

**Le Rôle de la Finance Islamique dans le Développement des Startups
The Role of Islamic Finance in Start-up Development****ZAID Hizia¹, DERRARDJA Nazim².**¹ Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée (Algérie),
hizia.zaid@gmail.com² Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée (Algérie),
derrardja.nazim@enssea.net**Date de réception :** 17/11/2022**Date d'acceptation :** 10/03/2023**Date de publication :** 15/03/2023**Résumé :**

Dans ce travail nous avons essayé de mettre en avant les principales caractéristiques de la finance islamique et les banques islamique dans un premier temps, puis les éléments qui différencient les startups des autres entreprises. Nous avons ensuite de mettre en exergue le rôle crucial que peuvent jouer les banques islamiques dans le développement des startups ainsi que les modes de financement adéquates aux besoins spécifiques de ces dernières.

Mots-clés : Finance Islamique ; Banques Islamique ; Startup ; financement ; besoins spécifiques.**Codes JEL :** G23, G21, M130.**Abstract:**

In this paper we have tried to highlight the main characteristics of Islamic finance and Islamic banks in the first instance, and then the elements that differentiate start-ups from other businesses. We have then highlighted the crucial role that Islamic banks can play in the development of start-ups as well as the modes of financing adequate to the specific needs of the latter.

Keywords: Islamic Finance; Islamic banks; Start-up; financing; specific needs.**JEL Classification Cods :** G23, G21, M130.

Introduction :

Le monde des finances a été marqué ces dernières années par une succession de turbulences qui ont instaurées un climat d'incertitude chez les agents économiques de par le monde entier, en effet, la crise financière globale connue sous le nom de « crise des Subprime » est due essentiellement à la volatilité des taux d'intérêt pratiquaient par les banques américaines, aux mécanismes de transmission des créances par le mécanisme de titrisation, poussant ainsi les agents économiques à être méfiants quant aux incertitudes du marché financier. Il s'en est suivi par une grave récession économique qui à son tour décrédibilise la finance dite conventionnelle. Cette crise pousse alors quelques économistes à proposer une alternative de cette finance conventionnelle marquée par son échec, ces derniers proposent un environnement plus stable en adoptant une économie portant sur des valeurs éthiques (économie réel) et des comportements basés sur des principes religieux.

A cet effet, le monde de la finance a connu l'émergence de la finance islamique peu connue dans le monde, cette dernière n'a pas pu s'installer sans avoir eu droit aux différents débats. Etant basée sur un système de partage de pertes et de profits sous le jargon bancaire P&LS (Profit & Loss Sharing). Depuis ce temps, la finance islamique ne cesse de prendre de plus en plus d'ampleur notamment dans les pays du Golf que dans les pays occidentaux.

En fait, la finance islamique représentée par des banques totalement dédiées à l'activité islamique, ou des banques qui regroupent les deux activités (conventionnelle et islamique), s'est occupée en grande partie du développement de son activité avec les entreprises dans l'ensemble de ces segments et les particuliers, pour cela, une panoplie de produits de moyen de paiement et de produits de financements conformes aux principes de la charia'a.

Toutefois, avec l'émergence du concept des « Startups » dans le monde, et leurs évolutions dans les quatre coins du globe, connues par leur caractère risqué et innovant en même temps, ces dernières sont connues par leurs difficultés d'accès au financement. Evoluant dans un environnement marqué par une grave asymétrie d'information, les investisseurs sont ainsi amenés choisir des projets plus sûrs.

Malgré que l'expérience des startups dans le monde ait donné satisfaction pour les investisseurs qui ont choisi de prendre le risque, les banques, conventionnelle et islamique, sont à la traîne quant à ce marché tant convoité de nos jours. A l'instar de l'Algérie, la banque islamique n'a pas connu un développement remarquable dans la place financière algérienne, seulement de banques privées sont dédiées exclusivement à cette activité, d'autres banques dites conventionnelles ont commencé à la mise en place des fenêtres (ou des guichets) islamiques au sein de leurs agences. Cependant, les besoins du marché en termes de financement conforme aux principes religieux sont de plus en plus ascendants, surtout pour les startups, où le gouvernement algérien consacre de plus en plus d'importance ces deux dernières années.

Ainsi, le développement des startups en Algérie, et leurs problèmes à trouver des financements auprès des banques, nous impose à mettre en place la problématique suivante :

✓ *Comment les banques islamiques peuvent jouer un rôle crucial dans le développement des Startups ?*

Afin de répondre à notre question fondamentale, nous avons adopté une méthodologie de travail descriptive structurée en deux parties, la première consiste à mettre en avant les concepts de base de la finance islamique, la deuxième cependant consiste à définir les startups et leurs caractéristiques, tandis que la troisième mettra en exergue le rôle crucial des financements des banques islamique dans le développement des startups en Algérie. Nous allons finir ce travail par une brève conclusion.

1- Islamic Finance & islamic banks

1-1- Islamic Finance

La finance islamique est connue d'être tirée de types de sources à savoir : les sources principales et les sources complémentaires. Pour les agents économiques qui ont opté pour une approche conforme aux principes de la charia'a, les sources principales sont le premier refuge que ces derniers exploitent, de ce fait, ces sources englobent : LE CORAN, LA SUNNA, AL IJMA, AL QUYAS. (Ruimy, 2008)

Alors que les sources complémentaires se trouvent être : *AL ISAI ISTIHSAN* (l'appréciation de l'érudit), *AI ISTISLAH* (intérêt public), *À ISTISHAB* (la présomption de continuité). Ces derniers sont pris en compte par les quatre écoles juridiques reconnues par la tradition sunniste (*Malikites, Hanbalites, Chafïïtes et Hanafïte*).

Suite à l'exploitation de ces sources, il en découle que la finance islamique est caractérisée par certains principes qui sont différents de ceux de la finance conventionnelle. Connu par l'interdiction du prêt à intérêt (Riba), celle-ci ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique, en effet, la finance islamique repose aussi sur d'autres principes aussi importants, dans ce cas, il serait intéressant de présenter les principes de la finance islamique comme suit :

1-1-1- Interdiction du Prêt à Intérêt (riba) :

L'usure (riba) était strictement interdite dans le Coran. Le Prophète a maudit celui qui l'accepte, celui qui le donne, le rédacteur de l'acte et le témoin. Par conséquent, il est interdit de demander un rendement simple fait de prêter. L'intérêt est le prix du prêt, alors qu'au fond le prêt ne devrait générer aucun profit. Cette interdiction s'applique à la fois aux intérêts contractuels d'un emprunt et à toute autre forme d'intérêts de retard ou déguisés en pénalités et commissions. (Causse-Broquet, 2012)

1-1-2- Interdiction du Risque Excessif (Al-Gharar) :

Les opérations et les transactions doivent être aussi transparentes et claires que possible afin que les parties soient pleinement conscientes de la valeur de leurs opérations et la valeur de leurs échanges. C'est pour cette raison que les opérations dont la contre-valeur n'est pas connue avec précision, celles qui génèrent un risque excessif ou celles dont le résultat dépend principalement du hasard (jeux d'hasard, contrats d'assurance classique...) sont interdites. (WARDE, 2010)

1-1-3- Adossement à des Actifs Réels :

La finance islamique est, dans tous les cas, liée à l'économie réelle. Toutes les transactions financières doivent être soutenues par et adossées à des actifs réels et interchangeables. Ce principe, associé à l'interdiction d'une incertitude excessive, signifie que les dérivés, par exemple, sont interdits. (Causse-Broquet, 2012)

1-1-4- Partage des Pertes et des Profits :

Une seule partie ne peut pas assumer tous les risques associés à une transaction. De cette manière, l'autre partie ne peut utiliser le privilège de transférer tous les risques à l'autre partie. Le rendement est un corollaire du risque et en est la principale justification. C'est

même la traduction de la célèbre règle "Al Ghonm Bel Ghorm". C'est pourquoi nous ne pouvons pas nous engager sur un rendement fixe pour un investissement (un placement), par exemple. (Causse-Broquet, 2012)

1-1-5- Interdiction de Vendre ce que Nous ne Possédons Pas :

La propriété est la principale justification du profit généré par la propriété ou sa vente. Cette justification n'est qu'une traduction de la règle précédente, car la possession d'un actif fait en sorte que son propriétaire assume des risques qui justifient son avantage si nécessaire. En conséquence, nous ne pouvons pas vendre des biens qui ne nous appartiennent pas (la seule exception à cette règle est le contrat de Salam), ni vendre des actifs avant de les posséder. Par exemple, les activités d'intermédiation sont hautement réglementées et les processus de financement adossés à des contrats d'achat et de revente sont minutieusement étudiés pour respecter cette règle. (WARDE, 2010)

1-1-6- Interdiction des Activités Illicites :

La finance islamique est un financement éthique et responsable. Le résultat est l'interdiction de financer toutes activités et produits contraires à la morale : alcool, drogues, tabac, armes ... et produits interdits à la consommation par le Coran (porc et dérivés). (Causse-Broquet, 2012)

1-1-7- L'interdiction des Echanges Différés de Valeurs Etalon :

Selon une parole expresse du prophète, l'échange de valeurs qui sont de même nature (or contre or, argent pour argent et donc argent pour argent) ne peut se faire qu'immédiatement (de main en main) et mêmes proportions. Ce texte est à l'origine de l'interdiction de l'échange de termes, par exemple. (WARDE, 2010)

Il s'agit bien entendu d'une liste non exhaustive de principes, dont certains émanent parfois d'autres.

1-2- Islamic Banks

1-2-1- Définition des banques islamiques

Comme les banques conventionnelles, les banques islamiques sont des institutions financières dont leur activité principale tourne autour de l'intermédiation financière, celles-ci ont un objectif lucratif de premier degré (en d'autres termes réaliser des profits), tout en respectant les principes de la charia'a. Mais aussi elles gèrent également une dimension sociale et morale à travers leurs œuvres de bienfaisance. (Causse-Broquet, 2012)

1-2-2- Organisation des banques islamiques

Pour assurer la stabilité et l'équilibre du système islamique, les spécialistes du domaine ont donné la priorité à la recherche et à la formation dans le domaine de la réglementation et du contrôle et, dans la pratique, les dirigeants des banques islamiques se trouvent subordonnés à deux organes administratifs : le premier, l'organe de décision du conseil d'administration et le second, le comité moral, du comité de la charia. (Ruimy, 2008)

A- Le conseil d'administration :

L'administration de la banque islamique est confiée à un conseil d'administration, élu par l'assemblée générale des actionnaires, composé d'administrateurs nommés à temps, révocables, salariés ou gratuits. Ces administrateurs doivent remplir les conditions suivantes :

Être musulman, posséder un certain nombre d'actions requises par les statuts, une maîtrise en jurisprudence islamique des affaires et commerciale.

- ✓ Le conseil d'administration à comme principales missions :
- ✓ L'établissement de la politique générale de la banque.
- ✓ L'établissement de normes relatives aux opérations financières et administratives.

Dans l'intérêt de la banque, celui-ci dispose de la libre disposition des biens et peut réaliser tout acte d'acquisition ou d'aliénation.

- ✓ La convocation de l'assemblée générale et l'établissement de l'ordre du jour.
- ✓ La préparation d'un rapport sur l'activité de la banque et sa situation financière au cours de l'année écoulée.

B- Le comité de la Charia :

Pour étudier la conformité des activités et produits bancaires islamiques, l'existence d'un comité de la Charia est indispensable au sein de cette banque. Selon l'AIBI (Association internationale des banques islamiques), le Comité de la Charia est un organe indépendant composé de trois à sept conseillers spécialisés en jurisprudence islamique.

Les banques islamiques doivent financer des activités socialement utiles et participer au développement de l'ensemble de la communauté conformément aux codes financiers dont l'éthique est basée sur la charia. (Bitar & Madiès, 2013)

Cette entité joue le rôle de superviseur, à l'aide de la FATWA, lors de la vérification des actions de gestion de la banque : produits bancaires, transactions ...

Les institutions financières garantissent la participation des personnes ayant deux profils de connaissances dans les domaines religieux et bancaire, c'est-à-dire des personnes reconnues pour leur intégrité et leur maîtrise de la jurisprudence commerciale islamique (*FIQH AL Muamalat*), jouissant ainsi d'une crédibilité et d'une réputation auprès de ses actionnaires et de leurs clients.

1-2-3- Les rôles des banques islamiques

En dépit de leur dimension sociale et du caractère éthique dérivé de l'islam, les banques islamiques ne sont pas seulement des organisations de bienfaisance, mais également des agents à but lucratif chargés de vendre des produits et de réaliser des bénéfices. Par conséquent, ils sont tenus de :

- ❖ Concilier entre le profit et l'éthique et ce en :
 - ✓ Instaurant des principes islamiques dans leurs opérations ;
 - ✓ Offrant à l'argent ses deux dimensions économique et sociale ;
 - ✓ Privilégiant le principe d'association aux risques.
- ❖ Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité à travers :
 - ✓ L'adoption de stratégies bien ciblées pour l'accroissement des parts de marché ;
 - ✓ La diversification du portefeuille d'emplois.
- ❖ Contribuer à la croissance économique en :
 - ✓ Assurant une solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative ;
 - ✓ Mobilisant les ressources financières thésaurisées à cause de la pratique de l'intérêt ;
 - ✓ Proposant des modes de financements adéquats et attrayants.

❖ Participer à assurer un bien-être social à travers :

- ✓ La contribution à la redistribution des revenus par la mobilisation des fonds de la zakat ;
- ✓ Le financement des associations caritatives.

Nous pouvons dire que les banques islamiques doivent répondre aux attentes sociales tout en affichant une bonne rentabilité aux niveaux micro et macroéconomique, et qu'elles transmettent enfin une nouvelle approche qui positionne l'activité bancaire dans la sphère de l'économie réelle.

L'intermédiation selon l'économie islamique et les rôles susmentionnés distinguent les banques islamiques du système bancaire conventionnel par les spécificités qui les caractérisent au premier degré.

1-2-4- Les produits des banques islamiques

Comme toutes les institutions bancaires, les banques islamiques proposent une gamme de produits répondant aux besoins des particuliers et des entreprises. Ainsi, en plus de garantir la gestion et la sécurité des moyens de paiement, ils offrent différents produits de dépôt et de financement

a. Mourabaha :

Il repose sur le concept suivant : la banque achète le produit (matière première ou autre), pour le compte du client, ayant besoin de financement, établissant une marge bénéficiaire mutuellement acceptée, cette dernière étant ajoutée au prix du produit, qui sera payé après une période, le moment où le client vend les marchandises après le traitement. Pour que Mourabaha soit compatible avec la Charia, le contrat doit tout d'abord faire référence à une nouvelle acquisition et, deuxièmement, la banque, la partie qui finance, doit prendre possession du produit mis à la disposition de son client. Elle ne peut pas vendre une marchandise qui ne lui appartient pas, ce qui est l'un des principes de la charia mentionnés ci-dessus. (Ruimy, 2008)

i. Mécanisme de fonctionnement :

Dans ce processus il existe trois agents économiques, il s'agit de : *la banque islamique, son client et le fournisseur*. Nous allons décrire ce mécanisme en plusieurs étapes citées ci-dessous :

- Étape 01 : Le client contacte le fournisseur pour choisir le produit en question et lui demander le prix et la quantité demandés.

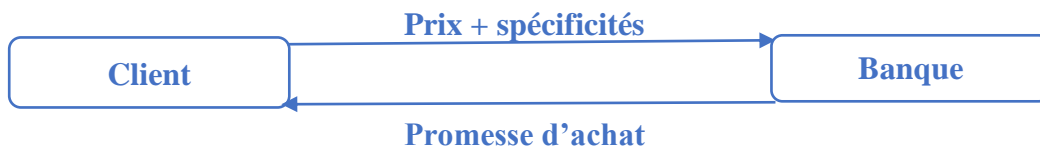
Figure (01) : étape 01 de Mourabaha



Source : élaboré par les auteurs.

- Étape 02 : Avec ce prix, le client contacte la banque et lui fait la promesse d'acheter le produit en question avec ce prix majoré d'une marge acceptée mutuellement, à condition que la banque l'achète dans le respect de la quantité et de la qualité demandées par ce dernier.

Figure (02) : étape 02 de Mourabaha



Source : élaboré par les auteurs.

- Étape 03 : La banque achète le bien du fournisseur en le payant sur place, généralement pour éviter les éventuels frais de stockage du bien, la banque s'assure de la livrer directement au client tout en restant propriétaire de ce dernier, c'est là que le *mourabaha* est établi entre le client et sa banque, ce contrat qui indique la valeur de la marge que la banque recevra et le mode de paiement, qui peut être échelonné ou en une seule fois. Il est courant que la banque demande une garantie pour couvrir le risque de défaillance éventuelle de son client.

Figure (03) : étape 03 de Mourabaha



Source : élaboré par les auteurs.

- Étape 04 : C'est l'étape qui importe le plus la banque, car c'est celle où elle se fait rembourser par son client et ce, selon les modalités préalablement établies entre eux (Une ou plusieurs tranches).

Figure (05) : étape 04 de Mourabaha



Source : élaboré par nos soins.

ii. Différence Entre Mourabaha et Prêt Conventionnel :

Selon IQBAL et MIRAKHOR (2011), la différence entre les deux peut être résumée dans les points suivants :

Dans la *mourabaha*, nous ne donnons pas d'argent au client, mais la banque achète le bien, de sorte que la banque est sûre de financer un actif tangible.

À la différence du prêt, la Mourabaha expose la banque non seulement au risque de défaillance, mais également au risque de prix si le client refuse d'acheter le bien déjà acquis par la banque, car le fait de ne pas acheter est toujours une option pour le dernier jour. Par

conséquent, l'achat et la vente de biens immobiliers exposent la banque à des risques supplémentaires face au fameux risque de crédit. (Causse-Broquet, 2012)

Cette pratique favorise également le commerce qui occupe une place particulière dans l'islam, en le sens qu'il permet la répartition de la richesse de manière plus efficace que le reste des activités économiques.

En fait, on peut facilement voir la distinction juridique entre les deux : la *mourabaha* est un contrat de vente ; (pas de transfert de fonds) où le prix est majoré d'une marge en raison du report ; rendu possible pour le client par sa banque, alors qu'un prêt avec intérêts (transfert de fonds) correspond à une augmentation de la dette en échange de ce qui est différé, chose immoral et interdit par toutes les religions monothéistes et pas seulement par l'islam.

b. Moudharaba

C'est une rencontre entre deux partis aux richesses complémentaires ; Travail et argent C'est un contrat d'association entre un contribuable de capital appelé « rab el mal » et un entrepreneur appelé « moudharib » qui accorde à la première propriété des actifs et à la seconde le droit à l'autogestion ou une gestion autonome de l'affaire sans ingérence de la part du premier. (BENHABBOUR, 2021)

i. Les types de moudharaba

Le *moudharaba* peut être avec ou sans restriction (mouqayada ou moutlaqa).

L'accord sans restriction *Moudharaba* ne spécifie pas des conditions particulières telles que la durée de l'accord, le lieu de l'affaire, les branches de l'activité, les fournisseurs et les clients avec lesquels il est nécessaire de traiter. Le *Moudharib* a un mandat ouvert et est autorisé à faire ce que l'affaire exige à mesure qu'elle se développe. S'il est coupable de négligence intentionnelle, de fraude ou de fausse déclaration, il serait responsable des conséquences et des pertes en résultant. En fait, ceux-ci ne peuvent être imputés aux comptes de l'affaire.

L'accord de *moudharaba* limitée comporte des restrictions concernant un des paramètres sus cités.

Dans ce cas, le *moudharib* doit respecter les restrictions imposées par *rab el mal*, sinon il en assumera la responsabilité. Si le *moudharaba* a une durée limitée, il est automatiquement dissous dans le délai convenu.

ii. La distribution des bénéfices

Le profit est réparti entre les deux parties selon une proportion qui doit être déterminée au moment de la signature du contrat. Le *moudharib* n'a pas droit à une rémunération fixe ni à un montant fixe spécifié à l'avance, qui sera imputé des gains futurs ; La seule allocation qui lui revient de droit est une part de ceux-ci une fois réalisés. Toute distribution avant la fin du contrat est considérée comme une avance.

S'il est convenu que tout le profit ira au *moudharib*, l'opération est considérée comme un prêt sans intérêt (*qardh hassan*) consenti par *sahib el mal* au *moudharib*. En conséquence, le premier subit seul les risques en capital. En revanche, si une clause stipule que tous les bénéfices reviennent à *sahib el mal*, le *moudharib* aurait droit à une rémunération sous forme de salaire pour les services rendus.

iii. Le cas de pertes

Dans le cas de réalisation d'une perte, la perte financière incombe au *rab el mal*, la perte du gestionnaire est le coût d'opportunité de sa propre force de travail qui n'a pas généré de surplus de revenu. En effet, hormis le cas de rupture de contrat ou de négligence prouvée, l'administrateur n'a pas à garantir le capital.

Dans le cas d'une *moudharaba* continue, la détermination d'une période comptable est généralement établie d'un accord mutuel. Cette segmentation dans le temps permet le traitement indépendant de chaque période. Toutefois, dans un tel contexte, la perte nette d'une période donnée est transférée aux résultats de la période suivante. Ceci explique la pratique actuelle consistant à accumuler des réserves pour pertes.

iv. La *moudharaba* dans les banques islamiques

Adoptés par les banques islamiques, les auteurs contemporains l'ont conçue comme un moyen de financement et un principe de gestion en termes de ressources et d'emplois. C'est à l'origine de la conception de certains modèles théoriques de banques islamiques que nous présenterons plus loin dans ce document.

Grâce à ce produit, les banques islamiques visent à encourager l'esprit d'entreprise tout en valorisant la contribution non financière de ceux dont le capital est incorporé : sérieux, droiture, intégrité, transparence et savoir-faire. Spécifier pour répondre aux besoins réels grâce à un effort continu.

c. Moucharaka (Partnership) :

C'est un partenariat dans lequel la banque fournit le capital nécessaire pour financer un projet qu'elle juge viable, et son client contribue avec son expertise à la gestion du projet avec les recommandations et la supervision de la banque. En général, il s'agit du mode de financement le plus risqué pour la banque car elle court le risque de perdre des sommes importantes à la fois, car pour s'engager dans un nouveau projet, il faut être presque sûr de sa viabilité en tenant compte de la conjoncture économique, en plus de l'analyse financière. (Ruimy, 2008)

Cependant, il existe d'autres produits de financements que les banques islamiques proposent à sa clientèle.

2- Les Startups :

2-1- La définition des startups

La définition la plus proche est celle qui définit la startup comme étant une nouvelle entreprise que les entrepreneurs lancent en combinant des idées commerciales et des ressources (Low & MacMillan, 1988). Où comme l'ont défini (Blank & Dorf, 2012) comme une organisation temporaire conçue pour rechercher un modèle économique reproductible et évolutif.

Malgré que la législation algérienne n'ait pas défini littéralement le concept des startups, cependant, il apparaît dans le décret exécutif n°20-254 du 15 septembre 2020, que la Startup est une société qui existe depuis moins de huit (08) ans, dont le capital est détenu au moins à 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou par des sociétés disposant d'un label startup, l'effectif d'une startup ne doit aucunement dépasser les 250 employés.

Donc suite aux définitions précédentes, la startup est caractérisée par sa dimension innovante et son incertitude (une volatilité importante).

2-2- Les besoins des startups

Caractérisées par leur dimension innovante et leur risque élevé, les startups sont face à un problème de financement et d'accompagnement. Le fait d'introduire une idée révolutionnaire sur les marchés, la concrétisation de ces idées restent peu évidentes. Malgré qu'on constate aujourd'hui que les gouvernements dans les quatre coins du globe donnent une intention particulière aux startups, ces dernières manquent toujours d'attrait des investisseurs.

En effet ces entreprises ont un fort besoin en matière de ressources que ce soit des ressources financières ou cognitives (Hayat, 2012), ces dernières disposent, notamment dans la phase de lancement, seulement de ressources interne très limitées. Afin d'assurer une croissance, elles doivent s'entourer de nombreuses parties prenantes qui pourront leur apporter ces ressources (Certhoux, 2007), mais qui peuvent aussi limiter leur espace discrétionnaire et influencer leurs décisions.

2-3- Les caractéristiques des startups :

La startup en qualité d'entreprise peut représenter de nouvelles caractéristiques différentes à celles d'une entreprise classique :

2-3-1- Temporaire

D'après (Thiel & Masters, 2016) la startup n'a pas vocation à le rester toute sa vie, en d'autres termes, l'objectif principal d'un entrepreneur est le développement de cette startup et de l'amener à une nouvelle étape « de passer de Zero-to-One ».

2-3-2- Recherche d'un Business Model

L'objectif de toute entreprise est de répondre parfaitement aux besoins de la clientèle, à l'instar des startups, les besoins des consommateurs de biens et de services deviennent de plus en plus difficiles à satisfaire. A cet effet, l'entrepreneur d'une startup est dans l'obligation de produire un bien ou un service qui soit révolutionnaire pour le consommateur, cependant, l'enjeu pour cette startup est de trouver et d'établir un business Model qui saura répondre aux objectifs de l'entrepreneur. (DJEKIDEL, DOUA, & MERRAD, 2021)

2-3-3- Reproductible

Le caractère innovant des startups les met face à un problème de reproduction, après la réalisation d'un prototype fonctionnel, l'objectif de l'entrepreneur est de le reproduire et de le commercialiser afin d'entier profit, et donc le réaliser à plus grande échelle et dans d'autres localités, permettant ainsi l'extension de cette startup. (DJEKIDEL, DOUA, & MERRAD, 2021)

2-3-4- Scalable (pour une croissance exponentielle) :

L'autre caractéristique d'une startup, c'est sa scalabilité. Le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite. C'est cette scalabilité, et le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux startups de grandir si vite et si loin, en peu de

temps, comparativement à une entreprise plus classique. (DJEKIDEL, DOUA, & MERRAD, 2021)

2-4- Le rôle des startups et l'économie de la croissance en Algérie

En parle de plus en plus du rôle crucial que joue les startups dans le développement des économies des pays dans le monde entier, à l'instar de l'Algérie, malgré le retard accusé dans le développement de ce type d'entreprise, ces dernières selon l'étude réalisée par (l'entrepreneur algérien, 2020) peuvent booster l'économie du pays de la manière suivante :

a. TICS

- ✓ *Faciliter la vie quotidienne du citoyen algérien dans sa relation avec l'administration grâce à la mise en place de l'e-administration ;*
- ✓ *Réduire les temps d'attente de délivrance des documents administratifs ;*
- ✓ *Faciliter la communication et la gestion administrative au sein des institutions étatiques en Algérie en disposant de plateformes numériques centralisées ;*
- ✓ *Combattre la corruption et favoriser la transparence administrative ;*
- ✓ *Booster l'économie numérique grâce au e-commerce et à la généralisation du e-paiement en Algérie ;*
- ✓ *Optimiser la gestion et la communication au sein des entreprises algériennes ;*
- ✓ *Dématérialiser au maximum les documents utilisés au sein de l'entreprise ;*
- ✓ *Diminuer drastiquement le temps de création de l'entreprise en Algérie grâce à l'e-administration.*

b. Éducation

- ✓ *Généraliser l'utilisation des supports numériques dans l'école algérienne ;*
- ✓ *Simplifier les relations parents-élèves-professeurs en favorisant la communication et le suivi quotidien des élèves ;*
- ✓ *Favoriser l'accès la connaissance en créant des bibliothèques virtuelles 100 % algériennes ;*
- ✓ *Améliorer les méthodes d'apprentissage en se basant les dernières avancées technologiques des Startup dans les domaines de la communication et de la psychologie dans le milieu scolaire ;*
- ✓ *Généraliser l'utilisation du E-Learning.*

c. Transport

- ✓ *Améliorer la fluidité de la circulation en utilisant les dernières technologies des Startup en termes de réseaux de neurones et de suivi du trafic en temps réel ;*
- ✓ *Améliorer le quotidien des citoyens algériens en affichant les heures d'arrivées et de départs des transports en commun en temps réel ;*
- ✓ *Centraliser les systèmes d'abonnement unique pour l'ensemble des transports en commun algériens ;*
- ✓ *Améliorer le suivi des marchandises grâce à la traçabilité en temps réel.*

d. Santé

- ✓ *Introduire progressivement la consultation à distance dans les hôpitaux algériens ;*
- ✓ *Optimiser la gestion des hôpitaux en matière de prise de RDV, de suivi de dossier des patients, d'outils d'aide à la décision et d'orientation des patients au niveau des centres médicaux ;*

- ✓ Cartographier le réseau de santé algérien afin de permettre au citoyen de situer rapidement le centre médical dont il a besoin ;
- ✓ Améliorer la relation hôpital-citoyen en diminuant les temps d'attente et le manque d'orientation.

2-5- Les startups en Algérie :

Suite à l'appui du gouvernement dans la promotion des startups en Algérie, ces dernières ont connu un développement remarquable depuis 2010, en effet, plus de 3 516 demandes, 751 entreprises algériennes ont été labellisées startup depuis le début de l'année de 2021. De plus le gouvernement a mis en place un fonds dédié exclusivement aux startups en 2020, ainsi ce fonds constitue l'un des piliers primordiaux pour l'émergence d'un écosystème adapté à la création et au développement de startups qui ont la capacité d'apporter une réelle valeur ajoutée à l'économie algérienne².

3- Le financement des startups par les banques islamiques

Comme nous l'avons expliqué un plus haut, les startups sont caractérisées par leur risque élevé, poussant ainsi les investisseurs à se rétracter quant à la participation dans de telles entreprises, mais aussi les convictions religieuses des entrepreneurs les poussent à éviter de se diriger vers des financements bancaires à taux d'intérêt.

Cependant, les fonds dédiés au développement des startups s'avèrent insuffisants pour répondre aux besoins de l'ensemble des entrepreneurs. Ainsi ces deux contraintes (besoin en financement et conviction religieuse) que font face les startups nuisent à leur développement et à leur évolution, impactant par la suite toute l'économie.

En effet, la finance islamique représentée par les banques islamiques peut être une alternative de financement pour les startups, donc la finance islamique propose plusieurs produits qui peuvent être en adéquation avec le besoin des entrepreneurs.

Les deux produits qui se rapprochent le plus aux besoins des startups sont le *Moucharaka* et la *Moudharaba*, comme nous l'avons détaillé en supra, la *Moucharaka* stipule qu'un contrat de partenariat s'établit entre les deux parties à savoir : l'entrepreneur et la banque. Ces deux derniers peuvent partager non seulement le capital investi, mais même la gestion de la startup (dans certains cas la gestion de la startup est confiée à l'entrepreneur sous la supervision) ainsi que le partage des pertes et des profits.

Une autre alternative aux entrepreneurs de financer leurs startups par des financements conformes à la charia'a est par la *Moudharaba*, ce type de financement stipule que la banque islamique participe au projet de la startup par la mobilisation des fonds en qualité de « *bailleur de fonds* » ou encore « *Rab el mal* » et l'entrepreneur en qualité de « *moudharib* », ce mode de financement diffère de la *Moucharaka* par la gestion autonome de l'affaire sans ingérence de la part du bailleur de fonds.

Ces deux types de financement que les banques islamiques proposent aux entrepreneurs désireux de financement conforme aux principes de la charia'a, vont non seulement permettre le développement desdites startups mais aussi permettre aux fonds mis en place par le gouvernement de se focaliser sur certains projets entrant dans sa politique de développement.

² Chiffres obtenus du site : <https://www.jeuneafrique.com>

Conclusion

La spécificité des startups qui est l'innovation et les technologies permettent à ces entreprises de se démarquer des autres, cependant ces dernières sont caractérisées par leurs risques élevés, ce qui les rendent peu attractives aux yeux des investisseurs, le manque de financements induit pour plusieurs d'entre elles à abandonner l'idée de base. Mais aussi la conviction religieuse des entrepreneurs peut aussi entraver le financement ces projets par les méthodes classiques, d'où le rôle des banques islamiques qui peuvent être une excellente alternative pour le développement de ce type d'entreprise en Algérie, répondant ainsi aux deux contraintes à savoir : religieuse et financière.

Ainsi, avec l'expertise des banques islamiques en matière d'analyse et de gestion des entreprises, les startups financées par ces banques sont vouées à la réussite et au développement.

Bibliographie

- ✓ BENHABBOUR, A. (2021). *LA FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE : les voies de la normalisation*. Paris: LES EDITIONS DU NET.
- ✓ Bitar, M., & Madiès, P. (2013). Les spécificités des banques islamiques et la réglementation de Bâle III. *Revue d'économie financière*(111), pp. 293-310.
- ✓ Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual, The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. Pescadero, CA, USA: K&S Ranch Press.
- ✓ Causse-Broquet, G. (2012). *La finance islamique* (éd. 2). Paris, France: RB.
- ✓ Certhoux, G. (2007). Relation Entrepreneur - Business Angel et création de valeur : l'exemple du cas ATE. *Présenté à 5ème Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Sherbrooke*.
- ✓ DJEKIDEL, Y., DOUA, M., & MERRAD, R. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations . *Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion*, pp. 417-427.
- ✓ Hayat, P. (2012). *Pour un new deal entrepreneurial - Créer des entreprises de croissance*. Rapport de mission à l'intention de Mme Fleur Pellerin.
- ✓ l'entrepreneur algerien, .. (2020, Octobre 21). *comment les startups peuvent booster l'économie en Algérie?* Récupéré sur l'entrepreneur algerien: <https://lentrepreneuralgerien.com/startup/item/110-les-startup-et-l-economie-de-la-connaissance-en-algerie>
- ✓ Low, M., & MacMillan, I. (1988). Entrepreneurship, past research and future challenges. *J. Manag*(14), pp. 139-161.
- ✓ Ruimy, M. (2008). *LA FINANCE ISLAMIQUE*. Boucherville, CANADA: Arnaud Franel Éditions.
- ✓ Thiel, P., & Masters, B. (2016). *De zéro à un*. JC Lattès.
- ✓ WARDE, I. (2010). *Islamic Finance in the Global Economy*. Manchester: Edinburgh University Press.