

INTRODUCTION GENERALE

La finance islamique a suscité et suscite encore la curiosité et la convoitise de beaucoup de pays du monde. Ce qui la différencie de la finance classique, c'est qu'elle s'adosse à plusieurs principes religieux dont l'interdiction du prêt à intérêt et le partage des pertes et des profits. Bien que ces principes fondamentaux soient aussi anciens que la religion elle-même, la première banque islamique n'a vu le jour qu'en 1960 en Egypte. La finance islamique s'est développée fortement suite à la crise pétrolière de 1975 ; Plusieurs banques islamiques ont été créées pour gérer les masses abondantes de liquidité provenant du pétrole. Depuis la finance islamique ne cesse de se développer. Selon the state of the global islamic economy report, La finance islamique représente en 2017 un actif total de 2 400 milliard de dollars, avec un taux de croissance annuelle moyen de 15-20%, deux fois plus élevé que celui de la finance conventionnelle. Le nombre de banque islamique ne cessent d'augmenter, il y aurait aujourd'hui plus de 300 banques islamiques dans le monde.

Bien que la finance islamique ne représente que 1 % de la finance mondiale, son développement est aujourd'hui une tendance majeure sur la scène internationale. De plus en plus de pays notamment des pays non musulmans s'adonne à la finance islamique, d'une part du fait de la forte demande exprimée par la clientèle Retail et Corporate pour obtenir des produits compatibles avec la religion et d'autre part du fait que cette finance « halal » constitue un moyen alternatif pour investir et pour drainer d'importants fonds provenant des pétromonarchies du golf. Toutefois, l'industrie financière islamique ne se développe pas de la même manière dans tous les pays ; les pays qui pratiquent la finance islamique se situent principalement dans les pays du Golf et d'Asie et dans une proportion moindre, au Maghreb et en Afrique.

L'adhésion des pays à cette nouvelle industrie financière peut prendre plusieurs formes. En effet, on trouve les pays qui adoptent des systèmes financiers entièrement islamiques tels que l'Iran et le Pakistan où il n'y a que des banques islamiques et les pays qui admettent des systèmes financiers hybrides, qui englobent des institutions financières islamiques et conventionnelles. En outre, à l'intérieur de ces systèmes financiers hybrides, il y a des pays qui admettent la commercialisation des produits islamiques par des banques conventionnelles via des fenêtres islamiques et ceux qui le refusent. Il convient de rappeler ce qui est une

fenêtre islamique, Kamaruddin¹ les décrit comme étant des départements au sein des banques conventionnelles mais dont l'activité est totalement séparée de l'activité conventionnelle, ces départements sont chargés de mettre en place des produits conformes à la charia sous l'approbation d'un comité charia indépendant composé de savants notoirement connus par leur maîtrise du fiqh, L'adoption de l'un ou de l'autre de ces systèmes dépend des choix politiques, économiques et idéologiques du pays en question.

L'apparition des premières fenêtres islamiques remonte aux années 60 dans certaines banques occidentales, dont le souci était de satisfaire une certaine clientèle du moyen orient, qui refusait d'utiliser des produits et services financiers classique en raison de l'application de l'intérêt. Toutefois, l'expérience pionnières dans ce domaine fut celle de la banque saoudienne NCB, qui a pris l'initiative d'offrir pour ses opérations de Retail Banking des produits et services charia conformes. Aujourd'hui de plus en plus de banques s'adonnent à cette nouvelle activité et décident d'intégrer dans leur offre des produits et services conformes à la charia. L'ouverture des fenêtres islamiques par les banques conventionnelles est devenue un phénomène mondial, qui ne se limite pas au seul pays dont la religion est l'islam.

L'Algérie fait partie des pays, qui s'attelle à promouvoir la finance islamique. bien qu'elle dispose actuellement de deux banques islamiques, elle demeure très en retard en la matière. Devant ce constat le gouvernement Algérien s'est donné pour mission la promotion de la finance islamique par l'introduction des fenêtres islamiques dans les six banques publiques du pays avant la fin 2019. Ce choix est motivé par la volonté de répondre à un segment de clientèle attaché à ses valeurs religieuses, mais vise aussi à faire face à la sous- bancarisation de la population ; seuls 50% des adultes étaient titulaires d'un compte en banque en 2014, selon des chiffres publiés par la Banque mondiale. La promotion de la finance islamique par l'ouverture des fenêtres islamiques est considérée par certains experts algériens un levier important pour diversifier les sources de finances de l'économie et contribue à améliorer la liquidité des marchés marqués par la rareté des ressources. L'ouverture des fenêtres islamiques est un bon moyen pour drainer des fonds et attirer davantage d'investisseurs.

L'installation des fenêtres islamiques au niveau des banques conventionnelles publiques nécessite toutefois de marquer un temps d'arrêt afin d'engager une profonde réflexion sur les préalables à mettre en œuvre pour réussir cette introduction. Le projet de mise en place des

¹ Kamaruddin et al, *Assessing production efficiency of Islamic banks and conventional bank Islamic windows in Malaysia*. Published in : International Journal of Business and Management Research, July 2008.

fenêtres islamiques est un projet ambitieux, qui requiert le respect par les banques de certaines exigences fondamentales. C'est dans cette optique que notre travail va être mené. Après que notre banque de parrainage ; la banque d'agriculture et du développement rural a décidé d'ouvrir des guichets de finance islamique et d'offrir des produits conformes aux préceptes de la charia islamique surtout à une clientèle rurale qui tient à appliquer les enseignements de sa religion ; De nombreuses interrogations se sont alors soulevées et qui peuvent être synthétisé d'abord dans une question centrale qui est la suivante : ***comment une banque conventionnelle peut -elle faire de la finance islamique ?*** Cette question peut être décomposée en d'autres sous question :

- Quelles sont les exigences auxquelles une institution financière classique doit se conformer ?
- Existe-t-il un cadre réglementaire qui permet aux banques de réussir l'installation de fenêtres islamique ?
- Quelles sont les ressources quelle va mobiliser pour pouvoir accordé des financements ?
- Comment est-il possible sur le plan opérationnel de distinguer entre l'activité islamique et l'activité « non-islamique » ?
- Comment peut-elle proposer et mettre en place un produit financier islamique ?
- Comment peut-elle garantir le respect et la conformité aux règles du droit musulman des affaires ?

Pour apporter des éléments de réponses à ces questions, nous avons choisi de structurer notre travail de la manière suivante : le présent mémoire comporte deux parties, la première partie concerne la partie théorique et la deuxième partie constitue notre cas pratique.

La première partie se compose de trois chapitres, le premier chapitre aborde la genèse, les fondements et les instruments de la finance islamique, le deuxième chapitre présente les préalables à la mise en place d'une fenêtre islamique, et le dernier chapitre porte sur les fenêtres islamiques : configurations, scénarii de développement et stabilité bancaire.

La deuxième partie se décline en quatre chapitres, le premier chapitre est consacré à la présentation du projet d'installation de la fenêtre islamique par La BADR, le deuxième chapitre présente le diagnostic du secteur bancaire algérien, le troisième chapitre décrit les grandes lignes du projet d'installation de fenêtre suivi par la BADR, et le dernier chapitre présente l'étude financière du projet.

PARTIE 01 : LES FENETRES
ISLAMIQUEES ENTRE LA THEORIE ET LA
PRATIQUE.

CHAPITRE 01 : GENESE, FONDEMENTS ET INSTRUMENTS

DE LA FINANCE ISLAMIQUE.

Ce chapitre est consacré à la présentation de la genèse de la finance islamique et son développement dans les différents pays du monde. Ils seront présentés aussi dans ce chapitre les fondements et les principes religieux auxquels la finance islamique doit se conformer. La dernière partie du chapitre sera dédié à la présentation des principaux produits financiers islamiques à savoir les produits financiers islamiques basés sur le principe du coût plus marge, les produits financiers islamiques comprenant un système de partage des pertes et profits, et les autres produits financiers islamiques.

SECTION 1 : GENESE DE LA FINANCE ISLAMIQUE.

1. LE CADRE COMMERCIAL A L'AUBE DE L'ISLAM :

L'activité commerciale était très développée dans la région de la Mecque avant et pendant la révélation étant donnée la position stratégique qu'elle occupait. Avant la révélation, le prophète lui-même pratiquait le commerce et ce notamment à travers un cadre de partenariat avec Khadija. Ce type de partenariat est identique à celui de la Moudaraba, qui était utilisé par la plupart des épargnants et des commerçants de l'époque. Parmi les premiers fondements que l'islam a voulu poser était l'instauration d'un cadre juridique et éthique qui définissait les règles régissant l'activité commerciale et financière. En effet, à l'arrivée du prophète et ses compagnons à Médine, la révélation a introduit les règles de conduite régissant les relations entre les individus sur tous les aspects de la vie que ce soit religieux, économique, social et politique. À titre d'exemple le Riba fut prohibé, la nécessité de concrétiser les engagements contractuels par l'écrit fut exigée. Plusieurs questions courantes et d'ordre pratiques ont été traitées par le coran ou par la parole et la pratique du prophète. L'exemple qu'on peut citer est celui de la vente Salam. Grace à laquelle, les agriculteurs pouvaient vendre leur récolte future et encaisser le produit de la vente au moment de la conclusion du contrat Salam.

Par la suite, à l'époque des califes, l'activité et les échanges commerciaux étaient très développés. Le calife Sidna Omar investissait l'argent des citoyens auprès des marchands qui commerçaient entre Médine et l'Irak. Le contrat de la Moudaraba a été largement utilisé dans l'espace musulman¹. L'islam a instauré un cadre de bonne conduite régissant l'activité

¹ Youssef El Hazzaoui, *Finance islamique : Fondements, mécanismes, et Apports*, Edition BOUREGREG, 2011.

commerciale et financière qui est considéré au même rang des concepts de la charia régissant les rituels d'un croyant.

2. L'EMERGENCE DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Les pays musulmans ont connu une très longue période de colonialisme qui s'est étendu jusqu'aux vingtième siècle. Ce colonialisme a encouragé l'installation de banques classiques dont les valeurs véhiculées correspondent à ceux du système économique et financier du monde occidental. Le Riba s'est alors largement répondu dans l'espace musulman. Avec l'avènement des indépendances, les hautes instances de ces pays ont voulu promouvoir une culture nationale qui leur est propre, par la mise en place d'un nouveau cadre administratif. Cette initiative s'est avérée insuffisante pour créer les conditions d'un débat national autour du choix du système politique et économique à mettre en place. C'est ainsi que le système financier occidental a été maintenu.

Il faut attendre les années 1960, pour voir apparaître quelques initiatives de création de banques islamiques, et ce notamment grâce à la contribution d'un économiste égyptien AHMED NAJAR qui avait pour ambition de reproduire le modèle du système coopératif allemand sur le sol égyptien. Un système de caisse d'épargne rural fut alors créé en 1962, grâce à son initiative, dans la région MIT GHAMR. La particularité de cette caisse est qu'elle reçoit les dépôts des épargnants sans leur accorder de rémunération et accorde des prêts sans intérêt à la paysannerie. Après cinq ans d'exercice, la caisse d'épargne du Mit-Ghamr fut obligée de fermer pour des raisons purement politiques. En effet, elle n'entretenait pas de bonnes relations avec les autorités politiques de l'époque.

La Malaisie a connu aussi une expérience similaire durant l'année 1969, et ce à travers la création d'un fond islamique d'entraide. Grâce à ce fonds, les pèlerins qui s'appêtent à se rendre à la Mecque peuvent bénéficier d'une aide financière au moyen d'un système d'épargne et de placement conforme à la charia.

C'est dans les années 1970 que la finance islamique a connu une grande expansion. Après le choc pétrolier des années 1973 et 1974 qui a contribué à l'enrichissement rapide des pays du golf exportateur de pétrole à travers l'afflux de pétrodollars, La nécessité de gérer ces fonds conformément aux valeurs de l'islam a été soulevée. C'est ainsi qu'on a assisté à la création d'institutions financières pour une gestion durable de ces pétrodollars. Ainsi en 1974, les pays concernés après de nombreuses discussions et concertations au sommet de Lahore au Pakistan décidèrent de la création de la banque islamique de développement (BID), qui a pour

mission principale la promotion du commerce entre les pays musulmans et le financement des projets d'investissement au moyen des prêts excluant l'intérêt.

Plusieurs créations ont suivi celle de la BID durant la décennie 1970-1980, notamment¹ :

- Kuwait Finance House.
- Bahrein Recouvrement Bank.
- Dubai Islamic Bank.
- Jordan Recouvrement Bank For Finance And Investment.
- Muslim commercial bank (karashi).

Parallèlement d'autres institutions d'aide et d'appui ont vu le jour, On cite à titre d'exemple² :

- AAOIFI (Accounting And Auditing Organisation Of Islamic Financial Institution) est créée en 1991. Cet organisme est chargé d'élaborer les standards en matière d'éthique, d'audit et de comptabilité.
- SERIC (Statistical, Economic And Social Research And Training Center Of Islamic) est créé en 1977, dont la mission est le traitement des informations économiques des états membre d'OCI.
- IFSB (Islamic Financial Services Board) est un organisme intergouvernemental chargé d'améliorer l'intégration de la finance islamique dans le système financier mondial.

La liste n'est pas exhaustive mais renseigne sur l'accélération du processus de développement de l'industrie financière islamique à partir de 1975.

On a assisté au début des années 80 à l'islamisation du système financier de certains Etats. En 1979, le Pakistan fut le premier Etat à procéder d'une manière progressive à d'islamisation de ces banques. Après le Pakistan, c'est l'Iran qui a voulu profiter de sa révolution islamique pour appliquer cette politique d'islamisation à l'ensemble de ses banques. Ainsi le Pakistan, l'Iran et le Soudan sont les premiers Etats au monde qui ont islamisé leur système financier.

A partir de 1990, certains pays d'Asie et du Golf ont introduit la finance islamique d'une manière plus volontaire. Par exemple en Malaisie et Indonésie les deux systèmes conventionnels et islamiques coexistent. En Malaisie, Il existe même le " Islamic Interbank Money " grâce auquel les banques islamiques peuvent se refinancer conformément à leurs principes. Le secteur financier islamique a connu un développement rapide dans les pays de golf et ce grâce à des initiatives prises par des investisseurs privés. A côté des banques

¹ Youssef El Hazzaoui, *Finance islamique : Fondements, mécanismes, et Apports*, Edition BOUREGREG, 2011.

² *Idem*.

islamiques connus telles que le Dubaï Islamik Bank, on trouve de plus en plus de banques conventionnelles qui offrent des produits financiers islamiques via des fenêtres islamiques.

En Afrique, la finance islamique est peu développée malgré le nombre important de musulmans. À Djibouti, au Niger, au Nigeria, au Soudan, plusieurs modes de financement islamique ont été développés. En soudan par exemple la banque islamique a été développée à partir de 1984, l'intérêt qui était assimilé par les spécialistes de la charia islamique à de l'usure fut interdit. Dans les pays du Maghreb le développement de la finance islamique reste timide malgré le potentiel de gisement de clientèle existant. En Algérie, par exemple pour une population de 41 millions majoritairement musulman, il n'existe que deux banques islamiques, El Baraka Bank Et El Salam Bank.

SECTION 2 : SOURCES ET FONDEMENTS DE LA FINANCE ISLAMIQUE.

1. LES SOURCES DE LA FINANCE ISLAMIQUE :

La finance islamique se réfère aux composantes de la charia islamique et principalement à la composante « des pratiques (AL FIQH) ». En effet, les besoins en matière d'intermédiation bancaire et financière relèvent la jurisprudence commerciale ou FIQH EL MU'AMAALAT l'une des composantes du FIQH. L'ensemble des dispositions pratiques et normatives du FIQH sont déduite des preuves analytiques provenant des sources principales et des sources auxiliaires.

I. LES SOURCES PRINCIPALES :

a. LE CORAN :

Le Coran est le texte sacré de l'islam, il reprend la parole de dieu, il édicte le code civil, politique et religieux qui règlemente la vie des musulmans. Il traite ces trois points essentiels : Le TAWHID : l'unicité de Dieu, Al Akhbar : les récits sur les prophètes qui ont précédé Mohamed (SBSL) et DYANAT : les réglementations et les lois.

b. LA SUNNA :

La Sunna du Prophète, seconde source du droit islamique, représente la tradition ou la méthode d'agir du prophète, désigné par l'ensemble de ses dires et ses pratiques, recueillies par voie de transmission appelés : AL AHADITH. La Sunna a pour mission principale d'expliquer le sens et la portée des injonctions divines.

c. AL IJMA :

AL IJMA ou le consensus la troisième source du droit musulman, après le Coran et la sunna. Le Consensus, c'est le fait que tous les savants musulmans, à un moment donné du

temps qui va du décès du Prophète (SBSL) jusqu'à la fin du monde, soient unanimes pour former un jugement « fatwa » pour guider les musulmans dans une activité donnée.

d. AL QIYAS :

Le QIYAS est le raisonnement par analogie : c'est-à-dire l'application dérivée d'une décision concernant un cas ancien à un cas nouveau. La pratique du QIYAS découle de l'enseignement du Prophète de généraliser tous les jugements de Loi. Cette généralisation étant nécessaire car, si les textes sont définis, les cas, eux, sont indéfinis.

II. LES SOURCES AUXILIAIRES :

Ce sont des sources dérivées qui viennent compléter les 4 sources principales. Parmi ces sources, on peut citer Al ISTIHAN (l'appréciation de l'érudit), Al ISTISLAH (l'intérêt public), Al ISTISHAB (la présomption de continuité).

2. LES FONDEMENTS DE LA FINANCE ISLAMIQUE :

Pour qualifier une activité économique et financière compatible aux concepts de l'islam, Elle doit respecter certaines règles qu'on peut résumer comme suit :

- L'interdiction du RIBA.
- L'interdiction du GHARAR.
- Prohibition des transactions illicites.
- L'adossement à un actif réel.
- La corrélation entre risque et rendement.
- Répartition des pertes et des profits.

I. L'INTERDICTION DU RIBA :

Le RIBA représente dans l'islam L'un des interdits majeurs. Les oulémas musulmans ont essayé de définir la typologie des RIBA possible, à partir de leur lecture de la sunna et Al Hadith, ils sont parvenus à faire la distinction entre¹ :

- RIBA ANNASSIA : c'est l'augmentation du prix ou de la dette en contrepartie d'un report du paiement.
- RIBA AL FADL : il se définit comme tout accroissement injustifié dans une opération d'échange commerciale qui peut léser une partie sur la qualité et/ou la quantité des produits échangés.

¹ Youssef El Hazzaoui, *Finance islamique : Fondements, mécanismes, et Apports*, Edition BOUREGREG, 2011.

Le RIBA ou l'intérêt qui est utilisé dans la finance conventionnelle peut être défini comme étant une rémunération ex ante d'un capital. Cette rémunération est fixée indépendamment du résultat de l'opération commerciale ou financière financée par le dit capital.

II. L'INTERDICTION DU GHARAR :

Le GHARAR est assimilé par des chercheurs non arabes à l'incertitude, l'aléatoire, la tromperie. Pour les juristes, le GHARAR provient du fait que dans un contrat donné, l'une des parties dispose des informations insuffisantes ou incomplètes. Le GHARAR génère des situations dont les résultats sont incertains. Le GHARAR fait partie intégrante de l'activité financière contemporaine. On le trouve dans plusieurs produits négociés sur les marchés financiers, les produits dérivés étant le meilleur exemple. Ces produits ont été créés initialement pour gérer les Risques de marché. Toutefois, ils ont été déviés de leur fonction pour devenir des instruments de SPECULATION.

III. PROHIBITION DES TRANSACTIONS ILLICITES :

Le troisième principe auquel la finance islamique est tenue d'obéir se réfère aux transactions illicites. Il existe certaines transactions et activités financières qui sont interdites par la charia vu qu'elles ne respectent pas la Morale Islamique et l'Éthique. Ainsi, la finance islamique interdit toute transaction qui¹ :

- Réalise un enrichissement sans cause,
- Comprend de la spéculation, des tromperies ou de la malhonnêteté,
- Consiste à vendre ce qu'on ne possède pas sauf, dans des conditions spécifiques,
- Concerne certaines activités illicites comme l'alcool, l'armement, la pornographie.

Mais comme la Charia n'a pas tout réglementé, les individus disposent alors d'une importante liberté dans la conclusion des contrats, ils sont cependant dans l'obligation de se soumettre aux règles et principes Moraux dans tout acte entrepris. Dans ce contexte il y a un principe à mentionner, il s'agit du principe défendu par la Fatwa de IBN TAYMIYA : « tout ce qui n'est pas défendu est autorisé ».

IV. L'ADOSSEMENT A UN ACTIF REEL :

La finance islamique se distingue de la finance conventionnelle sur un point essentiel et qui concerne le lien qui existe entre les transactions de la finance islamique avec l'économie réelle. Ces transactions se basent sur la contrainte d'adosser tout financement à un actif

¹ Séminaire finance islamique, Mohamed Ali ben Hafsia, IFID, 2017.

tangible, La tangibilité de l'actif signifie que toute opération doit être obligatoirement adossée à un actif réel, matériel et surtout Détenu.

Ce principe de « l'adossement à un actif réel » permet à la banque de bénéficier d'une plus grande stabilité et d'un meilleur degré de maîtrise des risques, surtout dans un contexte actuel de déconnexion de la sphère financière à la sphère réelle. La finance islamique et l'économie réelle sont ainsi étroitement imbriquées.

V. LA CORRELATION ENTRE RISQUE ET RENDEMENT :

Le cinquième principe de la Finance Islamique concerne la corrélation entre Rendement et Risque ou encore entre Revenu et Responsabilité. Le Rendement et le risque vont de pair. Tout individu souhaitant obtenir des Revenus « Halal », doit supporter en parallèle la Responsabilité de l'opération initiée et assumer les Risques susceptible de survenir, elle doit en outre supporter tout endommagement ou perte d'actifs. Ce principe est tiré du récit du Prophète Mohamed « Al ghounmou bil ghourmi » qui veut dire que le droit au profit pour une partie dépend des risques et les responsabilités qu'elle assume¹. Ainsi, les opérations de financement ou d'investissement réalisés par les banques islamiques ne peuvent être dépourvues de risque. Le niveau de risque varie cependant selon le type de contrat, son délai, son objet, son lieu, les contractants et d'autres éléments.

VI. REPARTITION DES PERTES ET DES PROFITS :

Le dernier principe préconisé par la finance islamique est le principe de partage des pertes et des profits. Ce principe est appliqué pour les contrats des opérations d'investissement tel que Moudharaba. Concrètement ce principe stipule que dans tout contrat, chaque partie prenante supporte les pertes et les risques au prorata de sa mise initiale, parallèlement elle bénéficiera des profits s'ils existent dans les conditions établies. L'application de ce principe est observée pour toute relation établie entre la banque islamique et sa clientèle. Cette relation est tout à fait différente que celle pratiquée dans les banques conventionnelles. En effet, dans les banques islamiques, on assiste plutôt à une relation qui prône pour la participation concrète et directe des déposants aux résultats du placement de leur argent.

¹ Ibid.

SECTION 3 : LES PRINCIPAUX INSTRUMENTS DE LA FINANCE

ISLAMIQUE.

1. LES INSTRUMENTS DE FINANCEMENTS :

Le rôle majeur assigner aux Instruments de financements consiste à faciliter le transfert des biens et marchandises. Dans ces opérations, le transfert de la jouissance du bien peut être définitif ou progressif. Les opérations de financement se caractérisent par un faible niveau de risque, avec la fixation au préalable d'une rémunération.

I. LA MOURABAHA :

« Al Mourabaha » suppose que la banque achète un actif donné à un prix connu des deux parties pour le compte de son client. Ensuite, la banque revend cet actif au client moyennant des paiements échelonnés ou non sur une période donnée, à un prix convenu d'avance entre les deux parties supérieur au prix d'achat¹.

Dans le contrat Mourabaha les différentes parties disposent d'une connaissance parfaite de tous les éléments financiers de l'acte de vente² :

- Le prix d'acquisition initiale du bien.
- Les frais liés à sa détention.
- Les frais liés à sa livraison.
- La marge à prélever par la banque.

Le Fiqh autorise le prélèvement de cette marge à condition que les parties s'accordent sur tous les paramètres précités. Par ailleurs, Si cette majoration n'est pas prélevée, la vente est dite Tawlia. En revanche, elle est dite Mousawama si les paramètres précités ne sont pas déclarés mais négociés.

II. LE CONTRAT SALAM

Le contrat Salam est un contrat de vente où le règlement du prix est immédiat mais dont la livraison est différée. Le banquier procède à l'achat et au règlement du prix de la marchandise à l'avance et attend la livraison qui intervient après. En se référant aux principes fondamentaux de la vente prévue par fiqh el Mouamalat, la vente d'un bien non existant est interdite car celle-ci implique le Gharar. Toutefois, cette dérogation a été admise, puisqu'elle répond à un besoin économique surtout des agriculteurs.

¹ Wadi MZID, *La Finance Islamique : Principes Fondamentaux Et Apports Potentiels Dans Le Financement De La Croissance Et Du Développement, Economic Agendas Of Islamic Actors.*

² Youssef El Hazzaoui, *Finance islamique : Fondements, mécanismes, et Apports, Edition BOUREGREG, 2011.*

La licéité du contrat Salam est définie par le Coran et par la Sunna. Au niveau de la Sunna, un Hadith rapporté par l'IMAM ALBOUKHARI et par Sahih Muslim stipule¹ : « quiconque procède à la vente Salam qu'il s'attache à l'accomplir suivant une mesure connue, un poids défini et une durée bien déterminée ». Il existe un Ijmaa (consensus entre l'ensemble des Oulémas) sur le caractère dérogatoire de ce contrat et la légalité de la vente Salam.

III. LE CONTRAT ISTINAA

Ce contrat financier permet à un acheteur de se procurer des biens qu'il se fait livrer à l'issue d'un processus de fabrication². Le contrat Istisnaa ressemble au contrat Salam avec la particularité que le prix est payé proportionnellement à l'avancement des travaux de fabrication. Ce contrat est utilisé pour financer la réalisation des projets industriels, des projets immobiliers ou tout autre bien dont la fabrication et la mise en œuvre passe par un cycle de transformation.

IV. LE CONTRAT IJARA

Parmi les techniques de financement proposé par les banques islamiques est le contrat Ijara. Celui-ci consiste à l'acquisition par la banque d'un actif immobilier qu'elle va mettre à la disposition de sa clientèle afin d'en tirer profits, moyennant une rémunération. Cette opération consiste à la vente de l'usufruit non de l'actif. On peut donc définir l'Ijara comme la jouissance d'un usufruit connu avec une marge connue pour une durée déterminée³. A l'issue de la durée fixée du contrat Ijara, la propriété du bien objet du contrat peut faire l'objet d'un transfert dans le cadre d'un contrat de vente séparé, il s'agit dans ce cas d'un contrat Ijara Wa Iqtinae. Ledit contrat doit fixer les clauses de l'option d'achat du bien loué.

2. LES INSTRUMENTS PARTICIPATIFS

I. LA MOUDHARABA

La Moudharaba est considérée comme l'instrument de financement islamique le plus connu et le plus ancien. « Étymologiquement, elle se définit comme l'acte qui demande de parcourir la terre à la recherche d'un gain licite »⁴.

Les jurisconsultes définissent la Moudharaba comme un contrat de financement qui met en relation une partie dénommée « Rab Al Mal » qui fournit le capital et un Moudharib (investisseur) qui s'engage à fructifier ce capital par son savoir-faire. Les bénéfices dégagés

¹ *Idem.*

² Wadi MZID, *La Finance Islamique : Principes Fondamentaux Et Apports Potentiels Dans Le Financement De La Croissance Et Du Développement, Economic Agendas Of Islamic Actors.*

³ *Séminaire finance islamique, Mohamed Ali ben Hafsia, IFID, 2017.*

⁴ *ibid.*

par cette opération seront partagés entre les deux parties suivant une clef de répartition convenue à l'avance. Dans un contrat Mourdharaba, la banque est considérée comme Rab Al Mal et l'investisseur est considéré comme Moudharib. Dans le cadre de ce contrat, la banque perçoit une rémunération en application du principe de partage des pertes et profits. La doctrine islamique considère ce principe de partage comme l'alternative au taux d'intérêt.

II. LA MOUCHARAKA

La traduction en français du mot « Moucharaka » est « association ». Elle peut se définir comme l'opération par laquelle deux parties contractantes apportent leur fonds afin de les investir dans un projet commun. Si à l'issue de l'opération il y a des bénéfices, ils seront répartis suivant des clés de répartition préalablement définies. En revanche, s'il y a des pertes, elles seront supportées par les deux investisseurs au prorata du capital investi. Cette opération peut être qualifiée de joint-venture.

3. LES SUKUKS :

Les sukuk sont des titres islamiques hybrides portant les caractéristiques des obligations et des actions. Similaire aux actions, ils indiquent un type de partenariat où les détenteurs des sukuk seront considérés comme les propriétaires d'un actif ou un projet pour lequel les sukuk ont été émis. Théoriquement, les détenteurs des sukuk partagent tout bénéfice ou perte résultant de la concrétisation du projet. Cependant, contrairement aux actions ces titres ont une date d'échéance comme les obligations. Le détenteur de sukuk n'a aucun droit de vote ou de contrôle sur l'actif sous-jacent. En cas de faillite et contrairement aux actionnaires, les détenteurs des sukuk ont un droit privilégié lors de la liquidation de la société en comparaison avec d'autres créanciers. En pratique et contrairement à la théorie, ces titres sont généralement à revenu fixe et tout risque probable résultant de la diminution de la valeur de l'actif sera couvert par l'émetteur par l'intermédiaire de compagnies d'assurance.

Pour qu'un sukuk soit considéré comme conforme à la charia, trois exigences sont à respecter. Premièrement, il faut que le titre représente la propriété d'un actif tangible, de l'usufruit ou d'un service d'une entreprise génératrice de revenus. Deuxièmement, aucun revenu ne peut être versé à l'investisseur qu'après paiement des impôts. Troisièmement, la valeur de remboursement à la date d'échéance doit suivre la valeur de marché de l'actif et non le montant initialement investi.

Trois parties interviennent lors d'une opération d'émission de sukuk. D'abord, il y a l'entreprise (le débiteur ou l'initiateur). Ensuite, il y a le fonds commun de créances (Special Purpose Vehicle ou SPV) et enfin, les investisseurs qui achètent les sukuk.

En guise de conclusion, on peut dire que ce premier chapitre a largement mis en exergue l'histoire de la finance islamique et comment elle s'est développée dans les pays musulmans suite au choc pétrolier de 1970. La finance islamique est une finance éthique, qui recouvre l'ensemble des opérations de financement, de commerce et d'investissement ; qui respectent les principes de la religion interdisant l'usure, le Gharar, la spéculation, et l'investissement dans les activités illicites. Dans un souci de développement, La finance islamique met à la disposition de la communauté musulmane des produits financiers conformes à la charia allant des produits de financement jusqu'au produits d'investissement, dont les plus courants sont la Mourabaha, L'Ijara, la Moucharaka, la Moudaraba, les sukus.

CHAPITRE 02 : LES PREALABLES A LA CREATION D'UNE FENETRE ISLAMIQUE.

Selon les normes 4 et 5 de l'IFSB¹, une fenêtre islamique se définit comme une partie d'une institution financière conventionnelle (qui peut être une agence ou un réseau d'agences) fournissant les prestations de gestion des fonds et les activités de financement et d'investissement en conformité avec les principes de la Charia. Généralement, les fenêtres islamiques sont autonomes en termes de conformité aux principes islamiques puisque les fonds collectés sont investis dans des actifs conformes à la Charia.

Deux raisons expliquent la création des fenêtres islamiques par les banques conventionnelles. Premièrement, pour éviter la fuite des clients existants qui veulent opter pour la finance islamique. Deuxièmement, pour attirer d'autres clients et notamment les clients des autres banques islamiques en leur offrant des produits et des services de meilleure qualité.

Malgré le fait que le concept de fenêtre islamique remonte à une vingtaine d'années, il y a relativement peu d'écrit sur ce concept et sur les principes fondamentaux à respecter par les banques conventionnelles. Dans le présent chapitre, nous allons essayer de mettre en exergue les différents préalables nécessaires à la mise en place d'une fenêtre islamique dans toutes banques conventionnelles.

SECTION 1 : LE POINT DE VUE DE LA CHARIA SUR LA LICÉITE DES FENETRES ISLAMIQUES :

Il y a un général consensus des oulémas sur la licéité des fenêtres islamiques introduites au sein des banques conventionnelles, à condition que ces dernières se conforment aux directives établies par les savants de la charia. Néanmoins, certains oulémas ont exprimé leur réserve à l'égard des banques conventionnelles qui gèrent des guichets islamiques, car ces dernières n'ont pas pour mission de promouvoir ou d'encourager la finance islamique. Ajouter à cela, il y a le problème des revenus des banques conventionnelles qui proviennent principalement des intérêts des crédits octroyés conjugué aux ressources dont disposent ces banques et qui peuvent provenir des sources non halals.

L'expérience internationale a montré que deux modèles de fenêtres islamiques peuvent être adoptés :

¹ Islamic Financial services Board, voir www.ifsb.org.

- Modèle de Branche ou de filiale indépendante : ce modèle exige que les branches islamiques soient séparées des opérations conventionnelles. C'est le modèle le plus développé en Malaisie et tend à gagner en popularité dans d'autres pays.
- Modèle de divisions centralisées : ce modèle suppose qu'une division islamique centralisée est mise en place par la banque. Cette forme utilise les canaux de distribution conventionnelle pour vendre les produits et services islamiques.

Ces deux modèles ne sont pas figés. Ils peuvent être adaptés selon ce que le régulateur permettra et ce que les clients accepteront. Evidemment, le Shari'a supervisory board (SSB) doit approuver tout choix opéré. De plus, il est nécessaire que le modèle choisi ne concurrence pas en interne l'activité conventionnelle, la fenêtre islamique doit être considérée comme une activité complémentaire aux activités conventionnelles, qui est implémentée pour servir une clientèle déjà existante qui peut recourir à l'avenir aux services bancaires islamiques, ou bien introduite pour cibler une nouvelle clientèle.

SECTION 2 : POURQUOI EST-IL PERMIS AUX BANQUES CONVENTIONNELLES D'OUVRIR DES FENETRES ISLAMQUES :

Le régulateur devrait-il autoriser ou interdire les banques conventionnelles à concurrencer les banques islamiques en leur permettant d'ouvrir des fenêtres islamiques ? Peut-être que les actionnaires des banques islamiques seront pour l'interdiction du moment où eux même ne commercialisent pas les services et produits conventionnels. Mais cette manière d'aborder la question est très étroite, naïve et négative. La concurrence induite par l'instauration des fenêtres islamiques est saine et surtout bénéfique pour le client car elle leur donne le choix entre différents fournisseurs de produits et services bancaires et à long terme les banques les plus faibles seront écartées. Avec l'introduction des fenêtres islamiques, les banques islamiques vont être plus compétitives et vont déployer plus d'effort pour améliorer la qualité de leurs offres en introduisant des produits de meilleure qualité. Si les fenêtres islamiques sont absentes du paysage bancaire, les clients vont dépendre des banques islamiques dans lesquelles la qualité de service, l'efficacité des prix, la transparence était peut-être peu prise en considération.

Des récentes études faites par des sociétés de conseil de renommée révèlent les faiblesses inhérentes aux banques islamiques à commencer par l'insuffisance de diversification des produits et services, la mauvaise qualité de service, des coûts d'exploitation plus élevés, des faibles systèmes d'évaluation des risques, une concentration sur quelques

secteurs, etc¹. À la suite de la crise financière internationale, les banques islamiques ont été à l'abri de ses effets néfastes, car il était interdit qu'elles prennent part à des opérations spéculatives ou de titrisation. Toutefois, cette limitation avait pour conséquence un manque de diversification des classes d'actifs des banques islamiques avec une très forte concentration dans le secteur de l'immobilier, ce qui s'est traduit par un retard du développement de la finance islamique. On peut dire que la finance islamique n'aurait pas atteint sa taille d'aujourd'hui sans l'aide et l'implication des banques conventionnelles, un regard sur l'industrie des sukuks confirme cette théorie. Avec le marché international des sukuks, les banques conventionnelles ont parfois eu recours à une allocation majoritaire (jusqu'à 70%, voire plus)², ceci démontre que la finance islamique n'est pas le seul apanage des banques islamiques.

SECTION 3 : LES PREALABLES A LA MISE EN PLACE D'UNE FENETRE ISLAMIQUE :

La mise en place d'une fenêtre islamique efficace et rentable requière le respect des éléments suivants :

1. STRATEGIE, INITIATIVE CLE ET OBJECTIVES :

Une stratégie claire, efficace et bien définie doit être établie par le conseil d'administration de la banque conventionnelle pour réussir l'implémentation de la fenêtre islamique. L'introduction des fenêtres islamiques peut se faire en suivant deux éventuelles stratégies, qui devraient écarter toute confusion, confrontation entre les deux types d'activité, ou tout échec. Après avoir pris le choix d'entamer l'installation de la fenêtre islamique, La direction de la banque conventionnelle devra avoir une vision claire de la stratégie qu'elle suivra pour mettre en place cette fenêtre. L'installation des fenêtres islamiques devrait-elle avoir pour finalité d'empêcher la fuite des clients existants vers les banques islamiques ou bien de bâtir les premiers fondements pour une éventuelle conversion vers une banque purement islamique, lorsque bien évidemment les conditions le permettent à travers une réglementation adéquate.

La création des fenêtres islamiques ne devrait pas être le résultat d'un choix qui est motivé par la volonté de suivre les tendances du marché ou encore moins le résultat des pressions des parties prenantes de la banque, car le modèle nécessite l'adhésion de tout le personnel et les intervenants de la banque conventionnelle.

¹ *Looking for the perfect islamic window, Global Islamic Finance Report (GIFR 2014).*

² *Ibid.*

Après que le conseil d'administration convient à l'implantation des guichets islamiques, la direction de la banque devra s'impliquer et s'approprier fortement le modèle pour garantir les conditions de son succès. Pour cela, elle doit accompagner la stratégie par des initiatives phares appuyé par des objectifs précis ayant pour finalité l'appropriation d'une certaine part de marché dans les segments qu'elle souhaite pénétrer en tenant en compte des prévisions de recettes et dépenses y afférente. La réussite de la fenêtre islamique requiert le soutien et l'adhésion volontaire de la direction de la banque et sollicite le déploiement d'un effort collectif pour assurer un lancement réussi et une continuité dans le temps. Le déploiement de la stratégie nécessite la conversion des objectifs fixée en objectifs mesurables à la fois qualitatifs et quantitatifs.

2. FENETRE ISLAMIQUE ET PERSONNE CLE :

Le leadership est la clé de réussite de toute initiative entreprise par la direction de la banque. Pour garantir la réussite de l'installation de la fenêtre islamique, il est primordial que cette initiative ait un parrain, un responsable qui saurait mettre en œuvre une stratégie viable. A cet effet, ladite personne devrait maîtriser les techniques et les activités financières islamiques et, par-dessus tout, elle devrait déterminer ce qui est juste et conforme aux principes et pratiques de la charia. « Le responsable de la fenêtre islamique devrait être le porte-parole principal de la fenêtre et devrait diriger toutes les initiatives islamiques au sein de la banque relevant directement du directeur général de la banque »¹. Idéalement, la banque devrait faire appel à des cadres spécialisés en finance islamique actifs dans les domaines de commerce de détail, corporates, la trésorerie, l'audit, etc. « Le rôle de ces managers est de s'assurer que les objectifs annuels sont assignés à l'équipe, d'établir des rapports et de surveiller les performances et d'assurer essentiellement la liaison entre l'unité de gouvernance centralisée de la charia et les chefs de produit »². Des objectifs clairs et mesurables doivent être établis par le responsable de la fenêtre islamique, et étayés par des reporting périodiques adressés à la direction de la banque. Il est impératif que ce responsable soit membre du comité exécutif.

¹ *Looking for the perfect islamic window, Global Islamic Finance Report (GIFR 2014).*

² *Idem.*

3. LE CHARIA BOARD

Le comité charaïque ou Charia Board est un organe mis en place par toute banque islamique ou banque conventionnelle désirant installer une fenêtre islamique. Cet organe est composé d'oulémas (savants de la Charia), qui ont tous une compétence avancée en matière bancaire et financière. Il faut un minimum trois oulémas de la charia dont un président.

Le charia board devrait jouir d'un haut degré d'indépendance et d'autonomie. Les Oulémas du comité sont chargés d'approuver les différentes opérations ou produits offerts par la fenêtre islamique, d'émettre des fatwas, d'approuver les états financiers de la fenêtre islamique, etc. il est recommandé qu'au moins un des oulémas soit établi localement. La fenêtre islamique se fait assisté par le charia board qui l'oriente conformément à la charia.

Le caractère d'indépendance du charia board confère à la fenêtre islamique une plus grande adhésion du public. Le rôle du charia board ne se résume pas à la délivrance des fatwas ou à l'approbation des produits et services, Le charia board pourrait être impliquée de manière potentielle et pratique dans des réunions avec le personnel de la banque, des interactions directes avec les clients, des visites de la banque pour engager et examiner les activités bancaires islamiques, la formation et la certification¹, etc.

4. LE SECRETAIRE DU COMITE CHARAIQUE

La banque conventionnelle qui souhaite installer une fenêtre islamique devrait faire appel à une personne qualifiée dont la mission est d'assurer la liaison entre la fenêtre islamique et le Charia board. Il incombe au secrétaire d'organiser les réunions du charia board, de préparer l'ordre du jour, de préparer les fatwas, diffuser les orientations du charia board.

Le secrétaire doit jouir d'une certaine expérience bancaire nécessaire pour garantir le fonctionnement efficace et effectif de la fenêtre islamique. Il doit être également capable d'exercer d'autre fonction au sein de la fenêtre notamment la formation des effectifs, la certification bancaire islamique pour les équipes de vente, programmer des visites pour les différents unités/succursales de la banque pour les guider, examiner les structures islamiques et la documentation, assurer la conformité à la charia, assister les différentes unités sur toutes les questions de transactions liées à la charia². En reproche parfois l'échec de la plupart des innovations des produits et services bancaires islamiques au manque de compréhension entre le charia board et la banque elle-même, cela constitue un frein au développement de la fenêtre islamique. Le secrétaire du charia board constitue le point de liaison entre la direction de la fenêtre islamique, le conseil d'administration et le charia board.

¹ *Looking for the perfect islamic window, Global Islamic Finance Report (GIFR 2014).*

² *Idem.*

5. LE SUPERVISEUR DE LA CHARIA

L'effort du comité charaïque peut être complété et soutenu par la désignation d'un superviseur « charaïque », dont la mission sera d'assurer le respect continu des décisions ou résolutions du comité charaïque au niveau de chaque opération et transaction. Le superviseur « charaïque » dont l'autorité lui est investie par le comité, est tenu d'indiquer dans quelle mesure les directives concernant la fenêtre islamique sont suivies. Il lui incombe aussi l'obligation de signaler tout incident de non-respect de la charia par l'institution financière. Il est primordial que le superviseur « charaïque » ait reçu une formation adéquate sur les processus de vérification, lui permettant d'assurer et de garantir la conformité des opérations et transactions aux principes de la charia. Ainsi, les principes directeurs énoncés par l'IFSB sur le système de gouvernance de charia encouragent la désignation d'experts connaisseurs des lois commerciales islamiques (fiqh al-muamalat), sans être nécessairement des spécialistes de la charia ou d'autres domaines d'études islamiques.

6. GOUVERNANCE, CONFORMITE ET AUDIT

L'installation des fenêtres islamiques au sein des banques conventionnelles exige que ces dernières assurent un haut niveau de gouvernance, conformité et audit en adéquation avec les principes de la charia. Après que le charia board est mis en place avec une charte claire et investie d'une autorité ultime, il conviendra d'établir au niveau de la banque des fonctions de gouvernance, d'audit et de conformité à la charia.

Il est important de souligner que vu que le charia board n'est pas facilement accessible, c'est le secrétaire du charia board qui devrait diriger l'unité de gouvernance et de conformité à la charia. Tout produit ou service stipulé conforme à la charia au moyen d'émission de fatwas, devrait être soigneusement mis en œuvre par le gestionnaire des produits et services au niveau de la fenêtre islamique. L'audit et la conformité à la charia sont deux fonctions indépendantes. La première fonction concerne la vérification des activités, des opérations, l'application des exigences de la charia sur les différents produits et services par l'ensemble du personnel, etc. elle peut être considérée comme la structure de contrôle nécessaire pour faciliter le travail des auditeurs. Elle veille aussi à ce que les produits et services soient approuvés par le charia board. Concernant la deuxième fonction, elle doit refléter les normes émises par l'AAOIFI et IFSB. Il serait plus intéressant si la fenêtre islamique met en place son propre manuel d'audit comportant des charias red flags et de former le service d'audit interne de la banque. L'auditeur de conformité avec la charia devrait être en mesure de traiter toutes les questions liées à la charia et trouver les solutions appropriées.

7. RESSOURCES HUMAINES ET FORMATION

On reproche souvent au secteur bancaire islamique, le manque de ressources humaines expérimentées. Malgré la difficulté de trouver des banquiers islamiques qualifiés, il existe plusieurs formations basiques de finance islamique qui sont dispensé et qui fournissent des certifications approuvées par divers spécialistes de la charia du monde entier. Toutefois, il est primordial que la fenêtre islamique dispose d'un personnel avec une expérience bancaire islamique significative. Pour assurer l'efficacité et l'efficience des services fournis par la fenêtre islamique, et en tenant en compte la stratégie adoptée par la banque, il est nécessaire que cette dernière programme des formations bancaires islamiques à son personnel.

L'avantage avec la fenêtre islamique, c'est qu'elle n'est pas une activité isolée, elle peut bénéficier de l'expérience du personnel bancaire conventionnel pour assurer une meilleure qualité de service. L'élaboration et la mise en œuvre des programmes de formations internes relatives à des sujets liés à la charia islamique et aux différents produits islamiques seront nécessaires. Idéalement, la formation sur les principes et contrats islamiques devrait être en ligne et obligatoire pour tout le personnel de la banque. Les cours de formation spécialisés et qui sont axés sur les produits et services conformes à la charia doivent cibler les équipes commerciales, opérationnelles, comptables, de gestion des risques, responsables de la vente¹.

8. PRODUITS ET SERVICES

Il est important que la fenêtre islamique soit capable de mettre en place des produits et services qui répliquent ceux de la finance conventionnelle, mais qui devrait être soumis au préalable à l'approbation du charia board. A cet effet, une collaboration pourrait être envisagée entre les chefs des produits conventionnels et islamiques. Sinon, la banque devrait engager une équipe de développement de produits et services islamiques à mettre à la disposition de la fenêtre.

Il est nécessaire qu'avec la fenêtre islamique, les processus, les canaux de distribution et la qualité de service soit conforme à ceux de l'activité conventionnelle. Il est à souligner par ailleurs qu'en essayant d'adopter les produits et services islamiques aux produits et services conventionnels que ce soit dans une banque islamique ou dans une fenêtre islamique, le concept de risque reste le même dans les deux activités. Dans la pratique, l'appréciation du risque dans le financement conventionnel ou le financement islamique est le même.

Le succès de la fenêtre islamique dépendra également de sa capacité à innover et à développer de nouveaux produits lui permettant de renforcer sa compétitivité sur le marché. La fenêtre islamique doit en premier lieu chercher à répondre aux besoins des clients pour

¹ *Looking for the perfect islamic window, Global Islamic Finance Report (GIFR 2014).*

atteindre leur satisfaction. Il reste un point important à prendre en considération et qui concerne la distinction quant à la nature des produits financiers islamiques par rapport aux produits et services conventionnels. À cet égard la conformité à la charia est une question essentielle à tenir en compte. Tout en mettant en place des produits et services islamiques pour les clients, les banques doivent se rappeler que leurs meilleurs clients sont leurs propres employés et que tous les produits et services islamiques doivent être mis à leur disposition aux mêmes tarifs préférentiels que sur le marché conventionnel¹.

9. DEVELOPPEMENT DE PRODUITS

Le développement d'un produit quelconque est un exercice particulièrement difficile et surtout si le produit en question est islamique vu la contrainte du cadre charaïque à ne pas transiger. Il requière un travail d'équipe entre l'unité de développement de produits, les structures juridiques, la conformité, le marketing, la stratégie de marque, la comptabilité, l'audit, la gestion des risques, le traitement, les opérations et la technologie². La responsabilité de coordination entre les différentes unités sera assignée au chef de produit. Dans une banque bien organisée, le développement d'un produit est considéré comme une démarche systématique qui exige une discipline considérable et une méthodologie formulée dans un manuel de développement de produit. La fenêtre islamique doit prendre soin de ne pas omettre lors du développement de nouveaux produits islamiques que ces derniers sont régis par le même profil de risque que les produits conventionnels, suivent des canaux de traitement identiques sinon similaires, et bénéficient de la même qualité de service.

10. LES STRUCTURES DE BACK-OFFICE

L'avantage avec la fenêtre islamique, c'est qu'elle fait partie intégrante de la banque conventionnelle, cela lui donne la possibilité d'exploiter les fonctions de back office déjà existantes. Cependant, si la fenêtre islamique adopte ces fonctions, elle doit le faire d'une manière correcte afin d'éviter de nuire à sa réputation surtout si les clients se plaignent fréquemment. Un point important à tenir en compte par la fenêtre islamique est le système d'information qu'elle va adopter. Ce dernier doit se doter d'une flexibilité lui permettant de tenir en compte de tout changement nécessaire à l'exécution d'un produit ou service islamique. La fenêtre islamique peut acquérir sur le marché des logiciels et des systèmes d'information adapté à la banque islamique. Toutefois, elle doit s'assurer que le système existant interagit avec de nouveaux systèmes ou modules. Cela exige d'établir un cadre bien

¹ *Ibid.*

² *Looking for the perfect islamic window, Global Islamic Finance Report (GIFR 2014).*

défini et éventuellement la mise en place de nouvelles procédures pour garantir un traitement correct des opérations islamiques. Les activités de back office incluent un ensemble d'activités très complexes, interdépendantes et interdépendantes d'une unité à une autre et les produits et services islamiques doivent suivre leur homologue conventionnel afin d'avoir le même délai d'exécution, la même qualité de service avant et après la vente.

11. LA SEGREGATION DES FONDS

Ce qui distingue une fenêtre islamique « authentique » d'une fenêtre islamique « déguisée » est la ségrégation des fonds de l'activité conventionnelle de celle qui est islamique. Plusieurs banques conventionnelles suivent la tendance des fenêtres islamiques et décident d'offrir des produits et services conformes à la charia. Toutefois, dû à leur manque d'expertise, elles ne font pas la séparation entre les deux activités, le bilan et le compte résultat de l'activité conventionnelle et islamique étant confondu. L'émergence et le développement de ce nouveau concept a poussé le régulateur et le charia board à définir certaines règles, notamment la séparation des comptes clients entre le système islamique et conventionnel. La fenêtre islamique doit être considérée comme une banque à part qui devrait disposer de son propre bilan, compte résultat et surtout veiller à utiliser ses propres fonds. A cet effet, la banque devra mettre en place différents grands livres où les opérations islamiques sont enregistrées. Ajouté à cela, elle devra installer une infrastructure informatique qui garantira la conservation et la séparation des comptes islamiques et conventionnels. La fenêtre islamique devra disposer notamment d'une direction de trésorerie qui assurera la gestion de la trésorerie de la fenêtre et une gestion efficace des actifs et des passifs.

Il y a un autre point que la fenêtre islamique doit prendre en considération, est l'obligation que les transactions effectuées soient conforme à la charia. Par conséquent, la banque qui compte ouvrir des fenêtres islamiques doit veiller à prendre toutes les diligences nécessaires pour veiller à ce que les fonds alloués aux investissements islamiques ne soient pas mélanger avec ceux destinés aux investissements non islamiques. Une autre question centrale reste à poser concernant la légitimité du capital initial utilisé pour établir la fenêtre islamique. Ce dernier ne doit pas émaner de ressources non conforme à la charia ou d'activité illicite du point de vue de l'islam. La fenêtre islamique ne doit lever des fonds que par des moyens légitimes conformes à la charia.

12. MOBILISATION DES DEPOTS

Les fenêtres islamiques en général ne disposent pas de capital. Le charia board exige aux fenêtres islamiques de financer leurs actifs par des passifs et des capitaux islamiques. Une étanchéité doit être garantie entre les livres comptables de l'activité conventionnelle et islamique sur tous les éléments de l'actif, passifs, revenus, dépenses, etc. Cela signifie qu'une stratégie doit être mise au point par la fenêtre islamique pour mobiliser ses propres dépôts. Pour le secteur des particuliers, s'offrent à la fenêtre islamique une panoplie d'instruments allant des comptes courants, comptes d'épargne, dépôts à terme, etc. qui sont adossés au contrat Mudharaba, Mourabaha, Qard hassan, Wakala, etc. s'agissant du secteur des corporates, des dépôts à terme peuvent être mobilisés à travers les contrats Mudharaba, Murabaha, etc. la fenêtre islamique devra surmonter les difficultés liées à la mobilisation des dépôts pour financer ses actifs islamiques, qui constituent le facteur clé de succès de toute fenêtre islamique.

13. COMPTABILITE ET REPORTING FINANCIER

Les fenêtres islamiques ne sont pas toutes soumises aux mêmes exigences. Afin de respecter les dispositions de la charia, la fenêtre islamique doit établir des rapports de gestion séparés mais qui sont consolidées à la fin pour des besoins de reporting général. La fenêtre islamique devrait aussi être capable de préparer des états financiers audités et séparés de l'activité conventionnelle, mais qui devrait être consolidé avec celle-ci pour des contraintes réglementaires et pour avoir une vue d'ensemble détaillée et complète. Pour garantir tout cela, la banque doit mettre en place des registres comptables séparés qui garantissent la ségrégation des comptes conventionnelles et les comptes islamiques tout en conservant un système d'identification client commun notamment pour ceux qui utilisent les deux types de canaux.

La fenêtre islamique doit aussi comptabiliser séparément tous actifs, passifs, produits et charges liée à l'activité islamique. Un autre point à prendre en considération est le fait que les opérations et contrats islamiques ont des exigences différentes en termes de comptabilisation et traitement. La fenêtre islamique doit mettre en place des systèmes de gestion des bénéfices « PMS » et des réserves de péréquation des bénéfices « PER » nécessaire à la gestion des dépôts d'épargne qui sont généralement adossés au contrat Mudharaba. Le PMS est un système qui garantit que les dépôts d'épargne mobilisé sous la structure Mudharaba soit tous regroupés.

Ce système nécessite que les livres soient clôturés périodiquement avec un enregistrement comptable de tous les fonds déposés et investissement y afférant ainsi que tous les revenus tirés de ces investissements. Les banques islamiques forment un PER pour créer une réserve

destinée à compenser tout manque à gagner dans les périodes futures¹. Le système bancaire islamique traite aussi avec les organismes de bienfaisance dont les processus et la comptabilité sont méconnues du système bancaire conventionnel et qui requièrent une séparation claire des registres comptables. La fenêtre islamique devrait développer des codes et des processus comptables afin de traiter toutes les opérations islamiques possibles.

14. ENSEIGNE ET LOCAUX

C'est la qualité de service qui détermine la réussite de la fenêtre islamique, celle-ci doit être au même niveau si ce n'est supérieur à celle de l'activité conventionnelle. Même si la banque jouit d'une bonne réputation, une stratégie marketing efficace, et des locaux très modernes, n'empêche qu'un service médiocre peut altérer les objectifs escomptés. La fenêtre islamique peut se passer des gigantesques campagnes publicitaires, le fait qu'elle fasse référence à la banque mère lui permet d'être vulgarisée et connue. Les charia boards ont tendance à autoriser une double marque pour un produit. Selon le cadre réglementaire, la double image de marque peut-être un énorme succès et très rentable. D'où la nécessité de fidéliser la marque mère et tirer profit de la synergie existant pour promouvoir l'offre islamique.

15. LA PROMOTION DE LA FENETRE ISLAMIQUE

Le principal challenge auquel la banque fait face en installant une fenêtre islamique est l'acceptation interne de l'initiative et sa capacité à avoir de nouvelle part de marché. La fenêtre islamique introduit certaines complexités, dont la banque doit prendre en charge en terme de processus internes, répartition de risques, acceptation de produits, etc.

Généralement, les deux raisons qui expliquent l'échec de la fenêtre islamique sont soit parce que la banque met en place sa propre équipe commerciale pour promouvoir ses produits et services islamique ce qui crée un conflit et une concurrence interne. Ou bien lorsqu'elle le fait, elle ne s'applique pas de façon assidue pour promouvoir ce nouveau produit. Les deux méthodes sont incorrectes. La meilleure façon de pénétrer ce nouveau segment est que la fenêtre islamique désigne une équipe d'experts dédiés soutenue par une équipe de vente interne. La fenêtre islamique devrait être considérée comme un produit particulier destiné à une clientèle spécifique et qui entretient déjà une relation à long terme avec la banque.

¹ *Looking for the perfect islamic window, Global Islamic Finance Report (GIFR 2014).*

16. LES PROSPECTEURS

La banque de détail exige de la fenêtre islamique l'adoption d'une formation ciblée octroyée au personnel y afférent. Cette formation a pour but de relever toute équivoque entre les produits conventionnels et islamiques tout en incitant l'équipe de vente à adhérer à cette nouvelle initiative. Le modèle le plus adéquat en matière de promotion de produits et services islamique dans une banque de détail conventionnelle est le modèle de filiales islamiques totalement séparées. L'avantage inestimable de ce modèle est qu'il conduit à une plus large acceptation du public et contribue à une meilleure fidélisation. En ce qui concerne, la banque de grande clientèle, le client est indifférent entre produit islamique ou conventionnel, il fait son choix sur la base de la force de persuasion du commercial à utiliser le produit. Il est plus judicieux d'installer une Modeste équipe de « prospecteurs » dans des unités tel que les PME, les banques commerciales dont la mission est de conquérir de nouvelles cibles islamiques, qui seront par la suite intégrée dans l'agenda du gestionnaire des relations de la banque. Pour les grands clients tel que les grandes entreprises, les institutions financières, il est primordial qu'une équipe spécialisée en produits islamiques soit intégrée dans la fenêtre islamique.

17. TECHNOLOGIE ET SYSTEME

Une condition essentielle à la réussite de la fenêtre islamique est la mise en place d'une plateforme informatique adaptée, confiée à une équipe informatique expérimentée et avertie du système bancaire islamique. Le but n'étant pas de créer un système informatique distinct du système conventionnel mais de concevoir une plateforme bancaire parallèle apte à interagir avec le système existant. Toutefois, ce système devrait être capable de garantir une séparation parfaite entre les comptes islamiques et les comptes conventionnels. L'essentielle est que les fonds, actifs, passifs, produits et charges islamique ne soient pas mélangés avec tous ce qui est conventionnel et qu'ils peuvent faire l'objet d'un audit externe approuvé par le charia board.

Avec l'avènement des nouvelles technologies, la banque en ligne devient une exigence. Les avantages qu'elle offre sont multiples à commencer par une meilleure accessibilité aux services et produits bancaires, permet un gain de temps considérable tout en conférant au client le privilège de mener ses opérations à distance et à tout moment. L'approche globale de la fenêtre islamique doit être fondée sur le principe de séparation de niveaux des clients en deux catégories, conventionnels et islamiques avec une mise en place de système de reporting pour chaque catégorie de clients. La finalité étant d'apprécier la rentabilité de chaque client et notamment de comptabiliser les revenus de chaque activité islamique ou conventionnelle dans un livre consolidé.

18. RELATION ET COMMUNICATION AVEC LE LEGISLATEUR

Dans le cas où il y a absence de règles et de directives émises par le législateur d'un Etat sur le concept des fenêtres islamiques, il appartient à la banque conventionnelle d'instaurer une relation avec l'autorité de réglementation, dont la finalité est de promouvoir cette initiative.

La banque conventionnelle devrait solliciter l'expérience avérée du chef de la fenêtre islamique, pour aider le régulateur à mieux cerner les mécanismes liés à la fenêtre islamique. Comme il est cité plus haut, la fenêtre islamique peut prendre divers forme, il est préférable que la banque conventionnelle délègue la gestion de la fenêtre islamique à une équipe qualifiée et certifiée. La mise en place d'une équipe expérimentée dans l'installation d'une fenêtre islamique joue un rôle critique, et en particulier lorsqu'il y a absence de ligne directrice réglementaire ou quand cette initiative représente un domaine nouveau et non encore maîtrisé par le régulateur.

19. TRANSPARENCE

La banque qui désire conquérir les clients soucieux de l'aspect alternatif et éthique des services et produits financiers islamiques, lors de l'installation de la fenêtre islamique devrait leur communiquer d'une façon ouverte et transparente, afin de gagner leur confiance.

L'éducation des clients est primordiale, la fenêtre islamique devrait expliquer clairement les produits et services quelle offre et toutes les fonctionnalités relatives, la mise en place d'un site web peut répondre à ce besoin est de mise. Cette communication devrait comprendre également les fatwas de la charia dument approuvées par le charia bord. La fenêtre islamique doit faciliter la compréhension de ses potentiels clients, chaque transaction devrait être bien clarifiée avec publication de tous procédure et document y afférents, comment et quand cette transaction a été examinée, discutée et approuvée. La fenêtre islamique peut aussi publier un glossaire des termes qu'elle utilise, avec mise en place notamment d'un FAQ (foire aux questions), pour chaque produit.

20. LES NORMES DE COMPTABILITE ET D'AUDIT

L'une des pierres angulaires de toute institution financière ou entreprise quelconque est la tenue d'une comptabilité et la mise en place d'une fonction d'audit qui permet d'assurer la vérification de cette comptabilité. Pour garantir une conduite efficace et efficiente de ces deux activités, certaines règles et normes ont été définies, auxquelles toute banque doit adhérer.

Toutefois, l'ensemble de ces règles et normes ne couvrent que les aspects relatifs à l'industrie financière classique, le système bancaire et financier islamique étant omis. C'est

pour cette raison que l'Organisation des institutions financières islamiques (AAOIFI) a été créée en 1990, avec pour mission la conception et la diffusion des normes de comptabilité et d'audit pouvant être appliquées par toutes les institutions islamiques et ce à l'échelle internationale. L'AAOIFI et son homologue l'IFSB contribue activement à l'harmonisation des règles et normes répondant aux principes de la charia au niveau international, et ce à travers un Ijtihad collectif qui traite toute les questions relatives à l'activité bancaire islamique. A cet effet, La banque conventionnelle qui souhaite ouvrir des guichets islamiques est tenue de se conformer aux normes de L'AAOIFI et L'IFSB. L'application de conventions de comptabilité et d'audit testées et approuvées contribuera grandement à alléger le travail des superviseurs qui sont confrontés aux nouveaux défis imposés par la banque et la finance islamiques. De même, cela contribuera grandement à faciliter l'intégration des institutions financières islamiques dans la communauté financière internationale.

En conclusion, Ce deuxième chapitre a pour but d'exposer les principales conditions préalables qui doivent être satisfaites pour garantir la mise en place d'une fenêtre islamique dans une institution financière classique. Ces mesures s'inscrivent dans un but de garantir une étanchéité entre l'activité classique et islamique sur le plan opérationnel et comptable, de garantir la mise en place sur le marché des produits conformes à la charia ; approuvés en amont par un comité de charia. Ces préalables mettent en lumière les personnes clé à mobiliser pour réussir cette introduction et décrivent les points clés indispensables au processus d'installation des fenêtres islamiques. L'ouverture d'une fenêtre islamique est un projet à la fois sensible et complexe, qui requière une prudence par la banque dans toute démarche entretenu et ce, pour garantir in-fine une séparation complète entre deux activités différentes.

CHAPITRE 03 : LES FENETRES ISLAMIQUES : CONFIGURATION, DISPOSITIF DE STABILITE ET EXPERIENCES DANS LE MONDE.

C'est le développement exponentiel de la finance islamique dans le monde conjugué aux pressions concurrentielles qu'elle a exercé sur l'industrie financière conventionnelle, qui explique l'adoption par les banques conventionnelles des fenêtres islamiques. La formulation de ce nouveau modèle permet à la banque de répondre aux exigences et convictions religieuses d'une certaine catégorie de clientèle. Les fenêtres islamiques constituent un phénomène intéressant et un choix macroéconomique qui a ses partisans et ses opposants d'où l'intérêt de faire un état des lieux pour ressortir les leçons nécessaires¹. Cette partie sera consacré à présenter les différentes configurations qui peuvent existées dans un système bancaire, le rôle des fenêtres islamiques dans la stabilisation du système financier, les scenarii de développement des fenêtres islamiques et les expériences des fenêtres islamiques dans le monde.

SECTION 1 : LES FENETRES ISLAMIQUES ; REGLEMENTATION ET CONFIGURATION

1. REGLEMENTATION ET FENETRES ISLAMIQUES :

Le risque majeur auquel sont exposé les fenêtres islamiques est le risque de non-conformité à la charia. La présence de ce risque explique l'importance accordée par les régulateurs à cette nouvelle activité, qui parfois ont opté pour l'interdiction des fenêtres islamiques.

- Au Liban², l'ouverture des fenêtres islamiques est interdite aux banques conventionnelles. Ces dernières ont toutefois le droit de créer ou participer à la création de banques islamiques. Comme elles peuvent devenir des actionnaires d'une banque islamique après autorisation de la banque centrale.
- En Turquie³, les banques conventionnelles ne peuvent pas être engagées dans les activités des banques islamiques, éliminant ainsi du système financier les fenêtres islamiques.
- Le Qatar¹, le régulateur a prohibé aux banques classiques de s'engager dans des activités financière islamiques.

¹ Ahmed TAHIRI JOUTI-les fenêtres islamiques, les cahiers de la finance islamique, 2013.

² Loi n° 575 portant sur l'établissement de banques islamiques au Liban. Pour plus de détails, visiter : <http://www.bdl.gov.lb/laws/index/5/32/Laws.html>

³ Loi Bancaire n° 5411, Septembre 2008, Turquie.

2. LES FENETRES ISLAMIQUES ET LES DIFFERENTES CONFIGURATIONS DU SYSTEME BANCAIRE

La diversité des pratiques et des réglementations a donné naissance à une panoplie de configurations de systèmes bancaires et les fenêtres islamiques constituent, à leur tour, une composante et une variante essentielle de ces configurations qu'on peut présenter comme suit² :

- Les systèmes bancaires islamiques.
- Les systèmes bancaires hybrides avec exclusivement des banques entièrement islamiques.
- Les systèmes bancaires hybrides avec des banques entièrement islamiques et des fenêtres islamiques.
- Les systèmes bancaires hybrides avec exclusivement des fenêtres islamiques.

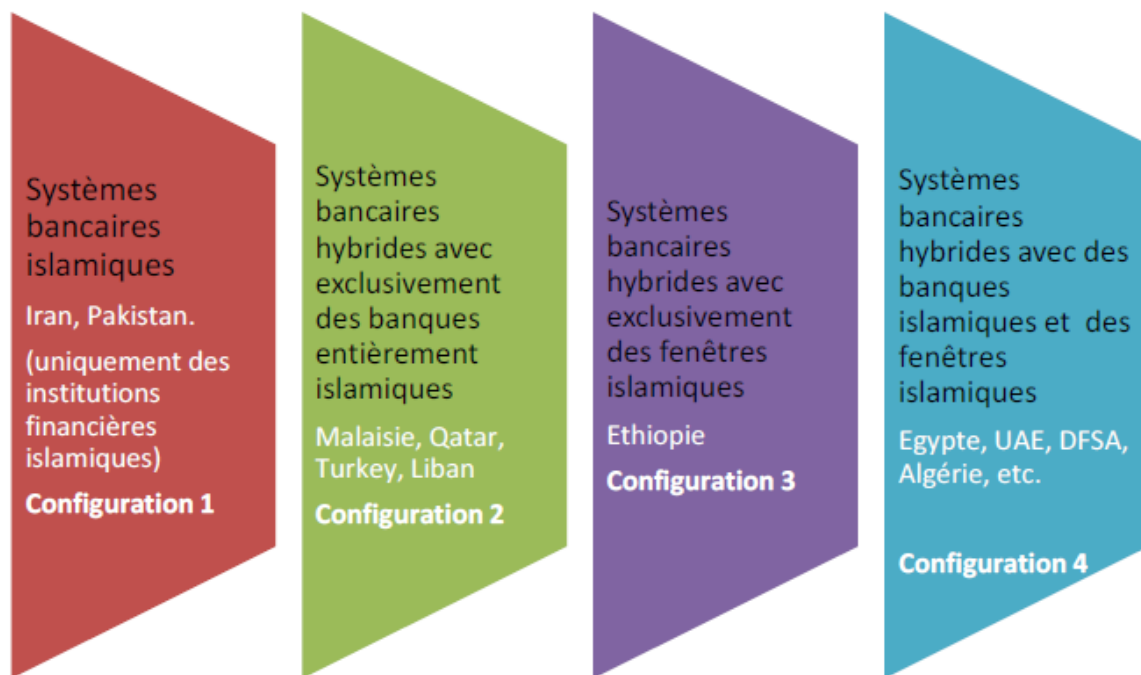


Figure 1: Les différentes configurations de systèmes bancaires islamiques

¹ Voir : <http://www.reuters.com/article/2012/10/11/islamic-finance-qatar-idUSL6E8LB01R20121011>

² Ahmed TAHIRI JOUTI-les fenêtres islamiques, les cahiers de la finance islamique, 2013.

SECTION 2 : LA STABILITE BANCAIRE COMPTE TENUE DES DIFFERENTES CONFIGURATIONS DU SYSTEME BANCAIRE

Les banques conventionnelles sont évidemment sensibles à l'intégration d'une composante islamique dans le paysage bancaire, dont l'impact varie en fonction de la configuration adoptée et l'attrait pour la finance islamique.

- *Cas d'un système bancaire hybride avec exclusivement des banques entièrement islamiques (configuration 2)*

L'introduction de banques islamiques dans un système bancaire composé principalement de banques classiques constitue une alternative aux clients qui souhaitent se conformer aux prescriptions de la charia islamique. Les banques islamiques sont un excellent moyen de conquérir et de bancariser de nouvelles personnes qui, jusque-là, échappaient aux circuits bancaires et financiers. Toutefois, il existe bien entendu un risque que les clients des banques conventionnelles migrent vers les banques islamiques suite à cette introduction, cela conduit bien évidemment à la réduction de leurs parts de marché et affecterait leur rentabilité et stabilité. C'est pour cette raison que dans la plupart des systèmes financiers qui refusent l'intégration des fenêtres islamiques, la réglementation admet que les banques conventionnelles établissent des filiales islamiques ou prennent des participations dans des banques islamiques et ce afin de garantir la stabilité du système. Par ailleurs, la réglementation au sein de ces systèmes bancaires interdit aux banques conventionnelles de détenir un pouvoir de contrôle sur les banques islamiques et ce pour assurer les conditions de concurrence pure et parfaite. L'inconvénient avec cette configuration est qu'elle restreint le nombre d'intervenants au niveau de l'industrie financière islamique.

- *Cas d'un système bancaire hybride avec exclusivement des fenêtres islamiques (configuration 3)*

Le système bancaire qui adopte cette configuration soutient en particulier l'appropriation de l'industrie financière islamique par les banques conventionnelles. Pour celles-ci, les fenêtres islamiques viennent en réponse aux besoins exprimés par une catégorie de clientèle désirant se conformer aux principes de l'Islam. Dans cette stratégie les banques conventionnelles veilleront particulièrement à offrir des produits islamiques plus chers que ceux conventionnels afin de décourager certaines catégories à opter pour les produits islamiques, le cas échéant, la cherté de l'offre procurera aux banques conventionnelles une meilleure rentabilité.

- *Cas d'un système bancaire hybride avec des fenêtres islamiques et des banques islamiques (Configuration 4)*

Dans cette configuration, la finance islamique constitue à la fois une menace et une opportunité pour les banques conventionnelles :

- Une menace qui entraîne des pertes de parts de marché en raison de la migration de nombreux clients vers les banques islamiques.
- Une opportunité qui permet de conquérir de nouveaux clients et renforcer leur positionnement concurrentiel, leur achalandage et leurs parts de marché.

Ainsi, la stabilité du système bancaire est garantie à travers l'autorisation aux banques classiques de commercialiser des produits et services conformes avec les principes de la charia et ce à travers l'ouverture de fenêtres islamiques.

Cette configuration favorise la multiplication des intervenants dans l'industrie financière islamique et conduit par voie de conséquence à la multiplication de l'offre bancaire islamique qui se traduirait par une baisse du coût des produits islamiques.

SECTION 3 : LES SCENARII DE DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE DES FENETRES ISLAMIQUES

Parmi les scénarii de développement de l'activité des fenêtres islamiques, on peut recenser les situations suivantes :

- *La conversion des fenêtres islamiques en des banques entièrement islamiques*

L'expérience montre que dans certain cas on a pu observer la conversion de banques conventionnelles en des banques purement islamiques suite au lancement réussi des fenêtres islamiques. Dans la région du Moyen Orient principalement, certaines banques conventionnelles se sont converties en banques entièrement islamiques, Six cas de conversion sont recensés :

Tableau 1: Les cas de conversion de banques conventionnelles en banques islamiques

Raison sociale (Banque conventionnelle)	Raison sociale (Banque islamique)	Pays
Middle East Bank	EmiratesIslamic Bank	UAE
Sharjah National Bank	Sharjah Islamic Bank	UAE
Dubai Bank	DubaiIslamic Bank	UAE
NCB	NCB (RetailBanking)	KSA
Khyber Bank	-	Pakistan
IndustrialDevelopment Bank	Jordan DubaiIslamic Bank	Jordan
National Bank of Development	National Development Bank (by ADIB)	Egypt

▪ *La prohibition ou l'arrêt de l'activité des fenêtres islamiques*

Les fenêtres islamiques sont souvent taxées d'être un maquillage comptable d'opérations Financières de nature usurière et de ne participer nullement au développement de l'industrie Financière islamique.¹ Cela explique la position prise par certain pays qui sont pour l'interdiction des fenêtres islamiques. L'exemple qu'on peut citer est celui du Qatar², qui a décidé en 2012 de mettre fin aux fenêtres islamiques. Dans ce pays, les banques conventionnelles n'ont même pas le droit de convertir leurs activités en des banques entièrement islamiques. Les raisons qui expliquent cette position sont la difficulté de superviser les risques au sein des activités de fenêtres islamiques en plus de la complexité de l'information financière³.

SECTION 4 : EXPERIENCES MONDIALES D'OUVERTURE DE FENETRES ISLAMIQUES

L'industrie financière islamique a connu un essor fulgurant cette dernière décennie, à tel point que de nombreuses banques conventionnelles ont voulu en profiter et ont ouvert de fenêtres islamiques. Plusieurs grandes banques occidentales tel que HSBC et CITIBANK ont agressivement pénétré ce marché. En 1996, la première banque à avoir créé une banque islamique indépendante était la CITYBANK. Parmi les 500 premières institutions financières islamiques au monde, 359 opèrent actuellement pleinement selon les principes de la Charia, tandis que 141 institutions conventionnelles fonctionnent avec des fenêtres conformes à la Charia.⁴ Selon le rapport de Thomson Reuters, le nombre de fenêtres islamiques dans le monde en 2016 est de 200 fenêtre. L'expérience internationale en matière d'ouverture de fenêtre islamique montre que l'exercice des banques conventionnelle la finance islamique à travers l'installation des guichets islamiques est une expérience réussie. Ce constat est confirmé par les résultats tangibles réalisés et qui sont représentés par une croissance du secteur bancaire islamique estimé par les chercheurs à 15% par an. De plus, on enregistre jusqu'à ce jour, une augmentation continue du nombre de banque classiques adoptant ce nouveau concept, avec une diffusion internationale et une croissance continue du volume des

¹ S. FAROOK, " Qatar's Ban on Islamic Banking Windows : Good or Bad for the Islamic Finance Industry ? ", *Islamic Finance News*, 9th March 2011, pp. 25-27, p. 26

² Voir <http://www.reuters.com/article/2012/10/11/islamic-finance-qatar-idUSL6E8LB01R20121011>

³ Ahmed TAHIRI JOUTI-les fenêtres islamiques, les cahiers de la finance islamique, 2013.

⁴ SPECIAL REPORT Looking through the eyes of Islamic windows This decade has seen an explosion of activity in Islamic finance, 2017.

fonds gérés. Nous présentons dans ce qui suit, quelques expériences des fenêtres islamiques dans le monde.

En Malaisie : Après l'installation en 1983 de la première banque islamique en Malaisie, la demande des produits financiers conformes à la charia a augmenté d'une manière fulgurante, trois banques conventionnelles ont voulu tirer profit de cette nouvelle industrie à travers l'ouverture de fenêtres islamiques, à savoir : Bumibutra Bank (66 fenêtres), Malaysian Bank (29 fenêtres) et United Malaysian Comapany (6 fenêtres).

Vers les années 90, le succès qu'a connu la finance islamique a incité l'Etat Malaisien à lui accordé plus d'importance et ce, par la mise en place d'un environnement qui favorise le développement et l'installation des banques et des fenêtres islamiques. Treize banques conventionnelles ont implanté des fenêtres islamiques comme le montre le tableau suivant sur la période 1998-2003 :

Tableau 2: Nombre des fenêtres islamiques en Malaisie (1998-2003)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Banques conventionnelles	25	23	21	14	14	13
Banques islamiques	1	2	2	2	2	2
Fenêtres islamiques	7	6	7	8	8	13

Source : Salah Mefteh « Les normes charaiques pour les fenêtres islamiques en BBMB –Université Beskra,page 08»

Un conseil supérieur de contrôle charaique, a été mise en place par l'Etat malaisien, ce qui démontre la volonté de l'Etat à s'orienter vers cette nouvelle industrie financière. L'expérience des fenêtres islamiques en Malaisie est considérée comme une expérience réussie, qui n'aurait été possible sans le soutien de l'Etat malaisien et l'implication effective des banques dans la promotion de l'ouverture des fenêtres.

En Egypte : la première fenêtre islamique à être installée en Egypte était celle d' « Al-Hussein pour les transactions islamiques » lancé en 1988.

Devant le succès croissant de cette expérience, la banque a pris la décision d'ouvrir plusieurs fenêtres, soit 29 fenêtres en 2004.

Durant la même période, plusieurs banques en Egypte emboîtèrent le pas et se sont engagées à adopter cette nouvelle activité à travers l'ouverture de 58 fenêtres par 12 banques conventionnelles.

Le tableau suivant présente le nombre des fenêtres islamiques ouvertes par chaque banque conventionnelle en 2004 :

Tableau 3: Nombre des fenêtres islamiques par banque en Egypte (2004.)

Banque	Nombre des fenêtres
Banque d'Egypte	29
Banque Nationale de Développement	13
Banque Nationale Egyptienne	2
Banque UADI	2
Banque Nil	2
Suez Canal Bank	1
Banque du Commerce et du Développement	2
EG Bank	1
Bour Saïid Bank	1
United Bank	3
Agricultural Bank of Egypt.	2
Total	58

Source : Banque Centrale d'Egypte

En Arabie Saoudite : La première banque saoudienne qui s'est lancée dans la finance islamique était AlAhli Bank. Elle a créé en 1987 le fonds d'investissement islamique « Fonds AlAhli » qui offrait une panoplie d'instruments financiers conformes à la charia.

Ensuite en 1990, la banque a lancé sa première fenêtre islamique, et pour répondre à la demande croissante sur les produits et services offerts, elle a décidé d'élargir son réseau de fenêtres, qui a atteint 200 guichets en 2005.

AlAhli Bank a connu un grand succès dans ce domaine, les banques saoudiennes ont alors voulu se lancer dans cette nouvelles formes d'activité financière islamique et ce, à travers

l'ouverture des agences dédiées ou des agences mixtes pour offrir des produits charia compatible. Ci-après, la liste des banques qui ont ouvert des fenêtres islamiques en 2004 :

Tableau 4: Nombre des fenêtres islamiques par banque en Saoudite (2004).

Banque	Nombre d'agences	Nombre des fenêtres islamiques	Pourcentage des fenêtres islamiques
AlJazira Bank	17	17	100%
AlAhli Bank	248	161	65%
Riadh Bank	193	80	41%
Saudi British Bank	69	8	12%
Saudi American Bank	65	3	5%
Arabic National Bank	117	3	3%
Saudi French Bank	58	-	-
Saudi Holland Bank	38	-	-
Saudi Investment Bank	15	-	-
Total	820	272	33%

Source : Salah Mefteh « Les normes charaïques pour les fenêtres islamiques en BBMB –Université

Beskra,page 08

Le nombre de fenêtres islamiques ouvertes par Al Ahli Bank en 2002 a atteint 72 fenêtres implantées dans des villes comme La Mecque, Medina et Al Kasim.

En 2004, 111 fenêtres ont été converties en des agences dédiés à la finance islamique. Ensuite, le nombre a augmenté à 161 fenêtres ; soit 65% du réseau d'agence de Al Ahli Bank qui a été convertie en des agences purement islamiques.

En conclusion de ce dernier chapitre, on peut dire que l'ouverture des fenêtres islamiques par les banques conventionnelles est un phénomène récent qui a ses partisans et ses opposants, il y a certains pays qui ont accepté d'intégrer ce nouveau modèle à leur système financier et d'autres non. Certains experts estiment que la stabilité du système financier peut être garantie grâce à l'ouverture de fenêtres islamiques ; ils avancent comme arguments que l'adoption de ce modèle permet aux banques conventionnelles de préserver leur part de marché, mais ça permet aussi de favoriser la multiplication du nombre intervenants dans le paysage bancaire, qui va se traduire par la multiplication de l'offre bancaire islamique, ce qui entraîne par la suite une baisse du coût des produits islamiques. On peut dire que L'expérience des fenêtres islamiques dans le monde est une expérience réussie comme on a pu le voir dans la dernière section du chapitre, le nombre de fenêtres islamiques ne cessent d'augmenter suite à la demande croissante de la communauté musulmane pour des produits et services conformes à la charia. On remarque par ailleurs, que La majorité des banques qui ont ouvert des fenêtres islamiques les ont converties par la suite en des banques et des filiales islamiques.

**PARTIE 02 : LE PROJET DE CREATION D'UNE
FENETRE ISLAMIQUE AU NIVEAU DE LA BADR.**

CHAPITRE 01 : PRESENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre ci, nous présentons la banque d'agriculture et du développement rurale et ses orientations stratégiques. Un aperçu de projet d'installation de la fenêtre islamique au niveau de la BADR sera présenté dans la deuxième section du chapitre. La troisième section aborde la réglementation algérienne qui régit les banques islamiques et les fenêtres islamiques en Algérie.

SECTION 1 : PRESENTATION DE LA BANQUE

La banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR, est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982 sous la forme juridique de société par actions. Son capital social est de 54 000 000 000 de DA. Elle a pour mission principale développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

La BADR contribue activement dans le financement des activités liées à l'agriculture, aux industries agroalimentaires et à la pêche.

La BADR compte actuellement dans son réseau plus de 300 agences et 39 directions régionale (GRE), qui fait d'elle la première banque à réseau au niveau national.

La BADR encourage, par ailleurs, la création des PME qui activent dans le domaine de l'agriculture et particulièrement les entreprises de prestation de service agricole et les sociétés d'investissements agricole. A ce titre, il est à noter que la BADR a procédé à la signature de plusieurs conventions avec des organismes spécialisés dont la mission est la modernisation et la mécanisation du secteur agricole.

La BADR veille aussi à moderniser et à développer ses structures et outils de gestion, elle a acquis à titre d'exemple un nouveau système d'information « FLEXCUBE ». Ce programme de modernisation vise à assurer un meilleur fonctionnement de l'organisation et à offrir un service qualité.

La BADR se positionne aussi comme la première banque en terme de financement des jeunes diplômés dans le cadre des dispositifs à l'emploi (ANSEJ, CNAC, ANGEM) visant à la réduction du chômage.

SECTION 2 : PRESENTATION DU PROJET

On assiste aujourd'hui à une réelle volonté et à un engagement ferme des autorités algériennes à vouloir promouvoir la finance islamique particulièrement aux niveaux des banques publiques conventionnelles. A titre d'exemple, trois banques publiques en l'occurrence LA BDL, LA CNEP, LA BADR lanceront à l'horizon 2019 leurs produits financiers

islamiques. Cette orientation affichée envers la finance islamique est motivée par la volonté des pouvoirs publics à bancariser une tranche de la population qui échappe au circuit bancaire, non seulement ça, elle vise aussi à répondre aux exigences religieuses de certaines personnes qui préfèrent utiliser des produits financiers conformes à leurs principes religieux.

La banque d'agriculture et du développement rural qui est une banque publique conventionnelle a pris part à cette initiative et a décidé d'ouvrir des fenêtres islamiques. Son projet vise à installer des fenêtres islamiques auprès de certaines agences traditionnelles dans le but d'offrir des services financiers conformes aux lois islamiques, ainsi que pour collecter et redistribuer des ressources en respectant les principes de la charia.

Ce projet compte une vingtaine de fenêtres implantées dans des agences réparties entre le centre, l'ouest et l'est algérien. Les fenêtres seront introduites dans des régions avec une forte densité de population. Selon les prévisions de la direction, ce projet va être opérationnel à la fin de l'année 2019. Les clients que la banque vise à travers l'ouverture des fenêtres islamiques sont d'abord les acteurs économiques, les investisseurs et particulièrement les agriculteurs qui accordent beaucoup d'importance à l'aspect religieux, ensuite toute personne désirante avoir des produits financiers qui respectent les principes de la religion. Ces fenêtres seront installées au niveau des agences traditionnelles.

SECTION 3 : PRESENTATION DU CADRE REGLEMENTAIRE

L'Algérie comme la plupart des pays musulmans et arabes a ouvert la voie à l'intégration de la finance islamique à son système financier et ce depuis la promulgation de la loi 90/10 sur la monnaie et le crédit. Grace à cette loi plusieurs banques privées et étrangères dont des banques islamiques se sont installées en Algérie. Toutefois, cela n'a pas contribué à développer une réelle industrie financière islamique, il n'existe seulement que deux banques islamiques qui exercent en Algérie, où la dernière banque n'a reçu l'agrément qu'en 2008. Cette situation est peut-être due au fait que la loi 90/10 dispose d'un caractère général qui ne fait pas la distinction entre les banques, qu'elle soit des banques spécialisées, d'investissements, ou d'affaires, etc. En effet, Les banques islamiques sont soumises aux mêmes conditions et règles appliquées aux banques conventionnelles. Certes, cela n'empêche pas la création des banques islamiques mais ne leur offre pas un cadre réglementaire adéquat qui leur permettent d'accomplir efficacement leurs missions. La loi de la monnaie et de crédit est insuffisante, elle doit être accompagnée d'un cadre spécifique pour les banques islamiques. A cet effet, compte tenu du rôle majeur que les banques islamiques peuvent jouer dans le développement de l'économie du pays, il

appartient aux autorités monétaires de créer un climat favorable à l'installation des banques islamiques et ce à travers la mise en place de plusieurs mesures qui peuvent se résumer comme suit :

➤ **ETABLIR UN CADRE REGLEMENTAIRE POUR LES OPERATIONS FINANCIERES ISLAMIQUES** : l'activité bancaire islamique doit être régie par des lois et règles spécifiques, émises par l'autorité officielle et compétente de l'Etat. Ces lois spécifiques doivent comporter toutes les dispositions relatives à l'établissement, supervision et au contrôle des banques islamiques. Des règles régissant les relations entre les banques islamiques avec d'autres institutions doivent aussi être mise en place. Par ailleurs, il appartient aux autorités compétentes de définir les normes comptables et d'audits qui doivent être appliquées par les banques islamiques.

➤ **ORGANISER LA RELATION AVEC LA BANQUE CENTRALE** : la spécificité des banques islamiques et la nature même de leurs opérations, imposent au banque centrale de leur accorder un traitement spécifique et des dérogations appropriées. Cela ne signifie pas qu'elles vont être en dehors du champ de supervision de la banque centrale, seulement qu'il est nécessaire de créer et de trouver des outils et des méthodes de supervision adaptées à leur nature. L'organisation de la relation avec la banque centrale exige comme on a cité plus haut, la mise en place d'une réglementation spéciale qui régit la création et la surveillance des banques islamiques. Parmi les points que la réglementation doit prendre en considération on peut citer :

- **Les réserves obligatoires** : les réserves obligatoires qui sont imposées par la banque centrale sur les dépôts des banques commerciales est un moyen utilisé pour contrôler la masse monétaire et protéger les épargnants. Toutefois, imposer ses réserves aux banques islamiques les pénalisent puisque ça réduise le niveau des capitaux qu'ils devraient investir. Par ailleurs, ils ne pourront pas bénéficier des rémunérations distribuées sous forme d'intérêt par les banques centrales, alors qu'ils sont tenus de distribuer des revenus sur les fonds des déposants.
- **La banque centrale comme prêteuse de dernier recoure** : en cas de crise de liquidité les banques commerciales peuvent recourir à la banque centrale pour emprunter des fonds. En revanche, Les banques islamiques pour faire face à leur manque de liquidité ne peuvent pas solliciter ces facilités car elles font appel à un mécanisme Ribaoui. Pour ne pas les pénaliser, la banque centrale peut leur accordé des refinancements sous forme de Quard Hassan. Sinon, les banques islamiques peuvent constituer un pool bancaire qui va être sous

la supervision de la banque centrale et à travers lequel les banques islamiques pourront obtenir les refinancements nécessaires.

- ***Nécessité de tirer profit des efforts de certains organismes régionaux et internationaux*** qui veille au développement de la finance islamique tel que, L'organisation comptable et d'audit des institutions financières islamiques (AAOIFI), qui établit les normes comptables compatibles avec celles appliquées internationalement d'un côté et qui respecte les principes de la charia d'un autre côté. Il y a aussi le islamic financial services board (IFSB) qui définit les règles prudentielles compatibles avec celles appliquées internationalement comme les règles prudentielles de Bale mais, qui prend aussi en compte la spécificité des activités des banques islamiques.

➤ ***INTRODUIRE DES AMENDEMENTS AU CODE CIVIL, ET AU DROIT FISCALE :***

À côté des difficultés d'ordre réglementaire, les banques islamiques algérienne font face aussi à des problèmes de double taxation sur la valeur ajoutée. Elles sont soumises à un double droit d'enregistrement, un doublement de la taxe sur la publicité foncière et un doublement des émoluments¹. Par ailleurs, Même si la loi 90/10 de la monnaie et de crédit permet la mise en place de la finance islamique à travers l'agrément des opérations de financement tel que la « Mourabaha », la « Moudharaba », « l'Ijara », il existe certain produit comme les sukuks et d'autres opérations islamiques de marché qui nécessite des aménagements légaux et fiscaux.

¹ <https://www.liberte-algerie.com/actualite/necessite-damenagement-du-cadre-legal-292041>.

Avec une clientèle constituée principalement d'agriculteurs et d'entrepreneur activant dans le secteur de l'agriculture, la BADR est motivée pour introduire dans son offre des produits et services conformes à la charia. Avec l'ouverture des fenêtres islamiques la BADR pourra satisfaire une très grande tranche de la population algérienne et particulièrement celle appartenant aux monde rural et ce, par l'offre de produits conforme à leur conviction religieuse. Malgré que cette nouvelle activité tend à gagner du terrain au niveau des banques conventionnelles, il faut rappeler qu'il y a une absence totale du cadre réglementaire dédié à la finance islamique et aux fenêtres islamiques. Les banques islamiques en Algérie sont régies par la même réglementation appliquée aux banques conventionnelles. Il est primordial que la banque d'Algérie met en place un cadre légal favorisant le développement de cette nouvelle activité.

CHAPITRE 02 : LE DIAGNOSTIC DU SECTEUR BANCAIRE ALGERIEN.

Dans le présent chapitre, nous allons d'abord présenter un diagnostic du secteur bancaire algérien à travers une appréciation du volume des ressources et des financements accordés fin 2015. Ensuite, on va présenter un bref aperçu historique des banques islamiques avec quelques chiffres clés de l'industrie financières islamique en Algérie. Par la suite, on va étudier le cas de l'ouverture de la fenêtre islamique au niveau l'AGB. A la fin, on va présenter le diagnostic interne de la BADR et les résultats d'un sondage effectué pour apprécier le degrés d'adhésion du public à ce nouveau concept de fenêtre islamique.

SECTION 1 : LE SECTEUR BANCAIRE ALGERIEN EN CHIFFRE

A fin 2018, Le secteur bancaire algérien est constitué de 29 banques et établissements financiers, dont 6 banques publiques (BADR, BNA, BEA, CPA, BDL, CNEP), 14 banques à capitaux étrangers dont une à capitaux mixtes, 3 établissements financiers, 5 sociétés de leasing, et une mutuelle d'assurance.

Ces banques disposent des modèles économiques distincts allant de la banque orientée uniquement corporate à la banque universelle.

La structure du secteur bancaire algérien se caractérise par la prédominance des banques publiques et ce à travers l'importance de leurs réseaux d'agences qui se répartit sur tout le territoire national. En ce qui concerne les banques privées, leur réseau d'agence reste faible, malgré une croissance du rythme d'implantation au cours des Cinq dernières années. Les banques privées sont établies principalement au nord du pays. Effectivement, à fin décembre 2015, le nombre d'agence couvrant le territoire national a atteint les 1469 agences, dont 1123 agences appartenant à des banques publiques et 346 agences appartenant à des banques privées. Ce qui fait une couverture à 77% par les banques publiques et à 23% par les banques privées.

1. LA COLLECTE DES RESSOURCES :

A fin 2015, le volume des ressources collectées a atteint 9201 milliards de dinars algériens, qui sont réparties comme suit¹ :

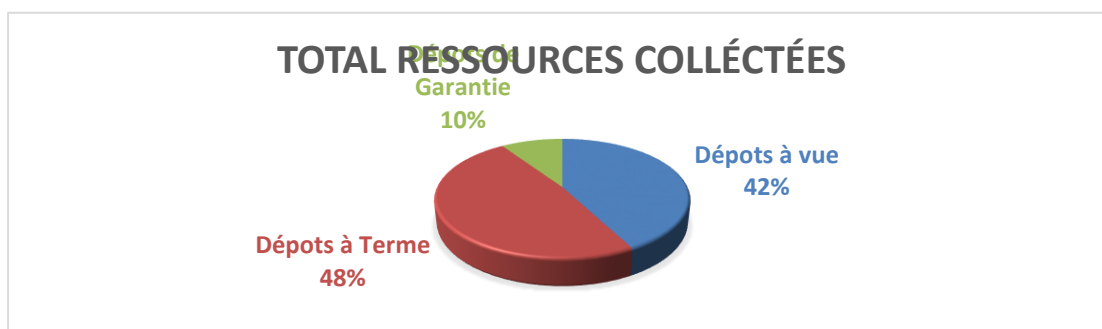


Figure 2: répartition des ressources par catégories de dépôts

Pour ce qui est de la structure des ressources par catégorie de banque, la répartition est comme suit :

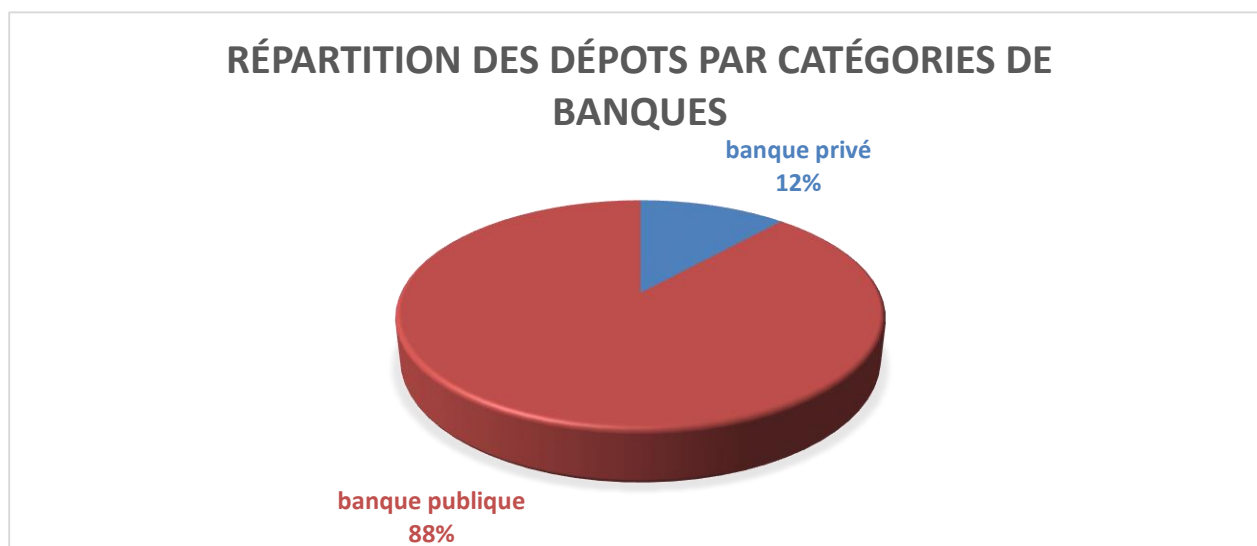


Figure 3 : Répartition des ressources par catégories de banques.

Ce graphe montre qu'il y a un accaparement des ressources par les banques publiques. Cela est dû à l'importance de la couverture des agences des banques publiques par rapport aux banques privés. Un autre point important a souligné et qui concerne la quantité de monnaie en circulation hors circuit bancaire qui est estimée à près de 4108 milliards, à fin 2015, soit environ 30% de la masse monétaire². Ces chiffres démontrent le potentiel existant qui s'offre aux banques en matière de collecte de ressources. Les banques algériennes pourront capter cette épargne thésaurisée à travers plusieurs mesures, dont l'introduction de la finance islamique, et ce par le biais de l'ouverture de fenêtres islamiques ou bien la création des filiales islamiques,

¹ Source rapport Banque d'Algérie

² Rapport banque d'Algérie, 2015.

l'essentiel est d'offrir des produits et services financiers conforme à la charia à des personnes qui préfèrent garder leur argent hors circuit bancaire pour des raisons religieuses.

2. LA DISTRIBUTION DE CREDIT

Le total des crédits distribués par le secteur bancaire s'établit à 7276 milliards de dinars à fin 2015. La répartition des crédits par catégorie de banque est la suivante :

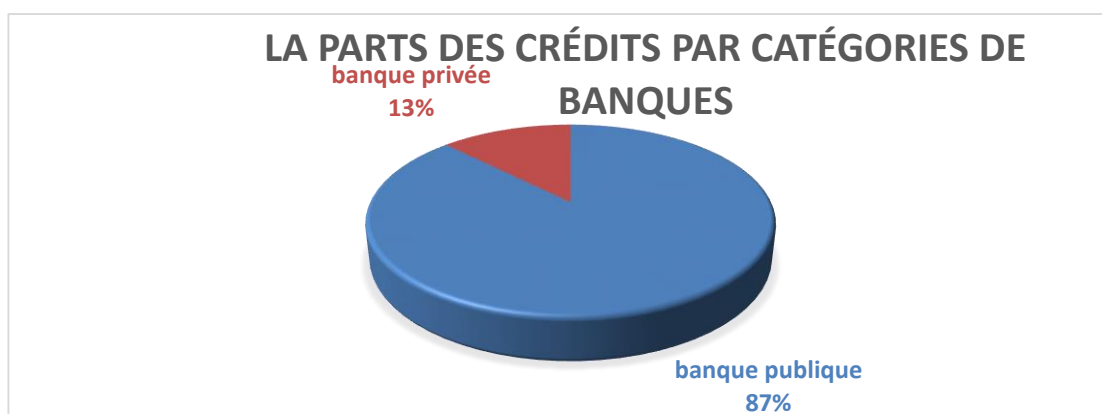


Figure 4 : Répartition des crédits par catégories de banques

Le graphique ci-dessus montre la concentration des crédits octroyés au niveau des banques publiques. L'encours des crédits est réparti d'une manière égalitaire entre secteur public et privé. L'autre lecture qu'on peut faire de ce graphique est le rôle important que jouent les banques publiques dans le financement de l'économie. Si ces dernières décidaient d'introduire la finance islamique, cela constituerait une occasion inestimable pour les algériens, surtout pour ceux qui sont réticents à demander des financements en raison de l'application du taux d'intérêt, vu que cette pratique est prohibée par la foi musulmane. Les retombées économiques de l'introduction de la finance islamique par les banques publiques, seront immenses.

SECTION 2 : L'ISLAMIC BANKING EN ALGERIE : ETAT DES LIEUX ET ANALYSE DE LA CONCURRENCE

1. UN APERÇU SUR LE DEVELOPPEMENT DES BANQUES ISLAMIQUES EN ALGERIE

La Baraka Bank a été la première banque islamique à s'installer en Algérie. Elle est la première banque à capitaux mixtes (publique et privé), créée en 1991 avec un capital de 500.000.000 DA. Ses actionnaires sont la BADR (Algérie) et le Groupe ABG. Elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en

conformité avec les principes de la charia islamique¹. Après quelque vingtaine d'années, une nouvelle banque a été créée ; il s'agit de Salam Bank Algeria. Elle a démarré ses activités en 2008, en offrant une gamme de services financiers conformes aux dispositions de la charia. A côté de ces deux banques islamiques, les autorités monétaires ont autorisé à quelques banques traditionnelles d'offrir des services conformes à la charia. En l'occurrence, l'AGB Bank, la TRUST Bank, la Housing Bank.

2. LA FINANCE ISLAMIQUE EN ALGERIE : UNE EVOLUTION INDENIABLE MAIS ENCORE TIMIDE

La finance islamique représenterait en Algérie quelque 200 milliard de dinars, soit l'équivalent de 2 % de part de marché sur le système bancaire. Comme cité plus haut le secteur bancaire algérien se caractérise par la prédominance des banques publiques, qui détiennent 83% de part de marché, Sur les 17% des parts qui reste et qui sont détenues par des banques privées, les deux banques islamiques détiennent entre 15% à 17%. Comparé à certains pays comme la Malaisie ou les pays du moyen orient, on peut dire que l'Algérie est en retard en matière de finance islamique. Cela n'est pas dû à un manque d'intérêt des autorités pour la promotion de la finance islamique, ni même un manque d'engouement de la population pour cette finance éthique, mais il peut être expliqué par le fait que le système bancaire actuel a hérité d'une organisation bancaire classique aux principes occidentaux, qui existait bien avant l'indépendance et qui est bien ancré dans le pays.

3. LES BANQUES ISLAMQUES EN CHIFFRES

On va essayer dans cette partie, d'apprécier l'activité bancaire islamique, en matière de collecte de ressources et d'octroi de financements. Le tableau suivant présente la consolidation des ressources par groupe de banques² :

En millions de DZD	Σ 06 Banques	Σ 06 banques	Σ 02 banques	Σ 02 banques	Σ 16 banques
Ressources	GROUPE BNQ PUBLIQUE	GROUPE BNQ PRIVE CONV	GROUPE BNQ PRIVE MIXTE	GROUPE BNQ ISLAMIQUE	Σ Ressource banques
2006	3 305 647,00	108 215,00	8 215,00	36 530,00	3 458 607,00
2007	4 218 832,00	152 651,00	11 375,00	44 575,00	4 427 433,00
2008	4 881 033,00	226 639,00	16 110,00	56 436,00	5 180 218,00
2009	4 772 783,00	278 223,00	31 411,00	80 888,00	5 163 305,00
2010	5 196 245,00	308 464,00	49 283,00	98 610,50	5 652 602,50
2011	5 997 158,00	352 870,00	61 870,00	116 229,00	6 528 127,00
2012	6 241 081,00	431 853,00	93 821,00	135 913,00	6 902 668,00
2013	6 710 707,00	518 694,00	127 030,00	149 364,00	7 505 795,00
2014	8 055 467,00	563 527,00	161 877,00	150 625,00	8 931 496,00

Tableau 5 : Consolidation des ressources par groupe de banques.

¹ Disponible sur le site de la baraka : www.albaraka-bank.com.

² Mémoire Stratégie marketing pour le lancement d'un nouveau produit bancaire, préparé par Mr. BOUAKLINE ET AL, 2017.

Du tableau précédant, on a pu tirer le taux moyen d'évolution des ressources dans les différentes banques de la place.

Taux moyen annuel de croissance				
GRP BNQ pub	GRP BNQ Prv Conv	GRP BNQ Prv mixte	GRP BNQ Islamique	Σ Ressources banques
12,13%	23,59%	46,5%	19,93%	12,89%

Tableau 6: taux moyen d'évolution des ressources dans les différentes banques.

Comme le montre les figures ci-dessus, le volume des ressources augmentent d'année en année, et ce que ce soit au niveau des banques conventionnelles ou islamiques. Il convient de souligner que même si le volume des dépôts est faible au niveau des banques islamiques en comparaison avec les banques conventionnelles, cela ne constitue pas un signe de faiblesse. Au contraire ces résultats sont très satisfaisants, dans la mesure où il n'y a que deux banques islamiques qui activent en Algérie, avec un réseau d'agence négligeable par rapport à celui des banques conventionnelles. Par ailleurs, on constate que, c'est au niveau des banques mixtes où il y a la plus grande évolution (46.5%), ces résultats peuvent être expliqués par la réussite de l'introduction des fenêtres islamiques au niveau de ces banques, qui a pu avoir un impact positif sur l'activité de collecte de ressources. De même, les banques islamiques ont pu enregistré un taux moyen d'évolution de 19.93% supérieur à celui enregistré par les banques publiques, malgré leur faible réseau d'agence. De ce fait on peut conclure que même si la finance islamique évolue d'une manière timide, cela ne reflète pas le vrai potentiel de l'industrie financière islamique en Algérie. Parmi les leviers qui peuvent jouer en faveur du développement de l'industrie financière islamique, l'ouverture des fenêtres islamiques par les banques conventionnelles et ce, afin de proposer des formules d'épargne et de financement charia compatible, étant données leur prédominance sur le secteur bancaire et l'importance de leur réseau d'agence.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution des emplois dans l'ensemble des banques du secteur bancaire algérien, durant la période de 2006-2014.

En millions de DZD	Σ 06 Banques	Σ 06 banques	Σ 02 banques	Σ 02 banques	Σ 16 banques
Emplois	GROUPE BNQ PUBLIQUE	GROUPE BNQ PRIVE CONV	GROUPE BNQ PRIVE MIXTE	GROUPE BNQ ISLAMIQUE	Σ Emplois banques
2006	1 063 490,00	79 730,00	9 341,00	28 365,00	1 180 926,00
2007	1 191 968,00	129 286,00	13 037,00	38 011,00	1 372 302,00
2008	1 420 331,00	191 446,00	23 059,00	52 415,00	1 687 251,00
2009	1 787 218,00	201 807,00	28 511,00	65 047,00	2 082 583,00
2010	1 809 863,00	245 807,00	32 754,00	65 425,50	2 153 849,50
2011	2 246 609,00	283 360,00	54 575,00	72 617,00	2 657 161,00
2012	2 785 101,00	289 083,00	67 795,00	78 418,00	3 229 397,00
2013	3 411 604,00	354 317,00	97 284,00	90 485,00	3 953 690,00
2014	4 390 060,00	383 928,00	118 587,00	102 474,00	4 995 049,00

Tableau 7: Consolidation des emplois par groupe de banques.

Du tableau précédent, on a pu tirer le taux moyen d'évolution des emplois dans les différentes banques de la place.

Tableau 8 : Taux moyen annuel de croissance des emplois.

Taux moyen annuel de croissance				
GRP BNQ pub	GRP BNQ Prv Conv	GRP BNQ Prv mixte	GRP BNQ Islamique	Σ Emplois banques
19,70%	23,21%	38,86%	18,03%	19,96%

A partir des données des tableaux ci-dessus, on peut constater qu'il y a une évolution continue du volume des emplois du secteur bancaire, qui a enregistré un taux moyen de croissance de 19.96%. On remarque par ailleurs, l'importance du volume des emplois des banques publiques, qui présente 88% du total emplois du secteur bancaire. Les banques mixtes enregistrent le taux moyen de croissance des emplois le plus important, à savoir 38.86%, cela peut être expliqué par le fait, que ces dernières offrent plusieurs produits en matière de financement, à savoir classique et islamique, destinées à une clientèle corporate et retail. On observe également, que les banques islamiques enregistrent un taux de croissance des emplois de 18.03%, certes le plus faible dû à plusieurs facteurs dont le faible nombre de banques islamiques, mais reste un taux de croissance à deux chiffres.

SECTION 3 : LES FENETRES ISLAMIQUE EN ALGERIE

Le nombre de banques conventionnelles commercialisant des produits participatifs à côté des produits et services classiques, s'élève à Cinq banques. D'abord, il y a L'Algeria Gulf Bank (AGB), qui propose à sa clientèle des produits conformes à la charia. La banque propose des solutions de financements conventionnels et islamiques, en 2013, 22 % des crédits octroyés

étaient conformes à l'éthique musulmane¹. ensuite, il y a La TRUST BANK ALGERIA, qui a lancé des fenêtres islamiques, qui proposent des solutions de financement Murabaha, Salam, ainsi qu'un compte d'épargne participatif permettant à la banque de partager ses gains avec ses clients.² Il y a aussi la HOUSING Bank, qui a lancé depuis 2013 des produits conformes à la charia, et ce suite à la demande accrue de sa clientèle. A côté de ces deux banques privées, d'autres banques publiques conventionnelles ont passé dernièrement à ce système dualiste qui regroupe l'offre conventionnelle et islamique. Ainsi, après la CNEP-Banque, qui a commercialisé fin 2015 un produit islamique, le carnet d'épargne Rasmali, est venu le tour de la BDL de proposer et ce depuis 2016 le livret d'épargne El Badil deux produits non rémunérés.

1. EVALUATION DE L'EXPERIENCE DES FENETRES ISLAMIQUES EN ALGERIE : CAS DE L'AGB

Dans cette partie on va essayer d'apprécier l'activité de la fenêtre islamique par rapport à l'activité classique de l'AGB et ce, en matière de financement accordé. En se basant sur les rapports d'activité annuelle de L'AGB, on a pu dégager le volume des financements classiques et islamiques octroyés durant la période 2013-2016, comme le montre le tableau suivant :

Tableau 9 : le volume des financements classiques et islamiques octroyés durant la période 2013-2016, au niveau de l'AGB.

Année	2013	2014	2015	2016
Crédits classiques	133 781	147 145	138 624	145 981
Evolution en %	/	9.98%	-5.79%	5,30%
Financements islamiques	14 901	17 879	23 568	24 680
Evolution en %	/	20%	31.81%	4,71%
Total des financements	148 682	165 024	162 192	170 661

Source : élaborer à partir du rapport d'activité de l'AGB de 2016. En MDA

¹ <https://saafi.fr/tags/algerie/>

² IDEM.

Pour plus de clarté, on peut mieux apprécier l'évolution des financements islamiques par apport aux crédits classiques à travers le graphique suivant :

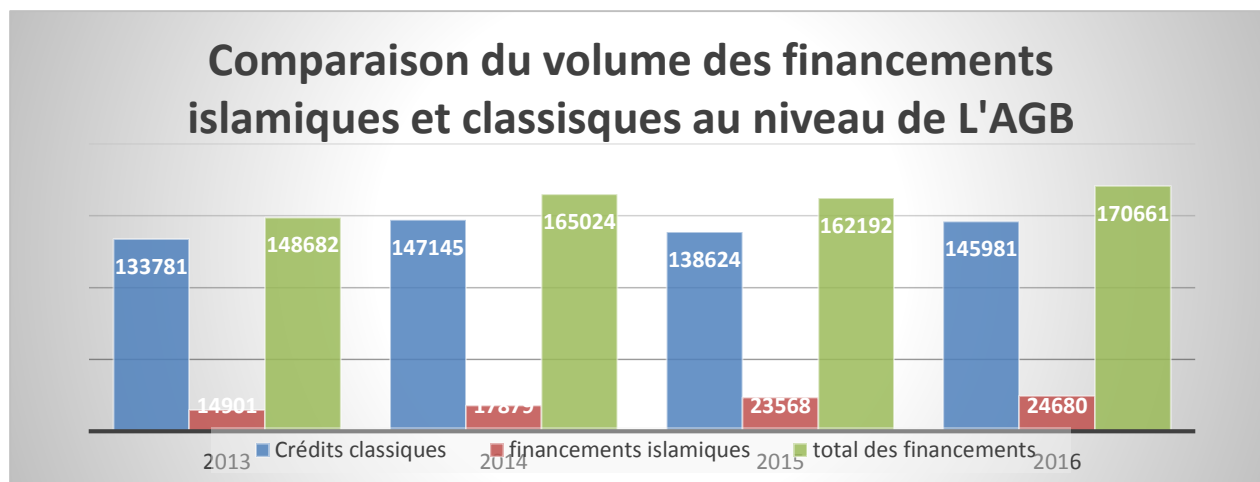


Figure 5 : évolution des financements islamiques et classiques entre 2013-2015, au niveau de l'AGB.

On peut observer du graphique ci-dessus, une évolution continue du volume des financements islamiques. Par exemple En 2015, le volume des financements islamiques a évolué de 31.81%. Par ailleurs, on peut voir clairement que le pourcentage d'évolution des financements islamiques est largement supérieur à celui des financements classiques ; et ceci durant la période de 2013-2015. Toutefois, on peut constater que ce pourcentage a baissé en 2016, et ceci est peut-être dû à la crise économique qu'a traversé le pays et de ce qui en a découlé comme politique d'austérité et stagnation économique.

Le graphique suivant présente la part de l'activité islamique et l'activité conventionnelle au niveau de l'AGB :

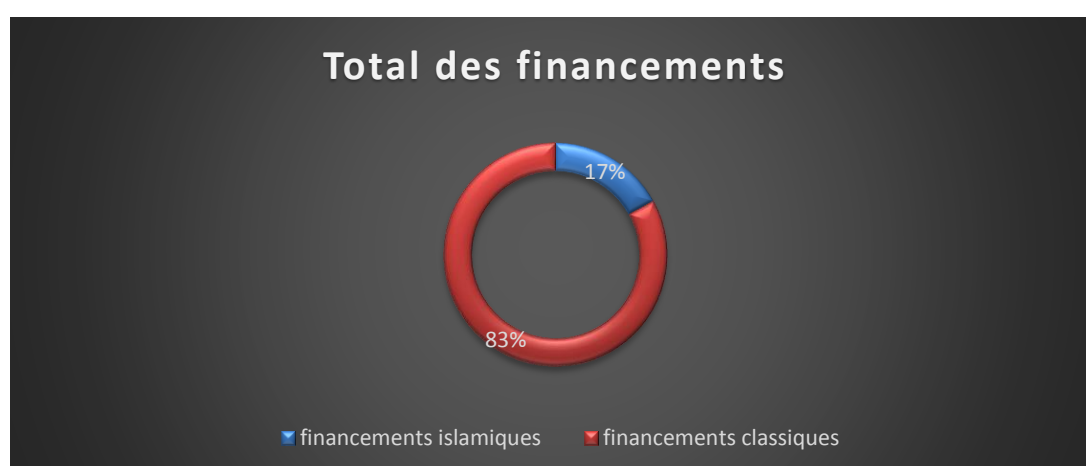


Figure 6 : part des financements islamiques et crédits classiques au niveau de l'AGB.

Pour conclure, on peut dire que l'évolution de l'activité de la fenêtre islamique, présentée par les différents graphiques, prouve que les financements islamiques répondent aux besoins d'une large catégorie de la population algérienne. Malgré le fait que l'AGB soit une banque conventionnelle, qui consacre une partie de ses activités au financement islamique et ce à travers des fenêtres islamiques, elle a pu réaliser d'importantes avancées en matière de développement de cette nouvelle activité. En effet, comme le montre les différents graphes, le volume des financements islamiques a augmenté de manière soutenue dans le temps. Par ailleurs, il convient de souligner que malgré le fait que les financements offerts par la fenêtre soient limités à deux formules (SALAM et MOURABAHA), ils ont pu atteindre une part de 17 % du total des financements en 2015 et en 2016. Pour dire que, si l'AGB a élargi ses offres à la formule Moudharaba, qui se caractérise par le fait qu'elle requiert la mobilisation d'important fonds, la part des financements islamiques du total des financements aurait été plus important.

2. PART DES FINANCEMENTS ISLAMIQUES DE LA FENETRE DE L'AGB DU TOTAL FINANCEMENTS ISLAMIQUES DU SECTEURS BANCAIRE :

Comme cité plus haut, la finance islamique s'exerce en Algérie principalement à travers l'activité de deux banques islamiques qui sont la Baraka Bank et Al Salam Bank, et dans une moindre mesure à travers les fenêtres islamiques appartenant, respectivement à l'AGB Bank, la Housing Bank et à La Trust Bank. Dans ce qui suit on va présenter la part qu'occupe les fenêtres islamiques dans le secteur bancaire islamique, en matière de part dans le total financement islamique. On a pu dégager Les parts de chaque banque dans le système bancaire islamique à partir des rapports d'activités de l'année 2015, de AL Baraka, Al Salam, l'AGB, La Trust Bank.

tableau 10 : part des financements islamiques de la fenêtre de l'AGB du total financements islamiques du secteurs bancaire. Unité/millions da.

Banque	Le Volume des financements islamiques accordés	La part de contribution dans les financements islamiques
Al Baraka Bank	96 453	67,98 %
Al Salam	21 268	14,98 %
Trust fenêtre	594	0,418%
AGB fenêtre	23 568	16,26 %
Total	141 883	100 %

A partir du tableau ci-dessus, on peut dire que malgré le fait que l'AGB soit une banque conventionnelle, qui exerce la finance islamique juste à travers des fenêtres islamiques, elle a pu réaliser une part de 16.26%, du total financement islamique octroyé en 2015, qui dépasse la part réalisée par la deuxième banque islamique du pays et qui est estimée à 14.98%

SECTION 4 : LE DIAGNOSTIC INTERNE DE LA BADR

1. L'ANALYSE DE LA DISTRIBUTION

La BADR dispose actuellement du réseau d'agence le plus dense et étendu sur le territoire algérien. Elle compte 318 agence et compte ouvrir une cinquantaine d'agence dans un avenir proche. Son réseau d'agence couvre tout le territoire national, avec une couverture exclusive dans certaines régions du pays, ce qui constitue un avantage concurrentiel d'une importance stratégique. Les agences concernées par l'ouverture des fenêtres islamiques sont implantées dans des régions à forte densité de la population et notamment dans des zones rurales où la population est sensible à l'argument religieux. Ce choix contribuera fortement à la réussite de la fenêtre islamique.

2. ANALYSE DE L'EVOLUTION DES RESSOURCES

Le graphique suivant montre l'évolution des dépôts d'épargne sans intérêts et avec intérêts entre 2012-2017. Comme on peut le constater sur le graphique, les dépôts d'épargne sans intérêt évoluent d'une manière continue dans le temps, ils ont augmenté de 146% entre 2012 et 2017. Ces chiffres montrent clairement, qu'il y a un réel besoin exprimé en matière de produits d'épargne sans intérêt. L'initiative prise par la BADR, d'ouvrir des fenêtres islamiques est une avancée importante et constitue une mesure positive pour drainer une épargne inactive et une opportunité pour ces clients d'avoir des produits bancaires conformes à la charia.

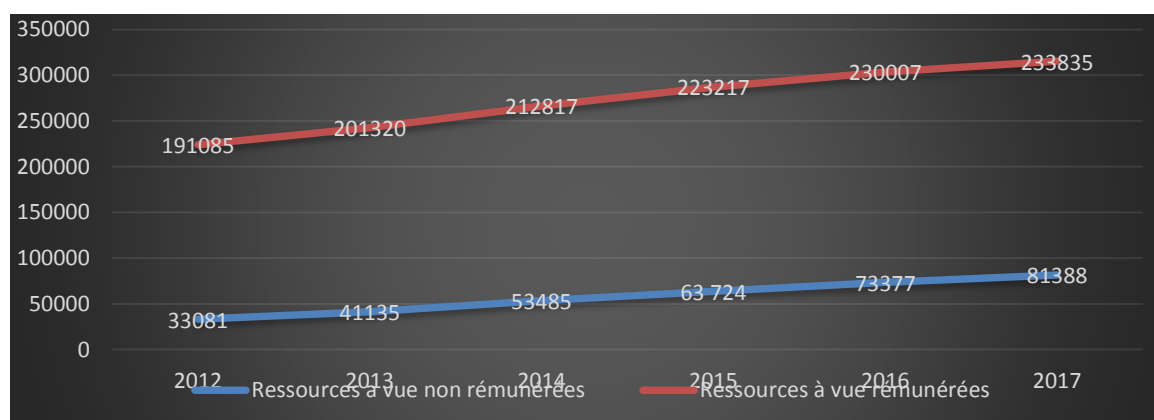


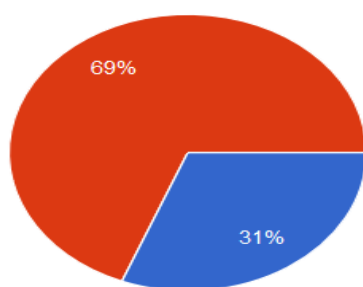
Figure 7 : évolution des dépôts d'épargne sans intérêt et avec intérêt au niveau de la BADR, entre 2012-2017.

3. *SONDAGE ET ANALYSE DES RESULTATS*

Dans le cadre du lancement de la fenêtre islamique par la BADR, nous avons jugé utile d'effectuer un questionnaire en ligne adressé à un échantillon composé de toutes personnes ayant accès aux réseaux sociaux, en vue de savoir s'il y a une volonté des individus pour recevoir des produits et services islamiques offerts par les banques classiques. Le choix de faire le questionnaire en ligne s'est fait dans le but d'avoir des résultats plus représentatifs, vu que les nouvelles technologies d'information sont accessibles et utilisées par tout le monde partout et à n'importe quel moment. Pour mettre en ligne notre questionnaire nous avons choisi les réseaux sociaux comme Facebook, notre questionnaire a été publié dans plusieurs pages et groupes algériens tel que JILFCE, création d'entreprise en Algérie, start-up en Algérie, WORLD TRADE CENTER ALGIERS, forum des chefs d'entreprise, La Chambre Algérienne De Commerce. L'objectif de notre enquête est de savoir si les gens acceptent que leurs banques classiques leur offrent des produits conformes à la charia et s'ils sont prêts à s'adresser à la fenêtre islamique pour bénéficier de ces produits.

Il n'y a pas une méthode bien déterminée, qui a été suivie pour la rédaction de ce questionnaire. Toutefois, on a veillé à ce qu'il soit pertinent par rapport au problème posé, à la population concernée. Ce questionnaire a été adressé à un échantillon composé de 300 personnes. Il est composé d'une série de questions dont la majorité est fermée. Les questions étaient rédigées d'une façon simple, claire et précise. Les résultats de notre enquête peuvent être résumés dans les points suivant :

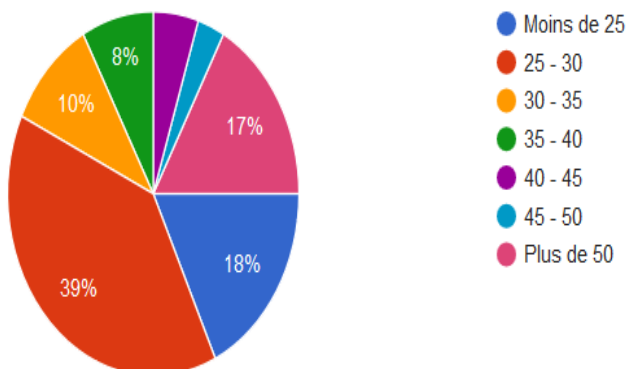
- **Répartition de l'échantillon par sexe :**



● Homme
● Femme

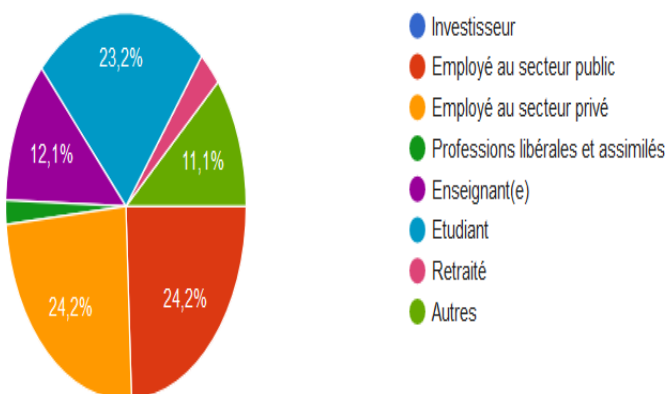
(69%) des participants sont de sexe féminin.

▪ Répartition de l'échantillon selon l'âge :



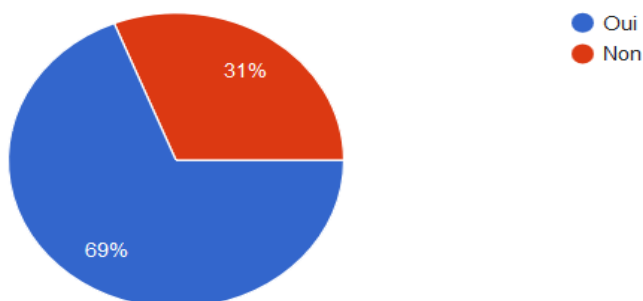
La plupart des personnes qui ont répondu au questionnaire sont âgé entre **25-35** ans soit **(49%)**, suivi par les moins de 25 et plus de 50 avec une participation respective de **(18%)**, **(17%)**. Et avec une moindre participation des personnes entre 35-50 à savoir **(8%)**.

▪ Répartition de l' échantillon selon la catégorie socioprofessionnelle :



Nous remarquons d'après les résultats de notre questionnaire, que plus de la moitié des résultats enregistrés **(60,5%)** sont issus de la catégorie des employés (enseignants, employés du secteur public et privé), suivi des étudiants avec **(23,2%)**, puis suivi de la catégorie des professions libérales avec **(11,1%)**, ensuite la catégorie autres et retraité avec une part de **(5,2%)**.

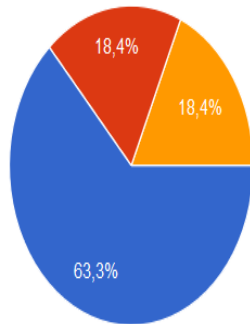
▪ Répartition de l' échantillon selon la bancarisation :



Prêts de **(69%)** des personnes qui ont répondues au sondage sont bancarisées.

- **Répartition de l' échantillon selon les moyens utilisés pour faire face aux besoins de financement :**

Comme le montre le graphique, **(81.7%)** des personnes questionnées préfèrent faire appel à

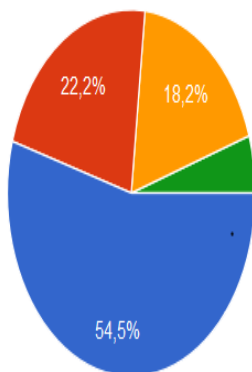


- Famille
- Amis
- Banques

leur famille ou amis pour faire face à leur besoin de financement. Tandis, que seulement **(18.4%)** sont prêt à demander un crédit bancaire, ce faible pourcentage peut être expliqué par le fait que les gens refusent de contracter des crédits bancaires, à cause de l'intérêt puisqu'ils le considèrent comme une forme de Riba.

Dans le but d'apprécier si le marché s'annonce porteur du point vu perspective de demande des produits financiers islamiques et particulièrement ceux de la fenêtre islamique, nous avons introduit des questions sur la finance islamique et principalement sur les fenêtres islamiques.

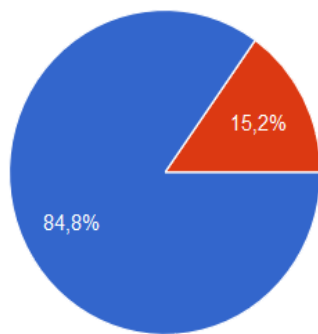
- **Répartition de l' échantillon selon le degré d'importance de la religion dans la gestion de l'argent et le choix des produits financiers :**



- Très important
- Assez important
- Peu important
- Pas du tout important

Les résultats du sondage montrent que **(54.4%)** des personnes questionnées accordent une très grande importance à l'aspect religieux dans la gestion de l'argent et le choix des produits financiers, **(22.8%)** voient que c'est assez important, alors que **(23.3%)** accordent peu d'importance à ce critère.

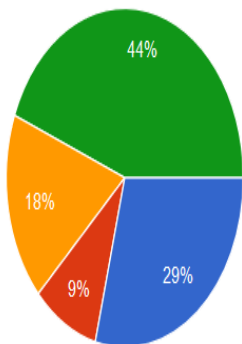
▪ **Répartition de l' échantillon selon le degré de connaissance de la finance islamique :**



● Oui
● Non

D'après les résultats de l'enquête, **(84.8%)** des personnes questionnées ont déclaré avoir Déjà entendu parler de la finance islamique contre **(15.2%)** qui disent le contraire. Cela démontre que la finance islamique n'est pas méconnue de la population algérienne.

▪ **Répartition de l' échantillon selon la signification donnée pour le crédit bancaire islamique :**

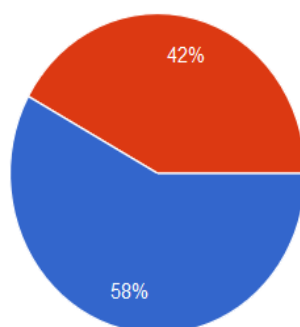


● C'est le même que le crédit bancaire, il s'agit de changement de nom
● Crédit cher
● Crédit sans intérêt
● Crédit halal (respect des valeurs religieuses)

Les résultats du questionnaire montrent que **(44%)** des personnes questionnées considèrent le crédit islamique comme un crédit halal c-à-d qui respect les valeurs religieuses, **(18%)** voient que c'est un crédit sans intérêt, de ces résultats on peut déduire que **(62%)**

des personnes questionnées ne confondent pas le financement islamique avec le crédit classique. Toutefois, **(29%)** des personnes questionnées estiment qu'il n'y'a aucune différence entre ces deux types de crédits.

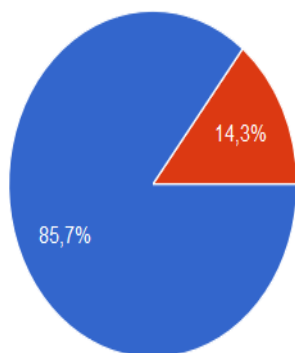
▪ **Répartition de l' échantillon selon le degré de connaissance des fenêtres islamiques :**



● Oui
● Non

(58%) des personnes questionnées affirment avoir entendu parlé des fenêtres islamiques. Ce pourcentage est faible, mais reste acceptable, vu que le concept des fenêtres islamiques est un concept nouveau.

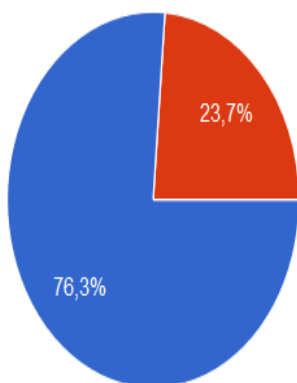
▪ **Répartition de l' échantillon selon l'adhésion manifestée pour la fenêtre islamique :**



● Oui
● Non

Après qu'on leur a expliqué le concept de fenêtre islamique (**85.7%**) des personnes questionnées, sont pour l'ouverture de fenêtres islamiques au niveau des banques conventionnelles. Ce résultat montre l'adhésion du public à ce nouveau concept.

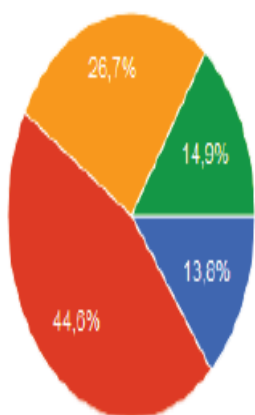
- **Répartition de l' échantillon selon l'intérêt suscité pour que des produits financiers islamiques soit proposé par leur banque actuelle :**



● Oui
● Non

Comme le montre le graphique, (**76.3%**) des personnes questionnées sont intéressées à ce que leur banque actuelle leur propose des produits financiers compatibles avec les principes de la finance islamique. Ce résultat est très prometteur et constitue un bon signe pour la réussite du lancement de la fenêtre islamique par la BADR.

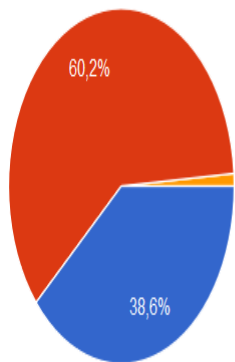
- **Répartition selon le domaine d'attente des clients potentiels :**



● epargne
● Investissement
● consommation
● Autres

Les résultats du sondage montrent que le pourcentage des personnes questionnées désirant contracter un crédit d'investissement conforme à la charia sont estimé à (**44.6%**), suivi d'un pourcentage de (**26.7%**) pour ceux qui désirent des crédits à la consommation et un pourcentage de (**13.6%**) pour ceux qui souhaitent des produits d'épargne.

- **Répartition de l' échantillon selon la prédisposition à changer de banque pour rejoindre la fenêtre islamique :**



- Changer votre banque actuelle pour rejoindre la fenêtre islamique
- Garder votre banque et ouvrir un nouveau compte dans cette fenêtre islamique
- Changer votre banque actuelle pour rejoindre la fenêtre islamique

On leur a demandé s'ils sont prêts à changer leur banque actuelle pour rejoindre la fenêtre islamique, **(61.4%)** ont répondu qu'ils sont pour l'ouverture d'un compte chez la fenêtre islamique tout en gardant leur banque. Ce résultat est très parlant et dénote qu'il existe un réel engouement pour la fenêtre islamique.

En conclusion, on voit très bien à travers ces résultats que la société algérienne est plus familiarisée avec la notion de la finance islamique qu'elle l'est avec la notion de fenêtre islamique. Cependant, une fois la notion de fenêtre islamique clarifiée, l'attrait est immédiat et les participants montrent un grand intérêt pour ce nouveau concept en accord avec les préceptes de la religion ; cela prouve le réel potentiel de réussite de cette nouvelle initiative. La finance islamique ne peut être que vivement accueillie par la société algérienne, car elle adhère aux principes de la charia islamique qui proscrie le taux d'usure (Riba) et prône le principe des trois P : le Partage des Pertes et des Profits de la part des contractants.

SECTION 5 : ANALYSE SWOT

A travers l'analyse SWOT (Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats), on va essayer de synthétiser les forces et les faiblesses de la BADR, les menaces et les opportunités générés par son environnement compte tenu du diagnostic externe et interne réalisé dans les sections précédente.

FORCES

- la stratégie de la BADR est orientée vers le développement du secteur agricole et le monde rural où l'aspect religieux a une grande importance.
- la BADR dispose du réseau d'agence le plus dense avec une couverture exclusive dans certaines régions.
- il y a une demande accrue de la clientèle de la BADR et particulièrement la clientèle entreprise pour les produits conformes à la charia.
- la BADR a acquis un nouveau système d'information "FLEXCUB" qui dispose d'un module de fenetre islamique. ce qui facilitera l'intégration de cette nouvelle activité
- la banque bénéficie d'une bonne image et une excellente réputation auprès de ses clients.

FAIBLESSE

- l'activité finance islamique est une activité nouvelle non encore maîtrisée par le personnel de la banque.
- la BADR va commercialiser ses produits islamiques à travers des agences traditionnelles et non à travers des agences dédiées à la finance islamique. cela pourrait compromettre sa crédibilité.

SWOT

OPPORTUNITES

- En matière de finance islamique, on peut dire que le marché algérien est porteur, il y a une demande importante pour les produits financiers conformes aux préceptes de la charia.
- les produits islamiques sont très demandés par les investisseurs et les entrepreneurs algériens
- la finance islamique constitue un bon moyen pour capter la masse monétaire hors circuit bancaire, dont une partie est thésaurisé pour des raisons religieuses.
- la population algérienne est une population musulman qui accorde beaucoup d'importance à l'aspect religieux.
- une très forte volonté des pouvoirs publics à développer cette nouvelle industrie.

MENACES

- une concurrence accrue : la BADR n'est pas la seule banque à se lancer dans cette nouvelle activité, plusieurs banques publiques vont commercialiser des produits islamiques.
- l'absence d'un cadre réglementaire spécifique pour les opérations bancaires islamiques.
- la faible vulgarisation de la finance islamique auprès de certaines catégories de la population.
- une population conservatrice et encore réticente à demander des produits bancaires.
- le manque de culture bancaire chez la population algérienne.

En guise de conclusion, on peut dire que la finance islamique va gagner plus de terrain en Algérie et ce particulièrement suite à l'intégration de cette activité au niveau des banques publiques qui ont une grande prédominance sur le secteur bancaire algérien. Malgré le fait que la finance islamique s'exerce qu'à travers deux banques islamiques, elle s'est développée de manière non négligeable au cours de ces dernières années. Par ailleurs, on remarque que plusieurs banques conventionnelles algériennes ont déjà intégré dans leurs offres des produits et services islamiques, c'est le cas l'AGB, la TRUST et La HOUSING Bank. Comme on a pu le voir à travers l'expérience de l'AGB, l'ouverture de fenêtres islamique au niveau d'une banque conventionnelle est une expérience réussie. Par l'intégration de cette activité, l'AGB a pu répondre aux besoins de ces clients en leur offrant des produits conformes à leur conviction religieuse. En matière de finance islamique on peut dire que Le marché algérien est porteur, cela peut être confirmé par les résultats du sondage dont les résultats ont montré l'engouement des gens envers des produits financiers conforme à la religion.

CHAPITRE 03 : LES GRANDES LIGNES DU PROJET

Dans ce chapitre nous allons décrire les différentes phases du projet de création de la fenêtre islamique au niveau de la BADR. Le processus suivi par la banque, pour mener à bien ce projet peut être subdiviser en neuf volets, dont la réalisation est prévue pour 2018-2019. Comme tout projet de grande envergure, il a requis la désignation d'une équipe multidisciplinaire pour piloter le projet d'une manière optimal, avec la collaboration d'autre direction de la banque. Certains volets du processus ne dépendent pas de la banque, mais nécessitent des autorisations et agréments de la part de l'autorité de régulation.

SECTION 1 : LES DIFFERENTS VOLETS DU PROJET D'INSTALLATION DE FENETRES ISLAMIQUES AU NIVEAU DE LA BADR

1. LE VOLET ADMINISTRATIF

Ce volet du projet concerne les préalables et exigences indispensables au lancement de la fenêtre islamique. Selon la réglementation établie par la banque d'Algérie, la banque qui décide de réaliser des opérations sur des produits nouveaux, doit soumettre au préalable un dossier d'agrément comportant tous les éléments requis par les dispositions en vigueur. Par ailleurs, vu la spécificité des produits financiers islamiques, d'autres conditions doivent être prise en compte, tel que la création d'un comité charia qui est une exigence fondamentale et la nécessité de l'obtention de l'approbation de ce dernier pour les produits à commercialiser.

➤ DOSSIER D'AGREMENT A SOUMETTRE A LA BANQUE CENTRALE

Avant de pouvoir lancer des produits conformes à la charia, à travers l'ouverture de fenêtres islamiques, la BADR a d'abord soumis un dossier d'agrément à la banque d'Algérie. Ce dossier comporte tous les éléments nécessaires à un examen complet du projet, à savoir :

- Une demande d'agrément pour l'ouverture d'une fenêtre islamique.
- Une attestation de conformité des produits, signée par un directeur central et développant les points suivants :
 - ✓ Un préambule pour présenter les produits.
 - ✓ Présentation des produits financiers islamiques.
 - ✓ Présentation et analyse des risques.
 - ✓ Organisation interne.
 - ✓ Cadre organisationnel précisant le respect de la conformité aux principes de la finance islamique.
 - ✓ Une conclusion.

➤ *L'INTRODUCTION DU COMITE DE CONFORMITE CHARIA*

La constitution du comité de conformité charia est l'une des préalables organisationnels que la BADR a veillé à mettre en place. Ce comité va être composé d'un nombre impair de membres, de oulémas (savants musulmans) qui, en plus de leur maîtrise du fiqh oul mouamalat, ont une compétence avancée en matière bancaire et financière. Ce comité aura pour missions :

- De conseiller et d'assister la banque dans l'élaboration des produits en conformité avec la charia.
- D'approuver en matière de conformité avec la charia, les produits et services offerts par la BADR.
- D'Apporter des corrections aux opérations et produits qui présente des défauts de conformité avec la charia.
- Examen des contrats et accords liés à l'activité islamique de la Banque, afin de s'assurer qu'ils ne sont pas en contradiction avec les dispositions de la Charia.
- Emettre des fatwas sur les questions qui lui ont été soulevées, et ce en se référant aux sources de Fiqh authentiques et les dispositions de la charia.

➤ *SOUMISSION DES PRODUITS A COMMERCIALISER PAR LA FENETRE AU COMITE CHARIA POUR APPROBATION*

Le processus de conception et de recherche de produits islamiques qui s'inscrivent dans le cadre du lancement du projet de la fenêtre islamique, a été confié à la direction des engagements. Toutefois, La commercialisation des produits développés n'entre en vigueur qu'après concertation et approbation du comité charia, qui confirme ou réfute le caractère islamique des solutions proposées.

2. LE VOLET CONCEPTION DES PRODUITS

L'étape de conception des produits financiers islamiques constitue l'une des étapes clés du projet. La direction générale a confié cette mission à la direction des engagements à qui revient la charge de créer et de mettre en place ces produits islamiques. Quatre produits de financements et de collecte de ressources conformes à la charia, ont été proposés par ladite direction.

Concernant les produits de collecte de ressource, la BADR compte lancer les produits ci-après, à savoir :

➤ **LES PRODUITS D'EPARGNE :**

- LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI ; un compte sur livret à caractère participatif. Le livret ISTITHMARI offre à la clientèle la possibilité d'épargner et de rentabiliser leurs fonds selon les règles de la finance islamique. Sa rémunération découle exclusivement des profits réalisés des financements participatifs.
- LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI JUNIOR ; un Compte sur livret à caractère participatif. Le livret JUNIOR ISTITHMARI offre aux parents la possibilité d'épargner et de développer un capital pour leurs enfants selon les règles de la charia. Sa rémunération découle exclusivement des profits réalisés des financements participatifs.
- D'EPARGNE ISTITHMARI FELLAH ; un Compte sur livret à caractère participatif. Le livret FELLAH ISTITHMARI est dédié aux clients agriculteurs et leur offre la possibilité d'épargner et de rentabiliser leurs fonds selon les règles de la finance islamique. Sa rémunération découle exclusivement des profits réalisés des financements participatifs.
- DAT INVESTISSEMENT TASSAHOUMI : C'est un Placement à terme en Dinars à caractère participatif. Sa rémunération découle exclusivement des profits réalisés des financements participatifs.

Pour ce qui est des produits de financement, voici une description succincte de chaque produit que la banque compte lancer :

- CONTRAT MOURABAHA CT ; Contrat de vente de matières premières ou produits finis, acquis auprès de fournisseurs installés en Algérie, pour un prix égal au prix d'achat de ce bien augmenté d'une marge de profit approuvée par les parties.
- CONTRAT MOURABAHA MT ; Contrat de vente d'un bien d'équipement, acquis auprès de fournisseurs installés en Algérie, pour un prix égal au prix d'achat augmenté d'une marge de profit approuvée par les parties. Cette marge est calculée par un pourcentage du prix d'acquisition, elle intègre en plus du profit voulu pour ce type de financement, les différents frais liés à l'opération.
- CONTRAT MOUSSAWAMA CT ; Contrat de vente de matières premières ou produits finis, acquis auprès de fournisseurs installés à l'étranger, pour un prix égal au prix d'achat augmenté d'une marge de profit approuvée par les parties.

- CONTART MOUSSAWAMA MT ; Contrat de vente d'un bien d'équipement, acquis auprès de fournisseurs installés à l'étranger, pour un prix égal au prix d'achat augmenté d'une marge de profit approuvée par les parties.
- CONTRAT IDJARA ; Contrat de location d'un bien mobilier faisant intervenir trois parties : le fournisseur du bien, la Banque « Bailleur » et le client « Preneur ». La Banque achète le bien mobilier et devient bailleur en le louant au client contre paiement d'un loyer (le loyer couvre le prix du bien et une rémunération de la Banque). Le cout de l'assurance prise en charge de la banque propriétaire est intégré au loyer.
- CONTRAT SALAM ; un crédit de compagne agricole d'achat de matières premières et intrants, conforme à la charia, il est destiné aux exploitants agricoles.

3. LE VOLET ORGANISATIONNEL

L'intégration de la finance islamique au niveau de la BADR, via des fenêtres islamiques a nécessité une adaptation de l'organisation interne à plusieurs niveaux. Pour ce faire, l'équipe chargé du projet a jugé utile la mise en place de trois structures spécifiques ; chargées de missions précises et dont elle détermine les attributions et les modalités de fonctionnement ; qui sont :

➤ DIRECTION DE FINANCE PARTICIPATIVE :

Cette direction a pour mission générale de superviser et de piloter l'activité finance islamique et de rendre compte à La Direction Générale de son évolution. Cette direction assurera la coordination entre la direction générale, le comité charia, les groupes régionaux d'exploitation chapotant les agences. Cette direction est organisée en deux compartiments :

- Le compartiment chargé de l'élaboration des reporting et des outils de supervision et de pilotage de l'activité finance islamique.
- Le compartiment chargé de la production des états financiers et du suivi et de l'analyse des indicateurs retenus.

➤ COMITE DE FINANCEMENT :

Il a pour mandat d'étudier et de se prononcer sur le refus ou l'acceptation des dossiers de financement islamique, quand la demande de financement dépasse les compétences et les prérogatives de l'agence. Par ailleurs, Il assiste les agences et les groupes régionaux d'exploitation et leur apporte des éclairages sur toutes les questions relatives aux financements islamiques. Ces membres ont une maîtrise avancée des concepts et techniques employés dans la finance islamique.

➤ **AUDIT CHARIA :**

C'est une structure interne rattachée à la direction générale. Elle a pour mission principale d'identifier et prévenir les risques de non-conformité des opérations à la charia. L'examen de non-conformité porte sur les opérations passées au niveau des agences, les procédures, les contrats, les produits, etc. elle effectue un contrôle à posteriori et permanent des opérations effectuées, afin de détecter les anomalies et les irrégularités en matière de conformité à la charia, et apporte in-fine les corrections nécessaires. Elle tranche aussi sur les questions délicates qui lui ont été soulevées.

En plus de la création des structures centrales, des ressources humaines doivent être mobilisés au niveau des agences accueillant la fenêtre islamique et au niveau des groupes régionaux d'exploitation chapotant lesdites agences. Chaque fenêtre disposera d'un chargé de clientèle qui sera responsable de la commercialisation des produits et services islamiques, son travail sera supervisé par un responsable des produits islamiques, au niveau du groupe régional d'exploitation.

A côté de la mise en place des structures centrales, et la mobilisation des ressources humaines, des procédures internes ont été formulées pour encadrer cette nouvelle activité sur tous les aspects organisationnels, opérationnels, risque, etc.

4. LE VOLET FORMATION ET RESSOURCES HUMAINS

La formation constitue un levier important pour réussir le projet d'installation de la fenêtre islamique. Pour cela, La BADR a veillé à ce que son personnel suit une formation qualifiante dans le domaine de la finance islamique, afin qu'ils acquièrent une maîtrise parfaite des instruments et mécanismes financiers islamiques. A cet effet, Deux formations ont été dispensées par l'institut de recherche et de formation en finance islamique :

- Formations qualifiante de courte durée, au profit des exploitants du réseau et des collaborateurs des groupes régionaux d'exploitation et Directions Centrales concernées par le projet.
- Formation diplômante de longue durée des collaborateurs, de certaines Directions Centrales et de groupes régionaux d'exploitation.

5. LE VOLET REGLEMENTAIRE

Ce volet présente les points ayants traits aux procédures interne nécessaires au lancement de la fenêtre islamique et met en exergue les aspects juridiques liées à la formalisation des contrats qui encadre la relation entre la banque et le client.

➤ *ELABORATION DES CONVENTIONS ET CONTRATS TYPE*

Avant de pouvoir commercialiser des produits financiers islamiques via des fenêtres islamiques, il est primordial d'élaborer en premier lieu, les contrats et les conventions types encadrant les règles et les modalités de fonctionnement de chaque produit et service islamique. Ces contrats doivent être élaborés en respectant des principes fondamentaux qui prévoient les conditions de fond pour la validité de ces contrats, à savoir :

- La licéité de l'objet du contrat, qui doit être conforme à la charia.
- L'activité faisant l'objet du contrat, contribue à la réalisation de l'intérêt général.

De plus, il y a un point important que le contrat doit prévoir, qui concerne les obligations des contractants telles que stipuler dans le contrat, elles doivent obéir à une règle essentielle : l'interdiction du recours à l'intérêt.

➤ *LA MISE EN PLACE DES DECISIONS REGLEMENTAIRES RELATIVES A CETTE NOUVELLE ACTIVITE*

Les décisions réglementaires relatives aux différents produits islamiques, ont pour objet de mettre à la disposition de différentes structures de la banque, un guide de procédure qui définit :

- Les façons d'accomplir, une démarche méthodologique décrivant les différentes étapes de traitement de produits islamiques.
- Les méthodes à suivre,
- Les règles à respecter,

En d'autre terme, elles définissent le qui, quoi, comment et quand cela doit être fait. Ces décisions réglementaires sont conformes aux exigences techniques, commerciales, et réglementaire et particulièrement conformes aux dispositions et principes de la charia.

6. LE VOLET COMPTABLE :

Pour garantir la réussite de la fenêtre islamique et avant tout gagner la confiance du public, la banque doit être capable de garantir une étanchéité opérationnelle et comptable entre l'activité conventionnelle et islamique. A cet effet, la BADR a confié ce volet délicat à la direction comptable qui est chargé de :

- Mettre en place un codification comptable spécifique aux opérations financières charia compatible, ayant pour objectif la séparation entre l'activité conventionnelles et l'activité islamique. Cette codification facilitera le classement et l'enregistrement des opérations de la fenêtre dans le système informatique, afin de servir plus tard pour les fonctions de suivi et de reporting.

- Établir les schémas comptables qui s'appliquent à l'ensemble des opérations réalisées par la fenêtre islamique.
- Concevoir les clés de répartition des marges réalisées sur les opérations de financements ; qui déterminent la part de chacun du déposant et la banque.

7. LE VOLET SYSTEME D'INFORMATION

Ce volet a requis une collaboration entre la direction d'informatique et la comptabilité. Le système d'information est au cœur de l'activité bancaire. La BADR vient d'acquérir dernièrement un nouveau système d'information FLEXCUB, afin de renforcer sa compétitivité et améliorer sa performance. Ce système va prendre en charge l'activité de la fenêtre islamique, Mais d'abord il faut que l'équipe informatique procède au paramétrage des différents produits, l'intégration des codifications et schémas comptables relatifs à l'activité islamique, au niveau du système d'information. De plus, grâce à ce nouveau système, une totale étanchéité va être garantie sur le plan financier et comptable, entre les activités de banque conventionnelle et celles de la fenêtre islamique.

8. LE VOLET MARKETING ET COMMUNICATION

Ce volet du projet a pour but de faire connaître le lancement de la fenêtre islamique au niveau de la BADR, de sensibiliser et promouvoir l'utilisation de produits financiers charia compatible. Pour ce faire, la BADR compte

- Mettre en place des fiches descriptives des produits charia compatible à distribuer au niveau des agences.
- Exploiter les médias comme la radio et les réseaux sociaux, pour une meilleure vulgarisation des instruments financiers islamiques.
- La banque utilisera d'autres mesures de publicité comme les affiches et flyers.
- Organiser des conférences et des événements ouverts au public.

9. VOLET CAPITAL ET FONDS A MOBILISER :

Le capital constitue l'un des piliers fondamentaux du projet d'installation des fenêtres islamiques. La BADR devrait mobiliser des fonds suffisants lui garantissant de répondre aux besoins de financements de ses futurs clients. Comme on l'a dit plus haut la BADR devrait garantir une étanchéité complète entre l'activité islamique et conventionnelle sur le plan comptable et opérationnel, mais il faudrait que cette étanchéité se vérifie aussi à l'égard du capital mobilisé. Ce dernier ne doit pas être issue de sources non Hallal tel que les intérêts issus des crédits. Parmi les sources de financement que la BADR pourra solliciter pour financer l'activité des fenêtres islamiques, il y a :

- Les fonds mobilisés à travers les contrats Moudaraba qui pourraient être conclues avec les fonds d'investissement algériens ou les autres banques algérienne.
- Les lignes internationales de financement accordés par les banques islamiques internationales comme la banque islamique de développement.
- La BADR pourrait se financer aussi à travers le marché financier à travers l'émission des sukuks.
- Un Quard hassan pourrait être mobiliser par la BADR au profit des fenêtres islamiques, qui sera remboursé par la suite sur une période déterminée.

Au terme de ce chapitre consacré à la présentation de la feuille de route suivie par la BADR pour mettre en place des fenêtres islamiques, on peut dire que la concrétisation sur le terrain de la stratégie posée par la BADR est complexe et laborieuse pour plusieurs raisons. D'abord, à cause de la différence notable entre l'activité islamique et conventionnelle, qui exige à ce que toute personne intervenant dans le projet ait une maîtrise parfaite des techniques financières islamiques ce qui n'est pas toujours évidant lorsque on a fait toute sa carrière dans la banque traditionnelle. Ensuite, il y a les difficultés liées à la spécificité des produits islamiques et de ce qui en découle comme le choix par exemple des clés de répartition des profits entre la banque et le client. Enfin, il y a les exigences liées au capital ; comment la BADR compte mobiliser des ressources nécessaires au démarrage de cette activité et comment elle va garantir leur conformité à la charia.

CHAPITRE 04 : L'ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Ce chapitre est dédié à la présentation de l'étude financière du projet d'installation des fenêtres islamiques au niveau de la BADR. Les prévisions et les projections financières concerne la période entre 2019-2023. Cette étude se base sur un nombre d'hypothèses de travail qui tiennent compte des résultats de l'activité de la banque en 2017 et des indicateurs des deux banques islamiques de la place (Banque Al Salam et Al Baraka Bank).

SECTION 01 : BUSINESS PLAN ET COMPTE D'EXPLOITATION PREVISIONNEL

1. LES FINANCEMENTS DESTINES A LA CLIENTELE

Notre hypothèse de départ concernant le volume que la fenêtre pourrait atteindre en terme de financements octroyés à la première année, est de 5% du total crédits par caisse accordés par la BADR en 2017. Le tableau suivant montre les prévisions des financements et leurs évolutions et ce, pour la période 2019-2023, il convient de souligner que tous les financements sont destinés exclusivement aux entreprises.

Unité KDA	%	2019	2020	2021	2022	2023
Total crédits						
Entreprises	100%	7 345 650	9 182 062	11 477 578	13 199 214	14 519 136
Evolution		/	25%	25%	15%	10%

Tableau 11 : estimation des financements islamiques pour la période 2019-2023.

I. VENTILATION DES FINANCEMENTS PAR PRODUIT :

La répartition des financements par type de produits est présentée dans le tableau ci-dessous. L'hypothèse retenue pour définir cette répartition est la suivante ; On estime que la fenêtre va accorder plus de financements court terme que de financements long terme durant les premières années, afin de récupérer plus rapidement ses fonds et donc accorder plus de financements. Ainsi le volume des financements MOURABAHA CT, MOUSSAWAMA CT, SALAM seraient plus important que celui de MOURABAHA MT, MOUSSAWAMA MT, IDJARA.

<i>Unité MDA</i>	<i>%</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>%</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Mourabaha Ct</i>	<i>30%</i>	<i>2 203</i>	<i>2 754</i>	<i>20%</i>	<i>2 295</i>	<i>2 639</i>	<i>2 903</i>
<i>Mourabaha Mt</i>	<i>10%</i>	<i>734</i>	<i>918</i>	<i>15%</i>	<i>1 721</i>	<i>1 979</i>	<i>2 177</i>
<i>Moussawama Ct</i>	<i>20%</i>	<i>1 469</i>	<i>1 836</i>	<i>20%</i>	<i>2 295</i>	<i>2 639</i>	<i>2 903</i>
<i>Moussawama Mt</i>	<i>10%</i>	<i>734</i>	<i>918</i>	<i>15%</i>	<i>1 721</i>	<i>1 979</i>	<i>2 177</i>
<i>Contrat Salam</i>	<i>20%</i>	<i>1 469</i>	<i>1 836</i>	<i>15%</i>	<i>1 721</i>	<i>1 979</i>	<i>2 177</i>
<i>Contrat Idjara</i>	<i>10%</i>	<i>734</i>	<i>918</i>	<i>15%</i>	<i>1 721</i>	<i>1 979</i>	<i>2 177</i>
<i>Total Entreprise</i>	<i>100%</i>	<i>7 345</i>	<i>9 182</i>	<i>100%</i>	<i>11 477</i>	<i>13 199</i>	<i>14 519</i>

Tableau 12 : répartition des financements par produits islamiques.

II. RENTABILITE DEGAGEE SUR LES FINANCEMENTS OCTROYES

L'estimation des taux de marge à appliquer par la fenêtre sur les financements accordés est faite sur la base des taux appliqués par la BADR sur les crédits classiques, ce choix est fait dans le but d'attirer les clients et d'éviter qu'ils voient les financements islamiques comme des crédits chères. Le choix de prendre les taux appliqués par la BADR et non ceux appliqués par les deux banques islamiques de la place est privilégié vu leur compétitivité.

<i>Taux de rentabilité</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>MOURABAHA CT</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>
<i>MOURABAHA MT</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>
<i>MOUSSAWAMA CT</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>
<i>MOUSSAWAMA MT</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>
<i>CONTRAT SALAM</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.5%</i>
<i>CONTRAT IDJARA</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>	<i>9%</i>

Tableau 13 : taux de marge appliqué sur les financements.

La marge dégagée sur les différents produits de financement est présentée dans le tableau suivant :

<i>Marge des fenêtres en KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>MOURABAHA CT</i>	<i>176 295</i>	<i>220 369</i>	<i>183 641</i>	<i>211 187</i>	<i>232 306</i>
<i>MOURABAHA MT</i>	<i>40 401</i>	<i>50 501</i>	<i>94 690</i>	<i>108 893</i>	<i>119 782</i>
<i>MOUSSAWAMA CT</i>	<i>117 530</i>	<i>146 913</i>	<i>183 641</i>	<i>211 187</i>	<i>232 306</i>
<i>MOUSSAWAMA MT</i>	<i>40 401</i>	<i>50 501</i>	<i>94 690</i>	<i>108 893</i>	<i>119 782</i>
<i>CONTRAT SALAM</i>	<i>80 802</i>	<i>101 002</i>	<i>94 690</i>	<i>108 893</i>	<i>119 782</i>
<i>CONTRAT IDJARA</i>	<i>66 110</i>	<i>82 638</i>	<i>154 947</i>	<i>178 189</i>	<i>196 008</i>
<i>TOTAL MARGE</i>	<i>521 541</i>	<i>651 926</i>	<i>806 299</i>	<i>927 244</i>	<i>1 019 969</i>

Tableau 14: marges dégagées sur les financements islamiques.

2. DEPOTS ET AVOIR DE LA CLIENTELE

I. EVOLUTION DU VOLUME DES DEPOTS

Pour estimer le volume des dépôts susceptibles d'être collectés par la fenêtre durant la première année, on s'est basé sur les réalisations de 2017 de la BADR en matière de collecte de ressource (les dépôts d'épargne sans intérêts et avec intérêts). On a fait l'hypothèse que la fenêtre va avoir comme dépôts un pourcentage de 2% des dépôts collectés en 2017, avec une évolution de 15% la première année. Le tableau ci-dessous montre l'évolution des dépôts sur la période 2019-2023.

<i>Evolution des dépôts (KDA)</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Total dépôts</i>	<i>1 175 304</i>	<i>1 351 599</i>	<i>1 621 919</i>	<i>2 027 399</i>	<i>2 635 619</i>
<i>Evolution</i>	<i>/</i>	<i>15%</i>	<i>20%</i>	<i>25%</i>	<i>30%</i>

Tableau 15 : estimations des dépôts collectés pour la période 2019-2023

II. VENTILATION DES DEPOTS PAR PRODUITS

L'hypothèse retenue en terme de répartition des dépôts est que le volume des dépôts des deux postes ; livret d'épargne ISTITHMARI et DAT investissement TASSAHOUMI pourrait être plus important que celui des postes du livret d'épargne ISTITHMARI fellah et junior. Le

choix de cette hypothèse découle de la répartition des dépôts qui existe dans l'activité classique.

	2019	2020	2021	2022	2023
<i>LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI</i>	35%	36%	37%	36%	35%
<i>LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI JUNIOR</i>	15%	14%	13%	13%	13%
<i>LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI FELLAH</i>	15%	15%	14%	15%	14%
<i>DAT INVESTISSEMENT TASSAHOUMI</i>	35%	35%	36%	36%	38%

La répartition des dépôts en terme de volume entre la période 2019-2023 peut être présenter comme suit :

<i>EN MDA</i>	2019	2020	2021	2022	2023
<i>LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI</i>	411	486	600	729	922
<i>LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI JUNIOR</i>	176	189	210	263	342
<i>LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI FELLAH</i>	176	202	227	304	368
<i>DAT INVESTISSEMENT TASSAHOUMI</i>	411	473	583	729	1 001
TOTAL DEPOTS	1 175	1 351	1 621	2 027	2 635

Tableau 16 : Ventilations des dépôts sur les différents produits d'épargne.

III. ESTIMATION DES PROFITS A DISTRIBUER POUR CHAQUE TYPE DE PRODUIT D'EPARGNE

Afin de déterminer la part de profit adossé à chaque type de produits d'épargne, des clés de répartition devront être définis. Ces clés dépendent de la maturité du dépôts (à court terme ou à moyen terme), du volume de dépôt pour chaque produits d'épargne. La marge dégagée par la fenêtre sur les financements devrait être répartie en fonction de, la part des fonds propres affectée par la fenêtre à ces financements, l'apport des déposants et prend en compte la rémunération de l'effort de la banque en tant que gestionnaire de ces dépôts d'épargne. Toutefois, Dans notre cas, vue qu'on dispose pas d'éléments qui nous permettent d'estimer avec précision les profits à distribuer, nous avons fait l'hypothèse que les profits que la fenêtre va distribuer s'alignent sur les taux distribués par les deux banques islamiques de la place. Avant de déterminer le profit affecté à chaque dépôts d'épargne, il y a lieu d'abord de prendre la réserve d'équilibre de profit.

➤ **PER : RESERVE D'EQUILIBRE DE PROFIT**

Le Profit Equalization Reserve est une réserve constituée à partir du revenu brut de la banque avant le partage des profits entre la banque et les titulaires des comptes d'investissement. La constitution de cette réserve permet de garantir un certain niveau de profit pour les comptes d'investissement. On a fait l'hypothèse que la PER à constituer serait égale à 5% de la marge dégagée sur les financements.

EN KDA	2019	2020	2021	2022	2023
PER EN %	5%	5%	5%	5%	5%
PER EN KDA	26 077	32 596	40 314	46 362	50 998

Tableau 17 : réserve d'équilibre de profit.

Le tableau ci-dessous présente la part de profit affecté à chaque type de produit d'épargne :

EN KDA	2019	2020	2021	2022	2023
LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI	7 198	8 515	10 501	14 597	18 449
LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI JUNIOR	3 085	3 311	3 689	5 271	6 852
LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI FELLAH	3 085	3 547	3 973	6 082	7 379
DAT INVESTISSEMENT TASSAHOUMI	8 227	9 461	11 677	20 071	27 542
TOTAL PROFITS DISTRIBUES	21 596	24 835	29 843	46 021	60 223

Tableau 18 : estimation des profits à distribués sur les comptes d'investissement.

COUT DES RESSOURCES (%)	2019	2020	2021	2022	2023
LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI	1.75%	1.75%	1.75%	2%	2%
LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI JUNIOR	1.75%	1.75%	1.75%	2%	2%
LIVRET D'EPARGNE ISTITHMARI FELLAH	1.75%	1.75%	1.75%	2%	2%
DAT INVESTISSEMENT TASSAHOUMI	2%	2%	2%	2.75%	2.75%

Tableau 19 : Coût des ressources clients.

3. CAISSE ET AVOIRS BANQUE CENTRALE

Malgré le fait qu'il n'existe pas encore une réglementation de la BA qui prévoit l'obligation de la fenêtre de constituer des réserves obligatoires, cela ne nous a pas empêché de les prévoir. Les hypothèses retenues pour les différentes rubriques sont les suivantes :

- La caisse en dinars représentera un taux de fuite de 8.265% du total dépôts collectés la première année.
- Les réserves obligatoires représenteront un taux de 8% des dépôts et ce, pour les trois premières années, puis 4% la quatrième années et 2% la dernière année.

Tableau 20 : prévision des liquidités en caisse et avoirs à la Banque d'Algérie.

EN KDA	2019	2020	2021	2022	2023
CAISSE DINARS	97 147	40 838	61 182	60 399	54 726
RESERVE OBLIGATOIRE	94 024	108 127	129 753	81 095	52 712
CAISSE ET AVOIR BANQUE CENTRALE	191 171	148 966	189 936	141 495	107 438

4. LES EXCEDENTS DE LIQUIDITE

Nous avons fait l'hypothèse que les excédents de liquidité, vont être placer auprès des autres institutions financières sous forme de contrat Moudharaba,

Tableau 21 : les excédents de liquidité.

Excédents De Liquidité En KDA	2019	2020	2021	2022	2023
Excédents de liquidité	8 868 955	7 514 494	5 770 331	4 857 679	4 564 078
Profits sur excédents de liquidité	155 246	130 518	100 569	79 062	68 823
Taux de marge	1,75%	1,74%	1,74%	1,62%	1,50%

5. LES COMMISSIONS

La détermination des commissions susceptibles d'être générées par la fenêtre islamique, est basée sur le volume des commissions perçus dans l'activité classique. On a fait l'hypothèse, que si la BADR a généré un montant total de commission de 938 millions DA pour un volume total de crédit accordé de 146 913 millions de DA, la fenêtre islamique pourrait avoir pour un volume de financement octroyé de 7 345 millions de DA ; des commissions de 46 millions DA.

Tableau 22 : prévision des commissions reçues et payées.

<i>EN KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>COMMISSIONS REÇUES</i>	<i>46 938</i>	<i>58 672</i>	<i>73 341</i>	<i>84 342</i>	<i>92 776</i>
<i>COMMISSIONS PAYEES</i>	<i>1 487</i>	<i>1 858</i>	<i>2 323</i>	<i>2 672</i>	<i>2 939</i>
<i>MARGE SUR COMMISSION</i>	<i>45 451</i>	<i>56 814</i>	<i>71 017</i>	<i>81 670</i>	<i>89 837</i>

6. LES FRAIS D'AMENAGEMENT

Les fenêtres islamiques qui seront lancées par La BADR, vont être implantées dans des agences classiques déjà existantes. Ce qui fait que la banque n'aura pas à investir dans les immobilisations, elle aura juste des frais liés à l'aménagement tel que les frais d'acquisition du mobilier de bureau et les équipements informatiques alloués aux espaces dédiés à la fenêtre. Ces frais concernent les agences, les GRE et les directions. Le tableau suivant présente l'estimation des frais pouvant être décaissés par la banque :

Tableau 23 : estimation des frais d'aménagement.

<i>FRAIS D'AMENAGEMENT EN KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>TOTAL ACQUISITIONS</i>	<i>4 100</i>	<i>300</i>	<i>300</i>	<i>300</i>	<i>300</i>

▪ AMORTISSEMENT

Tableau 24 : amortissement des équipements

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Amortissement des équipements acquis en 2019</i>	<i>1 025</i>	<i>1 025</i>	<i>1 025</i>	<i>1 025</i>	<i>/</i>
<i>Amortissement des équipements acquis en 2020</i>		<i>75</i>	<i>75</i>	<i>75</i>	<i>75</i>
<i>Amortissement des équipements acquis en 2021</i>			<i>75</i>	<i>75</i>	<i>75</i>
<i>Amortissement des équipements acquis en 2022</i>				<i>75</i>	<i>75</i>
<i>Amortissement des équipements acquis en 2023</i>					<i>75</i>
<i>TOTAL AMORTISSEMENT</i>	<i>1 025</i>	<i>1 100</i>	<i>1 175</i>	<i>1 125</i>	<i>225</i>

7. RESSOURCES HUMAINS

Chaque agence et GRE sera doté d'un chargé de clientèle responsable de la fenêtre islamique, on a fait l'hypothèse que le salaire moyen est de 40 KDA par mois. Pour les directions centrales à savoir ; la direction de finance participative et le comité de financement, on a pris comme hypothèse, que Cinq effectifs seront affectés par direction, on a pris comme salaire moyen 50 KDA par mois.

EN KDA	2019	2020	2021	2022	2023
<i>Nombre de fenêtres</i>	20	25	30	35	40
<i>Nombre d'employés</i>	50	63	75	88	100
<i>Dont personnel de direction</i>	10	13	15	18	20
<i>Dont personnel d'agence</i>	20	25	30	35	40
<i>Dont personnel de GRE</i>	20	25	30	35	40
<i>Salaire moyen (en KDA)</i>					
<i>Personnel de direction</i>	50	55	60	65	70
<i>Personnel d'agence</i>	40	45	50	55	60
<i>Personnel de GRE</i>	40	45	50	55	60
<i>Masse salariale personnel</i>	25 200	35 558	46 800	60 240	74 400
<i>Rémunération membre charia board</i>	7 200	7 350	7 650	7 900	8 000
<i>Total charges du personnel</i>	32 400	42 930	54 450	68 140	82 400

Tableau 25 : estimation des charges personnelles.

8. PROVISIONS SUR LES CREANCES A LA CLIENTELE

▪ PROVISION POUR LES CREANCES CLASSEES

Pour ce qui des créances classées, on a fait l'hypothèse qu'elles vont représenter 2% des financements accordées et ce, durant toute la période de l'étude. La répartition des impayés entre les différentes classes est présentée dans le tableaux ci-dessous :

<i>Répartition des créances classées par classe</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>C0</i>	<i>50%</i>	<i>96%</i>	<i>96%</i>	<i>96%</i>	<i>96%</i>
<i>C1</i>	<i>40%</i>	<i>2,00%</i>	<i>2,00%</i>	<i>2,00%</i>	<i>2,00%</i>
<i>C2</i>	<i>10%</i>	<i>1,00%</i>	<i>1,00%</i>	<i>1,00%</i>	<i>1,00%</i>
<i>C3</i>	<i>0%</i>	<i>1,00%</i>	<i>1,00%</i>	<i>1,00%</i>	<i>1,00%</i>

Tableau 26 : répartition des créances classées .

Selon le Règlement n°2014-03 du 16 février 2014 relatif au classement et provisionnement des créances et des engagements par signature des banques et établissements financiers, les banques doivent constituer des provisions pour Les créances à problèmes potentiels, les créances très risquées et les créances compromises, respectivement au taux minimum de 20 %, 50 % et 100 %. Le tableau ci-dessous montre le volume des créances classées et leur provisionnement.

<i>Répartition des créances classées par classe en KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Total crédits</i>	<i>7 345 650</i>	<i>9 182 062</i>	<i>11 477 578</i>	<i>13 199 214</i>	<i>14 519 136</i>
<i>Créances douteuses</i>	<i>73 456</i>	<i>7 345</i>	<i>9 182</i>	<i>10 559</i>	<i>11 615</i>
<i>C1</i>	<i>58 765</i>	<i>3 672</i>	<i>4 591</i>	<i>5 279</i>	<i>5 807</i>
<i>C2</i>	<i>14 691</i>	<i>1 836</i>	<i>2 295</i>	<i>2 639</i>	<i>2 903</i>
<i>C3</i>	<i>0</i>	<i>1 836</i>	<i>2 295</i>	<i>2 639</i>	<i>2 903</i>
<i>Provision sur créances</i>	<i>19 098</i>	<i>3 489</i>	<i>4 361</i>	<i>5 015</i>	<i>5 517</i>
<i>C1</i>	<i>11 753</i>	<i>734</i>	<i>918</i>	<i>1 055</i>	<i>1 161</i>
<i>C2</i>	<i>7 345</i>	<i>918</i>	<i>1 147</i>	<i>1 319</i>	<i>1 451</i>
<i>C3</i>	<i>0,00</i>	<i>1 836</i>	<i>2 295</i>	<i>2 639</i>	<i>2 903</i>

Tableau 27 : provisions pour créances classées.

9. CHARGES GENERALES D'EXPLOITATION

Les charges générales d'exploitation englobent les frais de fournitures et consommables tel que le papier, les recharges d'imprimante, etc. elles intègrent aussi la taxe sur la production qui est égale à 2% du chiffres d'affaire et les frais de formation.

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Produits matières fournitures consommées</i>	<i>277</i>	<i>278</i>	<i>280</i>	<i>281</i>	<i>282</i>
<i>Impôts et taxes</i>	<i>14 474</i>	<i>16 822</i>	<i>19 604</i>	<i>21 812</i>	<i>23 631</i>
<i>Frais de formation</i>	<i>300</i>	<i>250</i>	<i>250</i>	<i>250</i>	<i>250</i>
<i>Charges générales d'exploitation</i>	<i>15 051</i>	<i>17 351</i>	<i>20 134</i>	<i>22 344</i>	<i>24 164</i>

Tableau 28 : estimation des charges générales d'exploitation.

10. FONDS A MOBILISER

Nous avons fait l'hypothèse que la BADR pour mettre en place ces fenêtres, va d'abord mobiliser un capital de 7 milliards de DA sous forme d'un Quard Hassan, remboursable à partir de la cinquième année d'exercice. Par ailleurs, elle va solliciter la Banque Islamique De Développement pour obtenir une ligne de financement extérieure de 5 milliards de DA sous forme d'un contrat Moudharaba, au taux de marge de 4%. En outre, nous avons supposé que la banque va émettre sur le marché financier des Sukuks pour un montant 3 milliards remboursable in fine après 5 ans, avec un taux de marge de 3%. Le tableau suivant présente les charges financières afférentes aux différents financements :

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Profits versé sur Contrat Moudharaba avec la BID</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>
<i>Charges financières des Sukuk</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>

Tableau 29 : profits versés sur les différents fonds mobilisés.

L'estimation des différents postes de produits et charges, nous permet d'établir le business plan suivant :

11. COMPTE DE RESULTATS PREVISIONNELS

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Profits reçus des financements</i>	<i>521 541</i>	<i>651 926</i>	<i>806 299</i>	<i>927 244</i>	<i>1 019 969</i>
<i>Profits reçus des placements</i>	<i>155 246</i>	<i>130 518</i>	<i>100 569</i>	<i>79 062</i>	<i>68 823</i>
<i>Profits versés sur dépôts</i>	<i>21 596</i>	<i>24 835</i>	<i>29 843</i>	<i>46 021</i>	<i>60 223</i>
<i>PER</i>	<i>26 077</i>	<i>32 596</i>	<i>40 314</i>	<i>46 362</i>	<i>50 998</i>
<i>Profits versés sur ligne BID</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>	<i>200 000</i>
<i>Profits versés sur sukus</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>	<i>90 000</i>
MARGE SUR PROFITS	339 114	435 013	546 710	623 923	687 569
MARGE SUR COMMISSIONS	45 451	56 814	71 017	81 670	89 837
PNB	384 566	491 827	617 728	705 593	777 407
<i>Frais du personnel</i>	<i>32 400</i>	<i>42 930</i>	<i>54 450</i>	<i>68 140</i>	<i>82 400</i>
<i>Charges de fonctionnements</i>	<i>15 051</i>	<i>17 351</i>	<i>20 134</i>	<i>22 344</i>	<i>24 164</i>
<i>Dot. Aux amort. Sur immo.</i>	<i>1 025</i>	<i>1 100</i>	<i>1 175</i>	<i>1 250</i>	<i>225</i>
RESULTAT BRUT	336 089	430 446	541 969	613 858	670 618
D'EXPLOITATION					
<i>Dotations aux provisions</i>	<i>19 098</i>	<i>3 489</i>	<i>4 361</i>	<i>5 015</i>	<i>5 517</i>
RESULTATS D'EXPLOITATION	316 990	426 956	537 607	608 843	665 100
<i>Impôt sur les bénéfices</i>	<i>82 417</i>	<i>111 008</i>	<i>139 778</i>	<i>158 299</i>	<i>172 926</i>
RESULTAT NET	234 573	315 948	397 829	450 543	492 174

Tableau 30 : compte de résultats prévisionnels.

12. BILAN QUINQUENNAL

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
ACTIF					
<i>Caisse et avoirs BA</i>	<i>191 171</i>	<i>148 966</i>	<i>189 936</i>	<i>141 495</i>	<i>107 438</i>
<i>Créances sur les étab. Banc. Et Fin.</i>	<i>8 868 955</i>	<i>7 514 494</i>	<i>5 770 331</i>	<i>4 858 679</i>	<i>4 564 078</i>
<i>Créances sur la clientèle</i>	<i>7 345 650</i>	<i>9 182 062</i>	<i>11 477 578</i>	<i>13 199 214</i>	<i>14 519 136</i>
<i>Valeurs immobilisées</i>	<i>4 100</i>	<i>300</i>	<i>300</i>	<i>300</i>	<i>300</i>
Total Actif	16 409 877	16 845 823	17 438 145	18 198 690	19 190 953
PASSIF					
<i>Dépôts de la clientèle</i>	<i>1 175 304</i>	<i>1 351 599</i>	<i>1 621 919</i>	<i>2 027 399</i>	<i>2 635 619</i>
<i>Sukuks</i>	<i>3 000 000</i>	<i>3 000 000</i>	<i>3 000 000</i>	<i>3 000 000</i>	<i>3 000 000</i>
<i>Ligne de financement BID</i>	<i>5 000 000</i>	<i>5 000 000</i>	<i>5 000 000</i>	<i>5 000 000</i>	<i>5 000 000</i>
<i>Quard Hassan</i>	<i>7 000 000</i>	<i>7 000 000</i>	<i>7 000 000</i>	<i>7 000 000</i>	<i>7 000 000</i>
Total Passif	16 175 304	16 351 599	16 621 919	17 029 399	17 635 619
<i>Réserves et report à nouveau</i>		<i>178 275</i>	<i>418 396</i>	<i>720 746</i>	<i>1 063 160</i>
<i>Résultat légal</i>	<i>23 457</i>	<i>31 594</i>	<i>39 782</i>	<i>45 054</i>	<i>49 217</i>
<i>Résultat en attentes d'affectation</i>	<i>56 297</i>	<i>75 827</i>	<i>95 479</i>	<i>108 130</i>	<i>118 121</i>
<i>Résultat de l'exercice (après distribution)</i>	<i>154 818</i>	<i>208 525</i>	<i>262 567</i>	<i>297 359</i>	<i>324 835</i>
Total capitaux propres	234 573	494 223	816 225	1 171 290	1 555 334
Total passif et capitaux propres	16 409 877	16 845 823	17 438 145	18 198 690	19 190 953

Tableau 31 : bilan quinquennal

A partir du tableau de compte de résultats et compte tenu des hypothèses retenues on constate que la nouvelle activité a pu générer des résultats nets positives, et ce pour la période entre 2019-2023. Ce qui prouve que la mise en place des fenêtres islamiques peut contribuer à créer de la valeur ajoutée.

Le tableau suivant présente la part des résultats dégagés par l'activité islamique compte tenu des hypothèses prise par rapport aux résultats dégagés par l'activité conventionnelle :

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Résultat net des fenêtres islamiques</i>	<i>234 573</i>	<i>315 948</i>	<i>397 829</i>	<i>450 543</i>	<i>492 174</i>
<i>Résultat net de l'activité conventionnelle*</i>	<i>7 080 241</i>	<i>7 080 241</i>	<i>7 080 241</i>	<i>7 080 241</i>	<i>7 080 241</i>
<i>Part des résultats en %</i>	<i>3,31%</i>	<i>4,46%</i>	<i>5,61%</i>	<i>6,36%</i>	<i>6,95%</i>

- *Moyenne des résultats nets de la banque pour la période 2014-2017.*

Tableau 32 : part des résultats de l'activité islamique par rapport aux résultats de l'activité classique.

Pour un volume total de financements accordés la première année pouvant être égale à 5% des crédits octroyés par la BADR et compte tenu des autres hypothèses de travail, les fenêtres pourraient dégager des bénéfices représentant un pourcentage de 3.31% du résultat global BADR. Cela témoigne du potentiel de création de richesse par l'ouverture de fenêtres que la BADR est tenu de saisir. Il est à noter que les fenêtres peuvent dégager des résultats plus importants si le volume des financements est supérieur à 5% et ce, du fait que les fenêtres bénéficient de l'effet de levier procuré par l'infrastructure conventionnelle ; elles ont moins de charges. L'intégration des fenêtres islamiques n'exige pas beaucoup d'investissement et ne génère pas beaucoup de frais. Les produits proposés par les fenêtres ne présentent qu'un nouveau produit que la BADR va tenter de commercialiser et ce, pour répondre à une clientèle qui auparavant évitait de faire appel au crédit bancaire. Nous pouvons déduire que l'intégration des fenêtres islamiques peut générer des résultats positifs comme le montre le tableau ci-dessus ; le résultat net est positif et augmente progressivement. Il convient de souligner que lors de l'élaboration de notre business plan, on a tenu à prendre les hypothèses les plus réalistes possible.

SECTION 2 : ANALYSE DES RESULTATS ET ANALYSE DE LA SENSIBILITE

1. L'ANALYSE FINANCIERE

Après la détermination du business plan, il y a lieu de d'étudier la rentabilité économique et financière des fenêtres islamiques. Le tableau suivant présente le calcul de la rentabilité financière pour la période 2019-2023 :

Tableau 33 : rentabilité financière des fenêtres.

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Résultat net</i>	<i>234 573</i>	<i>315 948</i>	<i>397 829</i>	<i>450 543</i>	<i>492 174</i>
<i>Capitaux propres</i>	<i>7 234 573</i>	<i>7 494 223</i>	<i>7 816 225</i>	<i>8 171 290</i>	<i>8 555 334</i>
<i>ROE</i>	<i>3.24%</i>	<i>4.21%</i>	<i>5.08%</i>	<i>5.51%</i>	<i>5.75%</i>

**les capitaux propres intègre le Quard Hassan.*

Comme le montre le tableau ci-dessus, compte tenu des hypothèses prises ; la rentabilité financière des fenêtres est positive et croissante durant la période 2019-2023. Cela témoigne de la capacité des capitaux propre affectés à l'ouverture des fenêtres à dégager un certain niveau de profit. Même si le ROE est faible les premières années, cela est acceptable vu que c'est une nouvelle activité, qui nécessite du temps pour se développer.

Après la détermination de la rentabilité financière, nous allons calculer la rentabilité économique du projet, cette dernière permet d'apprécier la création de richesse par la fenêtre.

Tableau 34 : la rentabilité économique des fenêtres.

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Résultat net</i>	<i>234 573</i>	<i>315 948</i>	<i>397 829</i>	<i>450 543</i>	<i>492 174</i>
<i>Actif économique</i>	<i>16 409 877</i>	<i>16845 823</i>	<i>17 438 145</i>	<i>18 198 690</i>	<i>19 190 953</i>
<i>ROA</i>	<i>1.42%</i>	<i>1.87%</i>	<i>2.28%</i>	<i>2.47%</i>	<i>2.56%</i>

Comme le montre les résultats du tableau, la rentabilité économique est positive durant toute la période de l'étude mais présente un faible taux. Les fenêtres islamiques sont un concept nouveau qui demande du temps pour être vulgarisé auprès de la clientèle existante et potentiel. Le démarrage de cette nouvelle activité sera nécessairement laborieux au début, mais une fois ce concept est familiarisé auprès du public, les résultats seront plus que satisfaisants.

2. ANALYSE DE SENSIBILITE :

Les résultats obtenus précédemment découlent de certaines hypothèses retenues au départ et dont la réalisation reste incertaine. A cet effet, il y a lieu de réaliser des tests de sensibilité afin de vérifier l'impact de la variation de ces hypothèses sur la rentabilité des fenêtres. Pour cela deux scénarios seront considérés, un scénario optimiste et un scénario pessimiste.

- Scénario optimiste : les hypothèses retenues dans ce scénario est que le volume des financements islamiques représenterait 40% des crédits conventuels accordés en 2017, et le volume des dépôts égale à 20% des dépôts conventionnels collectés en 2017. L'impact de La prise en compte de ces hypothèses sur les indicateurs financiers est présentée dans le tableau suivant :

<i>Evolution des dépôts (KDA)</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Total crédits</i>	<i>58 765 200</i>	<i>73 456 500</i>	<i>91 820 625</i>	<i>105 593 718</i>	<i>116 153 090</i>
<i>Total dépôts</i>	<i>11 753 040</i>	<i>13 515 996</i>	<i>16 219 195</i>	<i>20 273 994</i>	<i>26 356 192</i>
<i>Produit net bancaire</i>	<i>3 176 337</i>	<i>3 966 578</i>	<i>4 889 068</i>	<i>5 535 698</i>	<i>6 071 745</i>
<i>Résultat net</i>	<i>2 068 809</i>	<i>2 717 521</i>	<i>3 361 752</i>	<i>3 807 675</i>	<i>4 178 247</i>
<i>ROE</i>	<i>12.12%</i>	<i>14.08%</i>	<i>15.23%</i>	<i>15.23%</i>	<i>14.78%</i>
<i>ROA</i>	<i>3.5%</i>	<i>3.68%</i>	<i>3.64%</i>	<i>3.59%</i>	<i>3.58%</i>
<i>Total Bilan</i>	<i>59 004 360</i>	<i>73 727 119</i>	<i>92 145 308</i>	<i>105 999 498</i>	<i>116 680 514</i>

Tableau 35 : principaux indicateurs financiers en scénario optimiste.

Une nette amélioration des indicateurs de rentabilité est observée lorsque nous avons fait varier les hypothèses de travail. Avec un volume de financement qui égalerait 40% des crédits classiques, le résultat net serait de 3 176 millions de dinars, Ce qui représenterait un pourcentage de 44% De la moyenne des résultats net de La BADR réalisés les Cinq dernières années. On remarque par ailleurs une amélioration significative de la rentabilité financière qui est supérieure à 10%. Avec des scénarios traduisant des hypothèses optimistes, les résultats sont plus élevés. Plus la fenêtre accordera de financement et plus le résultat serait important puisqu'elle bénéficie de l'effet de levier généré par l'infrastructure conventionnel qui lui permettent de ne peut générer beaucoup de charges.

- Scénario pessimiste : l'hypothèse retenue dans ce scénario est que le taux des créances classées serait de 10% des financements accordés et ce, tout en gardant les mêmes hypothèses de départs à savoir un volume de 5% pour les financements islamiques et 2% pour les dépôts d'épargne. Voici la répartition qui sera appliquée :

<i>Répartition des créances classées par classe</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>C0</i>	<i>50%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>
<i>C1</i>	<i>40%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>
<i>C2</i>	<i>10%</i>	<i>30%</i>	<i>30%</i>	<i>30%</i>	<i>30%</i>
<i>C3</i>	<i>0%</i>	<i>50%</i>	<i>50%</i>	<i>50%</i>	<i>50%</i>

Tableau 36 : répartition des créances classées par classes.

L'impact de la prise en compte de cette hypothèse sur les indicateurs financiers est présentée dans le tableau suivant :

<i>En KDA</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
<i>Total crédits</i>	<i>7 345 650</i>	<i>9 182 062</i>	<i>11 477 578</i>	<i>13 199 214</i>	<i>14 519 136</i>
<i>Total dépôts</i>	<i>1 175 304</i>	<i>1 351 599</i>	<i>1 621 919</i>	<i>2 027 399</i>	<i>2 635 619</i>
<i>Produit net bancaire</i>	<i>339 114</i>	<i>435 013</i>	<i>546 710</i>	<i>623 923</i>	<i>777 407</i>
<i>Résultat net</i>	<i>178 040</i>	<i>-136 716</i>	<i>-168 001</i>	<i>323 372</i>	<i>206 165</i>
<i>ROE</i>	<i>1.17%</i>	<i>/</i>	<i>/</i>	<i>2.12%</i>	<i>1.13%</i>
<i>ROA</i>	<i>1.08%</i>			<i>1.78%</i>	<i>1.14%</i>
<i>Total Bilan</i>	<i>16 409 877</i>	<i>16 845 823</i>	<i>17 438 145</i>	<i>105 999 498</i>	<i>116 680 514</i>

Tableau 37 : principaux indicateurs financiers en scénario pessimiste.

L'augmentation du taux de créances classées aurait un impact significatif sur les résultats de la fenêtre. Comme on le constate le résultat est négative en 2020 et 2021. A cet effet, la fenêtre doit être sélective dans le choix de ces clients pour garantir une rentabilité satisfaisante, puisque les résultats peuvent être grandement altéré suite à un taux de créances accroché important.

La finance islamique est un secteur peu développé en Algérie. Toutefois, ces dernières années, les pouvoirs publics affichent un intérêt grandissant pour cette finance éthique. Cette nouvelle activité est en train de se généraliser de plus en plus au niveau des banques publiques du pays. La finance islamique constitue un gisement essentiel au développement de l'économie national, son adoption permet de répondre aux besoins des emprunteurs et investisseurs conservateurs. La finance islamique est très convoitée par la population algérienne, une population conservatrice qui affiche une demande réelle pour les produits conformes à la charia. Comme on a pu le constater à travers les résultats du sondage, il y a un réel engouement pour les produits islamiques, même si ces derniers sont commercialisés par les banques classiques. L'adoption par les banques publiques du modèle de fenêtre islamique sera certainement un modèle réussi, dont les retombés seront plus que bénéfiques pour l'économie algérienne. Ce modèle leur confère l'avantage de ne pas engager des frais supplémentaires liés à l'investissement ou à l'exploitation vu que les fenêtres seront intégrées au niveau des agences traditionnelles et donc elles vont bénéficier de l'infrastructure qui existe déjà. La rentabilité de cette nouvelle activité paraît garantie comme on a pu le constater à travers les résultats de notre cas pratique. En effet, le résultat net était positif durant toute la période de l'étude et ce compte tenu de certaines hypothèses qui était les plus réaliste possible.

▪ CONCLUSION GENERALE

La finance islamique est une activité qui se généralise aujourd'hui dans la plupart des pays du monde. Elle prône une finance d'éthique qui répond à une double exigence à la fois financière et conforme aux principes de la religion. La finance islamique se distingue de la finance classique par l'interdiction de certaines pratiques jugées préjudiciables telles que le Riba, le Gharar, la spéculation, l'investissement dans les activités illicites, etc.

Aujourd'hui, la finance islamique est un phénomène incontournable de la sphère économique et financière algérienne, plusieurs banques algériennes lanceront dans un avenir proche des services de finance islamique. Cette nouvelle orientation envers la commercialisation des produits conformes à la charia par les banques publiques vise essentiellement à drainer une épargne inactive thésaurisée par certains pour des raisons religieuses. Le lancement de cette nouvelle activité va se faire à travers l'ouverture des fenêtres islamiques au niveau des agences conventionnelles. Néanmoins, Pour ce faire, les banques devront répondre au préalable à certaines exigences fondamentales. D'abord, il est indispensable d'obtenir un agrément de l'autorité de tutelle consentant l'installation de ces fenêtres, la banque doit soumettre à cet effet à la Banque centrale une demande d'agrément pour l'ouverture de fenêtre islamique jointe d'un business plan démontrant la solidité de son initiative. Ensuite, étant donné que la finalité de l'installation de ces fenêtres est l'octroi des financements « Halal », il est primordial que la banque mobilise des ressources « Halal ». Parmi les ressources considérées comme halal, il y a d'abord les Fonds propres, ajouter à cela les lignes de financement extérieures, les sukuks qui sont l'équivalent islamique des obligations, la banque peut aussi mobiliser des fonds auprès des autres banques à travers la mise en place d'un montage de contrat Moudharaba. La banque doit en outre veiller à former son personnel à maîtriser les concepts et techniques utilisées dans la finance islamique. La banque devra par ailleurs garantir une étanchéité comptable et opérationnelles entre l'activité islamique et conventionnelle. L'autre point à considérer par la banque lors de l'ouverture des fenêtres islamiques est le choix des produits financiers islamiques à commercialiser, ces derniers devront être conforme à la charia. Ce qui nous amène au derniers point ; la banque est tenue de constituer un conseil composé de docteurs en Charia afin de se prononcer sur la conformité des produits proposés.

Le choix de commercialiser les produits bancaires islamiques via des fenêtres islamiques confère à la banque plusieurs avantages. Ce modèle offre à la banque une opportunité

d'étendre son activité vers l'activité islamique en investissant le moins possible, le but étant de tester la faisabilité et la réussite de cette nouvelle initiative avant de songer à convertir les fenêtres islamiques en filiales islamiques. En outre, la banque disposera d'une plus grande marge de manœuvre pour construire cette nouvelle infrastructure à un rythme acceptable. C'est un modèle à effet de levier qui repose sur l'infrastructure conventionnelle existante où toutes les fonctions, processus, et canaux sont fournis par la banque conventionnelle. Dans telle structure, la fenêtre islamique ne constitue qu'un segment des produits bancaires proposés par la banque.

Comme nous l'avons vu dans la partie empirique, l'ouverture des fenêtres islamiques aux niveaux des banques conventionnelles n'est pas un fait nouveau en Algérie. Ils existent déjà des banques algériennes qui ont ouvert des fenêtres islamiques, c'est le cas de la HOUSING BANK, l'AGB, la TRUST BANK, et qui ont montré que ce modèle a réussi. À titre d'exemple, L'AGB Bank a pu contribuer à développer la finance islamique en Algérie malgré le fait que c'est une banque conventionnelle qui offre des produits islamiques à travers des fenêtres. Le volume des financements qu'elle a accordé en 2015 a atteint 23 568 millions de DA, soit 16.26% du total financements accordé par le secteur islamique en 2015. A travers son offre de produits de finance islamique, l'AGB Bank a pu conquérir une tranche de la population algérienne désireuse de bénéficier de produits financiers conformes aux principes de la Charia.

Compte tenu de l'environnement actuel qui est caractérisé par une demande accrue de la population algérienne pour des produits financiers conformes aux préceptes de la charia conjuguée à l'importance des fonds qui circulent hors circuits bancaire et qui constitue pour les banques un gisement appréciable à exploiter, la BADR a pris une bonne initiative en proposant des produits financiers islamique. Le choix d'élargir son offre à ce segment est une grande avancée et constitue une aubaine inouïe pour les investisseurs et les ménages conservateurs qui sont à la recherche de modes de financements adaptés à leurs besoins.

Etant donné le rôle déterminant que peut jouer les fenêtres islamiques dans la stabilité monétaire et financière du système bancaire, il appartient à l'autorité de tutelle et aux responsables de fournir les conditions appropriées et nécessaires à la réussite des fenêtres islamiques. En ce sens, nous proposons les recommandations suivantes :

- Introduire les fenêtres islamiques dans les zones rurales et les zones éloignées afin de soutenir le développement régional et ce, en offrant des produits islamiques à une population conservatrice et attachée à ses valeurs religieuses.
- Lancer de vastes campagnes marketing pour mieux éclaircir le concept de fenêtre islamique et surtout pour lever tout équivoque qui peut naître du fait que les fenêtres sont ouvertes dans des banques non islamique.
- Adapter les textes réglementaires pour les opérations bancaires de la finance islamique nécessaires au développement cette nouvelle activité.
- Les fenêtres islamiques ne devraient pas se limiter aux financements basés sur la vente tel que Mourabaha et Idjara, elles sont appelées à intégrer dans leur offre les instruments participatifs tel que Moudharaba et Moucharaka.
- L'ouverture des fenêtres islamiques ne devrait pas être un objectif en soi, ça ne devrait constituer qu'une étape transitoire pour préparer leur éventuelles conversions en des filiales islamiques. A cet effet, les autorités monétaires doivent commencer à préparer le terrain pour la conversion des fenêtres en des filiales puis en des banques entièrement islamiques.