenantes sur l'institution financière islamique en Algérie*, Les cahiers de MECAS, N°09, Décembre 2013, PP.105-106.

Chapitre III :
***L'institutionnalisation
de la microfinance
et l'entrepreneuriat
social***

Introduction du troisième chapitre

L'absence d'une banque qui permet de répondre aux différents besoins des pauvres particulièrement aux besoins financiers ne signifie pas que les pauvres ne peuvent pas emprunter, ces besoins accrus ont permis aux pratiques informelles de se développer à côté des institutions financières formelles, ces dernières se sont focalisées sur le financement des entreprises au détriment d'une forte demande des individus à faible revenu, notamment dans les pays en développement, où la plupart des gens ne possèdent pas de comptes d'épargne, ne disposent pas de polices d'assurance et c'est rare où ils demandent des crédits auprès des banques. La finance informelle exercée par les tontines, les coopératives ou les ONG offre aux individus exclus du système financier des produits et des services financiers divers, en particulier le microcrédit. Mais c'est avec la création de la *Grameen Bank* par Muhammad Yunus surnommé le « banquier des pauvres » au Bangladesh dans les années 1970, que le microcrédit va se développer, pour la première fois au monde, à l'échelle industrielle.

Une forme d'entrepreneuriat s'installe avec la transformation d'ONG financière autonome en institution de microfinance formelle, cette tendance a eu des répercussions plutôt positives dans de nombreux pays. Le modèle « GRAMEEN BANK » en est une illustration. Ce modèle est considéré par les spécialistes comme le point de départ de la microfinance. Le développement du phénomène de la microfinance a fait apparaître d'éventuels risques attachés à la collecte de l'épargne et à l'exercice du microcrédit tout au long de la progression de ce marché émergent. Pour pallier les imperfections du marché, les dirigeants de plusieurs pays ont entrepris de fixer un cadre institutionnel et un cadre légal afin de réglementer ce secteur émergent. L'institutionnalisation de la microfinance était, pour la plupart des pouvoirs publics, dans le cadre des stratégies d'inclusion financière et de lutte contre la pauvreté, ces dernières fondent un grand espoir sur la microfinance comme facteur de réduction de la pauvreté.

Pour le cas de l'Algérie et à l'issue de la Conférence nationale sur la lutte contre la pauvreté et l'exclusion, organisée en octobre 2000, il a émergé un nouvel intérêt des pouvoirs publics à appréhender la pauvreté au-delà des données monétaires, les aspects liés à des dimensions non matérielles telles que la fragilisation sociale, l'éducation, la santé et l'eau. Ainsi, en Algérie, l'enjeu de l'accès à la microfinance est défini par celui de la bancarisation de masse des populations à faible revenu puisque la microfinance n'est pas aussi développée à l'instar des autres pays.

Ce présent chapitre revient sur le modèle de la *Grameen Bank* au Bangladesh et les politiques publiques de ce pays, puis l'entrepreneuriat social et le business plan des IMF. Ensuite, la situation de ce phénomène de microfinance en Algérie avec la démonstration de l'exemple du microcrédit exercé par l'ONG Algérienne la TOUIZA. Enfin, une illustration du modèle de stratégie nationale d'inclusion financière élaboré par AFI (Alliance for Financial Inclusion) et bien sûr des exemples d'expériences en la matière.

Section 1 : Le modèle de base, la Grameen banque au Bangladesh

Comme souvent, la modernité plonge ses racines dans l'histoire et la microfinance ne fait pas exception. Le mérite des bienfaits de la microfinance sous son image moderne qu'on connaît aujourd'hui est attribué au professeur Muhammad Yunus prix Nobel de paix en 2006 qui a pu prouver que les pauvres sont bancables, le modèle de banque qu'il a conçu « la Grameen » revendique 9 millions d'emprunteurs au Bangladesh, dont la quasi-totalité sont des femmes. Elle a inspiré des déclinaisons dans plus d'une soixantaine de pays, y compris en Europe et aux Etats-Unis.

Le modèle original de la Grameen Bank est issu de ce que Robinson appelle une approche de « prêt à la pauvreté » plutôt que l'approche des « systèmes financiers » qu'elle, le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) et de nombreux spécialistes américains de la microfinance préfèrent.¹

En effet, l'idée de Muhammad Yunus était simplement d'aider des femmes bangladaises à se libérer du joug des usuriers qui les exploitaient. Animé d'une vision humaniste, il cherchait à rendre ses enseignements utiles à ces femmes touchées par la famine de 1974 au Bangladesh et décidées à faire une activité économique.

La présente section examine ce modèle de base : la Grameen Bank depuis sa naissance jusqu'aux récents développements, puis faire un passage en vue des politiques publiques au Bangladesh notamment en matière de microfinance.

1.1.Naissance d'une idée

Tout à commencer quand Muhammad Yunus, étant responsable du programme d'économie rurale à la faculté d'économie de l'université de Chittagong (Bangladesh). Avec son équipe, il remarque que certains paysans, dont la plupart était des femmes, manquent de ressources minimales représentant des montants très faibles, environ 47\$, pour exercer leurs activités rurales et améliorer leur vie quotidienne. A ce constat se rajoute la situation des milliers de paysans affamés et diminués à travers tout le pays.

Au milieu des années 1970, le Bangladesh s'engageait sur le long chemin de la construction d'une nouvelle nation. Les défis étaient de taille : l'indépendance du Pakistan avait été obtenue en décembre 1971 après une guerre féroce, et deux ans plus tard, des inondations généralisées ont provoqué une famine qui a tué des dizaines de milliers de personnes. Des enquêtes gouvernementales ont révélé que plus de 80% de la population vivait dans la pauvreté.²

¹ HULME (David), *The story of the Grameen Bank: From Subsidised Microcredit to Market-Based Microfinance* (November 1, 2008). Brooks World Poverty Institute Working Paper No. 60, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1300930> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1300930>.

² ARMENDARIZ (Beatriz) and MORDUCH (Jonathan), *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, 2nd Edition, London England, 2010, P.12.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

La souffrance humaine pouvait être observée dans toutes les villes et les villages au Bangladesh, Les gens étaient dans une situation de misère effrayante et les pauvres étaient pris dans un cercle vicieux et qu'ils ne pouvaient pas s'en sortir. Les dommages causés par la guerre étaient amplifiés par la famine de 1974 et le pays était devenu dépendant de l'aide alimentaire.

A cette époque, il n'y avait que deux manières pour avoir un emprunt dans les zones rurales du pays, soit auprès des banques commerciales, soit par le biais des prêteurs indépendants qui octroient des prêts à des taux usuraires pouvant atteindre jusqu'à 200% d'intérêt par année. Les banques commerciales, quant à elles, ne prêtaient pas aux pauvres car les pauvres ne possèdent pas de garanties, quant aux prêteurs usuraires, leurs contrats étaient d'un opportunisme flagrant. Donc pour les gens pauvres aucune de ces deux méthodes n'était envisageable pour bénéficier d'un financement.

Muhammad Yunus qui a eu son doctorat de l'université Vanderbilt aux Etats Unis était revenu au Bangladesh pour enseigner l'économie à l'université de Chittagong se demandait quelle est l'utilité de la théorie économique qu'il enseignait vis-à-vis les besoins des populations pauvres qu'il observait. A partir de cette réflexion, il décide de lancer un programme expérimental avec les habitants de « Jobra », village voisin de son université, afin de tester son idée de microcrédit pour les pauvres en étant convaincu que ces derniers ne sont pas forcément de mauvais payeurs. Il fait le pari d'inscrire son action dans l'esprit du terme « crédit », qui implique de « faire confiance » à la solvabilité du débiteur.

Son idée stipulait que si les gens avaient accès au crédit, ils pourraient augmenter leur productivité et leur rentabilité ou ils pourraient diversifier leurs activités économiques d'une façon permettant d'augmenter leurs revenus. De cette manière, ces pauvres pouvaient améliorer leurs conditions de vie et rembourser leurs prêts. Alors comme il pouvait prêter son argent à certains pauvres, ces derniers pourraient augmenter leurs revenus et rembourser leurs prêts, il pourrait prêter à d'autres pauvres et aider plus de personnes.

Mohammad Yunus a d'abord rencontré une dame qui fabriquait des bancs en bambou. Celle-ci ne pouvait pas acheter de bambou car elle ne possédait pas un capital de départ, elle devait alors recourir à le demander auprès d'un prêteur usuraire et elle devait vendre le produit fini à ce prêteur, qui le vendait ensuite à un prix banal, ce qui faisait que le profit de la dame n'était que l'équivalent d'environ de deux cents \$ par banc. Après sa rencontre avec cette dame, il a prêté, de sa poche, à cette femme ainsi qu'à 41 autres femmes.

Ensuite il a commencé une série d'expériences de prêts aux pauvres du village de Jobra en donnant de l'argent de sa poche, le peu d'argent qu'il pouvait prêter était suffisant pour permettre aux villageois de mener des activités commerciales simples comme le décorticage du riz et tissage du bambou.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Pour le professeur, c'était une théorie intéressante d'octroyer de petits prêts pour accroître les revenus et rembourser les prêts puis prêter à d'autres, mais les premières expériences montraient qu'elle n'était pas valable, plusieurs femmes et plusieurs hommes n'ont pas pu rembourser même des prêts de très petites sommes.

Dans le but d'améliorer le taux de remboursement, Muhammad Yunus pensait à commencer à expérimenter des moyens, comme la supervision des prêts pour qu'ils seraient utilisés dans des activités productifs et non pas être destinés à la consommation, ainsi la sélection des clients digne de confiance et suivre leurs remboursements. Il poursuivait le perfectionnement de ses pratiques et il arrive à un modèle reflétant les caractéristiques suivantes :

- Prêter aux femmes pauvres et rurales, car elles sont moins susceptibles que les hommes de mal utiliser les prêts, elles sont plus fiables pour le remboursement.
- Organiser les femmes en cellules de cinq qui assument la responsabilité collective des prêts des autres.
- La création de centres où six cellules (soit trente femmes) se réunissent à une heure fixe chaque semaine.
- Exiger aux clients pour qu'ils effectuent des micro-épargnes chaque semaine.
- Les prêts sont simples, standards nécessitant des remboursements réguliers et pas élevés.

Jusqu'au là, tout l'argent prêté était via les ressources personnelles du professeur Yunus, conscient qu'il ne pouvait pas aller trop loin, il a convaincu la banque centrale du Bangladesh « la Bangladesh Bank » de l'aider à créer une agence spéciale pour les pauvres de Jobra. Puis un autre projet a été lancé au centre nord du pays à Tangail. Muhammad Yunus a pu prouver la possibilité de mettre en place un système de crédit tourné vers les pauvres dans les régions rurales au Bangladesh, son succès n'était pas le fruit du hasard, le modèle a été dupliqué dans plusieurs régions du pays. En 1983, l'agence se transforme à une banque officielle, la Grameen Bank : littéralement la banque des villages.

Les objectifs principaux étaient:¹

- Étendre les facilités bancaires aux hommes et aux femmes pauvres,
- Éliminer l'exploitation des pauvres par les prêteurs,
- Créer des opportunités de travail indépendant pour la grande multitude de personnes sans emploi dans les zones rurales du Bangladesh,

¹ GILBERT (Valérie), *Etude de la Grameen Bank, le microcrédit au Bangladesh comme moyen d'empowerment*, Les Cahiers de la Chire C-A Poissant, Montréal, Canada, 2009, PP.55-56.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

- Amener les personnes défavorisées, principalement les femmes les plus pauvres, dans le cadre d'un format organisationnel qu'elles peuvent comprendre et gérer par elles-mêmes,
- Inverser le vieux cercle vicieux « faible revenu, faible épargne & faible investissement », en un cercle vertueux « faible revenu, injection de crédit, investissement, plus de revenu, plus d'épargne, plus d'investissement, plus de revenu ».

Et les seize décisions de la Grameen Bank sont les suivantes :¹

- Nous devons suivre et promouvoir les quatre principes de la Grameen Bank : Discipline, Unité, Courage et Travail acharné dans tous les domaines de notre vie.
- Nous apporterons la prospérité à nos familles.
- Nous ne vivrons pas dans des maisons délabrées. Nous réparerons nos maisons et nous travaillerons à la construction de nouvelles maisons.
- Nous devons cultiver des légumes toute l'année. Nous les mangerons de ces légumes et nous vendrons le surplus.
- Pendant les saisons de plantation, nous planterons autant de semis que possible.
- Nous ferons en sorte que nos familles restent petites. Nous minimiserons nos dépenses. Nous prendrons soin de notre santé.
- Nous éduquerons nos enfants et nous veillerons à ce qu'ils puissent gagner de quoi payer leurs études.
- Nous garderons toujours nos enfants et notre environnement propres.
- Nous construirons et nous utiliserons des puits.
- Nous boirons l'eau des puits tubulaires. Si elle n'est pas disponible, nous ferons bouillir l'eau.
- Nous ne prendrons pas de dot lors des mariages de nos fils, et nous ne donnerons pas de dot lors des mariages de nos filles. Nous préserverons le centre de la malédiction de la dot. Nous ne pratiquerons pas le mariage des enfants.
- Nous n'infligerons aucune injustice à qui que ce soit, et nous ne permettrons à personne de le faire.
- Pour augmenter nos revenus, nous ferons collectivement de plus gros investissements.
- Nous serons toujours prêts à nous entraider. Si quelqu'un est en difficulté, nous l'aiderons tous.
- Si nous avons connaissance d'un manquement à la discipline dans un centre, nous nous y rendrons tous et contribuerons à rétablir la discipline.
- Nous introduirons l'exercice physique dans tous nos centres. Nous participerons collectivement à toutes les activités sociales.

¹ NAZRUL (Islam Jamal), KUMAR MOHAJAN (Haradhan) et DATTA (Radjib), *Aspects of microfinance system of Grameen Bank of Bangladesh*, International Journal of Economics and Research, 2012, V3I4, P.79.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Les objectifs de la banque Grameen ainsi que ses décisions sont clairement focalisées sur les pauvres afin de les aider à s'en débarrasser du cercle vicieux de la pauvreté comme but principal. Mais à côté de ce but, plusieurs incitations et encouragements et même engagements sont inclus notamment dans les décisions de la banque Grameen.

Cette banque vise à instaurer des principes, des habitudes et des comportements reflétant des valeurs d'entraide, de solidarité, de partage et d'esprit communautaire entre sa clientèle qui est la base les pauvres des villages et des zones rurales du Bangladesh.

Depuis que la Grameen Bank est devenue une banque spécialisée elle a pris une très grande expansion. Entre 1985 et 1994 seulement, le nombre de succursales a augmenté de 462%. "Lorsque la banque veut ouvrir une succursale (qui couvre habituellement de 15 à 20 villages), la première tâche de l'agent de développement engagé par la banque est de préparer un rapport socioéconomique qu'il fait à partir des visites dans les communautés. Il informe alors les membres des communautés de ce qu'est la banque, de ses buts et de ses règlements."¹

1.2.Le fonctionnement de la banque Grameen

Les premiers pas de Muhammad Yunus étaient de demander aux banques commerciales de prêter de l'argent aux pauvres, et face à leurs refus qu'il a commencé à donner de petits prêts de son argent de poche. La détermination de Muhammad Yunus a donné une tout autre ampleur à cette première expérience de microcrédit. Devant le manque de réactivité du système bancaire, il décide de créer son propre programme : **la Grameen Bank**.

Ce programme a renversé pratiquement tous les principes bancaires classiques. Dans une relation standard, l'emprunteur donne une garantie à la banque pour obtenir un prêt, puis il investit le capital afin de générer un rendement et enfin il rembourse le prêt et paye les intérêts. Si l'emprunteur n'arrive pas à rembourser le prêt, sa garantie sera saisie par la banque.

Mais le programme de prêt de la Grameen Bank s'adresse à une population pauvre en leur proposant des prêts de petits montants sans exiger de garanties en contrepartie.

Il invente le principe de responsabilité conjointe qui consiste à rendre solidaires les membres des groupements bénéficiaires, "les conditions de cette responsabilité conjointe est la caractéristique la plus célèbre du contrat Grameen classique, et c'est la raison pour laquelle la microfinance est si étroitement associée à l'idée de prêt collectif."²

¹ GOUDREAU (Estelle), *La microfinance, une alternative faite aux femmes*, Canadian womanstudies, Vol.1, N°13, 1992, P.81.

² ARMENDARIZ (Beatriz) and MORDUCH (Jonathan), Op.Cit, P.13.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

La politique de crédit de la GB peut être décrite par l'articulation de trois aspects essentiels, à savoir, la caractéristique des prêts, celle des emprunteurs et leur croisement qui conduit à la dynamique des prêts.

1.2.1. Les caractéristiques des prêts

Concernant les caractéristiques des prêts, plusieurs éléments peuvent être soulignés. En particulier, la distribution des prêts est assurée par un agent de crédit de la GB qui gère un portefeuille moyen de 200 à 300 clients. En principe, les prêts sont destinés à financer des activités productives à cycle court, c'est-à-dire engendrant un revenu presque quotidiennement, de manière à pouvoir faire face à un remboursement hebdomadaire.

Il n'est pas exclu également dans le cas de la Grameen Bank que certains microcrédits soient détournés de cet objectif principal. Cela pourrait d'ailleurs expliquer, entre autres hypothèses, la baisse relative des taux de remboursement ayant conduit la GB à faire évoluer ses règles vers plus de flexibilité.

Dans tous les cas, les remboursements ont lieu lors d'une réunion hebdomadaire où la présence de tous les membres est obligatoire. Notons également que les remboursements peuvent s'étendre sur une durée d'un an renouvelable, dans l'hypothèse où tout se passe bien.

Le taux d'intérêt des prêts est identique à celui des banques commerciales (20%), si le taux d'intérêt de la Grameen Bank était nettement plus faible, des paysans aisés tenteraient d'utiliser des « prête-nom » pour avoir accès au crédit.¹

1.2.2. Les caractéristiques des emprunteurs

Pour les caractéristiques exigées des emprunteurs, ils doivent tout d'abord appartenir au même village et constituer librement un groupe de cinq membres de même sexe n'ayant aucun lien de parenté.

Parmi les cinq membres du groupe, un chef est nommé par ses pairs en raison de sa notoriété, ou de son influence sociale, pour jouer le rôle de leader qui devient le garant de la solvabilité du groupe.

C'est un rôle très exigeant car le succès du groupe est fortement lié à la légitimité de son leader, ce qui détermine sa crédibilité et en particulier, sa capacité à exercer une pression sociale suffisante lorsque c'est nécessaire pour garantir le respect des engagements.

¹ GENTIL (Dominique), *Les Avatars du modèle « Grameen Bank »*, Revue Tiers Monde, Tome 37, N°145, 1996, P.119.

Les groupes sont rattachés à des unités plus grandes appelées « centres » à raison de 8 groupes par centre, et à leur tour, les centres sont fédérés en caisses dans une structure pyramidale. Ce sont les leaders des groupes fédérés dans ces centres, avec l'appui des agents de crédits, qui vont assurer la gestion des fonds de groupe.

Pour cela, ils sont préalablement formés pendant plusieurs semaines avant l'attribution des prêts. Précisons que pendant ce temps, les membres du groupe doivent constituer une épargne préalable nécessaire pour pouvoir prétendre au crédit, même s'il n'y a pas de lien direct entre le montant de cette épargne et le crédit réellement obtenu.

Plus exactement, cette épargne obligatoire pour être éligible au crédit est de deux types. D'une part, les emprunteurs doivent épargner préalablement pendant une durée de quatre à huit semaines avant l'obtention du prêt.

D'autre part, ils doivent également s'engager à épargner obligatoirement un Taka (l'équivalent de trois centimes d'euros) par semaine, pendant toute la durée du prêt. Le montant global de ces épargnes, complété par d'autres recettes (par exemple, le prélèvement obligatoire de 5% sur le montant de chaque crédit accordé, les pénalités perçues vis-à-vis des débiteurs en retard dans leurs échéances ...), alimentent un « fond de groupe ».

Ce dernier, contrairement aux crédits standards, est destiné à offrir aux membres de chaque groupe du crédit pour faire face au financement de divers besoins communautaires tels que les cérémonies de baptême, les mariages, les décès, etc. Il existe un deuxième fond, appelé « fond de secours », alimenté cette fois par des provisions et qui est destiné à assurer les membres contre des chocs systémiques tels que les catastrophes naturelles, les aléas climatiques ou des chocs plus spécifiques, tels que le décès d'un membre du groupe qui pourrait mettre en difficulté les autres.

1.2.3. La dynamique des prêts

La dynamique des prêts peut alors être décrite de la manière suivante. A l'issue de la période de formation, deux premiers membres du groupe reçoivent leur part du crédit. S'ils remboursent intégralement en respectant les échéances, les deux membres suivants reçoivent leur part de crédit. Si tout se passe bien, le chef du groupe obtient sa part de crédit en dernier, et la dynamique continue avec des montants sensiblement supérieurs pour la période suivante.

En revanche, en cas de défaut irréversible d'un membre, la dynamique est rompue. Dans ce cas, c'est la responsabilité collective qui est engagée pour pallier au défaut individuel, sous peine de faire perdre à tout le groupe le bénéfice d'un prêt dans le futur. Néanmoins, s'il ne s'agit que d'un retard de paiement non récurrent, les agents de crédits appliquent uniquement un montant d'intérêt supplémentaire en guise de pénalités.

C'est ce mécanisme de crédit de groupe, communément appelé dans la littérature « two-two-one procedure », que la GB désigne sous le vocable de « Gramen Classic System (GCS) », dans le sens où il constitue son modèle de crédit le plus simple mais aussi le plus rigide. C'est pourquoi, à la fin des années 90, marquée par une dégradation sensible des taux de remboursement la GB a décidé de repenser sa politique de crédit pour introduire plus de flexibilité. C'est cette démarche qui a conduit depuis le 14 Avril 2000, date symbolique du nouvel an Bengali, au passage du modèle de la Gramen Bank I avec le système GCS (Gramen Classic System) à celui de la Gramen Bank II avec le système GGS (Gramen Generalized System).

1.3.La Grameen Bank II et le social business de Muhammad Yunus

La Grameen Bank a parcouru un long chemin depuis le lancement de l'aventure dans le village de Jobra en 1976. Pendant ce quart de siècle, elle a dû faire face à de nombreux problèmes organisationnels et opérationnels, elle a acquis de nombreuses expériences grâce à ses succès mais aussi ses échecs.

Le succès initial de la Grameenbank a été réalisé grâce à l'énergie et grâce aux efforts du professeur Yunus. Mais pour le développement de la banque, il fallait plus de fonds d'une part, et d'autre part, une nouvelle organisation plus solide pour assimiler les exigences de développement.

1.3.1. De la Grameen Bank I à la Grameen Bank II

Les problèmes auxquels la banque Grameen a été confrontée ont incité ses dirigeants et ses responsables à expérimenter quelques nouveaux produits et services et quelques nouvelles méthodes de gestion. Les résultats de ces expériences ont été consolidés et le professeur Muhammad Yunus lance la Grameen Bank II.

Les composantes de la banque Grameen II ont été conçues de manière à répondre à la demande des clients d'une part, et d'autre part, à être rentable pour la banque. Au bout d'environ deux ans, toutes les agences de la banque ont été transformées des produits et systèmes de la Grameen I aux nouveaux produits et nouveaux systèmes de gestion et de prestations de services de Grameen II.

La GB a apporté des changements spectaculaires à ses services vers 2001 et 2002. Les principaux éléments de Grameen II sont les suivants :¹

- L'accent est mis sur l'épargne des membres et du public. Cela comprend l'épargne volontaire, les dépôts à terme et le Grameen Pension Scheme (GPS) qui est un programme d'épargne à long terme.

¹ NAZRUL (Islam Jamal), Op.Cit, P.89.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

- L'octroi de « prêts de base » flexibles aux membres (plutôt que les prêts standardisés de Grameen I à 12 mois). Ces prêts sont d'un montant variable, peuvent être remboursés sur une période de 3 à 36 mois, avec des calendriers de remboursement négociables et les taux d'intérêt sont déterminés selon le type de prêt (taille, durée, période de grâce, etc).
- L'abandon de la responsabilité conjointe et de l'idée de la garantie sociale.
- Un programme de « membres en difficultés » axé sur la pauvreté, qui accorde de petits prêts subventionnés aux mendiants et qui encourage ces derniers à rejoindre les centres de la Grameen Bank.

Dans la Gramen Bank II, il n'y a plus de crédits généraux, de crédits saisonniers ni de crédits de famille et plus d'une douzaine d'autres types de crédits. Le fond de groupe et le plafond de crédit en fonction de la zone ou de la branche ont été supprimés, les échéances fixes pour le remboursement ont été supprimées, la règle selon laquelle les emprunts se font sur un an même si parfois l'emprunteuse avait seulement besoin d'un crédit pour trois mois a également été supprimée.

Pour éviter que les emprunteuses qui doivent faire face à des événements terribles ne se fassent traiter de « fauteuse », plusieurs d'autres caractéristiques bien connues du système Grameen I ont été supprimées.

Il est à noter que ces réformes au sein de la banque Grameen ne s'agissent pas d'une restructuration de la banque ni de la création d'une nouvelle banque. "Son identité légale ainsi que les propriétaires (à 94% aux emprunteuses et le 6% restant appartenant au gouvernement) n'ont pas été affectés par ce changement".¹ Ce sont bien les produits et les services offerts par la banque qui ont fait l'objet principal des réformes, ces dernières viennent aussi suite à l'inondation de 1998 qui a été la plus dramatique au Bangladesh, la moitié du pays a été sous les eaux pendant dix longues semaines et à cause de cette inondation, les emprunteuses de la Grameen Bank, comme de nombreuses personnes au Bangladesh, ont perdu une grande partie de leurs biens y compris leur maison.

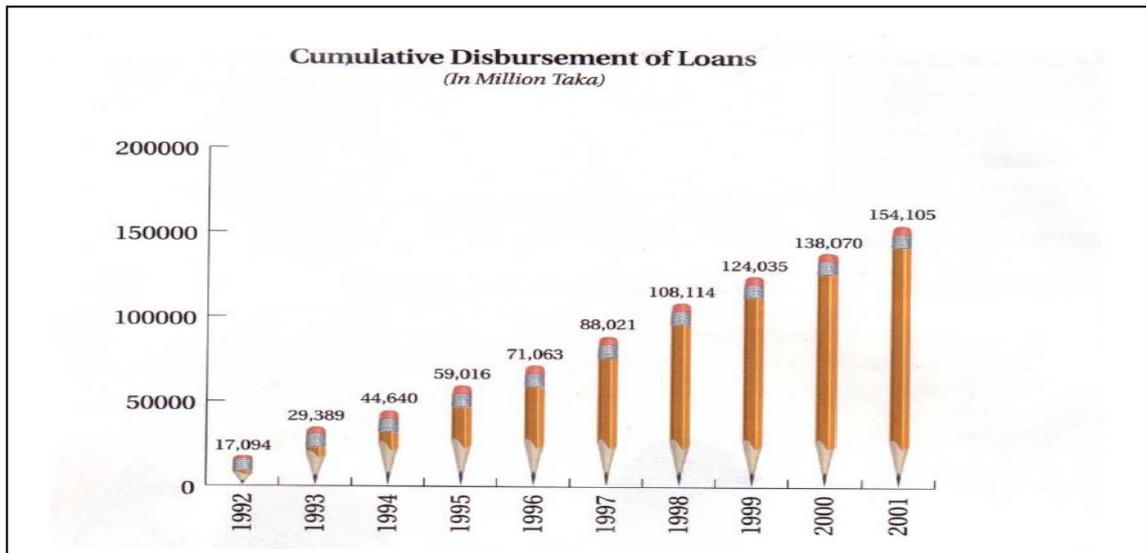
La banque Grameen II réunit beaucoup de leçons apprises par l'expérience, mais va bien au-delà avec quelques changements fondamentaux, elle a non seulement réussi à se stabiliser après les réformes mais elle a relancé sa trajectoire. Alors qu'il a fallu vingt-cinq ans à la banque Grameen pour atteindre 2,5 millions de clients, il n'a fallu que trois ans, à partir de 2001, pour mobiliser 2,5 millions de clients suivants.

Selon le rapport annuel de la banque Grameen en 2001, le décaissement des prêts a atteint 16 037 millions Taka (1Taka équivalent d'environ 0,0182\$ en 2001), et les décaissements cumulés jusqu'à 2001 ont atteint 154 105 millions Taka.

¹ GILBERT (Valérie), Op.Cit, P.58.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Figure N°22 : Cumul de décaissements de prêt de la banque Grameen.

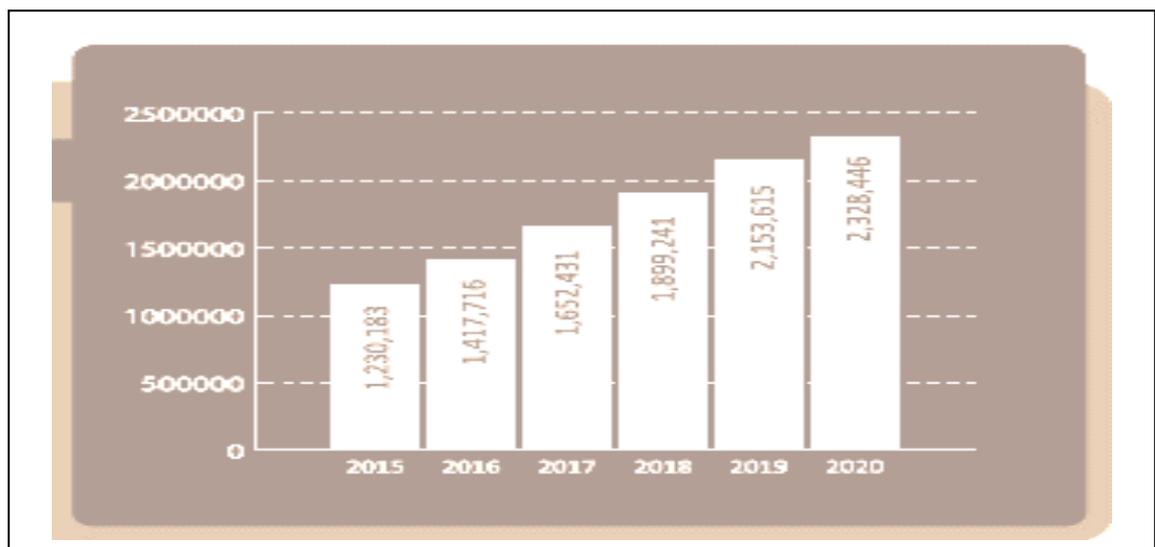


Source : Rapport annuel de la Grameen Bank pour l'année 2001, p.12, <https://grameenbank.org/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/GB-2001.pdf>

En outre, le nombre cumulé des membres de la banque Grameen, de ses branches et les villages couverts ont atteint respectivement : 2,38 millions de membres, 1 173 de branches et 40 447 villages et ce du 1992 à 2001.

A la fin de l'année 2015, les décaissements cumulés des prêts étaient de 1 230 180 millions. Jusqu'à 2020, ces décaissements ont atteint un seuil de 2 328 446 millions ce qui signifie un taux croissance de l'ordre de 89,28% durant les cinq années entre 2015 et 2020.

Figure N°23 : Croissances des prêts décaissés entre 2015 et 2020.

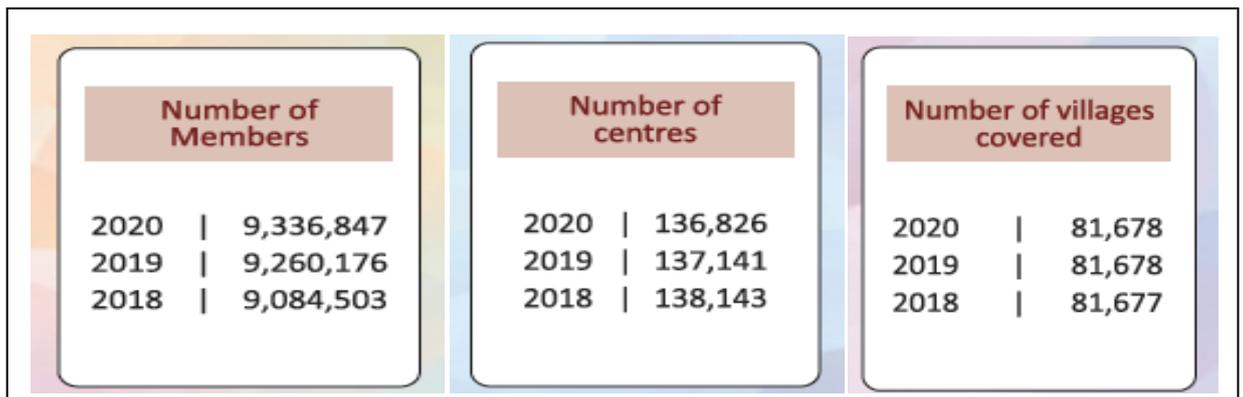


Source : Rapport annuel de la Grameen Bank pour l'année 2020, p.44, https://grameenbank.org/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/Annual_Report_2020-1_41.pdf .

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

En effet, la croissance réalisée par la banque Grameen ne se limite pas uniquement aux prêts accordés. En décembre 2020, la Grameen Bank a fêté ses 37 ans d'activité, le nombre de ses clients a atteint 9,34 millions, la banque dispense ses services par l'intermédiaire de 40 bureaux de zone, 239 bureaux régionaux et 2538 agences et ce réseau couvre plus 93% des territoires du pays. Ces chiffres sont illustrés dans la figure n°21 ci-après.

Figure N°24 : Eléments de croissance de la Grameen Bank 2018-2020.



Source : Rapport annuel de la Grameen Bank pour l'année 2020, p.18, https://grameenbank.org/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/Annual_Report_2020-1_41.pdf.

1.3.2. Le social Business de Muhammad Yunus

Le lancement du projet de microcrédit et la création de la Grameen Bank n'était, pour le professeur Muhammad Yunus, qu'un début pour un autre projet plus vaste. En effet, la banque Grameen était la première étape vers le développement d'un business model appelé « le social business » passant par la diversification de la famille Grameen qui s'étend autour de 30 projets d'entreprises à but lucratif et non lucratif. Et ci-après quelques entreprises de la famille Grameen:

1.3.2.1. Grameen Trust

En raison du succès de Grameen Bank à atteindre et servir les pauvres via le microcrédit, de nombreuses personnes et organisations ont commencé à penser à la philosophie de Grameen Bank et ont voulu en apprendre davantage sur Grameen Bank et suivre ses principes dans leur propre sphère de travail.

Grameen Trust (GT) est une organisation à but non lucratif et non gouvernementale engagée dans la lutte contre la pauvreté. Il a été créé par le professeur Muhammad Yunus en 1989.

Il soutient, promeut et met en œuvre des programmes de microfinance, d'entreprise sociale et d'autres programmes axés sur la pauvreté dans le monde entier.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Il fournit également une formation et une assistance technique aux organisations de microfinance et aux initiatives d'entreprises sociales.

GT s'efforce de créer un réseau international de personnes et d'organisations axées sur la lutte contre la pauvreté et l'aide aux pauvres avec des services financiers et autres.¹ Et grâce à la Grameen Trust que de plus en plus de pays, dans le monde, suivent et reproduisent les activités de la banque Grameen.

1.3.2.2.Grameen Fund

Grameen Fund ou le fonds Grameen a été constitué le 17 janvier 1994 en tant que société à but non lucratif et a commencé ses activités le 1er février 1994. Il met l'accent sur le financement d'entreprises risquées, axées sur la technologie et autrement privées de financement par les institutions de prêt formelles existantes.

En 2007, elle a investi des capitaux propres d'une valeur de 1 million de dollars dans 13 coentreprises et a financé 1 763 petites et microentreprises au Bangladesh, en particulier dans les industries à orientation technologique, en accordant des prêts sans garantie pour les immobilisations et les fonds de roulement.²

1.3.2.3.Grameen Communications

Grameen Communications est une entreprise à but non lucratif spécialisée dans les technologies de l'information. Depuis sa création en 1997, elle fournit des solutions complètes en développant des produits et des services logiciels, des services Internet, des services de matériel informatique et de mise en réseau, ainsi que des services de formation en informatique.

Conformément à son mandat, Grameen Communications vise à atteindre les objectifs suivants :³

- Élaborer et mettre en œuvre des solutions de système comprenant des produits et des services personnalisés, des logiciels d'application, des produits et services basés sur Internet et le développement des ressources humaines, c'est-à-dire la formation technique du personnel, tant au niveau national qu'international.
- Développer et mettre en œuvre une solution système pour les opérations de microcrédit.
- Promouvoir le développement des communications et des services auxiliaires pour la libre circulation de l'information et des connaissances afin d'accélérer le développement social et économique.

¹https://grameentrust-org.translate.google/about/?x_tr_sl=en&x_tr_tl=fr&x_tr_hl=fr&x_tr_pto=sc, (30/04/2019 à 23 :11).

²<https://en-academic.com/dic.nsf/enwiki/7117819> (30/04/2019 à 23 :50).

³<https://grameen.technology/post/36/mandate-of-grameen-communications> (11/05/2019 à 22:50).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

- Établir un point d'accès Internet rentable qui sera disponible pour un large éventail d'établissements d'enseignement et de recherche, d'organisations sociales et d'agences gouvernementales.
- Développer un réseau qui répondrait aux besoins de communication des institutions éducatives, des centres d'enseignement supérieur, des institutions de recherche, des bureaux gouvernementaux et non gouvernementaux.
- Fournir des services de communication qui encouragent et soutiennent les chercheurs, les éducateurs, les planificateurs, les étudiants, les concepteurs, les médias, les militants sociaux et les entrepreneurs, afin d'améliorer leur accès à l'information nationale et mondiale.
- Initier l'intégration du système de bureau de la Grameen Bank, qui est dispersé dans tout le Bangladesh rural, avec des installations Internet entre le siège, les bureaux de zone et les succursales.
- Promouvoir le développement rural au Bangladesh grâce aux TIC.
- Fournir des services de communication RNIS¹ (Réseau Numérique à Intégration de Services), fibre optique, internet, intranet, réseau de données et services avancés de technologie de l'information au Bangladesh.

1.3.2.4. Grameen Shakti²/Energy

Grameen Shakti est l'une des principales entreprises sociales au monde, fondée par le professeur Muhammad Yunus, lauréat du prix Nobel, dans le but d'améliorer "l'accès à l'énergie" pour les populations rurales du Bangladesh. Nous fournissons des solutions d'énergie renouvelable durable dans un objectif de développement socio-économique, d'autonomisation des femmes, de création d'emplois verts, de réduction de la pauvreté, de réduction des émissions de gaz à effet de serre et de construction d'une communauté saine.³

Grameen Shakti/Energy compte non seulement fournir des services d'énergie renouvelable, mais aussi créer des emplois et des opportunités de génération de revenus dans les zones rurales du Bangladesh.

1.3.2.5. Grameen Shikha/Education

Grameen Shikha est une entreprise de la famille des entreprises Grameen. Créée en 1997, ses principaux objectifs sont de promouvoir l'éducation de masse dans les zones rurales, de fournir un soutien financier sous forme de prêts et de subventions à des fins éducatives.

¹ RNIS : Réseau Numérique à Intégration de Services est un réseau de télécommunications constitué de liaisons [numériques](#) permettant, par rapport au [réseau téléphonique analogique](#), une meilleure qualité et des [débits](#) pouvant atteindre 2 Mbit/s contre 56 kbit/s pour un modem classique analogique

² Shakti est un terme qui signifie « pouvoir », « puissance », « force ». Dans l'[hindouisme](#), ce mot désigne l'énergie féminine, le principe actif et extériorisé d'une divinité masculine.

³<https://www.gshakti.org/about-us/history>, (11/05/2019 (11/05/2019 à 00 :15)).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Sa vision est Le développement des ressources humaines, par l'éducation et la formation, pour le développement du pays en général et pour l'amélioration des conditions socio-économiques des pauvres en particulier, et donc la création d'une société exempte d'analphabétisme et de pauvreté.¹

Grameen Shikkha a mené le programme d'éducation orienté vers la vie, le programme de développement des enfants d'âge préscolaire, le programme de développement de la petite enfance et le programme d'atténuation de l'arsenic dans plusieurs districts du Bangladesh.

1.3.2.6.Grameen Telecom

Grameen Telecom est une entreprise qui a pour objectif d'apporter la révolution de l'information aux populations rurales du Bangladesh.

Le programme Village Phone est un noble effort des trois parties (Grameen phone-Grameen Telecom-Grameen Bank) pour éliminer la pauvreté. Le programme Village Phone a créé des opportunités de revenus et de travail indépendant pour les opérateurs Village Phone (VP), pour la plupart des femmes pauvres et des membres de la Grameen Bank, qui sont maintenant en mesure de faire valoir leurs opinions. L'initiative Village Phone (VP) a eu un impact social et économique considérable dans les zones rurales du Bangladesh, créant un "surplus substantiel de consommation" pour les utilisateurs.²

1.3.2.7.Grameen Knitwear Limited

L'entreprise est une usine de vêtements composite orientée à 100% vers l'exportation, située dans la zone franche industrielle à proximité la capitale du Bangladesh.

Elle dispose d'installations de tricotage, de teinture, de finition et de production de vêtements. L'usine est capable de produire une très haute qualité de différents tissus et vêtements en tricot pour enfants, hommes et femmes.

Sa vision et ses missions sont :³

- Être le fabricant de vêtements le plus éthique et durable d'ici 2025.
- Des services de qualité basés sur les meilleures pratiques.
- Un environnement de travail convivial grâce à une communication ouverte.
- Innovation et travail d'équipe.
- Respect de l'environnement.
- Le bien-être des travailleurs.
- Responsabilité envers la société.

¹<http://www.grameenshikkha.com/pages/details/5/mission-&-vision> (12/05/2019 à 21 :11).

²<https://www.grameentelecom.net.bd/about-us.html> (28/05/2019 à 22 :23).

³<http://grameenknit.com/>(28/05.2019 à 22 :30).

1.3.2.8. Grameen Cyber net Ltd

Grameen Cyber Net Ltd a été créé en 1996 pour offrir à la population du Bangladesh un accès facile à la technologie Internet. Elle est le leader sur la scène des fournisseurs d'accès à Internet depuis qu'elle a commencé ses activités.¹ Son directeur général a eu une longue carrière dans l'éducation et les technologies de l'information aux États-Unis et il est assisté d'une équipe de jeunes et brillants cadres.

Comme susmentionné, l'objectif final du professeur Muhammad Yunus est la création d'un social business traduit par l'expression « entreprise sociale », le professeur a introduit ce concept dans le monde en utilisant le microcrédit.

Le social business est un concept "révolutionnaire" et une idée divergente des modèles traditionnels d'organisations à but non lucratif, non gouvernementales, de fondations ou d'entreprises sociales.²

La définition du social business de Muhammad Yunus se veut simple et précise. Selon lui, le terme de social business s'applique à une entreprise ayant décidé de se doter d'un objectif social, fonctionnant par autofinancement et ne reversant pas de dividendes à ses actionnaires.³

Alors, une entreprise sociale doit être autosuffisante et capable de générer des revenus pour couvrir le coût de son fonctionnement. Les investisseurs ne peuvent avoir un retour qu'à la hauteur de l'argent qu'ils ont investi, mais rien de plus.

Ainsi, l'entreprise peut faire des bénéfices mais personne ne les prend, l'objectif est d'atteindre des buts sociaux et aucun gain personnel n'est recherché. Le succès de l'entreprise est mesuré en fonction de son impact sur les personnes et l'environnement plutôt que sur le montant des bénéfices réalisés sur une période donnée.

En outre, il existe deux types d'entreprises sociales, le premier type est une entreprise sans perte et sans profit à distribuer et elle est dédiée à la résolution d'un problème social. Elle est détenue par des investisseurs et tous les bénéfices sont réinvestis dans du développement et de l'amélioration de l'entreprise.

Le second type est une entreprise à but lucratif détenue par les pauvres qui en sont eux-mêmes les bénéficiaires.

Selon Hanz Reitz, le directeur du Grameen Creative Lab (GCL), le social business de type 1 possède les caractéristiques clés suivantes :⁴

¹<http://www.citechco.net/company/> (28/05/2019 à 23 :05).

²P.LAMUG (Ann Ruth), *Building Social Business: The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*, CIS-020: Seminar Administrative Development, Atlantic International University, 2016.

³ JUAN (Maïté), LAVILLE (Jean-Louis) et SUBIRATS (Joan), *Du social business à l'économie solidaire, Critique de l'innovation sociale*, edErès, 2020, P.72.

⁴ P.LAMUG (Ann Ruth), Op.Cit.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

- L'objectif de l'entreprise est de vaincre la pauvreté ou un ou plusieurs problèmes qui menacent la société, et non de maximiser les profits.
- L'entreprise atteindra la viabilité financière et économique.
- Les investisseurs récupèrent uniquement le montant de leur investissement. Aucun dividende n'est versé au-delà du retour de l'investissement initial.
- Lorsque le montant de l'investissement est remboursé, les bénéfices restent dans l'entreprise pour son expansion et son développement.
- L'entreprise sera soucieuse de l'environnement.
- La main-d'œuvre reçoit le salaire du marché avec des conditions de travail supérieures aux normes.
- Faites tout ça avec joie.

Le social business a connu de diverses expériences en pratique à l'instar du modèle de la banque Grameen. "L'accroissement rapide ces derniers temps des expérimentations de social business tient notamment à la dynamique insufflée par le professeur Muhammad Yunus. Fort de son expérience dans le développement du microcrédit et au succès du modèle de la Grameen Bank, il a su convaincre plusieurs entreprises de l'intérêt de rejoindre ce mouvement novateur répondant aux enjeux de pauvreté et se situant au cœur des marchés de demain."¹

L'exemple phare est celui de Grameen Danone, fruit d'un accord entre la Grameen Bank et Danone, pour la production de yaourts. Cette entreprise se présente cependant explicitement en opposition avec une entreprise capitaliste : son but n'est pas de produire des bénéfices maximaux destinés à enrichir les investisseurs, il s'agit d'améliorer la santé des personnes les plus vulnérables des campagnes. Deux conséquences majeures quant au produit : si le yaourt doit avoir un goût attractif, il doit surtout contenir tous les nutriments nécessaires à un enfant pour une journée ; en second lieu, le coût de production doit être très faible pour pouvoir être acheté par des personnes disposant de très peu de ressources.²

D'autres exemples d'entreprises sociales peuvent être cités et qui sont le fruit de partenariat ou de joint-venture entre la banque Grameen et d'autres grandes sociétés : Grameen Veolia Water, Cure2Children and Grameen Healthcare Trust et le projet Grameen Addidas.

La réussite et le développement de la microfinance et l'émergence de plusieurs institutions de microfinance au Bangladesh ont incité les pouvoirs publics du pays à s'impliquer dans l'encadrement des programmes de microcrédit.

¹ YUNUS (Muhammad), SIBIEUDE (Thierry) et LESUEUR (Eric), *Social business et grandes entreprises : des solutions innovantes et prometteuses pour vaincre la pauvreté ?* Field Actions Science Reports, Special Issue 4/2012, P.68

² HIEZ (David), *Manifeste pour une économie plus humaine : construire le social business*, Muhammad Yunus, Revue internationale de l'économie, N°322, 2011, P.122.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Ces programmes "sont mis en œuvre par des ONG, la Grameen Bank, les banques commerciales d'Etat, des banques commerciales privées et des programmes spécialisés de certains ministères du gouvernement du Bangladesh"¹.

Le paragraphe qui suit porte sur les politiques publiques au Bangladesh notamment en matière des programmes ciblés de réduction de la pauvreté.

1.4. Les politiques publiques au Bangladesh

La République populaire du Bangladesh est un pays de l'Asie du Sud-est, il est l'un des pays les plus densément peuplés du monde, 163 millions d'habitants selon les statistiques de la Banque mondiale pour l'année 2018, et il était considéré pour longtemps parmi les pays les plus pauvres. En effet, Le pays étant frappée régulièrement par des catastrophes naturelles, les inondations à répétition qui submergent le pays sont la cause principale d'un sous-développement croissant et il est difficile de maintenir les infrastructures et les terres agricoles en bonne qualité.

Hier considéré comme l'un des pays les plus pauvres du monde, le Bangladesh s'est hissé dans la catégorie des nations à revenu intermédiaire de la tranche inférieure.

La pauvreté y a considérablement reculé en une génération et l'innovation a joué un rôle de premier plan dans l'essor du pays.² Le pays a tenté de réduire la pauvreté que subit sa population depuis plusieurs années, des programmes spécifiques, initiés par le gouvernement et appuyés par différentes agences internationales et organismes non gouvernementaux, ont été créés afin d'offrir des possibilités de crédit aux femmes en dehors des institutions bancaires.

L'un des principaux programmes est nommé le programme IGVGD (The Income Generation for Vulnerable Group Development). Le programme IGVGD représente une bonne pratique en matière de réduction de la pauvreté grâce à un partenariat gouvernement-donateur-ONG qui a stratégiquement lié la protection sociale et à la promotion des moyens de subsistance pour les femmes rurales démunies.

A la suite de la famine de 1974 au Bangladesh, le programme alimentaire mondial (PAM) des Nations unies a lancé le programme d'alimentation des groupes vulnérables (VGF) qui vise la réduction de l'insécurité alimentaire des ménages extrêmement pauvres.

En 1985, le BRAC³ a contacté le PAM pour devenir un partenaire du programme VGF.

¹ KHOLIL (Ibrahim), *Impact of Microcredit Program in Bangladesh*, Academia Letters, Article 2167, <https://doi.org/10.20935/AL2167> (15/07/2019 à 22:14).

²<https://www.banquemondiale.org/fr/news/feature/2016/10/14/rising-bangladesh-brings-hope-ambition-and-innovation-to-end-poverty>, (15/07/2019 à 00:42).

³ BRAC : Bangladesh Rural Advancement Committee, est une ONG bangladaise de développement. Le BRAC est présent dans tous les 64 districts du pays et dans 13 pays à travers le monde. Elle emploie plus de 120 000 personnes à travers le monde entier.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Cette ONG était consciente, du moins dans certaines de ses composantes, que ses programmes de microfinance n'étaient susceptibles de répondre aux besoins des plus pauvres et qu'elle chercher un point d'entrée pour impliquer les plus pauvres.¹

Cette ONG a cherché à combiner l'aide alimentaire avec son programme de formation professionnelle afin de créer une base pour l'amélioration du revenu des ménages à l'avenir, et le développement social est canalisé par la participation des membres aux réunions hebdomadaires de l'organisation au cours desquelles une facilité d'épargne est également fournie, ainsi qu'un espace de discussion sur les questions sociales, domestiques et d'entreprise.

Les participants sont censés compléter leurs prêts avec leurs économies hebdomadaires pour créer leurs propres entreprises. L'aide alimentaire est considérée comme vitale pour le succès du programme IGVDG car elle donne aux bénéficiaires un "répit" grâce à un niveau minimum de sécurité alimentaire, ce qui leur permet ensuite de déposer leur épargne hebdomadaire, de participer à des activités de formation et de planifier leurs moyens de subsistance.

Les résultats de ce programme étaient impressionnants, après quelques années, des changements positifs importants dans la vie et les moyens de subsistance des bénéficiaires ont été constatés, notamment en ce qui concerne la propriété des terres et des actifs, les revenus et l'épargne, les activités de subsistance et le statut social.

Une étude du BRAC a révélé que le revenu des femmes avait augmenté de manière significative. Environ 80% des femmes avaient intégré le programme de développement rural (RDP) de BRAC et avaient accès au microcrédit et aux services de développement social. L'expérience a montré que les apports visant à protéger les moyens de subsistance pouvaient être utilisés pour initier la promotion des moyens de subsistance. En conséquence, en 1987, le gouvernement et le PAM ont transformé le programme VGF en un programme de promotion des moyens de subsistance.²

En fin, un impact important de l'IGVDG est qu'il a démontré la possibilité de donner accès aux services de microfinance à des femmes très pauvres, qui ne l'auraient probablement pas fait autrement.

En ce qui concerne la réglementation du secteur de la microfinance au Bangladesh, "en 2006, le parlement bangladais a voté la Loi sur l'autorité de réglementation du microcrédit, qui créait pour la première fois un organisme indépendant chargé de contrôler tous les opérateurs du secteur à l'exception de la banque Grameen.

¹ HULME (David) and ARUN (Thankom), *Microfinance, A reader*, Routledge Taylor&Francis Group, London and New York, 2009, P.87.

² HULME (David) and ARUN (Thankom), *Microfinance, A reader*, Op.Cit, P.87.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Lorsque la nouvelle Autorité de réglementation du microcrédit (MRA) a entrepris de formuler des réglementations, en 2007, elle a proposé que les IMF lui soumettent une demande d'autorisation pour l'ouverture de chaque nouvelle succursale."¹

Cette autorité de régulation du microcrédit réglemente les ONG/IMF enregistrées en vertu de cinq lois différentes. Même si la loi de l'ARM concerne également les coopératives, elles n'ont pas été incluses dans son champ d'application. Comme aux banques, elles sont réglementées par la banque centrale du Bangladesh mais la banque Grameen est réglementée par une loi différente, instituant le Projet Grameen Bank en tant que banque spécialisée.

L'ARM octroie les licences des ONG-IMF. En janvier 2011, elle a émis un ensemble détaillé de réglementations pour les opérations de microcrédit. Le Bangladesh n'a pas de politique publique en matière de microfinance. La microfinance est bien implantée et le marché continue de grandir malgré une pénétration du marché exceptionnellement forte. Le Bangladesh est le siège des trois plus grands fournisseurs de microfinance au monde.²

L'Asie du Sud continue de dominer la microfinance mondiale car elle considérée comme la région qui comporte le plus grand nombre d'emprunteurs (85,6 millions en 2018), et elle compte d'ailleurs les trois premiers marchés en termes d'emprunteurs : l'Inde, le Bangladesh et le Vietnam.

Le Bangladesh a déployé des efforts remarquables pour faire reculer la pauvreté, et en dépit des résultats réalisés par le secteur de microfinance au Bangladesh et le développement des IMF notamment la Grameen Bank, la pauvreté persiste dans ce pays, cependant, le ministre des Finances « Mr Abul Maal Abdul Muhith » est convaincu que le Bangladesh pourra mettre fin à la pauvreté d'ici à 2030. Une vision stratégique globale du pays est nécessaire pour parvenir à l'éradication de la pauvreté, une vision qui a été opté par d'autres pays qui peuvent servir d'exemple à suivre à l'instar du Sénégal.

¹ CHEN (Creg) et RUTHERFORD (Stuart), *Une crise de microcrédit évitée : le cas du Bangladesh*, Note d'information CGAP, N°87, Juillet 2013, P.8.

² Ce rapport l'Economist Intelligence Unit, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2404969b-47ac-4e49-8f43-be7942f0a556/EIU_MICROFINANCE_2012_PRINT_French.pdf?MOD=AJPERES&CVID=jMWgeKG, (16/07/2019 à 23 :21).

Section 2 : L'entrepreneuriat social et le business plan d'une institution de microfinance

Le social business, dont l'usage de ce terme revient à Muhammad Yunus, Prix Nobel de la paix et lui-même entrepreneur, a pour objectif la recherche des solutions à des problèmes sociaux ou environnementaux. Cet objectif est partagé avec l'entrepreneuriat social qui peut être défini comme un entrepreneuriat qui vise à fournir des solutions novatrices à des enjeux et des problèmes sociaux ou environnementaux. Les questions sociales concernées sont principalement autour de l'accès au travail, la pauvreté et l'exclusion financière.

Ces questions d'ordre économique et social et d'autres se retrouvent à la croisée des chemins des préoccupations de plusieurs parties notamment, la microfinance, l'entrepreneuriat social et les politiques publiques. La recherche des issues entrepreneuriales aux questions suscitées s'avère plus qu'importante.

La présente section traite le phénomène de l'entrepreneuriat social dans sa conception et dans ses pratiques ainsi que son financement par le biais des institutions de microfinance. On s'intéresse à la création de ces institutions via l'étude du business plan avec ses particularités liées à l'institution de microfinance.

2.1.L'entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat social est une réponse de la société civile à une problématique bien plus importante que la question des inégalités sociales.¹ Les coopératives, mutuelles, associations, ou ONG, dont les activités sont fondées sur un principe de solidarité et d'utilité sociale sont apparus pour pallier les manques sociaux et réparer les conséquences sociales et environnementales de l'économie capitaliste.

Ces organisations adoptent des modes de gestion participatifs et encadrent l'utilisation des bénéfices qu'elles réalisent, elles ont créé un nouveau type d'entrepreneuriat à savoir l'entrepreneuriat sociale.

2.1.1. Emergence et définition de l'entrepreneuriat social

La revue de la littérature a révélé l'existence de plusieurs contextes induisant à l'émergence de l'entrepreneuriat sociale. Ainsi, plusieurs pensées ont essayé de formaliser un cadre théorique pour ce phénomène d'où aussi l'apparition de diverses définitions de l'entrepreneuriat sociale.

¹https://www.researchgate.net/publication/370953279_Entrepreneuriat_social_origines_des_pratiques_et_conceptions_theoriques(20/07/2020 à 21 :41).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

2.1.1.1.L'émergence de l'entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat social est reconnu comme une force de changement, partout dans le monde et par une diversité d'acteurs : institutions internationales, décideurs politiques, monde des affaires, société civile, citoyens.

Ce phénomène mondial se déploie, depuis les années 1990, à des échelles bien souvent locales, émergeant dans des contextes socio-politiques variés.¹D'où divers contextes d'émergence et de développement de l'entrepreneuriat social.

Aux États-Unis, avec notamment la « Social Enterprise Initiative », programme de recherche et d'enseignement lancé en 1993 par la Harvard Business School, cette pionnière a ensuite été suivie par d'autres grandes universités. Ainsi, à cette époque les organisations à but non lucratif étaient à court de financements. La solution était de trouver de nouvelles sources de financements ou de développer des activités commerciales.

En Europe, l'entrepreneuriat social est apparu au début des années 1990 au cœur même de l'économie sociale sous une impulsion italienne, l'Italie a créé en 1991 un statut spécifique « d'entreprise sociale » qui se développe pour répondre à des besoins non satisfaits par le gouvernement. Cette vision de l'économie sociale est une autre économie qui se distingue par une organisation basée sur des principes démocratiques et une motivation axée sur des finalités sociales.

Après la mise en place du statut de coopérative sociale en Italie, de nouvelles législations ont vu le jour en Europe tout au long des vingt dernières années : dans onze pays, des cadres ou des statuts juridiques ont été institués pour mieux reconnaître la possibilité de déployer une activité économique, tout en poursuivant une finalité sociale.²

Dans le contexte de la Grande Bretagne, une nouvelle manière de concevoir les politiques publiques pour traiter les problèmes sociaux est apparu vers la fin des années 90. Cette manière de faire fait surgir un "ThirdSector" via le financement public de contrats avec des entreprises exerçant leurs activités à l'échelle des populations cibles, répondant d'une manière efficace et démocratique aux problèmes sociaux.

Au Canada, spécialement au Québec via le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), ce sont les capacités des acteurs socio-économiques à produire de l'innovation sociale et le bien-être social à l'échelle territoriale qui sont mises en valeur.³

¹RIJPENS (Julie) et NOYA (Antonella), *L'entrepreneuriat social, un phénomène mondial qui se déploie à l'échelle locale, Baromètre 2020 de l'entrepreneuriat social 8è édition*, P.4.

²DEFOURNY (Jacques) et NYSSSENS (Marthé), *Approches européennes et américaines de l'entrepreneuriat social : une perspective comparative*, Revue Internationale de l'Economie Sociale, n°319, janvier 2011, P.21.

³https://www.researchgate.net/publication/370953279_Entrepreneuriat_social_origines_des_pratiques_et_conceptions_theoriques(20/07/2020 à 23 :11).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Ces différents contextes et circonstances induisant à l'émergence de l'entrepreneuriat sociale ont tous pour objectif de servir les différentes couches de la communauté en répondant à leurs besoins délaissés par les pouvoirs publics. On peut citer quelques raisons de développement de ce type d'entrepreneuriat comme suit :

- L'existence de besoins sociaux non satisfaits,
- La recherche d'un financement en dehors des aides par les organismes à but non lucratif,
- L'émergence d'une sorte de compétition suite à la multiplication des organismes qui répondent aux besoins sociaux ;
- La responsabilisation dans la gestion des fonds accordés dans le cadre de projets sociaux a obligé les organisations opérant dans ce secteur à adopter certaines pratiques de gestion et de bonne gouvernance.

La diversité des raisons et des contextes où s'est germé l'entrepreneuriat social ont produits, d'une part, des conceptions théoriques différentes de l'entrepreneuriat social, et d'autre part, donner naissance à une multitude de définitions de ce phénomène. "Les différents travaux publiés dans les revues spécialisées depuis les années 1990, sont en grande partie des études de cas qualitatives décrivant les traits de caractère des entrepreneurs sociaux ou des essais théoriques essayant d'expliquer des théories standardisées qui peuvent expliquer le phénomène, d'autres recherches soutiennent que l'entrepreneuriat social est un sous-concept de la théorie de l'entrepreneuriat. Malgré la richesse, des contributions théoriques ou empiriques de chercheurs de différentes disciplines, mais le phénomène ne fait pas l'objet d'une définition consensuelle."¹

D'une manière générale, on retrouve deux approches qui prédominent la conception de l'entrepreneuriat social, l'approche américaine qui est centrée sur l'entrepreneur comme visionnaire qui développe des méthodes dans le cadre d'une entreprise sociale. Et l'approche européenne qui est basée sur l'approche collective de l'entrepreneuriat social.

En 1996, des centres de recherche universitaires et des chercheurs reconnus issus des quinze États membres de l'Union européenne ont mis sur pied un réseau scientifique dont le nom, "Réseau européen EMES", faisait référence au titre de son premier programme de recherche sur l'émergence des entreprises sociales en Europe.

¹EL HALAISSI (Merwane) et BOUMKHALED (Madjda), *l'entrepreneuriat social : vers une définition*, Revue du contrôle de la comptabilité et de l'audit, N°6, Septembre 2018, p.447.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Les multiples réalités au sein des pays de l'Union européenne ont ainsi été analysées et le concept d'entreprise sociale a pu être formalisé par rapport aux particularités issues de la tradition européenne.¹

En insistant sur les pratiques sociales plutôt que les statuts juridiques, quatre caractéristiques sont identifiées pour définir l'entreprise sociale : un projet économique ou entrepreneurial, une mission sociale ou sociétale, un caractère non lucratif et une gouvernance démocratique et participative.

Compte à l'approche américaine, on distingue entre deux écoles de pensée, l'école de l'entreprise sociale et l'école de l'innovation sociale.

Pour la première école de pensée," le concept d'entreprise sociale est défini comme un ensemble d'activités de marché libre entreprises par des institutions privées à but non lucratif dans le but de répondre à des besoins sociaux. Ici, les entreprises sociales sont vues comme une solution innovante au problème de financement des organisations à but non lucratif ayant une mission sociale déjà établie, qui ont souvent des difficultés à collecter des dons privés ou à rechercher des financements publics."²

Selon Dees et Anderson (2006), la seconde grande école de pensée accorde une place centrale à l'innovation sociale. C'est alors le profil de l'entrepreneur social qui est mis en exergue, ainsi que sa créativité, son dynamisme et son leadership pour concrétiser des réponses nouvelles à des besoins sociaux.³

2.1.1.2. Définition de l'entrepreneuriat social

La recherche sur l'entrepreneuriat social a en une certaine mesure répliquée l'évolution théorique et empirique de l'évolution de l'entrepreneuriat. Les chercheurs se sont focalisés sur la personnalité de l'entrepreneur et en particulier sur les comportements ou processus, ou sur l'opportunité sociale pour mettre l'accent sur la nature entrepreneuriale et la différencier d'autres phénomènes.⁴ Et afin de ressortir l'essence de l'entrepreneuriat social ci-après une comparaison simplifiée et claire à faire par rapport à l'entrepreneuriat classique :

¹https://www.researchgate.net/publication/269932114_Definition_de_l%27entrepreneuriat_social_revue_de_la_literature_sur_base_des_criteres_geographique_et_thematique(Le 21/07/2020 à 21 :29).

²MGUERMAN (Adil), *L'entrepreneuriat social, vers une meilleure compréhension du concept*, Revue Française d'Economie et de Gestion, Vol 4, N°1, 2023, P.193.

³ DEFOURNY (Jacques) et NYSSSENS (Marthé), Op-Cit, P.319

⁴ EL HALAISSI (Merwane) et BOUMKHALED (Madjda), Op-Cit, P.478.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

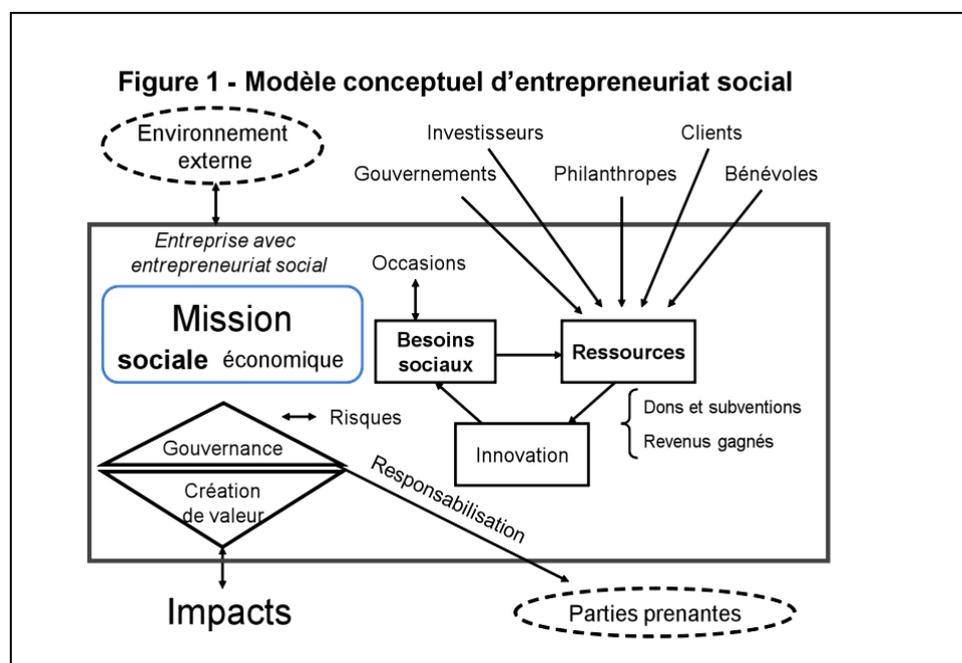
Tableau N°09 : Différence entre entrepreneuriat social et entrepreneuriat commercial

	Entrepreneuriat social	Entrepreneuriat commercial
Dimension social	Primauté de la mission sociale sur le profit	Primauté du profit sur la mission sociale
Dimension économique	Activités économiques pour servir un intérêt collectif et/ou intérêt général	Activités économiques pour servir des intérêts privés
Dimension gouvernance	Modèles diversifiés : gouvernance démocratique et participative	Modèle standardisé : gouvernance dépendante de la structure du capital
Innovation	Principalement des innovations sociales à essimer à grande échelle	Principalement des innovations technologiques à conserver pour maintenir un avantage concurrentiel

Source : DARDOUR (Ali), *Les modèles économiques en entrepreneuriat social :ff proposition d'un modèle intégrateur*, La Revue des Sciences de Gestion, n°255-256, mai-août, 2012, P.52.

Dans ce contexte, l'entrepreneuriat social joue un rôle particulièrement important par la recherche et la mise en œuvre de solutions innovantes répondant à des problèmes sociaux, tout en mobilisant les citoyens dans ce processus

Figure n°25 : Modèle conceptuel d'entrepreneuriat social



Source : BROUARD (François), LARIVET (Sophie) et SAKKA (Ouafa), *Entrepreneuriat social et participation citoyenne*, Revue canadienne de recherche sur les OSBL et l'économie sociale, Vol. 1, N°1, Automne 2010, P.50.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Cette illustration offre une représentation plus claire de la définition de l'entrepreneuriat social. Tout d'abord, il s'agit d'entreprises qui ont à la fois une mission économique et sociale. Cependant, il est crucial que la mission sociale prédomine, car c'est l'élément central qui différencie ce type d'entreprise. Ensuite, la présence de besoins sociaux représente pour un entrepreneur social des opportunités qu'il peut exploiter.

Les enjeux de l'entrepreneuriat social relèvent de son rattachement à trois mondes fondamentalement distincts : le monde du social, le monde du marchand et le monde des institutions.¹L'aspect entrepreneurial entraîne une préoccupation pour l'innovation et une approche proactive quant à la manière de répondre à ces besoins tout en générant de la valeur ajoutée. Dans son ensemble, l'entreprise sociale cherche donc à créer de la valeur qui contribuerait à répondre aux besoins sociaux et à amorcer une transformation sociale.

2.1.2. La biodiversité de l'entrepreneuriat social

La biodiversité de l'entrepreneuriat social fait référence à la diversité des initiatives et des entreprises sociales qui cherchent à résoudre des problèmes sociaux ou environnementaux tout en générant un impact positif sur la société.

Cette diversité peut se manifester de différentes manières, notamment à travers la création d'entreprises sociales dans divers secteurs tels que l'éducation, la santé, l'environnement, l'agriculture, le logement, etc. Ces entreprises adoptent souvent des modèles hybrides qui combinent des objectifs sociaux ou environnementaux avec des pratiques commerciales pour assurer leur viabilité financière à long terme tout en ayant un impact positif sur la société.

Étant donné l'impossibilité de dresser une présentation exhaustive des domaines d'intervention de l'entrepreneuriat social on va essayer d'offrir des repères et des exemples éclairants sur les domaines les plus répandus.

2.1.2.1. Agir pour plus de justice sociale²

Cette lutte pour l'égalité des droits est un moteur qui conduit les entrepreneurs sociaux à lancer de nouveaux projets. Favoriser une plus grande équité entre les individus et permettre à tous d'accéder à des services adaptés et de qualité constituent ainsi l'objectif majeur d'un grand nombre d'entreprises sociales. Beaucoup d'initiatives remarquables permettent d'illustrer la variété et la créativité du secteur pour lutter contre toutes les formes d'exclusion. Nous retiendrons deux dynamiques principales : la professionnalisation de groupes sociaux qui cherchent à répondre aux besoins essentiels des populations exclues dans une approche de plus en plus intégrée (hébergement, accès aux soins, réinsertion sociale) et les projets qui innovent pour compléter et renouveler les approches en faveur d'une plus grande justice sociale.

¹LEGER-JARNIOU (Catherine), *Le grand livre de l'entrepreneuriat*, DUNOD, Paris, 2013, P.321

²BARTHELEMY (Amandine) et SLITINE (Romain), *Entrepreneuriat social : innover au service de l'intérêt général*, Vuibert, 2^{ème} édition, 2014, P.37

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

2.1.2.2.Favoriser l'emploi pour tous

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication offrent aux entrepreneurs sociaux un moyen privilégié d'atteindre des objectifs sociaux, et ces derniers ont fait preuve d'une grande créativité depuis l'avènement de ces technologies.

Au sein de l'ensemble des actions mises en œuvre pour lutter contre l'exclusion (accès à l'hébergement, à l'alimentation, aux soins, au financement...), certains projets réussissent à inventer de nouvelles solutions aux problèmes sociaux existants en s'appuyant sur les nouvelles technologies. Les personnes en situation de précarité les plus éloignées des technologies de la communication (SDF, travailleurs pauvres, personnes sortant de prison, femmes victimes de violences conjugales...) sont souvent celles qui en ont particulièrement besoin.¹

2.1.2.3.Favoriser l'emploi pour tous

Le marché du travail étant loin d'être optimal, les entreprises sociales sont particulièrement investies pour permettre au plus grand nombre, quelle que soit leur situation (exclusion sociale, handicap, discrimination...), d'avoir accès à un emploi.²

De nombreuses initiatives d'entrepreneuriat social incluent des programmes de formation et de développement des compétences pour aider les individus à acquérir les qualifications nécessaires pour accéder à l'emploi.

Dans l'ensemble, l'entrepreneuriat social joue un rôle crucial dans la promotion de l'emploi pour tous en adoptant une approche holistique qui intègre les dimensions économiques, sociales et environnementales dans la création d'emplois et la stimulation de l'activité économique.

La biodiversité de l'entrepreneuriat social reflète la diversité des acteurs impliqués, notamment des entrepreneurs individuels, des startups, des ONG, des coopératives, des investisseurs socialement responsables et des gouvernements. Ensemble, ces acteurs contribuent à créer un écosystème dynamique où une multitude d'approches et d'initiatives contribuent à résoudre les défis les plus pressants de notre société.

En outre, et selon le baromètre de l'entrepreneuriat social de 2020, la coopération durable entre acteurs constitue ainsi un levier mutuel de performance. Une conviction forte pour le groupe qui se traduit également par le financement et l'accompagnement de nombreuses startups. Le Prix Orange de l'Entrepreneur Social en Afrique et au Moyen-Orient (POESAM) par exemple, qui s'apprête à fêter ses 10 ans, récompense chaque année les meilleurs projets technologiques à impact positif dans pas moins de 17 pays. Une volonté forte : repérer, soutenir et promouvoir les acteurs qui anticipent les usages de demain et agissent pour un développement socio-économique durable.

¹BARTHELEMY (Amandine) et SLITINE (Romain), Op-cit, P.40

²Idem.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Une perspective soutenant l'entrepreneuriat social le considère comme une réponse aux problèmes sociaux rencontrés dans nos sociétés. Qu'il soit perçu comme une alternative à la prestation des services publics ou comme un moyen d'améliorer ces derniers sans nécessairement accroître l'intervention de l'État, les initiatives d'entrepreneuriat social semblent avoir un avenir prometteur. Le contexte joue un rôle crucial dans le domaine de l'entrepreneuriat social.

2.2. Le business plan des institutions de microfinance

Le business plan (BP) recouvre le processus de création d'une entreprise, de l'idée jusqu'au projet et c'est le document écrit qui retrace tout ce processus. Il regroupe des projections sur entre autres, le nombre de clients, les dépenses, le chiffre d'affaires et le bénéfice à générer. En premier lieu, il est écrit pour vous-même. "Il faut vous en persuader. C'est vrai pour un petit projet qui n'engage qu'une ou deux personnes, comme pour un projet plus ambitieux. Vous l'avez bâti pour être vous-même convaincu de sa faisabilité technique et financière. Pour poser les bases de vos objectifs et de votre stratégie."¹

Le « Business plan » ou « Plan d'affaires » est l'instrument indispensable pour formaliser le projet d'entreprise. C'est le support qui va permettre à l'ensemble des partenaires (banque, investisseurs, associés...) d'apprécier l'articulation financière, économique et commerciale du projet et d'en évaluer la viabilité². Et pour bien mener à terme le projet, certaines cohérences de business plan doivent être respectées, à savoir : cohérence entre porteur ou équipe projet et le projet, cohérence entre l'offre et le marché et enfin cohérence entre les objectifs de l'activité et les moyens mobilisés.

2.2.1. La conception d'un business plan

On peut trouver plusieurs modèles et formes pour construire et présenter un business plan. Il faut bien séparer la construction, qui se fait de manière itérative, et la présentation structurée qu'attendent les parties prenantes. La construction du BP ne suit pas forcément un processus linéaire. Il est l'aboutissement d'une démarche itérative entre le projet initial, la proposition de valeur, le marché et le créateur. Le document écrit retrace tout ce processus, présenté dans un ordre logique, cohérent et conforme au déroulement du processus présenté.

Le Business Plan doit être utilisé de manière dynamique, c'est-à-dire qu'il doit suivre l'évolution du projet dans la mise en œuvre des différentes étapes de la vie et de la croissance d'une entreprise. Ses principales composantes sont illustrées ci-après.

¹ DUSSOSSY (Patrick), *Construire et rédiger son business plan*, GERESO édition, France, 2017, P.179

²<https://www.assistant-juridique.fr/dossiers/Business-Plan.pdf> (30/07/2020 à 22 :55)

2.2.1.1. Le résumé exécutif

L'Executive summary vise à mettre en lumière les aspects essentiels du projet, notamment la vision, le concept, les activités, les objectifs, les moyens et la rentabilité prévisionnelle. Il englobe la présentation des valeurs et des produits ou services proposés, la composition de l'équipe, le modèle économique (business model) ainsi que la position sur le marché par rapport à la concurrence. Il résume également les principaux résultats obtenus, les perspectives de développement envisagées, ainsi que les besoins en financement et les perspectives de rentabilité pour les investisseurs. Ce texte revêt une importance capitale pour captiver l'attention du lecteur externe, déterminant ainsi la poursuite, ou non, de la lecture du business plan dans son intégralité.

2.2.1.2. L'équipe

La réussite d'un projet de création d'entreprise repose non seulement sur les compétences et l'engagement de l'entrepreneur, mais également sur sa capacité à constituer une équipe solide et complémentaire. Il est donc crucial de démontrer la présence de toutes les connaissances et compétences nécessaires à la réussite du projet.

2.2.1.3. Le projet

L'objectif ici est de retracer brièvement l'évolution du projet depuis son origine, en décrivant l'idée initiale qui l'a engendré. Cette démarche conduit à définir la mission de l'entreprise, sa vision et l'offre de valeur proposée à une audience spécifique. Il s'agit de l'engagement de l'entreprise envers sa clientèle, exprimant les avantages qu'elle offre à ses clients. Lorsque le projet est complexe ou implique plusieurs parties prenantes, l'utilisation d'un schéma est recommandée pour faciliter la compréhension du projet par tous les intervenants.

2.2.1.4. Le business model

Le Business Model d'une nouvelle entreprise met en lumière la proposition de valeur qu'elle offre à ses clients, en comparaison avec ses concurrents. " Il permet de comprendre rapidement quels sont les ressources permettant la fabrication du service ou du produit, comment se passe la création de valeur, comment est organisé l'accès aux clients, qui ils sont et quels sont les flux financiers en jeu."¹ Il est crucial de démontrer que cette proposition de valeur répond effectivement à un besoin identifié chez la clientèle ciblée.

"Plus concrètement, le business model montre comment l'entreprise crée de la richesse : ce dont elle a besoin pour fabriquer son offre de produits/services, ses prix et ses modalités de vente (abonnement mensuel, facturation sur commission, vente unitaire...)." ²

¹https://www.academia.edu/10990766/Ecrire_un_business_plan (31/07/2020 à 11 :10)

²<https://www.l-expert-comptable.com/a/532295-differences-entre-business-model-et-business-plan.html> (31/07/2020 à 11 :40)

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Le concept de BM a donné lieu au développement de plusieurs typologies visant à identifier et à qualifier les pratiques des entreprises en matière de création et de capture de valeur.¹ Plus récemment, Osterwalder et Pigneur (2010) ont systématisé l'étude des business models en définissant un cadre d'analyse reprenant neuf composantes.² Le tableau suivant illustre les neuf blocs qui composent le BMC.

Tableau n°10 : Composantes du BMC.

VP – Value Proposition	Ensemble des produits et services qui créent de la valeur pour un segment particulier de clientèle. Éléments clés : nouveauté, performance, customisation, prise en charge globale d'un problème, design, marque, prix, réduction des coûts du client, réduction des risques, accessibilité, facilité d'usage
CS – Customer segments	Cibles de clientèle (marché de masse, niches, segmentation à la marge, diversification vers des offres radicalement différentes, marchés bifaces, plateformes multi-tenant, etc.). Les segments sont séparés si les clients diffèrent par un ou plusieurs de ces éléments : nature de l'offre, canaux de distribution, nature des relations, rentabilité, valorisation de différents aspects de l'offre.
CR – Customer Relationships	Nature des relations pour acquérir, retenir, développer le CA client. 6 catégories de relations : interaction personnelle, vendeur dédié, self-service, services automatisés, communautés, co-création de valeur.
CH – Channels	Sources de revenus (transactions uniques, revenus récurrents) : vente de produits, droit d'usage, droits de souscription, location, licences, commissions, publicité. Variété des modèles de fixation du prix : fixe (en fonction du produit, des options, du segment de clientèle, du volume d'achat) ou dynamique (négociation, yield management, ajustement en temps réel, enchères).
R\$ – Revenue streams	Sources de revenus (transactions uniques, revenus récurrents) : vente de produits, droit d'usage, droits de souscription, location, licences, commissions, publicité. Variété des modèles de fixation du prix : fixe (en fonction du produit, des options, du segment de clientèle, du volume d'achat) ou dynamique (négociation, yield management, ajustement en temps réel, enchères).
KP – Key partnerships	Alliances contribuant au business model : entre non concurrents, coopération, joint-ventures, verticales (buyer/ supplier). Objectifs : économies d'échelle, réduction incertitude/ risque, extension des ressources/activités (compétences, licences, accès au client).
KA – Key activities	Processus clés pour exercer le business model (production, innovation/réponse aux besoins spécifiques de clients, gestion de la plateforme et du réseau d'interactions clients/partenaires).
KR – Key resources	Ressources clés du business model : physiques, immatérielles, humaines, financières, détenues par l'entreprise ou via ses partenaires.
C\$ – Cost structure	Principaux facteurs de coût associés au BM (coûts fixes, variables, économies d'échelle et de gamme). Le business model peut être plus ou moins orienté sur la création de valeur ou sur l'optimisation des coûts

Source : DELMOND (Marie-Hélène) et autres, *Business models, coproduction de valeur et systèmes d'information*, Springer, Paris, 2013, PP.11-12.

¹ DEMIL (Benoit), LECOCQ (Xavier) et WARNIER (Vanessa), Op. Cit, P.115

² DELMOND (Marie-Hélène) et autres, *Business models, coproduction de valeur et systèmes d'information*, Springer, Paris, 2013, P.11.

Grâce à la vision synthétique qu'offre cette modélisation, le business model peut être présenté sur une seule page, donc la présentation soit claire, rapide et agréable à lire. En résumé, un business model canevas permet de se poser les bonnes questions et de formaliser leur modèle économique.

2.2.1.5. La stratégie marketing

La présentation de l'analyse du marché peut prendre la forme d'un tableau synthétique, tel que le SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) qui met en parallèle les points forts et faibles de la nouvelle entreprise avec les opportunités et menaces du marché. Les deux analyses qui suivent ce SWOT revêtent une importance primordiale dans le business plan. Il est crucial de démontrer à la fois une compréhension approfondie des facteurs clés de succès qui sont des éléments sur lesquels se fonde prioritairement la lutte concurrentielle sur le marché.

Et une capacité à y répondre en créant de la valeur, tant pour l'entreprise que pour les clients d'une manière différente des concurrents et ce constitue l'avantage concurrentiel de l'entreprise.

La stratégie marketing se décline en trois étapes successives comme suit :

- **Segmentation** : Il s'agit de diviser le marché en segments homogènes.
- **Ciblage** : Cette étape consiste à identifier le segment de marché spécifique sur lequel l'entreprise concentrera ses efforts. Le cœur de cible représente les clients et les prospects prioritaires.
- **Positionnement** : Le positionnement vise à mettre en avant les principaux avantages associés au produit, lui permettant ainsi d'occuper une position distincte sur le marché cible et de se démarquer de la concurrence.

La définition de la stratégie marketing permet l'estimation du chiffre d'affaires prévisionnel mais au-delà des surévaluations potentielles du CA, c'est le temps d'accès au marché qui est souvent sous-évalué.

C'est-à-dire que le CA prévisionnel en année 1 peut être réalisé mais il sera réalisé avec un décalage. Enfin, il est crucial de bien mettre en avant la saisonnalité si l'activité en dépend.

2.2.1.6. Les moyens

Pour réaliser le chiffre d'affaires projeté, il est essentiel de disposer des ressources nécessaires. Identifier ces ressources et prévoir leur financement constitue une étape cruciale qui aura un impact direct sur la réussite du projet. Généralement, on distingue quatre grandes catégories de ressources.

- **Les moyens marketing** : Le marketing mix se matérialise par des actions opérationnelles qui concrétisent la stratégie marketing. Ces actions sont articulées autour des 4P (produit, prix, distribution (Place) et promotion). Pour les services spécifiquement, le modèle des "7P" propose d'élargir ce cadre de base en intégrant d'autres éléments : Processus, Personnel et Preuve matérielle (Physical evidence).
- **Les moyens d'organisation** : Cette section doit répertorier tous les moyens utilisés dans l'exploitation de l'entreprise, incluant notamment : les aspects relatifs à la production (ou à la sous-traitance), la sélection des fournisseurs, l'organisation logistique et les recrutements à venir.
- **La technologie et son éventuelle protection** : Dans les projets où la technologie joue un rôle prépondérant, il est important de détailler les compétences technologiques spécifiques, ainsi que leurs implications. Il est nécessaire d'évaluer si la technologie constitue un avantage concurrentiel. Cette section du business plan doit également mentionner les mesures de protection envisagées pour tous les autres actifs immatériels.
- **Les aspects juridiques** : Le choix de la structure juridique est déterminé par les objectifs de l'entrepreneur, la nature de l'activité, le nombre de fondateurs, les besoins en capitaux, les considérations fiscales et les perspectives de croissance.

2.2.1.7. La traduction financière

Tous les partenaires exigent une traduction financière des autres sections du Business Plan pour les trois premières années. Cette traduction vise à répondre à cinq questions fondamentales :

- Quels sont les moyens et les ressources nécessaires pour mettre en œuvre mon projet ? (Plan de financement initial).
- Les ventes prévues seront-elles suffisantes pour couvrir les charges ? (Prévision du compte de résultat sur trois ans).
- Quel sera le niveau d'activité mensuel de mon entreprise ? (Prévision du compte de résultat mensuel pour la première année et tableau de trésorerie mensuel).
- Quel est le chiffre d'affaires à atteindre au cours de la première année pour atteindre la rentabilité ? (Seuil de rentabilité)
- Mon entreprise disposera-t-elle des ressources financières nécessaires pour maintenir sa stabilité sur les trois premières années ? (Plan de financement sur trois ans et bilan à trois ans)

2.2.1.8. Le plan de lancement

Le plan de lancement est conçu pour détailler les différentes actions en cours ou déjà achevées. Un rétro-planning peut être élaboré à partir de la date prévue de création.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Par exemple, un entrepreneur négociant actuellement des contrats de sous-traitance pourrait documenter, au fur et à mesure des versions de son business plan, les développements et les points confirmés.

Le porteur de projet inclura également un calendrier des actions à venir, ainsi que les évolutions potentielles de l'environnement à anticiper. Ce calendrier d'actions, en plus de permettre une planification effective, assure une cohérence et une validation des délais au sein de l'équipe fondatrice. De plus, il apporte une assurance aux divers intervenants quant aux premières étapes de la vie de l'entreprise.

2.2.1.9. Les risques identifiés

Il s'agit de l'inconnu dont le plan d'affaires doit donner une image. Cette dernière est en quelque sorte capturé dans le futur et montre les personnes, l'opportunité et le contexte impliqués. Elle est multidimensionnelle en décrivant ces aspects du projet selon des angles différents. Elle est dynamique car les interactions entre ces aspects évoluent.¹

2.2.1.10. Perspectives d'avenir

Le projet est conçu avec une perspective de long terme. Les projections futures soulignent cette durabilité en illustrant, par des données chiffrées, les opportunités de croissance de parts de marché, d'expansion géographique, de diversification de l'offre. Ces perspectives sont étayées par des éléments financiers et impliquent une demande envers les partenaires en vue d'obtenir un retour sur investissement en contrepartie.

Le BP a modélisé le business. Il a donné du corps à une idée et il est censé avoir pris en compte toutes les hypothèses d'exécution. Il n'y a donc plus qu'à le suivre à la lettre, en s'adaptant bien évidemment aux aléas de la réalité pour être viable.²

2.2.2. Spécificités liées aux institutions de microfinance

Les spécificités à considérer lors de la conception d'un business plan pour une institution de microfinance est liées principalement à sa mission qui s'inscrit dans le cadre de l'entrepreneuriat social d'une part, et d'autre, tenir compte des objectifs stratégiques de l'institution de microfinance.

En tant qu'institution de microfinance, le but est d'améliorer l'accessibilité des services financiers pour les populations défavorisées en leur fournissant un accès à des services financiers adaptés, en mobilisant les dépôts des membres et des non-membres, puis en réaffectant une partie de ces fonds aux entrepreneurs à faibles revenus.

Les valeurs fondamentales résident dans le renforcement de l'autonomie des clients, la fourniture de ressources financières durables aux membres, et la réalisation d'un impact significatif vers l'autonomie financière.

¹VERSTRAETE (Thierry) et SAPORTA (Bertrand), *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, les éditions de l'ADREG, 2006, P.391

²BERGERAULT (François) et BERGERAULT (Nicolas), *De l'idée à la création d'entreprise : comment concrétiser votre projet*, DUNUD, 2^{ème} édition, 2016, P.83

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Sur le plan stratégique, le plan d'affaires de l'institution vise :¹

- La microfinance : cela comprend les prêts, les banques et la stratégie de développement des actifs.
- L'investissement communautaire : il s'agit des entreprises appartenant à des clients, des entreprises sociales et des investissements sociaux.
- L'esprit d'entreprise : cela implique le développement de petite entreprises, l'apprentissage pratique, le savoir-faire technique aboutissant à l'auto-emploi et le développement des compétences.
- Un réseau social dynamique : cela implique le partage des ressources, l'interdépendance locale et la mobilisation des réseaux sociaux.

La création d'un business plan pour une institution de microfinance offre l'opportunité de :

- Examiner les données relatives au marché de la microfinance.
- Concevoir une proposition de valeur pour l'institution de microfinance.
- Identifier les segments de marché ainsi que leurs besoins.
- Préparer un plan marketing.
- Analyser les concurrents dans le domaine de la microfinance.
- Etudier les facteurs clés de succès pour une institution de microfinance.
- Trouver des avantages compétitifs permettant à votre agence de se démarquer.
- Démontrer que l'institution de microfinance présente un réel potentiel de rentabilité.
- Évaluer les risques et les événements pouvant affecter le projet.

Ce qui différencie une « success story » d'un échec, c'est le fait que les entrepreneurs qui ont réussi possédaient une intuition, de l'aptitude et les outils nécessaires pour repérer quelles parties de leur business plan fonctionnaient brillamment et quelles étaient celles qui ne menaient nulle part. Ils ont ainsi pu adapter leur stratégie en conséquence.² Et pour y parvenir il faut se doter d'un outil adapté aux besoins d'une institution de microfinance pour l'élaboration d'un business plan.

Microfact³ a mis en place l'outil "Microvision" permettant la modélisation financière d'un plan d'affaires sur cinq (5) ans avec la possibilité d'enregistrer jusqu'à trois scénarios différents.⁴

¹https://www.academia.edu/6513679/Business_plan_Private_and_confidential_FOR_STARTING_A_MICROFINANCE_INSTITUTION_IN_TANZANIA_Dar_es_Salaam_Table_of_Contents (le 05/08/2020 à 11 :03 avec adaptation)

² RIES (Eric), *Lean Startuo, adopter une innovation continue*, éd PEARSON France, 2015, P.89

³Un site qui propose des outils pour renforcer les capacités des IMF, pour plus de détails, consulter : <https://www.microfact.org>

Figure n°26: L'outil MICROVISION



Source :<https://www.findevgateway.org/fr/blog/2019/02/le-plan-daffaires-cle-de-voute-du-succes-dune-imf> (le 08/08/2020 à 20 :39).

Cet outil convivial permet de produire des prévisions des états financiers et des principaux indicateurs de performance financière et sociale, tout en facilitant la gestion des flux de trésorerie.

Il est simple à utiliser, et selon le site « findevgateway » il sera disponible en téléchargement gratuit, accompagnée d'un manuel d'utilisation pour une utilisation autonome.

Section 3 : Les opportunités et contraintes de microfinance en Algérie

Suite aux réformes économiques entreprises par l'Algérie à partir des années quatre-vingt-dix et leurs conséquences sur le plan social (pauvreté, chômage, exclusion,.....etc), un intérêt particulier est né en faveur des couches les plus défavorisées de la société, que ce soit de la part des autorités publiques ou à partir d'initiatives citoyennes. Et ce dans le cadre d'un objectif global : la lutte contre la pauvreté et l'insertion sociale des diminués.

⁴<https://www.findevgateway.org/fr/blog/2019/02/le-plan-daffaires-cle-de-voute-du-succes-dune-imf> (le 08/08/2020 à 20 :35).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Il est à souligner que la microfinance en Algérie n'a pas un cadre juridique spécifique et adapté à ses activités. L'activité bancaire est régie par l'ordonnance n°03-11 du 26/08/2003 modifiée, mais divers actes sont menés pour réaliser l'objectif suscit.

Tout en s'intéressant aux actes liés à la microfinance et à l'inclusion financière, la présente section portera, en premier lieu sur la stratégie nationale de développement en se focalisant sur le cadre juridique en faveur d'accessibilité au secteur financier, en second lieu, un exposé du paysage des pratiques de microfinance en Algérie et en dernier, la présentation de l'expérience de l'ONG Touiza.

3.1. Politique publique et cadre juridique favorisant l'accès au système financier

La stratégie de développement adoptée par l'Algérie repose largement sur une politique sociale et les actes de développement économiques se basent principalement sur la lutte contre la pauvreté et le chômage.

L'Algérie a mis en œuvre, depuis l'année 2000, trois plans de relance macro-économiques afin d'atténuer les effets négatifs du PAS¹: le Plan de Soutien à la Relance Economique pour le quinquennat 2000-2004 (PSRE), puis le Plan Complémentaire de Soutien à la Croissance sur la période 2005-2009 (PCSC) d'un montant de 155 milliards USD et enfin le programme de développement quinquennal 2010-2014 d'un budget de 286 milliards USD dont 5 milliards destiné à la création de 3 millions d'emplois (dont 1,5 million au titre des programmes publics de soutien à l'emploi) et 200.000 nouvelles PMI/PME selon les ambitions du Ministère du Travail.²

Outre, l'Algérie s'est impliquée d'une manière engagée et décisive dans le processus de réalisation des 17 objectifs de développement durables (ODD), ces derniers. "Ils répondent aux défis mondiaux auxquels nous sommes confrontés, notamment ceux liés à la pauvreté, aux inégalités, au climat, à la dégradation de l'environnement, à la prospérité, à la paix et à la justice"³.

Le premier ODD porte sur l'élimination de la pauvreté, et selon le rapport national volontaire 2019⁴, l'Algérie estime que la stratégie de lutte contre la pauvreté doit être considérée non seulement sous l'angle de l'amélioration du niveau de revenu monétaire de base des personnes mais également dans sa dimension hors revenu. La lutte contre la pauvreté prend ainsi en compte, dans sa relation avec l'ODD 1 plusieurs axes notamment :

- L'élimination de la pauvreté extrême et la réduction de la pauvreté nationale, en termes monétaires,

¹ PAS : Programme d'Ajustement Structurel.

²https://www.researchgate.net/publication/317044269_Promouvoir_1%27emploi_des_jeunes_quelles_politiques_en_Algerie, (31/07/2020 à 13 :00).

³<https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/objectifs-de-developpement-durable/>, (31/07/2020 à 13 :25).

⁴<https://www.unicef.org/algeria/documents/rapport-national-volontaire-2019-objectifs-de-d%C3%A9veloppement-durable-odd> (31/07/2020 à 13 : 30).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

- La garantie d'une protection sociale, y compris une protection sociale adaptative, dans le présent et le futur afin de ne pas laisser pour compte les franges particulièrement vulnérables de la société et les plus exposées au risque de pauvreté,
- Le bénéfice, pour tous, de services sociaux de base à un coût abordable tels que la santé et une éducation de qualité ainsi que l'accès aux infrastructures de base (eau, énergie, etc.), en particulier l'accès à un logement décent.

Tandis que le l'OOD 17, il est lié au renforcement des moyens de mise en œuvre, et c'est dans ce dernier qu'intervient l'inclusion financière qui favorise l'épargne qui favorise à son tour la croissance, la majorité si ce n'est pas tous les spécialistes admettent que l'inclusion financière stimule la croissance économique, réduit les inégalités de revenu et aide les ménages à sortir de la pauvreté.

Dans ce contexte, la banque d'Algérie a publié une brochure sur l'inclusion financière. Cette brochure vise à faire connaître la démarche d'inclusion financière, ses objectifs et son rôle dans la réalisation de la stabilité financière et la croissance économique, en plus de son apport sur le plan social en incluant les catégories marginalisées par le système financier officiel et en les protégeant financièrement par la connaissance de leurs droits.

Outre cela, elle accorde une attention particulière à la disponibilité du financement pour les petites et moyennes entreprises et les micro-entreprises, tout en mettant l'accent sur le rôle des États, des gouvernements et des fournisseurs de services financiers pour soutenir cette démarche et en particulier le rôle que joue les banques centrales à cet égard, en identifiant les piliers et composants essentiels qui constituent les principales caractéristiques pour l'élaboration de stratégies nationales de l'inclusion financière.

"En 2014, la loi de finances a confié une nouvelle mission à la Banque d'Algérie : promouvoir et réguler l'inclusion financière par le biais de développement du réseau bancaire à travers le territoire national.

La conception de l'inclusion financière retenue dans cette loi, intègre l'épargne et le crédit et vise la promotion de l'inclusion financière par l'intensification ordonnée du réseau des banques."¹

Pour concrétiser les orientations de la stratégie nationale, le gouvernement Algérien a adopté des lois et des instructions directives. En premier lieu, l'institution du droit au compte, pour tout citoyen, Ensuite la modernisation du système financier à travers l'émergence de la monétique et le renforcement du système de paiement de masse. Les tentatives et les engagements du gouvernement et les autorités monétaires concernées sont menés en direction d'une finance inclusive.

¹ BENHAMDANE (Amina) et autres, *Inclusion financière, examen du cas Algérien*, intervention au 1er Congrès Scientifique International, « Les systèmes monétaires et financiers dans les pays de la zone MENA : Réalité et perspectives », Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales d'El Jadida, Université Chouaïb Doukkali, Royaume de Maroc, Novembre 2019.

3.1.1. Le droit au compte pour tout citoyen

Précisé par l'instruction n°03-2012 du 26 décembre 2012 de la Banque d'Algérie. Cette instruction stipule que toute personne physique ou morale domiciliée en Algérie, ne disposant pas d'un compte de dépôt en monnaie nationale, a droit à l'ouverture d'un tel compte dans une banque. Et ce en application de la l'article 119 bis de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, modifiée et complétée.

Et selon cette même instruction, L'ouverture d'un tel compte intervient après remise à la Banque d'Algérie d'une déclaration sur l'honneur attestant le fait que le demandeur ne dispose d'aucun compte, accompagnée par les attestations de refus délivrées par les banques de la place d'accéder à la demande de la personne concernée, alors en cas de refus des banques de la place d'ouvrir un compte, celles-ci sont tenues de délivrer au demandeur une attestation de refus d'ouverture de compte.

De plus, dans le cas de refus, la personne concernée peut bénéficier d'un compte bancaire au sein d'une banque désignée par la Banque d'Algérie, cette dernière propose à l'intéressé d'agir en son nom et pour son compte en transmettant la demande de désignation d'une banque à la Banque d'Algérie en mentionnant les informations requises pour l'ouverture de compte.

Concernant les services liés à l'ouverture de compte, l'article 7 de l'instruction N° 03-2012 du 26 décembre 2012 mentionne les principaux services bancaires de base pouvant être offerts aux personnes concernées de cette instruction, à savoir :

- L'ouverture, la tenue et la clôture de compte,
- L'envoi périodique du relevé des opérations effectuées sur le compte,
- L'encaissement des chèques et des virements bancaires,
- Les dépôts et les retraits d'espèces au guichet de la banque teneur de compte,
- Les paiements par les prélèvements ou virement bancaire,
- De moyens de consultation à distance du solde du compte, lorsque la banque offre ce service,
- Une carte bancaire.

Enfin, l'article 9 de la même instruction, précise que toute décision de clôture de compte à l'initiative de la banque désignée par la Banque d'Algérie doit faire l'objet d'une notification écrite adressée au client et à la Banque d'Algérie pour information et ce dans un délai minimum de deux mois.

Il est à noter que l'ouverture d'un compte est considérée comme un indicateur d'inclusion financière, à côté d'autres indicateurs comme l'épargne et l'accès au crédit. La possession d'un compte est une mesure fondamentale de l'inclusion financière, avoir un compte est la porte d'entrée qui permet aux gens d'utiliser les services financiers d'une manière qui facilite le développement. Selon les données du rapport « Global Findex 2021 » de la banque mondiale, le taux moyen de possession de compte dans les pays en développement a augmenté de 8 points de pourcentage, de 63 % à 71 % de 2017 à 2021.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Ainsi, Les économies en développement ont globalement accru la propriété des comptes, mais à des rythmes différents, en Algérie le taux moyen de possession de compte chez les adultes n'a pas trop changé de 2017 à 2021, il est passé de 43% à 44%.

Figure N°27 : Possession de compte entre 2017 et 2021.

ACCOUNT OWNERSHIP, 2021			
Economy	Adults with an account (%)	Women with an account (%)	Poor adults with an account (%)*
Afghanistan	10	5	6
Albania	44	46	27
Algeria	44	31	32
Argentina	72	74	65
Account ownership, 2017			
Economy	Adults with an account (%)	Gap between men and women (percentage points) ^a	Gap between richer and poorer (percentage points) ^b
Afghanistan	15	15	—
Albania	40	4	29
Algeria	43	27	13

Source : Banque mondiale, Global Findex 2017 et 2021 respectivement.

Environ 56% d'adultes ne dispose toujours pas d'un compte courant en Algérie, et parmi la population pauvre, il y a un tiers uniquement qui y ont un compte. Ces chiffres restent loin des ambitions des politiques publiques et les efforts du gouvernement. Au niveau mondial, 30 % des adultes non bancarisés ont déclaré ne pas avoir de compte parce qu'un membre de leur famille en possède déjà un.

Dans certaines économies, cette raison est plus susceptible d'être rapportée par les femmes que par les hommes.¹ En ce qui concerne l'Algérie, les données révèlent des écarts importants entre les sexes où les femmes sont plus susceptibles que les hommes de signaler cette raison.

Les autres raisons recensées par le rapport « The Global Findex 2021 » sont autour du manque d'argent, les coûts liés à l'ouverture d'un compte et la distance par rapport aux institutions financières.

De ce fait, la population n'ayant pas un compte, est privée d'accès à plusieurs services financiers tels que le transfert d'argent, l'épargne, l'assurance ou le crédit. D'où la réflexion portée sur la modernisation du système financier et l'exploitation des nouvelles technologies dans la matière.

3.1.2. La monétique et le système de paiement de masse

Les services financiers dématérialisés peuvent rendre possible l'accès aux différents services financiers avec des coûts plus réduits, et avec un accès plus rapide et plus sécurisé. Dans ce contexte, le gouvernement algérien tente toujours l'amélioration de l'environnement juridique dans le but de moderniser le système financier.

¹ La Banque Mondiale, The Global FindexDatabase 2021, P.36.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

L'ouverture du marché bancaire aux capitaux privés tant nationaux qu'internationaux avait pour objectif de promouvoir la compétitivité des institutions et leur capacité à soutenir le développement des entreprises d'un côté, et appuyer, de l'autre, sur la modernisation du secteur financier afin de favoriser la bancarisation et améliorer l'efficacité des banques algériennes, notamment par la rénovation du système d'information, l'adaptation aux besoins de la clientèle et la généralisation de la monétique.¹

La monétique est définie par le Larousse comme l'ensemble des dispositifs utilisant l'informatique et l'électronique dans les transactions bancaires. Elle est apparue avec l'invention de la carte et le lecteur de cette carte, puis ce système s'est développé pour inclure diverses technologies.

L'introduction de la monétique en Algérie a été envisagée par la plupart des banques à des périodes différentes dont le plus ancien projet remonte à l'année 1975. En effet deux distributeurs de billets installés en 1975 ont été opérationnels pendant une très courte durée.²

Ensuite d'autres tentatives ont eu lieu au fil du temps, mais la principale étape du lancement de la monétique en Algérie a commencé à partir de 1995 avec la création de la SATIM (la Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique) qui est une filiale créée par les sept banques suivantes :

BADR (Banque d'Agriculture et de Développement Rural), BDL (Banque de Développement Local, BEA (Banque Extérieur d'Algérie), BNA (Banque Nationale d'Algérie), CPA (Crédit Populaire d'Algérie), CNEP (Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance, AL BARAKA Bank et de l'institution des assurances CNMA (Caisse Nationale de Mutualité Agricole).

SATIM réuni 19 adhérents dans son réseau monétique interbancaire, se composant de 18 banques dont 06 banques publiques et 12 banques privées ainsi qu'Algérie Poste. Il s'agit de l'unique opérateur monétique interbancaire en Algérie pour les cartes domestiques ainsi qu'internationales agissant comme l'un des instruments techniques d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et particulièrement de promotion des moyens de paiement par carte.³

¹ SAM (Hocine), *Analyse du niveau d'inclusion financière en Algérie, étude empirique sur les communes de la wilya de Tizi-Ouzou : état des lieux et perspectives*, Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, ----, p.154.

² LAZREG (Mohamed), *Développement de la monétique en Algérie, réalités et perspectives*, Thèse de Doctorat en sciences de gestion et commerciales, Université Abu Baker Belakid Tlemcen, 2014-2015, P.63.

³<https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html>, (01/08/2020 à 22 :00).

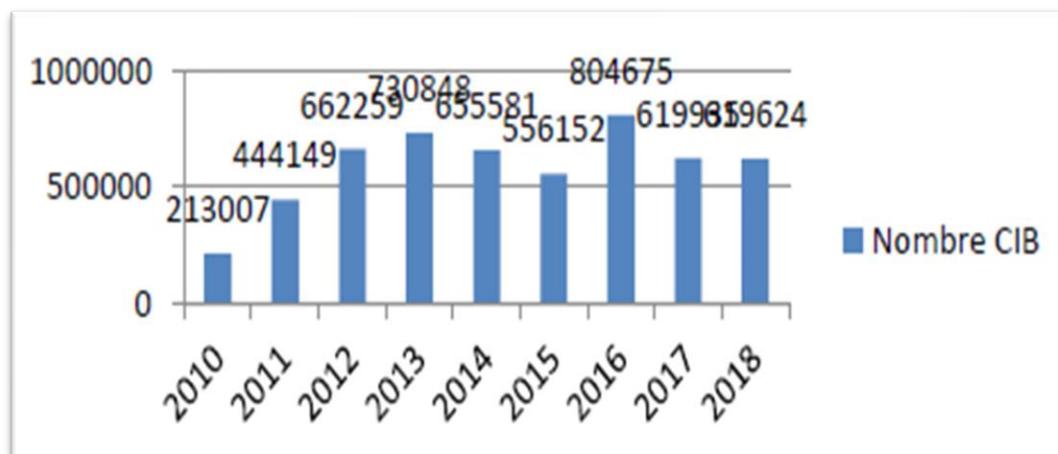
CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

La principale mission de la SATIM est de veiller sur le fonctionnement du réseau de monétique en assurant une interopérabilité entre tous les acteurs adhérents à ce réseau à travers, entre autres, la participation à la mise en place des règles interbancaires pour la gestion des produits monétiques et l'accompagnement des banques dans le développement des produits monétiques.

Le développement du système de monétique, en Algérie, a commencé par l'installation du premier Distributeur Automatique de Billets (DAB) en 1997. Ensuite, en 2005, s'est établie la première opération de paiement en ligne sur TPE et depuis, octobre 2016, le paiement sur internet est officiellement opérationnel.¹ Alors les produits de la monétique en Algérie sont : la carte interbancaire CIB et terminal de paiement TPE.

La CIB est un instrument de paiement et de retrait interbancaire qui est accepté chez les commerçants affiliés au réseau monétique interbancaire et sur tous les distributeurs automatiques de billets installés sur le territoire national. Le nombre de cartes interbancaires a enregistré une évolution remarquable entre 2010 et 2018 mais ces chiffres restent insuffisants vu le nombre de la population.

Figure N°28 : Evolution des cartes CIB en Algérie 2010-2018.

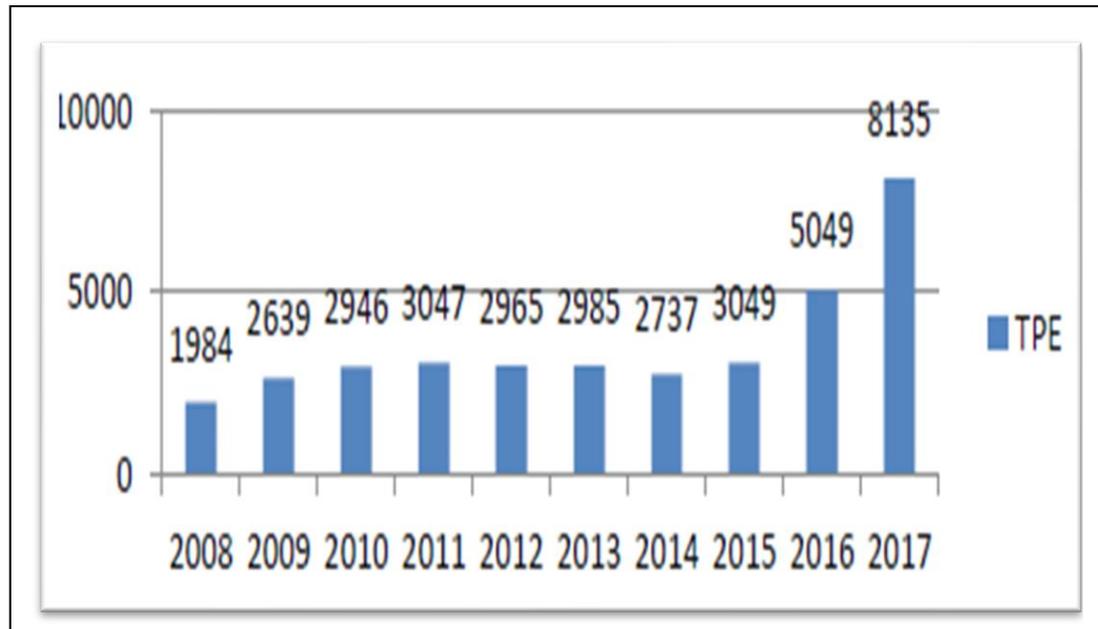


Source : REFAFA (Brahim), *La monétique en Algérie, développement et perspectives*, Journal d'études en économie et management, Vol 03, N°06, Décembre 2020, P.303.

Et pour le terminal de paiement, ce dernier est un appareil composé d'un équipement électronique et d'un dispositif de paiement qui comporte un système qui permet de contrôler le code confidentiel qui est agréé par le Réseau Monétique Interbancaire. L'évolution des TPE était plus que remarquable entre 2008 et 2017 notamment à partir de 2016, ce qui montre l'intérêt des cartes monétiques.

¹<https://algeriancenter.com/limportance-de-la-monetique-et-des-tic-dans-les-developpements-economique-et-bancaire-en-algerie-article-de-imed-cheikh-membre-du-club-dalger-enseignant-banquier-ec/>, (01/08.2020 à 22 :20).

Figure N°29 : Evolution du nombre de TPE entre 2008-2017.



Source : REFAFA (Brahim), *La monétique en Algérie, développement et perspectives*, Journal d'études en économie et management, Vol 03, N°06, Décembre 2020, P.304.

La SATIM et les banques offrent aux commerçants la solution du paiement de proximité à travers la carte CIB pour l'acceptation des transactions financières sur les Terminaux de Paiement électronique (TPE)¹, cette proximité permettra d'inclure plus de populations mais le progrès doit être complété par la modernisation des infrastructures.

La modernisation des systèmes de paiement s'est concrétisée à partir de 2006 après la mise en œuvre de deux systèmes interbancaires usant de nouvelles technologies de transmission, à savoir : le système de règlements bruts en temps réel de gros montants et paiements urgents et le système de télé-compensation des paiements de masse. Le premier est nommé ARTS (Algeria Real Time Settlements) pour les sommes dépassant le un million de dinars de paiement irrévocable sous forme de Swift et le second concerne les petits montants et chèques transmis par télé compensation, il est géré par le Centre Interbancaire de Pré-compensation appelé ATCI (Algérie Télé Compensation Interbancaire).

La mise en œuvre du système de règlements bruts en temps réel de gros montants et paiements urgents a été réalisée par la promulgation du règlement N°05-04 du 13 octobre 2005. Selon l'article 2 de ce règlement, ARTS est un système de règlements interbancaires des ordres de paiement par virements bancaires ou postaux de montants élevés ou paiements urgents effectués par des participants à ce système.

¹REFAFA (Brahim), *La monétique en Algérie, développement et perspectives*, Journal d'études en économie et management, Vol 03, N°06, Décembre 2020, P.304

Ce système répond à l'ensemble des principes recommandés par le Comité sur les systèmes de paiement et de règlement de la Banque des Règlements Internationaux, aussi bien au niveau du cadre réglementaire, de l'infrastructure de production et de secours qu'au niveau de l'irrévocabilité des paiements et les facilités recommandées pour son fonctionnement.¹Dans le système ARTS, les opérations de paiements interbancaires sont exécutées sur les comptes de règlement ouverts dans le système aux participants et l'ouverture de ces comptes se fait par une convention entre la Banque d'Algérie et les participants concernés.

Parallèlement à la mise en place du système ARTS, un autre système est mis en place aussi, c'est le système de télé-compensation des paiements de masse, une sorte de complémentarité avec le système précédent.

Un système de compensation rapide de chèques et autres instruments de paiement, constitue une réponse à un besoin évident dans le processus de modernisation du système de paiements en Algérie et une complémentarité indispensable au système de règlement brut en temps réel de gros montants ou des paiements urgents.²

Il s'agit d'un système de compensation automatisée de chèques, effets, virements, cartes et prélèvements automatiques. Ce système constitue une complémentarité au système de règlements bruts en temps réel de gros montants et paiements urgents. Afin de consolider le processus de normalisation et de modernisation de la compensation des chèques, la Banque d'Algérie a pris en charge l'impression des chèques sécurisés pour le Trésor public, les banques et Algérie Poste. Il s'agit des chèques normalisées et personnalisés avec relevé d'identité bancaire codifié suivant la réglementation mise en place à cet effet.³

Selon l'article 02 du règlement N°2005-06 du 15 décembre 2005, Le système de compensation électronique, dénommé Algérie Télé-compensation Interbancaire dit ATCI est mis en place par la Banque d'Algérie. Il s'agit d'un système interbancaire de compensation électronique de chèques, effets, virements, prélèvements automatiques et retraits et paiements par carte bancaire. Seuls les virements d'une valeur nominale inférieure à un million de dinars sont acceptés par ce système. Les ordres de virement d'une valeur nominale supérieure ou égale à ce montant doivent être effectués dans le système de règlements bruts en temps réel de gros montants et paiements urgents. Le système ATCI fonctionne sur le principe de la compensation multilatérale des ordres de paiement présentés par les participants à ce système.

¹https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport_ba/chap_06_06.pdf, (05/08/2020 à 23 :30. P.107).

² ABDELALI (Ali), *La modernisation des systèmes de paiements garante du succès partiel de la réforme bancaire*, EL-HAKIKA, Journal for Social and Humain Sciences, Vol 10, N°01, 30/01.2011, P.295.

³https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport_ba/chap_06_06.pdf, (01/08/2020 à 22 :00). P.109.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Sur le plan réglementaire, le Conseil de la Monnaie et du Crédit a, au cours de l'année 2005, édicté trois règlements permettant aux systèmes ARTS et ATCI de fonctionner dans un cadre réglementairement bien défini, conforme aux normes universelles, il s'agit :¹

- En premier lieu, le règlement portant organisation et fonctionnement du système de règlement brut en temps réel de gros montants et de paiements urgents (RTGS), selon le rapport de la Banque d'Algérie établi en 2005, ce texte constitue l'ancrage réglementaire pour permettre le démarrage effectif des systèmes de règlements bruts en temps réel de gros montants et paiements urgents prévu début 2006.

Etant un système interbancaire gérant les gros montants réalisés par la Banque d'Algérie, le RTGS constitue le principal volet de la modernisation des systèmes de paiements. En effet, un tel système de paiement moderne, rapide et sécurisé est l'élément pivot, en ce qu'il a pour finalité l'amélioration des services bancaires de base. Ce texte définit la responsabilité de l'opérateur du système (Banque d'Algérie), la responsabilité des participants au système et les modalités de fonctionnement du système.

- Ensuite, le règlement du 15 décembre 2005, portant sur le système de compensation de chèques et autres instruments, il faut savoir que le règlement portant sur le système de paiements de masse ou de détail dit Algérie Télé-compensation Interbancaire (ATCI), couvre, non seulement, la définition, les caractéristiques, les méthodes de compensation, le fonds de garantie, les obligations pour les destinataires d'accepter les instruments dits de crédit (chèques, lettres de change, billets à ordre), mais aussi la responsabilité de l'opérateur du système et des participants au système ainsi qu'une série de règles de fonctionnement du système de paiements de masse.
- Enfin, le règlement relatif à la sécurité des systèmes de paiements portant sur la sécurité des systèmes de paiement a parachevé le dispositif réglementaire indispensable au bon fonctionnement des systèmes de paiements. Ce règlement présente ainsi, un intérêt majeur.

En guise de conclusion, la volonté de l'Etat est clairement affichée via la politique adoptée et les différentes réformes qui ciblent la modernisation du secteur financier afin de favoriser l'inclusion des pauvres, des jeunes chômeurs et aussi les travailleurs sous-employés en leur permettant de subsister à leurs besoins primaires. Tout cela est renforcé par un certain nombre de dispositifs gouvernementaux et de certaines pratiques de quelques acteurs, constituant ensemble le paysage de la microfinance en Algérie.

¹ SAM (Hocine), Op. Cit, P.160.

3.2. Le profil des pratiques de microfinance en Algérie

Les institutions de microfinance offrent une gamme de produits et services pour répondre à des besoins particuliers. Outre que ces besoins particuliers, une autre particularité importante est liée à la proximité de ces institutions avec les emprunteurs, ce qui en fait un moyen efficace pour la création des entreprises notamment dans les zones rurales où les couches sociales sont plus vulnérables.

En Algérie, les pratiques de la microfinance sont prédominées par l'Etat à travers des dispositifs gouvernementaux d'insertion sociale, de lutte contre le chômage et d'aide à la création d'entreprise. D'autres acteurs, aux caractéristiques diverses, interviennent dans ce secteur de microfinance par l'offre de certains services financiers tels que l'épargne et les moyens de paiements au profit des populations à faible revenu. Lesdits dispositifs et ces acteurs forment le côté offre de la microfinance en Algérie.

3.2.1. Les structures publiques et les dispositifs gouvernementaux

Dans le cadre de la lutte contre la pauvreté et l'insertion sociale des jeunes, le gouvernement a mis en place trois dispositifs au travers des agences publiques, ces dernières s'en chargent d'assurer un accompagnement des porteurs de projets et une formalisation de leurs activités. Il s'agit de l'ADS et les dispositifs d'ANADE¹ (Ex ANSEJ), l'ANGEM et la CNAC.

Ces dispositifs fonctionnent selon le même type d'organisation, Ils comportent un accompagnement de l'entrepreneur, un prêt à taux bonifié et des exonérations fiscales, notamment en faveur du créateur d'entreprise. Mais ils sont différents en termes d'objectif sociale, de population cible et de montant de crédit. " L'ANSEJ et l'ANGEM visent directement la création d'entreprises et la promotion de l'entrepreneuriat et la CNAC cherche à réinsérer dans le monde du travail des chômeurs ayant déjà une certaine expérience."²

3.2.1.1.L'Agence de Développement Sociale (ADS)

Le Ministère de la Solidarité Nationale et de la Famille (MSNF) s'en charge du financement de deux dispositifs gouvernementaux, à savoir, l'ANGEM et l'ADS. Cette dernière est " Créée en 1996 par décret exécutif n°96/232 du 29 juin 1996"³. L'Agence de Développement Social est créée dans le but d'atténuer les conséquences du programme d'ajustement structurel sur les catégories sociales les plus vulnérables.

¹ Créée en 1996 sous l'appellation ANSEJ et à partir de 2020 elle a devenu ANADE selon le décret exécutif n° 20-329 du 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination.

²Djabar (BEZTOUH) et Karima (TOUATI), *La microfinance, pauvreté et développement durable en Algérie*, Colloque international « Développement durable, projets et engagements », Université de Béjaia, Nov2010.

³<https://socialprotection.org/connect/stakeholders/algeria-agence-de-d%C3%A9veloppement-social-ads-social-development-agency> , (15/08/2020).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Selon l'article 6 du décret exécutif n°96/232, l'ADS a pour mission de promouvoir, de sélectionner, de choisir et de financer, totalement ou en partie, par voie de subvention ou tout autre moyen adéquat :

- Des actions et interventions en faveur des populations démunies et du développement communautaire ;
- Tout projet de travaux ou de service d'intérêt économique et social certain comportant une haute intensité de main d'œuvre, initié par toute collectivité, communauté ou entité publique ou privée, dans le but de promouvoir le développement de l'emploi ;
- Le développement de micro-entreprise.

Alors l'objectif de l'ADS est l'insertion sociale des couches de la société en situation de précarité, avec son réseau composé de 11 antennes régionales implantées à travers le territoire national et chaque antenne couvre 04 à 05 wilayas.

Ce réseau garantit une proximité des populations vulnérables via les cellules de proximité de solidarité relevant territorialement de chaque antenne régionale. Ces cellules sont dénombrées à 268 cellules réparties comme suit : 22 cellules de proximité de solidarité relevant territorialement de l'antenne régionale d'Alger, 20 à Annaba, 30 à Batna, 18 à Béchar, 28 à Béjaïa, 28 à Média, 18 à Mostaganem, 16 à Ouargla, 24 à Sidi Belabbes, 37 à Tebessa et 27 à Tiaret.

L'ADS contribue dans ses missions à l'intégration des populations en situation de précarité dans le tissu social, notamment les jeunes, à travers la gestion et le contrôle des dispositifs d'emplois dits « d'attente »¹. Il s'agit des dispositifs concernant :

- L'Indemnité pour Activité d'Intérêt Général,
- Le dispositif Blanche Algérie qui touche le secteur de l'environnement,
- Allocation Forfaitaire de Solidarité,
- Dispositif d'insertion sociale,
- Développement Communautaire,
- Et Travaux d'Utilité Publique à Haute intensité de Main-d'œuvre.

¹ BENHABIB (Lamia), *Promouvoir l'emploi des jeunes, Quelle politique en Algérie*, Communication au colloque « Economie informelle et développement, emploi et régulation dans un contexte de crises », Université Paris Est Créteil, 6&7 juin 2013.

3.2.1.2.L'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE)

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, par abréviation ANADE, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre Délégué auprès du Premier Ministre chargé de la micro-entreprise.¹

L'ANADE dispose d'un réseau de 61 agences, implantées dans toutes les wilayas du pays, ainsi que des antennes situées dans les grandes localités.²

Cette institution publique est chargée d'encourager, de soutenir et d'accompagner les jeunes âgés de 18 à 35 ans porteurs de projets à créer leurs propres entreprises. Ses ressources et ses emplois sont déterminés dans le cadre des dispositifs de l'article 16 de la loi de finances complémentaires pour l'année de 1996, les ressources comprennent :

Les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, le produit de placement éventuels des fonds et les contributions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux après autorisation des autorités concernées.

Compte aux dépenses de l'agence, elles comprennent : les dépenses d'immobilisation, les dépenses de fonctionnement et d'entretien et enfin, les dépenses nécessaires liées à son objet d'existence et à la réalisation de ses missions, autrement dit le financement de soutien à l'emploi des jeunes et l'octroi de crédits aux jeunes promoteurs porteurs de projets.

Les projets financés par l'ANADE sont de deux types : soit un nouveau projet c'est-à-dire création, soit une extension d'un projet existant.

Pour les formules de financement, il y a la formule de financement mixte où le montage financier est constitué de l'apport personnel du porteur de projet et un crédit sans intérêt accordé par l'agence. La deuxième formule est le financement triangulaire, il implique le porteur de projet, l'ANADE et la banque. Les aides prennent la forme de:

- L'octroi d'un prêt non rémunéré (Crédit sans intérêt) calculé en fonction du projet d'investissement ;
- Bonification des taux d'intérêt, c'est-à-dire, que l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts des crédits accordés par la banque. Le niveau de la bonification des taux d'intérêt varie selon la nature et la localisation de l'activité (zone spécifique ou non).
- La franchise TVA ;
- Un taux déduit de 5% sur les droits de douane pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ; l'exemption du droit de mutation à titre onéreux au taux de 4% pour les acquisitions immobilières ;

¹<http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej>(25/12/2020 à 19 :22).

²<http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej> (25/12/2020 à 19:22).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

- L'exonération de la taxe foncière pour une durée de 03 ans à compter la date d'achèvement de la construction ;
- L'exonération de la TAP, IBS, VF et l'IRG pendant trois ans ;
- L'application d'un taux réduit de cotisation patronale de 7% au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro entreprise.

Afin de soutenir les banques dans la prise du risque lié à l'octroi des crédits aux jeunes promoteurs ayants créés leurs entreprises dans le cadre du dispositif ANADE, un fonds de garantie a été créé.

"Placé sous la tutelle de Monsieur le Ministre délégué auprès du Premier Ministre chargé de la micro-entreprise, le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs est domicilié auprès de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entreprenariat (ANADE).

Il est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Le Fonds est administré par un conseil d'administration et géré par le Directeur Général de l'ANADE"¹.

3.2.1.3. La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)

L'objet de la création de la caisse nationale d'assurance chômage est l'amortissement des effets négatifs des compressions d'effectifs exercés par les entreprises publiques en leurs garantissant une allocation chômage.

Cette caisse a été créée en 1994 par le décret exécutif n°94-188 du 06 juillet 1994 et complétée par deux décrets exécutifs : le décret n°99-37 du 10 février 1999 et le décret n°04-01 du 03 janvier 2004.

La CNAC a connu différentes étapes dans son parcours, toutes caractérisées à chaque fois par la prise en charge de nouvelles missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics². Dès sa création en 1994, la caisse avait pour mission l'indemnisation des chômeurs via une allocation chômage, ensuite la CNAC s'est engagé dans l'aide à l'insertion professionnelle de ces allocataires entre 1998 et 2004.

Et à partir de 2004 jusqu'à 2010, la CNAC a été employé dans le dispositif d'aide à la création d'activités pour les chômeurs porteurs de projets et qui sont âgés entre 35 à 50 ans. En 2010, la CNAC se voit attribuée des missions plus élargies, à savoir le soutien à l'extension d'activités existantes en plus de la création d'entreprises. Les montants des financements d'investissement s'élèvent à 10 millions de DA. Ce dispositif de financement inclut un système de prêt (prêt non rémunéré et prêt à taux bonifié), un fonds de caution mutuelle couvrant 70% des créances restants dues (en principal et intérêts compris) envers la banque, et un accompagnement de la CNAC.³

¹<https://anade.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/fonds-de-garantie> (25/12/2020 à 19:50)

²https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_PresentationCNAC.aspx (25/12/2020 à 21:00).

³ BENHABIB (Lamia), op.Cit.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

En résumé, les missions de la caisse nationale d'assurance chômage s'articulent autour de trois volets, le premier est celui d'assurance chômage, le second comprend les mesures d'encouragement d'aide à l'emploi et le denier est lié au dispositif 35-50 ans. Le mode de financement proposé par la CNAC en faveur des porteurs de projets est unique, elle exerce le mode triangulaire (Apport personnel, crédit bancaire et prêt non rémunéré CNAC. Le site officiel de la CNAC offre un service de "simulation d'un montage financier"¹ avec une bonification de taux d'intérêt à 100% pour tout type d'activité au niveau de toutes les wilayas du pas.

3.2.1.4.L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM)

Dans le cadre du programme de développement social visé par les politiques publiques à partir des années 90, le microcrédit a été introduit par l'Etat et il a été mis en œuvre à l'origine par l'Agence de Développement Social dans le but de lutte contre la pauvreté et le chômage et à travers le soutien des petites activités économiques comme l'auto-emploi, les activités artisanales et le travail à domicile.

Au fil du temps, ce microcrédit a connu des difficultés notamment en matière d'accompagnement des jeunes promoteurs, un état des lieux a été fait lors d'un séminaire international qui est tenu en mois de décembre 2002 sous le thème « l'expérience du microcrédit en Algérie ». La conclusion de ce séminaire plus les recommandations issues de la journée internationale sur la pauvreté en 2002 ont conduit à la création du microcrédit ANGEM et le portefeuille microcrédit a été transféré de l'ADS à l'ANGEM.

Après sa création, l'ANGEM a été renforcé par une Fonds de Garantie Mutuelle de microcrédit, le cadre règlementaire et législatif régissant la création et le fonctionnement de l'agence est composé du : décret exécutif n°04-14 du 22 janvier 2004 modifié par le décret exécutif n°11-134 du 22 mars 2011, le décret exécutif n°04-16 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut du Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits et le Décret Présidentiel n°11-133 du 22 mars 2011 relatif au dispositif du Micro crédit.

Cette agence a pour missions² :

- Gestion du dispositif du micro crédit, conformément à la législation et la réglementation en vigueur.
- Soutien, conseil et accompagnement des bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment en ce qui concerne le montage financier de leurs projets.
- Notification aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, des différentes aides qui leur sont accordées.

¹https://www.cnac.dz/simule_pnr/default.aspx (26/12/2020 à 14 :00).

²<https://www.angem.dz/article/objectifs-et-missions/> (26/12/2020 à 14 :40).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

- Suivi des activités réalisées par les bénéficiaires, en veillant au respect des conventions et contrats qui les lient à l'ANGEM et en les assistant auprès des institutions et organismes concernés pour la mise en œuvre de leurs projets, notamment les partenaires financiers du programme.
- Entretien de relations permanentes avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma du financement et du suivi de la réalisation et l'exploitation des créances non remboursées dans les délais.
- Formation des porteurs de projets et des bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus.
- Organisation de salons (exposition – vente) régionaux et nationaux des produits du micro crédit.
- Formation continue du personnel chargé de la gestion du dispositif.

Aussi, et à l'effet d'assurer les missions qui lui sont confiées, l'Agence a adopté un modèle d'organisation décentralisée : **49 Agences de wilaya** couvrant l'ensemble du territoire du pays, soutenues par des **cellules d'accompagnement** au niveau de chaque Daïra. Le Fonds de garantie (FGMMC) est représenté au niveau de chaque agence de wilaya par un cadre chargé d'études.¹

Compte au mode de financement exercé par l'ANGEM, cette dernière opère selon deux modes : le premier est un financement de l'acquisition des matières premières et le second est un financement triangulaire qui fait intervenir la banque. Les détails de ces deux modes sont illustrés dans le tableau ci-après :

Tableau n°11 : Tableau récapitulatif des deux modes de financement ANGEM.

Taille de projet	Profil de promoteur	Apport personnel	Crédit bancaire	PNR	Taux d'intérêt
Ne dépasse pas 100.000DA	Tout profil (Acquisition matière premières)	0%	-	100%	Sans intérêt
Ne dépasse pas 250.000DA	Tout profil (Acquisition matière premières) au niveau des wilayas du Sud	0%	-	100%	Sans intérêt
Ne dépasse pas 1000.000DA	Tout profil	1%	70%	29%	Bonifié à 100%

Source : <https://www.angem.dz/article/les-formes-de-financement-du-micro-credit/> (26/12/2020 à 15 :00).

¹<https://www.angem.dz/article/presentation/> (26/12/2020 à 14 :00).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Les dispositifs présentés ci-dessus ont permis de réaliser des résultats remarquables en matière d'accompagnement et de financement de nouveaux projets, les statistiques publiées par le ministère de l'industrie en novembre 2021 révèlent de nombreux projets financés et dans divers secteurs.

Pour le dispositif ANADE, il a enregistré un cumul de projets financés au 30/06/2021 de 391568 projets dont 109564 projets dans le secteur de services et 59365 projets en agriculture, ces deux secteurs sont, respectivement, les plus attractifs pour les porteurs de projets financés par l'ANADE.

Compte au dispositif CNAC, "les activités du transport de marchandise, les services, l'agriculture, l'artisanat ayant bénéficié de la majorité des projets financés avec près de 85% du total"¹, et le nombre de projets financés a atteint un total de 157133 projets (cumul au 30/06/2021).

Enfin, dans le dispositif ANGEM, la part du lion des prêts accordés est allée aux très petites industries (39,72%) suivi par le secteur des services. Le nombre cumulé de projets financés est de l'ordre de 947085 projets au 30/06/2020.

L'accompagnement assuré aux jeunes promoteurs avant et après le projet et le financement de la création de leurs entreprises sont des éléments avantageux de ces dispositifs, mais les études de terrain ont révélé des limites dans l'atteinte des objectifs escomptés.

Selon une enquête qualitative par entretien réalisée auprès d'un ensemble de jeunes, femmes et hommes, bénéficiaires de l'un des dispositifs de lutte contre le chômage dans des zones rurales, l'auteur a conclu que " compte tenu de l'ampleur du problème du chômage des jeunes et de l'incapacité de créer de l'emploi réel dans le secteur économique et dans la fonction publique, les programmes mis en place pour l'emploi de jeunes et la création d'entreprises ne sont pas suffisants et constituent, au mieux, une façon de mitiger les effets dramatiques du chômage"²

Les principales lacunes enregistrées sont liées, d'une part, aux études technico-économiques des projets. Ces études ne sont pas réalisées d'une manière sérieuse, une manière à refléter réellement la rentabilité du projet qui constitue, en principe, l'élément de base d'octroi de crédit. D'autre part, la lourdeur des procédures au niveau des banques pour obtenir le crédit ainsi le manque de formation du personnel des banques en matière de gestion des microcrédits.

A côté des dispositifs gouvernementaux, d'autres pratiques et activités peuvent être incluses au sein du paysage de la microfinance en Algérie. Il s'agit du réseau d'Algérie poste, la mutualité agricole et les opérations d'ONG.

¹Ministère de l'industrie, Bulletin d'informations statistiques n°39, Novembre 2021.

²AHOUARI (Zahir), *Les jeunes Algériens face à une politique d'emploi démesurée : les programmes d'insertion professionnelle et sociale soutiennent la précarité*, Cahiers de recherche sociologique, n°66-67, Hiver-Automne, 2019, P.118.

3.2.2. Le réseau d'Algérie poste

Algérie poste est un établissement public à caractère industriel et commercial doté d'une double vocation, assurer les services postaux et exercer une activité financière tel que l'offre des comptes courants et comptes d'épargne, services de transfert, produits d'assurance et envois de fonds.

Le secteur postal dans le monde défend et garantit les valeurs sociales à travers les nouveaux mécanismes et mode de paiement et de présence dans les régions les plus reculées, afin d'assurer le bien-être social de toutes les catégories.¹Le réseau d'Algérie poste est composé de 4953 bureaux en 2020 sur l'ensemble du territoire national avec une densité postale d'un bureau pour chaque 10385 habitants, ce réseau est assez élargi pour permettre une grande accessibilité notamment dans les zones rurales.

Cette accessibilité permet aussi l'inclusion financière des populations à faible revenu, selon « Global Panorama on Postal Financial Inclusion 2016 » publié par l'Union Postale Universelle, dans un pays comme l'Algérie, les postes sont extrêmement bien placées pour briser la barrière de l'accès pour les populations non bancarisées.

Algérie poste compte plus de 20 millions clients qui bénéficient de divers services financiers de gestion de comptes courants et d'épargne mais pas de service de crédit. La loi en vigueur ne permet pas à Algérie poste d'octroyer des crédits mais toutefois, Algérie poste peut mettre son réseau à la disposition des institutions financières pour assurer le service de caisse lié aux opérations de crédit via les comptes courants postaux (CCP). En effet, l'établissement a consenti de multiples efforts en mettant en action de nouvelles stratégies permettant de faciliter et de promouvoir le contact aussi bien avec la clientèle qu'avec les autres institutions financières.²Ces efforts et actions s'inscrivent dans le cadre de la volonté des autorités publiques pour la modernisation du secteur financier. Un programme de modernisation et d'amélioration de la qualité de services offerts par la poste est fixé par le ministère de la poste et des télécommunications, ce programme est orienté sur six principaux axes comme suit :

- Densification et rénovation du réseau postal.
- Modernisation et sécurisation des applications et systèmes.
- Modernisation du système de paiement de masse et des services Financiers Postaux (SFP).
- Modernisation et renforcement de l'activité acheminement du courrier et transport des fonds.
- Développement des services en ligne et des applications mobiles.
- Diversification de produits et services.

¹ BOUKLI (Hacene Nassim), *Le marketing postal : la mutation des services postaux en Algérie*, Revue Cahiers Economiques, Vol 12, N°02, 2021, P.499.

² SAM (Hocine) et BADI (Abdelmadjid), *La monétique comme levier de la finance inclusive : synthèse de l'approche quantitative sur la portée de la carte Edhabia au niveau d'Algérie poste*, Journal of Business and Trade Economics, Vol 07, N°01, 2022, P.751.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

En 2020, plus de 14 milliards de Dinars ont été investis dans le secteur postal par les opérateurs, soit une hausse de 13,4% par rapport à 2019. Le montant des investissements de l'opérateur Algérie Poste représente 98,51% du montant global des investissements comptabilisés par les opérateurs postaux.¹

En outre, Algérie poste a fait de grands pas en matière de monétique et les services en ligne, avec son propre système monétique qui repose sur une solution complète (back et front office) et qui gère en temps réel les transactions de retraits d'espèces à partir des guichets automatiques de banque GAB. Permettant ainsi à l'ensemble des titulaires de compte CCP de bénéficier d'une carte de paiement électronique interbancaire « carte Dhahabia ».

Ainsi, Algérie poste offre une panoplie de services en ligne via « Baridiweb » à travers un le portail web www.poste.dz qui accessible 7j/7 : et 24h/24h. Les principaux services en ligne sont « BaridiMob » qui offre des services postaux et financiers via une application mobile, « BaridiNet » et « Barid Pay ».

« BaridiNet » est un bureau de poste virtuel (en ligne) qui est mis à la disposition des clients d'Algérie Poste, à travers le site web www.poste.dz et qui leur offre, à distance et sans déplacement, les mêmes services que ceux fournis au niveau du bureau de poste de proximité.²

Barid Pay est un nouveau moyen de paiement Mobile simple à utiliser et hautement sécurisé, basé sur la technologie de lecture de code à barre a deux dimensions appelée QR CODE (Quick Response Code). Ce nouveau mode de paiement sans contact (sans carte Edahabia et sans liquide), est réalisé en scannant, depuis l'application BARIDIMOB un QR code attribué au commerçant. Il permet au client de payer le commerçant par un transfert d'argent de son compte vers le compte du commerçant en toute sécurité et en instantané.³

Algérie poste a un potentiel important en infrastructure notamment via son réseau connecté à internet qui lui offrent aujourd'hui, d'innombrables sources d'innovation et de solutions en proposant de nouvelles techniques de communication aux clients et de nouveaux produits et services financiers et surtout ceux destinés aux populations vulnérables non bancarisées. Actuellement, elle représente l'acteur le plus prometteur d'inclusion financière.

Algérie Poste doit être considérée comme le seul établissement de bancarisation populaire de masse aujourd'hui existant en Algérie.

¹ Autorité de Régulation de la Poste et des Communications Electroniques, Rapport annuel 2020.www.arpce.dz

²<https://www.poste.dz/services/particular/baridinet> (19/03/2021 à 22:10).

³https://www.poste.dz/services/professional/Baridi_pay_pro (19/03/2021 à 22:40).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

De par l'ampleur et la densité de son réseau et la performance de son système d'information, elle constitue un cas unique dans la zone MENA qui reste cependant encore à valoriser,¹d'une part. Et d'autre part, prendre en considération les enjeux techniques et financiers liés à la gestion des systèmes d'informations, l'amélioration de la rentabilité des services offerts et la sensibilisation des populations pour l'utilisation des services en ligne en réduisant leur réticence envers la monétique.

3.2.3. La mutualité agricole

"La Mutualité Agricole est une institution née au début du siècle. Elle était régie jusqu'en 1972 par les dispositions de la loi 1901 portant sur les associations professionnelles à caractère non commerciales et à but non lucratif. Elle est issue de réunification, à partir de 1972, de trois caisses en activité, à savoir :

- La caisse centrale de réassurance des mutuelles agricoles (CCRMA).
- La caisse centrale des mutuelles sociales agricoles (CCMSA).
- La caisse mutuelle agricole de retraite (CMAR).

La mutualité agricole organisée en caisse nationale et caisse régionale, conformément à l'ordonnance 72-64 du 02/12/1972, avait alors objectif la protection des biens et des personnes du monde rural et des activités connexes à l'agriculture. (Assurances agricoles, retraite et sécurité sociale agricoles)."²

A partir de 1995, la banque d'Algérie a accordé une dérogation à la caisse nationale de mutualité agricole pour effectuer des opérations de banque par le règlement n°95-01 du 28 février 1995. Et ce qui autorise le développement de crédit agricole mutuel. De ce fait son domaine d'intervention a été bien élargi et intègre en plus du secteur agricole, ceux des forêts et des activités connexes.

Selon ce règlement, La Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA) demeure seule responsable, devant les autorités monétaires, de l'application et du strict respect de la réglementation bancaire en vigueur.

Avec son réseau composé de 67 caisses régionales et 530 bureaux locaux, et selon le rapport annuel de la CNMA pour l'exercice 2020, cette caisse en tant qu'acteur économique proche des agriculteurs se positionne comme « assureur conseil » soucieux d'aider les agriculteurs à identifier et à maîtriser les risques de leurs métiers et de leurs exploitations. L'objectif est de les aider à intégrer les mesures de sécurité préconisées dans le cadre de leurs activités.

¹<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-fr-etudes-de-cas-bancarisation-de-masse-en-algerie-06-2006.pdf> (23/03/2021 à 23:30).

²<https://www.cnma.dz/presentation-2/> (25/03/2021 à 22 :20).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Ainsi, la CNMA gère, pour le compte de l'Etat les fonds destinés à soutenir les programmes de développement du secteur de l'agriculture et de la pêche. Son intervention consiste à vérifier sur le plan technique la conformité de l'application des décisions ministérielles et sur le plan financier à gérer les paiements.¹

L'ensemble des caisses régionales et des bureaux locaux répartis sur le tout le territoire national permet à la caisse nationale de mutualité agricole de développer un véritable réseau financier mutualiste de proximité. Ce réseau peut servir une clientèle très importante dans les zones rurales où les investisseurs privés sont souvent réticents à s'installer.

3.2.4. Les opérations d'ONG

Le mouvement associatif algérien est d'essence récente. Son apparition et son développement réels coïncident avec la démocratisation de la vie politique, économique, sociale et culturelle lancée à la fin des années 1980.²

Les associations sont régies par la loi n°12-06, qui a pour objet de déterminer les conditions et modalités de constitution, d'organisation et de fonctionnement des associations et de fixer son champ d'application.

La plupart des associations algériennes concentrent leurs activités dans le domaine social, culturel et dans l'environnement, c'est-à-dire dans des secteurs d'interventions que l'État a intérêt à promouvoir et qui prolongent ou soutiennent les actions publiques.

Actuellement, on en recense 108940 associations en Algérie réparties sur tout le territoire national. Selon le site du Ministère de l'intérieur, ces associations œuvrent dans 18 domaines différents, 21,45% comme comité de quartier, 16,55% en sport et éducation physique et 15,27% sont des associations de parents d'élèves.

Parmi les associations qui peuvent être orientées vers les pratiques de microfinance sont celles des professionnels et celles de solidarité et de bienfaisance. Mais ces deux catégories représentent une part faible dans le tissu global des associations, 4,24% seulement pour la première catégorie et 3,95% pour la seconde.

En revanche, on peut ajouter à ces deux catégories les associations religieuses, et ces dernières ont une présence plus importante et une influence plus intéressante et elles représentent 14,66% de l'ensemble des associations.

Le nombre florissant d'associations n'est pas un indicateur fiable du dynamisme de la société civile algérienne. Il y a un écart considérable entre le nombre d'associations officiellement recensées et celui des structures réellement actives.³

¹ BOULAHIA (Latifa), *Contribution des institutions financières dans le développement rural durable, cas de CRMA de Constantine*, Les cahiers du MECAS, N°04, Décembre 2008, P.260.

² BELAKEHAL (Azeddine) et Autres, *Mouvement associatif et sauvegarde du patrimoine architectural et urbain, étude comparative de cas en Algérie et en France*, Courrier du Savoir, N°09, 2009, P.63.

³ BENDIMERAD (Sonia), CHIBANI (Amina) et BOUSSAFI Kamel, *Boom associatif en Algérie : Réalité ou illusion démocratique*, Revue internationale de l'économie sociale, n°354, Octobre 2019, P.50.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Selon une étude sur le mouvement associatif en Algérie, financée par l'Union Européenne, près de la moitié des associations interviennent dans le secteur social, un tiers dans le domaine culturel et environ un quart s'occupent de problèmes environnementaux. Près de la moitié des présidents d'associations ont moins de 40 ans. L'influence des associations reste modeste en raison de la modicité des ressources financières et matérielles, mais aussi en raison du manque de formation des acteurs concernés et de l'isolement des activités associatives.¹

En définitif, le paysage des pratiques de microfinance en Algérie est dominé par l'Etat, l'acteur principal qui est Algérie Poste est un établissement public monopole du régime d'exclusivité sur le marché de poste². Les efforts et les engagements d'insertion sociale et de création d'entreprise sont consentis via des dispositifs gouvernementaux et des politiques publiques où on enregistre l'absence du secteur privé, en revanche ce dernier a exploité certains dispositifs d'insertion professionnelle.

Les entreprises privées agissent de telle sorte que les dispositifs d'insertion professionnelle des jeunes soient vidés de l'objectif de leur existence, par des pratiques qui consistent uniquement à recruter des jeunes, dans le cadre de ces programmes pour la période couverte par les avantages inhérents, ce qui se traduit par le fait que ces programmes n'aboutissent pas à une véritable insertion professionnelle et agissent simplement comme un système permettant une occupation temporaire des jeunes.³

Ceux qui peuvent être considérés comme acteurs indépendants dans le paysage de la microfinance en Algérie sont bien les ONG ou le plus généralement le mouvement associatif. Mais l'intervention de ces derniers reste désormais très modeste à cause de l'absence d'un cadre réglementaire en leurs faveurs, la seule expérience qu'a connue l'Algérie en matière de la microfinance est l'expérience du microcrédit de l'ONG Touiza.

3.3. L'exemple de l'ONG Touiza

L'organisation non gouvernementale Touiza a acquis une expérience unique de son genre en matière d'octroi de microcrédit en Algérie, cette expérience peut être un exemple à reproduire et à développer à d'autres pratiques au sein de la Touiza et au sein de d'autres organisations dans le but d'étudier la possibilité de créer des institutions de microfinance. Dans ce qui suit, on va illustrer l'expérience de cette ONG.

¹ RARRBO (Kamel), *Etudes sur les politiques Jeunesse des pays partenaires Méditerranéens : Algérie*, <https://journals.openedition.org/insaniyat/13601>, (30/03/2021 à 00 :10).

² Le marché postal en Algérie est structuré en trois régimes postaux : Régime d'exclusivité concédé à Algérie Poste, les deux autres ouverts à la concurrence sont : Régime de l'autorisation (7 opérateurs) et Régime de la simple déclaration (49 opérateurs).

³ AHOUARI (Zahir), *Op.Cit*, P.110.

3.3.1. Présentation de l'organisation non gouvernementale Touiza

Touiza solidarité est une organisation non gouvernementale de solidarité internationale, créée en 1995 à Marseille (France), c'est un acteur de coopération en méditerranée notamment entre la France et les pays du Maghreb, agissant dans le cadre des activités d'intérêt général en mettant en commun les efforts et les initiatives d'une communauté.

Touiza Solidarité continue d'œuvrer pour la création d'espaces de partage et de complémentarité en Méditerranée. Elle poursuit son action pour la promotion de valeurs de solidarité et d'échange de savoirs entre la France et les pays du Maghreb. Elle défend ses valeurs de solidarité, d'entraide, de coopération et d'échange afin de répondre aux attentes des bailleurs de fonds qui la finance d'une part, et de réaliser l'intérêt général des communautés diminuées d'autre part.

Cette ONG est organisée en deux structures : la structure d'appui technique et financier et une structure de développement, l'ensemble des activités peut être classé en trois orientations distinctes : Touiza animation et jeunesse, Touiza développement et Touiza formation et études. Les fondateurs, les dirigeants et les adhérents de la Touiza ont l'ambition de réaliser les objectifs suivants :

- Promouvoir l'action volontaire « Touiza »,
- Susciter chez les jeunes un esprit de pionnier dans tous les domaines notamment ceux relatifs à l'éducation, la formation et l'innovation,
- Développer chez les jeunes un esprit d'entraide et de solidarité,
- Encourager la création de petites entreprises, de coopératives, afin de promouvoir l'économie sociale.
- Développer des activités d'animation socioculturelle dans les établissements spécialisés de prise en charge des personnes âgées, des handicapés et des inadaptés sociaux,
- Elaborer des projets de développement socio-économique visant à réduire le déséquilibre entre les régions, notamment entre le Nord et les régions des Haut-Plateaux et du Sud, par la mise en valeur des potentialités économiques à travers la création d'activités de production agricole et d'élevage,
- Participer aux actions de protection de l'environnement, de lutte contre les maux sociaux par des activités éducatives et de formation.

Touiza développement est l'une des structures de l'ONG Touiza, cette structure est chargée de promouvoir des activités de solidarité tout en prenant en considérations les réalités qui caractérisent le contexte économique et social.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

"Dans cette perspective, la solidarité trouve à s'exprimer notamment dans l'aide à la création d'emplois, au profit de jeunes et des femmes en particulier, à la faveur de projets cherchant à la fois la mobilisation des potentialités locales, le développement du sens de la responsabilité et la création de richesses par l'éclosion d'activités multiples de production de biens ou services."¹

En Algérie, la Touiza a initié des programmes et des initiatives dans le cadre de développement local et d'économie sociale et solidaire dans les différentes régions du pays. L'un des plus importants programmes est celui d'Appui aux Associations Algériennes de Développement II (ONG II). Ce programme "mis en place entre 2006 et 2009, avait pour objectif de poursuivre la promotion du rôle de la société civile dans le processus de développement social en Algérie. Touiza Solidarité a fait partie de l'Unité d'Appui du projet conduit et représenté par l'Institut International de Paris la Défense. Le programme a été mené en partenariat par la Délégation de l'Union Européenne en Algérie et le Ministère de l'Emploi et de la Solidarité et par l'Agence de Développement Social (ADS)."²

Toujours dans le cadre de développement local et d'économie solidaire et sociale, d'autres projets ont été mis en œuvre par la Touiza solidarité à l'instar du projet « Fonds solidaire Taksebt » dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, dans les communes du pourtour du barrage de Taksebt, et le projet « VALPAM Algérie » : Valorisation des plantes à parfum, aromatiques et mellifères » qui s'inscrit en complément du projet « Taksebt ». Ainsi, avec le soutien de Touiza Solidarité, l'ADEM (Association De l'Environnement et du Milieu Vert) à Médéa, a mené le projet « Promotion du rôle de la femme rurale dans la protection de l'environnement ».

Les actions de la Touiza solidarité s'étalent pour toucher autres secteurs, où on y retrouve les projets suivants :

- ✓ La reconstruction post séisme dans la wilaya Bourmerdès (2003-2007)
- ✓ Le circuit de tourisme équestre Tiaret, Algérie (2007- 2009)
- ✓ Le projet pilote de développement local durable dans la Wilaya de Tizi Ouzou (2009-2012)
- ✓ Projet « Solidarité Algérie - Appui aux initiatives de résilience post-incendies »

Les réalisations de cette ONG et l'évaluation des ses actions dans le cadre des dites projets et autres font l'objet de rapports d'activités annuels publié sur le site de la Touiza.³ En 2021, La Touiza avait deux principaux engagements, le premier c'est un appel à la solidarité « Ensemble contre la pandémie en Algérie » et la seconde porte sur la création d'un collectif appelé « l'Algérie au cœur ».

¹ BEZTOUH (Djaber) et BOULAHOUAT (Mahdia), *La microfinance, vecteur d'inclusion financière et de création d'entreprise en Algérie*, Journal of International Economy and Globalisation, Vol 03, N°02, Juin 2020, P.14.

²<https://www.touiza-solidarite.org/Programme-d-Appui-aux-Associations-Algeriennes-de> (04/04/2021 à 23:10).

³ Pour plus de détails, les différents rapports sont disponibles sur : <https://www.touiza-solidarite.org/-Archives->

3.3.2. L'octroi de micro crédit au sein de la Touiza

A son départ, la Touiza avait comme objectif essentiel la lutte contre le chômage des jeunes, d'où elle a focalisé ses activités sur l'aide des jeunes entre 18 et 35 ans. Et dès qu'elle a commencé d'offrir des micro crédit, la vision est accentuée sur la lutte contre la pauvreté et l'insertion économique des catégories notamment les plus diminuées de la société.

Pour la Touiza, il s'agit de « l'insertion par la création d'activités économiques qui permettront l'autonomie des personnes marginalisées par le travail et le salariat »¹. Et afin d'aboutir à cette finalité, la Touiza adopte sa propre stratégie en matière de gestion de microcrédit, une stratégie qui couvre divers aspects : institutionnels, techniques, juridiques et financiers.

La Touiza part du constat que les moyens financiers ne sont pas le seul handicap qui entrave le lancement de l'activité.

La formation, l'orientation, l'accompagnement, le conseil et le suivi constituent des étapes incontournables à franchir qui sont à même d'assurer la survie et la pérennité des activités créées.²

3.3.2.1. L'objectif global et les procédures de gestion

Tout étant conscient du rôle primordial du mouvement associatif dans le développement social d'une communauté, la Touiza adopte une vision, comme suscitée, d'insertion économique des jeunes marginalisés et ce dans l'objectif ultime de lutte contre la pauvreté.

Et afin de réaliser cet objectif, la Touiza a tracé un certain nombre de procédures à suivre lors de l'octroi de crédit tout en respectant les principes instaurés, il s'agit de trois principes qui ne sont pas étrangères à la pratique de microfinance, à savoir :

- **Le principe de solidarité**

La Touiza consacre beaucoup d'efforts pour toucher les populations les plus vulnérables notamment dans le milieu rural. Toutefois, les bénéficiaires du microcrédit ne sont pas regroupés ou organisés entre eux, ils sont servis individuellement par ce qu'ils sont dispersés géographiquement.

- **Le principe de priorité au exclus**

La Touiza cible réellement les plus vulnérables, des individus sans revenu ou ayant un très faible revenu. Elle octroie des crédits de petites sommes à courte durée et elle permet d'effectuer des remboursements réguliers avec même un différé. Dans certains cas, ce sont les cadres de la Touiza qui se déplacent pour servir les bénéficiaires.

¹<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-fr-etudes-de-cas-microfinance-et-ong-algerienne-touiza-2008.pdf> (05/04/2021 à 21:05).

²BEZTOUH (Djaber) et BOULAHOUAT (Mahdia), Op.Cit, P.15.

- **Le principe de proximité géographique**

L'accompagnement des bénéficiaires est service indispensable dans la gestion du microcrédit au sein de la Touiza, d'où l'intérêt accordé à la proximité de cette organisation des populations vulnérables et le déplacement de ses cadres auprès des bénéficiaires.

3.3.2.2. Les ressources techniques, humaines et informationnelles.

La gestion du microcrédit au sein de la Touiza se fait à l'aide d'un manuel du microcrédit, ce manuel est un outil qui présente les principes, les objectifs et la démarche à suivre ainsi que les conditions d'octroi du crédit. L'objectif de ce manuel est de servir de référence pour tous les gestionnaires du microcrédit à la Touiza.

Pour le suivi des bénéficiaires, la Touiza dispose d'un logiciel pour la gestion de la base de données des bénéficiaires.

Ce logiciel a été conçu et livré, durant le mois de juillet 2006, suite à la demande de la Touiza à une entreprise privée. Il devrait permettre de constituer une base de données exhaustive de l'ensemble des bénéficiaires du microcrédit depuis 1996.¹

La gestion du microcrédit est assurée par un personnel qualifié, les gestionnaires à la Touiza sont choisis pour leurs compétences et leurs persévérances. Ils sont responsables de réaliser les études technico-économiques des projets et le suivi des projets financés. Les ressources humaines chargées de l'activité du microcrédit bénéficient des formations afin de servir au mieux les bénéficiaires.

La Touiza n'a pas un plan ou un système intégral de communication, la coordination de ses activités se fait par le biais de ses bureaux décentralisés et l'information est diffusée sur les lieux de regroupement des populations ciblées. Compte aux informations nécessaires pour l'évaluation de l'activité du microcrédit au sein de l'organisation, la Touiza ne dispose pas d'une comptabilité séparée dédiée uniquement la gestion du microcrédit.

3.3.2.3. La gestion financière et les partenariats

Les ressources financières de la Touiza destinées à l'activité de microcrédit proviennent des bailleurs de fonds notamment étrangers. Ces ressources ont permis à la Touiza de constituer un fonds revolving alimenté par les remboursements, les frais de gestion et l'apport personnel des bénéficiaires. La Touiza ne peut pas collecter l'épargne par ce que la législation ne l'autorise pas. L'apport personnel est proportionnel au montant du prêt comme le montre le tableau ci-après, et les frais de gestion sont plafonnés à 15%.

¹<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-fr-etudes-de-cas-microfinance-et-ong-algerienne-touiza-2008.pdf> (05/04/2021 à 21:20).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Tableau n°12 : Taux d'apport personnel du montant de projet.

Montant	Apport personnel	Frais de gestion
5000 à 50000 DA	5%	15%
50001 à 1000000 DA	15%	15%
100001 DA et plus	20	15%

Source: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-fr-etudes-de-cas-microfinance-et-ong-algerienne-touiza-2008.pdf> (05/04/2021 à 21:40).

La Touiza utilise le fonds revolving pour financer d'autres activités, ce qui limite la satisfaction des demandes de microcrédit, alors elle recourt au financement direct des crédits par les bailleurs de fonds dans le cadre des projets.

En plus des bailleurs de fonds, la Touiza encourage toute forme de coopération dans le cadre de partenariat à l'échelle locale. "La Touiza se rapproche également des institutions chargées de gérer les outils de lutte contre le chômage et la pauvreté, seulement une seule opération a été réalisée dans ce cadre avec la CNAC de Tizi-Ouzou avec laquelle la Touiza a mené à bien un programme d'octroi de micro-crédit à des candidats intéressés par l'élevage ovin.

Par ailleurs, même si un représentant de la Touiza fait partie du comité d'orientation de l'Agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM), il n'y a pas de projets menés en commun."¹

Au niveau international, la Touiza bénéficie aussi de l'appui de plusieurs partenaires étrangers, entre autres : CGAP, AFI et AFD, mais ces organisations attendent un engagement plus poussé de la Touiza en matière de microfinance.

Globalement, l'ONG Touiza a pu exercer l'activité du microcrédit, elle est arrivée à cibler les populations diminuées, elle a offert des services financiers de microcrédit et des services non financiers de formation, de suivi et d'accompagnement. Et ce malgré l'insuffisance de ses ressources humaines et financière. C'est une organisation crédible vu le nombre de ses partenaires notamment à l'échelle internationale.

La Touiza a contribué à la lutte contre le chômage, contre la pauvreté et contre l'exclusion. Une telle expérience mérite d'être valorisée et pris en considération lors de l'élaboration d'une stratégie nationale d'inclusion financière.

Section 4 : Modèle de stratégie nationale d'inclusion financière

L'inclusion financière est entrée dans les préoccupations de développement de plusieurs pays à travers le monde. Intégrer plus d'individus dans le système financier formel permet de renforcer la croissance et le développement économique. L'inclusion financière vise beaucoup plus les populations pauvres pour les rendre moins vulnérables.

¹<https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-fr-etudes-de-cas-microfinance-et-ong-algerienne-touiza-2008.pdf> (07/04/2021 à 22:50).

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Plusieurs pays ont conçu et développé des stratégies nationales d'inclusion financière (SNIF) à l'instar des pays membre de l'AFI (Alliance for Financial Inclusion), ces pays ont codifié les bonnes pratiques issues de leurs expériences en matière de conception et de mise en œuvre d'une stratégie nationale d'inclusion financière. Cette présente section expose le modèle proposé par l'AFI et qui vise à fournir des orientations sur les phases de pré-formulation, de mise en œuvre et de suivi et de l'évaluation d'une SNIF.

4.1. La phase de pré-formulation de la SNIF

Cette première phase est indispensable dans le cycle de vie d'une stratégie nationale d'inclusion financière, elle représente la base de départ où il est déterminé le cadre institutionnel et le terrain sur lequel sera bâti la SNIF.

Pendant la phase de pré-formulation, des diagnostics doivent être réalisés pour évaluer le contexte actuel de l'inclusion financière, et d'identifier les obstacles à l'inclusion financière. La réalisation de l'évaluation complète de l'inclusion financière permettra d'identifier les insuffisances et les obstacles actuels, ce qui permettra une meilleure compréhension des besoins des populations cibles en matière d'inclusion financière.

Les éléments à analyser lors de cette phase peuvent être regroupés en trois axes à savoir : le cadre institutionnel, la conceptualisation de la SNIF et enfin diagnostics et analyses. Ci-après une synthèse de contenu de chaque axe et les détails sont illustrés dans les tableaux en annexe n°01.

4.1.1. Le cadre institutionnel pour la formulation et la mise en œuvre de la SNIF

Le cadre institutionnel évoque la nécessité d'identifier les institutions ou les structures chargées du leadership politique, la gouvernance, et la coordination. Ces structures sont essentielles pour la réussite de la stratégie nationale d'inclusion financière (SNIF).

La désignation d'une institution ou d'une structure adaptée pour assumer ce leadership politique est primordiale. Cette institution doit démontrer un engagement fort envers l'inclusion financière et être en mesure de mobiliser les parties prenantes.

La gouvernance de la SNIF doit être structurée de manière à assurer une coordination efficace tout au long du processus. Des organismes de coordination générale, intermédiaire et technique sont recommandés pour développer et mettre en œuvre la SNIF. Un suivi et une évaluation continus sont également nécessaires pour évaluer les progrès et ajuster les stratégies au besoin. La diversité des sexes dans les organes de direction et d'exécution est cruciale pour garantir une prise en compte adéquate des besoins de tous les segments de la population. Enfin, il est vital de s'assurer que tous les organismes impliqués disposent des ressources et des capacités nécessaires pour remplir leurs fonctions avec succès.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Ajoutant à cela, certains enjeux sont à considérer pour assurer le succès de la stratégie nationale d'inclusion financière. Il est crucial qu'une institution principale démontre un fort leadership politique et mobilise les parties prenantes.

La mise en place d'une structure hiérarchisée et bien définie, avec des responsabilités claires pour chaque organisme à chaque étape, est essentielle. Des organismes de coordination générale, intermédiaire et technique sont recommandés pour gérer différents aspects de la SNIF. Un secrétariat dédié doit assurer la recherche, le plaidoyer et la coordination, tandis qu'un organisme distinct de suivi et d'évaluation peut être préférable pour éviter les conflits d'intérêts. La diversité des sexes et la représentation des segments de marché vulnérables doivent être assurées à toutes les étapes.

En outre, une capacité adéquate des organismes de coordination est capitale pour éviter les risques liés à la coordination des actions des parties prenantes à chaque étape du cycle de vie de la SNIF.

4.1.2. La conceptualisation de la SNIF

Pour élaborer une Stratégie nationale d'inclusion financière efficace, plusieurs étapes et principes directeurs doivent être suivis. Tout d'abord, un document de réflexion devrait être préparé, abordant les questions clés, décrivant le concept d'inclusion financière, et fournissant un cadre décisionnel pour la SNIF.

Le cycle de vie de la SNIF comprend trois phases principales :

La pré-formulation, la formulation et la mise en œuvre. Il est essentiel de cartographier les activités d'inclusion financière des parties prenantes et de consulter ces parties prenantes lors de la phase de pré-formulation.

La décision doit être prise sur le format de la SNIF, qu'elle soit un document distinct ou intégré à un document stratégique plus large. Ensuite, un calendrier de formulation détaillé, impliquant le secteur privé à toutes les étapes, doit être établi. La langue dans laquelle la SNIF sera rédigée doit être décidée, et toutes les décisions doivent être fondées sur des preuves solides et quantifiables.

Le document de réflexion sur la conceptualisation de la SNIF est crucial pour guider sa formulation et pour mobiliser les parties prenantes, internes et externes, afin d'assurer une approche stratégique et coordonnée. Il doit identifier les activités d'inclusion financière existantes et impliquer les parties prenantes dès la phase de pré-formulation pour garantir leur adhésion et une approche cohérente.

La SNIF, qu'elle soit distincte ou intégrée à d'autres documents stratégiques, doit être axée sur des engagements mesurables et inclure un calendrier clair pour toutes les parties impliquées. L'engagement du secteur privé est essentiel à toutes les étapes, et la SNIF peut être rédigée dans plusieurs langues pour refléter la diversité et assurer la transparence.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Enfin, des données fiables sont nécessaires pour des décisions basées sur des preuves solides et pour garantir des progrès efficaces vers les objectifs de la SNIF.

4.1.3. Diagnostic et analyse

La réalisation d'un diagnostic sur l'inclusion financière dans un pays est une étape essentielle pour établir une stratégie nationale d'inclusion financière efficace. Elle comprend plusieurs composantes, telles que l'analyse des efforts antérieurs, des normes mondiales et des pratiques, ainsi que la définition de l'inclusion financière.

La cartographie des parties prenantes et des prestataires de services financiers, ainsi que la réalisation d'enquêtes sur la demande et l'offre, sont également importants pour comprendre les besoins et les capacités du marché.

Des études comportementales, réglementaires et sur les connaissances financières sont menées pour identifier les obstacles et les lacunes réglementaires, ainsi que pour évaluer la compréhension des utilisateurs des services financiers. Des données ventilées par sexe, âge, zones rurales/urbaines et pour les micros, petites et moyennes entreprises (MPME) sont collectées pour garantir une analyse exhaustive et inclusive.

En outre, des études sur la protection du consommateur, le financement agricole, le changement climatique et l'utilisation des services financiers numériques sont réalisées pour explorer les opportunités et les défis spécifiques à chaque domaine.

Ce diagnostic permettra d'évaluer le niveau actuel d'inclusion financière, d'identifier les obstacles, de connaître les expériences passées, ainsi que les normes et pratiques mondiales. Et ce, pour guider le développement de la Stratégie nationale d'inclusion financière. La définition commune de l'inclusion financière est essentielle, tout comme l'identification des parties prenantes, y compris les régulateurs, pour assurer la coordination et l'adhésion.

La SNIF devrait couvrir toutes les régions et tous les groupes vulnérables, avec une attention particulière aux zones rurales et aux MPME. Les enquêtes sur la demande et l'offre, ainsi que les études comportementales et réglementaires vont servir à la compréhension des besoins et à l'adaptation de l'offre des services.

Et enfin, la protection du consommateur et les services financiers numériques peuvent renforcer l'inclusion, tandis que la prise en compte du changement climatique dans la planification financière peut assurer un développement durable.

3.1. La phase de la formulation de la SNIF¹

Une fois que la phase de pré-formulation est achevée, ses résultats constituent la base de la seconde phase qui est la formulation de la SNIF. La formulation signifie l'obtention d'un document complet et cohérent de l'ensemble des domaines concernés par la SNIF. Ainsi, ce document garantit une coordination entre toutes les parties prenantes concernées par la SNIF.

¹Pour plus de détails sur ces mesures et leurs enjeux, consulter l'annexe n°02.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

La formulation d'une stratégie nationale d'inclusion financière contient deux axes : les mesures stratégiques de la SNIF et le plan de mise en œuvre et cadre de suivi et d'évaluation.

3.1.1. Les mesures stratégiques de la SNIF

Il existe plusieurs mesures et ils sont classés en catégories, on peut résumer ces différentes mesures stratégiques comme suit :

- Définir une vision motivante et un énoncé clair du problème que la stratégie nationale d'inclusion financière cherche à résoudre.
- Fixer des objectifs spécifiques et pertinents en matière d'inclusion financière tout en justifiant la nécessité de la SNIF pour favoriser l'égalité économique et sociale.
- Établir les liens entre la SNIF et d'autres politiques stratégiques nationales.
- Déterminer la durée appropriée de la SNIF en tenant compte du contexte national actuel.
- Identifier les domaines d'action prioritaires et les mesures stratégiques nécessaires pour atteindre les objectifs de la SNIF de manière efficace et dans les délais impartis.
- Renforcer la résilience au changement climatique, en particulier pour les groupes vulnérables.
- Soutenir les jeunes, les personnes âgées, déplacées de force et handicapées.
- Définir le rôle des innovations technologiques, notamment les services financiers numériques, dans la SNIF.
- Procéder à l'évaluation des objectifs pour s'assurer qu'ils sont Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels.
- Identifier et gérer les risques liés à la mise en œuvre, au suivi et à l'évaluation de la SNIF.
- Préparer un budget pour estimer les coûts et impliquer les parties prenantes publiques et privées.
- Organiser un événement de lancement pour présenter la SNIF à un large public.

L'énoncé de vision de la SNIF clarifie la perspective future visée par la stratégie. Il est important d'inclure une description concise du problème à résoudre, pouvant être intégré à la justification de la SNIF. Les objectifs généraux quantifiables guident toutes les activités de la SNIF, tandis que sa justification communique clairement les raisons de son élaboration en se basant sur les conclusions des études préliminaires. La SNIF doit être alignée avec les stratégies nationales existantes pour garantir leur cohérence. Ainsi, la durée de la SNIF fournit un calendrier précis pour sa mise en œuvre et s'harmonise souvent avec d'autres stratégies nationales. Un point de départ crucial est la présentation du niveau actuel d'inclusion financière et des obstacles, en tenant compte à la fois des aspects d'offre et de demande. Les facilitateurs clés, tels que la technologie, sont essentiels pour soutenir l'inclusion financière.

L'identification des domaines d'action des mesures stratégiques guide la mise en œuvre de la SNIF, qui doit également aborder les défis du changement climatique. Les objectifs, qu'ils soient qualitatifs ou quantitatifs, doivent être SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels) et spécifiques aux groupes vulnérables pour assurer une efficacité maximale.

En outre, la gestion des risques et la budgétisation sont des aspects clés pour assurer le succès de la SNIF, tout comme les consultations régulières avec les parties prenantes et les évaluations externes. Un lancement officiel engage toutes les parties prenantes et peut inclure des accords de coopération pour la mise en œuvre.

3.1.2. Le plan de mise en œuvre et cadre de suivi et d'évaluation

Le plan de mise en œuvre de la SNIF établit les actions clés et les objectifs stratégiques généraux, offrant une feuille de route pour atteindre les objectifs. L'engagement des parties prenantes est décisif et peut être assuré par des accords formels ou des consultations approfondies. Définir un ordre de priorités aide à concentrer les ressources sur les actions les plus impactantes, en tenant compte des obstacles identifiés.

L'identification des actions à effet rapide permet d'obtenir des résultats tangibles à court terme, stimulant la dynamique de mise en œuvre. Les indicateurs intermédiaires de performance et les étapes clés fournissent une structure pour évaluer les progrès. En plus, une stratégie de communication transparente et régulière, avec des méthodes adaptées à chaque public, favorise la compréhension et l'engagement.

Le plan de suivi des performances de la SNIF établit un calendrier de rapports pour suivre l'avancement du plan de mise en œuvre, assurant l'adhésion de toutes les parties prenantes. Le plan d'évaluation de la SNIF fournit un cadre pour déterminer si les objectifs ont été atteints, fournissant un aperçu des réalisations et des domaines à améliorer. Les indicateurs de suivi et d'évaluation sont essentiels pour mesurer les progrès par rapport aux objectifs fixés et au plan de mise en œuvre. L'identification d'un organisme chargé du suivi et de l'évaluation garantit une collecte, une synthèse et une analyse appropriées des données.

3.2. La phase de mise en œuvre de la SNIF

La dernière phase permet de s'assurer de la mise en œuvre effective des actions identifiées dans la SNIF en vue d'atteindre les objectifs de cette SNIF. Il convient de noter que la mise en œuvre de la SNIF est principalement menée par le secteur privé. Cette phase est constituée de la mise en œuvre, le suivi continu et : Evaluation et actions après mise en œuvre. (Annexe n°03)

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

3.2.1. La mise en œuvre

La désignation d'un organisme de mise en œuvre centralise les efforts et favorise l'efficacité de la SNIF. Une coordination interinstitutionnelle efficace évite les doublons et assure une répartition claire des responsabilités. À l'intérieur de l'organisme de coordination, une coordination harmonieuse garantit une compréhension commune des objectifs. Le renforcement des capacités des parties prenantes est crucial pour une mise en œuvre réussie.

Cela peut être réalisé par des formations internes ou externes, basées sur une évaluation préalable des besoins. L'implication du secteur privé est essentielle pour l'inclusion financière, nécessitant une communication transparente et une participation active à la mise en œuvre.

3.2.2. Le suivi continu

Les méthodes de collecte de données pour la SNIF comprennent les rapports des parties prenantes, les sources secondaires et les enquêtes périodiques, garantissant la cohérence des données conformément aux indicateurs. L'infrastructure de données sur l'inclusion financière identifie les sources de données et les organismes déclarants pour assurer une collecte précise. En cas de problèmes, l'organisme responsable remonte l'information aux instances supérieures pour des actions correctives.

Un examen à mi-parcours évalue les progrès et peut entraîner des ajustements à la portée ou au plan de mise en œuvre. Les rapports de mi-parcours informent les parties prenantes et le public sur l'avancement. Les ajustements à mi-parcours sont basés sur les résultats de l'examen et peuvent nécessiter des changements politiques pour atteindre les objectifs de la SNIF.

3.2.3. Evaluation et actions après mise en œuvre

L'évaluation après-mise en œuvre de la SNIF implique un examen complet pour vérifier si les objectifs ont été atteints et pour identifier les lacunes et les leçons apprises. Des enquêtes sur la demande et l'offre de services financiers sont menées périodiquement pour évaluer l'impact de la SNIF, en mettant l'accent sur divers groupes cibles. Les résultats de ces évaluations doivent être communiqués aux parties prenantes et aux intervenants externes, guidant ainsi les actions à entreprendre après la mise en œuvre, telles que la préparation d'une nouvelle SNIF ou la révision du budget.

Ce modèle de stratégie nationale de microfinance proposé par les pays membre de l'AFI est général et il prend en considération les divergences existantes entre les pays, ce qui permet une exploitation plus élargie de ce modèle. Les pays qui n'ont pas encore élaboré leurs stratégies d'inclusion financière, à l'instar de l'Algérie, peuvent s'inspirer d'un tel modèle.

CHAPITRE III : L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social

Certains pays de l'AFI ont élaboré leurs stratégies nationales d'inclusion financière depuis des années à l'instar de Burundi (2014) et le Népal (2014). L'inclusion financière dans la plupart des pays membre de l'AFI est très avancée, notamment en matière de législation. Le cadre réglementaire est essentiel à l'instauration d'un environnement favorable à l'émergence de divers pratiques émanant à l'inclusion financière.

"Un nombre grandissant de pays a adopté des stratégies d'inclusion financière ces dernières années. Celles-ci s'inscrivent souvent dans le cadre de stratégies de développement financier plus globales et peuvent mobiliser divers types d'organismes publics. D'après l'enquête « Global Financial Inclusion and Consumer Protection Survey 2017 » de la Banque mondiale, un quart des pays a élaboré des stratégies de ce type ces dernières années et un autre quart en prépare de nouvelles.

Il apparaît que certaines stratégies nationales portant sur le secteur financier ont, dans l'ensemble, contribue fortement à l'expansion des circuits financiers et au renforcement de l'inclusion et de la stabilité financières."¹

Les démarches entreprises par les gouvernements et les parties prenantes qui s'en chargent de l'élaboration et la réalisation des stratégies nationales d'inclusion financière se diffèrent d'un pays à un autre. Au Maroc, la Banque Centrale pilote depuis 2016 le processus de développement de la SNIF en collaboration avec le ministère des finances. Dans le cadre de ce processus, les autorités marocaines ont conçu une stratégie basée sur un diagnostic approfondi de l'inclusion financière et un examen des pratiques internationales en matière d'inclusion financière.

Un autre exemple est la Tunisie, sa stratégie nationale d'inclusion financière a été approuvée par le conseil ministériel restreint en 2018. Cette SNIF s'articule autour de : finance numérique, micro-assurance, économie sociale et solidaire et l'éducation financière. La formulation de la loi sur l'inclusion financière a commencé en 2019. (Voir annexe n°04)

Les exemples montrent que les principaux facteurs de réussite englobent une bonne coordination entre les organismes d'Etat, les initiatives prises par le principal service officiel (bien souvent la banque centrale) pour consulter le secteur privé, et des réformes réglementaires en vue d'améliorer la communication des informations, l'exécution des contrats et les régimes d'insolvabilité.

¹ FMI, L'inclusion financière des petites et moyennes entreprises au Moyen Orient et en Asie centrale, N°19/02, 2019, P.34.

Conclusion du troisième chapitre

L'institutionnalisation de la microfinance et l'intégration de cette dernière dans les politiques publiques de développement ainsi que l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies d'inclusion financière s'inscrivent dans le cadre de lutte contre la pauvreté et de lutte contre l'exclusion financière d'une part, et d'autre part, il s'agit de la réaction des autorités nationales et internationales vis-à-vis le développement et l'expansion des pratiques de la microfinance à travers le monde ainsi que le développement de l'entrepreneuriat social. Dans ce sens, les gouvernements peuvent orienter les différentes pratiques de microfinance, se doter des moyens du suivi et surtout du contrôle de ce secteur et en même temps concrétiser les engagements de leurs pays en matière de développement durable.

La reconnaissance des avantages sociaux de la microfinance et de l'inclusion financière a conduit à une approche globale dans ce secteur, avec un accent sur le soutien des États, des gouvernements, et des fournisseurs de services financiers, en particulier le rôle crucial des banques centrales. Le succès repose sur l'identification des éléments essentiels pour élaborer des stratégies nationales d'inclusion financière.

En Algérie, on constate un retard flagrant en matière de stratégie nationale, que ce soit pour la microfinance ou pour l'inclusion financière, le paysage des pratiques liées à ce domaine sont dominées par l'Etat. Les dispositifs publics ANADE, CNAC, ANGEM et autres sont tous créés par les pouvoirs publics dans l'objectif d'accompagner et de financer l'entrepreneuriat des jeunes promoteurs. Ainsi, malgré les positions de la banque centrale en faveur de l'inclusion financière et l'engagement du gouvernement Algérien dans la réalisation des objectifs du développement durable, le secteur de la microfinance est très peu développé en Algérie et des efforts considérables sont nécessaires pour le faire émerger.

En revanche, il faut reconnaître l'apport positif des dispositifs gouvernementaux à l'accroissement non seulement du nombre de PME créées mais aussi leur contribution à relever le niveau d'accès des bénéficiaires aux institutions financières formelles. Ainsi, le réseau d'Algérie poste qui est très étroit, l'encouragement des initiatives entrepreneuriales et la présence d'un tissu associatif important, tous ces éléments constituent un contexte favorable pour le développement d'un système financier inclusif en Algérie. Un système basé principalement sur des institutions de microfinance issues des différentes parties prenantes et exerçant la finance islamique afin de bénéficier de ses bénédictions.

L'insertion de telles institutions peut se réaliser à travers des projets entrepreneuriaux dans le cadre d'une stratégie nationale d'inclusion financière, s'inspirant du modèle avancé par l'AFI et nécessitant la collaboration de toutes les parties prenantes impliquées.

Chapitre IV:
Insertion des
institutions
de microfinance
islamique en Algérie

Introduction du quatrième chapitre

Après avoir examiné la microfinance dans son ensemble ainsi que la microfinance islamique dans les chapitres précédents, on s'est penché de manière plus précise sur le modèle de base de la microfinance, en l'occurrence la Grameen Bank au Bangladesh, ainsi que sur les politiques publiques de ce pays en matière de microfinance et sur l'entrepreneuriat social et ses pratiques. On a également analysé l'état actuel des pratiques de microfinance en Algérie tout en présentant le modèle de l'ONG Touiza. Ensuite, on a présenté le modèle de stratégie nationale d'inclusion financière proposé par l'AFI. Dans ce dernier chapitre, on tentera de fournir des éléments de réponse pour aider à formuler une stratégie nationale d'insertion des institutions de microfinance, en mettant particulièrement l'accent sur la finance islamique.

La promotion d'un système financier inclusif est une priorité politique dans de nombreux pays en développement, notamment en Algérie où une agence spécialisée dans la microfinance a été mise en place. Cependant, malgré une reconnaissance généralisée de l'importance de l'inclusion financière, sa mesure demeure ambiguë en raison du manque de recherches approfondies et de méthodologies fiables basées sur des micro-données. Cette recherche se concentre sur l'étude des expériences existantes en matière de microfinance et sur leur potentiel de reproduction dans un environnement favorable. Elle met également l'accent sur la finance islamique et explore les pratiques financières conformes aux principes de la sharia.

Selon l'AFI, une stratégie nationale d'inclusion financière est un document officiel visant à améliorer de manière systématique l'inclusion financière dans un pays donné en coordonnant les actions à cet effet. Cette recherche vise à prospecter d'éventuelles issues de création des institutions de microfinance islamique dans le cadre d'une telle stratégie nationale. Ces institutions sont perçues comme des contributeurs à l'amélioration de l'inclusion financière, considérée comme un outil essentiel dans les politiques publiques de lutte contre la pauvreté. La réussite de la formulation d'une stratégie nationale d'intégration des institutions de microfinance islamique en Algérie dépend de la participation de toutes les parties prenantes concernées, une condition qui a été strictement respectée dans ce contexte. D'où, divers organismes seront sollicités lors de la réalisation des investigations de cette recherche, notamment des ONG, des associations, des banques et des ministères, tout en soulignant l'importance de leur participation. Les banques d'Algérie, Al Salam et Al Baraka, ainsi que les ministères tutelles de CNAC, ANGEM et ANADE respectivement.

Ce chapitre débute par une présentation détaillée de la méthodologie de recherche, incluant la position épistémologique du chercheur, les objectifs, les questions de recherche, la population cible et les outils d'analyse utilisés. Ensuite, il expose les résultats obtenus auprès des parties prenantes, suivis d'interprétations et de discussions pertinentes. Les conclusions de l'étude sont ensuite présentées, accompagnées d'une synthèse des principaux résultats. Enfin, une tentative est faite pour proposer un business plan pour une institution de microfinance islamique en Algérie.

Section 1 : Positionnement épistémologique et démarche suivie

La mise en place de toute stratégie nécessite, entre autres, la fixation du but finale souhaité et la réalisation d'un diagnostic stratégique, ces éléments vont faire principalement l'objet de la présente section. Mais avant ça, il est judicieux de commencer par la description du paradigme épistémologique approprié à cette recherche ainsi que la démarche suivie.

La méthodologie adoptée vise à clarifier l'objectif principal de la recherche, suivi de la sélection des intervenants qui sont classés en trois catégories : les organismes publics, les banques et les associations. Ensuite, les questions utilisées dans les entretiens semi-structurés ainsi que celles utilisées dans l'étude quantitative sont présentées, avec des explications sur leur choix et la population ciblée, qui constitue la principale source d'informations pour cette recherche. Il est à noter que les différents choix concernant certaines questions et certains parties prenantes de la population cible sont orientés par des lignes directives tirées du modèle de la stratégie nationale d'inclusion financière proposé par Alliance pour Inclusion Financière (AFI).

La collecte des données et les outils d'analyse utilisés dans cette recherche sont décrits en détail dans cette section qui se termine par une discussion sur les difficultés rencontrées et les limites de la méthodologie suivie.

1.1. Positionnement épistémologique

La détermination du positionnement épistémologique du chercheur est une étape indispensable dans la recherche en sciences de gestion. Et afin d'identifier correctement le positionnement adéquat, on va procéder d'abord à la définition de l'épistémologie et ses différents paradigmes.

1.1.1. Définition de l'épistémologie

L'épistémologie peut se définir comme la discipline philosophique qui vise à établir les fondements de la science.¹ Wacheux (1996) a défini que « L'épistémologie est une science des sciences ou une philosophie de la pratique scientifique sur les conditions de la validité des savoirs théoriques... Adopter une épistémologie, donc des guides pour l'action de recherche, permet de se démarquer des consultants, des dirigeants... Dans une logique de la découverte, ou dans une logique de la preuve, le chercheur réfléchit aux conditions de la formation de ses énoncés ».²

¹ THIETART (Raymond-Alain) et al, *Méthodes de recherche en management*, 4^{ème} édition Dunod, Paris, 2014, P.15.

² ER RAYS (Youssef), AIT LEMQEDDEM (Hamid) et EZZAHIRI (Mustapha), *La posture épistémologique en science de gestion : quelle revue de la littérature ?* Revue internationale des sciences de gestion, Vol 5, N°1, 2022, P.1066.

Comme le but de toute recherche scientifique est la production des connaissances, le chercheur est sensé réaliser un travail de recherche convenable, donc il est obligé de s'inspirer d'une réflexion épistémologique à laquelle il s'impose.

Pour se faire, le chercheur s'interroge et pose des questions par rapport à la connaissance, sa nature pour lui, les hypothèses sur lesquelles il se base dans sa conception et le processus de son élaboration et qui justifie sa validité. "Ces éléments lui sont indispensables pour réfléchir à la pertinence et à la validité du processus d'élaboration des connaissances mis en œuvre au regard de l'objectif poursuivi, c'est-à-dire à ce qui est couramment appelé la méthodologie de recherche."¹

L'épistémologie s'intéresse aussi à la façon dont la connaissance se construit pour chaque individu ; c'est alors que le mot "positionnement" prend son sens². Le positionnement épistémologique d'un chercheur conditionne ses choix méthodologiques (déductive / inductive/ abductive), ces derniers définissent à leurs tour les méthodes de recherches à mobiliser (Qualitatives / Quantitatives) et aussi la connaissance à produire.³

1.1.2. Paradigmes épistémologiques

Les paradigmes jouent un rôle fondamental, du fait qu'ils font référence aux traditions de recherche établies dans une discipline particulière. Plus précisément, un paradigme inclurait les théories acceptées, les approches, les modèles, le cadre de référence, le corpus de recherches et les méthodologies ; et cela pourrait être considéré comme un modèle ou un cadre d'observation. Toutefois, il existe trois grands paradigmes épistémologiques ; le paradigme positiviste, constructiviste et interprétativiste.

1.1.2.1. Le courant positiviste

L'approche positiviste stipule que dans le monde, il existe un sujet qui cherche, observe et expérimente des objets extérieurs à lui-même et qui représentent le champ de la réalité.⁴ Cette approche vise à explorer la réalité en cherchant des liens de causalités entre les faits et tout en se basant sur une hypothèse philosophique selon laquelle la réalité existe, cette réalité que le chercheur se mobilise à connaître.

¹AVENIER (Marie-José), GAVARD-PERRET (Marie-Laure), « *Chapitre 1 : Inscrire son projet de recherche dans un cadre épistémologique* », in Marie-Laure GAVARD-PERRET et al, « *Méthodologie de la recherche en sciences de gestion* », Pearson, France, 2012, p 13.

²[Du positionnement épistémologique aux données de terrain \(openedition.org\)](https://www.openedition.org/) consulté le 25/03/2023 à 23 :10.

³ BOUYZEM (Meriem), *La recherche en sciences de gestion : étapes, paradigmes épistémologiques et justification de la connaissance*, Revue Economie, Gestion et Société, n°14, Décembre 2017, p.7.

⁴ BENHADOUC (Meryem) et EL FATHAOUI (Habib), *Paradigmes épistémologiques et choix méthodologiques en science de gestion*, Revue Internationale des Sciences de Gestion, Vol 3, n°5, 2022, P.532.

Les chercheurs positivistes adoptent la méthode scientifique comme moyen de générer des connaissances, vu que le positivisme se caractérise généralement par deux principes : la réalité est dotée d'une essence propre et la réalité est soumise à des lois universelles.¹

Le paradigme positiviste affirme que les événements réels peuvent être observés de manière empirique et expliqués avec une analyse logique, le chercheur commence par stipuler des hypothèses issues des observations pour arriver à des explications basées sur une analyse logique de liens de cause à effet.

1.1.2.2. Le courant constructiviste

Le constructivisme, est un courant et une démarche de recherche. Il relativise la notion de vérité ou de réel et rejette l'idée que la réalité existe indépendamment du chercheur qui la décrit.² Pour ce courant, la réalité se construit et elle est le fruit de l'intelligence humaine.

Le constructivisme s'appuie sur deux hypothèses³ :

- L'hypothèse phénoménologique, la relation sujet-objet permet de produire de la connaissance,
- L'hypothèse téléologique, l'intentionnalité permet la rationalité du sujet.

La recherche constructiviste a pour but de comprendre des situations ou des phénomènes particuliers. Des données riches sont rassemblées à partir desquelles des idées peuvent être formées. Toutefois, les constructivistes soutiennent que les êtres humains construisent leurs propres réalités sociales.⁴ Le chercheur construit une réalité qui est dépendante de l'observateur, subjectif et contextuel.

1.1.2.3. Le courant interprétativiste

Cette posture s'appuie sur le développement d'une compréhension de la réalité, donc l'objectif de cette approche est de chercher la compréhension et l'interprétation au lieu d'essayer de généraliser ou de prédire des comportements étudiés. Dans cette perspective, l'objet se conçoit définitivement à l'issue de la recherche, quand le chercheur a développé une interprétation du phénomène qu'il a observé ou auquel il a participé.

¹DEHBI (Sara) et ANGADE (Khadija), *Du positionnement épistémologique à la méthodologie de recherche : quelle démarche pour la recherche en sciences de gestion*, Revue Economie, Gestion et Société, n°20, Aout 2019, P.4.

²DAVID (Albert), *Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion*, Université Paris-Dauphine (DMSP, LAMSADE), Conférence de l'AIMS, Mai 1999, p.11.

³BENHADOUCH (Meryem) et EL FATHAOUI (Habib), Op.Cit, P.534.

⁴ DEHBI (Sara) et ANGADE (Khadija), Op.Cit, P.6.

Les approches visant la découverte de régularités causales stables sont écartées au profit d'une posture interprétativiste qui s'appuie sur des méthodologies compréhensives, mieux à même de saisir la nature construite des phénomènes sociaux. Ces méthodologies visent en priorité à comprendre le sens plutôt qu'à expliquer la fréquence et à saisir comment le sens se construit dans et par les interactions, les pratiques et les discours.¹

En résumé, la nature de la connaissance que l'on peut espérer et produire va dépendre de la nature de la réalité que l'on espère appréhender, de la nature du lien sujet/objet que l'on retient et de la nature du monde social que l'on envisage.² Le tableau ci-après récapitule les trois paradigmes épistémologiques.

Tableau n°13 : Positions épistémologiques des paradigmes positiviste, interprétativiste et constructiviste.

	Le positivisme	L'interprétativisme	Le constructivisme
Quel est le statut de la connaissance ?	Hypothèse réaliste Il existe une essence propre à l'objet de connaissance	Hypothèse relativiste L'essence de l'objet ne peut être atteinte	Hypothèse relativiste L'essence de l'objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré) ou n'existe pas (constructivisme radical)
La nature de la « réalité »	Indépendance du sujet et de l'objet Hypothèse déterministe Le monde est fait de nécessités	Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de possibilités	Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de possibilités
Comment la connaissance est-elle engendrée ? Le chemin de la connaissance scientifique	La découverte Recherche formulée en termes de « pour quelles causes... » Statut privilégié de l'explication	L'interprétation Recherche formulée en termes de « pour quelles motivations des acteurs... » Statut privilégié de la compréhension	La construction Recherche formulée en termes de « pour quelles finalités... » Statut privilégié de la construction
Quelle est la valeur de la connaissance ? Les critères de validité	Vérifiabilité Confirmabilité Réfutabilité	Idiographie Empathie (révélatrice de l'expérience vécue par les acteurs)	Adéquation Enseignabilité

Source : <https://hal.science/hal-00479481> (le 25/03/2023 à 23 :55)

¹THIETART (Raymond-Alain) et al, Op.Cit, P.17.

²THIETART (Raymond-Alain) et al, Ibid, P.21.

Il est finalement important qu'une épistémologie soit déployée dans toute recherche. "La question fondamentale qui taraude l'esprit de tout chercheur, est le choix d'un positionnement épistémologique face à la pluralité des paradigmes. Les réponses des chercheurs à cette question sont à priori contradictoires et dépendent de la vision et l'opinion des uns et des autres sur cette question."¹

Pour réussir son choix de positionnement épistémologique, le chercheur doit répondre aux questionnements épistémologiques concernant l'objectif de la recherche, la stratégie de la recherche et les méthodes mobilisées. "Selon Girod-Séville et Perret (2003), le chercheur positiviste a pour ambition d'expliquer la réalité, le constructiviste celle de la construire et l'interprétativiste a l'intention de la comprendre."²

La présente recherche s'inscrit dans une posture interprétativiste, en essayant de comprendre le phénomène de microfinance islamique puis son interprétation dans le contexte Algérien. Ce positionnement a pour conséquence le choix de la méthodologie à suivre, ce qui est expliqué en détail ci-après.

1.2. La démarche suivie

Toute recherche repose sur une certaine conception de son objet de connaissance ; utilise des méthodes de nature variée (expérimentale, historique, discursive, statistique...) reposant sur des critères de validité spécifiques ; avance des résultats visant à expliquer, prédire, prescrire, comprendre ou encore construire et transformer le monde auquel elle s'adresse³. Les éléments structurant le design de cette recherche sont : la problématique, les questions sous-jacentes et hypothèses, méthodologie suivie, résultats et interprétations.

1.2.1. Fixer les objectifs

L'émergence des institutions de microfinance dans le monde est née à partir du secteur informel, à l'instar des coopératives de crédit Desjardins, les tontines, les caisses villageoises et les groupes solidaires. Les pratiques de la finance informelle, dans la plupart des cas, sont basées sur des initiatives personnelles ou sur des activités dans le cadre des ONG.

En Algérie, les pratiques de la finance informelle sont modestes, on peut citer les caisses villageoises de la Kabylie et l'initiative de l'ONG Touiza mais ces pratiques n'ont pas atteint le stade d'institutionnalisation. Néanmoins la présence de telles expériences peut servir de base prometteuse pour le lancement des institutions de microfinance en Algérie.

¹CHERKAOUI (Adil) et HAOUATA (Sanaa), *Éléments de réflexion épistémologiques et méthodologiques en sciences de gestion*, Revue Interdisciplinaire, Vol 1, n°2, 2016, P.11.

²CHERKAOUI (Adil) et HAOUATA (Sanaa), Op.Cit, P.6.

³ THIETART (Raymond-Alain) et al, Op.Cit, P.15.

Le développement de ces pratiques, ainsi que leurs effets positifs démontrés par la revue de littérature sur l'impact de la microfinance, ont incité les gouvernements de divers pays à mettre en place des cadres réglementaires pour formaliser la microfinance d'une part, et à intégrer la microfinance dans leurs politiques et stratégies de développement d'autre part.

En Algérie, il n'y a pas un cadre réglementaire ou institutionnel spécifique pour la microfinance. Au lieu de cela, il existe des dispositifs visant à soutenir l'insertion sociale, la création d'emplois et l'appui à l'entrepreneuriat. Ces dispositifs concernent : la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) qui est sous la tutelle du ministère de travail, de l'emploi et de la sécurité sociale ; l'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) et l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE ex ANSEJ) et qui sont placés sous la tutelle du ministère de l'économie de la connaissance, des start-ups et des micro-entreprises en vertu de deux décrets parus au Journal officiel n°71.

Les institutions de microfinance apparaissent comme les institutions les mieux adaptées au financement des micro-entreprises. En effet, dans leur organisation, il y a une volonté de réduire les coûts de transaction pour le micro-entrepreneur en lui fournissant le crédit à proximité et en simplifiant les procédures d'octroi et de suivi. Ces structures offrent une approche d'intervention plus efficace et pérenne en favorisant l'émergence d'institutions financières adaptées aux besoins de leur clientèle spécifique. La CNAC, l'ANGEM et l'ANADE, bien qu'étant des organismes publics, peuvent jouer un rôle crucial en tant que soutien et accompagnement pour les futures institutions de microfinance, en offrant un encadrement et en facilitant le transfert d'expérience.

L'objectif global de cette recherche est de tracer les lignes directrices d'une stratégie nationale d'implantation des institutions de microfinance islamique en Algérie ; en plus de volonté de création d'institutions de microfinance, l'accent est mis sur la finance islamique, autrement dit, insérer des institutions qui offrent des produits et des services de microfinance conformes à la loi islamique. Une ambition implicite de ladite volonté est d'essayer d'apporter une modeste contribution au développement de la finance islamique en Algérie, cette dernière qui est encore en stade précoce malgré son apparition depuis 1991. Cette recherche vise à étudier les instruments de la finance islamiques susceptibles à être utilisés par les futures institutions de microfinance et les perspectives de leurs développements en Algérie.

L'Algérie, qui cherche la libération du secteur bancaire depuis l'instauration de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990, a connu l'émergence de deux banques islamiques en l'occurrence la banque Al Baraka Algérie depuis 1991 et la banque Al Salam depuis 2006, ainsi les fenêtres et guichets de la finance islamiques. En revanche, la finance islamique reste peu développée, toutefois elle représente un potentiel prometteur notamment avec les plans du gouvernement visant l'offre des produits financiers islamiques par les banques étatiques.

L'établissement des institutions de microfinance islamiques requiert un environnement favorable, ce qui souligne l'importance cruciale de se concentrer sur la législation et les règlements en vigueur. Tout d'abord, cela implique d'examiner de près le travail associatif et le champ d'action des associations et des ONG. Ensuite, il est nécessaire d'analyser la finance islamique et ses pratiques adaptées à la microfinance. Enfin, il convient d'évaluer les opportunités d'interaction entre les différentes entités gouvernementales et les activités des associations et des ONG, telles que le CNAC, l'ANGEM et l'ANADE.

De plus, il est important de comprendre la perception de cette initiative par les associations et les autres parties prenantes impliquées dans l'élaboration de la stratégie nationale. Il est essentiel d'interroger les participants sur leur volonté de participer à ce processus et sur leur capacité à s'engager de manière claire, explicite et détaillée.

À partir de cette vision globale, commençant par l'évaluation de l'environnement pour repérer les éléments fondamentaux, et aboutissant à l'examen des perspectives pour élaborer la stratégie envisagée, cette recherche vise à progressivement atteindre ses principaux objectifs ci-après. Elle s'appuie également sur le modèle SNIF élaboré par l'AFI.

- Repérer les pratiques potentiellement réalisables en matière de microfinance dans le cadre des activités des associations et des ONG ;
- Evaluer les produits et les services offerts par les banques islamiques et qui sont adéquates aux dites pratiques de microfinance ;
- Identifier les opportunités et les obstacles liés à la législation en matière de microfinance et en matière de finance islamiques ;
- Discuter les champs de collaboration entre les différentes parties dans la formulation d'une stratégie nationale d'implantation d'institutions de microfinance islamiques.

1.2.2. Poser les bonnes questions

Afin de réaliser les objectifs précédemment cités et atteindre le but final, un ensemble de questions doit être posé et examiné. Les questions de cette recherche sont classées en trois sous-ensembles : les questions liées aux pratiques de la microfinance et les modalités de leurs exercices, les questions liées aux produits et services de la finance islamiques et les compétences nécessaires à leurs utilisations et enfin, les questions liées à la législation en vigueur et ses perspectives de son adaptation.

Les questions qui suivent ont pour but d'examiner les pratiques de microfinance à exercer au sein des associations et ONG en se basant sur l'initiative de l'ONG Touiza, puis s'informer sur les possibilités de reproduction et de développement de cette initiative :

- 1) Quelles sont les activités exercées par les associations et les ONG en Algérie ? Y a-t-il des limites pour leurs champs d'intervention ?

- 2) Quelles sont les capacités et les compétences des associations et des ONG Algérienne et quelles sont leurs sources de financement ?
- 3) Qu'est-ce qu'elle a fait l'ONG Touiza en matière de microfinance et comment peut-on le reproduire ?
- 4) Quelles sont les réactions des parties prenantes sur l'expérience de l'ONG Touiza ? Et que pensent-elles sur d'éventuelles expériences ?
- 5) Comment sont-elles les connaissances des associations et des ONG en matière des dispositifs CNAC, ANGEM et ENADE ?
- 6) Y-a-t-il des liens d'échange ou de collaboration entre associations et ONG et autres organismes en Algérie ?
- 7) Comment sont-elles réputées les pratiques de microfinance par les parties prenantes ?
- 8) Que pensent les banques et les organismes publics sur le financement des pratiques de microfinance ?
- 9) Quel appui et encouragement peut-elle avoir une future institution de microfinance en Algérie ?
- 10) Quel écho aura-t-il une institution de microfinance auprès des clients du point de vue des parties prenantes ?

L'exécution des différentes pratiques étudiées à travers ces questions est associée à l'offre des produits et services de la finance islamique, les prochaines questions à examiner porteront justement sur cela :

- 1) Quels sont les produits et services offerts par les banques islamiques et qui concordent avec les pratiques de la microfinance en Algérie ?
- 2) Quelles sont les compétences sollicitées pour pouvoir offrir de tels produits et services ?
- 3) Quels sont les difficultés entravant les banques islamiques en Algérie en ce qui concerne notamment la microfinance islamique ?
- 4) Quel est le niveau de connaissance de la finance islamique auprès des associations et des ONG en Algérie ?
- 5) Quelle est la perception des parties prenantes à propos de l'utilisation des produits et services de la finance islamique ?
- 6) Quel est le potentiel de la finance islamique dans une stratégie nationale de microfinance ?
- 7) Quel appui et encouragement peut-elle avoir une future institution de microfinance islamique en Algérie ?
- 8) Quel écho aura-t-il une institution de microfinance islamique auprès des clients du point de vue des parties prenantes ?

Comme su-cité déjà, la pratique de la microfinance islamique nécessite un environnement adéquat, ce dernier est attaché principalement à la législation. Un ensemble de questions doit être envisagé et d'une manière étroite :

- 1) Juridiquement parlant, quelles sont les libertés et les limites du travail des associations et des ONG en Algérie ?
- 2) Y-a-t-il des possibilités pour pratiquer la microfinance au sein des associations ou ONG sans enfreindre la loi ?
- 3) Y-a-t-il des possibilités pour pratiquer la microfinance islamique au sein des associations ou ONG sans enfreindre la loi ?
- 4) Quels sont les choix et les défis face au financement des associations et ONG en Algérie ?
- 5) Quel est le cadre juridique de l'exercice de la finance islamique en Algérie ?
- 6) Quelles sont les problèmes et les défis auxquels sont confrontées les banques islamiques en Algérie ?
- 7) Quelles sont les opportunités et les solutions proposées par les banques pour améliorer l'offre des produits et services financiers islamiques ?
- 8) Peut-on passer de la finance islamique à la microfinance islamique dans la pratique ?
- 9) Quelles éventuelles interactions possibles entre les dispositifs CNAC, ANGEM, ANADE et le travail associatif ?

La discussion de ces questions se fera en consultant les parties prenantes à travers des entretiens, des sondages, ou en analysant des documents officiels et des textes juridiques. L'objectif est de recueillir un maximum d'informations pour résoudre la problématique de cette recherche. Les réponses seront fournies par des responsables, des cadres ou des personnes habilitées à répondre aux questions. Il est également important de cibler la population concernée par cette recherche. Un autre bon choix désormais à faire est de cibler la population concernée par cette recherche.

1.2.3. Cibler la population

L'élaboration d'une stratégie nationale d'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie réclame la collaboration entre plusieurs parties, ces parties constituent d'une part, les sources principales d'informations pour cette recherche et d'autre part, elles représentent la population ciblée par cette même recherche afin de réaliser le diagnostic souhaité. Ce dernier consiste à obtenir des réponses aux questions posées, et vu la diversité des éléments étudiés à travers les questions, la population, objet de la présente recherche, est divisée en catégories : la première catégorie est composée des organismes publics, la deuxième catégorie regroupe les banques concernées et la troisième catégorie s'intéresse aux associations et ONG ciblées.

Les organismes publics visée par cette recherche sont : le ministère de l'économie de la connaissance, des start-ups et des micro-entreprises et éventuellement l'ANGEM et l'ANADE (Ex ANSEJ) ; le ministère du travail de l'emploi et de la sécurité sociale et la CNAC. Le choix de ces organismes publics est lié à l'étude des dispositifs instaurés dans le cadre de la politique du gouvernement pour le développement et qui représentent aussi une base d'expérience en matière de microcrédit particulièrement.

Les personnes à interroger au sein des organismes publiques sont des cadres ayants toute l'habilité de répondre aux questions et de donner des informations fiables et pertinentes.

Tableau n°14 : La liste des organismes publics ciblés par la recherche.

N°	Les organismes publics ciblés
01	Le ministère du travail de l'emploi et de la sécurité sociale et la CNAC
02	Le ministère de l'économie de la connaissance, des start-ups et des micro-entreprises et éventuellement ANADE et NAGEM

Source : Elaboré par le chercheur.

Le travail sur le terrain a révélé une sorte de non appropriation en matière de collaboration ou de transfert d'expérience entre les dispositifs CNAC, ANGEM et ENADE et les futures institutions de microfinance. D'où l'annulation des organismes publics dans cette recherche.

Étant donné que cette recherche se concentre sur la finance islamique, les banques visées en deuxième lieu sont les banques islamiques, à savoir Al Baraka Banque et Al Salam Banque, qui sont les seules à opérer en Algérie. Les questions relatives à la finance islamique et à la microfinance islamique, ainsi que leurs potentiels, seront discutées avec les cadres et les dirigeants de ces deux banques. Une autre banque, essentielle pour l'évaluation du cadre juridique en place, est interrogée de manière plus ciblée ; il s'agit de la banque centrale.

Tableau n°15 : La liste des banques ciblées par la recherche.

N°	Les banques ciblées
01	Al Salam Banque Algérie
02	Al Baraka Banque Algérie
03	La banque d'Algérie

Source : Elaboré par le chercheur.

La troisième et la dernière catégorie comprend les associations et les ONG, l'Algérie compte plus de 96150 associations¹et 156 ONG², actives dans divers domaines.

¹BENDIMERAD (Sonia), CHIBANI (Amina) et BOUSAFI (Kamel), *Boom associatif en Algérie : réalité ou illusion démocratique*, RECMA, 2019/4, P.50.

²[Annuaire des ONG de l'Algérie | arab.org](http://annuaire.des.ong.de.lalgerie.arab.org) (24/12/2022 à 22 :50)

En premier lieu, cette recherche se concentre sur les associations ou les ONG possédant une expérience en matière de pratiques de microfinance. Ce choix est motivé par la volonté de tirer parti de cette expérience d'une part, et d'étudier les possibilités de développement et de reproduction de cette expérience d'autre part.

Tableau n°16 : La liste des associations ciblées par la recherche.

N°	Les associations ciblées
01	L'ONG Touiza Algérie
02	L'association Kafil Elyatim Blida

Source : Elaboré par le chercheur.

La sélection de ces deux organismes découle de leur expérience préalable en matière de microfinance. Touiza, par exemple, pratique le microcrédit en Algérie depuis de nombreuses années, comme mentionné dans le chapitre précédent. En ce qui concerne l'association Kafil Elyatim, son expérience a été révélée grâce à au travail sur le terrain réalisé lors de cette recherche.

En second lieu, un sondage sera mené auprès d'un échantillon d'associations et d'ONG pour explorer les possibilités de création d'institutions de microfinance par le biais de ces organisations, ainsi que pour étudier la perception de cet échantillon à l'égard de l'octroi de crédit et des produits et services de la finance islamique.

Un total de 26 organisations, comprenant des associations et des ONG, ont participé au questionnaire. Les détails sur la population étudiée, la méthode d'échantillonnage utilisée et la justification des chiffres sélectionnés seront expliqués dans la section suivante consacrée à la collecte des données. Les questions posées dans ce questionnaire sont inspirées des différentes questions de la recherche et sont formulées de manière claire et concise. Cette partie de l'étude vise à compléter l'analyse effectuée lors des entretiens.

1.2.4. La collecte des données

Lors de la collecte des données, les chercheurs utilisent une ou plusieurs méthodes et techniques en fonction de la nature de la recherche à réaliser et les informations nécessaires à obtenir dans le but de répondre aux questions posées et atteindre la finalité souhaitée.

La présente recherche revendique les éléments suivants : la perception du phénomène sujet de recherche, le dressement d'une liste de questions pour appréhender le phénomène, l'évaluation du phénomène sous de nouveaux onglets et la prospection des perspectives. Ces éléments correspondent, selon la revue de littérature, aux exigences de la recherche exploratoire." Une étude exploratoire consiste à survoler un sujet nouveau afin de déterminer quels points devront être étudiés en profondeur.

Elle donne naissance au plan d'action. C'est une étape importante de l'innovation et de la conquête de marchés peu connus."¹ Outre, "l'étude exploratoire est réalisée sur de petits échantillons d'individus. Le caractère inconnu de son sujet d'étude oblige les chercheurs à travailler sans structure parfaitement définie. Son rôle est justement d'apporter des éléments pour définir des structures descriptives et causales."²

L'approche exploratoire est particulièrement adaptée à cette recherche car le phénomène étudié est peu familier. Le manque de connaissance n'est pas tant lié au phénomène lui-même qu'à son intégration dans le contexte algérien. Le problème de recherche est relativement nouveau et il n'existe que peu d'études ou de recherches sur le cas de l'Algérie.

Par conséquent, des capacités d'observation, d'obtention et de construction d'informations sont nécessaires pour mener à bien une telle recherche, ainsi le chercheur doit être flexible lors de ses investigations, d'ailleurs "La recherche exploratoire présente l'avantage d'être flexible et de pouvoir s'adapter au changement. Si vous menez une recherche exploratoire, vous devez être prêt à changer d'orientation en fonction des nouvelles données qui apparaissent et des nouvelles idées qui vous viennent à l'esprit."³

Selon W.Lawrens Neuman, les objectifs de la recherche exploratoire sont :⁴

- Se familiariser avec les faits de base, le contexte et les préoccupations,
- Créer une image mentale générale des conditions
- Formuler et cibler des questions pour la recherche future,
- Générer de nouvelles idées, conjectures ou hypothèses,
- Déterminer la faisabilité de la recherche,
- Développer des techniques de mesure et de localisation des données futures.

Il existe plusieurs façons de mener une recherche exploratoire. Il peut s'agir d'une recherche documentaire, d'entretiens avec des experts du sujet, d'entretiens individuels approfondis, d'entretiens avec des groupes de discussion ou des sondages. Comme il peut s'agir d'une combinaison cohérente de différentes techniques. L'ensemble des techniques et outils utilisés dans la collecte des données constituent la méthode de la recherche, et dans le cadre de la recherche exploratoire, il s'agit de la méthode qualitative ou descriptive.

¹[Étude exploratoire définition | Eurofiscalis International](#) (25/12/2022 à 21 :20)

²Idem

³SAUNDRES (Mark), LEWIS (Philip) et THORNHILL (Adrian), *Research methods for business students*, Pearson, 6th edition, England, 2012, P.171.

⁴ NEUMAN (W.Lawrens), *Social research methods: qualitative and quantitative approaches*, Pearson, 7th edition, USA, 2014, P.38.

1.2.4.1. La méthode qualitative

Dans la méthode qualitative, le chercheur part d'une situation concrète comportant un phénomène particulier qu'il cherche à comprendre et non à démontrer ou à contrôler.

Il veut donner un sens au phénomène à travers l'observation, la description ou l'interprétation du contexte du phénomène tel qu'il se présente.

La recherche qualitative peut être considérée comme une stratégie de recherche qui met généralement l'accent sur les mots plutôt que sur la quantification lors de la collecte et de l'analyse des données, et qui :¹

- Met l'accent principalement sur une approche inductive de la relation entre la théorie et la recherche, dans laquelle l'accent est mis sur la génération de théories,
- En rejetant les pratiques et les normes du modèle scientifique naturel et du positivisme en particulier, préfère de mettre l'accent sur la manière dont les individus interprètent leur monde social,
- Et incarne une vision de la réalité sociale comme une propriété émergente en constante évolution, créée par les individus.

Essentiellement, la méthode qualitative vise à saisir et à comprendre les définitions, les descriptions et les significations des événements en explorant les expériences et les perceptions. De plus, cette méthode implique six principales étapes : sélectionner les questions de recherche, choisir les sujets pertinents, collecter les données, interpréter ces données, mener un travail conceptuel et théorique, et enfin rédiger les résultats et les conclusions. Cette méthode qualitative de recherche peut être mise en œuvre par le biais d'un certain nombre d'outils et de techniques, à l'instar de l'observation, les entretiens et l'analyse des documents.

1.2.4.2. Les techniques de la méthode qualitative

La revue de la littérature révèle un ensemble de techniques qui peuvent être utilisées dans le cadre d'une recherche qualitative, on peut classer ces techniques en deux catégories : la première catégorie dite techniques d'enquête qualitative et la seconde enquête quantitative.

Les techniques de l'enquête qualitative sont l'observation qui peut être directe ou participante, l'entretien dont on retrouve trois types (directif, semi-directif et non directif et la réunion de groupes. Compte à la catégorie d'enquête quantitative, il s'agit du sondage.

L'ensemble des techniques qualitatives : observation participante, interview, focus-group, récit de vie..., sont utilisées afin de permettre la saisie des processus interprétatifs des significations que les agents sociaux allouent à leurs actes, comportements et pratiques.

¹BRYMAN (Alan), *Social research methods*, OXFORD University Press, 4th edition, 2012, P.36.

D'où la recherche de la singularité et la dissemblance dans le protocole analytique qualitatif.¹

Dans la pratique, il est vraiment rare de se contenter d'utiliser une seule technique, le chercheur combine plusieurs outils pour parvenir à ses fins, et ceci est appelé la triangulation. La triangulation implique l'utilisation de plusieurs méthodes ou sources de données dans l'étude des phénomènes sociaux. Denzin a employé ce terme de manière un peu plus large pour désigner une approche qui utilise "de multiples observateurs, perspectives théoriques, sources de données et méthodologies", mais l'accent a généralement été mis sur les méthodes d'investigation et les sources de données.² La présente recherche est axée principalement sur l'utilisation des entretiens semi-directifs et le sondage.

- **L'entretien semi-directif** : L'entretien est la technique la plus couramment utilisée dans la recherche qualitative, il consiste à générer des conversations avec des personnes susceptibles à apporter des réponses aux questions de la recherche et ces réponses constituent à leur tour les sources principales des données collectées. Cette méthode permet de récolter plusieurs éléments : l'avis, l'attitude et les sentiments de la personne interrogée.

L'entretien semi-directif ou appelé aussi semi-structuré est le type d'entretiens le plus répandu dans la phase exploratoire. Les entretiens semi-directifs sont menés dans un cadre assez ouvert, qui permet une communication bien ciblée, conversationnelle et bidirectionnelle. Ils peuvent être utilisées à la fois pour donner et avoir des informations.

Cette recherche utilise des entretiens semi-directifs en raison de leur flexibilité. Bien que les thèmes de discussion et les questions soient préparés à l'avance, il est également possible de poser de nouvelles questions et de relancer la personne interrogée. Une série d'entretiens est menée avec les trois catégories de la population cible : les organismes publics, les banques, ainsi que les ONG et les associations.

La discussion avec chacune des personnes interviewées débute par la question principale de la recherche qui est l'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie, puis un enchaînement d'idées et d'interactions sur les détails concernant les connaissances de la personne interrogée, ses expériences, sa perception sur le potentiel de réussite de ces institutions en Algérie.

Lesdits entretiens sont guidés par des axes et des questions préalablement préparés, mais " Pour mener ce travail à bien, le chercheur ne s'encombrera donc pas d'une grille d'observation ou d'analyse de documents précise et détaillée. La meilleure manière de s'y prendre consiste sans doute tout simplement à noter systématiquement et aussi vite que possible dans un carnet de bord tous les phénomènes et événements observés ainsi que toutes les informations recueillies qui sont liées au thème du travail."³

¹ BOUCHERF (Kamel), *Méthode qualitative vs méthode quantitative, contribution à un débat*, les cahiers du CREAD, N°116, 2016, P.20.

² BRYMAN (Alan), Op-Cit, P.392.

³ CAMPENHOUDT (Luc Van) et QUIVY (Raymond), *Manuel de recherche en sciences sociales*, DUNUD, 4^{ème} édition, 2011, P.73

L'objectif de l'entretien structuré est de normaliser l'entretien avec les personnes interrogées afin de minimiser les différences entre les entretiens dans le cadre d'un projet de recherche. C'est pourquoi il existe de nombreuses lignes directrices sur la manière dont l'entretien structuré doit être mené, afin que les variations dans la conduite des entretiens soient minimales.¹ Ce qui permet de collecter le maximum de données et d'informations dans un laps de temps raisonnable. La liste de personnes interviewées est présentée par catégorie dans le tableau suivant :

Tableau n°17 : La liste de personnes interviewées.

Catégorie	Les interviewés		Poste occupé
Banques	Al Salam Banque Algérie	Mr Ammar SAOUDI Mr Salim SELOUANI Mr Ali Med BOUROUIBA Mr Riad EZZROUG	Chef de missions audit interne Responsable RSE Responsable contrôle sharia Cellule Retail Banking
	Al Baraka Banque Algérie	Mr Mohamed SEBAOUN	Sous-directeur central
	Banque d'Algérie	Mr. BOILOUADNINE Abdelhamid Personnel de la bibliothèque de la banque	Sous-directeur central
ONG et associations	L'ONG Touiza Algérie	Mr Sofiane KHOUKHI	Président de l'ONG Touiza
	L'association KafilElyatim Blida	Le contact avec cette association était via le personnel interviewé à la banque Al Salam	

Source : Elaboré par le chercheur

- **Le sondage :** la recherche qualitative par sondage est une méthode moins rigide qui vise à recueillir des informations détaillées sur les motivations et les raisonnements des participants. Son objectif ultime est d'approfondir la compréhension d'un sujet ou d'un problème du point de vue individuel.

Le questionnaire a pour objectif de vérifier la problématique d'une recherche et de confirmer ou infirmer de manière quantitative les résultats des enquêtes par observation et entretien. Il permet de croiser les données d'un large public en se focalisant sur des données statistiques.²

La conduite d'un sondage suppose la diffusion d'un questionnaire auprès d'un échantillon préalablement sélectionné dans une population définie. D'après les informations du site du ministère de l'Intérieur, des Collectivités Locales et de l'Aménagement du Territoire, on compte 48957 associations conformes réparties en catégories dans toutes les wilayas du pays. Cependant, le manque de coordonnées de contact pour ces associations a limité la taille effective de cette population.

¹BRYMAN (Alan), Op-Cit, P.209

²SAMLAK (Noureddine), *L'approche qualitative et quantitative dans l'enquête du terrain : l'observation, l'entretien et le questionnaire*, Revue linguistique et référentiels interculturels, Vol1, N°1, Juin 2020, P.46

La recherche des associations et des ONG est menée sur internet, et parmi celles-ci, seules 157 disposent d'au moins un moyen de contact valide, tel qu'une adresse e-mail fonctionnelle ou un numéro de téléphone accessible. On a sélectionné un échantillon de 40 parmi elles, en utilisant l'échantillonnage de convenance et on a obtenu 26 réponses.

Un échantillon de convenance est un échantillon choisi lors d'une étude pour des raisons pratiques d'accessibilité et de coût plutôt que basé sur une rigueur méthodologique et une volonté d'assurer statistiquement une représentativité.¹ Cette technique est très utilisée dans les sondages d'opinions exploratoires car elle offre non seulement un échantillon à moindre coût mais aussi la sélection se fait le plus souvent dans un délai assez court.²

On a opté pour l'échantillonnage de convenance en raison des défis rencontrés pour contacter les associations. La sélection des 40 éléments de l'échantillon s'est fondée sur les activités décrites en ligne par chaque association, en veillant à obtenir des réponses pertinentes pour cette recherche. Certains membres de l'échantillon ont reçu le questionnaire par e-mail, tandis que d'autres ont été contactés par téléphone, ce qui nous a permis d'obtenir les 26 réponses suscitées.

Le but de l'enquête quantitative est d'obtenir des informations sur la manière dont les associations et les ONG perçoivent la microfinance et la finance islamique. Cette perception pourrait indiquer les possibilités futures pour ces organismes d'adopter la microfinance islamique. Le questionnaire utilisé est composé de 15 questions structurées en trois parties : la première partie porte sur des éléments liés à l'organisation, la seconde traite les éléments liés à la microfinance et la troisième se concentre sur la finance islamique comme illustré dans le tableau suivant :

Tableaux n°18 : Les questions du sondage

Eléments liés à votre organisation	
Q1 : Etes-vous une association ou ONG ?	<input type="radio"/> Association <input type="radio"/> ONG
Q2 : Vos activités sont orientées beaucoup plus vers :	<input type="radio"/> Milieu urbain <input type="radio"/> Milieu rural <input type="radio"/> Les deux milieux
Q3 : La majorité des gens à qui vous portez d'aide sont des :	<input type="radio"/> Familles <input type="radio"/> Jeunes <input type="radio"/> Femmes au foyer <input type="radio"/> Autres
Q5 : De qui recevez-vous plus de ressources ?	<input type="radio"/> Organismes publics <input type="radio"/> Banques <input type="radio"/> Entreprises privées <input type="radio"/> Particuliers <input type="radio"/> Autre
Q6 : Recevez-vous des fonds monétaires ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non

¹<https://www.definitions-marketing.com/definition/echantillon-de-convenance/> (le 22/03/2023)

²PLAISANT (Michel) et autres, *Concepts et outils des sondages web : introduction à Lime Survey et SurveyMonkey*, Presse de l'université Québec, 2019.

Q7 : L'âge de la plupart de vos adhérents est entre :	<input type="radio"/> 18 et 30 ans <input type="radio"/> 31 et 45 ans <input type="radio"/> Plus de 45 ans
Q8 : La plupart de vous adhérent sont :	<input type="radio"/> Travailleurs <input type="radio"/> Etudiants <input type="radio"/> Retraités <input type="radio"/> Sans emploi <input type="radio"/> Autres
Eléments liés à la microfinance	
Q9 : Comment vous jugez votre connaissance des pratiques de microfinance ?	<input type="radio"/> Je ne connais pas du tout <input type="radio"/> J'ai quelques notions <input type="radio"/> Je connais <input type="radio"/> Je connais très bien
Q10 : Selon vous, la meilleure façon d'aider les gens est par :	<input type="radio"/> L'offre des aides charitables (consommation) <input type="radio"/> L'offre des microcrédits pour créer une activité (investissement)
Q11 : Si vous avez la possibilité d'octroyer des crédits, vous le faites ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non
Q12 : Si la réponse à la question précédente est oui, alors :	<input type="radio"/> Vous pouvez le faire et vous avez les moyens financiers et les compétences nécessaires <input type="radio"/> Vous voulez le faire mais il vous faut des moyens financiers <input type="radio"/> Vous voulez le faire mais il vous faut des compétences <input type="radio"/> C'est difficile à décider
Q12 : Connaissez-vous "la caisse d'économie" citée dans la loi de finance de 2006 ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non
Eléments liés à la finance islamique	
Q13 : Etes-vous familiarisez avec les produits et services de la finance islamiques ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non
Q14 : Si la réponse à la question précédente est non, êtes-vous prêt à apprendre ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non
Q15 : Etes-vous d'accord par le fait que les produits et les services de la finance islamique sont mieux adaptés pour aider les pauvres ?	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/> Neutre

Source : Elaboré par le chercheur

Outre, cette étude utilise également d'autres méthodes qualitatives telles que l'observation et l'analyse de documents. L'observation, souvent combinée à d'autres méthodes comme les entretiens semi-directifs, permet d'enrichir les données en étudiant les comportements et les gestes des personnes interrogées, tout en prenant des notes sur leurs expressions verbales et non verbales, ainsi que sur les documents qu'elles fournissent.

De plus, l'analyse de documents exige une approche minutieuse et méthodique. L'objectif principal de cette méthode est d'extraire des informations pertinentes et utiles des documents analysés pour répondre à des questions de recherche spécifiques ou pour comprendre un sujet donné. Dans le cadre de cette étude, elle implique l'examen attentif de divers documents officiels obtenus auprès des parties concernées. Les documents analysés comprennent principalement des textes législatifs, des procédures internes bancaires, des données statistiques et des notes d'information.

1.2.5. Les outils d'analyse utilisés

L'analyse des données débute par une lecture minutieuse de toutes les informations recueillies lors des entretiens, constituant ainsi la première phase de ce processus.

Analyser des données signifie les organiser, les intégrer et les examiner de manière systématique ; ce faisant, nous recherchons des modèles et des relations entre les détails spécifiques. Pour analyser, nous relierons des données particulières à des concepts, nous avançons des généralisations et nous identifions des tendances ou des thèmes généraux. L'analyse nous permet d'améliorer la compréhension, d'élargir la théorie et de faire progresser les connaissances.¹

L'analyse comprend trois actions simultanées :²

- La réduction des données, qui concentre, simplifie et transforme les données brutes en formes plus faciles à gérer.
- L'affichage des données, qui présente les données sous forme d'ensembles organisés et comprimés d'informations permettant de tirer des conclusions analytiques ; et
- Conclusions et vérification : les chercheurs examinent et finalisent toutes leurs conclusions et s'assurent qu'elles satisfont aux exigences de validité.

L'analyse de contenu est la forme la plus courante d'analyse de documents. Il s'agit d'un processus d'organisation et d'intégration d'informations qualitatives narratives en fonction de thèmes et de concepts." L'analyse de contenu implique généralement que le chercheur détermine la présence, la signification et les relations de certains mots ou concepts dans le texte."³Dans l'analyse de contenu, les chercheurs examinent les artefacts de la communication sociale. Il s'agit généralement de documents écrits ou de transcriptions de communications verbales enregistrées.⁴

¹ NEUMAN (W.Lawrens), Op.Cit, P.477.

²https://www.researchgate.net/publication/334139419_Recherche_Qualitative_Principes_et_methodes (le 28/08/2021 à 23 :40)

³ GRATTAN (Chris) and JONES (Ian), *Research methods for sports studies*, 2nd edition, Taylor&Francis group, 2010, P.185.

⁴ LUNE (Howard) and BERG (Bruce. L), *Qualitative research methods for social sciences*, 9th edition, Pearson, England, 2017, P.184.

Les contenus de documents analysés dans cette recherche sont des écrits officiels obtenus auprès des différents organismes qui ont fait objet de questionnement lors du travail de terrain, la plupart d'entre eux sont des rapports et notes internes.

La technique de l'analyse de contenu va bien au-delà du simple comptage de la fréquence des mots. Elle permet non seulement de résumer le contenu formel d'un document écrit, mais aussi de décrire l'attitude ou la perception de l'auteur de ce document.¹ Notamment lorsque l'analyse de contenu est complétée par des explications données par les interviewés lors des entretiens. Ces explications sont, ensuite, interprétées et reliées les unes des autres afin de formuler de bonnes réponses aux questions posées.

Dans la seconde phase du processus, intervient l'analyse des données recueillies à partir des enquêtes effectuées. Ces données sont traitées à l'aide du Google Forms et du Google Sheets. Ce choix est justifié par la gamme étendue de fonctionnalités qu'ils proposent ainsi que par leurs capacités à répondre aux certains besoins spécifiques de cette recherche.

1.3. Difficultés rencontrées et limites de la méthodologie suivie

La revue de la littérature sur les sujets de la microfinance et la finance islamique notamment les études des expériences des autres pays à l'instar du Bangladesh et l'Indonésie a permis d'avoir une vision guidée sur la méthodologie à suivre pour y parvenir à créer des institutions de microfinance islamique en Algérie. Le but initial était très ambitieux d'où la volonté d'impliquer toutes les parties ayant lien avec la microfinance et/ou la finance islamique.

L'implication de ces parties prenantes était motivée par l'apport potentiel de leurs propres expériences à la mise en place puis la mise en œuvre d'une stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie.

Toutefois, le travail de terrain a révélé la complexité des relations entre les parties prenantes notamment le lien entre la partie publique et la partie privée, ce qui a conduit à l'élimination de certains participants aux investigations : il s'agit des ministères de travail, de l'emploi et de la sécurité sociale et le ministère de l'économie de la connaissance, des start-ups et des microentreprises et éventuellement les dispositifs CNAC, ANGEM et ANADE. Dans les circonstances actuelles, la collaboration entre ces organismes étatiques et les autres parties prenantes est estimée impossible vu que la demande de participation ne venait pas d'une autorité supérieure.

Dans cette étude, notre approche vise à obtenir des réponses aux diverses questions posées, principalement auprès des personnes interrogées. Une limite possible de cette méthode réside dans la subjectivité des jugements exprimés par les répondants. En ce qui concerne le sondage, non seulement l'échantillon n'est pas entièrement représentatif, mais les informations obtenues par téléphone reflètent souvent la perspective du président de l'organisation, étant donné que dans la plupart des cas étudiés, il est également le fondateur.

¹ THOU (Kanhchana), *Une étude exploratoire sur les stratégies d'investissement des fonds d'investissement en microfinance*, Thèse de doctorat, Université de Nice-Sophia, Antipolis, 2013, P.124.

Le défi lié aux données et aux statistiques présentées dans cette recherche réside dans le fait qu'elles sont recueillies auprès du personnel de l'organisme concerné, plutôt que par un organisme indépendant spécialisé dans la collecte, le traitement et l'analyse des données, garantissant ainsi la fiabilité des informations fournies.

Obtenir les justificatifs nécessaires pour les informations collectées auprès des banques est dans la plupart des cas réalisable, mais ce n'est pas toujours le cas pour les associations. Par exemple, pour l'ONG Touiza, c'est l'adhérent en charge d'une opération qui détient les détails de celle-ci, sans obligation de partager ces informations avec les autres membres ou de les conserver sous forme d'archives ou de base de données au sein de l'ONG d'où la difficulté ou l'impossibilité de l'obtention toutes les informations souhaitées.

L'accès aux données et aux informations est un problème d'ordre général en Algérie, c'est toujours un défi pour le chercheur d'obtenir assez de données pour bien mener sa recherche, il se retrouve, dans la plupart des cas, dans la situation de faire appel à son propre réseau relationnel pour pouvoir avoir accès aux données. Ces dernières sont brutes et elles nécessitent un traitement et une réorganisation avant leur utilisation, notamment quand il s'agit des données liées à des thématiques d'actualités dont la quantité de données est réduite et l'importance accordée est insuffisante comme le cas de l'inclusion financière, la microfinance et la finance islamique en Algérie. Outre, l'absence d'un annuaire pour les associations en Algérie avec leurs contacts a impacté négativement la représentativité de l'échantillon et elle a limité le choix de méthodes d'échantillonnage.

Dans ces circonstances, une approche qualitative est préférée, combinant des entretiens semi-structurés avec une enquête quantitative auprès des associations et ONG.

Cette méthodologie vise à recueillir un large éventail de données et d'informations grâce aux questions posées, tout en guidant les interviewés vers les objectifs de la recherche. De plus, elle permet d'approfondir les réponses obtenues lors des entretiens en demandant des détails ou des explications supplémentaires. Le choix de la démarche suivie est guidé et justifié, à la fois, par le positionnement épistémologique et par le contexte et les conditions dans lesquels la recherche a été réalisée.

En outre, le manque de culture du partage et de la diffusion des réalisations et des expériences auprès des Algériens impacte négativement l'ampleur des travaux de recherche d'une manière générale, et cette recherche en particulier. La seule expérience bien étudiée en matière de microfinance en Algérie est celle de l'ONG Touiza et ce en raison de l'existence d'un site web de l'ONG, une présence sur quelques réseaux sociaux et surtout l'existence de certaines études sur cette expérience réalisées dans le cadre de la microfinance. En revanche, les expériences de l'association Kafil ElYatim de Blida et celle de Fides/Banque Al Baraka sont très peu documentées, et difficiles à les retrouver, ces expériences ont été découvertes grâce aux investigations lors de travail du terrain. Donc, on pense à l'existence d'éventuelles expériences non reconnues, et qui pourraient participer davantage à l'amélioration de cette présente recherche.

2. Section 2 : Analyses et discussions des résultats

Le travail sur le terrain implique des enquêtes qui ont apporté de nombreux éléments de réponse aux questions de cette recherche. Cependant, ces enquêtes ont également permis de reconsidérer certaines notions et de rectifier d'autres. Cette section se concentrera sur les divers résultats issus des entretiens menés par le chercheur, les résultats du sondage réalisé, ainsi que les éléments complémentaires recueillis grâce à l'analyse des documents obtenus lors des enquêtes.

La structuration de cette section est faite selon le modèle de stratégie nationale d'inclusion financière proposée par l'AFI, on commence par les éléments de réponses dédiés à la phase de pré-formulation, puis ceux qui concernent la phase de formulation et enfin les résultats correspondants à la phase de mise en œuvre. En dernier, on présente les résultats du traitement de donnée du sondage en proposant un tri à plat des données puis un tri croisé.

Dans cette structuration on respecte, bien entendu, la vision expliquée dans la démarche suivie, d'une part, et d'autre part, on prend en considération les éléments couverts par cette recherche et les spécificités du contexte Algérien.

2.1.Éléments de réponses pour la phase pré-formulation

La phase de pré-formulation est concernée principalement par les éléments résultants du diagnostic, il s'agit de la segmentation du marché cible, les produits disponibles, les insuffisances et les obstacles soulevés et les capacités existantes ; puis la détermination d'un cadre institutionnel et la proposition d'une conceptualisation.

Dans le domaine de l'inclusion financière, les segments du marché ciblés concernent les populations les plus défavorisées. Cette étude se concentre spécifiquement sur la création d'institutions de microfinance, et donc les segments du marché cible représentent la clientèle potentielle de ces institutions.

Les clients potentiels des institutions de microfinance islamique en Algérie sont les personnes qui n'ont pas accès au système financier classique, ceux qui n'acceptent pas les produits et services financiers classique à cause de leurs convictions religieuses, et surtout ceux qui trouvent plus d'apports dans le choix des instruments de microfinance islamique. D'après ces caractéristiques, *"il s'agit des personnes pauvres qui souhaitent bénéficier des avantages du système financier dont ils sont exclus afin de préserver leur dignité au sein de la société"*, c'est ce que répétait le président de l'association de volontariat TOUIZA - Wilaya d'Alger lors de son interview. Ainsi, ces mêmes personnes souhaitent avoir une source de revenu pour pouvoir améliorer leurs niveaux de vies quotidiennes.

Le placement des clients dans des segments nécessite des critères de segmentation. Lors de discussion sur une expérience, dont les détails sont discutés ci-dessous, menée par la banque Al Salam, la clientèle cible a été subdivisée selon la zone géographique en deux segments : la zone urbaine et la zone isolée. Ce choix n'était pas le fruit d'une étude sur les besoins des clients, mais il s'agissait plutôt de la nature de la relation qu'entretient la banque avec ses clients.

Les clients des zones urbaines traitent directement avec la banque et la relation avec la clientèle des zones isolées se tient via une association qui joue le rôle d'intermédiaire.

Pour une institution de microfinance islamique, on propose l'offre des produits et services de base standards pour toute la clientèle et une segmentation par rapport aux instruments de financement. Des critères comme le niveau de l'éducation financière du client et son engagement peuvent être utilisés lors de la segmentation, ces critères peuvent sembler insuffisants mais ils font un bon départ pour une institution de microfinance en Algérie. Le choix de ces deux critères de segmentation est le fruit des réflexions eu à travers l'expérience menée par la banque Al Salam.

La segmentation du marché cible est importante pour toute institution, elle permet de définir la politique commerciale pour chaque segment, de créer des produits et services appropriés à la clientèle du segment et elle facilite aussi la communication avec les clients du segment. La segmentation du marché dépend aussi du modèle d'affaire à opter pour l'institution de microfinance, ici le plus important est de réaliser une segmentation.

Une fois que les segments du marché cible sont identifiés, on passe aux produits disponibles. Rappelant que l'institution de microfinance à créer, va offrir des produits et des services financiers conformes aux préceptes de la sharia, les questions à lesquelles il faut répondre ici sont celles liées aux produits offerts, leurs disponibilités et surtout leurs adéquations aux besoins des segments cibles.

Les interviews menés auprès des deux banques islamiques en Algérie, Al Salam banque et Al Baraka banque ont permis d'énumérer quelques produits de microfinance islamique et dont certains ont été déjà utilisés.

Le premier produit est « Quard Hassen », c'est le produit phare, il a été utilisé par les deux banques lors de leurs expériences en microfinance, c'est un produit très répandu et bien sollicité par les clients. Ainsi, la gestion du Quard Hassen n'est pas compliquée pour les deux parties, il s'agit d'un simple suivi des échéanciers de recouvrement pour la banque et il ne demande pas beaucoup de connaissances financières pour le client.

Le second produit qui a été cité c'est « Mudharaba », ce produit n'a pas encore fait l'objet d'une expérience réelle. Il s'agit d'un projet en cours entre la banque El Salam et l'association "Algeria United Foundation", le projet est intitulé « Machrouâ Istirzaq » pour financer les petits projets selon le contrat de Mudharaba.

Un autre produit détecté dans les documents rassemblés et qui sont liés à l'expérience de la banque Al Baraka et Fides Algérie, il s'agit du contrat de « Musharaka ». On n'a pas pu avoir des détails sur l'utilisation de ce troisième instrument vu que l'opération est réalisée depuis des années par une agence d'Al Baraka à Gherdaia.

On remarque que les investigations ont révélées trois produits uniquement, trois produits peuvent être considérés, par certains, très minime par rapport à la gamme de produits offerte par la finance islamique. Ainsi, il s'agit de trois produits liés au financement, alors qu'il existe beaucoup de besoins financiers à exprimer par la clientèle cible.

Mais ici, ce sont deux banques commerciales qui ont tenté des expériences en matière de microfinance, compte à une institution de microfinance, elle offre des services de base, entre autres, la gestion de compte, l'épargne, l'assurance et aussi des produits de financement dont Quard Hassen fera un bon départ et qui peut avoir plus de réussite potentielle. Le nombre de produits de financement à offrir ne représente pas vraiment le plus grand souci pour le lancement des institutions de microfinance islamique en Algérie, d'autres insuffisances et contrainte ont été enregistrées lors des investigations.

En effet, les insuffisances et les obstacles recensés sont divers, principalement le cadre législatif pour une institution de microfinance, il n'y a pas un cadre réglementaire dédié à la création et au fonctionnement d'une institution de microfinance, et encore moins pour une institution de microfinance islamique. L'intermédiation financière en Algérie peut être exercée dans le cadre légal selon trois possibilités :

➤ Soit à travers une banque : Si on qualifie les expériences des banques Al Salam et Al Baraka en matière de microfinance comme réussites, cela ne suffit pas à garantir la pratique de la microfinance islamique par les banques commerciales en Algérie.

Malgré le potentiel de la finance islamique au sein du système financier, notamment avec l'ouverture des fenêtres islamiques dans plusieurs banques y compris les banques étatiques, la microfinance ne peut avoir sa place au sein de ces banques pour la simple raison que ses dernières sont des banques commerciales et leurs objectifs divergent de ceux de la microfinance et ce, est valable même pour les deux banques islamiques.

Un autre obstacle pour les banques commerciales est lié à l'existence des dispositifs étatiques, ANGEM et ANADE (Ex ANSEJ), la pratique de la microfinance à côté de ces dispositifs est perçue comme une sorte de conflit d'intérêt ou de concurrence déloyale.

➤ Soit à travers une ONG locale : Les organismes à but non lucratif peuvent exercer une activité d'octroi de crédit mais le champ d'exercice est trop restreint selon l'ordonnance 03-11 sur la monnaie et le crédit. Ces organismes sans but lucratif qui, dans le cadre de leur mission et pour des motifs d'ordre social, accordent sur leurs ressources propres, des prêts à des conditions préférentielles à certains de leurs adhérents uniquement.

De telles conditions limitent largement les pratiques des ONG ou des associations en faveur de la microfinance, et elles constituent un frein pour le développement de plusieurs activités. Le motif d'ordre social exclut le financement de toute activité commerciale ou industrielle et l'utilisation l'obligation d'adossement aux ressources propres de l'organisme réduit les possibilités de mobilisation de fonds.

Toutefois, ces restrictions n'ont pas empêché l'exercice de certaines pratiques de microfinance par ces organismes à l'instar de l'ONG Touiza Algérie, l'association Kafil El Yatim à Blida et Fides Algérie à Ghardia. Le mouvement associatif en Algérie est important et actif, il représente un atout majeur pour le développement de la microfinance, un atout qu'il faut bien exploiter de fait que la société algérienne, par nature, tient beaucoup aux activités associatives.

➤ Soit à travers un système financier mutualiste : La loi de finance pour l'année 2006 a introduit la notion de « la caisse d'économie », l'article n°81 de cette loi stipule que "Il peut être institué, sous forme mutualiste, un établissement à statut particulier, dénommé « Caisse d'économie », ayant pour objet la réception et la mobilisation de fonds et l'octroi de crédits par la caisse et ce, au seul bénéfice de ses adhérents.

Les modalités de constitution, ainsi que les règles de fonctionnement et de contrôle de cet établissement sont fixées par un texte de l'autorité monétaire". Eventuellement, cet article ouvre une bonne voie pour la création d'une institution de microfinance, les problèmes liés à la mobilisation de l'épargne et l'octroi de crédits sont résolus mais toutes les recherches sur lesdites modalités de constitution, les règles de fonctionnement sont induites à l'échec. Il n'a pas eu de suite pour cette loi, ce qui fait émerger un nouvel obstacle.

Comme suscité, les grands obstacles sont liés à la législation, mais d'autres peuvent être cités.

Selon les interviewés, la création de futures institutions de microfinance islamique en Algérie nécessite des compétences particulières en matière de ressources humaines, surtout pour la finance islamique dont le manque de formations pour cette industrie est plus que remarquable. Ainsi, on a remarqué le faible niveau en matière de connaissance financière auprès de la clientèle à travers les efforts consentis par les chargés de suivis des crédits octroyés à ces clients, que ce soit au niveau de la banque ou au niveau de l'association.

On peut ajouter la lourdeur des procédures de contrôle des crédits octroyés, en prenant l'exemple de l'expérience de l'association Kafil El Yatim avec la banque Al Salam, même lorsque les fonds sont mis à la disposition de l'association, la banque exerce un suivi direct auprès des clients bénéficiaires des crédits par l'intermédiation de l'association.

En conclusion, les capacités requises pour établir des institutions de microfinance islamique sont présentes, pourvu que les lacunes identifiées puissent être surmontées. Cependant, pour finaliser cette phase de pré-formulation, il est nécessaire de désigner le leader politique et de tenter une conceptualisation de la stratégie.

Alors, le meilleur organisme qui fera preuve de leadership politique fort pour cette stratégie est la banque d'Algérie. Par son autorité supérieure sur le système financier notamment sur tout ce qui est lois et réglementations, par son implication directe dans la sensibilisation à la promotion de l'inclusion financière en Algérie et par sa participation à l'élaboration des conditions requises pour l'adoption d'une stratégie globale visant à renforcer l'inclusion financière dans les pays arabe.

En outre, la banque d'Algérie a le pouvoir de rassembler toutes les informations nécessaires à la formulation, à la mise en œuvre et au suivi aussi de cette stratégie, il se dote de tous les moyens et les ressources pour sensibiliser et inciter les parties prenantes à s'engager afin de réussir une telle stratégie d'une part. Et d'autre part, la banque peut accompagner et encourager les initiatives entreprises en matière de microfinance.

Compte à la conceptualisation, il s'agit essentiellement d'identifier les pratiques déjà existantes et les principales parties prenantes avec un appui particulier sur la participation du secteur privé. Les pratiques existantes à citer ici sont trois expériences distinctes, l'expérience de l'ONG Touiza, l'expérience de l'association Kafil El Yatime et celle de Fides Algérie.

L'ONG Touiza vise la promotion du volontariat en Algérie, et elle exerce l'octroi de microcrédit. Actuellement, elle a un projet de deux pépinières, une à Chéraga (Alger) et l'autre à Boghni (Tiai Ouzou), ces pépinières fonctionnent de même qu'un incubateur de projets à financer. L'ONG s'en charge de la désignation d'une commission pour l'évaluation des projets, assure l'intermédiation pour le financement des projets acceptés et le suivi après l'octroi du microcrédit.

Les montants à octroyer situés entre 100000DA ET 2000000DA remboursables en 12 jusqu'à 36 mois avec un différé qui peut aller de 3 jusqu'à 12 mois selon cas. Les principales sources de financement sont les fonds de l'ONG et les aides des organisations internationales, le PNUD dans le cadre de la lutte contre la pauvreté.

L'association Kafil El Yatim a réalisé des opérations d'octroi de microcrédit grâce à la banque El Salam. La banque se dote d'une structure appelée « cellule de banque de détail » dédiée à la microfinance. Le chargé d'affaire au sein de cette cellule étudie les demandes de crédit et assure le suivi à posteriori, la banque finance uniquement des activités existantes sous forme Qardh Hassen, le montant octroyé ne dépasse pas 1500000DA remboursable sur 3 ans avec un différé de 6 mois. La source de financement est un fonds au niveau de la banque El Salam nommé « cellule des activités sociales ».

La banque Al Baraka, a réalisé des opérations de microcrédit à Ghardia (Le sud Algérien) en partenariat avec Fides Algérie et ce dans le cadre d'un programme Algéro-Allemand d'appui aux petites PME algériennes en 2008. FIDES et la banque Al Baraka ont mené en commun un projet pilote qui permettra de tester des services financiers aux entreprises de taille restreinte et les procédures sur un volume de financements limité au départ. Le contrat de partenariat portait sur plusieurs aspects, les plus importants sont : l'utilisation du Musharaka et Qardh Hassen comme mécanisme de financement, la formation du personnel de la banque Al Baraka par Fides et l'identification de mécanisme de garantie.

A partir des expériences exposées ci-dessus, il est clair que les parties prenantes qui seront impliquées dans l'élaboration de la stratégie sont les banques et notamment les banques islamiques et la banque centrale ainsi que les associations et les ONG. Il était possible d'élargir le nombre de parties prenantes en incluant les organismes publics cités dans la section précédente, mais après les investigations, on a jugé de mieux les exclure. En revanche, la participation du secteur privé s'avère être fluctuante, les deux banques islamiques font partie du secteur privé mais d'autres acteurs peuvent être impliqués. Ce volet-là n'a pas été couvert par la présente recherche en raison d'absence d'antécédents par lesquels on pouvait commencer, mais ça reste une réflexion à considérer désormais dans une vision plus globale.

En guise de conclusion, par rapport aux éléments traités dans cette première étape de pré-formulation de stratégie nationale, on peut percevoir l'existence de bonnes bases de départ pour la création de futures institutions de microfinance islamique, le diagnostic a révélé des pistes à exploiter et des lacunes à combler. Ce travail de terrain est loin d'être complet, notamment à cause du manque des statistiques, de la traçabilité et l'absence d'une vision commune des parties prenantes et qui peut permettre de fructifier les efforts déployés durant les expériences exposées.

2.2.Eléments de réponses pour la phase formulation

Dans cette phase, il est question d'identifier les mesures stratégiques à entreprendre, l'élaboration du plan de mise en œuvre et du plan de suivi. Les éléments de réponses à ces questions sont collectés auprès de la banque d'Algérie, et ce à partir d'analyses des documents de travail édités soit par la banque d'Algérie soit par le Fonds Monétaire Arabe. Ces documents de travail ayant trait aux sujets de l'inclusion financière, des objectifs de développement durables et des systèmes de paiement à petit échelle et dont la banque d'Algérie a participé à leur élaboration.

En effet, les mesures stratégiques en question sont, fondamentalement :

- La formulation d'objectifs clairs et précis de la stratégie.

La détermination de la vision de la stratégie et ses objectifs reflètent l'importance de la mise en place de cette stratégie. En 2016, le Fond Monétaire Arabe a publié un document intitulé « Les conditions requises pour l'adoption d'une stratégie globale visant l'inclusion financière dans les pays arabes » (Annexe n°02), ce document souligne l'importance de réalisation de certains objectifs afin d'atteindre la finalité souhaitée. Dans le cadre de la présente recherche, on peut énumérer les objectifs ci-après pour une stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique :

- Encourager l'épargne et l'investissement auprès de la société toute catégorie confondue ;
- Faciliter les mécanismes d'accès aux services financiers et soutenir les populations cibles dans leurs transactions ;
- Instaurer un climat de concurrence entre les institutions de microfinance afin de mieux servir la clientèle ;
- Promouvoir l'éducation financière notamment auprès des jeunes à travers la sensibilisation ;
- Privilégier les transactions financières légales pour réduire l'impact du marché parallèle ;
- Promouvoir davantage la microfinance islamique pour fructifier ses bienfaits.

Ces objectifs devraient être au cœur de la stratégie, leur réalisation permettra la garantie de réussite des institutions de microfinance d'une part, et d'autre par l'atteinte de la finalité de la stratégie d'insertion de ces institutions à savoir la lutte contre la pauvreté et la promotion de l'inclusion financière. Ainsi, ces institutions pratiquent la microfinance islamique, donc leur réussite permettra aussi la promotion de l'industrie financière islamique en Algérie.

Si la stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique est élaborée au niveau national, il faut déterminer ses liens avec les autres stratégies nationales telles que le suggère l'OCDE aux pays souhaitant élaborer des stratégies nationales.

- La détermination des liens et rapports avec d'autres stratégies nationales.

Les stratégies nationales susceptibles d'avoir des liens avec la stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique sont la stratégie d'inclusion financière qui peut comprendre un axe dédié à la microfinance, la stratégie de développement durable qui peut, à son tour, englober l'inclusion financière et la microfinance à la fois.

En Algérie, des engagements pour la réalisation des objectifs du développement durables et des engagements pour la promotion de l'inclusion financière sont déclarés par les autorités publiques. En revanche, il n'y a pas encore une formulation d'une stratégie nationale ou un projet de stratégie nationale dans ce sens.

Lesdits engagements devraient être concrétisés dans le cadre d'une vision globale qui prend en considération les interférences entre les différentes stratégies.

- La formulation des actions en faveur de la population cible.

Les pionniers de la microfinance étaient motivés par des raisons sociales et leur but à la base était d'améliorer le niveau de vie des pauvres dans leurs pays et dans le monde. Ainsi, la finance islamique et par son essence de concrétiser les valeurs de l'islam, place les gens pauvres et vulnérables au cœur de ses préoccupations. Alors, les institutions de microfinance islamiques devraient formuler clairement des actions en faveur des populations vulnérables et diminuées, ces actions doivent refléter la prise en considération, particulièrement, les difficultés et les obstacles à lesquels font face les pauvres en Algérie pour utiliser les produits et les services financiers.

- L'utilisation des nouvelles technologies.

L'évolution technologique et son remarquable impact sur l'industrie financière a largement servi l'inclusion financière, un pays comme l'Inde fait un bon exemple pour illustrer le rôle des fintechs dans la promotion de l'inclusion financière dans ce pays. De leur part, les institutions de microfinance islamique doivent définir le rôle de l'évolution technologique en faveur de l'utilisation des produits et services financiers par les populations pauvres.

Les services financiers numériques faciliteront les différentes transactions financières et permettront de réduire leurs coûts, ce qui constitue un avantage pour les populations pauvres.

A cet égard, et conformément aux recommandations du comité arabe des systèmes de paiement et de règlement au sein du Fonds monétaire arabe à propos de l'amélioration des systèmes de paiement à petite valeur, la banque d'Algérie a publié le règlement n°2020-01 du 15/03/2020 stipulant la gratuité de certains services bancaires comme la carte bancaire, l'utilisation de distributeurs automatiques de billets, et la mise à la disposition des commerçants des dispositifs de paiement électronique.

Ainsi, le gouvernement a autorisé les plateformes de crowdfunding pour le financement des projets sous le nom de "conseiller en investissement participatif", conformément à l'article 45 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2020.

En plus des mesures stratégiques, il faut un plan de mise en œuvre, ce dernier consiste surtout à garantir l'engagement des parties prenantes à exécuter ce plan, cet engagement peut être matérialisé sous forme d'un contrat ou d'un accord entre la partie prenante et le leadership. Dans le cadre de la présente recherche, la collaboration entre les toutes les parties prenantes concernées est aperçue quasi-impossible vu l'absence d'une autorité supérieure qui peut inciter les parties prenantes à s'engager dans la stratégie d'insertion des institutions de microfinance en Algérie. Ici c'est la banque d'Algérie, et avec sa qualité de leadership, elle doit instaurer un cadre de suivi et d'évaluation du plan de mise en œuvre.

Enfin, cette phase de formulation de stratégie est caractérisée par l'existence de nombreuses initiatives en faveur de l'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie, notamment l'implication de la banque d'Algérie dans la promotion des services financiers numériques, l'incitation à la facilitation de l'utilisation des produits et services financiers et la promulgation des lois reconnaissant les transactions de la finance islamiques ainsi que l'autorisation d'utilisation de plateforme de crowdfunding.

A côté de ces initiatives, la banque d'Algérie s'engage dans d'autres actions visant la construction d'une culture financière auprès des jeunes via un programme de sensibilisation en collaboration avec le ministère de l'éducation nationale ainsi que l'incitation des banques et les institutions financières à inscrire l'inclusion financière comme une priorité dans leurs différents programmes. La banque d'Algérie promet aussi de continuer le travail pour développer de mécanismes nouveaux et innovants afin de franchir une nouvelle étape d'inclusion financière selon les normes internationalement reconnues, et ce selon la déclaration du gouverneur de la banque d'Algérie à l'occasion de la journée arabe de l'inclusion financière du 27 avril 2020.

De cela, on constate la volonté des autorités publiques à aller de devant dans la promotion de l'inclusion financière dans le pays via les initiatives et actions menées notamment par la banque d'Algérie ainsi que l'engagement de l'Algérie vis-à-vis la réalisation des objectifs du développement durable.

En plus des initiatives entreprises par le secteur privé, à l'instar des deux banques islamiques, Al Salam Bank et Al Baraka Bank ainsi que les associations.

L'insertion des institutions de microfinance va donc accélérer l'atteinte d'un niveau supérieur d'inclusion financière, et l'environnement actuel est favorable pour aller à une stratégie nationale via la coordination entre ces parties prenantes comme premier pas ; ensuite, une réflexion sur une vision plus globale de cette stratégie tout en faisant participer d'autres parties.

2.3.Eléments de réponses pour la phase mise en œuvre

La troisième phase est celle de la mise en œuvre, cette phase est consacrée principalement à la mise en œuvre, le suivi continu et enfin évaluation et actions après mise en œuvre. Les éléments de réponses à apporter aux substances constituant cette phase se fera différemment par rapport aux deux phases précédentes pour les raisons suivantes : en premier lieu, l'absence d'une stratégie nationale de microfinance ou d'inclusion financière qui pouvait être une référence ou une précédente expérience pour tirer de leçons.

En second lieu, cette phase nécessite un organisme d'une autorité reconnue pour mener les démarches en question, telle que l'évaluation. En revanche, ça n'empêche pas d'essayer d'apporter des suggestions pour compléter le travail réalisé durant les phases de pré-formulation de formulation, tout en s'inspirant des expériences des pays arabes illustrées dans les documents publiés par le fonds monétaire arabe d'une part, et d'autre part, enchaîner les réflexions en cohérence avec les éléments de réponses précédentes.

➤ Mise en œuvre.

Une fois que la stratégie est formulée, l'étape suivante est la mise œuvre. Cette étape comprend la désignation d'un organisme de mise œuvre. Ici, et pour le cas de l'Algérie c'est la banque centrale en raison de sa qualité de leadership de la stratégie nationale comme suscité, ou c'est à elle de désigner un organisme étatique qui remplira le rôle d'organisme de mise en œuvre. Si on prend l'exemple de l'Arabie Saoudite, le gouvernement a créé un comité d'action en éducation financière sous le pilotage du ministère des finances pour la mise en œuvre de la stratégie national d'enseignement et d'éducation financière.

Cet organisme de mise en œuvre doit assurer une coordination efficace au sein de la stratégie nationale, et ce à travers la mise en place de bons mécanismes pour la coordination entre les différentes parties prenantes. Ladite coordination consiste à veiller sur le partage des responsabilités entre les parties prenantes et à s'assurer de la compréhension des objectifs et la vision de la stratégie nationale.

➤ Suivi continu.

Le suivi se fait sur la base des données collectées notamment en matière des réalisations, ces données sont collectées selon des méthodes appropriées qui répondent à des exigences bien spécifiées. Alors pour cette tâche de suivi, il faut se doter des méthodes de collecte de données, il faut identifier les sources de ces données et il faut établir des rapports sur l'état d'avancement de la mise en œuvre de la stratégie. Ces différentes tâches sont bien sûr affectées à l'organisme de mise en œuvre.

Compte à la source de données et leurs collecte, l'idéal est d'avoir un observatoire national de la microfinance qui s'en charge fondamentalement de :

- Collecter des données auprès des parties prenantes,
- Produire et publier des rapports périodiques sur la microfinance,
- Réaliser des enquêtes et des études dans le but d'améliorer l'inclusion financière.

Les données et les statistiques se revêtent d'une importance capitale, le plus grand obstacle rencontré durant la présente recherche est bien le manque de données et de statistiques lié aux différentes opérations réalisées en microfinance, les éléments collectés sont fournis par les individus, il n'y avait pas de rapports ou de base de données pour la traçabilité des réalisations notamment au niveau des associations. L'information circule de bouche à oreille, les adhérents aux associations changent souvent, ce qui représente un énorme risque de perdre les données et les informations définitivement.

Pour les deux expériences des banques, les informations qui concernent les opérations menées dans le cadre de la microfinance sont restées en interne au niveau des banques, il n'y a pas eu de diffusion des opérations réalisées ou de conception de base de données regroupant toutes les informations afin de pouvoir les exploiter efficacement.

➤ Evaluation et actions après mise en œuvre.

Le suivi continu expliqué précédemment permettra d'illustrer les éléments de succès et les éléments d'échec de la mise en œuvre, ces révélations feront l'objet d'une évaluation dans le but de les valoriser ou de les corriger. L'évaluation portera sur deux grands axes, à savoir l'évaluation de la demande et l'évaluation de l'offre. Il s'agit de réalisation des enquêtes auprès des populations cibles sur la demande et l'utilisation des produits et services financiers offerts d'une part, et d'autre part, enquêter sur l'offre des produits et services financiers sur le marché.

Ensuite, les résultats des différentes enquêtes feront l'objet de communication auprès des parties prenantes, cette tâche est incluse dans les responsabilités de l'organisme chargé de la coordination. Enfin, des décisions doivent être prises en fonctions des résultats obtenus.

En conclue par une remarque stipulant que les tâches confiées à l'organisme de mise en œuvre sont avérées d'une ampleur considérable, notamment s'il s'agira toujours de leadership de ladite stratégie. Donc, l'organisation du travail sur la stratégie, la coordination entre les parties prenantes et surtout l'engagement de ces dernières constituent les piliers de base pour la réussite d'une stratégie nationale pour l'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie.

La prise en charge de ces trois piliers par un seul organisme (le leadership de la stratégie) est jugée compliqué malgré qu'il soit le mieux placer vu sa haute autorité, mais il faut penser à la création de nouvelles structures ou de faire appel à d'autres structures pour bien mener les travaux sur lesdites piliers.

2.4. Résultats de traitement des données de l'étude quantitative

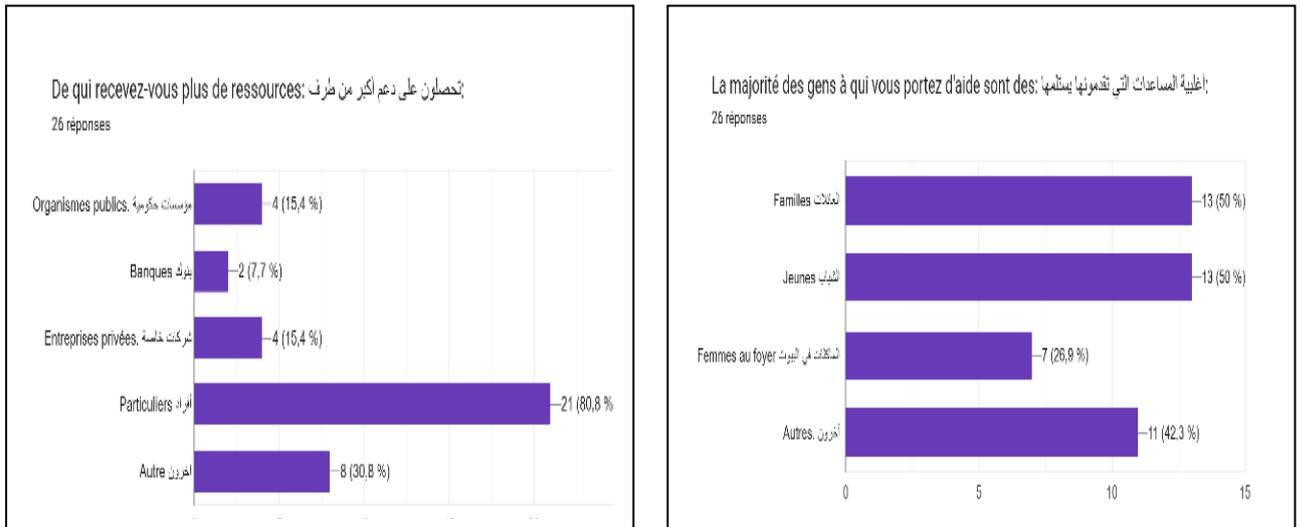
Le questionnaire de l'enquête a été conçu à l'aide de Google Forms, ce qui simplifie à la fois la distribution du questionnaire et la collecte des données. En outre, cette méthode permet de traiter les données en effectuant simultanément un tri à plat.

Le tri à plat est une méthode utilisée dans le traitement des données des enquêtes quantitatives pour analyser les réponses à des questions individuelles. Il consiste à répertorier les réponses à une question spécifique, souvent sous forme de tableaux ou de graphiques, sans établir de relations ou de corrélations avec d'autres variables. En d'autres termes, chaque réponse est examinée séparément, sans tenir compte de son association avec d'autres réponses ou variables. Cela permet de fournir une vue d'ensemble des réponses à une question donnée et de détecter des tendances ou des schémas dans les données.

Comme mentionné précédemment, le questionnaire a été envoyé à un échantillon de 40 associations et ONG, et on a reçu 26 réponses. Toutes ces réponses ont été incluses dans l'analyse car les participants ont répondu à toutes les questions. La grande majorité des participants sont des associations, les ONG représentent 11,5% ce qui est l'équivalent de 3 ONG contre 23 associations et qui activent le plus souvent dans le milieu urbain et rural en même temps (11,5% milieu rural, 23,1% milieu urbain et 64% les deux milieux).

Les aides apportées par les associations et ONG sont destinées en grande partie vers les familles et les jeunes tandis que la plupart des ressources proviennent des individus.

Figure n°30 : Orientation et provenance des aides des associations et ONG

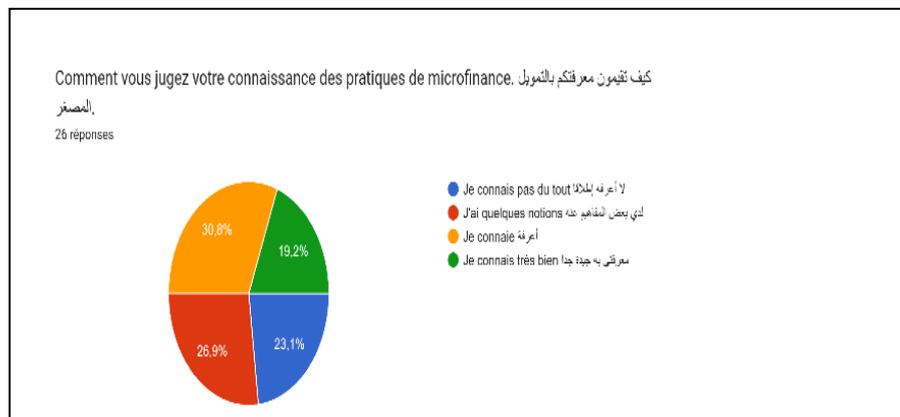


Source : Elaboré par le chercheur via Google Forms

La contribution des organismes gouvernementaux, des banques et des entreprises privées au financement des associations et des ONG demeure limitée en Algérie. L'État est déjà impliqué dans l'économie sociale, tandis que les banques, y compris les banques islamiques, hésitent à soutenir massivement de telles initiatives en raison de la nature commerciale de leurs activités. En ce qui concerne les entreprises privées, à l'exception de quelques sponsors, elles ne manifestent que peu d'intérêt pour ce type d'activités. Ainsi, les contributions ne sont pas toujours sous forme de fonds monétaires (46,2% uniquement des associations reçoivent des fonds monétaires).

Dans la section consacrée aux questions sur la microfinance, les réponses des participants à la question concernant leur connaissance de la microfinance sont diverses, mais la majorité est d'accord pour diriger les aides vers des activités d'investissement plutôt que vers des dépenses de consommation.

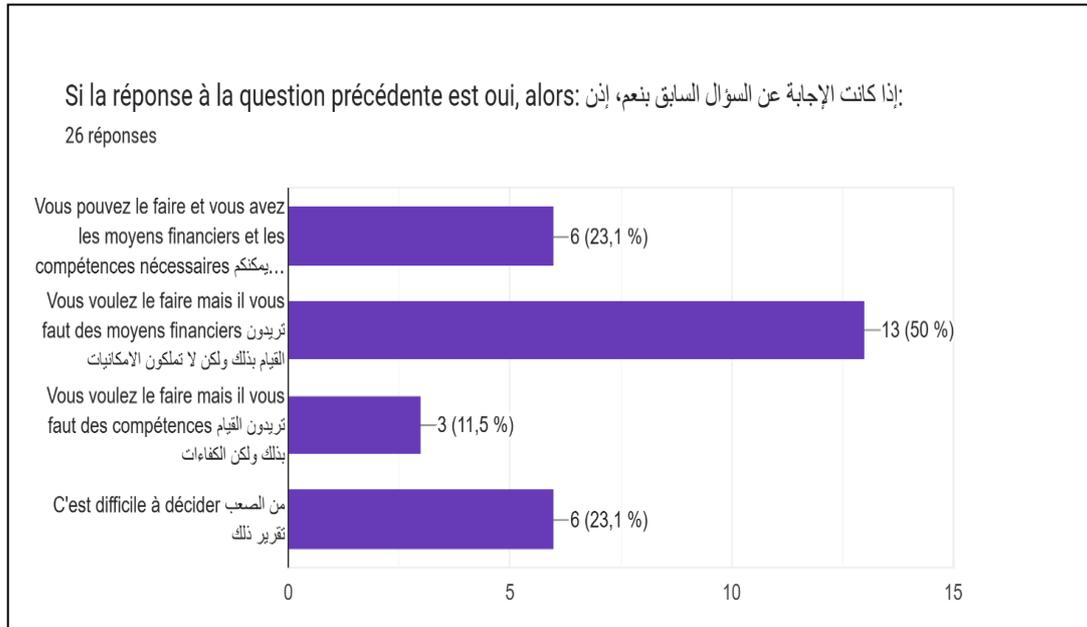
Figure n°31 : Connaissance de la microfinance



Source : Elaboré par le chercheur via Google Forms

Bien que les associations et les ONG puissent manquer de connaissances en matière de microfinance, elles reconnaissent l'importance d'aider les individus à établir leurs propres activités pour atteindre l'autonomie. En effet, 84,6% d'entre elles estiment que la meilleure manière d'apporter cette aide est en accordant des microcrédits aux gens afin qu'ils créent leurs propres activités. Cependant, un nombre très limité d'associations ont tenté de fournir une assistance sous forme de ressources de base telles que des machines à coudre pour les veuves actives. Cela s'explique principalement par le manque de ressources financières d'une part, et l'absence d'un cadre juridique favorable à cette pratique d'autre part. Les réponses à la question la position de l'association ou l'ONG vis-à-vis l'offre de microcrédit si cette occasion s'offre sont présentées dans la figure ci-après :

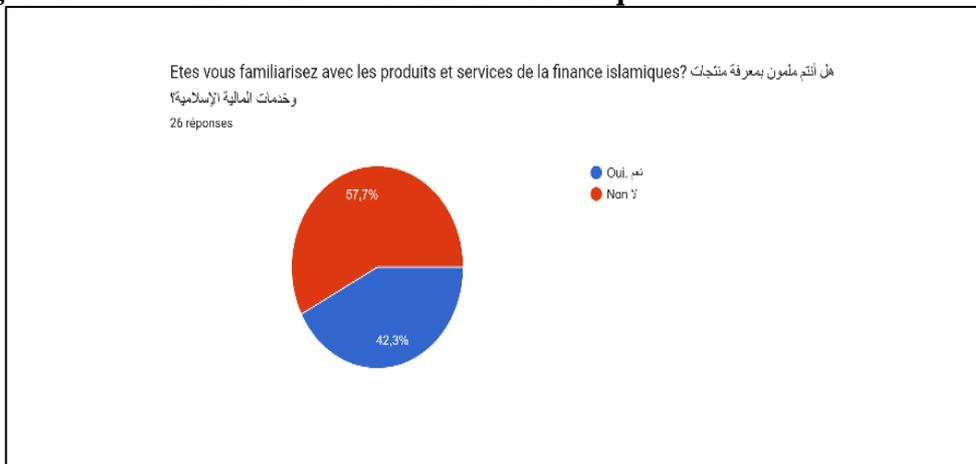
Figure n°32 : Position vis-à-vis l'octroi de microcrédit



Source : Elaboré par le chercheur via Google Forms

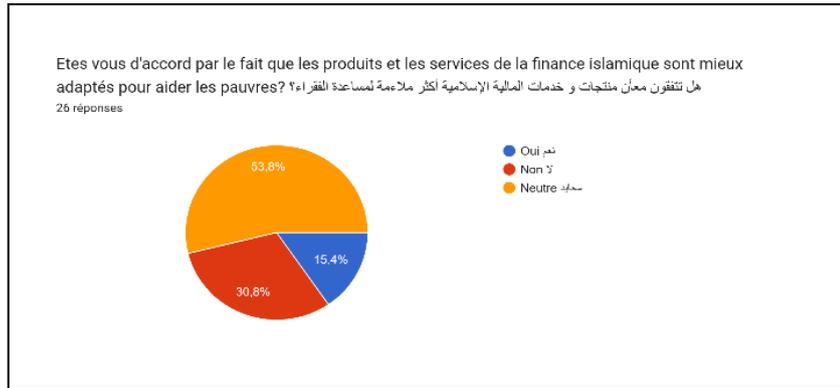
La section finale des questions concerne la finance islamique. Les produits et services de la finance islamique ne jouissent pas d'une grande notoriété et cette forme de finance n'est pas privilégiée par les participants.

Figure n°33 : Connaissance de la finance islamique



Source : Elaboré par le chercheur via Google Forms

Figure n°34 : Position vis-à-vis la préférence de la finance islamique



Source : Elaboré par le chercheur via Google Forms

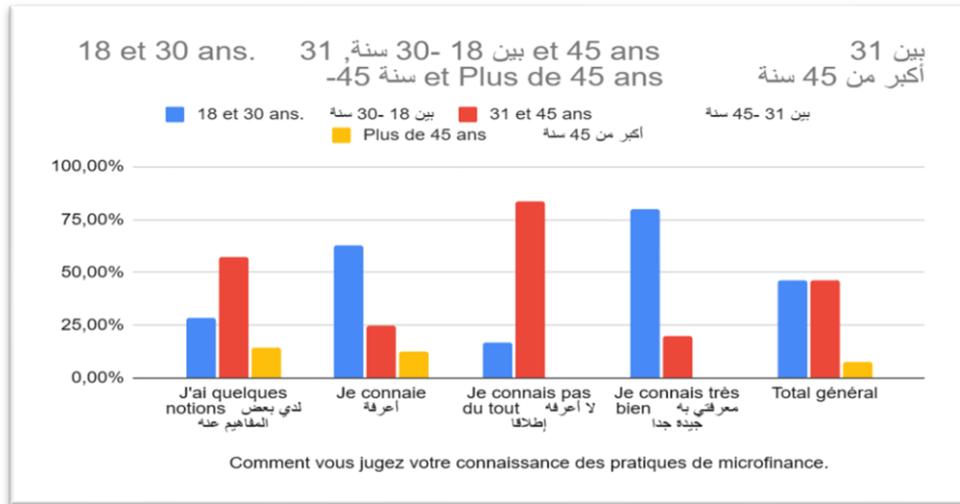
La méconnaissance des produits financiers islamiques reflète le retard du développement de la finance islamique en Algérie. Par conséquent, certains expriment leur réticence à l'égard des banques islamiques, attribuant cette méfiance au manque de compréhension de ce secteur financier. D'où la plupart des participants ont exprimés leur volonté d'apprendre davantage sur la finance islamique (84,6% ont répondu oui pour l'apprentissage tandis que 15,4% ont répondu non).

L'analyse de toutes les questions précédentes à l'aide du tri à plat a fourni des informations supplémentaires sur la perception de la microfinance et de la finance islamique par les associations et les ONG. Cependant, un niveau d'analyse supplémentaire est requis pour une meilleure compréhension des questions abordées.

Le tri croisé, également appelé analyse croisée, est une méthode d'analyse des données souvent utilisée dans le cadre des enquêtes quantitatives. Cette méthode consiste à croiser les réponses à deux variables différentes pour examiner les relations entre ces variables. Le tri croisé permet de visualiser et d'analyser les relations entre différentes variables, ce qui peut fournir des informations précieuses sur les tendances et les corrélations dans les données.

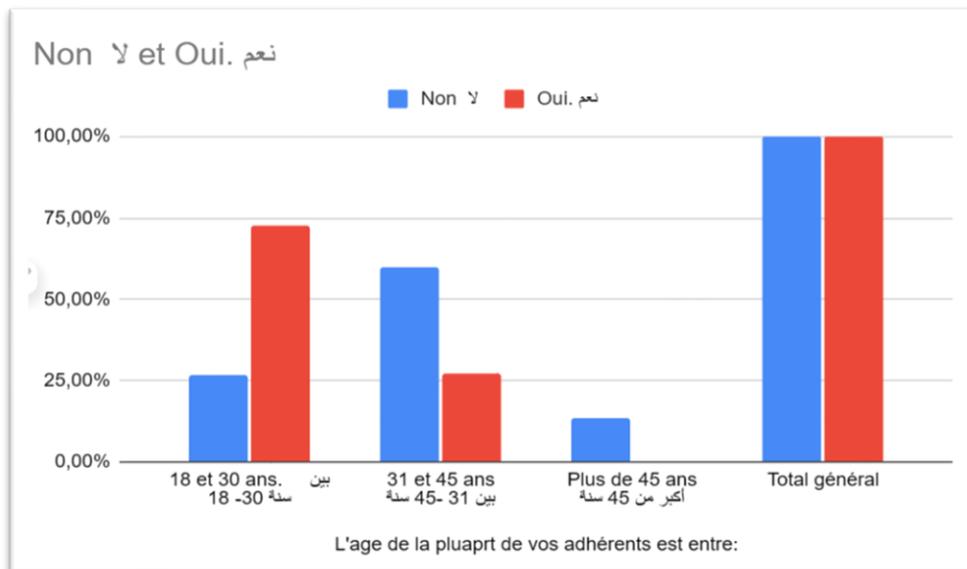
Les premières données croisées concernent la connaissance de la microfinance et de la finance islamique, en relation avec l'âge des membres des associations et des ONG, respectivement.

Figure n°35 : Connaissance de microfinance et age des adhérents



Source : Elaboré par le chercheur via Google Sheets

Figure n°36 : Connaissance finance islamique et age des adhérents

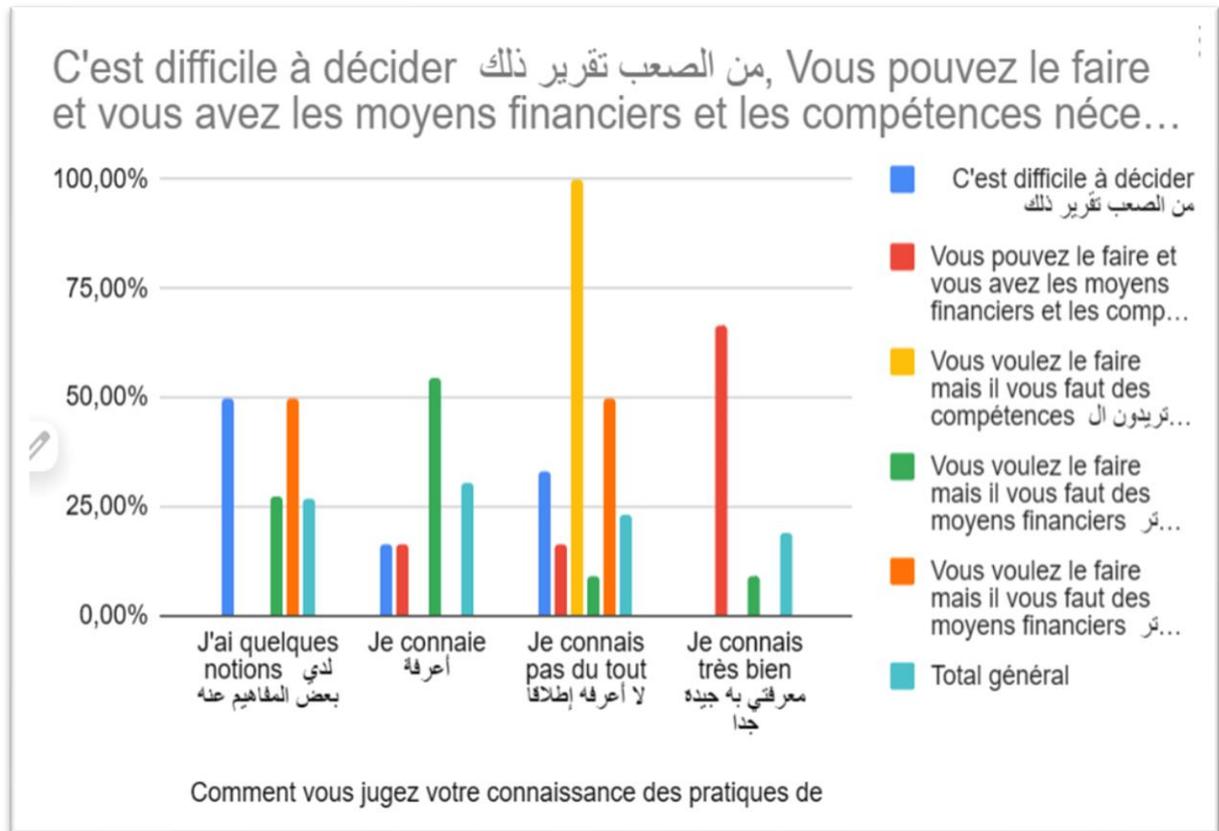


Source : Elaboré par le chercheur via Google Sheets

Dans l'ensemble, la microfinance est mieux connue que la finance islamique. Les personnes âgées de 18 à 30 ans, comprenant des étudiants et des travailleurs, présentent une meilleure connaissance, tandis que la familiarité avec les produits et services de la finance islamique reste limitée.

La connaissance de la microfinance est aussi croisée à la capacité des associations et ONG à octroyer le microcrédit dans le cas où cette pratique est possible. Les résultats de ce croisement de données est illustré dans la figure ci-après.

Figure n°37 : Connaissance de microfinance et capacité d'octroi de microcrédit

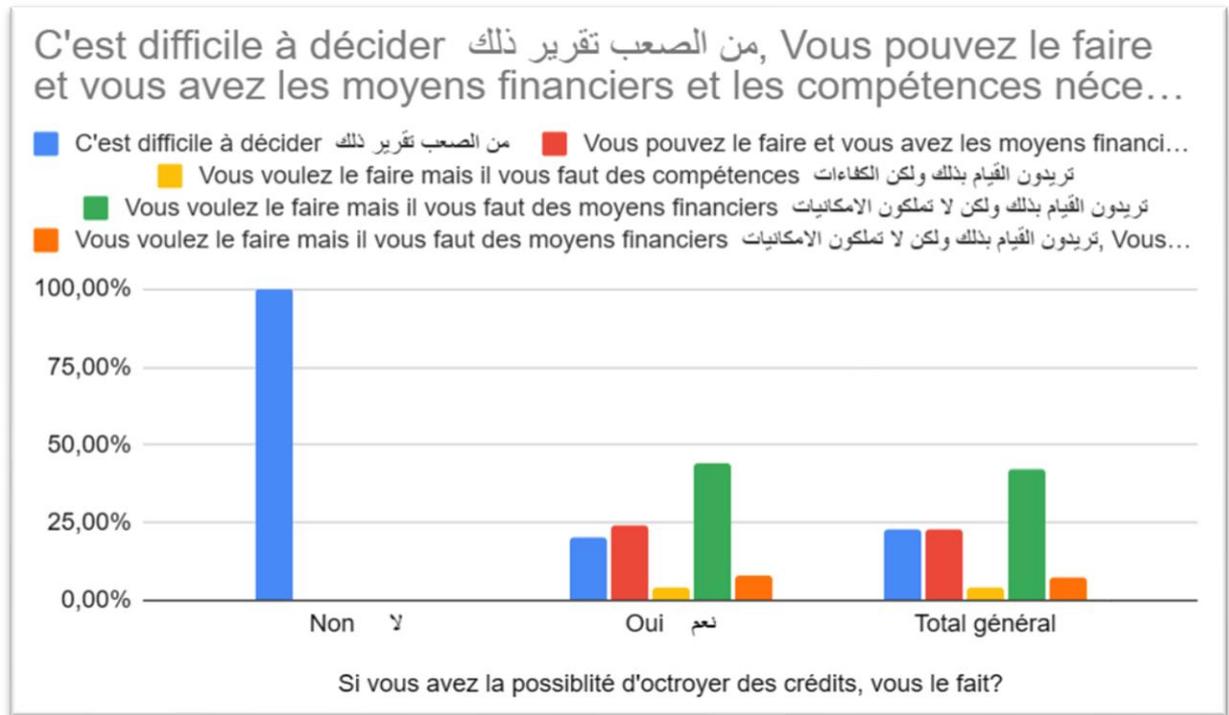


Source : Elaboré par le chercheur via Google Sheets

On constate que parmi ceux qui ont une connaissance très limitée en microfinance, deux catégories se distinguent : ceux qui estiment qu'il est difficile de prendre une décision concernant l'octroi de microcrédits, et ceux qui souhaiteraient octroyer des microcrédits mais qui ne disposent ni des ressources financières ni des compétences nécessaires. La grande majorité de ceux ne connaissent pas du tout la microfinance se montre curieux et veulent exercer l'octroi de microcrédit à condition d'acquérir les compétences nécessaires. En outre, parmi ceux qui connaissent très bien la microfinance, ils peuvent le faire car ils possèdent déjà les compétences et les ressources acquises grâce à leurs propres expériences.

Deux autres questions intéressantes à croiser : la disposition à accorder des crédits si cette option est disponible pour les associations et les ONG, et leur capacité réelle à le faire.

Figure n°38 : Volonté versus capacité d'octroi de microcrédit



Source : Elaboré par le chercheur via Google Sheets

Les participants qui s'opposent à l'idée d'octroyer des microcrédits ne fournissent pas de nombreuses explications, affirmant simplement qu'il est difficile de prendre une telle décision. En revanche, celles qui soutiennent l'octroi de microcrédits évoquent diverses raisons, allant de leur volonté personnelle à la reconnaissance des défis à surmonter, notamment en termes de ressources financières.

En guise de conclusion, globalement, la microfinance est mieux connue que la finance islamique, surtout parmi les jeunes âgés de 18 à 30 ans, tels que les étudiants et les travailleurs. La familiarité avec la finance islamique reste limitée. Et pour l'octroi de microcrédit, l'analyse a révélé ceux qui trouvent difficile de prendre une décision et ceux qui souhaitent octroyer des microcrédits mais qui manquent de ressources financières et de compétences. En outre, parmi ceux qui maîtrisent bien la microfinance, certains sont prêts à octroyer des microcrédits car ils disposent déjà des compétences et des ressources acquises par leurs propres expériences. Enfin, les participants qui s'opposent à l'octroi de microcrédits ne fournissent que peu d'explications, affirmant simplement que cela est difficile à décider. En revanche, ceux qui soutiennent cette idée mentionnent diverses raisons, allant de leur volonté personnelle à la reconnaissance des défis à relever, notamment en termes de ressources financières.

Les résultats de l'enquête quantitative ont mis en évidence un potentiel plus important pour l'insertion d'institutions de microfinance islamique en Algérie, sous réserve de la création d'un environnement favorable, notamment en ce qui concerne la finance islamique. Cependant, cette dernière ne semble pas avoir beaucoup de succès auprès des associations et des ONG à l'heure actuelle, et ce selon l'analyse des données de l'enquête.

3. Section 3 : Synthèse des résultats obtenus et recommandations

Cette recherche a commencé par la fixation d'un objectif globale qui vise la création des institutions de microfinance islamique en Algérie via un essai d'élaboration d'une stratégie nationale d'insertion desdites institutions. Cet objectif global a été subdivisé en trois objectifs principaux :

- ✓ Repérer les pratiques de microfinance existantes,
- ✓ Evaluer l'offre de produits et services financiers islamiques,
- ✓ Etudier le cadre législatif permettant la réalisation de ces objectifs.

Afin d'atteindre chacun de ces objectifs, une série de questions a été posé et organisé en trois catégories à savoir : des questions dédiées aux pratiques de la microfinance, des questions sur les produits et les services financiers islamiques offerts et des questions d'ordre légal liés aux objectifs recherchés.

Les éléments de réponses apportées aux différentes questions posées ont été obtenus par le biais d'une série d'entretiens réalisés et l'enquête quantitative auprès des parties prenantes qui formaient la population cible de la présente recherche, ainsi que par le biais d'analyse de contenu effectué sur les documents collectés lors du travail de terrain.

L'ensemble des réponses obtenu a été organisé dans des axes dédiés à la stratégie souhaitée pour l'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie, cette structuration est inspirée du modèle de la stratégie nationale de l'inclusion financière proposée par l'Alliance pour l'Inclusion Financière. Outre, l'analyse de données issues du sondage via un tri à plat puis un tri croisé.

En guise de synthèse, on peut résumer les différents résultats obtenus au cours de cette recherche dans un ordre répandant aux objectifs visés, ces résultats sont accompagnés par des suggestions et des recommandations afin d'apporter des améliorations aux situations existantes ou pour donner des solutions aux lacunes et aux insuffisances enregistrées.

- ✓ Il existe des pratiques de la microfinance en Algérie liés à l'offre de financement, les expériences recensées peuvent être un jalon pour la création des institutions de microfinance islamique en Algérie.

Les expériences étudiées ne sont pas nombreuses, et cet est dû principalement au manque d'informations et au manque de la culture du partage et de diffusion sur les pratiques exercées. La volonté de promouvoir la microfinance en Algérie est dévoilée, l'adhésion des pouvoirs publics à la réalisation des objectifs de développement durable, et les efforts des autorités monétaires au profit de l'inclusion financière ont est la preuve.

Toutefois, la conception d'une stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie nécessite plus que ces résultats d'une part, et d'autres par, quelques lacunes sont enregistrées notamment de fait que les pratiques sont axées sur l'offre de financement uniquement, ainsi que les obstacles liés à la présence des dispositifs ANADE, ANGEM et CNAC. A cet effet, on essaye de donner quelques recommandations à ce propos.

- Réaliser un diagnostic plus approfondi afin de repérer toutes les pratiques existantes en matière de microfinance notamment les pratiques informelles ;
- Effectuer des enquêtes auprès des populations cibles afin d'évaluer la demande en matière de microfinance ;
- Faire des études rigoureuses pour bien mesurer l'écart entre l'offre et la demande en matière de microfinance ;
- Promouvoir les autres pratiques de microfinance en plus du microcrédit via des campagnes de sensibilisation ;
- Diffuser et publier des rapports et des notes d'informations sur les recherches et les études effectuées sur la microfinance ;
- Inciter les banques commerciales à la création des filiales ou des structures internes dédiées à la microfinance ;
- Permettre aux ONG et aux associations d'exercer les pratiques de microfinance islamique ;
- Tisser des liens de collaboration entre les dispositifs ANADE, ANGEM et CNAC et les éventuelles institutions de microfinance islamique ;
- Instaurer un cadre institutionnel pour la microfinance supervisé par un leadership autoritaire ;
- Développer les formations académiques et les formations professionnelles en matière de la microfinance ;
- Faire des associations et des ONG une partie prenante importante dans la stratégie d'insertions des IMF islamique ;
- Solliciter et encourager le secteur privé pour qu'il soit partie intégrante dans la stratégie d'insertions des IMF islamique ;
- Intégrer la microfinance islamique dans les plans de développement locales ;
- Sensibiliser les parties prenantes sur l'importance de collaboration dans la réalisation des plans de développement ;
- Illustrer l'apport de la microfinance islamique à l'amélioration du niveau de l'inclusion financière et la réduction de pauvreté ;
- Exploiter la solidarité des populations en faveur du bien-être commun ;
- Souligner l'importance cruciale des données et des statistiques dans l'aide à la prise des décisions.

- ✓ La question des pratiques discutée au long de cette recherche a fait révéler la limite des pratiques au microfinancement uniquement et une utilisation de trois produits de la finance islamique, à savoir : Quard Hassen, Mudharaba et Musharaka.

Ces trois produits de financement sont très peu par rapport à la gamme de produits et services que la finance islamique offre et qui peuvent être utilisés en microfinance. Ici, la question n'est pas vraiment par rapport au nombre de produits mais beaucoup plus c'est la concentration sur le financement et l'abandon des autres besoins d'une part, et la question des compétences nécessaires à l'exercice de la microfinance islamique d'autre part.

Pour cela, une série de recommandations et suggestion sont proposées pour répondre aux différentes préoccupations.

- Faire connaître les différents produits et services de la finance islamique auprès des parties prenantes ;
 - Faciliter et promouvoir l'utilisation des instruments de la finance islamiques ;
 - Solliciter l'utilisation des fonds Zakat dans des projets de microfinancement ;
 - Sensibiliser les parties prenantes de l'importance des valeurs défendues par la finance islamique au profit de l'individu et au profit de la société,
 - Inciter et rassurer les individus pour intégrer le secteur financier afin d'absorber la masse monétaire dans le secteur informel ;
 - Offrir des produits et services financiers en adéquations avec les différents besoins des populations exclues du système financiers ;
 - Encourager des partenariats entre le secteur privé et Algérie poste afin de toucher plus de population grâce au réseau d'Algérie poste ;
 - Elargir l'offre des services d'Algérie poste pour répondre à d'autres besoins financiers ;
 - Permettre aux associations et ONG à exercer la microfinance ;
 - Promouvoir les solutions digitales dans l'industrie financière d'une manière générale ;
 - Utiliser les nouvelles technologies pour réduire les coûts des produits et services offerts ;
 - Développer les formations académiques et les formations professionnelles en matière de la finance islamique ;
- ✓ Les résultats obtenus et les obstacles recensés sont tous liés à un facteur majeur qui conditionne la réussite de l'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie, il s'agit d'un cadre réglementaire approprié.

Au cours de toute cette recherche, la question de législation revient à chaque élément recherché et chaque détail discuté. La législation par rapport à la microfinance, le cadre juridique de la finance islamique et les contraintes d'ordre légale rencontrées par les parties prenantes.

Il vrai que beaucoup d'initiatives ont été prises et un progrès remarquable a été enregistré pour améliorer le cadre législatif en faveur notamment la finance islamique, mais il reste loin d'être suffisant vu l'absence du vue globale et le manque d'une vision stratégique pour accompagner les différentes réformes.

La réalisation des objectifs de développement durables, l'amélioration de l'inclusion financière dans le pays sont de bons engagements qu'il faut honorer, d'où les recommandations ci-après pour essayer de y parvenir.

- Mette en place un cadre institutionnel dédié à la microfinance,
- Apporter des aménagements à la loi sur la monnaie et le crédit pour inclure la microfinance ;
- Accompagner le développement technologique en matière des finances par un cadre législatif adéquat ;
- Apporter plus de clarté et de précision à la législation régissant la finance islamique ;
- Compléter la législation actuelle de la finance islamique pour inclure toute la gamme de produits et services offerts ;
- Instaurer un environnement favorisant la création des institutions de microfinance privées ;
- Donner plus de liberté aux banques et aux institutions financières afin de bénéficier des bienfaits de la concurrence ;
- Donner des avantages en matière de procédures administratives et fiscales en faveur de la microfinance ;
- Faciliter les procédures des traitements comptables et fiscales des transactions de microfinance ;

Enfin, le potentiel d'insertion des institutions de microfinance islamique est prometteur en Algérie, les différentes suggestions et recommandations peuvent être pris en considération individuellement ou ensemble afin de réaliser des progrès dans le niveau de l'inclusion financière ou dans la réduction de la pauvreté.

En revanche, la réussite d'une stratégie nationale nécessite une vision globale qui intègre les finalités des politiques publiques et les attentes des populations à la foi, ainsi il faut une réelle collaboration entre les différentes parties prenantes : Etat, banques, associations et ONG. Pour cela, certaines suggestions d'ordre général se manifestent.

- Promouvoir l'éducation financière dans le pays notamment auprès des jeunes générations ;

- Faire participer toutes les parties prenantes à la conception et la réalisation de la stratégie souhaitée ;
- Utiliser les expériences des autres pays pour réussir les différentes étapes de réalisation de ladite stratégie,
- Créer un observatoire national pour le suivi de la stratégie, la microfinance et la finance islamique aussi ;
- Mettre une place une stratégie marketing pour garantir la diffusion de la stratégie et assurer la sensibilisation de toutes les parties prenantes ;
- Veiller au respect de la législation anti-blanchiment, le respect des règles prudentielles ainsi que les règles comptables et fiscales ;
- Instaurer un environnement propice à une vraie économie de marché pour le secteur financier.

L'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie peut être achevée via des initiatives individuelles, en utilisant le réseau des associations et ONG ou en sollicitant les banques commerciales intéressées.

Mais pour atteindre de plus grands objectifs tels que la réduction de la pauvreté jusqu'à son éradication et l'amélioration de l'inclusion financière jusqu'à l'atteinte d'une inclusion totale nécessite une prise en charge par une autorité suprême.

Cette autorité a pour mission la mise en place puis la mise en œuvre d'une stratégie nationale d'insertion des institutions de microfinance islamique en se basant sur les exploits potentiels identifiés par la présente recherche tout en complétant les lacunes enregistrées.

Les futures institutions de microfinance islamique ont plus de chance de réussir si elles venaient du secteur privé, et si elles exercent dans un marché concurrentiel. La concurrence et l'absence de l'appui automatique de l'Etat vont pousser ces institutions à penser à leurs viabilités et les inciter à se développer pour assurer la continuité et la durabilité de leurs activités.

A la lumière des découvertes repérées et des informations récoltées au cours de cette recherche, on a jugé utile de proposer un business plan pour une institution de microfinance, et ce fera l'objet de la dernière section de ce chapitre.

4. Section 4 : Proposition d'un Business Plan pour une IMF islamique en Algérie

Le travail effectué au cours de cette recherche a abouti à l'identification de lignes directrices et de pistes potentielles pour une stratégie visant à intégrer les institutions de microfinance islamique en Algérie, répondant ainsi à l'objectif initial de l'étude. En parallèle, l'intérêt pour l'introduction de telles institutions en Algérie, notamment dans le cadre de la finance islamique, est souligné, tenant compte des considérations religieuses.

La société algérienne, caractérisée par sa solidarité, sa générosité et son conservatisme, se montre favorable à la microfinance islamique, soutenue par un mouvement associatif dynamique. Le gouvernement, aligné sur les objectifs de développement durable et encourageant l'entrepreneuriat, favorise la création de ces institutions pour répondre aux engagements en matière d'inclusion financière.

4.1. Le résumé exécutif

Ce projet s'inspire du succès mondial des institutions de microfinance et cherche à l'adapter à l'Algérie. En mettant l'accent sur la finance islamique, l'objectif est de contribuer au développement de cette industrie tout en respectant les principes religieux. L'institution de microfinance islamique vise à fournir des produits financiers conformes à la charia, comme l'instrument Qard Hassan, afin de soutenir les personnes défavorisées et les entrepreneurs exclus du système financier, dans le but de réduire la pauvreté et de favoriser l'inclusion financière en intégrant les technologies financières et en exploitant les incitations gouvernementales telles que le crowdfunding et l'open innovation. Le modèle économique repose sur les principes de la finance islamique, avec un accent sur le partage des bénéfices et des pertes, et met en évidence sa proposition de valeur, sa clientèle cible et les ressources nécessaires pour fournir ces valeurs.

Ensuite, une analyse minutieuse des besoins financiers nécessaires, cela comprend l'établissement d'un plan de financement initial avec un bilan et un des comptes de résultats prévisionnels, puis la projection des résultats sur cinq ans pour évaluer la viabilité à long terme. Les risques identifiés comprennent l'adaptation de la clientèle, la concurrence et les défis bureaucratiques. Compte aux perspectives futures, elles comprennent des projections financières détaillées et une stratégie d'expansion vers de nouveaux marchés.

4.2. L'équipe

Une équipe idéale pour une institution de microfinance islamique comprendrait les profils suivants :

- Spécialiste de la microfinance et finance islamique maîtrisant la gestion de crédit et des risques adaptées aux populations à faible revenu et une bonne connaissance des principes et pratiques financières islamiques.
- Expert en technologie financière pour mettre en place des solutions numériques innovantes pour faciliter l'accès aux services financiers.
- Responsable marketing afin de promouvoir les produits et services auprès de la clientèle
- Juriste spécialisé pour assurer la conformité légale des différentes activités.
- Formateurs et coach au service de la clientèle.

Cette équipe garantit le bon fonctionnement de l'institution en respectant les principes de la sharia, en offrant des services de qualité et en assurant sa croissance.

4.3. Le projet

Inspirée par le succès mondial des institutions de microfinance, l'idée de ce projet d'un business plan émerge de la question suivante : pourquoi pas en Algérie ? Puis, un intérêt particulier est porté sur la finance islamique dans la perspective de participer au développement de cette industrie en Algérie d'une part, et d'autre part les considérations religieuses liées à la prohibition des intérêts.

Cette institution de microfinance islamique vise à offrir les produits et services financiers conforme à la sharia notamment l'instrument Qard Hassen aux diminues et aux porteurs d'idées créatrices de revenu et qui sont exclus du système financier. La mission principale de l'institution est de réduire la pauvreté, de favoriser l'inclusion financière et de participer au développement de l'entrepreneuriat.

L'intégration des technologies financières et l'exploitation des incitations gouvernementales pour le financement participatif, comme le crowdfunding, combinées à l'encouragement du secteur privé à participer au financement de l'innovation ouverte (open innovation) offriront de nombreux avantages aux parties prenantes de ce processus de financement.

4.4. Le business model

Le modèle économique d'une institution de microfinance islamique s'appuie sur les principes de la finance islamique, qui proscrivent l'intérêt usuraire (Rriba) et encouragent le partage des bénéfices et des pertes. Ce modèle décrit la proposition de valeur de l'institution ainsi que sa clientèle cible à qui ces valeurs sont destinées. Il met en évidence l'interaction et la relation avec les clients, ainsi que les canaux de distribution et de communication d'une part, et d'autre part les activités clés, les ressources essentielles et les partenaires nécessaires pour offrir ces valeurs à cette clientèle spécifique.

Enfin, une estimation des dépenses de réalisation de ce projet traduit par la structure des coûts et les différentes sources de revenu susceptible à générer afin de couvrir le coût de revient.

<p>Partenaires clés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Banques islamiques • Algérie poste • Ministère des affaires religieuses et Awqaf • Associations et ONG • Institutions internationales (CGAP, ADA, BID, autres) 	<p>Activités clés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collecte de fonds • Gestion comptes clients et divers services • Gestions transactions de financement • Etudes et Conseils • Développement de produits/services digitalisés 	<p>Offre (proposition de valeur)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits et services financiers de base (compte, épargne, virement, assurance ...) • Instrument de financement à petite échelle • Une offre diversifiée et adéquate aux besoins • Produits et services conforme à la sharia • Produits et services fintech 	<p>Relation client</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interaction directe avec le client • En ligne via le site officiel de l'institution • Via application pour la fintech et crowdfunding 	<p>Segments de clientèle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les pauvres et les personnes à faible revenu • Les TPE et les artisans exclus du système financier • Les porteurs d'idées créatrices de revenus
	<p>Ressources clés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compétences en finance islamique, fintech, législation et marketing • Base de données (pauvreté, micro-projets, programmes d'aide) 		<p>Canaux de distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les locaux de l'IMF • Internet et application mobile • Les partenaires 	
<p>Structure des coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le siège ou son loyer • Matériels informatiques • Salaire Personnel • Marketing et communication 		<p>Sources de revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profit et gain des transactions de financement • Tarifs formations et suivi clients • Commission de gestion des comptes • Aides et fonds charitables 		

4.5. La stratégie marketing

Pour une institution de microfinance islamique en Algérie, une stratégie marketing efficace implique une sensibilité aux valeurs culturelles et religieuses locales ainsi que l'aspect solidaire, tout en mettant en avant les avantages distinctifs de la finance islamique.

Cette stratégie comprend des campagnes d'éducation : une éducation financière d'une manière générale et une autre en matière de finance islamique personnalisée. Ainsi, une communication axée sur les valeurs éthiques via les réseaux sociaux, les différents médias et via aussi les événements à l'instar des salons et des séminaires.

Ensuite, une segmentation précise du marché plus le développement de produits adaptés à chaque segment facilitant ainsi la gestion par domaines d'activités stratégique (DAS). Puis, il faut bien choisir des partenariats stratégiques avec des acteurs locaux qui donneront à la fois une bonne image et point fort à l'institution.

En combinant ces éléments de manière holistique, l'institution de microfinance islamique se distingue par la force d'être une première en Algérie qui peut efficacement atteindre et servir sa clientèle cible.

4.6. Les moyens

Les moyens nécessaires pour le démarrage de l'institution de microfinance peuvent regrouper en quatre catégories comme suit :

Les moyens marketing pour mettre en œuvre la stratégie s'appuient initialement sur les 4P : la création de produits et services personnalisés, l'établissement de politiques tarifaires spécifiques pour chaque offre, le choix de canaux de distribution appropriés, et l'adaptation des promotions pour chaque segment de marché. Par la suite, en exploitant d'autres opportunités, ces moyens peuvent évoluer vers le modèle des 7P en incluant les processus, le personnel et les preuves matérielles.

Les moyens organisationnels impliquent l'identification des exigences opérationnelles. Le personnel requis est détaillé dans la section "Équipe", nécessitant un espace de travail et des équipements informatiques avec accès à Internet. Le fonctionnement efficace repose sur des partenariats solides, notamment avec SATIM, Algérie Poste et Algérie Télécom.

Les moyens technologiques reposent sur l'utilisation de techniques d'e-paiement et de crowdfunding, qui sont des pratiques établies et non innovantes en soi. Cependant, en les intégrant dans un processus et en les combinant avec le financement dans le cadre de l'open innovation, cela peut conduire à une innovation qui nécessite une protection appropriée.

Enfin, les considérations juridiques portent sur le choix de la structure légale de l'institution de microfinance. Cela pourrait prendre la forme d'une caisse d'épargne, tel que décrit dans la loi de finance de 2006, ou d'une filiale associée à une banque islamique, suivant l'exemple d'Al Salam Banque avec Kafil Elyatim Blida.

4.7. La traduction financière

Cette phase implique de quantifier de manière détaillée les besoins financiers nécessaires au lancement de l'institution de microfinance. Il s'agit de créer un plan de financement initial en identifiant les ressources financières requises et leur provenance. Ce processus comprend également l'établissement d'un bilan prévisionnel d'ouverture pour évaluer la situation financière initiale de l'entreprise. Ensuite, il faut élaborer un tableau des résultats prévisionnels pour refléter le niveau d'activité prévu de l'institution, en incluant des estimations de chiffre d'affaires, de charges et de produits d'exploitation mensuels, puis des états financiers annuels.

Les éléments nécessitant une quantification sont détaillés dans la rubrique des moyens et dans le modèle économique. Pour chaque élément, il est nécessaire d'avoir des factures proforma pour estimer précisément les coûts.

Une fois les prévisions de la première année établies, il est crucial de projeter les résultats sur les cinq années suivantes afin de déterminer le taux de rendement potentiel du projet. Cela permet d'évaluer la viabilité financière à long terme de l'institution de microfinance.

4.8. Le plan de lancement

L'élément décisif dans le lancement pour cette institution de microfinance islamique est le choix de la structure juridique à adopter, et afin de trancher entre les deux possibilités suscitées, caisse d'économie ou filiale liée à une banque, les procédures administratives nécessaires pour chacune des deux options pourront faciliter la décision. Ensuite, un plan d'action est mis en place afin de clarifier les objectifs à réaliser graduellement.

4.9. Les risques identifiés

Les risques qu'on peut identifier à ce stade pour une institution de microfinance en Algérie sont les risques d'adaptation de la clientèle à cette nouvelle activité financière, le risque de concurrence potentielle par des institutions de microfinance islamique ou conventionnelle et les risques de la bureaucratie des procédures administratives largement reconnues en Algérie.

4.10. Perspectives à venir

Les perspectives futures, quantifiées dans le plan de développement financier, incluent d'une part les projections financières détaillées, et d'autre part, la stratégie d'expansion vers de nouveaux marchés et l'innovation de nouvelles offres en réponse aux évolutions de l'environnement économique dans lequel exerce l'institution de microfinance.

Conclusion du quatrième chapitre

Ce dernier chapitre était dédié à la discussion de la démarche méthodologique suivie par le chercheur afin de parvenir à apporter des éléments de réponses aux questions posées autour d'une stratégie d'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie. Ensuite, les résultats obtenus lors des entretiens, le sondage et les observations constatées ainsi que le fruit de l'analyse documentaire effectuée ont été exposés avec un certain détail à côté des commentaires, des interprétations et des diverses illustrations.

L'ensemble de résultats obtenus peuvent être synthétisés de la sorte, il existe un potentiel important à exploiter pour créer des institutions de microfinance islamique, la volonté de l'Etat et les pouvoirs publics en faveur de la réduction de la pauvreté et la promotion de l'inclusion financière et l'encouragement de m'entrepreneuriat sont des facteurs très prometteurs. Ainsi, l'existence de certaines expériences en matière de microfinance et de microfinance islamique font de bons repères de départ des futures institutions de microfinance islamique. En addition, les caractéristiques de la société Algérienne vis-à-vis les valeurs communes, la solidarité et le respect de la sharia islamique sont considérés comme des opportunités pour les institutions de microfinance islamique.

En revanche, la réussite de l'insertion des institutions de microfinance islamique dans le cadre d'une stratégie nationale exige une réflexion plus étendue, il faut penser à une vision globale qui prend en considération les politiques de développement du gouvernement d'une part, et d'autre part faire participer toutes les parties prenantes ayant lien directe ou indirecte avec ladite stratégie afin d'assurer sa réussite. La participation à la mise en place et l'engagement à la mise en œuvre ainsi que l'implication de toutes les parties prenantes constituent les piliers de cette stratégie.

Enfin, et à la lumière des informations récoltés et les résultats obtenus au long de la présente recherche, il a eu une proposition d'un business plan pour une institution de microfinance islamique en Algérie, comme un élément de base vers l'insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie.

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans des environnements marqués par l'exclusion financière touchant à la fois les populations les plus démunies et les classes moyennes, notamment dans les nations en développement, la microfinance a démontré son efficacité comme un instrument crucial dans la lutte contre la pauvreté. En intégrant les principes de la finance islamique, qui se conforme aux préceptes éthiques, moraux, sociaux et religieux de l'Islam, cette approche promeut l'égalité, l'équité et le bien-être social. Ainsi, la microfinance islamique apparaît comme une solution viable pour briser le cycle de la pauvreté et favoriser une inclusion financière plus large.

La microfinance implique la mise à la disposition des personnes vulnérable et à faible revenu exclus du système financier classique, des produits et services financiers adéquat à leurs besoins et leurs capacités. L'accès aux services de crédit, d'épargne, d'assurance et de transfert d'argent permet d'améliorer le niveau de vie et de réduire la vulnérabilité d'une part, et d'autre part, il permet à ces populations de participer à l'action de développement.

Malgré la reconnaissance croissante de la microfinance autant qu'élément clé de la réduction de la pauvreté et la prolifération des institutions offrant les services de microfinance aux populations défavorisées, l'ampleur de ce phénomène en Algérie reste très modeste, l'objectif principal de cette recherche était d'étudier les possibilités de création des institutions de microfinance islamique en Algérie et ce via une vision stratégique. Pour se faire, une question centrale a été posée comme suit : **Quels sont les éléments en matière de stratégie dont il faut tenir en compte pour favoriser l'émergence des institutions de microfinance islamique en Algérie ?**

Afin d'apporter des éléments de réponses à cette problématique, une vaste recherche dans la littérature a été effectuée pour bien cerner d'abord les concepts de microfinance, de finance islamique, des institutions de microfinance islamique et la stratégie de leur insertion. Ensuite, un plan de travail bien ficelé a été élaboré et réalisé pour aboutir la finalité de cette recherche.

L'explication d'une terminologie corrélée à savoir la microfinance et l'inclusion financière, l'étude de la microfinance depuis son émergence jusqu'à son récent développement, passant les étapes de son évolution dans l'histoire, ainsi les institutions de microfinance qui venaient donner une sorte d'existence formelle et réglementées à certaines pratiques de microfinance d'une part, et d'autre part développer d'autres pratiques soit pour accompagner les progrès technologiques, soit pour assurer la pérennité des activités des institutions de microfinance ; ont fait l'objet du **premier chapitre** de cette recherche. Ce chapitre a abouti à dire que la microfinance s'est imposée dans le champ des politiques internationales de développement comme un outil qui peut contribuer de façon décisive à l'inclusion financière et donc, la réduction de la pauvreté et l'amélioration du bien-être.

Ainsi, le développement des institutions de microfinance, notamment grâce à l'utilisation de nouvelles technologies, peut être maintenu tout en préservant les valeurs originelles de la microfinance et ses principes fondateurs à travers des pratiques régies par l'éthique, la solidarité et qui favorisent le bien commun.

De telles pratiques sont sollicitées également par la finance islamique, cette dernière repose sur des valeurs de responsabilité, d'équité, de partage et de solidarité, ces valeurs sont traduites dans son règlement et ses principes inspirés de la sharia. Le **second chapitre** est porté sur la microfinance islamique, en débutant par un tour d'horizon sur la finance islamique dans son historique, ses principes et fondements en détail, ensuite le chapitre a traité les instruments de la finance islamique dans leur diversité et leur modernité aussi, puis, un appui et une focalisation sur la microfinance islamique. Et enfin, un état des lieux de la finance islamique en Algérie a été exposé. Au terme de ce second chapitre, il s'est avéré que la rencontre de la microfinance et la finance islamique était un grand succès dans l'industrie financière surtout dans les pays musulmans en général en Algérie en particulier. La microfinance islamique peut contribuer à l'amélioration du niveau de bancarisation de la société, favorise l'inclusion financière, la diversification des produits et des instruments financiers, alors il faut sortir de l'idée qui coince l'institution financière islamique dans l'image d'une institution financière qui ne pratique pas l'intérêt, l'incertitude, et la spéculation, et faire de celle-ci au même temps une institution qui respecte les principes de la loi islamique, et qui peut entrer dans la concurrence avec les institutions financières classiques. Revenant sur le cas de l'Algérie, il sera indispensable de renforcer la promotion de la finance islamique auprès du grand public d'une part et d'autre part, renforcer le rôle de l'Etat dans le but d'assurer une institutionnalisation de la microfinance en Algérie.

La question de l'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat sociale se sont imposée avec le développement de la microfinance et son expansion dans le monde, cette institutionnalisation était, pour la plupart des pouvoirs publics, dans le cadre des stratégies d'inclusion financière et de lutte contre la pauvreté, ces dernières fondent un grand espoir sur la microfinance comme facteur de réduction de la pauvreté. Le **troisième chapitre** revient en détail sur le modèle de base avec lequel a démarré la microfinance, à savoir la Grameen Bank au Bangladesh ainsi que les politiques publiques de ce pays. Ensuite, l'entrepreneuriat social et le business plan pour une institution de microfinance, puis la situation de ce phénomène de microfinance en Algérie avec la démonstration de l'exemple du microcrédit exercé par l'ONG Algérienne la TOUIZA. Et enfin, une illustration du modèle de stratégie nationale d'inclusion financière élaboré par AFI (Alliance for Financial Inclusion) et bien sûr des exemples d'expériences en la matière. A la fin de ce chapitre, on a conclu que les gouvernements et les pouvoirs publics peuvent orienter les différentes pratiques de microfinance, comme ils peuvent se doter des moyens du suivi et du contrôle de ce secteur et en même temps concrétiser les engagements de leurs pays en matière de développement.

En outre, la réussite de stratégie nationale d'inclusion financière ou de microfinance est basée sur l'identification des piliers et des composants essentiels desdites stratégie.

En Algérie, on constate un retard flagrant en matière de stratégie nationale, que ce soit pour la microfinance ou pour l'inclusion financière malgré l'apport positif des dispositifs étatiques et les efforts des autorités en la matière. La réussite d'une stratégie nationale est conditionnée par la participation de toutes les parties prenantes notamment le secteur privé.

Tous ce qui précède a permis d'avoir une vision claire sur la démarche à suivre dans la recherche des possibilités de création des institutions de microfinance islamique en Algérie. Alors, le **quatrième chapitre** est dédié, en premier lieu, à de la démarche suivie en indiquant la position épistémologique du chercheur, les objectifs de la recherche, ses questions, la population cible et les outils d'analyse utilisés. En second lieu, un exposé précis des résultats obtenus auprès des parties prenantes avec les interprétations et discussions y afférents. Ensuite, les conclusions tirées et une synthèse récapitulant le fruit de cette recherche. En dernier, un essai de proposition d'un Business plan pour une institution de microfinance islamique en Algérie.

L'ensemble de résultats obtenus à travers ce chapitre peuvent être synthétisés ainsi, il existe un potentiel important à exploiter pour créer des institutions de microfinance islamique, la volonté de l'Etat et les pouvoirs publics en faveur de la réduction de la pauvreté et la promotion de l'inclusion financière et la promotion de l'entrepreneuriat sont des facteurs très encourageants. Ainsi, l'existence de certaines expériences en matière de microfinance et de microfinance islamique font de bonnes bases de départ des futures institutions de microfinance islamique. En revanche, la réussite de l'insertion des institutions de microfinance islamique dans le cadre d'une stratégie nationale exige une réflexion plus étendue et une vision plus généralisée avec la présence d'un cadre juridique clair et approprié.

Les compréhensions et les exploits issus du premier chapitre ont permis de confirmer la **première hypothèse** de la présente recherche, et qui stipule que La microfinance est un métier professionnel, qui couvre les préoccupations des pauvres et réduit les disparités des revenus entre les différentes classes sociales. En effet, les retombés de la microfinance sur la croissance économique, les niveaux de la pauvreté et la prospérité sont tous en faveur des populations défavorisées. En outre, les progrès enregistrés dans le développement de l'industrie de microfinance fait de cette dernière une composante importante dans les politiques nationales de développement.

Les résultats obtenus après étude de la finance islamique et les modèles de microfinance islamique ont montré la possibilité de réussite de ces modèles, en revanche, la microfinance islamique n'a pas eu une grande expansion en matière de chiffre. Les principes et les valeurs défendus par la finance islamique font d'elle la meilleure solution pour la lutte contre la pauvreté, et les instruments qu'elle propose servent au mieux les populations diminuées notamment le principe de partage de pertes et de profits.

Pour ce qui est de ce principe dans le cadre d'un projet financé, ce n'est pas uniquement l'entrepreneur qui assume les risques, le bailleur de fonds et le bénéficiaire partagent les profits et les pertes, les principes de l'équité et de la justice exigent que le fruit de projet soit partagé équitablement. De cela, la **deuxième hypothèse** peut être confirmée en disant que : L'établissement de modèles islamiques viables pourrait être la solution pour donner accès aux services financiers à des musulmans démunis qui s'évertuent à éviter les produits financiers non conformes à la charia, de moment qu'une bonne partie de musulmans refuse l'accès aux produits et services de la microfinance conventionnelle à cause de leurs convictions religieuses.

Ainsi, il existe de moyens pour renforcer la viabilité des institutions de microfinance islamique, à savoir l'utilisation des ressources provenant du waqf et de la zakat. L'adaptation de ces ressources de charité religieuse au financement des besoins des populations défavorisées via les institutions de microfinance peut contribuer largement à la réduction de la pauvreté.

Un autre avantage qui peut renforcer la viabilité des institutions de microfinance islamique est de tisser des partenariats avec le secteur privé, l'étude du modèle de base de la Grameenbank fait un bon exemple. Ainsi, les expériences en matière de microfinance en Algérie qui sont dominées par le secteur public à l'exception des modestes initiatives de l'ONG Touiza, Fides Algérie et l'association Kafil ElYatim sont un appui à l'idée de la nécessité de faire participer le secteur privé. En revanche, il faut maintenir le rôle des pouvoirs publics dans l'institutionnalisation de la microfinance et dans le leadership des stratégies nationales afin d'assurer un environnement propice à l'émergence et au développement des institutions de microfinance d'une part, et d'assurer la régulation et le contrôle de ce secteur d'autre part. De ce fait, la **troisième hypothèse** liée à la participation du secteur privé dans les perceptions perverses du secteur du microcrédit lié actuellement à l'Etat et qui peut donner une nouvelle vision du microcrédit en Algérie vient d'être confirmée, surtout avec la proposition de la SNIF par l'AFI qui insiste beaucoup sur la collaboration et la participation des parties prenantes à la mise en place puis la mise en œuvre de la stratégie nationale notamment l'implication du secteur privé pratiquement à chaque étape de ladite stratégie.

L'implication du secteur privé dans la stratégie d'insertion des institutions de microfinance en Algérie est primordiale mais elle n'est pas décisive. Actuellement, il n'y a pas une stratégie nationale pour la microfinance ou pour l'inclusion financière en Algérie, d'ailleurs il n'y a même pas un projet dans ce sens. Les efforts des autorités sont divers et éparpillés entre les objectifs de développement durable, l'inclusion financière et la relance économique. La vision stratégique pour une politique globale est absente sans penser à impliquer d'autres parties prenantes.

Donc, la **quatrième hypothèse** qui parle de l'expérience des pays en voie de développement et qui peut être valorisée par les acteurs du secteur privé algérien en soutenant leur réflexion puis la définition d'une stratégie d'action n'est pas valable pour le contexte Algérien. Le travail de terrain a fait révéler des ambiguïtés dans les pratiques de microfinance par le secteur privé vis-à-vis l'existence des dispositifs étatiques. Une autre réalité qu'il faut prendre en compte, est qu'il n'existe pas un modèle unique de microfinance islamique à reproduire, chaque stratégie doit être adaptée spécifiquement pour répondre à la réalité locale et au contexte interne qui prévalent chaque pays.

Après avoir fait le tour du travail réalisé au long de cette recherche, l'exposé des principaux résultats obtenus et qui ont permis de confirmer ou d'infirmer les hypothèses de la présente recherche, on essaye de donner quelques recommandations dans le but d'améliorer des situations existantes ou de proposer des solutions.

- ✓ Réaliser un diagnostic plus approfondi afin de repérer toutes les pratiques existantes en matière de microfinance notamment les pratiques informelles ;
- ✓ Effectuer des enquêtes auprès des populations cibles afin d'évaluer la demande en matière de microfinance ;
- ✓ Diffuser et publier des rapports et des notes d'informations sur les recherches et les études effectuées sur la microfinance ;
- ✓ Tisser des liens de collaboration entre les dispositifs ANADE, ANGEM et CNAC et les éventuelles institutions de microfinance islamique ;
- ✓ Développer les formations académiques et les formations professionnelles en matière de la microfinance ;
- ✓ Solliciter et encourager le secteur privé pour qu'il soit partie intégrante dans la stratégie d'insertions des IMF islamique ;
- ✓ Faire connaître les différents produits et services de la finance islamique auprès des parties prenantes ;
- ✓ Offrir des produits et services financiers en adéquations avec les différents besoins des populations exclues du système financiers ;
- ✓ Encourager des partenariats entre le secteur privé et Algérie poste afin de toucher plus de population grâce au réseau d'Algérie poste ;
- ✓ Promouvoir les solutions digitales dans l'industrie financière d'une manière générale ;
- ✓ Mette en place un cadre institutionnel dédié à la microfinance,
- ✓ Apporter des aménagements à la loi sur la monnaie et le crédit pour inclure la microfinance ; Accompagner le développement technologique en matière des finances par un cadre législatif adéquat ;
- ✓ Faciliter les procédures des traitements comptables et fiscales des transactions de microfinance ;

- ✓ Faire participer toutes les parties prenantes à la conception et la réalisation de la stratégie souhaitée ;
- ✓ Utiliser les expériences des autres pays pour réussir les différentes étapes de réalisation de ladite stratégie,
- ✓ Créer un observatoire national pour le suivi de la stratégie, la microfinance et la finance islamique aussi ;
- ✓ Mettre une place une stratégie marketing pour garantir la diffusion de la stratégie et assurer la sensibilisation de toutes les parties prenantes ;
- ✓ Veiller au respect de la législation anti-blanchiment, le respect des règles prudentielles ainsi que les règles comptables et fiscales ;
- ✓ Instaurer un environnement propice à une vraie économie de marché pour le secteur financier.

Au terme de cette recherche et comme il n'y a pas un travail parfait, il est important de reconnaître qu'elle n'est pas exempte de limites. Ces limites serviront à ouvrir de nouveaux horizons pour la présente recherche.

La première limite est liée à l'absence de traçabilité des pratiques de microfinance même au sein des associations qu'ils l'ont pratiqué, ainsi l'absence de base de données pour avoir des statistiques fiables sur la microfinance et la finance islamique. Le chercheur se retrouve dans l'obligation de rassembler plusieurs documents de diverses sources pour avoir les données dont il a besoin. Une autre limite se manifeste par rapport, à l'étendue de la recherche, il aurait été beaucoup mieux d'élargir le champ des investigations à plus d'associations, plus de banques et d'autres acteurs. Le choix restreint était sur la base des liens directs qu'avait la population cible avec les éléments couverts par la recherche. On peut ajouter, que les outils d'analyse utilisés se basaient beaucoup plus sur les entretiens et l'analyse de contenu des documents. Les sondages auprès des populations pauvres auraient pu enrichir les résultats obtenus.

A lumière des limites suscitées, on propose de réaliser d'autres recherches axées sur l'évaluation de la demande et de l'offre de la microfinance islamique en Algérie afin de parvenir à l'estimation de ce marché, ou l'étude d'éventuelles modalités d'insertion des services de microfinance au sein des banques.

Enfin, on espère que ce document de recherche pourra apporter des réflexions et encourager des initiatives vers l'insertion des institutions de microfinance en Algérie.

Bibliographie

Les références en langues étrangères :

Les ouvrages :

1. A.N. RIGHT (Graham), Marketing stratégique pour les institutions de microfinance, TMS Financial, Mars 2003
2. ABUL (Hassan) and SABUR (Mullah), Islamic Finance, Palgrave Macmillan, UK, 2018
3. ALDO (Lévy), Finance islamique : opérations financières autorisées et prohibées, vers une finance humaniste, édition Galino, 2012
4. ALSAYYED (Nidal), The Guide to Islamic Economics, Banking and Finance, Saike Green Resources International, December 2009
5. ANWER (Habiba), Islamic Finance, GMB Publishing Ltd, United Kingdom, 2008
6. ARMENDARIZ (Beatriz) and MORDUCH (Jonathan), The Economics of Microfinance, The MIT Press, 2nd Edition, London England, 2010
7. ARMENDARIZ DE AGHION (Beatriz) and MORDUCH (Jonathan), The Economics of Microfinance, Cambridge MA: MIT Press, 2005.
8. ATTALI (Jacques) et ARTHUS-BERTRAND (Yann), Voyage au cœur d'une révolution : la microfinance contre la pauvreté, ed JC Lattès, 2007
9. ATTALI (Jacques), La microfinance en Inde, La nouvelle revue de l'Inde N°4, L'Harmattan, 2011
10. AVENIER (Marie-José), GAVARD-PERRET (Marie-Laure), « Chapitre 1 : Inscrire son projet de recherche dans un cadre épistémologique », in Marie-Laure GAVARD-PERRET et al, « Méthodologie de la recherche en sciences de gestion », Pearson, France, 2012
11. BALKENHOL (Bernd), Microfinance et politique publique, Portée, performance et efficacité, Presse universitaire de France, 1^{ère}ed, 2009
12. Bank Negara Malaysia, Sharia Resolutions in Islamic Finance, 2ndedidition, 2010
13. BATEMAN (Milford), Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism, Zed Books, 1st ed, 2010
14. BEAUGE (Gilbert), Les capitaux de l'Islam, CNRS éditions, 2001
15. BEKOLO (Claud) et autres, La microfinance contemporaine : mutations et crises, Presse universitaire de Rouen et du Havre, 2017
16. BEN OUHIBA (Hassen), Les banques islamiques : étude de positionnement, spécificités réglementaires et particularités d'audit, éditions Islamic Business Researches center, 2015
17. BESSIERE (Véronique) et STEPHANY (Eric), Le crowdfunding : Fondements et pratiques, De Boeck, 1ere édition 2014
18. BOUYAKOUB (Farouk), l'entreprise et le financement bancaire, CASBAH éditions, Alger, 2000
19. BOUZOU (Nicolas) et MARQUES (Christophe), Le crédit participatif : soutenir l'investissement, donner du sens à l'épargne, Crédit.fr, Décembre 2015

20. BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement, édition Eyrolles, 2009
21. BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), Le guide de la microfinance : Microcrédit et épargne pour le développement, Editions d'Organisation, 2006
22. BOYE (Sébastien), HADJENBERG (Jérémy) et POURSAT (Christine), Le guide de la microfinance, EYROLLES, 2^{ème}ed, Juin 2014
23. BRUNTJE (Dennis) et GAJDA (Olivier), Crowdfunding in Europe, Springer, 2015
24. BRYMAN (Alan), Social research methods, OXFORD University Press, 4th edition, 2012
25. CAMPENHOUDT (Luc Van) et QUIVY (Raymond), Manuel de recherche en sciences sociales, DUNOD, 4^{ème} édition, 2011
26. CHESNEAU (Dominique) et DE BOISSIEU (Christian), Financer l'économie réelle, Eyrolles, 1^{er}ed, 2016
27. DELMOND (Marie-Hélène) et autres, Business models, coproduction de valeur et systèmes d'information, Springer, Paris, 2013
- GRATTAN (Chris) and JONES (Ian), Research methods for sports studies, 2ndedition, Taylor&Francis group, 2010
28. DELMOND (Marie-Hélène) et autres, Business models, coproduction de valeur et systèmes d'information, Springer, Paris, 2013
29. DEMIL (Benoit), LECOCQ (Xavier) et WARNIER (Vanessa), Stratégie et Business Models, éd Pearson, Paris, 2013
30. EL GAMAL (Mahmoud Amin), A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance, Rice University, June 2000
31. FAVREAU et Autres, l'Afrique qui se refait, presse de l'université de Québec, 2007
32. FERRO (Nicoletta), Value Through Diversity: Microfinance and Islamic Finance and Global Banking, Fondazione Eni Enrico Mattei, June 2005
33. Fontaine (Patrice), Marchés des changes, Pearson Education, France, 2009,
34. FRITZNER (Joseph), Les tontines Haïtiennes : historique et microéconomie des institutions financières informelles, Ed CEREGMIA, 2008.
35. GENEVIEVE (Causse-Broquet), La finance islamique, 2^{ème} édition, RB édition, 2012
36. GERMON (Rony) et MAALAOUI (Adnane), Le crowdfunding : une nouvelle voie de financement pour les PME, Le Grand Livre de l'Economie des PME, Gualino, 2014
37. GERMON (Rony) et MAALAOUI (Adnane), Le crowdfunding, une nouvelle voie de financement pour les PME, le Grand Livre de l'Economie des PME, Gualino, 2014
38. GUBERT (Flore) et RONBAUD (François), Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple de l'ADéFI à Madagascar, DIAL, Paris, Nov 2005
39. GUERANGER (François), Finance islamique, une illustration de la finance éthique, Dunod, Paris, 2009

40. GUERMAS-SAYEGH (Lila), La religion dans les affaires : la finance islamique, Fondapol, Mai2011
41. HASSAN (Abul) et Mollah (Sabur), Islamic Finance, ethical underpinning, products and institutions, Palgrave Macmillan, 2018
42. HERBERT (Smith), Le guide de la finance islamique, Le groupe Finance Islamique à Paris, 2009
43. HULME (David) and ARUN (Thankom), Microfinance, A reader, Routledge Taylor&Francis Group, London and New York, 2009
44. IKIEMI (Serge), La microfinance au Congo- Brazzaville, Ed l'Harmattan, 2011,
45. IQBAL (Zamir) and MIRAKHOR (Abbas), An introduction to islamic finance, WILEY, 2ndedition, 2011
46. JAFARI (Amin), Droit bancaire islamique, éd l'Harmattan, 2014
47. JOSEPH (Anne), Le rationnement de crédit dans les pays en développement, le cas du Cameroun et de Madagascar, L'Harmatan, 2000
48. JOUABER-SENOUSSI (Kaouther), La finance islamique, éd La Découverte, Paris, 2012
49. JUAN (Maïté), LAVILLE (Jean-Louis) et SUBIRATS (Joan), Du social business à l'économie solidaire, Critique de l'innovation sociale, éd Erès, 2020, P.72.
50. KAMARATI (Bochra), Des normes financières islamiques et de leurs circulations en France et en Grande Bretagne, Archives de sciences sociales des religions, l'EHESS, Septembre 2017
51. KETTELL (Brian), Introduction to Islamic Banking and Finance, WILEY, 2011
52. Khan Tariquillah (Obaidullah Mohammad), Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives, Policy dialogue paper n°2, Islamic Development Bank, King Fahd National Library, 2008
53. LAROUCI (Houda), Microcrédit et lien social en Tunisie : la solidarité instituée, Karthala, 2009
54. LEDGERWOOD (Joanna), Sustainable Banking with the Poor: Microfinance Handbook, The World Bank, 1999
55. LEOPARD (Ndiaye), Mémento de microfinance : dirigeants élus des systèmes financiers décentralisés, Diasporas Noires, 2011
56. LEQUEUX (Jean-Louis) et SAADOUN (Mélissa), Quel Business Model pour mon entreprise, EYROLLES, Paris, 2008
57. LHERIAU (Laurent), Précis de la réglementation de la microfinance Tome I : Le droit financier et la microfinance, Magellan et Cie, Paris, 2005
58. LHERIAU (Laurent), Précis de réglementation de microfinance et de l'inclusion financière, Etudes de l'AFD, 3^{eme} éd, 2016
59. LOBEZ (Frédéric), Banque et marchés du crédit, Presse Universitaire de France, Mai 1997
60. LUNE (Howard) and BERG (Bruce. L), Qualitative research methods for social sciences, 9th edition, Pearson, England, 2017
61. M. BECKER (Philipp), Investing in microfinance, Doctoral thesis of St Gallen, Switzerland, Gabler Verlag, 1st ed 2010

62. M.EMON (Anver) and RUMEE (Ahmed), Islamic Law and Finance, The Handbook of Islamic Law, Oxford University Press, 2018
63. MADER (Philip), The Political Economy of Microfinance: Financializing poverty, Palgrave Macmillan, 2015
64. Marifa team, Islamic banking and Finance, principles&practices, Marfa Academy, 2014
65. Mario La Torre and Gianfranco A.Vento, Microfinance, Plagrave Macmillan, 1sted, 2006
66. MBOUOMBOUO NDAM (Joseph), La microfinance à la croisée des chemins, L'Harmattan, 2011
67. MOHAMED SOLTAN (Syed Alui), HAVERALS (Jacqueline) et KARICH (Imane), La comptabilité pour les produits financiers islamiques, de boeck, 2012
68. MONDHER (Cherif), Finance d'orient, Finance d'occident, éd L'Harmattan, 2016
69. NDONGO (Hervé Pascal), Microfinance et développement des pays de la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale, L'Harmattan, 2010
70. NEDRA (Abdelmoumen), La finance islamique face au droit français, L'Harmattan, 2015
71. NEUMAN (W.Lawrens), Social research methods: qualitative and quantitative approaches, Pearson, 7thedition, USA, 2014
72. QUEMME (Philippe), Finance et éthique : le prix de la vertu....., ed l'Harmattan, 2014
73. PACHE (Anne-Claire) et SIBIEUDE (Thierry), Cas en entrepreneuriat : cas réels d'entreprises du secteur social, EMS éditions, 2013
74. Phillip M. Becker, Investing in Microfinance, Gabler Verlag, Germany, 1st edition 2010
75. Plusieurs auteurs, Livre Blanc le Crowdfunding, ADN'CO, Septembre 2014
76. POISSONNIER (Arnaud) et BEVAN (Quentin), Crowdfunding et Solidarité, Annales des mines, réalités industrielles, Février 2016
77. RUIMY (Michel), La finance islamique, éditions Arnaud Franel, 2008,
78. SAIDANE (Dhafer) et GRANDIN (Pascal), La finance durable : une nouvelle finance pour le XXI^e siècle, RB édition, 2011
79. SAIDANE (Dhafer), La finance islamique à l'heure de la mondialisation, 2^{ème}ed, RB édition, 2011
80. SAUNDRES (Mark), LEWIS (Philip) et THORNHILL (Adrian), Research methods for business students, Pearson, 6th edition, England, 2012
81. SCHOON (Natalie), Modern Islamic Banking, Products and Process in Practice, 1st edition, 2016, Wiley, UK
82. Sébastien Boyé, Jérémy Hadjenberg et Christine Poursat, Le guide de la microfinance, EYROLLES, 2^{ème}ed, Juin 2014
83. SYEDA FAHMIDA (Habib), Fundamentals of Islamic finance and Banking, WILEY, 1st edition 2018
84. SYLVIE (Malécot), Marchés obligataires : A la recherche des nouvelles frontières du risque, RB éditions, 2016

85. SYLVIE (Malécot), Marchés obligataires : A la recherche des nouvelles frontières du risque, RB éditions, 2016
86. T. AYUK (Elias) et autres, La microfinance en Afrique centrale : le défi des exclus, Langaa RPCIG, 2015
87. THIETART (Raymond-Alain) et al, Méthodes de recherche en management, 4^{ème} édition Dunod, Paris, 2014
88. WARDE (Ibrahim), Islamic Finance in the Global Economy, Edinburg University Press, 2000
89. DUSSOSSY (Patrick), Construire et rédiger son business plan, GERESO édition, Francee, 2017.
90. RIES (Eric), Lean Startuo, adopter une innovation continue éd PEARSON France, 2015.
91. BERGERAULT (François) et BERGERAULT (Nicolas), De l'idée à la création d'entreprise : comment concrétiser votre projet, DUNUD, 2^{ème} édition, 2016.
92. VERSTRAETE (Thierry) et SAPORTA (Bertrand), Création d'entreprise et entrepreneuriat, les éditions de l'ADREG, 2006.
93. LEGER-JARNIOU (Catherine), Le grand livre de l'entrepreneuriat, DUNOD, Paris, 2013.
94. BARTHELEMY (Amandine) et SLITINE (Romain), Entreprenariat social : innover au service de l'intérêt général, Vuibert, 2^{ème} édition, 2014.
95. PLAISENT (Michel) et autres, Concepts et outils des sondages web : introduction à LimeSurvey et SurveyMonkey, Presse de l'université Québec, 2019.

Les articles :

1. ABDELALI (Ali), La modernisation des systèmes de paiements garants du succès partiel de la réforme bancaire, EL-HAKIKA, Journal for Social and Humain Sciences, Vol 10, N°01, 30/01.2011
2. Abdelkrim Zoheir (HADEFI) et Mohamed (BENSAID), Microcrédit et inclusion financière en Algérie, étude d'impact, Arsad Journal for Economic and Management Studies, Vol 2, Iss 1, June 2019
3. ABUZAID (Abdulazeem), Modes de financement islamiques contemporains : Entre les spécificités techniques des contrats et les objectifs de chari'ah, Etudes en Economie Islamique, Vol.5, N°1, Décembre 2011
4. AHOUARI (Zahir), Les jeunes Algériens face à une politique d'emploi démesurée : les programmes d'insertion professionnelle et sociale soutiennent la précarité, Cahiers de recherche sociologique, n°66-67, Hiver-Automne, 2019
5. ALIOUI (Fatima) et autres, La finance islamique, des fondements au système, Management Interculturel, Volume XVII, N°1(33), 2015
6. ASSADI (DJALCHID) et HUDON (Marek), La Microfinance de la charité aux affaires, Management & Avenir, 2011/6, n°46
7. ASSADI (Djamchid) et al, A tale of three musketeers of alternative finance: Stagnating microcredit, Growing P2P online lending and Striving for slow money, Journal of innovation Economics & Management, 2018/0

8. Associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalité de financements, *Revue tiers Monde*, N°122, 1990
9. ATALLAH (Carla) et EL HAYANI (Omar), Microfinance : Quelles perspectives de développement pour les IMF, Cas du Maroc, ESCP EUROPE, Mai 2009
10. BEDECARRAT (Florent), Evaluer la microfinance entre utilité sociale et performance financière, *Revue française de socio-économie*, 2010/2, n°6
11. BELAKEHAL (Azeddine) et Autres, Mouvement associatif et sauvegarde du patrimoine architectural et urbain, étude comparative de cas en Algérie et en France, *Courrier du Savoir*, N°09, 2009
12. BEN DAOUD (Koutem), L'intermédiation financière participative des banques islamiques, *Etudes en Economie Islamique*, Vol6, N°1&2, Novembre 2012 ET Mai 2013.
13. BEN DJEDIDA (Khouetm), L'Intermédiation Financière Participatives des Banques Islamique, *Etudes en Economie Islamique*, Vol.6, N°1&2, Nov2012-Mai2013
14. BENDIMERAD (Sonia), CHIBANI (Amina) et BOUSSAFI Kamel, Boom associatif en Algérie : Réalité ou illusion démocratique, *Revue internationale de l'économie sociale*, n°354, Octobre 2019
15. BENHADOUCH (Meryem) et EL FATHAOUI (Habib), Paradigmes épistémologiques et choix méthodologiques en science de gestion, *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, Vol 3, n°5, 2022
16. BEZTOUH (Djaber) et BOULAHOUAT (Mahdia), La microfinance, vecteur d'inclusion financière et de création d'entreprise en Algérie, *Journal of International Economy and Globalisation*, Vol 03, N°02, Juin 2020
17. BITAR (Mohamed) et MADIÉS (Philippe), Les banques islamiques sont-elles islamiques que cela ? Conséquences en matière de fonds propres réglementaire, *Revue d'Economie Financière*, 2017/1, N°125
18. BLONDEAU (Nicolas), La microfinance. Un outil de développement durable, *Etudes*, 2006/09
19. BOUCHERF (Kamel), Méthode qualitative vs méthode quantitative, contribution à un débat, les cahiers du CREAD, N°116, 2016
20. BOUKACEM (Amel) et BENAHAHABIB (Abderrezak), Etude des points de vue des parties prenantes sur l'institution financière islamique en Algérie, *Les cahiers de MECAS*, N°09, Décembre 2013
21. BOUKLI (Hacene Nassim), Le marketing postal : la mutation des services postaux en Algérie, *Revue Cahiers Economiques*, Vol 12, N°02, 2021
22. BOULAHIA (Latifa), Contribution des institutions financières dans le développement rural durable, cas de CRMA de Constantine, *Les cahiers du MECAS*, N°04, Décembre 2008
23. BOUYZEM (Meriem), La recherche en sciences de gestion : étapes, paradigmes épistémologiques et justification de la connaissance, *Revue Economie, Gestion et Société*, n°14, Décembre 2017
24. CHATTI (Mohamed Ali), Analyse comparative entre la finance islamique et le capital-risque, *Etudes en économie islamique*, Vol4 N°1, Janvier 2010

25. CHERKAOUI (Adil) et HAOUATA (Sanaa), Eléments de réflexion épistémologiques et méthodologiques en sciences de gestion, *Revue Interdisciplinaire*, Vol 1, n°2, 2016
26. CORNEE (Simon) et THENET (Gervais), Efficience des institutions de microfinance en Bolivie et au Pérou : une approche data envelopment analysis en deux étapes, *Revue Finance Contrôle stratégie*, n°19-1, 2016.
27. DARDOUR (Ali) et OUVRAD (Stéphane), Comment une institution de microfinance gère-t-elle la dualité de ses missions, *RIMHE*, n°18, 2015/4
28. DEHBI (Sara) et ANGADE (Khadija), Du positionnement épistémologique à la méthodologie de recherche : quelle démarche pour la recherche en sciences de gestion, *Revue Economie, Gestion et Société*, n°20, Aout 2019
29. DORTIET (Jean-François), L'économie du partage, une alternative au capitalisme, *Sciences Humaines*, N°266, Janvier 2015
30. DUPUY (Claude), Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalité de financements, *Revue tiers Monde*, N°122, 1990
31. DUPUY (Claude), Les associations villageoises au Sénégal : fonctions économiques et modalité de financements, *Revue tiers Monde*, N°122, 1990
32. E. STIGLITZ (Joseph) et WEISS (Andrew): "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *The American Economic Review*, Volume 71, Issue 3, Jun 1981.
33. EL MORABIT (Fatima) et Autres, Les Sukuk : Fondement, état des lieux et perspectives, *Revue Marocaine de Recherches en Management et Marketing*, N°18, Janvier-Juin, 2018
34. EL MORABIT (Fatima), Les Sukuk : Première Emission de l'Etat Marocain, Innovation et Challenges, *مجلة الاقتصاد الاسلامي العالمية*, العدد 86, يوليو, 2019
35. EL MOSAID (Fadma) et BOUTTI (Rachid), Sukuk and Bond Performance in Malaysia, *International Journal of Economics and Finance*, Vol.6, N°2, 2014
36. ER RAYS (Youssef), AIT LEMQEDDEM (Hamid) et EZZAHIRI (Mustapha), La posture épistémologique en science de gestion : quelle revue de la littérature ? *Revue internationale des sciences de gestion*, Vol 5, N°1, 2022
37. FATURURIMI (François), Les conséquences de la concurrence sur le marché des services micro-financiers : cas du Burkina Faso, *Monde en Développement*, 2010/4, n°152
38. GARCIA-PEREZ (Iciar) and others, Microfinance literature: A sustainability level perspective survey, *Journal of cleaner production*, n°142, 2017
39. GENTIL (Dominique), Les Avatars du modèle « Grameen Bank », *Revue Tiers Monde*, Tome 37, N°145, 1996
40. GILBERT (Valérie), Etude de la Grameen Bank, le microcrédit au Bangladesh comme moyen d'empowerment, *Les Cahiers de la Chaire C-A Poissant*, Montréal, Canada, 2009
41. GOUDREAU (Estelle), La microfinance, une alternative faite aux femmes, *Canadian womanstudies*, Vol.1, N°13, 1992
42. GUERIN (Isabelle) et al, Faire du business pour le social ou grâce au social : l'exemple de l'inclusion financière, *Marché et Organisations*, 2018/1, n°31

43. HIEZ (David), Manifeste pour une économie plus humaine : construire le social business, Muhammad Yunus, Revue internationale de l'économie, N°322, 2011
44. HOFF (Karla) and E. STIGLITZ (Joseph), Imperfect Information and Rural Credit Markets: Puzzles and Policy Perspectives, The World Bank Economic Review, Volume 4, Number 3, September 1990.
45. HUDON (Marek), Une institution de microfinance éthique, Monde en développement, N°152, 2010
46. HUET (Jean Michel et al, La finance islamique, gisement de croissance, L'Expansion Management Review, 2014/4
47. IQBAL (Zamir) et SHAFIQ (Bushra), Islamic finance and the role of Quardh-Al-Hassan (Benevolent loans) in enhancing inclusion: A case study of Akhuwat, ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives, Vol4, Issue4, October 2015
48. JAUNAUX (Laure), Crédit individuel et informalité sont –ils compatibles ? Une expérience brésilienne, Economie Internationale, 2007/4, N°112
49. KAMARATI (Bochra), Des normes financières islamiques et de leurs circulations en France et en Grande Bretagne, Archives de sciences sociales des religions, l'EHESS, Septembre 2017
50. LABIE (Marc) et MOTALIEU (Thierry), Introduction. De la microfinance à l'inclusion financière, Revue Monde en Développement, 2019/1 N°185
51. LACKMAN (BEDI Gunter), Types of Sukuk (Islamic Bonds) and History of Japanese Company Issuance, Nomura Journal of Capital Market, Vol.6, N°3, 2015
52. LATRECHE (Hakim) et ODDOS (Stéphane), Le Tawarruq : un mal nécessaire ? Les cahiers de la finance islamique N°2, Décembre 2010, Ecole de Management Strasbourg
53. M.M (Billah), Takaful Funds: an overview. Published in Islamic Finance New, Vol. 3, Issue 38 2007.
54. MARTENS (André), La finance islamique : fondements, théories et pratiques, l'Actualité économique, Vol 77, n°4, 2001
55. MAYOUKOV (Celestin), vers l'internationalisation de l'intermédiation micro-financière, Gestion 2000, Septembre-Octobre 2008
56. MD GOLZARE (Nabi), and others, Islamic Microfinance as a Tool of Financial Inclusion in Bangladesh, Journal of Economics, Banking and Finance, Vol 13, N°1, Jan-Mar, 2017
57. MOHD HANEFAH (Mustafa) and Others, Sukuk: Global Issues and Challenges, Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues, Volume.16, Number.1, 2013
58. MOKHEFI (Amine), Les banques islamiques :fondements théoriques, مجلة الواحات للبحوث و الدراسات العدد 12 سنة 2011
59. NASRI (Nasreddine) et AYADI Abdelkader, Vision sur l'activité bancaire islamique en Algérie à la lumière du règlement 20/02, Journal of North African Economies, Vol 17 N°26, 2021, P.56.
60. NAZRUL (Islam Jamal), KUMAR MOHAJAN (Haradhan) et DATTA (Radjib), Aspects of microfinance system of Grameen Bank of Bangladesh, International Journal of Economics and Research, 2012, V3I4
61. Noel (Christine) et AYAYI (Ayi), L'autosuffisance des institutions de microfinance est-elle une nécessité ? Humanisme et Entreprise, 2009/2, n°292

62. ONNEE (Stéphane) et RENAULT (Sophie), Le financement participatif : Atouts, Risques et Conditions de succès, *Gestion*, 2013/3, Vol 38
63. OTHMANI GHERBI (Hidaya) et autres, Reporting social et microfinance, *Gestion2000*, Vol 30, 2013/6
64. POISSONNIER (Arnaud) et BEVAN (Quentin), Crowdfunding et Solidarité, *Annales des mines, réalités industrielles*, Février 2016.
65. REFAFA (Brahim), La monétique en Algérie, développement et perspectives, *Journal d'études en économie et management*, Vol 03, N°06, Décembre 2020
66. RIGAR (Sidi Mohamed) et BROT (Jean), Ethique, entrepreneuriat et développement, *Les Cahiers de l'association Tiers-monde*, n°30, 2015
67. ROESCH (Marc), Raiffeisen ou une IMF en 1850, *BMI*, Mai 2003.
68. ROVIER (Djudja), Le financement solidaire à l'épreuve de la crise financière, *RECMA Revue internationale de l'économie sociale*, N°324, 2012
69. SAM (Hocine) et BADI (Abdelmadjid), La monétique comme levier de la finance inclusive : synthèse de l'approche quantitative sur la portée de la carte Edhahabia au niveau d'Algérie poste, *Journal of Business and Trade Economics*, Vol 07, N°01, 2022
70. SARIPUDIN (KhairunNajmi) and Others, Case Study on Sukuk Mucharaka Issued in Malaysia, *Middle-East Journal of Scientific Research* 12(2), 2012
71. SECK (Fall François), Panorama de la relation banques/institutions de microfinance à travers le monde, *Revue de Tiers Monde*, N°199, 2009/3
72. SERHAL (Chucric), LOYRETTE (Gide) et AARPI (Nouel), Les prêts participatifs à l'heure de la finance islamique, *Revue juridique de l'USEK* N°10, 2009
73. SOUMARE (Issouf), La pratique de la finance islamique, Assurance et gestion des risques, *Vol77(1-2)*, Avril-juillet 2009
74. TCHAKOUTE TCHUIGOUA (Hubert), Performance of microfinance institutions: Do aboard activity and governance ratings matter? *Finance*, vol35, 2014/3
75. U. MENDOZA (Ronald) and C. VICK (Brandon), From Revolution to Evolution: Charting the main features of microfinance, *PGDT* n°9, 2010
76. URGEGHE (Ludovic), Commercialisation et financement de la microfinance : quels enjeux de gouvernance ? *Reflets et perspectives XLVIII* 2009
77. VIRGINIE (Martin), La finance islamique : un nouveau pas vers une finance éthique ? *Annales des Mines –Gérer et comprendre*, 2012/2, n°108
78. XIANGPING (Jia) and Others, Commercialization and mission drift: Evidence from a large Chinese microfinance institution, *Economic review*, 40 (2016)
79. ZAINOR (Nasrah Abdul Rahman) et AB MANAN (Siti Khadidjah), Tawarruq as a useful instrument to finance retail the halal way, *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 121, 2014
80. Zamore (Stephen), Should microfinance institutions diversify or focus? Global analysis, *Research in International Business and Finance*, 2017
81. EL HALAISSI (Merwane) et BOUMKHALED (Madjda), l'entrepreneuriat social : vers une définition, *Revue du contrôle de la comptabilité et de l'audit*, N°6, Septembre 2018.
82. DEFOURNY (Jacques) et NYSSSENS (Marthé), Approches européennes et américaines de l'entrepreneuriat social : une perspective comparative, *Revue Internationale de l'Economie Sociale*, n°319, janvier 2011.

83. BROUARD (François), LARIVET (Sophie) et SAKKA (Ouafa), *Entrepreneuriat social et participation citoyenne*, Revue canadienne de recherche sur les OSBL et l'économie sociale, Vol. 1, N°1, Automne 2010.
84. DARDOUR (Ali), Les modèles économiques en entrepreneuriat social : proposition d'un modèle intégrateur, La Revue des Sciences de Gestion, n°255-256, mai-août, 2012.
85. MGUERMAN (Adil), *L'entrepreneuriat social, vers une meilleure compréhension du concept*, Revue Française d'Economie et de Gestion, Vol 4, N°1, 2023
86. SAMLAK (Noureddine), *L'approche qualitative et quantitative dans l'enquête du terrain : l'observation, l'entretien et le questionnaire*, Revue linguistique et référentiels interculturels, Vol1, N°1, Juin 2020

Les rapports :

1. AAOIFI, Shari'a standards, King Fahd National Library Cataloging-in-Publication Data, Manama, 2015
2. Accounting & Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), Sharia Standards for Islamic Institutions, 2017, Standard n°10
3. Assemblée générale des Nations Unies, Rôle du microcrédit et de la microfinance dans l'élimination de la pauvreté, 25 Novembre 2008, A/C.2/63/L.56.
4. Autorité de Régulation de la Poste et des Communications Electroniques, Rapport annuel 2020.
5. Baromètre 2017 de la microfinance 8^{ème} édition
6. C.HARDY (Daniel), HOLDEN (Paul) and PROKOPENKO (Vassili), Microfinance institutions and public policy, WP/02/159, International Monetary Fund, September 2002
7. CHEN (Creg) et RUTHERFORD (Stuart), Une crise de microcrédit évitée : le cas du Bangladesh, Note d'information CGAP, N°87, Juillet 2013, P.8.
8. Construire des marchés financiers accessibles à tous, Livre bleu, Nations Unies, 2006
9. CREUSOT (Anne Claude), Diversification des produits en microfinance, BIM N°16, Mai 2006
10. CRUZ (Marcio) and others, Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: progress and policies, World Bank Group, October 2015
11. DUFLOS (Eric), GLISOVIC-MIZIERE (Jasmina) et autres, Les stratégies nationales de microfinance, CGAP, Juin 2008
12. Etude spéciale, CGAP, N°5 Mars 2001.
13. FMI, L'inclusion financière des petites et moyennes entreprises au Moyen Orient et en Asie centrale, N°19/02, 2019
14. GUBERT (Flore), La microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de la recherche, TFD : brochure 78 Mars 2005
15. HULME (David), The story of the Grameen Bank: From Subsidised Microcredit to Market-Based Microfinance (November 1, 2008). Brooks World Poverty Institute Working Paper No. 60

16. KAMMER (Alfred) and others, Islamic Finance: Opportunities, Challenges, and Policy Options, International Monetary Fund, April 2015
17. KPMG, Guide investir en Algérie, Janvier 2019
18. La Banque islamique de développement, Rapport annuel 2019 : ouvrir de nouveaux horizons au développement durable
19. Ministère de l'industrie, Bulletin d'informations statistiques n°39, Novembre 2021
20. Mobilizing Islamic Finance for Infrastructure Public-Private Partnership, World Bank, Report 2017
21. Note CGAP, Evolution récente du financement international de l'inclusion financière : un bilan, décembre 2016
22. NSANZABAGAWA (Monique), Politique nationale de microfinance de Rwanda, Gouvernement de Rwanda, Janvier 2006, Portail de Microfinance
23. P. O'DONOHUE (Niela) et autres, Valorisation des IMF : état des lieux, étude spéciale : CGAP, N°14, Février 2009
24. PERILLEUX (Anaïs), Les coopératives d'épargne et de crédit en microfinance face aux problématiques de gouvernance et de croissance, Centre Emile Bernheim, Working paper N°08/025, 2008.
25. PERRON (Jean-Luc), Dossier spécial : Microfinance et Impact investing, Baromètre de la microfinance 2017.
26. RIJSENS (Julie) et NOYA (Antonella), L'entrepreneuriat social, un phénomène mondial qui se déploie à l'échelle locale, Baromètre 2020 de l'entrepreneuriat social 8^e édition.
27. Plusieurs auteurs, Observatoire du changement social : Microfinance et pauvreté, MPDEPP, république du Benin, Octobre 2010.
28. Rapport annuel de la Grameen Bank pour l'année 2001
29. Rapport annuel de la Grameen Bank pour l'année 2020
30. Rapport de l'enquête de l'AFI sur l'inclusion financière dans les pays en développement, Alliance for Financial Inclusion, 2010
31. RARRBO (Kamel), Etudes sur les politiques Jeunesse des pays partenaires Méditerranéens : Algérie
32. T. AYUK (Elias) et KOBOU (George), La réglementation et la supervision des institutions de microfinance en Afrique Centrale, Centre de recherche pour le développement international, 2016
33. World bank Global Findex Data Base 2021.
34. World bank, Global Findex Data Base 2017
35. YUNUS (Muhammad), SIBIEUDE (Thierry) et LESUEUR (Eric), Social business et grandes entreprises : des solutions innovantes et prometteuses pour vaincre la pauvreté ? Field Actions Science Reports, Special Issue 4/2012

Les thèses universitaires :

1. ALKHAMLICH (Abdelbari), Ethique et performance : le cas des indices boursiers et des fonds d'investissement en finance islamique, thèse de doctorat, HAL archives ouvertes, 2013
2. ALSEED (Khalid Sulaiman), Sukuk Issuance in Saudi Arabia: Recent Trends and Positive Expectations, Doctorat Thesis, Durham University, 2012
3. ARRASSEN (Wassini), La microfinance : Quelles leçons tirées des expériences des pays en développement ? thèse de doctorat, université Paris dauphine, Juillet 2013, p.35.
4. ELKHAMLICHI (Abdelbari), Ethique et performance : le cas des indices boursiers et des fonds d'investissement en finance islamique, Thèse de doctorat, General finance, université d'Auvergne, Clermont-Ferrand, 2012
5. HINA (Hadia), Commercialization of microfinance in Pakistan, Doctoral thesis, University of Leicester, 2013
6. LAZREG (Mohamed), Développement de la monétique en Algérie, réalités et perspectives, Thèse de Doctorat en sciences de gestion et commerciales, Université Abu Baker Belakid Tlemcen, 2014-2015
7. MADJIDI (El Mahdi), Finance islamique et croissance économique, quelles interactions dans les pays de MENA, Thèse de Doctorat, Université de Pau et des pays de l'Adour, France, 2016
8. OUL BAH (Mohamed Fall), L'argent de Dieu : Contribution à une anthropologie économique des systèmes financiers musulmans, thèse de Doctorat, université Paul Verlaine –Metz, 2007
9. OUMAROU (Ibrahim Chaibou), Rôle de la microfinance dans l'inclusion financière des pas du l'UEMOA, Thèse de Doctorat, Université de Rouen Normandie, France, 2019
10. SAM (Hocine), Analyse du niveau d'inclusion financière en Algérie, étude empirique sur les communes de la wilya de Tizi-Ouzou : état des lieux et perspectives, Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
11. THOU (Kanhchana), Une étude exploratoire sur les stratégies d'investissement des fonds d'investissement en microfinance, Thèse de Doctorat, Université de Nice-Sophia, Antipolis, 2013

Les communications:

1. ALLAL (Hakim), AGHROUT (Ahmed), Développement de la microfinance islamique, Défis et perspectives, 2009 الملتقى الدولي الثاني المركز الجامعي خميس مليانة ماي
2. AMADOU (Bella), Les pratiques de microcrédit dans les pays du sud versus les pays industrialisés : une analyse théorique, HAL archives ouvertes, 2013
3. Assemblée générale des Nations Unies, Rôle du microcrédit et de la microfinance dans l'élimination de la pauvreté, 25 Novembre 2008, A/C.2/63/L.56.
4. BENHABIB (Lamia), Promouvoir l'emploi des jeunes, Quelle politique en Algérie, Communication au colloque « Economie informelle et développement, emploi et régulation dans un contexte de crises », Université Paris Est Créteil, 6&7 juin 2013.

5. BENHAMDANE (Amina) et autres, Inclusion financière, examen du cas Algérien, intervention au 1er Congrès Scientifique International, « Les systèmes monétaires et financiers dans les pays de la zone MENA : Réalité et perspectives », Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales d'El Jadida, Université Chouaïb Doukkali, Royaume de Maroc, Novembre 2019.
6. CHAKIR (Ahmed), L'ingénierie financière islamique, entre les contraintes de développement et les risques de dérive, منتجات الهندسة المالية الإسلامية, واقع و آفاق, ملتقى صفاقس, الدولي الرابع للمالية الإسلامية, تونس, 27-28 أبريل
7. DAVID (Albert), Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion, Université Paris-Dauphine (DMSP, LAMSADE), Conférence de l'AIMS, Mai 1999
8. DE LIMA (Pascal), La microfinance dans les pays en voie de développement : Etat des lieux et perspectives, IEP : Institut d'Etudes Politiques, Paris, 2004.
9. Djabar (BEZTOUH) et Karima (TOUATI), La microfinance, pauvreté et développement durable en Algérie, Colloque international « Développement durable, projets et engagements », Université de Béjaïa, Nov2010.
10. DJEFAL (Sabrina), La microfinance entre le marché et la solidarité : l'exemple de l'Afrique de l'Ouest, Agence Universitaire de la Francophonie, édition des archives contemporaines, Mars 2007
11. H. (Sami) et A (Delorme), Diffusion d'information et risque de crédit dans les pays émergents, Février 2004.
12. HARTINI (Azniza), et autres, The Possible Role of Waqf in Ensuring A Sustainable Malaysian Federal Government Debt, International Accounting and Business Conference, ELSEVIER, 2015
13. HYACINE KACOU (Amandji), La microfinance au Gabon : l'accès des femmes au microcrédit dans le projet d'appui au développement du microcrédit au Gabon, Université du Québec, Montréal, Avril 2011
14. LELART (Michel), De la finance informelle à la microfinance, Agence universitaire de la francophonie, éditions des archives contemporaines, 2007
15. NSANZABAGAWA (Monique), Politique nationale de microfinance de Rwanda, Gouvernement de Rwanda, Janvier 2006, Portail de Microfinance
16. P. LAMUG (Ann Ruth), Building Social Business: The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs, CIS-020: Seminar Administrative Development, Atlantic International University, 2016.
17. PARAMESWARAN (Siddharath), RAPEK (Nicolas), Microfinance: Financial services for the poor, The Institute of Actuaries of Australia, 2003
18. WYESEN (Olivier), La microfinance doit-elle être subventionnée ? Haute école de gestion de Genève, Novembre 2007.

Textes juridiques:

1. Décret exécutif n° 04-01 du 3 janvier 2004 complétant le décret exécutif n° 94-188 du 6 juillet 1994 portant statut de la Caisse d'assurance-chômage.

2. Décret exécutif n°04-14 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'Agence nationale de gestion du microcrédit.
3. Décret exécutif n°04-16 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut du Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits
4. Décret exécutif n°11-134 du 22 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n°04-15 du 22 janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du microcrédit
5. Décret exécutif n°21-81 du 23 février 2021 fixant les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful
6. Décret exécutif n°94-188 du 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage.
7. Décret exécutif n°96-232 du 29 juin 1996 portant création et fixant les statuts de l'ADS
8. Décret exécutif N°99-37 du 10 février 1999 complétant le décret exécutif No. 94-188 du 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage.
9. Décret présidentiel n°11-133 du 22 mars 2011 relatif au dispositif du microcrédit
10. Instruction n°03-2012 du 26 décembre 2012 fixant la procédure relative au droit au compte
11. Loi de finance pour l'année 2006
12. Loi de finances complémentaires pour l'année de 1996
13. Loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 modifiée et complétée relative à la monnaie et au crédit
14. Loi n°12-06 du 12 janvier 2012 relative aux associations
15. Loi n°17-10 du 11 octobre 2017 complétant l'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit
16. Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, modifié par : la loi de finances complémentaire pour 2009 et l'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010, approuvée par la loi n°10-10 du 27 octobre 2010]
17. Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, modifiée et complétée par l'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010
18. Ordonnance n°72-64 du 2 décembre 1972 portant institution de la mutualité agricole
19. Règlement n°2005-04 du 13 octobre 2005 portant sur le système de règlements bruts en temps réel de gros montants et paiements urgents
20. Règlement n°2005-06 du 15 décembre 2005 portant sur la compensation des chèques et autres instruments de paiement de masse.
21. Règlement n°2018-02 du 4 novembre 2018 portant conditions d'exercice des opérations de banque relevant de la finance participative par les banques et établissements financiers.
22. Règlement n°2020-02 du 15 mars 2020 définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques.

Les références en langue arabe :

- أحمد سفر، المصارف الإسلامية العمليات، إدارة المخاطر و العلاقة مع المصارف المركزية و التقليدية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2006
- ال رشود (رياض بن راشد عبد الله)، التورق المصرفي، اصدارات وزارة الأوقاف و الشؤون الإسلامية، دولة قطر، الطبعة الأولى، 2013
- الرواحنة (علي) و شدياف (جومانة)، أثر العقود المركبة "المرابحة و المضاربة" على التمويل المصرفي الإسلامي و المحافظة على رأس المال من التاكل، المؤتمر الدولي الأول "صينغ مبتكرة للتمويل المصرفي الإسلامي"، المعهد العالي للدراسات الإسلامية، جامعة الالبيت، الأردن، 5-6 أبريل 2011
- الغرناطي (محمد بن أحمد بن جزي)، القواعد الفقهية، دار ابن حزم، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2013
- بوخدوني (وهيبة)، منتجات الهندسة المالية الإسلامية، واقع و آفاق، ملتقى صفاقس الدولي الرابع للمالية الإسلامية، تونس، 27-28 أبريل 2016
- بوكريدي (عبد القادر و سحنون (جمال الدين)، صناديق الاستثمار الوقية كالية لتحقيق الاستدامة المالية للمؤسسات الخيرية، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية و الاقتصادية، المجلد 07، العدد 04، 2018
- جابر الجزائري (بكر)، منهاج المسلم، دار السلام للنشر و التوزيع و الترجمة، مصر، بدون تاريخ
- حريري (عبد الغاني) و قسول (أمين)، الطبيعة التنموية لصينغ التمويل و الاستثمار القائمة على مفهوم الملكية بالبنوك الإسلامية، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 3، العدد 05/2017
- د. عبد القادر شاشي، العقود الإسلامية الممكنة لتمويل الزراعة، مؤتمر هيئة المحاسبة و المراجعة لمؤسسات التمويل الإسلامي، البحرين، 08 ماي 2012.
- دواية (أشرف محمد) تصور مقترح للتمويل بالوقف، مجلة أوقاف، العدد 9، السنة الخامسة، نوفمبر 2005
- دواية (أشرف محمد)، دراسات في التمويل الإسلامي، دار السلام للطباعة و النشر و التوزيع و الترجمة، القاهرة، الطبعة الأولى، 2007
- رزيق (كمال) و مسدور (فارس)، صينغ التمويل بلا فوائد للمؤسسات الفلاحية الصغيرة و المتوسطة، التمويل الإسلامي للمؤسسات الفلاحية الصغيرة و المتوسطة، المركز الجامعي بسعيدة، الجزائر، 2018.
- رفيق يونس المصري، التمويل الإسلامي، دار القلم دمشق، الطبعة الأولى، 2012
- سعدي (هاجر) و لعلام (لامية) دور الهندسة المالية الإسلامية في ابتكار منتجات مالية اسلامية، العقود المالية المركبة نموذجا، المؤتمر الدولي: منتجات و تطبيقات الابتكار و الهندسة المالية، بين الصناعة المالية التقليدية و الصناعة المالية الإسلامية، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، 5-6 ماي 2014
- سليمان (ناصر)، تجربة البنوك الإسلامية في الجزائر الواقع و الآفاق، مجلة الباحث، العدد 4، الجزائر، 2006
- صالح صالح و نوال بن عمارة، الصينغ التمويلية و معالجتها المحاسبية بمصارف المشاركة، مجلة الباحث، العدد 2، 2003
- قندوز (عبد الكريم)، الهندسة المالية الإسلامية، بين النظرية و التطبيق، مؤسسة الرسالة ناشرون، الطبعة الأولى، 2008
- محمود حسين الوادي و حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية: الأسس النظرية و التطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر، الأردن، الطبعة 1، 2007
- مسدور (فارس)، التمويل الإسلامي: من الفقه إلى التطبيق المعاصر لدى البنوك الإسلامية، دار هومة، 2007
- معاوية (عبد الرزاق) و سامي (جمال)، صينغ و أساليب التمويل الإسلامية و سبل تطبيقها في البنوك الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية لجامعة أم البواقي، العدد التاسع، جوان 2018
- موغف لطي (بشر محمد)، التداول الإلكتروني للعمليات، طرقه الدولية و أحكامه الشرعية، دار النفائس لنشر و التوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2009

Webographie :

1. [80296 \(cerist.dz\)](http://80296.cerist.dz)
2. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1300930>.

3. <http://fifaorg.e-monsite.com/pages/page.html>
4. <http://grameenknit.com/>
5. <http://knfp.org/knfp/ressources/20151211052934.pdf>
6. http://observateurocde.org/news/fullstory.php/aid/2381/Finance_islamique.html,
7. <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej>
8. <http://www.citechco.net/company/>
9. <http://www.grameenshikkha.com/pages/details/5/mission-&-vision>
10. http://www.iefpedia.com/france/wpcontent/uploads/2009/12/Guide_Finance_Islamique_FR_240909-Herbert-Smith.pdf
11. <https://algeriainvest.com/fr/news/finance-islamique-lalgerie-passe-un-nouveau-cap>
12. <https://algeriancenter.com/limportance-de-la-monetique-et-des-tic-dans-les-developpements-economique-et-bancaire-en-algerie-article-de-imed-cheikh-membre-du-club-dalger-enseignant-banquier-ec/>
13. <https://anade.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/fonds-de-garantie>
14. <https://doi.org/10.20935/AL2167>
15. <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/SI.POV.DDAY>
16. [https://en-academic.com/dic.nsf/enwiki/7117819 \(30/04/2019\)](https://en-academic.com/dic.nsf/enwiki/7117819_(30/04/2019))
17. https://grameen.technology/post/36/mandate-of-grameen-communicationshttps://grameenbank.org/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/Annual_Report_2020-1_41.pdf .
18. <https://grameenbank.org/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/GB-2001.pdf>
19. https://grameentrust-org.translate.google/about/?x_tr_sl=en&x_tr_tl=fr&x_tr_hl=fr&x_tr_pto=sc
20. <https://journals.openedition.org/insaniyat/13601>
21. https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16958/831500WP0ENG_LI00Box379886B00PUBLIC0.pdf?sequence=1
22. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=755447
23. <https://socialprotection.org/connect/stakeholders/algeria-agence-de-d%C3%A9veloppement-social-ads-social-development-agency>
24. <https://ssrn.com/abstract=1300930>
25. <https://www.afi-global.org>
26. <https://www.albaraka-bank.dz/storage/2021/06/SAAFI-2018-Les-perspectives-de-developpement-de-la-finance-islamique-en-Algerie-NAOURI-M.pdf>
27. <https://www.alsalamalgeria.com/fr/page/list-51-0-277.html>
28. <https://www.amef-consulting.com/2020/07/02/la-finance-islamique-en-algerie/>
29. <https://www.angem.dz>
30. <https://www.bank-of-algeria.dz>
31. <https://www.banquemondiale.org/fr/news/feature/2016/10/14/rising-bangladesh-brings-hope-ambition-and-innovation-to-end-poverty>
32. <https://www.bnm.gov.my/>
33. <https://www.cgap.org/>
34. <https://www.cnac.dz/>
35. <https://www.cnma.dz/presentation-2/>
36. <https://www.findevgateway.org/>

37. https://www.gifr.net/gifr2013/ch_11.PDF
38. <https://www.grameentelecom.net.bd/about-us.html>
39. https://www.gshakti.org/about-us/history_, (11/05/2019)
40. https://www.iemed.org/dossiers/dossiers-iemed/desenvolupament-socioeconomic/economic-agendas-of-islamic-actors/Wadi%20Mzid_IslamicFinance_FR.pdf
41. https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2404969b-47ac-4e49-8f43-be7942f0a556/EIU_MICROFINANCE_2012_PRINT_French.pdf?MOD=AJPERES&CVID=jMWgeKG
42. <https://www.imf.org/external/french/np/seminars/2015/brazzaville/pdf/AgueraFR.pdf>
43. <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/activites-2/947-ouverture-de-la-journee-d-information-sur-la-finance-islamique-en-algerie-realizations-et-perspectives-par-monsieur-le-ministre-des-finances>
44. <https://www.microfinancegateway.org/fr/library/commercialisation-et-d%C3%A9rive-de-la-mission-des-imf-la-transformation-de-la-microfinance-en> - Search (bing.com)
45. <https://www.poste.dz/>
46. https://www.researchgate.net/publication/317044269_Promouvoir_l%27emploi_des_jeunes_quelles_politiques_en_Algerie
47. <https://www.satim.dz/fr/la-satim/qui-sommes-nous.html>
48. <https://www.touiza-solidarite.org/>
49. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/objectifs-de-developpement-durable/>
50. <https://www.unicef.org/algeria/documents/rapport-national-volontaire-2019-objectifs-de-d%C3%A9veloppement-durable-odd>
51. <https://www.worldbank.org/>
52. www.arpce.dz
53. www.lamicrofinance.org
54. <https://www.sosfaim.be/1983-2023-gloires-et-limites-de-la-microfinance/>
55. <https://www.convergences.org/10-ans-devolutions-en-microfinance/>
56. https://www.researchgate.net/publication/370953279_Entrepreneuriat_social_origines_des_pratiques_et_conceptions_theoriques
57. https://www.researchgate.net/publication/370953279_Entrepreneuriat_social_origines_des_pratiques_et_conceptions_theoriques
58. https://www.researchgate.net/publication/269932114_Definition_de_l%27entrepreneuriat_social_revue_de_la_literature_sur_base_des_criteres_geographique_et_thematique
59. <https://www.assistant-juridique.fr/dossiers/Business-Plan.pdf>
60. https://www.academia.edu/6513679/Business_plan_Private_and_confidential_FOR_STARTING_A_MICROFINANCE_INSTITUTION_IN_TANZANIA Dar es Salaam Table of Contents
61. <https://www.findevgateway.org/fr/blog/2019/02/le-plan-daffaires-cle-de-voute-du-succes-dune-imf>
62. <https://www.microfact.org>
63. <https://www.definitions-marketing.com/definition/echantillon-de-convenance/>
64. https://www.researchgate.net/publication/334139419_Recherche_Qualitative_Principes_et_methodes

Annexes

Annexe n°01

Le cadre institutionnel pour la formulation et la mise en œuvre de la SNIF

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
LEADERSHIP POLITIQUE	Identifier la ou les institutions ou la structure ad hoc qui assumerait le leadership politique en ce qui concerne la SNIF et définirait des orientations générales et la coordination des mesures stratégiques clés de la SNIF.	La principale institution concernée doit faire preuve d'un leadership politique fort pour parvenir à des niveaux d'inclusion financière plus élevés et avoir le poids politique nécessaire pour susciter chez les parties prenantes la volonté politique nécessaire pour orienter les activités vers les objectifs de la SNIF. Des institutions étroitement liées peuvent être retenues, selon le pays, pour co-animer les activités. Le choix entre le recours à une institution existante et la mise en place d'une structure ad hoc doit être basé sur le cadre institutionnel actuel et la capacité de l'institution existante à assumer ce rôle de leadership.
CADRE DE GOUVERNANCE DE LA SNIF	Définir un cadre institutionnel qui apporterait un appui permanent à la SNIF tout au long de son cycle de vie par une coordination générale, une coordination globale et une mise en œuvre technique. Il est recommandé aux membres de l'équipe principale du cadre de gouvernance de la SNIF qui mène la stratégie de la SNIF de rester en charge tout au long du processus de la SNIF, car une rotation au niveau du leadership pourrait avoir un impact sur le calendrier de la SNIF.	La structure hiérarchisée doit clairement définir les responsabilités et les rôles de chaque organisme à chaque étape du cycle de vie de la SNIF. La complexité du cadre de gouvernance et la possibilité de conférer de multiples responsabilités à une même institution dépendront de la capacité de la juridiction.
ORGANISME DE COORDINATION GÉNÉRALE	Adopter des termes de référence pour l'organisme qui assure une coordination générale durant le cycle de vie de la SNIF.	L'organisme de coordination générale assure le leadership politique nécessaire à la SNIF.
ORGANISME DE COORDINATION INTERMÉDIAIRE	Adopter les termes de référence pour l'organisme de coordination de niveau intermédiaire qui serait chargé de développer les éléments du cadre de la SNIF, y compris les résultats des études diagnostiques, le plan de mise en œuvre, le cadre de suivi et d'évaluation.	L'organisme de coordination de niveau intermédiaire (ou comité de coordination) se chargera de la gestion des parties prenantes au niveau intermédiaire et sera le principal décideur tout au long du cycle de vie de la SNIF.
GESTION AU NIVEAU TECHNIQUE	Adopter des termes de référence pour l'organisme de coordination au niveau technique qui fournira des conseils techniques, la formulation, la coordination et la mise en œuvre de la SNIF.	La coordination au niveau technique est généralement mise en œuvre sous la forme de groupes de travail spécialisés dans des domaines d'action spécifiques. Ces groupes de travail prodiguent des conseils techniques mais contribuent également à la formulation, à la coordination de la mise en œuvre de la SNIF.

Annexes

ORGANISME DE COORDINATION DE LA SNIF	Adopter des termes de référence pour l'organisme de coordination de la SNIF chargé de mener le programme d'inclusion financière et qui est un point focal à tous les niveaux en ce qui concerne le cadre de gouvernance de la SNIF.	Une entité dédiée, telle qu'un secrétariat, assure les activités de recherche, de plaidoyer et de coordination nécessaires à la conceptualisation de la SNIF en soutien à la haute direction. L'entité dédiée doit être composée d'une équipe ayant une expertise en IF
ÉQUIPE DE COORDINATION DU SUIVI ET DE L'ÉVALUATION (S & E)	Adopter des termes de référence pour l'équipe de coordination du suivi et de l'évaluation qui serviront de point de convergence pour le suivi et l'évaluation tout au long des étapes du cycle de vie de la SNIF, y compris le respect des échéances et la réussite des étapes et l'atteinte des cibles.	Dans l'idéal, un organisme de suivi et d'évaluation distinct est constitué pour éviter les conflits d'intérêts. Dans de nombreux cas, la mission de suivi et d'évaluation fait partie intégrante de l'institution principale et les informations sont fournies au Conseil national qui fait également office d'organe de contrôle général. Dans ce cas, il est important que les termes de référence pour chaque membre de l'équipe de suivi et d'évaluation intègrent les principes d'indépendance afin d'éviter les conflits d'intérêts lors du suivi et de l'évaluation de la SNIF tout au long de son cycle de vie.
DIVERSITÉ DES SEXES DANS LA COMPOSITION DES ORGANISMES OU DES ÉQUIPES INSTITUTIONNELLES IMPLIQUÉS DANS LES SNIF	Assurer une représentation diversifiée des sexes dans tous les organes/équipes de direction, de coordination et de conseil qui composent la structure institutionnelle de la SNIF, ainsi que la représentation des segments de marché vulnérables par les autorités publiques compétentes dans le cadre de gouvernance de la SNIF.	La diversité des sexes est une question transversale et l'équilibre entre les genres, ainsi que la représentation des segments de marché vulnérables, garantissent que les questions pertinentes sont prises en compte à chaque étape du cycle de vie de la SNIF.
CAPACITÉ INSTITUTIONNELLE	Veiller à ce que tous les organismes de coordination impliqués soient dotés d'un personnel suffisant et formé de manière adéquate, et disposent des ressources nécessaires à l'exécution de leurs fonctions avant le lancement de la phase de pré-formulation.	Une faible capacité des organismes de coordination au stade de la pré-formulation et au-delà, pourrait avoir un effet néfaste sur la coordination et la convergence des actions de toutes les parties prenantes, ce qui représente un risque pour toutes les étapes du cycle de vie de la SNIF.

La conceptualisation de la SNIF.

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
DOCUMENT DE RÉFLEXION	Préparer un bref document de réflexion qui recense les principales questions, explique le concept d'inclusion financière, présente le niveau actuel d'inclusion financière et fournit le fondement de la décision de développer une SNIF, y compris des références à des plans ou stratégies de développement national de plus grande envergure, les principales tâches et acteurs impliqués, le plan d'action pour la préparation de la SNIF, le projet de structure de la SNIF et une estimation des besoins budgétaires.	Le document de réflexion doit jeter les bases et orienter la formulation de la SNIF, et peut aussi être utilisé pour susciter l'adhésion et consulter les parties prenantes de premier plan au sein de l'institution principale, ainsi que celles externes à la SNIF afin de garantir une approche stratégique et coordonnée dans la phase de formulation et de mise en œuvre de la SNIF.
CYCLE DE VIE DE LA SNIF	Présenter les principales phases du cycle de vie de la SNIF : pré-formulation, formulation et mise en œuvre.	La présentation des principales phases du cycle de vie de la SNIF permet d'envisager le chemin à parcourir et de planifier les processus connexes en conséquence.
CARTOGRAPHIE DES ACTIVITÉS D'INCLUSION FINANCIÈRE	Identifier les activités actuelles des principales parties prenantes, ainsi que la capacité, l'infrastructure et les ressources qui sont liées à l'inclusion financière.	Le document de réflexion doit identifier les activités d'inclusion financière qui sont déjà en cours pour cibler les parties prenantes actuelles et la portée de leur travail.
CONSULTATIONS DE PRÉ-FORMULATION	Utiliser le document de réflexion pour mener des consultations auprès des parties prenantes de la SNIF sur la méthodologie et le plan d'action préliminaire pour la formulation de la SNIF.	Les parties prenantes doivent apporter leur contribution à la SNIF dès la phase de pré-formulation, afin de garantir l'appropriation et une approche cohérente dès le départ. Un délai suffisant doit être accordé aux parties prenantes pour leur permettre de donner leur retour d'information.
FORMAT DE LA SNIF	Décider si la SNIF sera développée comme un document distinct ou si elle fera partie d'un document stratégique plus large (par exemple un plan de développement du secteur financier, Une stratégie ou une feuille de route de financement durable, etc.).	Que la SNIF soit un document distinct ou qu'elle soit intégrée à d'autres documents stratégiques, elle doit garantir une approche ciblée avec des engagements mesurables.
FORMAT DE LA SNIF	Décider si la SNIF sera développée comme un document distinct ou si elle fera partie d'un document stratégique plus large (par exemple un plan de développement du secteur financier, Une stratégie ou une feuille de route de financement durable, etc.).	Que la SNIF soit un document distinct ou qu'elle soit intégrée à d'autres documents stratégiques, elle doit garantir une approche ciblée avec des engagements mesurables.

CALENDRIER DE FORMULATION	Inclure un calendrier de formulation de la SNIF, comprenant les principales étapes de la formulation : identification des domaines d'action, élaboration d'un plan de mise en œuvre, cadre de suivi et d'évaluation.	Le fait d'inclure un calendrier strict dans un document de réflexion permet de fixer des étapes claires pour toutes les parties qui sont intervenues dans la formulation de la SNIF. Le temps exact nécessaire à la formulation de la SNIF dépendra des situations spécifiques du pays.
ENGAGEMENT DU SECTEUR PRIVÉ	Veiller à ce que le secteur privé soit impliqué, dans la mesure du possible, dans toutes les étapes du cycle de vie du SNIF, depuis la conceptualisation et la formulation, la définition des cibles jusqu'à la mise en œuvre et l'évaluation.	Le secteur privé est une partie prenante importante à toutes les étapes du cycle de vie de la SNIF. L'engagement devrait permettre d'assurer l'adhésion du secteur privé et de susciter un retour d'information de ce dernier sur les stratégies proposées pour le SNIF.
LANGUE	Décider de la langue à utiliser pour la SNIF.	Un pays peut décider de préparer la SNIF dans plusieurs langues, reflétant la diversité de la population et de garantir une plus grande transparence de la SNIF auprès du public.
DÉCISIONS FONDÉES SUR DES PREUVES	Veiller à ce que toutes les décisions relatives à l'inclusion financière dans le cadre d'une SNIF soient prises sur la base de données fiables et quantifiables.	La fiabilité des données est la norme de base des décisions fondées sur des preuves. L'absence de données ou l'exploitation d'informations peu fiables, que ce soit pour la formulation ou pour le suivi et l'évaluation, peut aboutir à des décisions mal fondées et entraver les progrès visant à atteindre les objectifs de la SNIF.

Diagnostic et analyse

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
ÉTUDE DIAGNOSTIQUE	Réaliser une étude diagnostique sur le niveau actuel d'inclusion financière dans le pays : identifier les parties prenantes et les utilisateurs, les produits et services financiers, réaliser des diagnostics relatifs à la demande, à l'offre et à la réglementation.	Une étude diagnostique permet de dresser un tableau complet du niveau actuel d'inclusion financière dans le pays, d'identifier les insuffisances et les obstacles à l'atteinte de niveaux plus élevés d'inclusion financière, et sert de base de référence pour la mise en œuvre de la SNIF.
ANALYSE DES EFFORTS ANTÉRIEURS	Passer en revue les efforts antérieurs en matière d'inclusion financière au niveau national, y compris les stratégies, les réformes juridiques et les initiatives privées et publiques. Identifier ceux qui sont efficaces pour ce qui est d'atteindre leurs objectifs.	En tant qu'effort ciblé, le développement et la mise en œuvre d'une SNIF doivent s'appuyer sur les expériences passées et intégrer les approches efficaces employées dans le passé.

PRATIQUES ET NORMES MONDIALES	Procéder à une analyse des pratiques et des normes mondiales, en mettant l'accent sur l'expérience de pays aux situations démographiques, géographiques, économiques et sociales similaires.	Les pratiques mondiales (telles que la SNIF de juridictions similaires) peuvent constituer des points de référence utiles pour chaque phase du cycle de vie de la SNIF. Les normes mondiales telles que les objectifs de développement durable des Nations Unies peuvent être utiles pour définir des cibles et identifier des domaines d'action.
DÉFINITION DE L'INCLUSION FINANCIÈRE	Formuler la définition de l'inclusion financière qui englobe de multiples dimensions, notamment l'accès, l'utilisation et la qualité, une large gamme de produits et de services et leurs fournisseurs.	Une définition commune de « l'inclusion financière » est une référence nécessaire pour définir des cibles et évaluer l'efficacité de la SNIF et son impact sur le bien-être des personnes.
CARTOGRAPHIE DESPARTIES PRENANTES	Identifier les parties prenantes qui peuvent contribuer à la formulation et à la mise en œuvre de la SNIF. Parmi celles-ci figurent généralement les autorités, les prestataires de services financiers ainsi que les ONG, les syndicats du secteur d'activité ou les consultants externes concernés. Faire participer les parties prenantes à l'identification des problèmes et des obstacles à l'inclusion financière, ainsi qu'à l'élaboration de perspectives sur le versant de la demande et de l'offre : soit dans le cadre de réunions publiques, d'ateliers, de discussions de groupe ou de consultations virtuelles. Les consultations des parties prenantes peuvent être organisées par produit, service, thème ou par segment de marché cible (par exemple, le genre, les jeunes, les MPME) et doivent être effectuées pour chaque phase du cycle de vie de la SNIF.	L'identification des parties prenantes facilitera la coordination de leur contribution aux étapes ultérieures de la formulation et de la mise en œuvre de la SNIF. Il importe également d'identifier toutes les parties prenantes en matière de réglementation, à l'intérieur et à l'extérieur du secteur financier. Les consultations externes constituent une source d'informations précieuses et permettent de savoir dans quelle mesure la SNIF progresse dans la bonne direction. L'engagement des parties prenantes garantit aussi l'adhésion des différents acteurs.
CARTOGRAPHIE DES PRESTATAIRES DE SERVICES FINANCIERS (PSF)	Effectuer une analyse géospatiale de l'emplacement des PSF.	La SNIF doit en principe couvrir la fourniture de produits et services financiers dans l'ensemble des régions du pays, y compris dans les zones les plus éloignées géographiquement. Dans le cas contraire, cela peut entraîner un déséquilibre en matière d'inclusion qui pourrait être préjudiciable aux objectifs généraux de la SNIF.

CARTOGRAPHIE DES UTILISATEURS DE SERVICES FINANCIERS	Effectuer une analyse concernant les utilisateurs réels et potentiels des services financiers. Cette étude peut porter non seulement sur les personnes physiques, mais également sur les micros, petites et moyennes entreprises.	La SNIF doit en principe cibler tous les groupes d'utilisateurs vulnérables ainsi que leur diversité géographique. Dans le cas contraire, comme indiqué ci-dessus, il pourrait y avoir un déséquilibre dans l'inclusion qui pourrait être préjudiciable aux objectifs généraux de la SNIF.
ENQUÊTES SUR LA DEMANDE (ED)	Mener des enquêtes sur la demande pour déterminer l'utilisation des services financiers et leur taux de pénétration en mettant l'accent sur des groupes cibles tels que les femmes, le secteur des MPME, les personnes déplacées de force, les jeunes, les personnes âgées, la population rurale, etc., s'il y a lieu).	Les enquêtes relatives à la demande sont axées sur les utilisateurs réels et potentiels des services financiers et sont nécessaires pour dresser un tableau complet de l'utilisation réelle et potentielle des produits et services financiers.
ENQUÊTE SUR L'OFFRE (EO)	Mener des enquêtes sur l'offre en recueillant des données auprès des prestataires de services financiers sur les produits et services existants, et en évaluant leur disposition à offrir divers services et produits visant à combler les insuffisances en matière d'inclusion financière.	Les données sur le versant de l'offre portent sur les produits et services fournis, plutôt que sur les utilisateurs. Ces informations sont généralement plus accessibles, car les organismes régulateurs les recueillent déjà. Les EO pourraient porter sur des secteurs ou des sous-secteurs spécifiques ou sur le marché en général, ainsi que sur les prestataires de services financiers formels et informels.
ÉTUDES COMPORTEMENTALES	Mener des études comportementales afin de comprendre comment le comportement affecte l'utilisation ou la non utilisation des services financiers.	Les études comportementales fournissent des informations sur la façon dont les clients utilisent (ou peuvent utiliser) les produits et services financiers et éclairent les décisions sur la façon d'adapter les offres du marché pour satisfaire aux besoins des utilisateurs.
ÉTUDES RÉGLEMENTAIRES	Mener des études réglementaires pour identifier les obstacles et les insuffisances réglementaires qui pourraient faire obstacle à l'inclusion financière, et pour déterminer les possibilités de créer un environnement stratégique favorable à l'inclusion financière.	Les études de réglementation permettent d'identifier les principaux domaines d'action afin d'assurer que les règlements créent un environnement propice à la fourniture de produits financiers favorisant l'inclusion financière.
ÉTUDE DES CONNAISSANCES FINANCIÈRES ESSENTIELLES	Mener des études sur les connaissances financières essentielles pour évaluer la compréhension par les utilisateurs des produits et services financiers et analyser les données ventilées en matière d'éducation si possible.	Un faible niveau de connaissance financière peut constituer une entrave à l'utilisation des produits et services financiers ou conduire à une utilisation irresponsable. La décision d'inclure ou non les connaissances en finance dans la SNIF devrait se

		fonder sur la pertinence de cette question pour la juridiction et l'existence d'une stratégie distincte en matière de formation et d'éducation financière. Elle devrait également tenir compte d'une évaluation des besoins.
DONNÉES VENTILÉES PAR SEXE	Veiller à ce que la collecte et l'analyse des données sur l'inclusion financière soient effectuées de manière cohérente tant pour les hommes que pour les femmes afin de déterminer la pertinence des questions liées au genre sont pertinentes en ce qui concerne le niveau d'inclusion financière dans le pays.	Les données ventilées par sexe peuvent favoriser les objectifs de la SNIF car elles permettent d'identifier et de combler les écarts entre les genres en matière de fourniture et d'utilisation des services financiers. Les obstacles liés au genre peuvent exister aussi bien du côté de l'offre que de la demande et peuvent être importants non seulement pour les femmes mais aussi pour les hommes.
ÉTUDE SUR LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR	Mener une étude sur la protection du consommateur afin d'identifier les lacunes potentielles du cadre de protection du consommateur.	La protection du consommateur est essentielle pour garantir la confiance dans les produits et services financiers et les prestataires de services financiers. Les obstacles à la protection du consommateur peuvent également inclure l'accès à des informations incomplètes et incohérentes sur les produits et services. Les obstacles à la protection du consommateur peuvent exister tant du côté de l'offre (par exemple, surestimation des connaissances du consommateur, conflit potentiel avec la rentabilité) que de la demande (par exemple, bonne conception du produit, transparence, tarification, confidentialité des données, etc.). L'étude sur la protection du consommateur peut être reliée à celle sur les connaissances financières essentielles. Il est également important d'identifier l'organisme responsable de la protection des utilisateurs de services financiers.
DONNÉES VENTILÉES PAR ÂGE	Veiller à recueillir et à analyser les données d'inclusion financière ventilées par âge des utilisateurs potentiels ou réels de services financiers.	Les données ventilées par âge peuvent aider à atteindre les objectifs de la SNIF car elles permettent d'identifier et de combler les écarts liés à l'âge des utilisateurs de services financiers, en particulier les jeunes.

DONNÉES VENTILÉES PAR ZONES RURALES/ URBAINES	Assurer la collecte et l'analyse des données d'inclusion financière ventilées selon le lieu de résidence des utilisateurs potentiels ou réels de services financiers, à partir d'échantillons représentatifs des zones rurales et urbaines.	Les zones rurales et urbaines peuvent être affectées différemment par l'exclusion financière. Il est essentiel, afin d'identifier des mesures stratégiques adéquates, de disposer de données ventilées par zones rurales/urbaines.
INCLUSION FINANCIÈRE POUR LES MICRO, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (MPME)	Déterminer si les MPME sont confrontées à des problèmes d'exclusion financière.	Les MPME jouent un rôle important dans le processus de développement économique durable. Par conséquent, leur accès aux produits et services financiers est primordial pour le développement économique durable ainsi que pour l'émergence de nouvelles entreprises.
FINANCEMENT AGRICOLE	Examiner l'importance des services financiers numériques dans le cadre de l'inclusion financière dans le pays.	Les services financiers numériques peuvent favoriser l'inclusion financière en permettant de réduire les coûts et d'offrir des solutions financières plus efficaces.
CHANGEMENT CLIMATIQUE	Evaluer l'importance potentielle des facteurs de changement climatique dans le développement de l'inclusion financière du pays.	Le changement climatique peut avoir des effets néfastes sur le développement économique et social du pays. À cet égard, il peut aussi entraîner une augmentation de la demande de services financiers et réduire les effets du changement climatique ou renforcer la résistance à ce phénomène dans le but d'assurer un développement stable et durable.
SERVICES FINANCIERS NUMÉRIQUES	Vérifier la pertinence des services financiers numériques pour l'inclusion financière dans le pays.	Les services financiers numériques peuvent contribuer à l'inclusion financière en réduisant les coûts et en fournissant des solutions financières plus efficaces.

Annexe n°02

Les mesures stratégiques de la SNIF

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
ÉNONCÉ DE VISION	Formuler un énoncé de vision de la SNIF concis et motivant qui définit le ou les objectif(s) à moyen et long terme de la stratégie.	L'énoncé de vision de la SNIF permet d'avoir une compréhension par tous de la perspective d'avenir que la stratégie vise à atteindre.
ÉNONCÉ DU PROBLÈME	Formuler l'énoncé du problème - celui-ci doit résumer brièvement la situation peu souhaitable que la SNIF entend changer.	L'énoncé du problème peut soit être séparé, soit être inclus dans la justification de la SNIF. Il doit décrire les niveaux intolérables d'inclusion financière, tels que déterminés lors des études diagnostiques.
FIXER UN OU PLUSIEURS OBJECTIF(S)	Formuler un objectif spécifique en matière d'inclusion financière (engagement) qui soit clair, pertinent, mesurable, limité dans le temps et proportionnel à l'impact recherché.	Un objectif général indique l'impact quantifiable de toutes les activités de la SNIF.
JUSTIFICATION DE LA SNIF	Formuler une justification pour la SNIF qui évoque un problème que la stratégie vise à résoudre ou à atténuer. Ce message doit réaffirmer les effets positifs de l'inclusion financière sur l'égalité économique et sociale, la stabilité financière et sociale et l'importance de la SNIF dans l'obtention de ces résultats.	La justification de la SNIF doit adresser un message clair à toutes les parties prenantes sur les raisons pour lesquelles la SNIF a été formulée. La justification de la SNIF doit être en lien avec les conclusions énoncées lors de la phase de pré-formulation.
RAPPORT AVEC D'AUTRES DOCUMENTS ET POLITIQUES STRATÉGIQUES NATIONALES	Formuler le lien entre les autres documents et politiques stratégiques nationaux et l'objet et les objectifs de la SNIF.	La SNIF doit être en harmonie avec les documents stratégiques du pays afin de garantir qu'ils sont en adéquation et se complètent mutuellement dans la poursuite de objectifs de la SNIF.
DURÉE DE LA SNIF	Déterminer la durée adéquate de la SNIF : prévoir suffisamment de temps pour arriver au résultat souhaité mais sans perdre la dynamique. La durée de la SNIF peut également être harmonisée avec d'autres documents stratégiques ou politiques.	La durée de la SNIF indique un délai précis pour la mise en œuvre et constitue un point de référence pour toutes les parties prenantes. Dans la plupart des SNIF, la durée est harmonisée avec d'autres stratégies nationales relatives au développement du secteur financier qui s'étendent sur une période de 3 à 5 ans.

		La durée de la SNIF peut inclure la durée de chaque étape du cycle de vie de la SNIF.
NIVEAU ACTUEL D'INCLUSION FINANCIÈRE	Présenter le niveau actuel d'inclusion financière dans le pays, en tenant compte du contexte national.	La présentation du niveau actuel d'inclusion financière sert de point de départ et de référence pour la SNIF et complète la vision de la SNIF. Cette présentation s'appuie sur les études diagnostiques réalisées lors de la phase de pré-formulation.
OBSTACLES À L'INCLUSION FINANCIÈRE	Exposer les obstacles à l'accès, à l'utilisation et à la qualité de l'inclusion financière dans le pays.	La SNIF doit aborder à la fois les obstacles à l'accès (c'est-à-dire les obstacles du côté de l'offre) et les obstacles à l'utilisation (c'est-à-dire les obstacles sur le versant de la demande). L'identification de ces obstacles se fondera largement sur les études diagnostiques.
IDENTIFICATION DES PRINCIPAUX FACILITATEURS	Identifier les principaux facilitateurs susceptibles de soutenir l'inclusion financière.	Les principaux facilitateurs sont des facteurs/composants/éléments essentiels qui créent un environnement propice contribuant à la réalisation des objectifs en matière d'inclusion financière. Par exemple, la technologie ainsi que les infrastructures, les ressources et les politiques peuvent être des instruments essentiels de l'inclusion financière.
IDENTIFICATION DES DOMAINES D'ACTION CIBLES	Identifier les domaines d'action qui jouent un rôle déterminant dans la réalisation des objectifs de la SNIF.	L'identification des domaines d'action dépendra du contexte du pays, des études diagnostiques ou même de l'exécution d'engagements importants (par exemple, les contributions nationales déterminées).
MESURES STRATÉGIQUES	Identifier les mesures stratégiques permettant d'atteindre les objectifs de la SNIF de manière efficace et dans les délais impartis.	Les mesures stratégiques constituent la base des actions et des politiques visant à atteindre les objectifs de la SNIF.

CIBLES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE	Formuler des actions ou prendre des initiatives visant à renforcer la résistance et à atténuer les pertes causées par le changement climatique en ciblant les groupes vulnérables au changement climatique.	L'exclusion financière et le changement climatique sont les principaux obstacles à la stabilité financière. Les initiatives de la SNIF doivent aborder les politiques ou initiatives d'inclusion financière qui ont également des effets positifs sur l'environnement, en ciblant les communautés qui sont les plus vulnérables au changement climatique.
ACTIONS AXÉES SUR LE GENRE	Formuler des actions visant à réduire ou à éliminer les obstacles liés au genre en matière d'inclusion financière.	Les actions axées sur le genre sont spécifiquement conçues pour garantir l'égalité d'accès aux produits et services financiers sans distinction de sexe.
ACTIONS EN FAVEUR DES GROUPES DÉFAVORISÉS, PERSONNES ÂGÉES, PERSONNES DÉPLACÉES DE FORCE, PERSONNES HANDICAPÉES.	Formuler des actions en faveur des groupes défavorisés, des jeunes, des personnes âgées, des personnes déplacées de force et des personnes handicapées.	Les actions de la SNIF doivent tenir compte du fait que les groupes défavorisés et vulnérables peuvent être confrontés à des obstacles spécifiques les empêchant d'utiliser les produits et services financiers.
ÉVOLUTIONS TECHNOLOGIQUES	Définir le rôle de l'évolution technologique, notamment des services financiers numériques (SFN), pour atteindre les objectifs de la SNIF.	Les SFN sont un outil précieux permettant de stimuler l'inclusion financière et la SNIF doit insister sur l'importance des nouvelles technologies dans la réalisation des objectifs de la stratégie.
FIXATION D'OBJECTIFS	Fixer des objectifs en fonction du niveau actuel d'inclusion financière ou en se basant sur le niveau d'inclusion financière d'autres pays ou régions confrontés à des problèmes similaires.	Les objectifs doivent être fixés sur la base de points de référence spécifiques afin d'évaluer les objectifs de la SNIF. Les représentants du secteur privé doivent être impliqués dans la définition des objectifs afin de garantir l'adhésion du secteur privé.
ENGAGEMENT(S) NATIONAL(AUX)	Examiner les engagements nationaux en matière d'inclusion financière.	Les engagements nationaux (tels que la Déclaration Maya) peuvent servir de points de

		référence pour la SNIF.
FIXATION D'OBJECTIFS QUALITATIFS	Fixer des objectifs qualitatifs qui peuvent être mesurés sans recours à des indicateurs numériques.	Les objectifs qualitatifs peuvent se révéler utiles en ce qui concerne certains résultats non quantifiables (par exemple, l'adoption de règlements).
FIXATION D'OBJECTIFS QUANTITATIFS	Fixer des objectifs quantitatifs pouvant être évalués numériquement.	Les objectifs quantitatifs servent de points de référence mesurables pour l'évaluation des résultats obtenus par la SNIF.
FIXATION D'OBJECTIFS SPÉCIFIQUES POUR LES GROUPES VULNÉRABLES	Fixer des objectifs permettant d'évaluer l'efficacité des actions et des mesures visant spécifiquement les groupes vulnérables de la population tels que les femmes, les jeunes, les personnes âgées, les personnes déplacées et les personnes handicapées, le cas échéant.	Les objectifs spécifiques aux groupes vulnérables permettent d'établir des critères de référence plus précis, pouvant contribuer à la réalisation des objectifs d'inclusion financière de la SNIF.
TESTS « SMART »	Évaluer les buts et objectifs de la SNIF en utilisant l'approche « SMART » pour s'assurer qu'ils sont Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels.	Les buts et objectifs doivent aider les parties prenantes dans la mise en œuvre de leur SNIF. Si les objectifs et cibles ne sont pas conformes au test « SMART », il y a des risques de mauvais résultat ou de simple exécution formelle de la SNIF.
GESTION DES RISQUES	Identifier les risques susceptibles de compromettre la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation de la SNIF.	En général, la plupart des risques entrent dans la catégorie des risques stratégiques et opérationnels. La gestion des risques doit porter à la fois sur l'identification des risques importants et sur la mise en place de stratégies adéquates visant à les atténuer.
BUDGÉTISATION	Préparer un budget prévisionnel permettant d'estimer les coûts de mise en œuvre et de suivi de la SNIF et de répartir les coûts entre les différentes parties prenantes (publiques et privées le cas échéant) et les groupes/stratégies cibles. Indiquer qui financera les déficits budgétaires	Le budget prévisionnel indique les coûts approximatifs de la mise en œuvre et du suivi de la SNIF, ce qui contribue à la réalisation des objectifs de la SNIF tout en garantissant la transparence. Les organismes régulateurs sont encouragés à faire la distinction entre

	éventuels et faire appel à des partenaires pour le développement si nécessaire.	l'allocation budgétaire pour chaque étape du cycle de vie de la SNIF.
CONSULTATION SUR LE PROJET DE LA SNIF	Mener des consultations avec les parties prenantes sur la base du projet de la SNIF afin de recueillir leurs retours d'information et leurs points de vue.	La consultation sur un projet de SNIF permet aux parties prenantes d'évaluer les composantes de la SNIF de manière indépendante mais aussi globale et aligner la SNIF sur les initiatives et afin de déterminer si les composantes forment une stratégie cohérente.
ÉVALUATIONS PAR DES INTERVENANTS EXTERNES (ONG, SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES, FOURNISSEURS D'ASSISTANCE TECHNIQUE)	Garantir un examen externe du/des projet(s) de la SNIF	Les intervenants externes peuvent ne pas être directement impliqués dans la formulation ou la mise en œuvre de la SNIF, mais leur retour d'information peut être essentiel pour réduire au minimum les insuffisances éventuelles de la SNIF et aligner la SNIF sur les initiatives et les politiques menées dans d'autres secteurs.
LANCEMENT OFFICIEL	Organiser un lancement officiel de la SNIF.	Un lancement officiel de la SNIF garantit l'engagement de toutes les parties prenantes concernées à l'égard du texte final de la SNIF. L'événement officiel peut aussi inclure un accord de coopération officiel pour la phase de mise en œuvre.

Plan de mise en œuvre

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
PLAN DE MISE EN OEUVRE DE LA SNIF	Préparer le plan de mise en œuvre décrivant les actions les plus importantes ou les objectifs stratégiques généraux. Il doit aussi inclure les actions/activités consécutives dans chacun des domaines stratégiques	Le plan de mise en œuvre constitue une feuille de route des actions les plus urgentes à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs de la SNIF. Il peut faire partie de la SNIF ou être élaboré comme un document distinct mais connexe.

	de la SNIF, les institutions publiques et privées responsables (le cas échéant) et les calendriers.	
ENGAGEMENT	Garantir l'engagement des parties prenantes à l'égard des éléments spécifiques du plan de mise en œuvre de la SNIF par le biais d'un accord, d'un protocole d'entente ou en menant des consultations approfondies et en coordonnant les rapports.	L'engagement des parties prenantes est essentiel à la poursuite de la coordination et à l'adhésion au plan de mise en œuvre de la SNIF.
ORDRE DES PRIORITÉS	Définir et établir un ordre de priorité dans le cadre de la sélection des politiques, des mesures stratégiques et des groupes cibles qui contribuent à la réalisation des objectifs de la SNIF.	L'établissement des priorités permet de s'assurer que les ressources limitées soient consacrées aux actions ayant le plus d'impact. Elles doivent refléter les obstacles à l'inclusion financière préalablement identifiés.
ACTIONS À EFFET RAPIDE	Identifier les actions à effet rapide pouvant être mises en œuvre à court terme dans le plan de mise en œuvre.	Les actions à effet rapide permettent d'obtenir des résultats tangibles dans un délai relativement court avec des ressources limitées. Ces actions à effet rapide suscitent une dynamique positive pour soutenir les activités de mise en œuvre en cours afin de mener à bien la mise en œuvre complète de la SNIF.
INDICATEURS INTERMÉDIAIRES POUR LA MESURE DES SUCCÈS/ ÉTAPES CLÉS	Identifier les indicateurs clés de performance (ICP) et les étapes clés des ICP.	Les ICP et un calendrier des étapes constituent l'épine dorsale du plan de mise en œuvre de la SNIF encourageant les parties prenantes à mettre l'accent sur les priorités stratégiques qui concourent directement à la réalisation des objectifs de la SNIF.
CALENDRIER DE COMMUNICATION	Élaborer une stratégie de communication précisant le but de la stratégie de communication, l'introduction à la SNIF, les objectifs en matière de communication et l'organisme ou les organismes responsables.	La stratégie de communication permet de garantir la transparence de la SNIF, une compréhension par tous les acteurs et parties prenantes des objectifs et des actions de la SNIF et doit aller au-delà de simples opérations de publications.
MÉTHODES (VOIES) DE COMMUNICATION	Identifier des méthodes de communication efficaces avec les parties prenantes	Les méthodes de communication dépendront du public auquel s'adressent les communications

	et les intervenants extérieurs.	relatives à la SNIF.
COMMUNICATION PÉRIODIQUE	Veiller à la diffusion périodique d'informations sur l'état d'avancement de la mise en œuvre de la SNIF.	Une communication régulière est essentielle pour tenir les parties prenantes, les intervenants extérieurs et le public informés de la mise en œuvre de la SNIF. Elle permet aussi de rappeler les échéances et les objectifs qui ont été fixés.
CALENDRIER DE COMMUNICATION	Préparer un plan pour l'exécution d'une stratégie de communication efficace, avec des périodicités claires et prédéfinies pour les communications relatives à la SNIF.	Le calendrier de communication doit fixer un échéancier clair pour tous les organismes impliqués dans la communication afin qu'ils puissent planifier leurs activités en conséquence.

Cadre de suivi et d'évaluation

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
PLAN DE SUIVI DES PERFORMANCES DE LA SNIF	Préparer le plan de suivi des performances de la SNIF comportant le calendrier des rapports, la portée des rapports, les organismes responsables et des échéances claires en rapport avec le plan de mise en œuvre de la SNIF.	Le plan de suivi des performances de la SNIF permet de suivre au jour le jour l'avancement du plan de mise en œuvre (y compris les enquêtes périodiques sur la demande et l'offre) afin de s'assurer de l'adhésion de toutes les parties prenantes.
PLAN D'ÉVALUATION DE LA SNIF	Élaborer un plan d'évaluation qui établit un cadre clair permettant de déterminer si les principaux ICP et les objectifs de la SNIF ont été atteints.	Le plan d'évaluation servira de base à l'évaluation après-mise en œuvre. L'évaluation de la SNIF fournit un aperçu de ce qui a été réalisé et identifie les domaines où les résultats ne sont pas satisfaisants.
INDICATEURS DE SUIVI ÉVALUATION	Mettre en place des indicateurs et identifier les données devant être collectées afin de contrôler et d'évaluer le niveau de mise en œuvre de la SNIF.	Les indicateurs doivent évaluer si les cibles, les objectifs et les buts de la SNIF ont été atteints et si les progrès réalisés correspondent au plan de mise en œuvre de la SNIF et aux étapes clés.
ORGANISME DE SUIVI ET	Identifier l'organisme chargé de contrôle et d'évaluer la mise en	L'organisme de coordination de la SNIF

D'ÉVALUATION	œuvre du plan de suivi des performances de la SNIF.	peut être responsable de la collecte, de la synthèse et de l'analyse des données. Une autre alternative consiste à confier à un organisme de statistiques, un bureau de gestion des données ou une entité similaire la responsabilité de collecter, de synthétiser et d'analyser les rapports.
CONTRÔLE DU CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION	Garantir la mise en place des contrôles nécessaires pour éviter ou réduire au minimum les autocontrôles et les autoévaluations.	Certaines juridictions pourraient juger utile de mettre en place un organisme indépendant de suivi et d'évaluation afin de s'assurer que le suivi et l'évaluation sont effectués de manière équitable et indépendante.

Annexe n° 3

Mise en œuvre.		
Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
ORGANISME DE MISE EN OEUVRE	Désigner un organisme de mise en œuvre qui servira de point de convergence pour les parties prenantes afin de coordonner les efforts de mise en œuvre.	La mise en place d'un organisme spécial de mise en œuvre peut contribuer à l'efficacité et à la rapidité de la mise en œuvre de la SNIF. Il doit être intégré à la structure de gouvernance SNIF telle qu'elle a été définie au stade du diagnostic et de l'analyse.
COORDINATION INTERINSTITUTIONS	Mettre en place des mécanismes efficaces pour la coordination interinstitutionnelle au sein de la structure de gouvernance de la SNIF.	Sur la base du plan de mise en œuvre de la SNIF, l'organisme de mise en œuvre doit veiller à ce que les responsabilités des parties prenantes soient séparées afin d'éviter les chevauchements de compétences et les doubles emplois
COORDINATION AU SEIN DES ORGANISMES	Assurer une coordination efficace au sein de l'organisme de coordination de la SNIF.	L'organisme de mise en œuvre doit s'assurer que les différentes divisions de l'organisme de coordination de la SNIF ont une même compréhension des objectifs, de la vision et des étapes de la SNIF.
RENFORCEMENT DES CAPACITÉS	Renforcer les capacités des parties prenantes à la mise en œuvre.	Les parties prenantes à la mise en œuvre doivent avoir les connaissances et les compétences nécessaires pour exécuter efficacement le plan de mise en œuvre de la SNIF. Le renforcement des capacités peut être exécuté par les membres de la communauté des parties prenantes ou par des intervenants externes (par exemple, les partenaires pour le développement). Le choix du contenu des activités de renforcement des capacités doit être basé sur les résultats de l'évaluation des capacités des parties prenantes réalisée au stade du diagnostic.

PARTICIPATION DU SECTEUR PRIVÉ	Indiquer la portée des activités relatives à la SNIF pour le secteur privé.	Le secteur privé joue un rôle essentiel en matière d'inclusion financière du côté de l'offre. Ainsi, les prestataires de services financiers doivent être tenus informés du déroulement de la mise en œuvre de la SNIF, mais aussi être activement impliqués dans le plan de mise en œuvre de la SNIF.
--------------------------------	---	--

Suivi continu.

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
MÉTHODES DE COLLECTE DE DONNÉES	Les pays disposent d'un large éventail d'approches pour la collecte des données. Ces approches peuvent consister en des rapports des parties prenantes, des informations pertinentes provenant de sources secondaires (par exemple, changements de politique, couverture médiatique), des ateliers/discussions périodiques et des enquêtes périodiques.	Le cas échéant, les informations peuvent être extraites soit de rapports spécifiques, soit de données statistiques existantes susceptibles d'être exploitées à cette fin (par exemple, des bureaux de statistiques). Des efforts doivent être faits pour garantir la cohérence des données, conformément aux indicateurs de suivi et d'évaluation.
INFRASTRUCTURE DE DONNÉES SUR L'INCLUSION FINANCIÈRE	Identifier les principales sources de données sur l'inclusion financière qui serviront au suivi continu de la SNIF.	L'infrastructure de données sur l'inclusion financière peut inclure des données statistiques qui sont recueillies dans le cadre d'une activité réglementaire normale ou d'autres sources de données liées à l'inclusion financière.
ORGANISMES DÉCLARANTS	Indiquer les organismes qui devront fournir des informations relatives à la mise en œuvre de la SNIF, conformément à la portée de la déclaration.	L'organisme de coordination de la SNIF doit établir des liens de communication avec les organismes déclarants afin de garantir une collecte de données précise et rapide.
RECOURS AUX INSTANCES SUPÉRIEURES	Veiller à la remontée des problèmes par l'organisme responsable du suivi et d'évaluation - en cas de mauvais résultats - aux instances supérieures du cadre institutionnel de la SNIF ; celles-ci peuvent alors prendre des mesures afin d'assurer que les parties prenantes assument la responsabilité de leurs actions.	Les problèmes susceptibles d'entraver l'atteinte des cibles et des objectifs fixés doivent être portés à l'attention de la direction du SNIF afin que des pressions soient exercées sur les parties prenantes dont les actions ne sont pas conformes au plan de mise en œuvre.

EXAMEN À MI-PARCOURS DE LA SNIF	Procéder à un examen complet à mi-parcours de la mise en œuvre de la SNIF si la durée de la SNIF est plus longue.	Un examen à mi-parcours de la SNIF est nécessaire afin d'évaluer les progrès accomplis jusqu'alors et de décider si des ajustements aux cibles, à la portée ou au plan de mise en œuvre de la SNIF sont nécessaires.
RAPPORT DE MI-PARCOURS	Élaborer et publier un ou plusieurs rapports de mi-parcours sur l'état d'avancement de la mise en œuvre de la SNIF.	Les rapports de mi-parcours peuvent être publiés si on le souhaite. Le public potentiel auquel s'adressent ces rapports comprend les parties prenantes, le grand public et les organismes de financement. Il faut noter que la forme des rapports de mi-parcours peut dépendre de l'audience (par exemple, rapport sur papier, atelier, conférence, interview avec les médias, etc.
AJUSTEMENT À MI-PARCOURS	Procéder à un ajustement à mi-parcours de la portée, des objectifs ou du plan de mise en œuvre de la SNIF, en fonction des résultats de l'examen à mi-parcours si la SNIF s'étend sur une période plus longue.	Un ajustement des politiques, objectifs et autres éléments de la SNIF pourrait être nécessaire si les objectifs intermédiaires ne sont pas atteints ou s'il y a un changement drastique du contexte. L'organisme responsable de la SNIF doit identifier les facteurs ayant entraîné un mauvais résultat et proposer un ajustement approprié de la SNIF afin de réduire les risques de mauvais résultat une fois la mise en œuvre de la SNIF achevée. Une révision de la SNIF peut être nécessaire pour les questions urgentes. L'ajustement à mi-parcours reposerait sur les mêmes principes que ceux énoncés lors de la phase de formulation.

Evaluation et actions après mise en œuvre

Catégorie	Principes directeurs	Enjeux
ÉVALUATION APRÈSMISE EN OEUVRE	Procéder à un examen complet de la mise en œuvre de la SNIF au terme de la durée prévue pour sa mise en œuvre.	L'évaluation après-mise en œuvre devrait permettre de vérifier si les cibles et les objectifs du SNIF ont été atteints. Elle devrait également permettre d'identifier les

		insuffisances et les leçons tirées.
ENQUÊTES D'ÉVALUATION SUR LA DEMANDE	Mener des enquêtes sur la demande pour suivre l'évolution de l'utilisation des services financiers et leur taux de pénétration ; il s'agira de mettre l'accent sur des groupes cibles tels que les femmes, le secteur des MPME, les personnes déplacées de force, les jeunes, les personnes âgées, etc.	Des enquêtes périodiques sur la demande doivent être menées afin d'évaluer si et comment la mise en œuvre de la SNIF affecte l'utilisation des services financiers, en se basant sur les résultats de l'ED préformulée. L'enquête d'évaluation doit être alignée sur les indicateurs d'évaluation et reposer sur une méthodologie solide (par exemple, des tests aléatoires).
ENQUÊTES D'ÉVALUATION SUR L'OFFRE	Mener des enquêtes sur l'offre afin de suivre les changements en termes de portée et de volume des produits et services financiers fournis par les prestataires de services financiers.	Des enquêtes périodiques sur l'offre doivent permettre d'évaluer si et comment la mise en œuvre de la SNIF a influencé la portée et le volume des services financiers sur le marché, en se basant sur les résultats de l'EO préformulée. Les enquêtes d'évaluation doivent être alignées sur les indicateurs d'évaluation.
COMMUNICATION APRÈS MISE EN OEUVRE	Présenter les résultats de l'évaluation après-mise en œuvre aux parties prenantes et aux intervenants externes.	L'organisme de coordination de la SNIF doit communiquer les résultats de la mise en œuvre de la SNIF aux parties prenantes, aux instances supérieures et au public. Cette communication doit garantir que toutes les contributions sont prises en compte, et décrire le ou les objectifs qui ont été atteints et ceux qui ont été partiellement atteints ou pas du tout atteints.
ACTIONS D'APRÈS MISE EN OEUVRE	Décider des actions à entreprendre après-mise en œuvre.	Les actions d'après mise en œuvre peuvent comprendre des décisions sur la préparation d'une nouvelle SNIF ou la mise à jour et l'extension de la SNIF précédente, la révision du budget (en fonction des actions supplémentaires) et la cartographie des risques sur la base des résultats de la stratégie précédente et en s'appuyant sur l'expérience tirée de sa mise en œuvre.

Annexe n°4

Annexe n°04

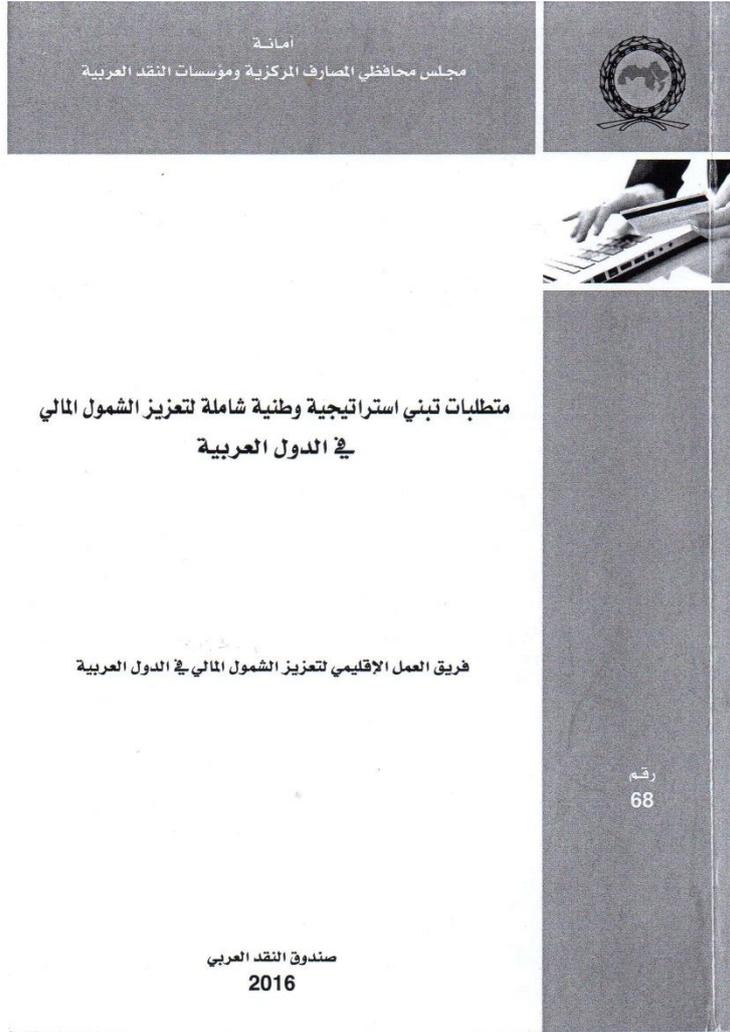
PAYS	ANNÉE	POLITIQUE ET CHANGEMENT RÉGLEMENTAIRE RAPORTÉ
TIMOR-ORIENTAL 	2013	En 2013, la Banque centrale du Timor-Oriental a publié et mis en œuvre le plan directeur de développement du système financier et le plan directeur de développement du secteur financier sur le programme d'inclusion financière, le 20 février 2015.
TUNISIE 	2018	La Stratégie Nationale d'Inclusion Financière (SNIF) a été approuvée par le Conseil ministériel restreint du 25 juin 2018. La SNIF s'articule autour des axes suivants : finance numérique, micro-assurance, refinancement, économie sociale et solidaire et éducation financière. La formulation de la loi sur l'inclusion financière a commencé en 2019.
OUGANDA 	2017	La stratégie nationale d'inclusion financière de l'Ouganda (2017-2022) a été publiée en 2017. Les objectifs de la stratégie consistent à renforcer et à étendre la mobilisation formelle de l'épargne, la protection des consommateurs et les connaissances financières essentielles. La stratégie met également l'accent sur le développement de l'infrastructure des services financiers numériques.
VANUATU 	2012	La Banque de Réserve de Vanuatu a élaboré en 2012 une stratégie nationale d'inclusion financière. La SNIF de Vanuatu a permis l'adoption de règlements, de produits et de services pour aider les MPME. La Banque de Réserve de Vanuatu a indiqué qu'il s'agira d'accroître la capacité de résistance aux impacts du changement climatique. En 2018, le Vanuatu a publié sa Stratégie nationale d'inclusion financière (SNIF) 2018-2023. La Banque de Réserve de Vanuatu a reçu une subvention en 2016 pour mener une enquête sur les MPME, et les résultats ont servi à l'élaboration du document de stratégie. La Banque de Réserve de Vanuatu a été accompagnée et soutenue par d'autres membres du réseau grâce à des notes d'orientation et des partages d'expériences. La cellule de gestion de l'AFI et les pays membres ont également participé au processus de consultation et de révision du document de stratégie.
ÉTATS D'AFRIQUE DE L'OUEST (UEMOA)	2016	Un cadre de politique régionale et une stratégie d'inclusion financière dans l'UEMOA ont été adoptés le 24 juin 2016 par le Conseil des ministres. La feuille de route énonce les axes prioritaires pour le renforcement de l'accès aux services financiers des populations des États membres de l'UEMOA sur la période 2016-2020. Le document a défini 5 priorités : (1) promouvoir un cadre juridique, réglementaire et de supervision efficace ; (2) assainir le secteur de la microfinance ; (3) encourager les innovations en faveur de l'inclusion financière des populations exclues (enfants, femmes, PME, populations rurales) ; (4) renforcer l'éducation financière et la protection des consommateurs de services financiers ; et (5) mettre en place une politique fiscale favorable à l'inclusion financière.
ZAMBIE 	2017	La Zambie a publié en 2017 sa politique nationale de développement du secteur financier, ainsi que sa stratégie nationale d'inclusion financière (2017 - 2022). L'objectif principal consiste à « assurer l'accès et l'utilisation universels d'une large gamme de services financiers de qualité à un coût abordable qui répondent aux besoins des particuliers et des entreprises ». Les principaux objectifs de la SNIF sont de faire en sorte que 80 % de la population parvienne à l'inclusion financière (de manière formelle et/ou informelle) et 70 % de la population adulte y parvienne de manière formelle d'ici 2022. Cette stratégie permettra d'intégrer la population non bancarisée et mal desservie par le système financier formel, notamment en s'appuyant sur les progrès technologiques qui offrent des possibilités d'élargir l'accès et l'utilisation des services financiers. En 2019, la Banque de Zambie (BoZ) a formulé son plan stratégique 2020-2023, qui a été approuvé en décembre 2019. Ce plan a été publié en 2020 et est actuellement en cours de mise en œuvre.

AFRIQUE DU SUD	2018	La loi n° 9 de 2017 portant réglementation du secteur financier est entrée en vigueur le 1er avril 2018 en ce qui concerne l'autorité prudentielle. L'article 34(1)(e) dispose que l'une des fonctions de l'autorité prudentielle est de promouvoir l'inclusion financière.
		
SRI LANKA	2020	La stratégie nationale d'inclusion financière du Sri Lanka a été élaborée par la Banque centrale du Sri Lanka (BCSL), avec le concours de la Société Financière Internationale (SFI), membre du Groupe de la Banque Mondiale. Les principaux piliers de la stratégie sont (I) la finance et les paiements numériques, (II) la finance des MPME, (III) la protection des consommateurs, et (IV) les connaissances financières essentielles et le renforcement des capacités. L'éducation financière a été reconnue comme un facteur clé dans l'ensemble du processus d'inclusion financière et placée au cœur du processus. Les principales insuffisances et les questions sous-jacentes relatives à chaque pilier ont également été identifiées et les initiatives politiques nécessaires pour surmonter les obstacles actuels font l'objet de discussions avec les principales parties prenantes. Le cabinet a donné son accord pour la mise en œuvre de la SNIF, qui sera publiée dès son adoption par le conseil national d'inclusion financière.
		
SOUDAN	2020	Le Soudan élabore actuellement une stratégie nationale d'inclusion financière avec l'appui technique de la Banque Mondiale. La Banque centrale du Soudan (BCS) a mis en place en 2017 le comité de pilotage de l'inclusion financière, composé de représentants des services concernés de la BCS, pour donner une orientation politique aux réformes en matière d'inclusion financière ; un comité technique sur l'inclusion financière a également été créé par la Banque centrale afin de consolider l'expertise technique et coordonner les efforts des parties prenantes publiques et privées. La BCS a signé un accord avec le Bureau Central des Statistiques (BS) pour mener une enquête sur la demande afin de déterminer les objectifs en matière d'inclusion financière. Plusieurs diagnostics sont déjà disponibles pour les consultations et les discussions (Diagnostic des systèmes de paiement (sous-secteur : paiements gouvernementaux, envois internationaux de fonds, argent mobile, révision du cadre juridique et réglementaire) et d'autres sont en cours d'élaboration (diagnostics de l'agrofinancement, diagnostics des assurances, Aspects de l'Inclusion Financière liés aux Paiements).
		
TANZANIE	2014	Le cadre national d'inclusion financière a été élaboré et publié en 2014. Ce cadre national a pour but de lutter contre l'inégalité entre les genres de manière à pouvoir également faire face au changement climatique, dont les femmes semblent être particulièrement vulnérables aux incidences. La Banque de Tanzanie a intégré en 2016 des données et des objectifs liés au genre dans sa SNIF révisée qui servira de guide à l'élaboration des futures stratégies d'IF. La Tanzanie a révisé en 2017 son premier cadre national d'inclusion financière (2014-2016) qui est arrivé à échéance en décembre 2016 et a rédigé un deuxième cadre national d'inclusion financière (2018-2022) qui a été publié en décembre 2017. L'objectif de cette stratégie est de lever les obstacles, comme ceux auxquels sont confrontés les consommateurs en matière d'accès et d'utilisation des services et produits financiers. L'esprit du cadre est de faire avancer la vision du NFIF1 afin que les produits et services financiers répondent aux besoins des particuliers et des entreprises ; il s'agit également de favoriser la disponibilité des moyens de subsistance, les capacités de résistance des ménages et la création d'emplois. Les principaux aspects sont les suivants : (1) l'amélioration de l'accès aux services financiers pour tous les adultes par le biais de cartes d'identification numériques d'ici 2022 (2) l'amélioration des plateformes de paiement numériques grâce à une entière interopérabilité (3) l'introduction des connaissances financières essentielles dans les programmes d'enseignement dès le cours primaire.
		

<p>MONGOLIE</p> 	<p>2015 Le FRC et la Banque de Mongolie ont collaboré pour produire le premier projet de stratégie nationale d'inclusion financière (2015). Le programme national de développement des marchés financiers pour 2017-2025 a été élaboré par la Banque de Mongolie (la banque centrale), le Ministère des Finances et la commission de régulation financière, et approuvé par le gouvernement mongol en 2017. Il s'agit de la feuille de route de la politique et des règlements qui seront mis en œuvre par les décideurs politiques et les autorités de régulation en Mongolie au cours des 7 prochaines années. Le plan opérationnel a été élaboré en tenant compte non seulement des tendances mondiales de développement et de l'expérience internationale, mais également des spécificités du pays et des niveaux de connaissances financières essentielles de la population. Les objectifs spécifiques de ce plan sont les suivants : (1) mener des programmes de protection des consommateurs et renouveler l'environnement juridique (2) renforcer l'éducation financière du public (3) formuler une stratégie nationale d'inclusion financière. La commission de régulation financière de Mongolie élabore actuellement la stratégie nationale d'inclusion financière (2018).</p>
<p>MAROC</p> 	<p>2016 La Banque centrale du Maroc pilote depuis 2016 le processus de développement de la SNIF en collaboration avec le Ministère des Finances. Dans le cadre de ce processus et dans une approche participative, les autorités marocaines ont conçu une stratégie dûment documentée et basée sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> > un diagnostic approfondi de l'inclusion financière à travers l'analyse des données du côté de l'offre et de la demande ; > un examen des pratiques internationales et nationales en matière d'inclusion financière. <p>Ainsi, les principaux défis et obstacles ont été identifiés, les groupes cibles ont été clairement segmentés et les aspects de la stratégie à améliorer ont été définis. La stratégie s'appuie sur une structure spéciale de gouvernance comprenant un conseil national, un comité stratégique et un comité de direction et de coordination. Ces organes sont appuyés par une équipe spéciale de la Banque centrale du Maroc chargée de la coordination, de la réalisation d'études, de l'organisation du renforcement des capacités des acteurs de la SNIF, de la communication et du SBE. En ce qui concerne la phase de mise en œuvre, le comité stratégique a mis en place des groupes de travail techniques, chacun étant responsable d'un aspect spécifique de la stratégie. Les acteurs des secteurs public et privé sont impliqués dans toutes les phases du processus, ce qui a permis à la BAM et au Ministère des Finances d'avoir une bonne adhésion à l'écosystème dès le départ. La stratégie vise les groupes mal desservis, en particulier les femmes, les zones rurales, les jeunes et les toutes petites entreprises, au moyen de modèles traditionnels et de modèles alternatifs tels que les SFN. L'éducation financière et la dématérialisation des paiements sont considérées comme des vecteurs essentiels pour atteindre les objectifs et les ambitions de la stratégie. La stratégie a été approuvée en 2019 lors de la réunion constitutive du Conseil national qui s'est tenue le 1er avril 2019. En 2017, la Banque Al-Maghrib a créé, suite à la nouvelle loi bancaire, une nouvelle catégorie d'institutions, les « institutions de paiement ». Ce nouveau cadre permettra l'entrée sur le marché de nouveaux opérateurs non bancaires de paiement, qui seront autorisés, en plus des établissements de crédit, à ouvrir des comptes de paiement et à offrir des services de paiement à leurs clients. Le cadre réglementaire qui régit ces établissements a été publié, sous la forme de trois circulaires d'application portant respectivement sur les modalités d'exercice des services de paiement, les modalités d'application de l'article 22 de la loi précitée et le capital minimum des institutions de paiement.</p> <p>Le processus de formulation de la stratégie nationale d'inclusion financière a été finalisé en 2018. La SNIF est le fruit d'une collaboration entre la Banque Al-Maghrib et le Ministère des Finances du Maroc. Le processus de formulation se fonde sur les bonnes pratiques et sur un diagnostic approfondi du niveau actuel d'inclusion financière au Maroc ; en impliquant les acteurs publics et privés, ce processus a permis d'identifier la population cible, de définir les principaux piliers afin de surmonter les obstacles à l'inclusion et d'élaborer une vision et une feuille de route nationales. De plus, les organismes de gouvernance ont été déterminés et seront opérationnels à partir de 2019.</p>

Annexe n°5

Annexe n°05



**متطلبات تبني استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول
المالي في الدول العربية**

المقدمة

في أعقاب الأزمة المالية العالمية التي حدثت بنهايات العام 2007 ازداد الاهتمام الدولي في تحقيق الشمول المالي من خلال إيجاد التزام واسع لدى الجهات الرسمية (الحكومية) لتحقيق الشمول المالي وتنفيذ سياسات يتم من خلالها تعزيز وتسهيل وصول واستخدام كافة فئات المجتمع للخدمات والمنتجات المالية وتمكينهم من استخدامها بالشكل الصحيح بالإضافة إلى توفير خدمات مالية متنوعة ومبتكرة بتكاليف منخفضة من خلال مزودي هذه الخدمات.

وتبعاً لذلك أصبح من الضروري العمل على إصدار سياسات وتشريعات تتناسب مع المخاطر المتعلقة بالخدمات المالية المبتكرة، بحيث تكون مبنية على أسس سد الفجوة والشمولية في التشريعات الحالية وإتباع نهج شامل مبني على تشريعات عادلة وشفافة لحماية حقوق مستهلكي الخدمات المالية، وذلك بما يشمل ضمان الشفافية في تسعير الخدمات المالية وتوفير آلية لمعالجة شكاوى العملاء وتحديد الجهة الإشرافية المسئولة عن حماية حقوق مستهلكي الخدمات المالية، ويهدف ذلك كله إلى تعزيز قدراتهم ووعيهم لتمكينهم من الاستفادة المثلى من الخدمات المالية واتخاذ القرار المالي الذي يتناسب مع احتياجاتهم، حيث يتم التنفيذ ضمن إطار عملي يتناسب مع ظروف الدولة استناداً إلى المعايير والممارسات الدولية الفضلى ذات العلاقة بهذا الشأن، مع الأخذ بعين الاعتبار أنه ليس هناك نموذج يلائم جميع الدول، فقد أكدت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) على قيام كل دولة بمراعاة خصوصيتها والظروف المحلية ودرجة الوعي المالي المتوفر لدى مواطنيها ودرجة التطور في القطاع المالي عند بناء الاستراتيجية الوطنية.

ولضمان فاعلية وتوافق الجهود المبذولة في مجال تحقيق الشمول المالي على المدى الطويل فقد اعتبرت المؤسسات المالية الدولية أن وضع استراتيجية على المستوى الوطني تضم كافة الجهود هو أفضل وسيلة لتحقيق الشمول المالي، ومن الممكن أن تكون الاستراتيجية الوطنية

مطلبات تبني استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

للشمول المالي مستقلة أو جزء من استراتيجية الدولة التنموية العامة، حيث عرّفت مجموعة العشرين G20 ومؤسسة التحالف العالمي للشمول المالي (AFI) الشمول المالي بأنه "تعزيز وصول واستخدام كافة فئات المجتمع وبما يشمل الفئات المهمشة والميسورة للخدمات والمنتجات المالية التي تتناسب مع احتياجاتهم بحيث تقدم لهم بشكل عادل وشفاف وبكثافة مقبولة". كما عرفت كل من منظمة (OECD) والشبكة الدولية للتقشف المالي (INFE) المنبثقة عنها الشمول المالي بأنه: "العملية التي يتم من خلالها تعزيز الوصول إلى مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية الرسمية والخاصة للرقبة بالوقت والسعر المعقولين وبالشكل الكاف، وتوسيع نطاق استخدام هذه الخدمات والمنتجات من قبل شرائح المجتمع المختلفة وذلك من خلال تطبيق مناهج مبتكرة والتي تضم التوعية والتقشف المالي وذلك بهدف تعزيز الرفاه المالي والانتماء الاجتماعي والاقتصادي".

كما هو متعارف عليه عالمياً، يختد التقشف المالي أيضاً خطوة أساسية ومحورية نحو تحقيق الشمول المالي، كما أصبحت الثقافة المالية في العالم إجراء اختارياً ومكماً رئيسياً لسرديات القطاع المالي وبالتالي ضمان تحقيق الشمول المالي، حيث عرّفت منظمة الـ (OECD) والشبكة الدولية للتقشف المالي (INFE) المنبثقة عنها بأن التقشف المالي هو "العملية التي يتم من خلالها تحسين إدراك المستهلكين والمستثمرين لمفهوم الخدمات والمنتجات المالية المتوفرة والمخاطر المصاحبة لها، وذلك عن طريق تقديم المعلومات والإرشاد المالي و/أو النصيحة المالية الموضوعية، وتطوير مهاراتهم وتقييم خدماتهم المالية وذلك بهدف زيادة وعيهم بالمخاطر المالية، ليصبحوا قادرين على اتخاذ قرارات مبنية على معلومات صحيحة، وتعريفهم لمن ينجحوا في حال احتاجوا للمساعدة، واتخاذ خطوات فعالة أخرى من شأنها تحسين الرفاه المالي الخاص بهم".

ومن الجدير ذكره أن هناك عدداً من الدول قامت بتطوير وتنفيذ استراتيجيات وطنية للشمول المالي/التعليم المالي في العالم، ومن أوائل هذه الدول المملكة المتحدة وإيطاليا في العام

مطلبات تبني استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

2003، وتسمى حالياً العديد من دول العالم بتطوير استراتيجيات وطنية للشمول المالي/التعليم المالي حيث برزت أهميتها بعد انتهاء الأزمة العالمية، وفقاً لبيانات منظمة الـ (OECD) فإن هناك 23 دولة قامت بتطوير استراتيجيات وطنية أو قامت بتطبيق استراتيجيات وطنية، وهناك 24 دولة تقوم حالياً بتطوير استراتيجيات وطنية وفقاً لمبادئ تحقيق الشمول المالي التسعة الصادرة عن مجموعة الـ G20.

أولاً: أهمية وضع استراتيجية وطنية للشمول المالي:

تتمثل أهمية وضع استراتيجية وطنية للشمول المالي في تحديد الرؤيا والأهداف المستقبلية المأمول تحقيقها والمتوقعة في تحقيق الشمول المالي كإكافة فئات المجتمع، كما أنها تعمل على توحيد وتأطير مبادرات وجود تعزيز الشمول المالي تحت مظلة واحدة وتجنب الازدواجية في الجهود والموارد المبدولة وتحقيق الأهداف المرجوة للوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من القطاعات المستهدفة، ولا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال تطوير وبناء استراتيجية وطنية للشمول المالي تضمن كافة الجهات ذات العلاقة المعنية بتحقيق الشمول المالي، وتعتبر عملية بناء استراتيجية وطنية للشمول المالي الخطوة الأولى على طريق تحقيق الشمول المالي لدى أي دولة.

تبرز الأهمية في وضع استراتيجية وطنية للشمول المالي في عدة نقاط ومحاور أهمها:

1. تحديد الأهداف المستقبلية لتعزيز الشمول المالي.
2. تحديد نقاط الضعف والقوة في المواضيع ذات العلاقة بالشمول المالي.
3. تحديد المعوقات التي ستواجه عملية التطبيق.
4. تحديد سبل وآليات تجاوز المعوقات والتحديات.
5. توحيد وتأطير الجهود المشتركة تحت مظلة وقيادة واحدة.

مطلبات تنمية استراتيجيية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

تنظم وإدارة العلاقة مع الأطراف المشاركة في بناء الاستراتيجية بشكل يسهل عملية إنجاز بناء الاستراتيجية.

تحديد اليات لمناخمة وقياس الاداء والانجاز لمصلحة بناء الاستراتيجية.

نبا: العناصر الرئيسية لبناء استر اتيجية وطنية للشمول المالي

فأ لتجارب الدول التي وضعت استراتيجيات وطنية للشمول المالي، والمبادئ والمعايير معتمدة من قبل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) والبنك الدولي، فيما يلي عناصر الرئيسة لبناء استر اتيجية وطنية للشمول المالي:

المسوحات الميدانية التثقيسية: تساهم نتائج المسوحات الميدانية التثقيسية بتثقيص وتحديد الفجوة في الوصول إلى واستخدام الخدمات والمنتجات المالية من قبل المواطنين، وكذلك المعوقات أمام تعزيز الشمول المالي وطرق التغلب عليها بالموارد والقدرات المحدودة المتوفرة. وتعتبر المسوحات الميدانية مؤشراً أساسياً ونقطة بداية للقائمين على بناء الاستراتيجية حيث تساعدهم على تحديد الأهداف حول تسهيل سبل الولوج للخدمات والمنتجات المالية التي تتوافق واحتياجات المجتمع خاصة الفئات المهمشة.

تحديد الأهداف: لطالما أن الاستراتيجية توضع على مستوى الدولة يجب أن تكون الأهداف شاملة وموجهة لكافة فئات المجتمع، حيث تساهم المسوحات الميدانية التثقيسية في تحديد نوع الأدوات والآليات المطلوبة لمعالجة الفجوة والمعوقات للوصول إلى واستخدام الخدمات والمنتجات المالية، حيث يمكن قياس مدى تحقق الأهداف وتطويرها من خلال تتبع النمو في المؤشرات، ومن الضروري أن تشارك كافة القطاعات العامة والخاصة ذات العلاقة بوضع وتحديد أهداف الاستراتيجية.

مطلبات تنمية استر اتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

ج. اعداد وثيقة الاستراتيجية الوطنية: إن عملية بناء الاستراتيجية قد يستغرق فترة زمنية ليست قصيرة، إلا أنه يجب مراعاة أن تكون الاستراتيجية قابلة للتعديل والتطوير بما يتواءم مع متطلبات المرحلة، حيث تحدد الاستراتيجية الأنشطة والأدوار للأطراف المشاركة بعملية البناء، كما أنها يجب أن توفر آلية للتسيق بين هذه الأطراف، مع ضرورة إيجاد التزام واسع لدى الجهات الحكومية والسلطات الرقابية بتبني الاستراتيجية الوطنية حتى تحفز القطاعات الأخرى من مؤسسات المجتمع المدني والقطاع الخاص ومزودي الخدمات المالية على الالتزام بتطبيق توصيات الاستراتيجية وذلك لدورهم في تعزيز الشمول المالي والقدرة على الوصول إلى كافة فئات المجتمع.

د. دور القطاع العام: يلعب القطاع العام بالتعاون مع السلطات الرقابية والإشرافية دوراً هاماً في تشجيع قطاع الخدمات المالية على مواكبة نشاطاته وإبتكاراته بما يتواءم مع أهداف الاستراتيجية، وكذلك يجب دوراً هاماً في تنظيم وتطوير البنى التحتية للقطاع المالي والتي تساهم بشكل رئيسي في تعزيز الشمول المالي على مستوى الدولة، ومن أهم هذه الأدوات نظم المعلومات الائتمانية (Credit Bureaus)، ونظم الدفع (Payment Systems)، ونظم الترميز (Settlement Systems)، ونظم تسجيل الأصول المنقولة (Movable Assets Registry)، العمليات المصرفية الإلكترونية (E-Banking)، العمليات المالية باستخدام الهاتف المحمول (Mobile Payments)، مبادرات التعليم والتثقيف المالي (Financial Education Initiatives) التي غير ذلك من الأدوات والمبادئ، حيث تساهم هذه الأنظمة في نشر وتسهيل وصول الخدمات والمنتجات المالية إلى كافة فئات المجتمع في الوقت المناسب وبأسعار معقولة ومخاطر منخفضة.

هـ. دور القطاع الخاص: يعتبر القطاع الخاص الأكثر حيوية من بين القطاعات الأخرى، حيث يؤدي القطاع الخاص مسؤولية تقديم وتطوير المنتجات والخدمات المالية لكافة

متطلبات تنمية استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

فئات المجتمع ونشرها خاصة في المناطق النائية، وما يضمن وصول واستخدام كافة فئات المجتمع إلى هذه الخدمات والمنتجات خاصة فئات المجتمع المهمشة التي لم تنتمج بعد في النظام المالي الرسمي ولم تحقق أية منافع من استخدام المنتجات والخدمات المالية، ويتوجب على القطاع الخاص أن يراعي تقديم خدمات ومنتجات تتوافق واحتياجات فئات المجتمع وأن تكون أسعارها معقولة ومناسبة، وبخلاف ذلك فإن القطاع الخاص قد يعرض نفسه لمخاطر تشغيلية مرتفعة في تطوير خدمات ومنتجات لا تتوافق مع احتياجات فئات المجتمع ولا تلبي تطلعاتهم وبالتالي التأثير سلباً على عملياته التشغيلية وعلاقته مع المجتمع المحلي.

متابعة ومراقبة التطور: يجب توفير متابعة حثيثة للأطراف المشاركة ببناء الاستراتيجية، بحيث تشمل المتابعة لأدوار الأطراف المشاركة ومدى تحقيقهم وانجازهم للمهام الموكلة إليهم حسب جدولها الزمني حيث أن ذلك يؤثر على مدى التقدم بإنجاز الاستراتيجية في موعدها المحدد. حيث تتيج المتابعة القدرة على تعديل خطة تنفيذ الاستراتيجية إن وجد حاجة لذلك، كما أن رصد ومتابعة بناء الاستراتيجية من خلال المؤشرات أو الإحصاءات أو المسوحات الميدانية يوفر تغذية راجعة (Feedback) عن عملية التطور والتقدم في بناء الاستراتيجية.

ثأ: الرؤية والأهداف من بناء استراتيجية وطنية للشمول المالي

تعتبر العلاقة بين الاستقرار المالي والشمول المالي علاقة تكاملية بين الطرفين، إلا أنها في حديد من الأحيان تأخذ طابع العلاقة الطردية فكما تعززت مؤشرات الشمول المالي تعززت مستويات الاستقرار المالي، حيث أن النتائج المترتبة من تحقيق الشمول المالي والمتعلقة في بسع قاعدة استخدام الخدمات والمنتجات المالية لفئات المجتمع المهمشة، لصغار العملاء المنشآت الصغيرة والمتوسطة ككلية بالحد من المخاطر العديدة، حيث أن اتساع قاعدة

متطلبات تنمية استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

الاستخدام والخدمات والمنتجات المالية تشمل صغار المستخدمين والمنشآت والفئات المستهدفة فإنه ينتج عن ذلك توزيع أمثل للمخاطر على كافة فئات المستخدمين مما يساهم ذلك في تعزيز مستويات الاستقرار المالي. كذلك الحال في الجانب الأخر عند توسيع قاعدة الودائع الإحصائية والاستثمارية لتشمل صغار المودعين ككلية أيضاً بالحد من مخاطر السيولة كون أن هذا الجانب يعتبر أكثر استقراراً، علاوة على ذلك فإنها تعمل على توفير السيولة اللازمة لمزودي الخدمات والمنتجات المالية لتعويل المشاريع الاستثمارية ومشاريع الاتفاق الحكومي ومشاريع البنية التحتية والتي تعمل أيضاً على تعزيز مستويات الاستقرار المالي.

ولا يقتصر الأمر على ذلك بل إن الاستراتيجية الوطنية تشمل على خطط وبرامج توعيه وتثقيف مالية تعمل على تعزيز قدرات وإمكانيات المواطنين لاستخدام الخدمات والمنتجات المالية بكل دراية وحصافة وما يلبي احتياجاتهم الاستهلاكية والاستثمارية، كل هذه العناصر مجتمعة تقود إلى تحسين الظروف المعيشية لفئات المجتمع المستهدفة وبالتالي تحقيق الرفاه الاجتماعي (Social Stability) الذي يعتبر من الأهداف الرئيسية لوضع استراتيجية وطنية للشمول المالي.

أما من ناحية الأهداف، فهناك العديد من الأهداف الواجب تحقيقها من وضع استراتيجية وطنية للشمول المالي وتمثل بالأمور الأساسية التالية:

- أ. **تسهيل وتيسير آليات وصول واستخدام فئات المجتمع المستهدفة إلى الخدمات والمنتجات المالية المختلفة وذلك من خلال توحيد جهود كافة الأطراف المشاركة في الاستراتيجية، لتعريف المواطنين بأهمية الخدمات المالية وكيفية الحصول عليها والاستفادة منها التحسين ظروفهم الاجتماعية والاقتصادية.**

مطلبات تدعيم استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

٤. تشجيع المواطنين على الادخار واستثمار الأموال بالطرق المثلثة وذلك من خلال إعداد برامج موجهة لفئات المجتمع المختلفة لتعزيز ثقافة الادخار والاستثمار لديهم، وكذلك تحفيز التقافل بين مزودي الخدمات المالية لتقديم منتجات ادخارية واستثمارية تتناسب مع فئات المجتمع المختلفة على سبيل المثال برنامج الحساب الأساسي لكل مواطن.

٥. تقليص الفجوة في الوعي والتثقيف المالي لدى فئات المجتمع المختلفة من خلال تعاون كافة الأطراف المشاركة بالاستراتيجية ويكون ذلك من خلال تعزيز المناهج التعليمية بمواد أو مواضيع توعية مالية، أو من خلال تعزيز برامج توعية مالية مختلفة تطالغ تغطي المستويات الثقافية، حيث يجب أن تضمن برامج التوعية المالية شمول جيل المستقبل من الأطفال والشباب بحملات التوعية والتثقيف.

٦. تعزيز حماية حقوق مستهلكي الخدمات المالية من خلال إعداد السياسات والتعليمات بالخصوص وتعريف المتعاملين مع المؤسسات المالية الحاليين والمحتملين بحقوقهم واجباتهم، والمتعلقة في حقهم على سبيل المثال بالحصول على نسخة من تقاريرهم المالية والائتمانية التي تتعلق بهم ومنحهم الحق بالاعتراض على بياناتها، وتعريفهم باليات وطرق تقديم الشكاوى ضد المؤسسات المالية وإجراءات متابعتها ومعالجتها.

٧. الحد من مخاطر مزودي الخدمات والمنتجات المالية التي يعطون خارج إطار النظام المالي الرسمي وبالتالي تعزيز قدرات وإمكانيات النظام الرسمي وضبط عرض الخدمات والمنتجات المالية وفق الأسس والتشريعات النافذة والمعايير الدولية.

مطلبات تدعيم استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

رابعاً: الخطوات العملية لبناء وتطوير استراتيجية وطنية للشمول المالي

يرتكز قرار بناء استراتيجية وطنية للشمول المالي أو للتوعية المالية على العديد من المعطيات والعناصر منها نتائج مسوحات ميدانية مسبقة تمت على مستوى الوطن اشارت الى وجود ثغري في مستويات استخدام المنتجات والخدمات المالية أو ثغري مستويات الثقافة المالية، الأمر الذي يستوجب على قيادة الاستراتيجية اتخاذ القرار المناسب بالخصوص، كما ان توفر الموارد المالية والإدارية وإمكانيات وقدرات الأطراف المشاركة يؤثر بشكل مباشر على اتخاذ القرار المناسب حول تحديد واختيار الاستراتيجية المناسبة للبيئة المحيطة حيث انه ليس بالضرورة ان تتلاءم بالكامل أي استراتيجية وطنية مع أي بيئة مالية نظراً لاختلاف المجتمع والظروف المحيطة. فيما يلي الخطوات العملية لبناء استراتيجية وطنية للشمول المالي :

أ. دراسة البيئة القانونية والتشريعية لعملية بناء الاستراتيجية: حيث يتم في البداية دراسة مدى تغطية القوانين والتشريعات النافذة لإنشاء استراتيجية وطنية للشمول المالي في الدولة، وكذلك دراسة البيئة التشريعية ومدى توافقها مع انشاء الاستراتيجية، وتهدف الدراسات المسبقة الى تقديم مقترحات لسن و/أو تعديل القوانين والتشريعات لتتناسب مع متطلبات بناء الاستراتيجية الوطنية وذلك لضمان مشاركة كافة الأطراف ذات العلاقة تحت اطار قانوني وتشريعي يحولهم ممارسة الصلاحيات لإنشاء الاستراتيجية وتنفيذ متطلباتها وفق الاصول.

ب. تحديد الجهة التي ستؤولى قيادة عملية بناء الاستراتيجية: لضمان نجاح عملية بناء الاستراتيجية وتنفيذ خطوات عملها، يجب تحديد جهة قيادة الاستراتيجية والعمل على تنسيق الاتصال بين الأطراف المشاركة، حيث جرت العادة أن يتم تكليف البنك المركزي أو أي هيئة مالية رقابية بقيادة الاستراتيجية وذلك بسبب وفرة الإمكانيات المادية والبشرية

مطلبات تبني استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

لدى البنوك المركزية والهيئات الرقابية في ظل أقصى الجهود لتحقيق الاهداف ومواجهة التحديات المختلفة، كما انه بالإمكان انشاء هيئة مستقلة أو اشتراك هيئتين رقابيتين لتولي مسؤولية انشاء استراتيجية وطنية للاشمال المالي.

ج. تحديد الاطراف المشاركة في بناء الاستراتيجية؛ لضمان نجاح جهود التنسيق وتحقيق الاهداف لإنشاء الاستراتيجية الوطنية. يُتوجب على قيادة الاستراتيجية تحديد الاطراف المشاركة في بناء الاستراتيجية الوطنية، على أن يكون تحديد الاطراف مبني على اسس ومعايير محددة تخدم بناء الاستراتيجية واهم هذه المعايير:

- أهمية الدور الذي سيمثله الطرف المشارك في عملية البناء
- الامكانيات والقرارات الفنية والمادية للمشاركة الفاعلة في عملية البناء
- حجم القطاع الذي يخضع لرقابة وتنظيم الطرف المشارك
- وعادة ما تتكون الاطراف المشاركة ببناء الاستراتيجية من القطاعات التالية:
- السلطات الرقابية وعلى رأسها البنك المركزي.
- مؤسسات القطاع العام وشبه القطاع العام ذات العلاقة بالقطاع المالي والتعليمي والثقافي.
- القطاع الخاص المتمثل بمزودي الخدمات والمنتجات المالية.
- مؤسسات المجتمع المدني والمنظمات غير الحكومية.
- الهيئات المستقلة والشركاء الدوليين.

د. تحديد التحديات التي تواجه بناء الاستراتيجية الوطنية؛ في إطار بناء الاستراتيجية الوطنية يجب تحديد اهم المعوقات والتحديات التي قد تواجه بناء وتطوير الاستراتيجية الوطنية بالإضافة إلى تحديد الطرق والاليات المقترحة لتجاوز هذه المعوقات. إن

مطلبات تبني استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

التعرف على المعوقات والتحديات التي قد تواجه تطبيق الاستراتيجية يساعد الاطراف ذات العلاقة على وضع الحلول المناسبة لتجاوزها لضمان نجاح عملية البناء.

ومن أهم القطاعات التي تواجه تحديات في بناء الاستراتيجية هي البنوك المركزية في حال اتخاذها دور قيادي في عملية بناء الاستراتيجية، حيث أنها يمكن أن تتعرض لدرجة عالية من مخاطر السمعة في حال فشل الوصول إلى النتائج المتوقعة سواء في عملية بناء الاستراتيجية أو من تطبيقها بسبب معوقات التنسيق والالتزام لدى الاطراف الأخرى، كذلك فإن القطاعين العام والخاص يواجهان بعض التحديات والمخاطر تتمثل في التنسيق والتواصل بين الجهات المختلفة، والنمو السريع للسكان، وفشل حملات التوعية والتثقيف المالي من تحقيق أهدافها والعزوف عن استخدام الخدمات والمنتجات المالية المطورة لأسباب محددة.

هـ. تعيين اللجان المتعلقة ببناء الاستراتيجية وتحديد مهامها؛ في ضوء اشتراك عدة جهات في بناء الاستراتيجية، فإنه لا بد من تشكيل آلية تنسيق وطنية تجمع كافة الاطراف المشاركة في بناء الاستراتيجية، حيث يستلزم الأمر توزيع المهام والأدوار على الاطراف المشاركة في عملية البناء، ويتمثل ذلك بتشكيل اللجان المتعلقة بمرحلة بناء الاستراتيجية وتتكون بالحد الأدنى من الآتي:

- اللجنة التوجيهية، تتكون من ممثلين عن كافة أعضاء الاستراتيجية الرئيسيين وتكون برئاسة الجهة التي تقود الاستراتيجية، ويحضر دور اللجنة في اعتماد السياسات والمخرجات المترتبة على عملية بناء الاستراتيجية، كما تشمل مهامها اعتماد خطط العمل والقرارات الزمنية المنوطة بها وكذلك تعيين ومتابعة عمل اللجنة الفنية واعتماد نتائج الدراسة الميدانية البحتة لقياس مستويات الشمول المالي وإطلاق الاستراتيجية بعد اعتمادها وبشكل رسمي.

متطلبات تنفيذ استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

ح. تحديد الإطار الزمني لعملية بناء الاستراتيجية: إن عملية بناء أية استراتيجية يجب أن تكون مقرونة بجداول زمنية محددة، حيث يجب تحديد الفترة الزمنية التي يتم خلالها بناء الإطار العملي للاستراتيجية الوطنية، وبمراجعة التجارب الدولية ذات العلاقة بتبين أن الإطار الزمني الأمثل لعملية بناء استراتيجية وطنية وشمولية للمال المالي يتراوح من سنة ونصف إلى ثلاثة سنوات وذلك وفقاً للمعطيات المالية والإدارية واهتمام الجهة الأثرية والعلاقة بين الأطراف المشاركة والفترة الزمنية لإجراء المسوحات والدراسات الميدانية المتعلقة بمتطلبات إعداد وثيقة الاستراتيجية الوطنية. كما أن التحديات والمعوقات تلعب دوراً هاماً في تحديد الفترة الزمنية لعملية البناء.

ط. تعزيز خبرات أعضاء اللجنة الفنية لبناء الاستراتيجية: لا بد من تشكيل فريق عمل يكون نواة للجنة الفنية التي ستولى مسؤولية بناء الاستراتيجية الوطنية، وضمن نجاح عملية بناء الاستراتيجية خلال مراحلها المتعددة يتطلب الأمر تأهيل أعضاء اللجنة فنياً وإدارياً وتعزيز قدراتهم وامكانياتهم وذلك من خلال تقديم التدريب المناسب لأعضاء اللجنة من قبل ذوي الخبرة والاختصاص، بما يشمل ذلك قيامهم بزيارات ميدانية لتول عملة على بناء و/أو تطبيق استراتيجية وطنية وشمولية للمال، بالإضافة إلى المشاركة في المؤتمرات وورش العمل واجراء العمل الدولية ذات العلاقة بالموضوع.

ي. التعاقد مع خبراء في مجال بناء الاستراتيجيات الوطنية وجمع البيانات وتحليلها: يتطلب مشروع بناء الاستراتيجية الحاجة إلى التعاقد مع مستشارين سواء كانوا أفراد أو مؤسسات من ذوي الخبرة والاختصاص في مجال بناء استراتيجيات وطنية وشمولية للمال، وكذلك من ذوي الخبرة والاختصاص في مجال اجراء الدراسات الميدانية وجمع البيانات وتحليلها والمؤشرات الأخرى ذات العلاقة بالشمول المالي، ويعود السبب إلى أهمية التعاقد مع خبراء ومختصين في هذا المجال إلى كون أن

متطلبات تنفيذ استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

موضوع الشمول المالي يعتبر من المواضيع الجديدة على الساحة العالمية ولا تتوفر خبرات كافية في هذا المجال، وضمن سير عملية البناء وفقاً للمعايير الدولية والاسس السليمة لا بد من وجود مختص يشرف على العملية وفقاً للأصول.

ك. دراسة الوضع القائم للشمول المالي وتحديد القوة واحتياجات المواطنين: من أهم خطوات بناء الاستراتيجية قياس مستويات الشمول المالي لدى المواطنين وتحديد القوة في جانبي العرض والطلب، بحيث يتم دراسة وتحليل الوضع القائم لعينة الدراسة المختارة لتحديد القوة ومدى شمولية الخدمات والمنتجات المالية بما يشمل ذلك مستويات الوعي والثقافة المالية وذلك لتحديد أهداف الاستراتيجية قصيرة الأجل وطويلة الأجل وأولوياتها وتوفير الاسس اللازم لقياس الانجاز في تحقيق الاهداف.

ويمكن تقييم الوضع القائم لتحديد مدى الشمول المالي في الدولة باستخدام الطرق التالية:

- مسح ميداني شامل على مستوى الدولة.
- مسح متخصص لعملاء الخدمات المالية ودراسة السوق.
- استطلاعات الرأي.
- دراسة نوعية لشكاوى العملاء المتعلقة بالمؤسسات المالية.
- مسوحات لسوق رأس المال لقياس عمق السوق واتزان الامرات والمنتجات المالية المتعامل بها وحجم الاستخدام.
- دراسة المؤشرات المالية والاقتصادية في الدولة ذات العلاقة بالشمول المالي.

مطلبات تنفيذ استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

- عدد نقاط الوصول (فروع ومكاتب المصارف، مؤسسات الاقراض، الصرافين، الصرافات الآلية، نقاط البيع، فروع ومكاتب شركات التأمين، شركات الوساطة المالية، شركات التأجير التمويلي والمؤسسات المالية الأخرى... الخ.
- نسبة المواطنين البالغين الذين يملكون حساب مصرفي (جاري/توفير/وديمه).
- عدد الحسابات المصرفية (توفير أو جاري أو وديمه) لكل 10 آلاف مواطن بالغ.
- نسبة المواطنين البالغين الحاصلين على أي نوع من التسهيلات المصرفية.
- عدد حسابات التسهيلات المصرفية لكل 10 آلاف مواطن بالغ.
- نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تملك حساب بنكي (جاري/ توفير/ وديمه).
- نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحاصلة على تمويل قائم.
- عدد المواطنين البالغين من حملة بوالص التأمين لكل ألف مواطن بالغ، مقسمة إلى تأمين على الحياة وتأمينات أخرى.
- عدد المتقنين من خدمات التأجير التمويلي بشقيه التشغيلي والمتمهي بالتعليك.
- عدد المتعاملين مع السوق المالي على مستوى الجنس خلال حقبة زمنية محددة وحجم التعامل.

٣. إعداد مسودة وثيقة الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي وخطة تطبيقها: بعد إنجاز الخطرات السابقة، وانتهاء الدراسة الميدانية البحثية لتحديد الفجوة في جاني العرض والطلب، واستمراجه رأي الأطراف المشاركة بنتائج الدراسة البحثية الميدانية، يتم إعداد مسودة وثيقة الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي وخطة تطبيقها من قبل جهة مختصة ويفضل ان تكون الجهة التي اشرفت على تنفيذ الدراسة الميدانية وذلك بشراف اللجنة الفنية، وتشتمل وثيقة الاستراتيجية على كافة عناصر ومراحل عملية البناء من حيث

مطلبات تنفيذ استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

وتعتبر الدراسة الميدانية البحثية لتحديد الفجوة في جاني العرض والطلب من اهم مراحل بناء الاستراتيجية، حيث ان نتائجها ستعود الى اعداد وثيقة الاستراتيجية والتي تشتمل على التوصيات الواجب تنفيذها والخطوات المستقبلية لتغطية الفجوة ومعالجة قضاياها.

٤. تحديد وتقييم الجهود والمبادرات المبذولة في مجال تعزيز الشمول المالي في الدولة: يهدف نقادي تصاريب الجهود وتكرارها وتحديد ومدى الاجازات المتحققة من المبادرات السابقة، من الضروري تحديد وتقييم الجهود المبذولة في مجال تعزيز الشمول المالي في جاني العرض والطلب وذلك قبل البدء في بناء الاستراتيجية، حتى يتم تكوين تصور واضح لمستوى الشمول المالي الذي تم الوصول له والبدء من هذا المستوى، ويتم تقييم الجهود والمبادرات بالطرق التالية:

- تقييم مبادرات تعزيز الشمول المالي المبذولة من قبل المؤسسات العامة والخاصة ومؤسسات المجتمع المدني.
- دراسة البحوث والبيانات المتعلقة بالشمول المالي في الدولة.
- دراسة الممارسات والارشادات الدولية الفضلى في مجال تعزيز الشمول المالي ومقارنتها مع المبادرات المحلية في الدولة.

٥. تحديد المخرجات والنتائج المتوقعة لتطبيق الاستراتيجية وبما يشمل مؤشرات وطرق التحقق من الوصول إليها: وضع الاستراتيجية يستهدف تحقيق مجموعة من المنجزات والاهداف التي يجب ان يكون منصوب عليها بوضوح في وثيقة الاستراتيجية وان تكون هذه المنجزات قابلة للقياس بموجب ادوات محددة لرصد النمو في النتائج المتحققة، وهناك مجموعة من المؤشرات وادوات القياس المتعارف عليها دولياً والتي تستخدم في قياس النمو والتطور في تحقيق اهداف الاستراتيجية ومن أهمها على سبيل المثال:

مطلبات تدعيم استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

الترويج للاستراتيجية الوطنية ورفع مستوى التوعية بأهمية وأهداف الاستراتيجية وذلك من خلال ما يلي:

1. تشكيل لجنة إعلامية متخصصة للترويج إعلامياً على مستوى الدولة عن أهمية وأهداف الاستراتيجية الوطنية.
2. إنشاء موقع الكتروني خاص بالاستراتيجية، بحيث تنشر عليه كافة مخرجات الاستراتيجية ومراحل تنفيذها وكافة المواد الاعلامية المتعلقة بها.
3. اطلاق حملة توعية للجمهور بمشاركة كافة الأطراف ذات العلاقة وبالتنسيق مع اللجنة الاعلامية على أن تكون الحملة مرافقة لإطلاق الاستراتيجية وذلك من خلال كافة وسائل الاعلام المتاحة.
4. اطلاق الاستراتيجية الوطنية من خلال مؤتمر صحفي موسع.

ج. تنفيذ مراحل الاستراتيجية الوطنية: لإطلاق الاستراتيجية الوطنية لاحقاً، فإنه تكون المباشرة بتنفيذ مراحل ومطلبات الاستراتيجية، حيث تقوم كل جهة بتنفيذ المهام المتعلقة بها والمحددة في خطة تنفيذ الاستراتيجية وفقاً للجدول الزمني المحدد في خطة التنفيذ.

مطلبات تدعيم استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

أهداف الاستراتيجية وطرق تحقيقها، دور ومسؤولية كل طرف من الأطراف المشاركة، نتائج السوحات الميدانية المعتملة بتحديد الفجوة في جانبي العرض والطلب وتحليلها والجزر المستخلصة منها، توصيات لجان العمل القومية والخبراء والمستشارين حول متطلبات المرحلة اللاحقة، خطة زمنية لتطبيق متطلبات وتوصيات الاستراتيجية للحصول على مخرجات ونتائج عملية التطبيق، ادوات وآليات قياس ومراقبة تحقيق توصيات الاستراتيجية والتطور الحاصل في المؤشرات المالية المتعلقة بتعزيز الشمول المالي.

خامساً: إطلاق الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي

أ. اعتماد وثيقة الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي وخطة تنفيذها: قرر الانتهاء من إعداد مسودة وثيقة الاستراتيجية وخطة تنفيذها فإنه يتم عرضها على اللجنة التوجيهية لبناء الاستراتيجية للحصول على ملاحظات اللجنة على الوثيقة، وإحفاً لإجراء التعديلات اللازمة على المسودة فإنه يتم إعداد النسخة النهائية لوثيقة الاستراتيجية وخطة تنفيذها، ومن ثم عرضها بشكل نهائي على اللجنة التوجيهية واعتمادها بشكل رسمي وموثق من قبل اللجنة صاحبة الصلاحية.

ب. المباركة والدعم الحكومي لإطلاق الاستراتيجية الوطنية: بهدف تأمين غطاء قانوني ورسمي داعم للاستراتيجية، يفضل الحصول على المباركة والدعم من أعلى المستويات الحكومية والرسمية في الدولة قبل اطلاق الاستراتيجية حتى يتم ضمان التزام كافة الأطراف الرسمية المشاركة ببناء الاستراتيجية بالوقوف على واجباتها ومسؤولياتها تجاه تنفيذ مراحل الاستراتيجية الوطنية، كما أن مشاركة الحكومة يوفر غطاءً رسمياً لكافة الأطراف المشاركة في تنفيذ مراحل الاستراتيجية وتحقيق أهدافها.

مطلبات تنفيذ استراتيجيات وطنية شاملة لتعزيز الشمول

العالمي في الدول العربية

- اللجنة الفنية، تتبني هذه اللجنة عن اللجنة التوجيهية، ويكون دورها الرئيسي في تنفيذ متطلبات بناء الاستراتيجية بالتنسيق مع كافة الأطراف المشاركة والمستشارين المكلفين بعملية البناء، حيث تشارك اللجنة الفنية بكافة مراحل بناء الاستراتيجية ومتابعة وتقييم سير عمل مراحل البناء وفقاً لتوجيهات اللجنة التوجيهية بشكل مباشر، ومن المهام الرئيسية للجنة الفنية تحديد الشروط المرجعية للجهة التي ستولي مسؤولية تنفيذ الدراسة الميدانية البحثية والاشرفاء عليها، إضافة لذلك يمكن تشكيل لجان فنية فرعية تتبني عن اللجنة الفنية الرئيسية لتتخصص في مواضيع مختلفة ذات علاقة بالشمول المالي للمساعدة في بناء الاستراتيجية الوطنية.

و، تعيين منسق/ مدير لمشروع بناء الاستراتيجية: بهدف متابعة خطوات وإجراءات بناء الاستراتيجية ويوردها الموضوعات، يتطلب الأمر تكليف شخص مناسب يكون دوره التنسيق والتواصل بين الأطراف ذات العلاقة بالاستراتيجية وبما يشمل اللجان وفرق العمل والمستشارين العاملين على بناء الاستراتيجية، وإعادة كافة التقارير ذات العلاقة وبما يشمل تقارير الإنجاز والأداء والتقارير المالية، ومتابعة وتقييم مراحل بناء الاستراتيجية، ويتبع منسق/ مدير المشروع إدارياً إلى اللجنة التوجيهية للاستراتيجية أو من تكلفه اللجنة بذلك ويرفع تقاريره لها أو للجهة المكلفة.

ز، تحديد دور الشركاء الرئيسيين في بناء الاستراتيجية: يجب مراعاة أن تكون الأدوار والمهام للشركاء الرئيسيين معاً بشكل واضح ومكتمل وبالتنسيق المسبق فيما بينهم، وكما تم الإشارة آنفاً إلى ضرورة إعداد الاستراتيجية بشكل من يتوافق مع الظروف المحلية والبيئة المالية للدولة، كما يجب الاعتماد على الشفافية في البيانات التنسيق بين الأطراف المختلفة لتفعيل دورهم بشكل مسؤول ممارسة مهامهم خلال عملية البناء وذلك على النحو التالي:

مطلبات تنفيذ استراتيجيات وطنية شاملة لتعزيز الشمول

العالمي في الدول العربية

(1) الإدارة والهيكل الإداري للاستراتيجية، وفقاً للممارسات الدولية في هذا المجال يفضل أن تقوم جهة إشرافية مستقلة وذات مصداقية على نطاق واسع تولي مسؤولية إنشاء وتطوير الاستراتيجية الوطنية، وكذلك يجب أن تتال وثيقة الاستراتيجية الوطنية على الاعتراف الرسمي الحكومي ودعمها من قبل أعلى الجهات الرسمية، كما يجب أن تملك الجهة الإشرافية السلطة والقوة القانونية التي تمكنها من تطبيق الاستراتيجية الوطنية بشكل فعال.

(2) التنسيق وتحديد دور ومسؤوليات الشركاء المختلفين، يجب إشراك جهات مختلفة في مرحلة بناء الاستراتيجية تمثل القطاعات المالية وغير المالية ذات العلاقة والمؤهلة لتعزيز الشمول المالي، كما يتم تحديد آليات التنسيق بين الجهات المختلفة وبما يشمل توزيع الأدوار على كل جهة وتحديد مسؤولياتها تجاه الشركاء الآخرين وخبراء الاستراتيجية والمهتمين بالموضوع، ويهدف تحديد مسؤوليات وآليات الشركاء إلى ضمان عدم ازدواجية الجهود في نفس المجال، وفيما يلي أهم الجهات الرئيسة والمتوقعة مشاركتها في بناء الاستراتيجية:

- القطاع العام: على كافة المؤسسات العامة ذات العلاقة بالشمول المالي المشاركة في بناء وتطوير الاستراتيجية بشكل أساسي لتمثل المؤسسات العامة على سبيل المثال في كل من (البنك المركزي أو السلطة النقدية، هيئة هيئات الرقابة على القطاعات المالية، وزارة المالية، وزارة التربية والتعليم، وزارة الشؤون الاجتماعية، وزارة الاتصالات، وزارة الإعلام، المؤسسات الرقابية والإشرافية المستقلة، مؤسسات ضمان الدافع والسلطات المحلية الأخرى ذات العلاقة).

مخططات تهيئة استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

وتبعاً لاختلاف ظروف الدول فإن مشاركة المؤسسات العامة يجب أن تشتمل على المهام التالية بالحد الأدنى:

1. التحضير والتأسيس لإطار العملي لبناء الاستراتيجية الوطنية بالتعاون مع الشركاء الآخرين.
2. المشاركة بتحديد الأهداف والأولويات الرئيسية للاستراتيجية الوطنية.
3. المشاركة في تنفيذ وتعزيز السياسات والتشريعات والبرامج التي تعمل على تحقيق بناء الاستراتيجية الوطنية.
4. تأمين الدعم المالي والإداري لعملية بناء الاستراتيجية الوطنية.

- القطاع الخاص ومزودي الخدمات المالية: على اعتبار أن القطاع الخاص يمتلك الخبرة والموارد المادية والإدارية الكافية خاصة المؤسسات المالية، فإن دورهم في تعزيز الشمول المالي من خلال المشاركة في بناء الاستراتيجية الوطنية يعتبر دوراً رئيسياً وحيوياً يقع ضمن إطار الالتزام بتلبية متطلبات المجتمع من المنتجات والخدمات. كما أن مشاركتهم في عملية البناء تمثل جزءاً من المسؤولية الاجتماعية والحوكمة الرشيدة لهذه المؤسسات. وفي نفس الوقت يجب مراقبة دور القطاع الخاص في المشاركة بنشاطات بناء الاستراتيجية وذلك لتجنب تعارض مصالح من خلال الترويج أو التسويق لمنتجات أو خدمات مالية محددة تعود بالنفع الخاص على أحدهم. كما أنه يجب تحفيز الجمعيات والمؤسسات الوطنية والأهلية على المشاركة في بناء الاستراتيجية مثل جمعيات المصارف واتحادات شركات التأمين وجمعيات الحفاظ على حقوق مستهلكي الخدمات المالية ومؤسسات دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر وممثلين عن شركات الوساطة وخدمات التأمين وغيرها من الجمعيات العاملة التي لها علاقة بالشمول المالي.

مخططات تهيئة استراتيجية وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

وتكون مشاركة القطاع الخاص ومزودي الخدمات المالية في عملية بناء الاستراتيجية الوطنية من خلال التحضير لتطوير الإطار العملي للاستراتيجية الوطنية، ومشاركتهم في تنفيذ برامج ومبادرات التنقيف والوعي المالي وذلك بإصدار مواد تثقيفية وأعداد البرامج التدريبية، ودعم المبادرات العامة ومبادرات المجتمع المدني ذات العلاقة بتعزيز الشمول المالي، كما أن القطاع الخاص يمارس دوراً محورياً من خلال تطويره لخدمات مالية عصرية وحية تهدف إلى تعزيز الشمول المالي وتسهيل وصول كافة فئات المجتمع لهذه الخدمات والمنتجات بسهولة، ومن أهم هذه الخدمات هي التسهيلات المصرفية والائتمانية، خدمات المصرفية الإلكترونية، الحوالات القورية، خدمات الهاتف النقال، نقاط البيع، وكلاء البنوك، خدمات البطاقات المصرفية، ومنتجات التأمين والتأجير التمويلي وشركات الوساطة المالية المختلفة.

- مؤسسات القطاع المدني والشركاء الدوليون: في مرحلة تطوير و/أو تنفيذ الاستراتيجية فإنه يجب إشراك المؤسسات غير الحكومية، النقابات، جمعيات المستهلكين والمؤسسات الإعلامية ذات العلاقة بالشمول المالي.
- وتعزيز عملية تطوير وبناء استراتيجية وطنية فعالة فإنه يجب إنشاء شركات وعلاقات تعاون مع المؤسسات المالية الدولية التي تعمل في مجال تعزيز الشمول المالي، مثل مؤسسة التحالف العالمي للشمول المالي "AIFI" ومؤسسة التنمية الاقتصادية الألمانية GIZ والشبكة الدولية للتعليم المالي "INFE" التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية "OECD"، والبنك الدولي الـ "WB"، وصندوق النقد الدولي "IMF" وغيرها من المؤسسات الدولية ذات العلاقة والتي يمكن الاستفادة من خبراتها في مجال بناء الاستراتيجية الوطنية.

مطلبات تنفيذ استراتيجيات وطنية شاملة لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية

7. إمكانية إنجاز وتحقيق الشمول المالي على مراحل عدة وخلال فترات زمنية متعددة.
8. توفير آليات قياس الأناجز والانحراف عن خطة بناء الاستراتيجية تعديل وتصويب الانحراف.
9. توفر قيادة فاعلة وداعمة لتحقيق وإنجاز عملية بناء الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي.

بناءً على ما تقدم، ونظراً لأهمية تعزيز وتمكين قدرات مستهلكي الخدمات المالية من الوصول إلى واستخدام الخدمات والمنتجات المالية بما يتلاءم واحتياجاتهم وبأسعار معقولة لتحسين الظروف المعيشية، فإن فريق العمل لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية يدعو المعسرف المركزية ومؤسسات النقد العربية بتبني فكرة بناء استراتيجية وطنية للشمول المالي وتهيئة كافة الظروف المادية والإدارية لضمان نجاح المشروع وفق الخطط الموضوعية.

ساساً: الخلاصة والتوصيات

إن بناء استراتيجية وطنية للشمول المالي على مستوى الوطن يمثل البنية الأساسية في تحقيق الشمول المالي بالرغم من أن عملية البناء للاستراتيجية قد يعترضها العديد من المعوقات والتحديات التي قد تطيل فترة عملية البناء وقد تقودها إلى التضرر الجزئي أو الفشل التام، ولتفادي التعرض لهذه الحالات يجب تحديد كافة المعطيات والخطوات على مستوى مراحل البناء بشكل واضح باتخاذ الإجراءات المناسبة في الوقت المناسب، أو أن يتم اتخاذ القرار المناسب بالترج في بناء استراتيجية وطنية للشمول المالي بحيث تتم المتابعة في بناء استراتيجية وطنية للتوعية والتثقيف المالي كتمهيد لبناء استراتيجية وطنية للشمول المالي خلال السنوات اللاحقة.

وعطفاً على خطوات ومراحل بناء الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي والتي تم بحثها ونقاشها في هذه الورقة بالتفصيل، وبما أن موضوع الشمول المالي هو موضوع جديد على الساحة العالمية وخاصة تجارب بناء وتنفيذ استراتيجيات الشمول المالي، فإنه يمكن استنتاج بعض التوصيات التي تكفل نجاح عملية البناء نوردها فيما يلي:

1. توحيد وتضاهي جهود الأطراف المشاركة في عملية البناء.
2. وضوح الرؤيا والأهداف أساسية لنجاح عملية البناء.
3. وفرة الموارد المادية والبشرية والأدوات والآليات القادرة على ضمان استمرارية ونجاح عملية البناء.
4. اكتساب الخبرات من الدول التي نجحت وأجرت بناء استراتيجيات وطنية للشمول المالي.
5. اعتماد المعايير والممارسات الدولية الفضلى كأساس منهجي لعملية البناء.
6. الاستفادة بالخبراء من ذوي الخبرة والاختصاص في هذا المجال.

Table des matières

Dédicace	I
Remerciements	II
Résumé	III
Abstract.....	IV
Sommaire.....	V
Liste des tableaux	VI
Liste des figures.....	VII
Liste des acronymes.....	IX
Introduction générale.....	A
Chapitre I : Les fondements théoriques de la microfinance	1
Section 1 : De la microfinance à l'inclusion financière.....	2
1.1. Les dimensions de l'inclusion financière	5
1.2. Mesure et indicateurs de l'inclusion financière.....	6
Section 2 : Emergence et développement de la microfinance	9
2.1. Asymétrie d'information et rationnement du crédit.....	10
2.1.1. La sélection adverse.....	10
2.1.2. L'aléa moral	11
2.1.3. Rationnement de crédit	11
2.2. Jalons historiques de la microfinance.....	12
2.3. Origine et définition de la microfinance	15
2.3.1. Les prémices de la microfinance.....	16
2.3.2. Les bases des pratiques de microfinance	17
2.3.3. Définition de la microfinance	21
2.4. Les enjeux de la microfinance.....	22
2.4.1. La microfinance et la pauvreté.....	23
2.4.2. La microfinance et le développement	27
2.4.3. La microfinance et les politiques nationales.....	29
Section 3 : Les institutions de microfinance (IMF)	31
3.1. De la finance informelle à la microfinance	31
3.2. Définition et caractéristiques d'une institution de microfinance (IMF).....	33
3.2.1. Définition d'une institution de microfinance (IMF).....	33
3.2.2. Les caractéristiques de l'institution de microfinance (IMF).....	35
3.3. La typologie des IMF	38
3.4. Le cycle de vie de l'IMF	40
3.5. Les produits et les services offerts par les IMF.....	42

3.5.1.	Le microcrédit.....	43
3.5.2.	La micro-épargne	43
3.5.3.	La micro-assurance	44
3.5.4.	Les services d'appui technique et social.....	44
3.5.5.	Le crédit habitat	45
Section 4 : Développement de l'industrie de la microfinance		45
4.1.	L'internationalisation de la microfinance	46
4.2.	Les articulations de la microfinance et le secteur bancaire.....	49
4.2.1.	Le downscaling	49
4.2.2.	L'upscaling.....	50
4.2.3.	Les partenariats	50
4.3.	Commercialisation de la microfinance.....	51
4.3.1.	La rentabilité	52
4.3.2.	La concurrence.....	53
4.3.3.	La règlementation	54
4.4.	Le crowdfunding	55
4.4.1.	Définition et acteurs du crowdfunding	55
4.4.2.	Les modèles de crowdfunding	58
4.4.3.	Fonctionnement du crowdfunding	61
Chapitre II : La microfinance islamique entre la théorie et la pratique.....		64
Section 1 : Définition et principes de la finance islamique		65
1.1.	Définition de la finance islamique	65
1.2.	Les principes de la finance islamique	66
1.2.1.	L'interdiction de l'intérêt et de l'usure	67
1.2.2.	L'interdiction de la spéculation (Mysir).....	68
1.2.3.	L'interdiction de Gharer.....	69
1.2.4.	L'interdiction des activités illicites	70
1.2.5.	Obligation de partage des pertes et des profits	70
1.2.6.	Obligation d'adossement à un actif tangible.....	71
1.2.7.	Interdiction de thésaurisation.....	72
1.2.8.	Obligation de zakat	72
Section 2 : Les instruments de la finance islamique		74
2.1.	Les produits islamiques de financement	74
2.1.1.	Les produits basés sur un financement participatif.....	75
2.1.2.	Les produits non basés sur un partage des profits et pertes	80

2.1.3.	Les opérations sans contrepartie	87
2.2.	L'ingénierie financière islamique.....	89
2.2.1.	Définition de l'ingénierie financière islamique	89
2.2.2.	Les produits de l'ingénierie financière islamique	90
2.2.3.	Les Sukuk	94
Section 3 :	La microfinance islamique	97
3.1.	Emergence de la microfinance islamique.....	97
3.2.	Les instruments de la microfinance islamique	100
3.2.1.	Les instruments de collecte des fonds.....	100
3.2.2.	Les instruments de financement	102
3.3.	Modèles de microfinance islamique.....	103
3.3.1.	Conditions préalables à la construction du modèle	105
3.3.2.	Quelques éléments du Business model proposé	108
Section 4 :	Etat des lieux de la finance islamique en Algérie.....	112
4.1.	Le cadre législatif de la finance islamique	112
4.1.1.	Le règlement n°2018-02 du 04 novembre 2018	113
4.1.2.	Le règlement n°2020-02 du 15mars 2020.....	114
4.2.	L'activité bancaire islamique en Algérie	116
4.2.1.	Les acteurs de l'activité bancaire islamique	116
4.2.2.	Les perspectives du développement de la finance islamique en Algérie .	118
Chapitre III :	L'institutionnalisation de la microfinance et l'entrepreneuriat social.....	120
Section 1 :	Le modèle de base, la Grameen banque au Bengladesh	121
1.1.	Naissance d'une idée	121
1.2.	Le fonctionnement de la banque Grameen.....	125
1.2.1.	Les caractéristiques des prêts.....	126
1.2.2.	Les caractéristiques des emprunteurs	126
1.2.3.	La dynamique des prêts	127
1.3.	La Grameen Bank II et le social business de Muhammad Yunus.....	128
1.3.1.	De la Grameen Bank I à la Grameen Bank II	128
1.3.2.	Le social Business de Muhammad Yunus.....	131
1.4.	Les politiques publiques au Bengladesh	137
Section 2 :	L'entrepreneuriat social et le business plan d'une institution de microfinance	140
2.1.	L'entrepreneuriat social.....	140
2.1.1.	Emergence et définition de l'entrepreneuriat social	140

2.1.2.	La biodiversité de l'entrepreneuriat social.....	145
2.2.	Le business plan des institutions de microfinance	147
2.2.1.	La conception d'un business plan	147
2.2.2.	Spécificités liées aux institutions de microfinance	152
Section 3 : Les opportunités et les contraintes de la microfinance en Algérie		154
3.1.	Politique publique et cadre juridique favorisant l'accès au système financier ...	155
3.1.1.	Le droit au compte pour tout citoyen.....	157
3.1.2.	La monétique et le système de paiement de masse.....	158
3.2.	Le profil des pratiques de microfinance en Algérie	164
3.2.1.	Les structures publiques et les dispositifs gouvernementaux	164
3.2.2.	Le réseau d'Algérie poste	171
3.2.3.	La mutualité agricole	173
3.2.4.	Les opérations d'ONG	174
3.3.	L'exemple de l'ONG Touiza.....	175
3.3.1.	Présentation de l'organisation non gouvernementale Touiza.....	176
3.3.2.	L'octroi de micro crédit au sein de la Touiza.....	178
Section 4 : Modèle de stratégie nationale d'inclusion financière		180
4.1.	La phase de pré-formulation de la SNIF	181
4.1.1.	Le cadre institutionnel pour la formulation et la mise e œuvre de la SNIF 181	
4.1.2.	La conceptualisation de la SNIF	182
4.1.3.	Diagnostic et analyse	183
3.1.	La phase de la formulation de la SNIF.....	183
3.1.1.	Les mesures stratégiques de la SNIF	184
3.1.2.	Le plan de mise en œuvre et cadre de suivi et d'évaluation	185
3.2.	La phase de mise en œuvre de la SNIF	185
3.2.1.	La mise en œuvre	186
3.2.2.	Le suivi continu	186
3.2.3.	Evaluation et actions après mise en œuvre	186
Chapitre IV : Insertion des institutions de microfinance islamique en Algérie.....		189
Section 1 : Positionnement épistémologique et démarche suivie		190
1.1.	Positionnement épistémologique.....	190
1.1.1.	Définition de l'épistémologie	190
1.1.2.	Paradigmes épistémologiques	191
1.2.	La démarche suivie.....	194

1.2.1. Fixer les objectifs	194
1.2.2. Poser les bonnes questions.....	196
1.2.3. Cibler la population	198
1.2.4. La collecte des données	200
1.2.5. Les outils d'analyse utilisés	207
1.3. Difficultés rencontrées et limites de la méthodologie suivie	208
Section 2 : Analyses et discussions des résultats	210
2.1. Eléments de réponses pour la phase pré-formulation.....	210
2.2. Eléments de réponses pour la phase formulation	215
2.3. Eléments de réponses pour la phase mise en œuvre.....	218
2.4. Résultats de traitement des données de l'enquête quantitative	220
3. Section 3 : Synthèse des résultats obtenus et recommandations	227
4. Section 4 : Proposition d'un Business Plan pour une IMF islamique en Algérie .	231
4.1. Le résumé exécutif	232
4.2. L'équipe	232
4.3. Le projet	233
4.4. Le business model	233
4.5. La stratégie marketing	235
4.6. Les moyens.....	235
4.7. La traduction financière	236
4.8. Le plan de lancement.....	236
4.9. Les risques identifiés	236
4.10. Perspectives à venir	236
Conclusion générale	238
Bibliographie	244
Annexes.....	261
Tables des matières.....	303