

## La finance islamique et la contrainte des besoins en fonds de roulement des PME

Eddine Haddab et Pierre Traimond

Volume 5, numéro 3-4, 1992

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1008158ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1008158ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (imprimé)

1918-9699 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Haddab, E. & Traimond, P. (1992). La finance islamique et la contrainte des besoins en fonds de roulement des PME. *Revue internationale P.M.E.*, 5(3-4), 141-152. <https://doi.org/10.7202/1008158ar>

Résumé de l'article

Le problème des fonds de roulement des PME intéresse particulièrement les institutions financières des pays d'Islam où petit commerce et artisanat dominant et où les relations d'argent s'effectuent intuitu personae. Les difficultés des PME des pays en développement à accéder au crédit apparaissent dans le besoin de financement du cycle d'exploitation. Composante essentielle, sinon unique, du fonds de roulement, le crédit se révèle particulièrement court. Dans un environnement économique précaire, la tradition islamique connaît un partage des risques entre prêteur et emprunteur. Les insuffisances des systèmes bancaires sont compensées par la présence d'un secteur informel qui aide les PME à se procurer matières premières et semi-produits, sans oublier des équipements souvent obsolètes, ou à surmonter les risques-pays. La Charia, loi musulmane, repose sur l'équité des transactions et le refus de la thésaurisation. Les bailleurs de fonds s'associent aux projets qu'ils financent selon la règle de partage des profits et des pertes. Le financement se détermine à partir du montant des stocks, des créances sur les clients et des dettes. Tout cela est réduit au maximum, car l'entreprise vit au jour le jour et les co-contractants se connaissent. Les contrats islamiques, musharaka, murabaha ou ijara, sorte de crédit-bail, apportent à la fois études de projets et moyens financiers. Rigide en raison de l'hostilité au prêt à intérêt, la finance islamique reste pragmatique par son souci du quotidien.

## Erratum

Les lecteurs sont priés de noter que le titre de l'article « **La France islamique et la contrainte des besoins en fonds de roulement des PME** » par Eddine Haddab et Pierre Traimond paru en 1991 dans le numéro double 3-4 du volume 5 de la Revue devait plutôt se lire « **La finance islamique et la contrainte des besoins en fonds de roulement pour les PME** » comme la lecture de l'article le laissait supposer et comme vous l'avez probablement remarqué. La confusion s'est produite lors de la transcription du texte. Le comité de rédaction de la Revue en assume l'entière responsabilité et présente ses excuses aux auteurs et aux lecteurs de la Revue.

# La France islamique et la contrainte des besoins en fonds de roulement des PME

Eddine HADDAB\*  
Aix-en-Provence  
Pierre TRAIMOND\*\*  
Montpellier

## RÉSUMÉ

*Le problème des fonds de roulement des PME intéresse particulièrement les institutions financières des pays d'Islam où petit commerce et artisanat dominent et où les relations d'argent s'effectuent intuitu personae. Les difficultés des PME des pays en développement à accéder au crédit apparaissent dans le besoin de financement du cycle d'exploitation. Composante essentielle, sinon unique, du fonds de roulement, le crédit se révèle particulièrement court. Dans un environnement économique précaire, la tradition islamique connaît un partage des risques entre prêteur et emprunteur. Les insuffisances des systèmes bancaires sont compensées par la présence d'un secteur informel qui aide les PME à se procurer matières premières et semi-produits, sans oublier des équipements souvent obsolètes, ou à surmonter les risques-pays. La Charia, loi musulmane, repose sur l'équité des transactions et le refus de la thésaurisation. Les bailleurs de fonds s'associent aux projets qu'ils financent selon la règle de partage des profits et des pertes. Le financement se détermine à partir du montant des stocks, des créances sur les clients et des dettes. Tout cela est réduit au maximum, car l'entreprise vit au jour le jour et les co-contractants se*

---

\* Verte Colline, 10A, avenue de Lattre de Tassigny – 13090, Aix-en-Provence, Docteur d'État ès sciences économiques – Aix-en-Provence (1989).

\*\* Pierre Traimond, 29, rue des Mathurins, 75008 Paris, Docteur d'État ès sciences économiques, Montpellier, maître de conférences à l'Université Paris I – Panthéon – Sorbonne, (1965).

Thèmes de recherche : Monnaie, économie publique, entrepreneuriat Islam, économies planifiées en transition.

Dernières publications de Haddab et Traimond (en collaboration, (1992) : «Épargne informelle en Égypte et au Proche-Orient», Cahiers : Monnaie et financement n° 21, Université Lyon 2.

« La finance islamique face à la culture d'entreprise » dans *L'esprit d'entreprise*, Ouvrage collectif, Paris, John Libey, 1992.

connaissent. Les contrats islamiques, *musharaka*, *murabaha* ou *ijara*, sorte de crédit-bail, apportent à la fois études de projets et moyens financiers. Rigide en raison de l'hostilité au prêt à intérêt, la finance islamique reste pragmatique par son souci du quotidien.

### ABSTRACT

*The problem of the working capital for the little and middle-sized firms interest specially the finance institutions of Islamic countries where the retail trade and the native craftsmen overcome and money relations are carried out intuitu personae. The difficulties in development countries to accede to credit appear in the needs of finance for working cycle as the main or one and only else component of a short duration working capital. In precarious surroundings, the islamic tradition involves a sharing of risks between loaners and borrowers. The banking system deficiencies are balanced with an informal sector which aids firms to get raw materials, goods in process or often obsolete plants and to overcome intingency of every country. The sharia, muslim law, rests itself on the equity of deals and thesaurisation. The money lenders join in the project they finance according to the rule of profits and losses sharing. Financing is settled on the stocks amounts, credits and debts. They cut down their expenses because every firm lives from day to day and the contracting partners know one another. Islamic agreements such as musharaka, murabaha or ijara, which is a kind of leasing agreement, bring researches for projects and finance means. Rigid against loans bearing interest, Islamic finance gets pragmatic in everyday life worries.*

### RESUMEN

*El problema de los fondos de operaciones de las empresas pequeñas y medianas interesa particularmente a las instituciones financieras de los pais islamicos donde el pequeno comercio y artesanal tienen una posición dominante y donde las relaciones monetarias se efectúan intuitu personae. Las dificultades del acceso al crédito de las EPM de los países en desarrollo surgen respecto a la necesidad de financiamiento del ciclo de explotación. Como componente principal si no única del fondo de operaciones se revela muy corto. Dentro de un ambiente económico precario, come de una repartición de los riesgos entre el acreedor y el deudor. Las deficiencias de las sistemas bancarias están compensadas por la presencia de un sector informal que ayuda las EPM para procurarse materias primas y productos semi-terminados o a parar los riesgos de países como adquirir equipos obsoletos. La charia, ley de Islam, se apoya sobre la equidad de las transacciones y el rechazo de la tesorerización. Los prestadores están asociados. Los proyectos que financian según la regla de repartición de las ganancias y pérdidas. El financiamiento está determinado a partir del valor de stocks, de las creancias sobre los clientes y del deuda. El monto está reducido al máximo porque las empresas tienen un crédito a corto plazo y los cocontractantes se conocen. Los contratos islamicos, musharaka, mudabaha y ijara, especie de leasing, atrecen estudios de proyectos como medios de financiamiento. La financia islamica permanece pragmática por su preocupación de la cotidiano.*

## Introduction

Au début des années 80, le monde de la finance s'est déchiré sur une question relative à l'utilité du fonds de roulement. À la suite de Pierre Vernimmen, praticiens d'entreprise et banquiers ont essayé de bâtir un cadre normatif à partir des notions traditionnelles de fonds de roulement et de besoins en fonds de roulement (10). Le débat trouvait sa justification dans le contexte particulier de l'époque, marqué par des taux d'intérêt réels faibles et par les difficultés que rencontraient les PME pour accéder aux marchés financiers. S'endetter à long terme a semblé un moindre mal pour constituer le « matelas » de capitaux permanents nécessaires au financement du cycle d'exploitation de l'entreprise.

Ainsi, cette nouvelle « querelle des Anciens et des Modernes » a eu le mérite de rappeler que l'équilibre financier de base entre le fonds de roulement et les besoins en fonds de roulement pouvait être perçu comme le point focal de deux formes de risques qui pèsent sur l'entreprise : le risque d'exploitation et le risque financier.

Si le débat a conservé de sa pertinence avec le temps, il est aussi utile de s'interroger sur le poids de la contrainte des besoins en fonds de roulement des PME dans les pays du tiers monde. Bien souvent, l'environnement économique y recèle des difficultés particulières. La mobilisation de l'épargne y est faible et les règles contractuelles ont du mal à y être appliquées. Ce contexte se traduit par le gonflement des besoins de financement de l'exploitation et l'insuffisance des capitaux permanents dans la structure financière des PME. Cet effet en ciseaux hypothèque gravement la viabilité des petites et moyennes entreprises.

Cette réalité, se conjuguant avec les ressources d'imagination des chefs d'entreprise, a donné naissance, ici ou là, à des formules de financement liées à l'existence d'une épargne informelle.

Le monde musulman n'a pas échappé à cette tendance et l'inertie des pouvoirs publics devant les attentes des PME a permis à des institutions financières traditionnelles de s'engouffrer dans la brèche. Les institutions financières islamiques (IFI) se sont alors développées à la faveur de la montée de l'islamisme, mais aussi à cause de la conjoncture économique particulière des pays du Proche et Moyen-Orient. Ces IFI proposent des instruments de financement dont le dénominateur commun est la recherche d'un partage équitable du risque entre la banque et l'entreprise.

## 1. Cycle de financement et cycle d'activité

L'activité de l'entreprise est par nature cyclique. Sur le cycle normal, induit par le fonctionnement productif, se greffent les fluctuations de la conjoncture économique dans les divers secteurs d'activités connus sous le nom de cycle des affaires. Ces mouvements circulants se traduisent par des besoins et des ressources de financement à maturité courte dont le solde constitue le besoin de financement du cycle d'exploitation (BFCE). Composante principale du besoin en fonds de roulement (BFR), le BFCE lui est souvent assimilé. Il appelle l'existence d'un fonds de roulement (FR) positif.

### 1.1. Le risque d'activité dans les PME-PMI

Les décisions financières en situation d'incertitude ont fait l'objet de recherches au confluent de la science des organisations et de la gestion. Ces travaux ont permis de conceptualiser ce que nombre de praticiens vivaient dans l'exercice quotidien du management d'entreprise. Gérant le risque comme M. Jourdain faisait de la prose, ils intègrent dans leur pratique la « dimension cognitive des processus décisionnels » au cœur des travaux de Simon. Certaines de ces théories ont débouché sur l'adoption de nouvelles normes de gestion applicables aux PME immergées dans des environnements fortement turbulents.

Soler a montré que l'une des procédures les plus efficaces dans ces situations consiste à introduire du « slack » dans la structure financière de ces entreprises. En pratique, cette méthode revient à créer des « ressources tampons » au nombre desquelles le FR occupe une place fondamentale. Ce contexte particulier justifie l'attention que la gestion des FR-BFR mérite au sein de la stratégie financière des PME. Ce souci est partagé par toutes les banques et les organismes financiers spécialisés comme le montre la lecture faite par Abtey et Robin de certaines procédures d'instruction des demandes de concours adressées aux banques. Il ressort que le volume des capitaux permanents affectés au financement de l'actif circulant est bien l'indicateur principal d'équilibre de la structure financière. D'ailleurs, relèvent Bloy et Dupuy, dans l'environnement financier des pays en voie de développement, on ne peut tenir pour très significatif le critère risque/rentabilité de la finance moderne. C'est au nom de cet indicateur que certains praticiens de la gestion recommandaient de limiter le montant du FR. En effet, les fonds permanents dont il est composé présentent un coût d'opportunité du fait de la sous-optimalité que leur immobilisation entraîne. La théorie moderne de la finance, en prenant acte, invite les gestionnaires à moduler l'épaisseur du matelas de capitaux permanents en fonction du risque propre au secteur d'activité de l'entreprise. Dans les pays du tiers monde, ajoutent Bloy et Dupuy, on sacrifie au présent ce que l'incertitude totale,

qui caractérise l'environnement économique, voudrait que l'on affecte aux besoins futurs. Les chefs d'entreprise, conscients de la précarité des conditions d'exploitation sont contraints d'adapter les règles de gestion à la pénurie des fonds disponibles. Le critère principal de cette démarche est résumé par le couple disponibilité/non-immédiateté dont les conséquences sont importantes en termes d'efficacité économique et de pérennité. Ce choix se traduit par la recherche d'activités peu capitalistiques et une réduction considérable du capital circulant au détriment du crédit interentreprise et des stocks. C'est alors un processus d'équilibre « par le bas » qui est engagé. Dans ce schéma, seules les entreprises du secteur informel survivent. Ces pratiques, concluent les deux auteurs, exercent un effet sclérosant sur le tissu économique et entretiennent le sous-développement.

La seule façon de briser ce cercle vicieux passe par la création de ce que Sarnet appelle une « communauté d'intérêt » dans laquelle les bailleurs de fonds assument une part du risque qui pèse sur l'entreprise. La technique de financement de projet, inspirée des prêts participatifs, est citée pour illustrer son propos. Mais la consolidation des structures financières des PME suppose aussi un effort de gestion des BFR structurels. Cela dépend notamment des usages en matière de crédit interentreprise. Or, ces usages sont définis par la loi. Aussi, l'anarchie qui peut prévaloir en la matière appelle une réglementation qui est du ressort de l'état.

Recapitalisation des entreprises, mise en place d'un cadre juridico-économique à même de limiter les risques qu'affrontent les PME, ces initiatives prises dans les pays développés sont autant d'exemples qui peuvent inspirer les politiques dans bien des pays du tiers monde, les mêmes causes engendrant les mêmes effets.

Par philosophie et intelligence de ce type de situation, les institutions financières islamiques se sont engagées sur la voie de la constitution de la communauté d'intérêt qu'appellent, de leurs vœux, certains banquiers en Europe. Elles s'emploient, dans le cadre d'une « économie islamique », à tisser des liens solides avec leur clientèle et, pour cela, elles fondent leur action sur le partage des risques.

## **1.2. Le risque-pays**

Outre la faible bancarisation de ces économies, l'absence d'une organisation rationnelle des activités productives rend incertaines ou inopérantes les tentatives de procurer aux PME les ressources financières qui leur font défaut, en dehors du secteur informel.

Le développement et la modernisation de ces pays sont-ils pour autant hypothéqués ? Il semble que non si l'on prend pour horizon le long terme dans lequel s'inscrivent les efforts de rétablissement de la confiance entre pouvoirs publics et opérateurs économiques. Le court terme n'est pas sacrifié toutefois, comme le montre la situation en Égypte, pays représentatif des évolutions économiques qui se dessinent dans le monde musulman. Les interventions des autorités ont porté, en premier lieu, sur la banque et la monnaie et ont consisté en une moralisation de l'activité bancaire et en la création d'un marché de devises.

Ces mesures en appellent d'autres et, en particulier, des lois régissant les rapports économiques qui s'établissent souvent en dehors de toute transparence. Il en est ainsi du droit des obligations, cadre légal indispensable à la bonne fin des contrats commerciaux. Le désengagement de l'État, après une longue période de dirigisme, explique en partie le développement de l'économie informelle sur le vide existant. Dans une telle conjoncture, les principes islamiques devaient, selon Rycx, devenir les instruments d'une « réappropriation conceptuelle des phénomènes de l'économie ». Devenues évanescentes, les règles ordinaires de fonctionnement des marchés ont cédé la place à des pratiques commerciales où les délais de paiement des acheteurs et des fournisseurs, rendus démesurément longs, s'accompagnaient d'une incertitude totale quant au plan de charge de l'entreprise.

Dans ces pays, en outre, les PME les plus dynamiques et susceptibles de générer des effets d'entraînement rencontrent de grosses difficultés pour accéder aux marchés des matières premières et des semi-produits. Les velléités exportatrices qu'elles peuvent manifester se heurtent aux difficultés techniques de ce type d'opération : longueur des délais de paiement, formalités, techniques de financement particulières... Tous ces obstacles se traduisent par l'augmentation des BFR et la compression des trésoreries, d'autant plus que les stratégies commerciales imposées par l'environnement font la part belle aux clients.

De plus, les transactions internationales s'effectuant en devises convertibles, les entreprises doivent aussi gérer la pénurie de ces moyens de paiement. En effet, l'inconvertibilité et les législations sur les changes alimentent des marchés de change parallèles sur lesquels les parités atteignent les taux prohibitifs que l'on a observé en Égypte jusqu'en 1990, en Algérie et en Syrie actuellement. D'autres difficultés compliquent la gestion de ces PME : le poids de la bureaucratie, la longueur des circuits que doivent emprunter les recettes en devises étrangères et, enfin, les divers intermédiaires qu'il faut solliciter constamment et chèrement. Il est, dans ces conditions, normal d'assister à des cycles d'activité trop allongés et responsables d'une envolée des BFR, en grande partie incompressibles. Sur le plan macro-économique, des effets pervers en résultent : inflation, dépréciation accélérée de la monnaie nationale et surtout baisse de la production.

Condamnées à s'adapter pour survivre, les PME ont mis à profit toutes les ressources de leur environnement par un réseau relationnel qui leur permettait d'atteindre leurs objectifs de sécurité d'exploitation. L'imbrication de ces entreprises dans le secteur informel les a conduits peu à peu à recourir à des circuits de financement organisés autour des institutions financières islamiques. Ces dernières, qui ont contribué à jeter la suspicion sur les activités bancaires ordinaires, ont prospéré sous la caution des autorités religieuses traditionnelles. Devenues très puissantes en Égypte, dans les pays du Golfe et au Pakistan, elles drainent l'épargne des travailleurs expatriés et des classes moyennes. Leur essor a été ralenti depuis la fin des années 80 pourtant. En dépit de la méfiance qu'elles suscitent de la part des autorités officielles, elles peuvent, sans aucun doute, contribuer au financement et au développement des PME-PMI dont elles sont, par nature, proches.

## **2. La contrainte de fonds de roulement dans les contrats islamiques**

Peu innovantes en matière de techniques de financement, les IFI ont tiré leur succès de l'éthique qui les inspire : la loi musulmane (Charia). S'appuyant sur le volume des liquidités collectées, elles offrent aux PME une panoplie de financements qui s'adaptent malgré tout à certains de leurs besoins tels ceux que génère le cycle d'exploitation.

### **2.1. Règles et coutumes de financement : le respect de la Charia**

En offrant des placements à fort rendement, les IFI ont pu séduire les épargnants dont les dépôts et comptes d'investissement représentent un montant de fonds considérable en valeur absolue. Mais le sous-investissement de ces liquidités les a poussées à rechercher des placements internationaux, ce qui a donné lieu à des scandales retentissants. Il est apparu que certaines IFI, s'abritant derrière une façade de respectabilité, se livraient à des opérations frauduleuses telles le trafic de drogue ou encore, plus classiquement, l'abus de biens sociaux.

Ces pratiques apparaissent bien éloignées de la morale économique musulmane, fondée sur deux principes essentiels : l'équité dans les transactions et la non-thésaurisation.

Le principe d'équité est à l'origine de l'interdiction du prêt à intérêt (riba) ; il s'explique par le refus du partage inégal du risque que l'on constate dans ce type d'opération. En effet, seul le prêteur connaît la séquence des flux de liquidité que son placement génère. À l'inverse, le débiteur assume un risque

d'exploitation et se trouve dans la situation décrite par Perez : une conjonction du caractère incertain de ses revenus futurs et du caractère certain des annuités planifiées. Le risque économique de l'investissement repose dans le riba sur le seul entrepreneur ; il est donc recommandé aux bailleurs de fonds de s'associer aux projets qu'ils financent. En vertu de ce principe, les IFI ont adopté la règle des « trois P » : partage de profits et pertes. Elles s'engagent en outre à fixer un taux de partage des bénéfices qui ne lèsent pas l'entrepreneur.

La philosophie du second principe est également bien adaptée aux besoins d'une économie en développement. Elle a suscité des contrats de financement tournés cependant vers les opérations à maturité courte ; ce que déplorent des praticiens de la finance islamique comme Algabid.

Le plus employé est le contrat de musharaka. Il consiste en un financement associatif réunissant une ou plusieurs banques dans un projet que son initiateur ne peut pas entièrement autofinancer. Les pertes ou profits de l'entreprise sont partagés par les partenaires suivant leurs apports. Une variante de cette technique permet à la banque un retrait progressif au fur et à mesure des remboursements effectués par l'entrepreneur. Cette possibilité a été utilisée lors de la création de la Banque Islamique de Tunis (BEST), le partenaire saoudien ayant opté pour une participation dégressive ainsi que la relève Galloux.

Les IFI proposent également des contrats de commandite ou mudaraba, dans lesquels le commanditaire apporte le capital et le commandité, son travail. Les profits sont partagés selon une proportion préétablie, les pertes sont à la charge de la banque ; ce qui en fait une technique risquée pour le financeur.

À l'occasion d'opérations ponctuelles, les banques procèdent à des ventes avec bénéfices ou murabaha. Dans ce cas, le client fait acheter par la banque une marchandise disponible sur le marché local, ou par importation, et assortit cet ordre d'achat d'une promesse de rachat. La banque lui cède alors ce bien moyennant une marge bénéficiaire. Le produit de la vente viendra s'inscrire au débit du compte détenu par l'entreprise acheteuse auprès de la banque. Ce type de financement donne lieu à un remboursement unique ou par paiements échelonnés.

Les banques islamiques consentent par ailleurs des prêts sans intérêt ni rémunération d'aucune sorte. Ce mode d'intervention est réservé d'ordinaire aux entreprises porteuses de projets dans lesquels ces banques sont déjà associées et pour lesquels un accroissement de la productivité est souhaité. Il arrive aussi que le remboursement de ces prêts se fasse en devises convertibles lorsque le bénéficiaire est une PME exportatrice. Le taux de change appliqué est, dans ce cas, celui qui est en vigueur à la date du remboursement sur le marché officiel.

Enfin, une technique de financement très prometteuse est le crédit-bail ou ijara. Certains contrats d'ijara obligent l'entreprise à acheter l'équipement en fin

de location ; dans d'autres cas, cette option demeure facultative. Discuté par certains juristes qui l'assimilent au *riba*, ce type de contrat est cependant fréquent lorsque le matériel acquis est importé.

Dans la gamme des services ordinaires à toute banque, les IFI proposent à leurs clients de les assister moyennant commissions et facturation des frais dans leurs opérations de crédit documentaire, change, virements internationaux, escompte de papier commercial, etc.

Ces services, ainsi que les contrats de financement utilisés forment, en dépit de leur faible variété, un ensemble de moyens cohérents pour soutenir les PME dans leur exploitation et dans leur croissance. À ce titre, ils ont pour vocation de répondre aux BFR.

## 2.2. Pratiques du financement des PME : les différents contrats

Les BFR, ou plus explicitement les besoins de financement du cycle d'exploitation, se calculent en effectuant la somme des montants des stocks et créances détenues par l'entreprise sur ses clients, de laquelle est retranché le montant des dettes de l'entreprise envers ses fournisseurs (hors créances sur immobilisations). Compte tenu de cette réalité, la célèbre trilogie financière – FR, BFR, trésorerie – recommande que les BFR soient financés par le FR au moins pour leur partie structurelle, les BFR conjoncturels relevant du crédit à court terme.

Cette règle difficilement applicable à bien des PME françaises paraît souvent hors d'atteinte dans les pays en voie de développement. Dans les pays musulmans, en particulier, les entreprises affrontent les contraintes d'un environnement qui ne se prête pas à la recherche de l'optimum de gestion. Au gonflement des BFR (dont nous avons expliqué les causes plus haut) correspond un FR, la plupart du temps insuffisant. Les capitaux permanents réduits se trouvent en regard d'un montant d'immobilisation élevé quand les équipements ont été acquis à l'étranger avec tous les surcoûts que cela suppose. Il faut noter que cette réalité n'apparaît pas dans les données statistiques concernant les PME de ces pays, le phénomène s'expliquant par l'utilisation de matériel souvent largement amorti et donc de valeur nette nulle<sup>1</sup>. Cet artifice comptable que les Anglo-Saxons nomment « *window dressing* », n'atténue en rien la fragilité

---

1. Si l'on part du mode de calcul de FR net (FRN = capitaux permanents – immobilisations nettes), il est facile de constater que plus faible sera le montant des immobilisations nettes, plus élevé sera le FR net. Ces statistiques concernant la situation financière des PME du tiers monde sont biaisées du fait qu'une majorité de ces entreprises utilisent un matériel amorti (donc des immobilisations de faible valeur), ce qui se traduit par des montants de FR net surévalués.

financière des PME engagées dans un processus de croissance. Un FR virtuellement suffisant peut ne pas être assez élevé pour couvrir les BFR puisque, reconnaît la finance orthodoxe, le FR est une notion relative. Dans ces conditions, les IFI peuvent intervenir pour financer le FR, les BFR, ou les deux simultanément.

Réduire le poids des BFR est un objectif qui exige le respect d'une gestion rigoureuse des approvisionnements pour limiter le montant des stocks matières au niveau du stock outil. Sans forcément espérer satisfaire aux exigences de la méthode du « juste à temps », le recours à la murabaha constitue une bonne façon de financer l'achat de matières premières et semi-produits, en particulier lorsqu'il faut les importer. L'effet bénéfique qu'exerce sur la trésorerie de l'entreprise cette opération sera d'autant plus grand que le remboursement sera fractionné. Cette action mécanique sur le besoin de financement des stocks est amplifiée par l'effet psychologique du soutien bancaire : des entreprises sécurisées n'ont plus de raisons de surstocker. Elles peuvent, dès lors, mettre en place une gestion rationnelle des approvisionnements.

Pour limiter les délais de paiement à des durées raisonnables, un bon cadre contractuel peut être construit autour de la règle de « *intuitu personae* », omniprésente dans les relations économiques en Islam. Ce code moral engage toutes les parties au contrat. En faisant appel aux IFI, l'entreprise et ses partenaires sont tenus de respecter les clauses de contrats très précises et qui mentionnent les quantités, les qualités, les délais de livraison, les conditions de paiement etc., relatifs à la fourniture d'une marchandise. Cette moralisation des pratiques commerciales profite naturellement aussi bien au client qu'au fournisseur.

Ainsi, l'utilisation simple ou combinée des instruments de crédit proposés par les banques islamiques apparaît bien adaptée à la maîtrise des BFR. La situation financière de certaines PME impose parfois d'agir aussi sur le montant et la composition du FR.

Les gestionnaires distinguent pour les besoins de l'analyse le fonds de roulement propre qui indique le degré d'autonomie financière dans la composition du FR. Le recours au financement associatif sous forme de musharaka revient à mobiliser des fonds propres ou, s'il s'agit de musharaka dégressive, des quasi-fonds propres. Cette forme de financement est donc saine par nature.

La mudaraba peut être employée à des fins identiques et se traduire par un effet de levier supérieur à celui que l'on obtient avec la musharaka puisque aucune mise de fonds n'est exigée du prometteur.

En raison du mode de calcul du FR, il peut être souhaitable d'acquérir des équipements sans que l'opération ne se traduise par une diminution du FR. Dans cette éventualité, les PME utilisent le crédit-bail. En Islam, l'ijara s'en approche : elle permet d'obtenir un financement intégral de l'équipement avec

la faculté de l'acheter en fin de période de location. Cette acquisition ne pèsera pas en principe sur le FR, puisque, inspirés des pratiques en vigueur en Occident, plans comptables et lois fiscales font figurer les mensualités de crédit-bail en engagements hors bilan. Ce soin apporté à la construction d'un bilan équilibré ne peut s'apparenter au « window dressing » dans la mesure où les décisions impliquent au premier chef les financeurs désirant investir dans des entreprises saines. Les avantages d'une intervention en capital sont nombreux. Nous n'évoquerons que la contribution de la banque islamique aux études d'ingénierie préalables à la décision d'investir et donc la diminution des risques qui pèsent sur le projet. C'est la raison pour laquelle ces banques se doivent de renforcer des capacités d'expertise encore réduites et les mettre au service d'entreprises qui n'appréhendent pas les banques dans toute leur réalité. En s'engageant à long terme auprès des PME, les IFI peuvent jouer le rôle important de véhicule de la culture économique qui fait aussi défaut aux entrepreneurs du tiers monde.

## Conclusion

Il est aujourd'hui admis qu'aucun développement économique durable n'est concevable sans une base industrielle solide. Ce constat impose des efforts en vue de densifier le tissu industriel dans les pays du tiers monde et, en particulier, de répondre aux besoins de financement des PME dans la mesure des moyens disponibles.

C'est la pénurie de ces moyens qui veut que l'on abandonne toute idée préconçue en la matière, afin d'exploiter les ressources particulières à certains environnements. L'épargne informelle, comme la finance islamique, constitue des « gisements financiers » que le pragmatisme commande de ne pas ignorer.

Les institutions financières islamiques ont vocation de financer les activités des PME, en dépit de la faible variété des moyens d'intervention dont elles disposent. Les contrats qu'elles proposent s'avèrent bien adaptés, en particulier pour répondre à la contrainte de financement des BFR. Cette adéquation qualitative entre ressources et besoins de financement s'illustre parfaitement dans le cas des banques islamiques pakistanaïses qui utilisent la *mudaraba* pour renforcer le FR propre des PME.

Outre les réponses qu'elles peuvent apporter aux besoins financiers des entreprises, les IFI ont un effet sur la moralisation des pratiques commerciales dans leur environnement. Fondant leur action sur le principe de partage du risque, elles peuvent en définitive contribuer à atténuer les risques particuliers qui caractérisent les conjonctures économiques de ces pays.

## Bibliographie

- ABTEY, B.H. et P. ROBIN (1990), « La capacité limite d'endettement », *Entreprise et Banque*, décembre, p. 424-436.
- ALGABID, H. (1990), *Les banques islamiques*, Paris, Économica.
- BLOY, E. et C. DUPUY (1990), « Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel, Réflexion dans le cadre du contexte africain », dans *L'entrepreneuriat en Afrique francophone*, Paris, John Libbey, p. 65-75.
- GALLOUX, M. (1990), « Finances islamiques et libéralisation économique en Afrique : le cas de Beit Ettamouil Essaoudi Ettounsi », dans *L'entrepreneuriat en Afrique francophone*, Paris, John Libbey, p. 205-218.
- PEREZ, R (1970), « Endettement et calcul économique », Thèse en sciences économiques, Paris.
- RYCX, J.F. (1987), « Islam et dérégulation financière », *Dossiers du CEDEJ*, 3, p. 7-14.
- SARMET, M. (1991), « Les financements en partenariat public/privé », *Revue Banque*, n° 517, juin, p. 599-604.
- SIMON H.A. (1991), *Sciences des systèmes sciences de l'artificiel*, Paris, Dunod.
- SOLER, L.G. (1990), « Décisions financières et incertitude », *Revue Française de Gestion*, juin, juillet, août, p. 47-56.
- VERNIMMEN, P. (1983), « Réflexions sur la structure financière de l'entreprise », *Analyse Financière*, 2<sup>e</sup> trimestre.