

Introduction générale :

La crise financière internationale de 2007 dite « crise des Subprimes », a révélé au grand jour les failles d'un système financier international caractérisé par une sur-financiarisation outrancière et une déconnexion de plus en plus hermétique entre la sphère financière et la sphère réelle. L'effondrement des marchés qui s'en est suivi a entraîné l'économie réelle dans la plus grave récession jamais connue depuis 1929. Au beau milieu de ce tremblement de terre financier qui frappe en premier lieu le secteur bancaire, certaines institutions financières au « business model » assez particulier font leur chemin. Tout semble se passer comme si ces dernières étaient immunisées contre ce virus qui se propage sur toute la surface du globe. Les institutions islamiques ne sont pourtant pas nées pendant la crise. Seulement, c'est dans ce contexte de turbulences que les principes qui régissent leur fonctionnement trouvent enfin une réelle résonance. Acteur peu connu de la finance mondiale il y a encore quelques années, la finance islamique connaît aujourd'hui un développement appelé à perdurer au regard, notamment, des liquidités actuellement présentes dans un certain nombre de pays musulmans, et de la forte demande pour des produits compatibles avec la charia. Cette croissance suscite un vif intérêt, y compris en occident, où plusieurs pays s'interrogent sur la manière d'intégrer cette finance alternative aux côtés des activités conventionnelles. Le Royaume Uni fait figure de proue sur ce sujet depuis 2004, en proposant à la communauté musulmane une offre de services adaptée. La finance islamique concerne aujourd'hui, outre le monde musulman, l'ensemble du secteur financier globalisé sur les cinq continents. Sa résilience à la crise financière l'a, en effet, consacrée comme l'un des principaux modes alternatifs, durables et socialement responsables, tournés vers l'économie réelle car nécessairement adossés à des actifs tangibles.

En Algérie, la finance islamique gagne du terrain: Les banques du pays se sont engagées à lancer des services de finance islamique d'ici la fin de l'année et des annonces de mise en place d'un comité central de conformité charia ont été faites.

La décision de proposer des produits de finance islamique dans des banques publiques vise expressément à atteindre le grand nombre d'Algériens qui ne sont pas encore bancarisés ; seuls 50% des adultes étaient titulaires d'un compte en banque en 2014, selon des chiffres publiés par la Banque Mondiale, certains choisissant de ne pas déposer leur argent dans des banques pour des raisons religieuses et d'autres pour des raisons de sécurité surtout après la faillite d'El Khelifa-Bank. Il faut savoir que si la stratégie du gouvernement porte ses fruits,

cela pourrait avoir un impact considérable sur la clientèle de ces banques, qui dominent déjà très fortement le marché.

A l'instar des autres banques de la place, la CNEP¹-Banque estime qu'une partie de la population est sensible aux aspects religieux et ne souhaite pas aller vers un financement classique à un taux d'intérêt, elle tient donc à offrir une plus large gamme de produits et à répondre aux attentes de cette catégorie. Par conséquent, l'extrapolation de cette logique pourrait conduire à l'implantation et la mise en place de réformes par l'apport de nouveaux produits bancaires susceptibles de générer une économie plus ouverte et plus développée.

Tenant compte de ce fait, nous avons jugé nécessaire d'entamer une enquête auprès des clients et prospects de la banque pour connaître leur perception par rapport à ces produits. Elle représentera ainsi la première étude de marché faite pour la banque lui permettant de mieux connaître sa cible et atteindre par conséquent un certain niveau de performance éthique, afin de satisfaire sa clientèle désireuse de partenariat basé sur les préceptes islamiques et de gagner de nouveaux clients et ce par la mise en place d'une fenêtre islamique.

A travers notre travail, nous allons essayer d'apporter des éléments de réponse à la problématique suivante :

Dans une perspective de développement d'une fenêtre islamique alternative et viable qui répond aux besoins des particuliers, quelle est la perception des clients et prospects de la CNEP-Banque par rapport aux produits bancaires islamiques ?

Et procéder à affirmer ou infirmer ces hypothèses :

H1 : La raison de la faible bancarisation au niveau du marché algérien, revient principalement aux convictions religieuses ;

H2 : Les algériens sont intéressés par les produits bancaires islamiques ;

H3 : Si le cout de financement dépasse un certain seuil, le client algérien est regardant sur les aspects de cout plus que les convictions religieuses ;

¹ Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance.

H4 : Le critère de choix d'un client algérien est l'offre compétitive et non le mode de commercialisation (par une fenêtre islamique ou une banque islamique à 100%).

Objectifs et limites de la recherche :

Notre réflexion se fixe comme objectif de capter la perception des clients et prospects de la banque (par le questionnaire qui leur a été distribués) ; à savoir l'intérêt qu'ils portent envers une offre de produits islamiques , leurs attentes et leurs choix sous contrainte de la tarification, de la qualité de service, de la proximité et des modes de commercialisation. Ainsi que leur point de vue vis-à-vis d'une offre de produits bancaires islamiques par une banque classique. Toutefois, les raisons qui nous ont fait opter pour ce choix sont essentiellement la vision stratégique de notre banque de parrainage vis-à-vis du lancement des produits bancaires islamiques, mais aussi le manque d'une base de sondage sur la perception des algériens par rapport à ces produits.

Limites dans le temps :

Etant donné que l'échantillon est réparti sur plusieurs villes et vu le temps imparti pour la réalisation de ce mémoire, nous n'avons pas pu assister toutes les personnes enquêtées pour s'assurer de la fiabilité totale de leurs réponses et nous n'avons pas pu construire un échantillon plus important.

Méthodologie de recherche :

Afin d'atteindre les objectifs ci-dessus, l'approche utilisée est mixte. Elle regroupe l'approche descriptive et celle analytique.

L'approche descriptive est utilisée dans la présentation du cadre théorique de l'étude, dans la mesure où une revue de littérature des particularités de la finance islamiques et des produits bancaires islamiques sera examinée afin de faire ressorti des aperçus.

L'approche analytique quant à elle est utilisée dans le sens où nous allons essayer de traiter les réponses des personnes interrogées pour essayer d'atteindre notre objectif.

Plan :

Notre travail est alors scindé en trois chapitres, les deux premiers théoriques mettant en exergue les différents concepts de la finance islamiques et des produits bancaires islamiques, et un troisième, pratique, pour l'interprétation des données requises auprès de notre échantillon.

Dans les deux premiers chapitres, nous allons traiter les aspects pouvant se rattacher à la finance islamique et aux produits bancaires islamiques. Le premier est destiné à la finance islamique au sein des banques, dans lequel nous allons présenter en premier lieu le fonctionnement de la finance islamique à savoir son développement, ses sources et principes et en deuxième lieu nous allons aborder les banques et fenêtres islamiques pour terminer avec un aperçu sur la finance islamique en Algérie. Ensuite, dans le deuxième chapitre nous allons présenter les produits bancaires islamiques à savoir les instruments de financement commerciaux et les instruments de financement par participation ainsi que d'autres produits.

Quant au chapitre pratique, nous y trouvons deux sections, la première porte l'identification de la structure d'accueil et la présentation de la méthodologie de la recherche empirique et la deuxième portera sur l'analyse descriptive de l'échantillon étudié.

Nous allons ainsi, essayer d'analyser au mieux l'ensemble des réponses afin de retirer des éléments de réponses à notre problématique et pouvoir tester nos hypothèses. Et ce, dans le but de mieux cerner l'opportunité qui s'offre à la banque qui n'est autre que de pénétrer le marché des produits islamiques et pouvoir ainsi juger ses chances de succès.

Chapitre 01 :
La finance islamique
au sein des banques

Chapitre 01 : La finance islamique au sein des banques

Introduction du chapitre 1 :

L'avènement de l'Islam et de ses valeurs a entraîné un nouvel ordre économique international qui pourrait être fondé sur l'application de la charia à des activités financières et économiques. Le concept de la finance islamique a donc une longue histoire.

Toutefois, l'application de ce dernier dans les économies et dans le monde est venue dans l'esprit afin d'amener un système alternatif qui palliera les insuffisances du système des banques conventionnelles.

Constituant encore un univers peu connu, nous avons décidé par souci méthodologique de mettre en exergue le volet théorique dédié à la finance islamique au sein des banques. Ainsi, ce premier chapitre sera réparti en deux sections : les grandes lignes de la finance islamique seront traitées dans la première section à savoir ; son apparition, son évolution, ses sources et ses principes, la seconde section quant-à-elle sera consacrée aux banques et fenêtres islamiques, où nous présenterons une brève étude comparative entre les banques conventionnelles et les banques islamiques ainsi qu'un aperçu sur les fenêtres islamiques et nous la clôturons en évoquant ce qui en est de la finance islamique en Algérie.

Section 1 : Fonctionnement de la finance islamique

I. Apparition et évolution de la finance islamique :

La finance islamique est relativement jeune, mais il s'agit d'un domaine de la finance qui s'est rapidement développé ces derniers temps. Si le concept est aussi ancien que la religion elle-même, les tentatives apparues des ulémas² dans ce cadre, n'eut réellement un impact décisif. Nous retrouvons les exemples de la Malaisie dans les années 40 et du Pakistan dans les années 50 à travers la création des coopératives rurales qui accordaient des financements sans intérêts. Ainsi, l'industrie bancaire conforme à la charia telle qu'on la connaît aujourd'hui n'a réellement décollé que dans les années soixante.

En réalité et durant des siècles, il n'y pas eu de système financier islamique complet. Il n'y eut que l'interdiction du Riba mais sans la moindre proposition d'un mode de financement alternatif.³

Le développement de la finance islamique a été stimulé essentiellement par un regain de vitalité de la religion musulmane et ce, grâce à l'importance des ressources financières de certains pays musulmans suite aux chocs pétroliers des années soixante-dix et aux attentats du 11 Septembre qui a été un déclencheur ayant coïncidé avec le troisième choc pétrolier (le prix du baril de Brent a littéralement explosé depuis début 2005, le phénomène s'étant accentué depuis 2007). Mais aussi, grâce à la possibilité qu'a donnée la finance islamique aux musulmans de se démarquer de l'époque coloniale du dix-neuvième siècle et de la première moitié du vingtième siècle, période durant laquelle le système bancaire occidental dominait ces pays concernés et enfin par la possibilité pour les institutions financières islamiques de prendre le relais du secteur bancaire conventionnel.⁴

En outre, l'introduction des réformes macroéconomiques et structurelles (libéralisation des mouvements des capitaux, privatisation...) ont favorisé l'expansion de cette industrie.⁵

Dans ce qui suit, nous allons citer les grandes dates de la finance islamique:

²Savants musulmans

³Elyès Jouini, Olivier Pastré, « Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris », Paris, 2008, p42.

⁴André Martens, op cit, p6.

⁵Sofia BENNAMARA, « Finance islamique et capital-risque », université Laval, p30.

-Le premier essai pour la création d'une finance islamique date des années 40, cet essai qui a été un échec s'est déroulé en Malaisie. Une deuxième tentative a été procédée par le Pakistan en 1950, ce deuxième essai a vu les mêmes résultats que son précédent.⁶

-Les premières expériences modernes dans le domaine de la finance islamique datent des années 1960 avec l'expérience des caisses rurales Mit Gammar en Égypte créées par Dr Ahmad Elnagar, et du « Pilgrim's Management Fund » (Tabung Hadji) en Malaisie. Le principal objectif de ces institutions était de réduire l'exclusion bancaire et de promouvoir le développement des couches de population défavorisées.⁷

-1963 : Naissance des principes financiers islamiques en Égypte ; la Mit Ghamr Saving Bank propose des comptes épargne basés sur le partage des bénéfices et non des produits.

-1970 : L'Organisation de la Conférence Islamique est créée et lance l'idée de la banque.

-1973 : Création de l'organisation de la conférence islamique ayant pour but d'apporter des encouragements à la banque islamique et la création de la Philippine Amanah Bank (PAB) en Asie Pacifique.

-1975 : Avènement de l'Islamic Development Bank, BID, une organisation multilatérale. Elle rassemble 56 pays membres et a pour vocation d'apporter son concours à qui en a besoin. Ainsi que la création de la Dubai Islamic Bank qui fut la première banque privée.

1977 : Création de la « Koweït Finance House » (KFH) et de la « Faysal Islamic Bank » (FIB) et de « Islamic Investment Company ».

1978 : Création du groupe el baraka au Bahreïn.

-1979 : L'islamisation du système bancaire du Pakistan et la création de la « Bahreïn Islamic Bank » (BIB).

1981- Création de la holding « Dar al Maal al Islami » (DMI) à Genève par des investisseurs musulman.

-1982 : Création de la « Qatar Islamic Bank » (QIB).

⁶Moussa Yabré, «Banques islamiques : Les principes de base et les modes de financement islamiques proposés aux PME (la BIS en exemple) », Master finance 2007-2008, ISM, p14.

⁷Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p42.

-1983 : Le Soudan et l'Iran convertissent aussi leur secteur bancaire. De nombreux pays islamiques du Golfe et de l'Asie ont suivi le mouvement ainsi que la pénétration du DMI en Afrique avec la création de trois banques et trois sociétés d'investissement dans trois pays d'Afrique de l'Ouest à majorité musulmane (Sénégal, Niger et Guinée). Nous avons aussi à cette date, la création de Tounsi Bank en Tunisie, filiale du groupe Dallah el Baraka (aujourd'hui appelée El Baraka Bank Tunisia).

-1985 : Création de la BAMIS (Banque Al Baraka Mauritanienne Islamique) en Mauritanie.

-1990: L'ouverture de départements spéciaux ou « fenêtres islamiques » par les banques conventionnelles implantées dans le monde musulman, par exemple, l'« Arab Banking Corporation » (ABC) et la « Gulf International Bank » (GIB), toutes les deux basées au Bahreïn ainsi que la création de l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) au Bahreïn en 1990 ; un organisme qui a pour but de mettre en place et en pratique les normes comptables et de gouvernance conformes à la charia, que les banques et les institutions financières islamiques doivent suivre et respecter.

-1991 : Création d'une filiale du groupe saoudien Dallah Al Baraka en Algérie.

-1996 et 1998 : L'ouverture de nouvelles directions dites fenêtres islamiques dans les pays musulmans telles que la Citibank qui a ouvert ses portes en 1996 et la *HSBC Amanah*, créée en 1998 à Dubaï.

Cette croissance se poursuit au cours des années 2000 et l'intérêt pour la finance islamique dépasse les frontières géographiques du monde musulman pour atteindre l'Europe et les États-Unis, devenant ainsi un enjeu mondial.⁸

-2002 : Création des différents organismes nationaux ou internationaux de standardisation et d'harmonisation comme l'IFSB (Islamic Financial Services Board) à Kuala Lumpur, ayant pour mission de contribuer à l'évolution de la finance islamique dans le système financier mondial et L'IIFM (International Islamic Financial Market) créé par plusieurs banques centrales ayant pour but de réguler et de promouvoir les nouveaux produits islamiques émis par les marchés financiers.

⁸Elyès Jouini, Olivier Pastré, op cit, p43.

-2004 : Émission de nouveaux produits islamiques tels que les sukuk qui sont des obligations islamiques adossées à des actifs tangibles et structurées en fonction des règles de la finance islamique ; ces titres sont émis par un Lander.

-2006 : Création de la banque islamique « Al Inma Bank » en Arabie Saoudite pourvue d'un capital d'environ 3 milliards de dollars et de la filiale de ES Salam Bank en Algérie.

-2007 : L'adaptation des trois produits financiers conformes à la Charia au Maroc.

2008 : Création de la banque islamique « Noor Islamic Bank » à Dubaï dotée d'un capital de 01 milliard de dollars.

-2010 : Création de la Zitouna Bank : une banque islamique de détail en Tunisie filiale de la Noor Islamic Banque devient opérationnelle **et c'est** l'année où les *sukuk* (obligations islamiques) ont commencé à être négociés sur la bourse de New York (ils le sont aussi à Londres, Hong Kong et Singapour).

-2014 : Les émissions des sukuk représentaient près de 50 % du marché grâce aux émissions de la banque Negara (banque centrale Malaisienne) qui en avait émis 50 milliards⁹.

-2015 : Obtention d'El Wifack Leasing en Tunisie d'un accord de la banque centrale pour la transformation en une banque islamique à part entière, dotée d'un capital de 150 millions de dinars tunisiens, la Wifack Islamic Bank (WIB) deviendra après El Baraka et Zitouna la 3ème banque islamique tunisienne.

I.2. La mondialisation de l'activité

Il faut savoir que la finance islamique n'a pas pour vocation de propager la religion musulmane. Outre son caractère alternatif à la finance islamique, la finance halal doit être avant tout perçue comme une manière responsable moralement et socialement de gérer son argent.

L'internationalisation de la finance islamique s'est traduite d'abord par la création de départements islamiques par les banques occidentales dans les pays musulmans. Les grandes

⁹Ezzedine Ghlamallah, fondateur et directeur du cabinet de conseil Saafi , La finance islamique au service du développement des économies africaines ,<https://www.econostrum.info>, 15/01/2016

banques occidentales (HSBC, Deutsche Bank, City Group, Crédit Agricole, BNP Paribas, Calyon, Société Générale) ont voulu profiter des capitaux disponibles dans les pays du Golfe. L'étape importante suivante fut la création de banques islamiques en dehors des terres de l'islam. La première, « l'Islamic Bank of Britain » (IBB), créée au Royaume-Uni en 2004, est entièrement consacrée à la finance islamique. Depuis, d'autres banques islamiques ont été créées au Royaume-Uni, telles que l' « European Islamic Investment Bank » (2005). Londres est donc devenu le hub occidental de la finance islamique. Les dérives du système financier classique, puis la crise de 2007, ont permis à la finance islamique de faire ses preuves et la rendre encore plus attractive. Ainsi, le concept se développe de plus en plus et intéresse les gouvernements en plus des institutions financières classiques ou Islamiques. La Grande-Bretagne a d'ailleurs émis en Juin 2014 plus de 323 millions d'obligations conformes à l'éthique musulmane (obligation aussi appelée "sukuk"). Londres a également accueilli le 9^{ème} congrès mondial de la Finance Islamique.¹⁰

Le développement et l'internationalisation de l'activité financière islamique vont de pair avec certaines mesures telles que la mise en place d'agences de notation et d'indices spécifiques d'évaluation (exemple : l'Agence Internationale Islamique de Notation (AIIN)). En outre, les grandes agences de notation publient des indices de référence pour les investisseurs. Citons les principaux : le Dow Jones Islamic Market Index, le Standard & Poor's Shari'a Indices et le FTSE Global Islamic Index.

Globalement, 60 % des actifs se situent dans les pays du Golfe (Dubai, Qatar, Koweït, Iran, Arabie Saoudite, etc...), 20 % en Asie du Sud Est (Malaisie, Indonésie, Singapour) et 20 % dans le reste du monde¹¹.

Le FMI (Fond Monétaire Internationale), la banque mondiale, l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) et d'autres institutions financières internationales ont d'ailleurs estimé que les avoirs financiers issus de la finance islamique ont été multipliés par neuf en dix ans, entre 2003 et 2013, portant les actifs à 1800 milliards de dollars, soit une progression à deux chiffres d'environ 16 % par an. Actuellement, les avoirs financiers de la finance islamiques sont estimés à 2000 milliards et dépasseront les 4000 milliards de dollars en 2020 d'après les experts.¹²

¹⁰ La finance islamique en quelques chiffres, <https://www.coveris-assurance.com>; consulté le 29/06/2018 à 15h08

¹¹ Idem

¹² Idem

Aussi, le Conseil d'administration du FMI a approuvé le 24 mai 2018 une proposition d'utilisation des Principes Fondamentaux pour la Régulation de la Finance Islamique (FIPCR) émanant du Conseil Islamique de Stabilité Financière (IFSB) et développés avec la participation du Secrétariat du Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire (BCBS)¹³.

Le secteur de la finance islamique continue donc de croître et d'évoluer en taille et en complexité, avec des services bancaires islamiques offerts dans plus de 60 pays¹⁴.

Enfin, Les spécialistes du domaine considèrent la finance islamique comme étant la concurrente de la finance conventionnelle, ils la qualifient même comme étant la finance de l'avenir.¹⁵

II. Sources de la finance islamique

Associer finance et Islam, c'est faire le postulat qu'il existe une relation entre économie et religion. Cependant, avant d'être un système universel comme nous avons pu le constater, le système financier islamique est un système de valeurs. En effet, la finance islamique désigne toutes les activités financières et commerciales qui respectent les principes du droit et de la jurisprudence islamiques, communément désignés sous le vocable charia¹⁶.

Toutefois, les règles de base de l'islam découlent de deux types de sources : les sources principales et les sources complémentaires.

II.1. Les sources principales :

II.1.1. Le Coran:

Le Coran est le livre saint et sacré des musulmans, il rend compte du message de Dieu tel que relevé au prophète Muhammad. Caractérisé par son langage puissant, il représente le code civil, politique et religieux qui règlemente la vie des musulmans. Ainsi, tout élément tiré d'autres sources juridiques doit impérativement être en totale conformité avec la parole de Dieu dans le Coran.

¹³ Christos Alexakis, professeur associé ESC Rennes et Ezzedine Ghlamallah, cofondateur de SAAFI, Le FMI adopte les principes de régulation du Conseil islamique de stabilité financière ,06/06/2018

¹⁴ Idem

¹⁵ Jawadi Fredj, « La finance islamique est-elle à l'abri de la crise financière globalisée ? », La revue des sciences de Gestion, 2012/3 n° 255-256, p. 123-132. DOI ,10.3917/rsg.255.0123 page 3.

¹⁶ Smith en 2009, identifie la charia comme étant la loi islamique non codifiée

II.1.2. La Sunna :

La Sunna constitue la seconde source législative de l'Islam. C'est en fait la retranscription des actes et propos du prophète Muhammad (SBSL) via ses paroles, ses expressions, ses actes, et son approbation tacite. Cependant, ces deux sources sont les bases essentielles permettant de dire qu'une action est conforme avec les règles et la finalité de la charia, mais comme cette dernière reste ouverte aux possibles interprétions et développement, il y'a lieu de se diriger vers al Fiqh (jurisprudence) qui est basé sur d'autres sources à savoir : al Ijma et al Qiyas, car malgré l'omniprésence du Coran et le caractère général de la Sunna, les spécificités d'un lieu ou d'une époque nécessitent un travail de réflexion qui leur est indispensable à la résolution des problèmes y afférents.

II.1.3. Al Ijma :

L'Ijma est considéré comme la troisième source du droit musulman. Il signifie l'accord commun des tous les *Moujtahid*¹⁷ sur un point de droit. Toutefois, l'Ijmaa fait office de preuve si aucun élément du Coran ou de la Sunna ne permet de trancher sur un cas.

II.1.4. Al Qiyas :

Le Qiyas constitue la quatrième source du droit musulman et c'est le raisonnement par analogie, qui est utilisé lorsqu'il est question d'un cas juridique non mentionné dans les textes religieux.

II.2. Les sources complémentaires :

Les sources complémentaires sont prises en considération par les quatre écoles juridiques reconnues par la tradition Sunnite à savoir : les Malikites, les Hanbalites, les Chafi'ites, et les Hanafites. Parmi ces sources, nous pouvons citer al Istihsan (l'appréciation de l'érudit), al Istislah (l'intérêt public) et al Istishab (la présomption de continuité).

III. Particularités de l'économie dans l'Islam :

L'Islam encourage l'économie en définissant un système complet qui impliquerait de soumettre la production, l'échange et la consommation à ses normes. La finance dans un

¹⁷ Savants et juristes musulmans

système économique islamique est inscrite dans un nouveau paradigme dont l'objectif premier est la justice socio-économique.

Ainsi, les particularités du système économique et social islamique peuvent se présenter comme suit :

-Le principe de la gérance des biens :

Ou la lieutenance des biens qui vient du fait que l'homme en islam soit considéré comme le lieutenant de dieu sur terre. L'homme peut donc jouir d'un bien sans en avoir un droit de propriété absolu car Dieu est le seul propriétaire. Toutefois, malgré le concept de la propriété provisoire, faire fructifier le capital est primordial mais tout en évitant certains abus comme : l'accumulation du capital, le gaspillage de la richesse et la thésaurisation. Le système financier islamique prend ainsi en compte l'intérêt général.

- La valorisation du travail :

Le travail a une valeur prépondérante dans la doctrine islamique, étant la source de propriété et de richesse mais aussi de par sa contribution au développement économique. Tout musulman capable est donc dans l'obligation de travailler et d'enrichir son patrimoine.

- L'esprit de la solidarité :

Pour remédier à l'individualisme qui s'est installé et devenu un élément composant la vie humaine, l'Islam favorise le collectivisme et incite le monde musulman à la solidarité et à la vie communautaire. À ce titre, l'éthique du travail devrait conduire au principe de partage des pertes et des profits (un principe que nous évoquerons après) et à la distribution équitable de la richesse et des revenus. Cette distribution s'accommode avec le troisième pilier de l'Islam à savoir la Zakat qui désigne l'obligation de chaque musulman possédant une richesse minimale, de verser une partie de celle-ci au bénéfice du pauvre, du nécessiteux, ou d'associations caritatives.

-La neutralité du temps :

En islam, le temps ne peut faire l'objet d'aucune transaction commerciale. Ainsi, toute rémunération basée uniquement sur le temps et sans l'intervention du travail est illicite.

-L'argent dans l'islam :

Dans la vision islamique, le rôle de l'argent se limite à un outil de mesure, d'échange et de réserve de valeur. Toutefois, comme l'argent n'a pas une valeur en soit, il ne peut ni se vendre ni se louer.

En outre, la marge bénéficiaire n'est considérée comme licite par la charia que si elle est générée par l'association du capital physique et du travail dans une activité productive, autrement dit, que si elle est générée par des échanges de biens. A cet effet et afin de préserver les droits découlant des différentes transactions entre les musulmans, l'économie islamique repose principalement sur la transparence et le coran exige la mise par écrit des actes et des contrats.

IV. Les principes de base de la finance islamique :

Les banques islamiques répondent aux préceptes de l'Islam et se basent principalement sur des principes précis. Ces derniers ont pour but l'optimisation des résultats des transactions financières et commerciales pour le bien des parties contractantes.

IV.1. La prohibition du Riba (intérêt et usure) :

Le Riba est souvent présenté comme la caractéristique essentielle, souvent unique du système financier islamique et a été expressément interdit dans le Coran. Le terme Riba qui signifie accroître et augmenter, est un mot qui a été reconnu comme étant l'équivalent de l'intérêt payé sur un prêt. Il représente tout intérêt stipulé contractuellement, calculé préalablement sur la base du capital initial prêté et du temps, convenu sans aucune relation avec les résultats éventuels de l'opération financée. Cette interdiction découle du rôle assigné à la monnaie dans le système économique islamique, l'argent en lui-même est improductif ; il ne peut générer des revenus du fait de l'écoulement du temps. L'intérêt est prohibé mais le prêt n'est pas interdit, il est même conseillé dès lors qu'il profite à ceux qui en ont besoin.¹⁸

Cependant, comme les banques islamiques ne sont pas des organisations caritatives, il a donc fallu trouver un système de rémunération alternatif comme le partage des profits et pertes (PPP) résultant des opérations de financement.

Enfin, il faut savoir que cette interdiction est valable aussi bien pour l'intérêt contractuel sur le prêt que pour toute autre forme d'intérêt de retard ou d'intérêts déguisés en

¹⁸Geneviève Causse, Professeur émérite, Université Paris-Est et ESCP-Europe France, Le sort des banques islamiques : De la difficulté à satisfaire des objectifs multiples, La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion n 114 ° 255-256 – Finance, mai aout 2012

pénalités et commissions. C'est entre autres valable pour tout échange illégal, qui est sous deux formes :

Le Riba des créances (Al nassi'a) : Il représente la prime payée par l'emprunteur au prêteur au titre du délai de remboursement qui lui a été accordé. Il englobe le riba du prêt (riba alqardh) et le riba de la dette (Riba addayn).

Le Riba des ventes (Riba al-bai) : Il représente le surplus naissant d'un échange de marchandises contre une autre de la même espèce.

IV.2. L'interdiction du Gharar :

Le terme Gharar est l'incertitude, le risque ou l'aléa qui accompagne toute transaction. Il est défini comme étant l'échange de biens dont un des caractères tels que : la nature, le prix, la description du bien échangé est aléatoire ou possédant un élément vague, imprécis, ambigu, incertain, caché ou dépendant d'autres événements.

IV.3. L'interdiction de la thésaurisation :

Cette interdiction découle directement de la théorie économique, qui stipule que l'individu est incité par l'islam de travailler et fructifier ce qu'il possède pour son bien individuel et le bien commun de la société.

IV.4. L'interdiction du Maysir (la spéculation):

L'Islam encourage tout de même l'investissement qui comporte des risques mais condamne formellement les paris hasardeux dans les termes d'une relation contractuelle. Ainsi, la notion Maysir correspond à tout type de jeux de hasard, de paris et de la spéculation. C'est donc une mise en garde contre le risque elle se traduit de différentes manières : d'une part, on ne peut vendre un bien que l'on ne possède pas et d'une autre part, toute opération doit être adossée à un actif tangible. Il en résulte que les opérations financières de couverture (swaps, futurs...) sont en principe interdites dans le système financier islamique.¹⁹

¹⁹Idem

IV.5. Les activités et produits illicites :

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en découle qu'aucun financement islamique ne peut couvrir une activité (ou produits) prohibée par la charia dont : le commerce dans certains secteurs d'activité (l'alcool, la viande de porc, les armes, les jeux...) et par extension, toutes les relations commerciales avec des firmes commercialisant du Haram.

IV.6. Principe des trois P:

La prohibition de l'intérêt et le principe PPP vont de pair. Ainsi, ce principe apparaît comme une solution alternative à la rémunération du prêteur en l'absence de taux d'intérêt tout à fait conforme aux valeurs du système économique islamique.

L'islam interdit formellement l'intérêt et encourage le profit en élaborant un système basé sur le principe du partage des pertes et des profits (trois P) : le risque est supporté par chacune des parties qui sont entrées dans l'affaire et les pertes seront assumées au prorata de leur mise initiale.²⁰

C'est même la traduction de la fameuse règle « Al Ghonm Bel Ghorm ». Celui-ci signifie tout simplement que : « le fait que nul ne peut dévoiler le futur, pourquoi ne pas s'entendre, financier et entrepreneur, sur le partage des résultats »²¹. Enfin, ce système prend en considération la rentabilité anticipée des projets financés et non pas la solvabilité des emprunteurs.

IV.7. Principe de l'adossement à un actif tangible :

Ce principe traduit la contrainte d'adosser tout financement à un actif tangible. En effet, les banques islamiques ainsi que les transactions qu'elles financent, se distinguent par leur véritable lien à l'économie réelle. Ceci veut dire que les mouvements financiers et monétaires qu'elles accomplissent sont étroitement liés à l'activité économique. L'expansion des financements non adossés à des actifs réels est exclue et les banques ne peuvent pas initier ou accentuer un processus spéculatif. Le financement s'appuie sur l'épargne réelle et celle-ci ne peut dégager un rendement que si elle est directement investie dans des activités

²⁰Imane Karich, le système financier Islamique de la religion à la banque larcier, Page 32

²¹BOUDJELLAL, M. « Le système bancaire islamique : Aspects théoriques et pratiques », Institut International de la Pensée Islamique (IIIT), 1998, Page 30.

productives ; la finance et l'économie réelle sont alors étroitement imbriquées. Ainsi, les banques islamiques s'engagent plutôt dans des opérations d'investissement pour créer de nouvelles ressources ou dans des opérations de financement pour faciliter la circulation et le transfert de ces ressources.²²

Section2 : Les banques et les fenêtres islamiques

I. Les banques conventionnelles et les banques islamiques

I.1. Les banques conventionnelles :

La banque conventionnelle fut apparue à partir du quinzième siècle, lorsque la poussée capitaliste se produit, à laquelle les banquiers prennent une part importante, de nombreuses villes : Florence, Barcelone, Amsterdam... furent touchées.

« Elles reçoivent des fonds à titre de placement et paient des intérêts sur ces fonds, elles acceptent en dépôt, moyennant un droit de garde, des marchandises et des objets précieux ; elles font des prêts garantis par des constitutions de gage (...) ; avec les fonds reçus en dépôt, elles effectuent des paiements pour le compte des clients ; elles procèdent à des transferts et à des règlements sur d'autres places... »²³.

I.2. Les banques islamiques :

I.2.1. Définition :

Les banques islamiques n'ont pas de définition unique, mais ce terme est aujourd'hui largement utilisé pour désigner les activités financières et commerciales qui respectent les principes et les règles de la jurisprudence islamique connus sous le terme de la charia et permettre ainsi d'investir et de réaliser des profits conformes au droit musulman.

La dénomination islamique fait l'objet de procédures de contrôle sévères. Cependant, afin de garantir la légitimité islamique des opérations financières et recevoir ce label, une institution, une activité ou un produit doit être reconnu conforme à la charia par un conseil

²² Mohamed Ali Chatti l'impact de l'application d'une éthique bancaire sur la diversification des banques islamiques, Études en Economie Islamique, Vol. 6, Nos. 1&2 (1-27) Mouharram and Rajab1434H (Novembre 2012 et Mai 2013) page 6

²³ Jacques Charbonnier Préface de Louis Augustin Barrière Islam : Droit Finance et Assurancelancier Page 86

indépendant, composé de docteurs de la loi religieuse qui vont s'appuyer, selon le cas, respectivement sur trois critères : le partenariat d'un établissement financier, la prise de risque et les résultats, mesurés a posteriori en terme de richesses créées. Cette conformité définit les institutions financières islamiques (IFI) et les produits financiers islamiques.²⁴

La banque islamique est un établissement à référence associative, solidaire et sociale, sa vocation première étant de développer l'esprit d'initiative.

La banque islamique se caractérise principalement par son intervention directe dans les transactions qu'elle finance. Partenaire avec ses clients, cette dernière perçoit une rémunération justifiant son intervention dans les projets à savoir :

- Copropriétaire dans le cas d'une Moudharaba ou d'une Moucharaka ;
- Prestataire de commerce dans le cas d'une Mourabaha, d'une Ijara ou d'un Salam ;
- Constructrice de biens meubles et immeubles dans le cas d'un Istisana'a.

I.2.2. L'organisation des banques islamiques :

Dans le but d'assurer la stabilité et l'équilibre du système islamique, les spécialistes du milieu, ont donné la priorité à la recherche et à la formation dans le domaine de la réglementation et le contrôle. En pratique, les dirigeants des banques islamiques se trouvent subordonnés à deux organes de gestion: le premier, décisionnel du conseil d'administration et le second, moral du comité de la Charia.²⁵

a. Le conseil d'administration :

L'administration de la banque islamique est confiée à un conseil d'administration, élu par l'assemblée générale des actionnaires, composé d'administrateurs nommés à temps, révocables, salariés ou gratuits. Ces administrateurs doivent remplir les conditions suivantes : être musulman, être titulaire d'un nombre d'actions exigé par les statuts, une maîtrise en jurisprudence commerciale islamique.

²⁴ Michel Ruimy, « la finance islamique », édition SEFI 2008, page 69.

²⁵ Michel Ruimy, opcit, page 77.

Le conseil d'administration a comme principales missions:

- La fixation de la politique générale de la banque ;
- L'établissement des règlements concernant les opérations financières et administratives ;
- Dans l'intérêt de la banque, il a la libre disposition des biens et peut accomplir n'importe quel acte d'acquisition ou d'aliénation.
- La convocation de l'assemblée générale à se réunir et la fixation de l'ordre du jour ;
- L'établissement d'un rapport sur l'activité de la banque, et sur sa situation financière durant l'année écoulée.²⁶

b. Le comité de la Charia :

Afin d'étudier la conformité des activités et des produits bancaires islamiques, l'existence d'un comité de charia est indispensable au sein de la banque. Selon l'AIBI (Association Internationale des Banques Islamiques), ce comité est un organe indépendant formé de trois à sept conseillers spécialisés dans la jurisprudence islamique.

Les banques islamiques se doivent de financer des activités socialement utiles et de participer au développement de l'ensemble de la communauté en respectant les codes d'une finance dont l'éthique est fondée sur la charia.²⁷

Cette entité joue le rôle de superviseur, à l'aide de la Fatwa, en vérifiant les actes de gestion de la banque : produits bancaires, transactions...

Les institutions financières veillent à la participation des personnes devant jouir d'un profil à double connaissance tant dans le domaine religieux que dans le domaine bancaire. Autrement dit, des personnes reconnues pour leur intégrité et leur maîtrise en jurisprudence commerciale islamique (Fiqh AL Muamalat), ayant une crédibilité et une notoriété auprès de leurs actionnaires et de leurs clients.

²⁶RACHID EL AATMI 2007 http://www.memoireonline.com/11/07/724/m_la-banqueislamique1

²⁷ Bitar Mohammad et Madiès Philippe, « Les spécificités des banques islamiques et la réglementation de Bâle III », Revue d'économie financière, 2013/3 N° 111, p. 293-310, Page 4

c. Rôle des banques islamiques :

Les banques islamiques jouent un double rôle dans le développement du pays : le premier consiste en la conservation de l'équilibre social et le second, en la contribution au développement économique.

c.1. Conserver l'équilibre social, il englobe :

- La solidarité entre bailleurs de fonds et investisseurs, à travers la formule participative ;
- La moralisation de l'activité économique via l'éthique que développe la banque islamique à travers son réseau de clients et partenaires ;
- La contribution à la redistribution des revenus, par la mobilisation structurée des fonds de la Zakat.
- La contribution aux œuvres de bienfaisance et le financement d'associations caritatives.

En outre, c'est pour répondre aux attentes et besoins des individus car l'introduction des produits islamiques va inciter et encourager les individus à acheter leurs propres maisons, leurs véhicules...et donc, de se prémunir contre les différents problèmes sociaux et essayer de stabiliser la société.

c.2. Contribuer au développement économique, ce rôle est traduit ainsi :

- Grâce à la couche sociale pieuse que les établissements islamiques ciblent, la société sera mieux bancarisée ;
- Une sélection des projets à la source, puisque la banque ne financera que ceux dont la rentabilité est sérieusement étudiée, adossés à des biens tangibles et indépendamment des garanties réelles engagées ;
- Une assistance liée en matière de gestion, de la part de la banque, dans la mesure où le bénéficiaire que celle-ci escompte est tributaire du profit dégagé par le projet ;
- Une promotion de l'investissement, en raison de l'encouragement que provoque la formule de capital-risque auprès des investisseurs potentiels.

-La promotion d'une forme de capitalisation populaire, grâce à la transformation du rôle de déposant de la banque en détenteur de parts dans les projets économiques ;

-La promotion du développement régional facilitée par la culture et la pratique de proximité que développent la banque avec ses clients²⁸.

I.3. Etude comparative entre une banque islamique et une banque conventionnelle : ²⁹

Il est important de noter que les banques islamiques tout comme les banques conventionnelles se positionnent en tant qu'intermédiaires entre les détenteurs et les emprunteurs de capitaux.

Dans ce sens, nous pouvons déduire que les services proposés par les deux banques sont identiques ou autrement dit, ils s'inscrivent dans le même raisonnement.

Ainsi, l'activité principale des deux banques islamique et conventionnelle est de « collecter » des fonds provenant des personnes disposant d'un excédent d'argent: les épargnants afin de les offrir aux personnes morales ou physiques dans le besoin. Et comme c'est le cas pour les banques classiques, le capital des banques islamiques est supporté par des actionnaires.

Toutefois, les principes qui régissent le fonctionnement du système financier islamique sont différents de ceux du système conventionnel. En effet, les banques conventionnelles financent une économie virtuelle et reposent sur l'optimisation du couple rendement-risque des placements de leurs clients tandis que les banques islamiques financent une économie réelle et s'appuient sur la charia (comme nous l'avons vu précédemment dans la partie principes de la finance islamique) tout en intégrant des objectifs de rentabilité et d'efficacité.

En outre, l'analyse des principes de fonctionnement met en évidence les divergences au niveau :

-De l'intérêt : les banques islamiques ne peuvent consentir des financements engendrant des intérêts contrairement aux banques conventionnelles qui reposent essentiellement sur le paiement des intérêts débiteurs et créditeurs.

²⁸ Michel Ruimy, « la finance islamique », édition SEFI 2008, page 75.

²⁹ Partie inspirée Du DR :Raymond Mbadiffo de la comparaison banque islamique banque classique

-Du partage du risque : la notion de partage est fondamentale dans le système islamique entre les intervenants : l'investisseur, l'entrepreneur et la banque doivent obtenir des bénéfices ou supporter les pertes d'un projet. Il apparaît donc important pour la banque islamique de bien gérer le facteur risque. La banque conventionnelle quant à elle, reporte les risques sur une seule et même personne, étant donné que la banque ne supporte pas les pertes.

-De la productivité et la solvabilité : la banque conventionnelle attache une importance particulière à la solvabilité de l'emprunteur et met l'accent sur l'échéance du remboursement de la somme prêtée et des intérêts. Le système bancaire islamique diffère par le fait que l'accent est porté sur la productivité et non sur la solvabilité de l'emprunteur. La banque islamique s'intéresse ainsi à la viabilité des projets et aux capacités de l'entrepreneur.

IV. Les fenêtres islamiques :

Les fenêtres islamiques sont venues s'ouvrir au sein des banques classiques dans les quatre coins du monde pour entre autres éponger et placer les liquidités qui se trouvent dans le marché de l'industrie bancaire islamique.

En effet, plusieurs banques occidentales et arabes ont ouvert des fenêtres islamiques. De grands opérateurs occidentaux jouent un rôle de plus en plus important dans la gestion de fonds ou dans la structuration de transactions islamiques.

II.1. Définition d'une fenêtre islamique :

La fenêtre islamique peut être définie comme étant une structure à part entière d'une banque conventionnelle offrant des services bancaires islamiques.

II.2. Conditions de validité d'une fenêtre islamique:

Pour pouvoir ouvrir une fenêtre islamique, il faut que cette dernière dispose des conditions suivantes :

- Présentations des services et produits conformes à la charia ;
- Séparation complète des fonds ;
- Conseil de surveillance de la charia;
- Gestion pleinement convaincue des concepts islamiques ;

-Protéger les fonds des investisseurs musulmans contre la négligence et la fraude ;

-Conformité avec les normes de l'AAOFI;

II.3. Réglementation des fenêtres islamique :

Les fenêtres islamiques se basent sur les organismes du soutien AAOFI. Ce dernier comprend deux normes : normes de la charia et les normes comptables ;

a. Les normes de la charia : ce sont les mêmes normes soumises aux banques islamiques.

b. Les normes comptables : les fenêtres islamiques sont soumises à la norme comptable n°18 intitulé : Services et opérations financières islamiques pratiqués au sein des institutions classiques.

II.4. Les types de fenêtres islamiques ³⁰:

Nous pouvons retrouver plusieurs types de fenêtres islamiques selon la stratégie de la banque conventionnelle, à savoir :

-Des institutions ou banques qui commercialisent des services financiers islamiques par un groupe ou par section, séparé(e) ou non séparé(e) comptablement de la banque classique ;

-Des institutions ou banques qui commercialisent des services financiers islamiques à travers des fonds d'investissement islamiques ;

-Des institutions ou banques qui commercialisent des services financiers islamiques à travers des unités ou des directions islamiques séparées ou non séparées comptablement de la banque classique ;

-Des institutions ou banques qui commercialisent des services financiers islamiques à travers les directions classiques existantes déjà et non séparées de la banque elle-même ;

³⁰ La norme comptable n°18 intitulé : Service et opérations financières islamiques pratiquées par au sein des institutions classiques page 575

II.5. But des fenêtres islamiques:

L'ouverture des fenêtres islamiques fait objet d'une véritable controverse. En effet, certains les considèrent simplement comme un moyen d'attirer les capitaux islamiques et que leurs promoteurs n'ont aucun engagement vis-à-vis de la religion musulmane ou envers la communauté des clients musulmans, ils les considèrent comme responsables d'une concurrence déloyale, c'est le cas des fenêtres islamiques des banques occidentales. D'autres considèrent la fenêtre islamique simplement comme une étape vers la création d'une banque islamique, le temps de se familiariser avec le concept et développer une masse d'affaire critique qui rende l'opération viable, il s'agit des fenêtres islamiques des banques commerciales locales³¹.

III. La finance islamique en Algérie :

La banque d'Algérie s'attèle actuellement à la mise en place d'un nouveau régime sur le financement islamique, visant à encadrer l'activité des fenêtres des produits bancaires islamiques au niveau des banques publiques.

A titre de rappel, l'offre de produits conformes à la charia est actuellement assurée par deux banques dont l'activité est totalement conforme à la charia (El Baraka Bank et Salam Bank) et par une banque conventionnelle à travers une fenêtre de produits de placements). Ainsi, la finance islamique constitue à peine 2 à 3 % du chiffre d'affaires global du marché bancaire³².

Cependant, la réglementation algérienne si elle n'autorise pas expressément l'offre de produits conformes à la charia à travers une fenêtre islamique, ne l'interdit pas non plus, au même titre d'ailleurs que pour les cas des banques à activités totalement conformes à la charia. Il n'existe donc aucun texte pour le moment qui régleme l'offre de produits et services de la finance islamique autrement dit, le cadre juridique fait encore défaut.

En outre, cette initiative est louable d'un point de vue religieux, car ces projets vont lever l'embaras pour les personnes à sensibilité religieuse vis-à-vis des produits islamiques et devra permettre, au même temps, de contribuer à l'inclusion financière et à la collecte d'une épargne jusque-là restée en marge du système bancaire.

³¹ LhachmiSiagh Le fonctionnement des organisations dans les milieux de culture intense, lecas des banques islamiques tome 1 Montréal septembre 2001 page 240.

³² Nasser Hideur, directeur général d'Al Salam Bank, constat confirmé le 1^{er} avril 2018, TSA

Enfin, il est tout de même important de rappeler que la réussite d'une telle entreprise nécessitera non seulement la mobilisation de l'ensemble des acteurs et parties prenantes, l'accompagnement de cette mesure par des réformes importantes (réforme fiscale, réforme bancaire...etc.) mais aussi l'encadrement de cette industrie de manière à ce qu'il n'y ait pas de dérives. En effet, le ministre des finances a indiqué dernièrement que le nouveau régime prendra en charge la séparation entre l'activité bancaire conventionnelle et l'activité des fenêtres islamiques en matière comptable, organisationnelle et administrative ainsi qu'en matière d'application et de respect de règles prudentielles.

Conclusion du chapitre 1 :

La finance islamique est une finance éthique qui donne naissance à des produits conformes à la charia. Elle connaît une forte progression depuis plusieurs années par les différentes banques islamiques ayant connu un essor remarquable à l'échelle mondiale.

Depuis cette remarquable évolution, le système conventionnel ne détient plus le monopole dans le monde de la finance, les banques et les fenêtres islamiques innovent aux niveaux des produits et services proposés à leur clientèle et ce, en se conformant à la charia pour la détention des parts de marchés.

Chapitre 02 :

Les produits financiers islamiques

Chapitre 02 : Les produits bancaires islamiques

Introduction du chapitre 2 :

Lorsque nous parlons de finance islamique, nous parlons de produits islamiques qui répondent aux mêmes besoins que les instruments classiques, mais qui sont compatibles avec la charia et qui s'appuient sur des mécanismes élémentaires propres à la finance islamique. C'est donc en combinant ces mécanismes que les instruments islamiques voient le jour. Ces derniers sont répartis principalement autour de trois catégories de produits.

Ainsi, au cours de ce deuxième chapitre, nous présenterons ces instruments en deux sections comme suit :

- Les modes de financement commerciaux ;
- Les produits de financement du commerce et les autres produits.

Nous signalons toutefois que dans le présent travail, nous n'allons pas aborder les comptes bancaires islamiques. Nous nous concentrons seulement sur les modes de financement pour une meilleure adéquation avec le cas pratique.

Section 1 : Les instruments de financement commerciaux

Comme nous l'avons cité précédemment, les contrats de dettes classiques ne sont pas autorisés en islam, car elles font appel à l'intérêt.

Cependant, les banques islamiques ayant manifesté de l'intérêt à ces instruments de financement islamiques, s'apparentant à de la dette, elles ont procédé au développement d'un certain nombre de produits permettant dès lors de financer des opérations commerciales, des biens, des opérations industrielles, ou même de gérer des locations.

Ainsi, ces principaux produits bancaires islamiques basés sur le principe du cout majoré d'un, marge sont énumérés comme suit :

I. La Mourabaha :

I.1 Définition :

La Mourabaha est un contrat de vente défini par les deux parties « l'acheteur et le vendeur » à un prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue à l'initiation de cette opération.

Dans ce sens et étant principal acteur et jouant le rôle du créancier, la banque achète un actif donné au profit de son client pour le lui revendre moyennant des paiements échelonnés ou non sur une période donnée, à un prix convenu d'avance entre les deux parties supérieur au prix d'achat.

Ce mode de financement est parmi les instruments les plus utilisés par les institutions financières islamiques, s'agissant d'un instrument très flexible et facilement adaptable.

La Mourabaha est semblable à une vente traditionnelle et peut revêtir deux aspects :

-Transaction directe entre un vendeur et un acheteur ;

-Transaction tripartite entre un acheteur final : le donneur d'ordre d'achat (le client), un premier vendeur: le fournisseur et un vendeur intermédiaire : exécutant de l'ordre d'achat (la banque).

I.2. Conditions de conformité à la charia :

Les conditions de conformité à la charia sont réparties sur les phases suivantes :

I.2.1. La phase de la promesse d'achat:

Les conditions de cette phase sont comme suit :

- Le bénéficiaire peut adresser un ordre d'achat d'une marchandise donnée en s'engageant de l'acheter Mourabaha à son prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire convenue entre les parties ;
- La promesse peut contenir différentes conditions convenues entre les parties, en outre celles relatives à la désignation du lieu de livraison et du paiement de l'assurance numéraire pour garantir l'exécution l'opération et le mode de paiement du prix ;
- Quand le donneur d'ordre d'achat s'engage par la promesse, il est tenu soit d'exécuter sa promesse soit de dédommager la banque des préjudices causés sans raison valable.

I.2.2. La phase de la première vente :

Cette phase englobe les conditions suivantes :

- La banque doit acheter la marchandise demandée (contrat de la première vente) avant de la revendre sous forme de Mourabaha au donneur d'ordre d'achat. Cette première vente doit être conclue, en principe, entre le vendeur initial de la marchandise et la banque ;
- La banque peut mandater un tiers et entre autres le donneur d'ordre d'achat à réceptionner la marchandise pour son compte, et au cas où la banque mandate le donneur d'ordre d'achat il faut que ce soit par un acte séparé de celui de la Mourabaha pour éviter toute confusion entre cette dernière et le mandat ;
- Après l'achat de la marchandise et avant sa revente sous forme de Mourabaha par la banque, celle-ci en supporte la responsabilité de toute détérioration et la garantie des vices cachés, c'est-à-dire si la marchandise périt, la banque en supporte la perte et s'il s'avère que la marchandise est affectée d'un vice caché, elle en assume la responsabilité. A ce moment elle ne peut pas livrer la marchandise au donneur d'ordre d'achat ni lui faire supporter aucun risque ou responsabilité.

I.2.3. La phase de vente de la Mourabaha:

Cette phase quant-à-elle regroupe les conditions ci-dessous :

- Le contrat de la Mourabaha doit se faire à la fin de toutes les étapes. Après l'ordre d'achat, l'exécution de l'achat de la marchandise se fait au nom de la banque et pour son compte et sa réception se fait directement par la banque ou son mandataire ;
- La Mourabaha liée par une promesse doit être conforme aux principes de la charia et surtout à la condition relative au coût de revient de la première vente et celle de la marge bénéficiaire, car la méconnaissance conduit aux conflits et résilie le contrat ;
- La créance de la Mourabaha peut être garantie par une hypothèque ou une caution comme toute vente à crédit. Cette garantie peut être recueillie en même temps que l'acte ou avant, car elle peut être requise pour une créance actuelle ou éventuelle et même pour une créance promise, mais ne produira ses effets que lorsque l'obligation naît réellement.

I.3. Formes de la Mourabaha :

La Mourabaha est connue par ces deux formes :

I.3.1. La Mourabaha à court terme :

Il s'agit d'un contrat de vente d'un bien au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire connue et convenue entre l'acheteur et le vendeur. La banque agit en tant qu'intermédiaire commercial.

Ce type de financement est utilisé dans le cadre du financement du cycle d'exploitation de la clientèle: financement de stock, financement d'importations,...

I.3.2. La Mourabaha à Moyen et long termes :

La technique de la Mourabaha à moyen et long termes est similaire à celle du court terme. La différence réside dans la durée, la marge bénéficiaire et l'objet de financement, puisque celle du moyen et long termes a pour objet le financement des investissements des entreprises.

I.4. Utilisation de la Mourabaha :

Traditionnellement, la mourabaha est utilisée pour le financement du commerce. Elle est à la base d'une grande variété de montages financiers islamiques, allant des financements à court terme pour l'acquisition de matières premières et de produits semi-finis ; du financement immobilier au financement de projets.

I.5. Différences entre un financement classique et la Mourabaha :

La différence entre un financement classique et la Mourabaha, est que ce type de contrat est parfois considéré comme étant le même que celui reposant sur le paiement d'intérêt fixe. Lorsqu'une personne a besoin d'une certaine somme d'argent pour l'achat d'un bien, elle l'emprunte à la banque et la lui rembourse après un certain délai moyennant le paiement d'un intérêt fixe.

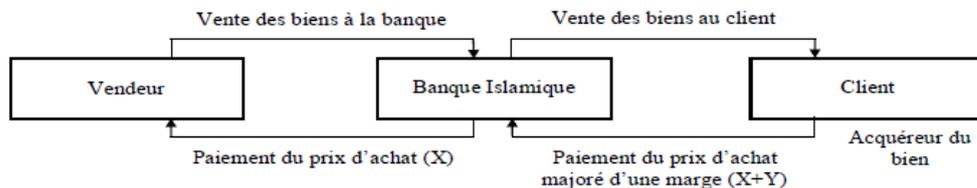
Les juristes musulmans ont avancé plusieurs arguments contre ce type d'allégation:

- Le financement par Mourabaha n'est pas un prêt, mais une vente ;
- L'argent reste en possession de la banque qui s'accorde directement avec le fournisseur ;
- La nature du profit est différente : elle ne compense pas l'utilisation de l'argent, mais correspond plutôt à la rémunération du service que la banque a fourni au client ;
- Le montant de la marge bénéficiaire n'est pas lié au temps, il est fixé au préalable et ne varie pas.

Cependant, tous les savants musulmans reconnaissent que le temps doit être compensé dans une opération, donc comme pour le taux d'intérêt, la marge sera plus importante lorsque le délai accordé est long, la condition est que cette marge soit fixée dès le départ et qu'elle ne varie plus.

Le processus de la Mourabaha est comme suit :³³

Figure n°01 : Processus de la murabaha



II. Le Salam :

II.1. Définition :

Le Salam est un type de contrat lié à une opération commerciale. Toutefois, il arrive que le client dispose de l'argent et souhaite acquérir un produit non disponible sur le marché local, c'est donc une vente à terme : la livraison se fait dans le futur et le paiement lui se fait au comptant, la banque islamique encaisse l'argent et s'engage dans l'opération d'achat de ce produit qu'elle transmettra à son client.

En théorie, la vente d'un bien non existant est illicite en Islam car elle implique du Gharar. Pourtant pour faciliter certaines transactions, des exceptions ont été accordées et des règles légales sont de mises : le bien doit être détaillé le plus précisément possible (nature, prix, date et lieu de livraison...).

Actuellement, la finance islamique utilise le contrat Salam comme produits dérivé tels que les contrats à terme ou les options de la finance classique.

II.2. Conditions de conformité à la charia :

Les conditions de conformité de ce produit à la charia sont comme suit :

- La marchandise, objet du contrat, doit être connue en nature, en qualité, en quantité, en volume ou en poids et valorisée en monnaie ou en autre contrepartie en cas de troc ;

³³<http://www.blog.saeed.com/wp-content/uploads/2011/01/Murabaha.png>

- Le délai de livraison de la marchandise par le vendeur doit être fixé dans le contrat et connu par les deux parties ;
- Le prix de la marchandise doit être fixé dans le contrat, connu par les deux parties et payé par l'acheteur (la Banque) au comptant ;
- Le lieu de livraison doit être déterminé et connu par les deux parties ;
- L'acheteur peut exiger du vendeur une garantie pour garantir la livraison de la marchandise à l'échéance ;
- L'acheteur peut mandater le vendeur pour vendre et/ou livrer la marchandise à l'échéance et ce, à une tierce personne moyennant une commission ou sans commission. Le vendeur est alors personnellement redevable vis-à-vis de l'acheteur du recouvrement du prix de vente ;
- L'acheteur ne peut vendre la marchandise avant sa livraison par le vendeur. Toutefois, il est autorisé à le faire par le biais d'un contrat Salam parallèle.³⁴

II.3. Avantages de la vente Salam :

Le contrat Salam est comparable à un contrat forward (contrat à terme, options) qui donne le droit d'acheter un bien à un prix et une date convenus dans le futur. Il existe ainsi deux différences fondamentales entre un Salam et un Forward : premièrement, à l'échéance le sous-jacent n'est pas livré dans le cadre d'un Salam. Deuxièmement, lors d'un forward le sous-jacent est payé à la maturité, ce qui n'est pas le cas du Salam où le paiement est comptant et c'est ce qui rend l'opération licite.

Le produit a aussi remplacé la pratique de l'escompte commercial et d'autres moyens de financement à court terme. Les effets en possession du client seront de leur part pris à titre de garantie du financement Salam que la banque pourrait lui consentir. C'est un moyen utile de financement des fonds de roulement et de certaines charges d'exploitation comme les salaires, ou les impôts par exemple.

Il se présente également comme un moyen idéal de financement de certains types d'activités économiques telles que l'agriculture, l'artisanat, l'import-export, les coopératives de jeunes et la P.M.I/ P.M.E en plus du secteur de distribution.

³⁴ <http://www.albaraka-bank.com/choice.html>

En outre, le Salam présente l'avantage de permettre à la banque d'avancer directement des fonds à son client, en se positionnant en tant qu'acheteur vis-à-vis de lui et en lui concédant un délai pour la livraison des marchandises achetées.

Le Salam se distingue également par son moindre risque dans la mesure où la créance de la banque (ou sa contre-valeur) constitue, comme dans la Mourabaha une dette commerciale constante sur le client (le vendeur).

Ainsi, il apparaît que ce type de financement offre de plus grandes opportunités et une plus grande souplesse, à l'intervention de la banque, tout en s'inscrivant dans le cadre des principes de la charia islamique.

Enfin, analysé par comparaison aux pratiques bancaires classiques, le Salam peut se substituer aux formes de financements à court terme comme les facilités de caisse, les découverts, les financements de campagne et les avances sur marchandises.

II.4. Déroulement de l'opération :

Le processus du contrat Salam se déroule comme suit :

- La Banque: l'acheteur passe une commande à son client pour une quantité donnée de marchandises, d'une valeur correspondant à son besoin de financement ;
- Le client : le vendeur adresse à la banque une facture pro forma indiquant la nature, les quantités et le prix des marchandises commandées ;
- Les deux parties, une fois d'accord sur les conditions de la transaction, signent un contrat de Salam reprenant les clauses convenues ;
- Le client facture la marchandise à la banque ;
- La banque achète la marchandise livrable à terme contre décaissement immédiat de fonds en faveur du client ;
- Cette technique de financement fait du « Salam » le seul financement islamique où les fonds sont débloqués dans le compte courant du client ;

-La réception de la marchandise par la banque est prévue à une date ultérieure convenue avec le client ;

-À la réception de la marchandise à terme, la banque se charge de la vendre au tiers ;

En outre, si c'est le client lui-même qui s'occupera de la vente de la marchandise au profit de la banque, il s'agit de la technique de Salam parallèle, dans ce cas :

-La banque mandate le client pour livrer et /ou revendre cette marchandise à des tiers et de rétrocéder le produit de la vente à la banque ;

-La marchandise reste dans les locaux du client ;

-Le client déclare avoir reçu la marchandise qui est propriété de la banque en vertu du contrat

Salam et ce dans le but de la revendre en vertu de la procuration. ;

-Le client vendeur s'engage à recouvrer et à verser le montant de la vente : montant de la marchandise avec une marge bénéficiaire, à la banque et ce à échéance.

Notons enfin que pour se prémunir contre le risque de non-paiement des acheteurs finaux, la banque exige du vendeur des garanties comme : les cautions, nantissements, hypothèques.... .

III. Istisna'a :

III.1. Définition :

Le contrat Istisna'a est en quelque sorte un dérivé de la vente Salam, à la différence que l'objet de la transaction porte sur la livraison et non pas de la marchandise achetée en l'état, mais de produits finis ayant subi un processus de transformation. Aussi, l'acheteur n'est pas tenu de s'acquitter de la totalité du montant au moment de la signature du contrat.

En fait, le contrat peut ne pas porter sur une quantité déterminée pour une période déterminée et le paiement se fait par tranche pendant la période du contrat sans date précise. De ce fait, le contrat de l'Istisna'a est moins contraignant que celui du Salam.

Toutefois, la validité de ce contrat est accordée par Qiyas suite à la légalité de la vente par Salam. Comparé aux opérations conventionnelles de notre temps, l'Istisna'a peut-être assimilé au contrat d'entreprise défini par l'article 549 du Code Civil Algérien comme suit : «

Le contrat d'entreprise est le contrat par lequel l'une des parties s'oblige à exécuter un ouvrage ou à accomplir un travail moyennant une rémunération que l'autre partie s'engage à lui payer ».

Ce contrat doit constituer un arrangement irrévocable. Utilisé par les banques islamiques, cette opération prend le nom d'istisna' tamwili et renferme deux types de contrats séparés. Le premier est un contrat de financement conclu avec le bénéficiaire en vertu duquel le prix est payé par ce dernier à une date ultérieure en opérant des versements échelonnés, et la banque s'engage à livrer la marchandise aux dates convenues. Le second est un sous contrat d'istisna'a entre la banque et le fabricant, qui s'engage à manufacturer la marchandise selon un cahier des charges bien spécifique et à la livrer aux dates prévues, qui correspondent d'ailleurs à celle du premier contrat chez l'acheteur, qui est désigné en tant que réceptionnaire officiel. La banque s'engage à payer le fabricant soit au comptant, soit par des versements échelonnés pendant le processus de fabrication.

Ce contrat est utilisé surtout dans l'immobilier, où l'entreprise est payée au fur et à mesure qu'il avance dans la construction du bien.

III.2. Conditions de conformité à la charia :

Les conditions de conformité du contrat Istisna'a à la charia sont :

- L'Istisna'a est un contrat portant sur une chose future à construire ou à fabriquer. Autrement dit, la chose n'existe pas au moment de la conclusion du contrat entre les parties ;
- Le bien doit être déterminé avec précision : qualité, quantité, le prix de vente, le délai et le lieu de livraison. Toutes ces clauses doivent être mentionnées dans le contrat ;
- Au terme du délai fixé par le contrat, l'entrepreneur doit livrer la marchandise exempte de tous vices et l'acheteur est tenu de lui verser le montant du prix ;
- Il n'est pas obligatoire que la marchandise soit fabriquée par l'entrepreneur lui-même, elle peut émaner d'une sous-traitance entre le fabriquant et un tiers pourvu qu'elle remplisse toutes les spécifications contractuelles ;

-La propriété du bien est établie au profit du Moustasni'e dès la conclusion du contrat. Ainsi, il peut refuser de réceptionner le produit fabriqué s'il ne correspond pas aux spécifications du contrat et résilier ce dernier.

III.3. Utilisation de ce contrat :

Le contrat Istisna'a est utilisé souvent dans le financement des projets dans le secteur de la haute technologie comme les industries aéronavales, aérospatiales et aéroportuaires. Mais aussi dans la construction immobilière.

III.4. Avantages du l'Istisna'a :

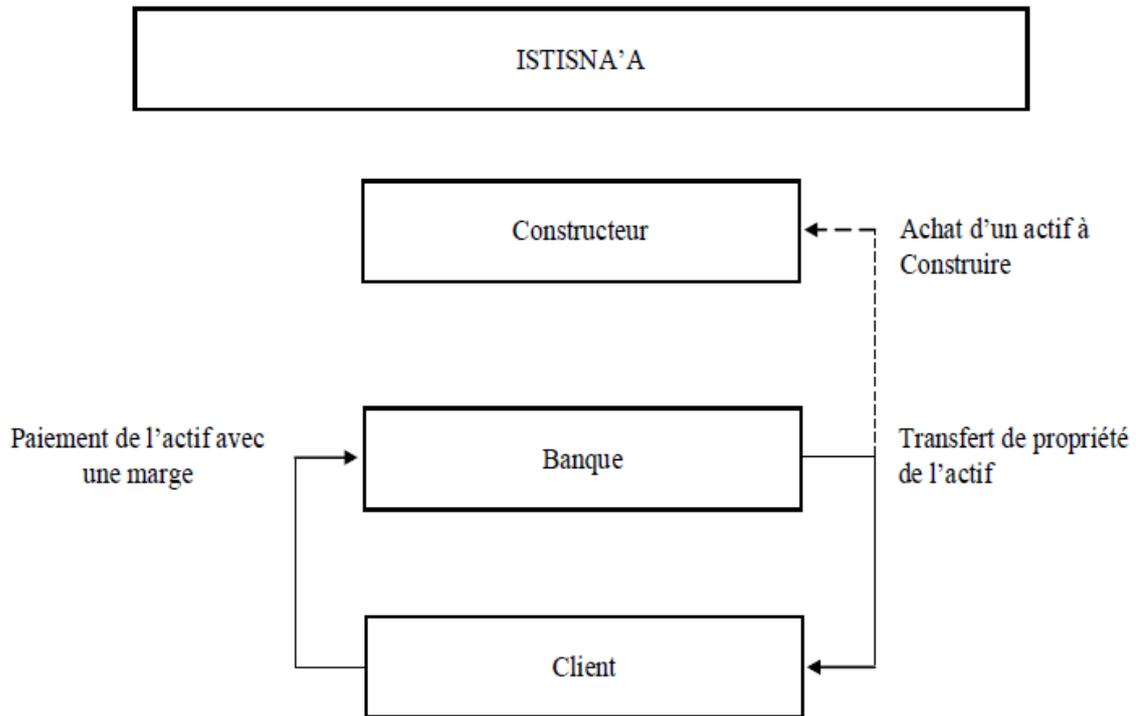
Cette formule présente plusieurs avantages à savoir :

- Elle permet à la banque de prendre en charge des travaux de construction, de réparation, d'aménagement et d'achèvement d'ouvrages de grande envergure ;
- Elle permet de financer l'acquisition ou la mise en place d'équipement de production ;
- Elle offre une possibilité de percevoir des avances sur le marché, conformes aux préceptes de la charia.

Le schéma de l'Istisna'a peut-être présenté comme suit :³⁵

Figure^o 02 : Processus du istisna'a

³⁵<http://www.blog.saeed.com/wp-content/uploads/2011/01/Istisna'a.png>



IV. Ijara ou le contrat de location:

IV.1. Définition :

Le contrat de location correspond non pas à la vente d'un objet, mais à la vente de l'usufruit de l'objet pendant une période déterminée.

L'Ijara est un contrat de crédit-bail pour le financement de moyen et long termes, dans lequel la banque achète un actif qu'elle loue à une entreprise. Cette dernière effectue des paiements périodiques en contrepartie du rendement généré par l'exploitation de l'actif.

La banque étant le bailleur garde la propriété de l'actif avec les droits s'y attachant pendant la période de location, tandis que le droit de jouissance revient au locataire.

IV.2. Conditions de conformité à la charia :

Les conditions de conformité de la formule Ijara sont comme suit :

- L'objet du contrat doit être licite du point de vue de la charia et non pas un produit prohibé ;
- Le produit loué doit contribuer à des activités licites et non pas à des activités prohibées par la Charia ;

- La location peut être faite pour un non musulman ;
- Le contrat doit comprendre les clauses suivantes : le montant du loyer, la périodicité, la date de début de l'action, la durée de location et le délai de paiement ;
- La banque peut mandater le client pour la réception et l'installation du matériel, pour effectuer toutes les démarches administratives y afférentes ;
- Le contrat du mandat doit être séparé du contrat de location ;
- Le locataire doit se conditionner par une utilisation adéquate du produit et selon les conditions d'utilisation arrêtées dans le contrat ;
- Le locataire doit prendre soin de l'actif dont il dispose en évitant de le détériorer ou de l'abîmer ;
- Le crédit-bailleur doit supporter tous les risques du propriétaire. A cet effet, il est tenu de payer la prime d'assurance et d'assurer la maintenance nécessaire au bon fonctionnement du bien ;
- Si le propriétaire a cumulé du retard pour la livraison du bien, le locataire n'est pas tenu de verser le loyer pour cette période de retard.

IV.3. Différences entre le crédit-bail classique et l'Ijara :

Dans le contrat du leasing classique, le locataire du bien devra payer une indemnité correspondant à un pourcentage du montant total s'il manquait à un de ses paiements.

Ce type de pénalité est interdit par la charia puisqu'il correspond au paiement d'un intérêt. Si la banque souhaite sanctionner les retards de paiements, elle doit le déterminer au préalable dans le contrat.

En outre, il y'a lieu de noter que si l'option d'achat est exercée, appelée « Ijara wa Iqtina », le prix ne doit pas être déterminé à l'avance et il doit y avoir un contrat de vente distinct du premier tenant compte de l'état du bien et de sa valeur sur le marché à ce moment.

IV.4. Utilisation de l'Ijara :

Ce produit est utilisé dans les différents secteurs et dans différents matériaux à savoir :

- Matériel standard et roulant notamment ;
- Matériel médical ;
- Matériel spécifique (au cas par cas) ;
- Locaux ;
- Biens immobiliers.

IV.5. Avantages de l'Ijara :

La formule de L'Ijara comporte des avantages indéniables aussi bien pour le locataire que pour le bailleur :

- L'Ijara est une formule rapide et souple qui permet à l'entreprise de moderniser son outil de production sans recourir à l'autofinancement ni même constituer un apport personnel ;
- L'entreprise acquiert des immobilisations réputées coûteuses tout en préservant son autonomie financière et sa marge d'endettement ;

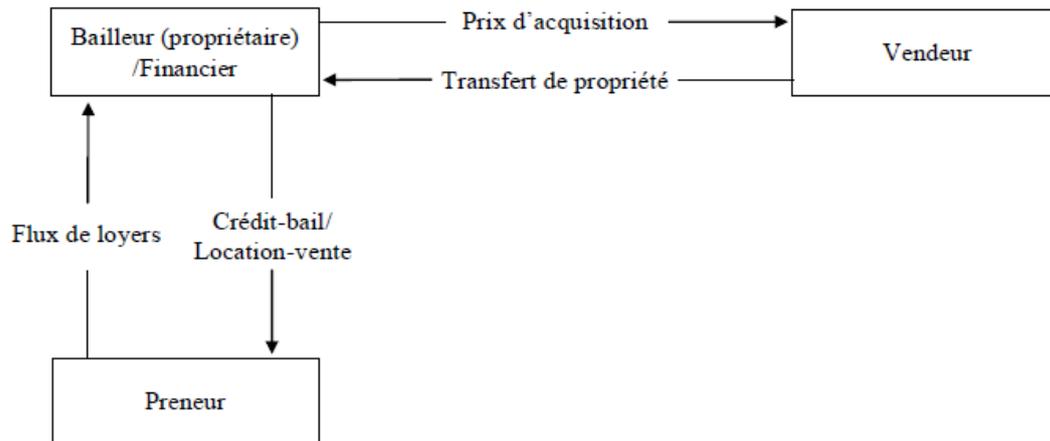
En plus, les gains de productivité que le matériel neuf procure, combinés aux économies sur la maintenance et les primes d'assurance améliorent les résultats.

-Il faut ajouter que l'Ijara en tant que mode de financement alternatif à l'autofinancement, permet à l'entreprise d'affecter ses ressources propres à d'autres investissements.

Le schéma de l'Ijara peut être présenté comme suit :³⁶

Figure n° 03 : Processus du produit ijara

³⁶www.blog.saeed.com/wp-content/uploads/2011/01/Ijara.png



Section2 : Les modes de financement par participation et les autres produits:

I. Les modes de financement par participation :

Ce sont des transactions où les parties impliquées partagent les pertes et les profits des activités dans lesquelles elles s'engagent. Celles-ci sont essentiellement les suivantes :

I.1. La Moucharaka :

I.1.1. Définition :

La Moucharaka ou Shirkah désigne le contrat dans lequel deux ou plusieurs parties associent leur capital financier, humain et /ou physique afin de développer un nouveau projet commercial ou de participer à une entreprise existante. Elle est basée sur la moralité du client, la relation de confiance et la rentabilité du projet.

Leur participation leur donne droit à la gestion commune du projet et à la rémunération de leur investissement définie par un partage des profits et des pertes dans des proportions convenues.

I.1.2. Conditions de conformité à la charia :

Les conditions de conformité de la Moucharaka à la charia sont comme suit :

- L'apport de chaque partie doit être disponible au moment de la réalisation de l'opération objet du financement. Toutefois, la charia autorise la Moucharaka dans des opérations

bénéficiaire de différés de paiement à condition que chacune des deux parties assume une partie de l'engagement vis-à-vis du/des fournisseurs (s) ;

-L'apport de la banque dans ce produit consiste généralement en l'émission d'une garantie bancaire : aval, crédit documentaire, lettre de garantie, caution sur marché... ;

- Chacune des deux parties doit accepter le principe des 3P partage des pertes et des profits de l'entreprise financée. Toute convention visant à garantir à l'une des parties la récupération de son concours indépendamment des résultats de l'opération est nulle ;

Toutefois, la banque peut faire jouer ses garanties et réclamer le remboursement de son capital dans les cas suivants : violation d'une clause du contrat par son partenaire, négligences graves dans la gestion de l'affaire, dissimulation, abus de confiance et autres actes similaires.

- La clé de répartition des bénéfices entre les deux parties doit être explicitement arrêtée lors de la conclusion du contrat afin d'éviter toute sorte de litige ;

Si la part de chaque partie dans les bénéfices est librement négociable, le partage des pertes éventuelles doit se faire dans les mêmes proportions de partage des bénéfices conformément aux principes, le gain en contrepartie de la perte.

- Le partage des profits ne peut avoir lieu qu'après réalisation effective des bénéfices ;

Des avances peuvent être néanmoins prélevées d'un commun accord entre les parties concernées, à charge de régularisation à la clôture de la Moucharaka ou de l'exercice selon le cas.

-Les biens et prestations, objet de la Moucharaka, doivent être conformes aux prescriptions de l'Islam.³⁷

I.1.3. Formes de la Moucharaka :

La Moucharaka a connu deux formes : shirkah al Milk et shirkah al uqood.

a. Shirkah al Milk ou association non contractuelle : cette forme implique une copropriété et apparaît lorsque deux ou plusieurs personnes se voient octroyer la copropriété d'un bien sans être entrées explicitement dans un accord de participation formel.

³⁷http://www.albarakabank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=230&Itemid=39

b. Shirkah al uqood ou association contractuelle : cette forme est considérée comme une association à part entière, puisque dans ce cas, les deux parties ont émis une volonté explicite d'entrer dans un arrangement contractuel et d'en partager. Ainsi, les profits sont partagés au prorata prédéterminé alors que les pertes sont limitées au capital investi par chacun des associés.

I.1.4. Types de la Moucharaka :

Nous distinguons deux types de la Moucharaka dont la Moucharaka de durée indéterminée et la Moucharaka dégressive (diminishing Musharaka) :

a. Moucharaka de durée indéterminée (définitive):

La banque en tant qu'associé copropriétaire, participe au financement du projet de façon durable et perçoit régulièrement sa part des bénéfices. Il s'agit en l'occurrence pour la banque, d'un emploi à long ou moyen termes de ces ressources stables (fonds propres, dépôts participatifs affectés et non affectés...).

L'apport de la banque peut revêtir la forme d'une prise de participation dans des sociétés déjà existantes, d'un concours à l'augmentation de leur capital social ou la contribution dans la formation du capital de sociétés nouvelles (achat ou souscription d'actions ou de parts sociales).

Ce type de Moucharaka correspond dans les pratiques bancaires classiques aux placements stables que les banques effectuent soit pour aider à la formation d'entreprises ou tout simplement pour s'assurer le contrôle d'entreprises existantes.

b. Moucharaka dégressive :

Dans ce cas, la banque participe au financement d'un projet ou d'une opération avec l'intention de se retirer progressivement après avoir récupéré la totalité de son capital et de ces bénéfices.

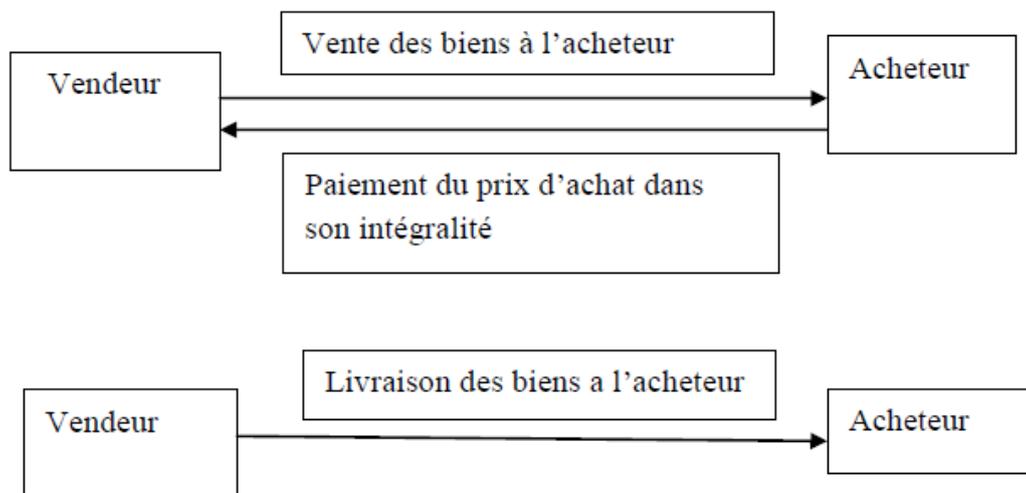
Le promoteur versera à la banque les bénéfices lui revenant, à intervalle régulier comme il peut utiliser une partie ou la totalité de sa propre part pour rembourser l'apport en capital de la banque.³⁸

I.1.5. Avantages de la Moucharaka :

Le produit Moucharaka présente plusieurs avantages pour ses intervenants, la banque et les opérateurs économiques, à savoir:

- Il offre des opportunités de placement à moyen et long termes de ses ressources ;
- Il peut constituer un taux de rémunération assez intéressant à ses déposants et à ses actionnaires ;
- C'est une forme de financement à moyen et long termes, elle constitue le mode de financement le plus adapté au besoin des cycles de création et de développement des entreprises : constitution, augmentation de capital, rénovation des équipements ;
- C'est le produit le plus sollicité par les promoteurs pour la création de petites et moyennes entreprises sous forme de sociétés de diverses formes (SPA, SARL, SNC...).
- La Moucharaka de type dégressif, permet aux entrepreneurs d'acquérir de manière progressive la part de la banque une fois que le projet est en mesure de générer des cash-flows suffisants. Parallèlement, elle permet à la banque de récupérer son argent progressivement et s'associer par la suite dans d'autres projets qui seront peut-être plus rentables.
- Elle répond aussi aux besoins de financement des petites entités du secteur de l'artisanat, de l'hôtellerie, de la restauration et autres types d'activités qui, en dépit de leur faiblesse en matière de garanties et de ressources financières, présentent en contrepartie un intérêt culturel certain. Ces secteurs bénéficient le plus souvent d'avantages fiscaux et d'une demande stable et fidèle qui compensent largement les inconvénients précités.

³⁸ Partie inspirée de BENDJILALI op.cit page 33

Figure n°4 : Le processus de la musharaka

I.2. La Moudharaba :

I.2.1. Définition:

C'est un contrat par lequel la banque, ou plus précisément le fournisseur du capital financier dit "Rab al mal", apporte l'ensemble des capitaux financiers nécessaires au projet à l'entrepreneur dit "Moudharib", qui lui va apporter son capital travail. En cas de perte, l'apporteur des capitaux financiers subit une perte financière et l'entrepreneur subit une perte de son coût d'opportunité (temps et travail).

Le ratio selon lequel les profits sont distribués est fixé, prédéterminé et connu à l'avance par les deux parties et ces profits sont distribués in-fine de l'opération. Les pertes éventuelles engendrées par le processus normal du projet sont à la charge du détenteur des fonds, puisque le capital humain dispose du même statut que le capital financier.

L'entrepreneur aura quand même perdu son effort, son temps et son travail. Cependant, n'ayant investi rien d'autre que le capital humain, il n'a droit à aucun salaire pour la gestion de l'entreprise.

I.2.2. Conditions de conformité à la charia :

Les conditions de conformité de la Moudharaba à la charia sont comme suit :

- Le capital investi dans ce produit doit correspondre à un capital financier exprimé dans la monnaie en circulation ;
- S'il s'agit d'un capital physique, il doit être clairement évalué dans le contrat, et ce, avec l'accord des deux parties contractantes ;
- La quote-part des profits revenant à chacune des parties, le montant du capital investi et la nature du projet doivent également être définis d'une manière détaillée dans le contrat ;
- La nature du projet doit respecter les prescriptions de la charia.

I.2.3. Formes de la Moudharaba :

Le produit Moudharaba comprend deux formes :

- a. Moudharaba mouqayada (limitée):** dans ce type de produit, l'objet social de l'opération est clairement défini.

En effet, dans la Moudharaba mouqayada, l'entrepreneur est limité dans le choix dans l'affectation des fonds, puisque rab-al-mal l'oblige à investir ces fonds dans une entreprise déterminée.

- b. Moudharaba moutlaqa (illimitée) :** dans ce type de produit, l'objet social de l'opération n'est pas précis et l'objet du contrat est laissé au libre choix de l'entrepreneur.

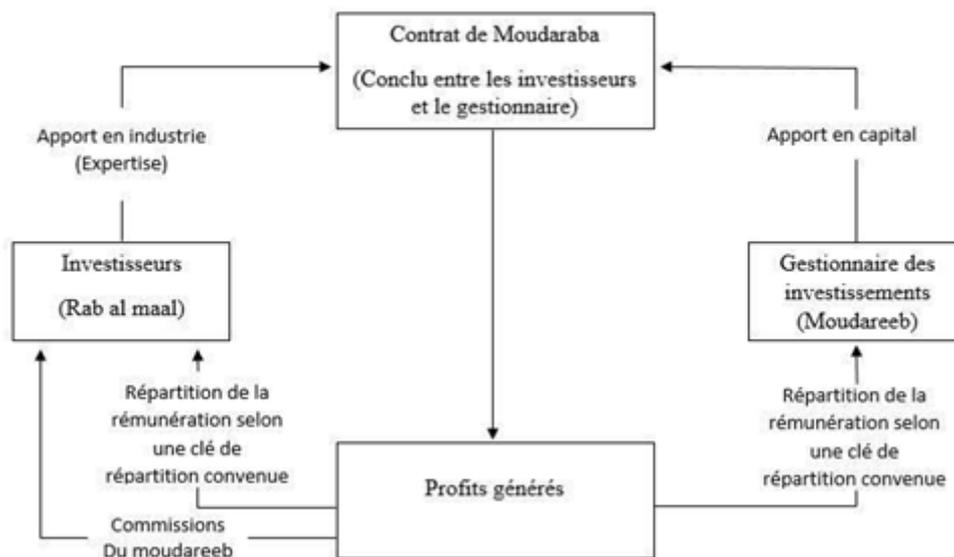
I.2.4. Utilisation de la Moudharaba :

La Moudharaba est licite et utilisable avec la monnaie, les morceaux d'or ou d'argent, mais elle n'est pas licite avec des marchandises.

En effet, dans ce type de produits licites, il y'a reprise du capital et partage selon un pourcentage connu et convenu des bénéficiaires par la banque ou "Rab al-mal", ce qui ne sera pas possible avec la marchandise. Cette dernière peut être périssable ou de valeur fluctuante.

Le processus de la Moudharaba est représenté comme suit ³⁹ :

Figure n° 05 : Processus de la Moudharaba



I.2.5. Avantages de la Moudharaba :

Le produit Moudharaba présente plusieurs avantages à ces participants, à savoir :

- Il Met en égalité le capital humain et le capital financier ;
- Il constitue une source de revenus réguliers pour la banque « Rab El Mal » ;
- C'est un mode de financement adapté au financement des différents secteurs de l'économie ;
- Une formule adéquate pour les promoteurs de projets qualifiés ainsi que ceux justifiant d'un métier ou d'une expérience dans un domaine donné.⁴⁰

³⁹ <http://www.blog.saeed.com/wp-content/uploads/2011/01/Mudaraba.png>

⁴⁰ Il ya lieu de noter que du coté du passif des banques, il existe aussi des contrats Moudharaba mais à durée illimitée.

La banque a ainsi le droit d'utiliser les fonds des déposants pour un large panel de projets.

Mais comme les deux modes (la Mousharaka et la Moudharaba ne pouvant être appliquées dans toutes les circonstances et dans toutes les opérations), la charia a spécifié d'autres modes de transactions permises qui sont à l'origine, beaucoup plus opérationnelles que financières.

II. Autres produits :

II.1. Le produit Quardh el Hassan :

I.1.1. Définition :

Les banques peuvent accorder à leurs clients des produits encouragés par le coran, de types Quardh el Hassan ou des produits de bienveillance lorsque ces derniers en ont besoin.

Il s'agit d'un produit pour faire face à des circonstances particulières comme les décès, les mariages, la circoncision des enfants et d'autres événements similaires. C'est un financement de bienfaisance devant être remboursé par l'emprunteur sans aucune ribhia ni surplus.

L'emprunteur peut toutefois décider, à sa guise et à condition que cela ne soit pas stipuler dans le contrat, de verser un surplus qui prendrait alors la forme d'un don.

I.1.2. Domaine d'application :

Ce prêt sans intérêt est généralement utilisé par les banques pour venir en aide aux personnes se trouvant dans une situation de besoin temporaire ou de difficulté passagère comme, par exemple, les étudiants.

Il est aussi utilisé en complément d'un ou de plusieurs contrats. Il peut, en effet, arriver qu'un entrepreneur, avec lequel la banque est engagée dans une relation d'affaires, se trouve dans une situation critique.

Par conséquent, en octroyant un prêt sans intérêt à ce dernier, la banque peut sauver ou relancer un projet et ainsi sauvegarder les intérêts des deux parties.

Enfin, nous pouvons lire dans le rapport annuel de la Jordan Islamique Bank de 1996⁴¹, que : « la banque accepte toute contribution de bienfaiteurs qui souhaiterait accorder des prêts sans intérêts par l'intermédiaire de la banque, à des fins particuliers. Ces contributions sont déposées dans le El Quardh El Hassan Fund ». ⁴²

II.2. Produit d'assurance et de titrisation :

II.2.1. Produit Takaful :

Le Takaful est un concept islamique d'assurance, basé sur les normes et règles de la charia. Il provient du verbe arabe 'Kafala', qui signifie "se garantir l'un l'autre" ou "garantie conjointe". Ce produit est basé sur la coopération mutuelle, la responsabilité, l'assurance, la protection et l'assistance entre les participants.

Tout comme une mutuelle d'assurance, une compagnie Takaful permet de mutualiser les risques et de répartir les pertes éventuelles entre l'ensemble des assurés. Ainsi, les membres d'une compagnie d'assurance Takaful sont à la fois assureurs « propriétaires » des fonds gérés.

Les souscripteurs des contrats Takaful apportent les fonds nécessaires à la couverture des risques futurs et bénéficient en fin d'exercice comptable de dividendes sur les opérations exclusives d'assurance (taux à distribuer déterminé par un conseil d'administration). En revanche, ils sont également tenus à la recapitaliser en cas de résultats négatifs. Ils sont donc, les propriétaires des fonds collectés et la compagnie takaful joue le rôle de gestionnaire et se rémunère par le biais de commissions.

Et afin d'éliminer le caractère incertain (Gharar) associé aux contrats d'assurance conventionnelle, les contrats Takaful ne spécifient pas un bénéfice monétaire prédéterminé.

Il existe trois modèles et plusieurs variations de la mise en pratique du Takaful, la principale différence entre les différents modèles étant le mode de détermination de la rémunération de l'opérateur Takaful:

⁴¹Jordan islamic bank rapport annuel 1996

⁴²Imane Karich, Le Système Financier Islamique De La Religion A La Banque, Larcier 2002

-Modèle de Moudhabara : pourcentage dans les profits repartis entre l'opérateur et le fonds des sociétaires, après déduction de toutes les charges techniques, frais de gestion et autres frais généraux.

-Modèle de Wakala : exprimée en pourcentage des primes, décidées annuellement et d'avance et rémunérant directement les frais de gestion de l'opérateur.

-Combinaison des deux : il s'agit de la plus courante au Moyen-Orient.

II.2.2. Les Sukuks :

Les Sukuks sont des instruments obligataires islamiques adossés à un actif tangible ou à un investissement dans une firme. Les rendements de l'actif ou de l'entreprise vont permettre de rémunérer l'investisseur. En effet, les érudits musulmans, qui s'intéressaient de près à la finance et qui ont voulu mettre en place un instrument financier à même de permettre de lever des fonds pour financer des projets d'investissement tout en respectant les préceptes de l'islam, ont innové cet instrument.

Sur le plan technique, les Sukuks sont en réalité des Certificats d'Investissement (Des actions dépourvues de droits de vote) qui sont émis par une société Ad-Hoc, créée pour l'occasion à l'initiative d'une entité à besoins de financement (État ou Société).

L'argent collecté à travers cette émission servira à financer une opération commerciale de "Mourabaha", l'acquisition d'un actif (Meuble ou immeuble) qui sera revendu, moyennant une marge, à tempérament et au profit de l'initiateur. Ce type de Sukuks est appelé "Sukuks El Mourabaha".

Il existe d'autres types de Sukuks comme les "Sukuks El Ijara", qui au lieu d'adosser l'opération à un achat/vente, elle est adossée à une transaction d'achat/location (Leasing), moyennant le paiement de loyers par l'initiateur (État ou Société) permettant la rémunération (selon le principe de partage des pertes et profits "PPP") des investisseurs détenteurs de Sukuks.

Toutefois et selon l'AAOIFI, il existerait 14 types de Sukuk. Cependant, seules 7 techniques sont utilisées couramment : l'Ijara, la Mourabaha, la Mousharaka, l'Istisna'a, la Moudharaba, le Salam et la Manfa'a . Ces obligations sont émises pour le compte d'États,

d'entreprises et des banques par le biais d'une Special Purpose Vehicle (SPV)⁴³ ; leur durée est généralement de 5 à 7 ans et à la fin de cette période l'opération est liquidée à travers le rachat des certificats d'investissement (Sukuk) et la liquidation de la société Ad-Hoc (SPV).

Conclusion du chapitre 2 :

Les différents principes qui régissent l'économie et la finance islamique vont adopter, en réalité, une large série de contrats respectant les préceptes de la charia, il s'agit principalement des contrats de type participatif et des contrats commerciaux, mais il existe d'autres produits tels que le Quardh el Hassan, le Takaful et les Sukuks.

Les premiers, nous pouvons citer les plus utilisés par les banques islamiques comme mode de financement tels que la Murabaha, le Salam , la Ijara , l'Istisna'a et les seconds, la Moucharaka et la Moudharaba qui sont directement basés sur le principe des 3 P.

En parallèle, les banques islamiques sont engagées dans des actions de bienfaisance en développant des produits relatifs comme El Quardh El Hassan. En outre, les produits Takaful et les Sukuks sont sous la loupe des opérateurs étant donné leur succès et leur propagation.

Enfin et dans ce qui suit, nous allons procéder à une enquête sur la perception des clients et prospects de la CNEP-Banque par rapport à ces produits islamiques, par le biais d'un questionnaire, qui leur a été soumis.

⁴³Fonds Commun de Créance.

Chapitre Empirique

Introduction du chapitre 3 :

L'analyse théorique nous a permis de retracer l'ensemble des notions de bases relatives à la finance islamique. Mais les études théoriques doivent être complétées et ne peuvent être validées qu'à partir du moment où leurs mises en pratiques voire leur impact sur la population, dans notre cas, s'avèrent concluants.

Notre objectif est donc de s'approcher d'une partie de la population pour capter leur perception vis-à-vis du projet de la banque qui n'est autre que le lancement des produits

bancaires islamiques. Ainsi, nous consacrerons ce dernier chapitre au traitement d'une enquête dans ce sens, à travers le partage d'un questionnaire⁴⁴, auquel nous avons accordé une bonne partie de notre temps pour son élaboration, afin de construire des questions pertinentes dont les réponses pourront nous indiquer sur les attributs qui comptent le plus pour le client et servir par conséquent à la banque pour l'aider dans sa prise de décision.

Toutefois, pour la réalisation de cette mission, nous avons été affectés à la structure « Projet Produits à Marge » où nous avons pu comprendre les missions de ce projet et les objectifs devant être atteints, ce qui nous a beaucoup aidés pour l'élaboration d'un bon questionnaire. Mais aussi, ce n'est que grâce aux collaborateurs travaillant dans ce projet que nous avons pu désigner des chargés d'animation pour la diffusion du questionnaire auprès des clients de la banque au sein de plusieurs agences.

Enfin, au cours de ce chapitre, nous commencerons par une première section où nous présenterons la structure d'accueil et la méthodologie de la recherche empirique, pour ensuite finir avec une section où nous analyserons les résultats et testerons les hypothèses.

Section 01 : Présentation de la structure d'accueil et de la méthodologie de la recherche empirique

I. Présentation de la structure d'accueil :

⁴⁴ Voir annexe

La structure d'accueil « projet produits à marge » de la CNEP-Banque a été créée le 1^{er} décembre 2017 et compte 7 collaborateurs travaillant pour le lancement des produits bancaires islamiques au sein de la banque.

I.1. Les objectifs et missions de la structure :

L'objectif stratégique de ce projet est le positionnement dans le marché de la finance islamique. Quant aux objectifs opérationnels nous citons :

- Enrichir la gamme de produits de financement à marge ;
- Enrichir la gamme de produits d'épargne ;
- Développer et organiser la finance islamique au sein de la banque.

Quant aux principales missions, nous citons :

- Proposer une gamme de produits islamiques ;
- Définir les conditions techniques et commerciales des produits à commercialiser avec les structures concernées ;
- Proposer des actions de formation avec la structure concernée, à destination des collaborateurs de la banque ;
- Proposer l'organisation adaptée à la nature du métier de la finance participative.

I.2. Réalisations de la structure au cours de l'année 2017 :

Les principales réalisations de la structure au cours de l'année 2017 sont comme suit :

- Lancement du premier produit « Ijara Tamlikia »;
- Signature d'une convention avec des consultants chariatiques;
- Proposition d'un projet d'organisation de la structure projet;
- Préparation du lancement d'un appel d'offres pour accompagnement et assistance pour le lancement de l'activité finance participative;
- Développement d'un produit de financement de véhicule.

Notons toutefois que pour le moment les activités sont gelées en attendant la note de la banque centrale d'Algérie relative au lancement des produits bancaires islamiques qui se fera très prochainement.

II. La méthodologie de la recherche empirique :

II.1. L'échantillon choisi :

Dans les sciences humaines, un échantillon désigne un certain nombre d'individus choisis dans une population de manière à la représenter et pouvant servir pour l'appréciation de cas du même genre. La question qui se pose à propos de tout échantillon est celle de sa représentativité.

Notre enquête a été réalisée sur la base d'un échantillon de 200 individus, Clients et prospects de la CNEP-Banque, répartis dans plusieurs villes du pays et sélectionnés au hasard.

Toutefois, l'échantillon sur lequel s'est basée notre enquête ne peut être considéré comme représentatif de l'ensemble des individus algériens, il permet néanmoins par sa taille de conceptualiser une idée sur la perception des clients et prospects de la banque par rapport à ce sujet.

II.2. Le recueil des données :

Dans le cadre du recueil des données, nous avons commencé d'abord par un prétest à l'aide d'une enquête qui repose sur un questionnaire auprès de quelques personnes afin d'y corriger les erreurs qui auraient pu empêcher la compréhension des questions par les répondants et aussi pour nous permettre d'élargir notre étude et ce à travers les questions posées.

II.3. La construction du questionnaire :

Notre questionnaire comporte 31 questions, dont 5 relatifs à la connaissance du répondant. Ces questions sont réparties en 4 parties :

Première partie : La perception et la connaissance des clients et prospects de la banque par rapport aux produits bancaires islamiques :

Cette partie sert d'identifier d'abord les personnes non bancarisées et connaître la raison de leur non bancarisation, ensuite la perception de l'échantillon par rapport à l'intérêt en islam et aux produits à intérêts et enfin leurs connaissances sur les principes de la finance islamiques et leurs attentes d'une offre de produits bancaires islamiques.

Deuxième partie : Le choix entre une banque classique et une banque islamique :

Cette partie nous permet d'identifier les personnes prêtes à souscrire à des produits bancaires islamiques et connaître leur choix entre une banque classique et une banque islamique sous contraintes de la tarification, la proximité et la qualité de services et ce, pour une meilleure analyse.

Troisième partie : Le choix entre une fenêtre islamique et une banque islamique :

Cette partie nous permet de savoir si les personnes sont contre le fait qu'une banque classique puisse leur offrir des produits bancaires islamiques ou non. Toutefois, si non, essayer de savoir le mode de commercialisation qu'ils préfèrent afin de le recommander à la banque.

Quatrième partie : La connaissance du répondant :

Cette partie nous permet de répartir notre échantillon pour l'élaboration de son analyse descriptive.

II.4. Le traitement et l'analyse des données :

Le traitement et l'analyse des données sont réalisés à l'aide du programme Excel.

Nous utiliserons tout au long de cette analyse des graphiques de type « secteurs » et « barres » pour illustrer et comparer les données.

Section 2 : L'analyse descriptive de l'échantillon étudié

Avant de commencer notre analyse, nous avons soumis notre questionnaire au test de fiabilité cronbach's alpha, et avec une valeur de 0.714, notre questionnaire est considéré comme étant fiable.

I. La répartition de l'échantillon :

Notre échantillon est formé de 200 personnes réparties de la manière suivante :

I.1. Répartition de l'échantillon selon la bancarisation du répondant :

Les réponses à la première question du questionnaire⁴⁵ sont requises dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°01: Bancarisation du répondant

Réponses	Fréquence	pourcentage
Oui	80	40%
Oui et je suis client de la CNEP-Banque	85	42,50%
Non	35	17,50%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

Nous pouvons ainsi relever que notre échantillon est constitué de 165 individus bancarisés dont 85 clients de la CNEP-Banque et de 35 individus non bancarisés. Autrement dit, notre enquête est élaborée auprès de 85 clients de la CNEP-banque et de 115 prospects.

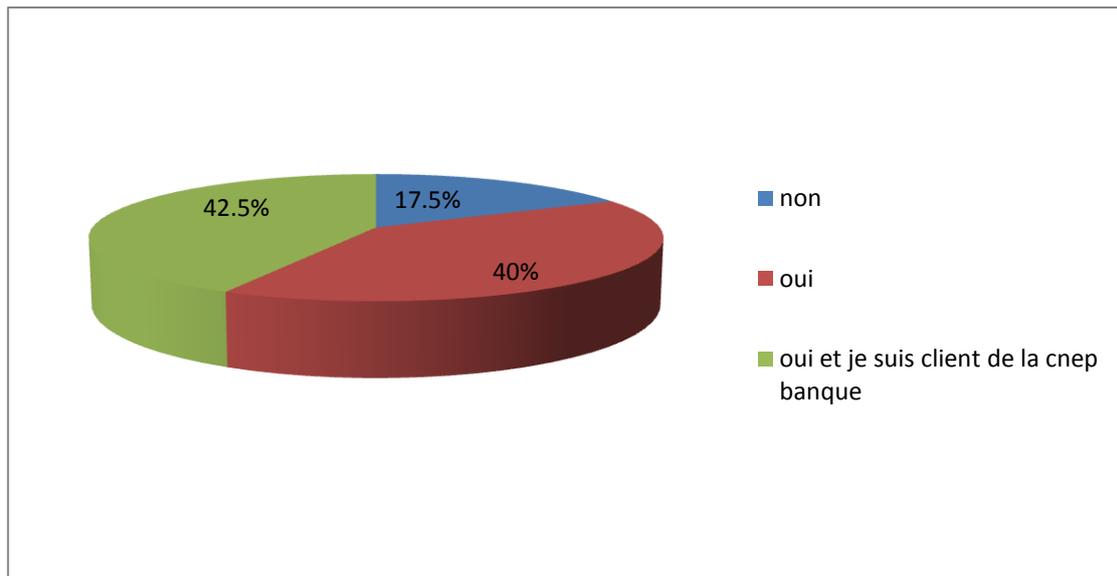
Figure n°06: Bancarisation du répondant

⁴⁵ Êtes-vous client d'une banque ?

-Oui

-Oui et je suis client de la CNEP-Banque

-Non



Source : sortie Excel

I.2. Répartition de l'échantillon selon le genre du répondant :

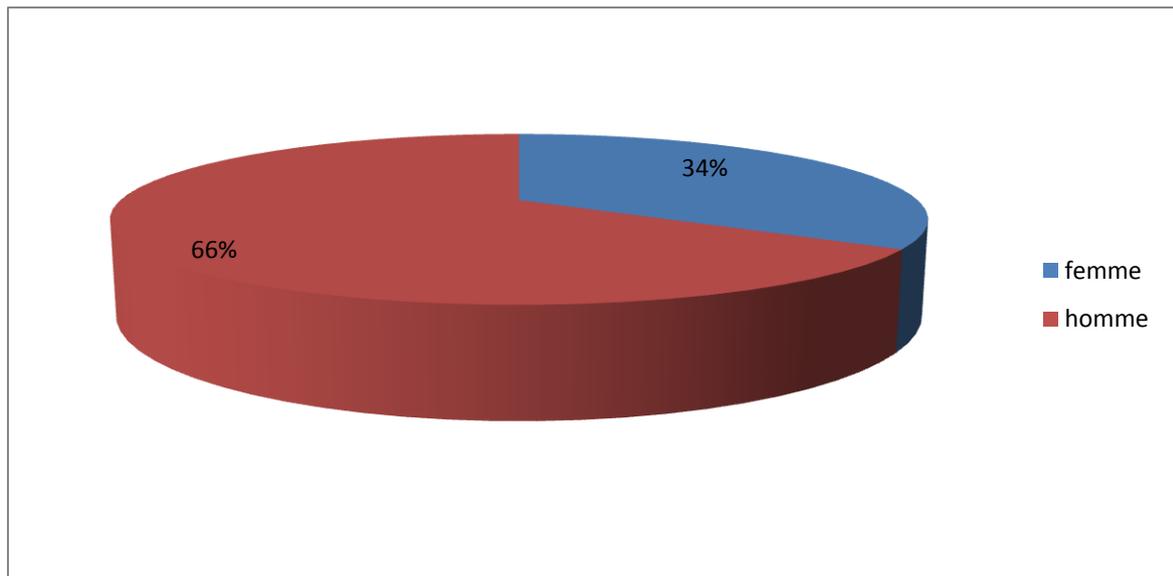
Le tableau ci-dessous indique que notre échantillon comporte 66% d'hommes contre 34% de femmes.

Tableau n°02 : Répartition de l'échantillon selon le genre du répondant

Répondant	Fréquence	Pourcentage
Femme	68	34%
Homme	132	66%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°07 : Répartition de l'échantillon selon le genre du répondant



Source : Sortie Excel

I.3. Répartition de l'échantillon selon le lieu de résidence du répondant :

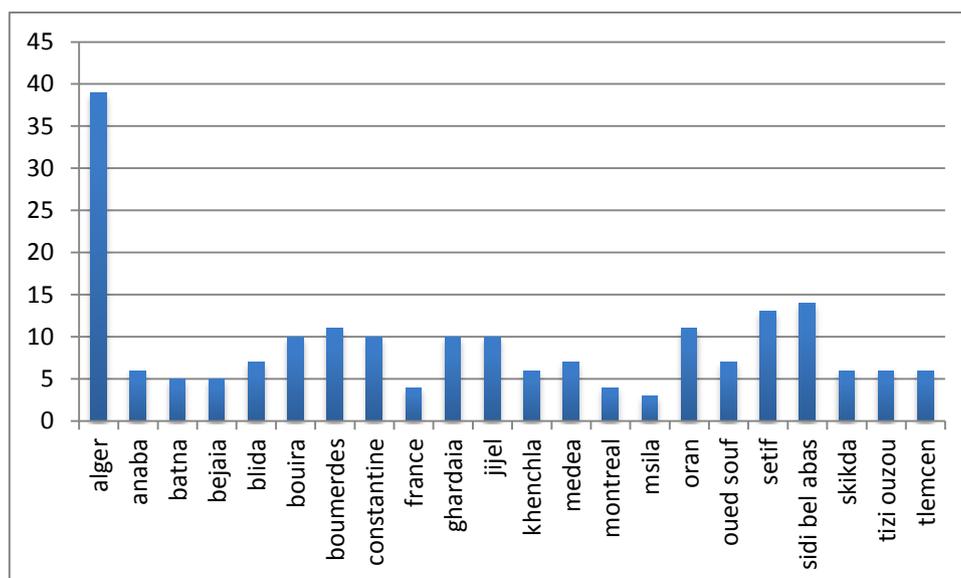
Depuis le tableau ci-dessous, nous pouvons constater que notre échantillon est réparti sur plusieurs villes du pays et nous avons même des répondants algériens résidents à l'étranger. Toutefois, cette large répartition ne peut être qu'en la faveur de la fiabilité de notre étude.

Tableau n° 03 : Répartition de l'échantillon selon le lieu de résidence du répondant

Lieu de résidence	Fréquence	Pourcentage
Alger	39	19,50%
Annaba	6	3,00%
Batna	5	2,50%
Bejaia	5	2,50%
Blida	7	3,50%
Bouira	10	5,00%
Boumerdes	11	5,50%
Constantine	10	5,00%
France	4	2,00%
Ghardaia	10	5,00%
Jijel	10	5,00%
Khenchla	6	3,00%
Medea	7	3,50%
Montreal	4	2,00%
M'sila	3	1,50%
Oran	11	5,50%
Oued souf	7	3,50%
Setif	13	6,50%
Sidi bel abas	14	7,00%
Skikda	6	3,00%
Tizi-ouzou	6	3,00%
Tlemcen	6	3,00%
Total	200	100,00%

Source : Sortie Excel

Figure n°08 : Répartition de l'échantillon selon le lieu de résidence du répondant



Source : Sortie Excel

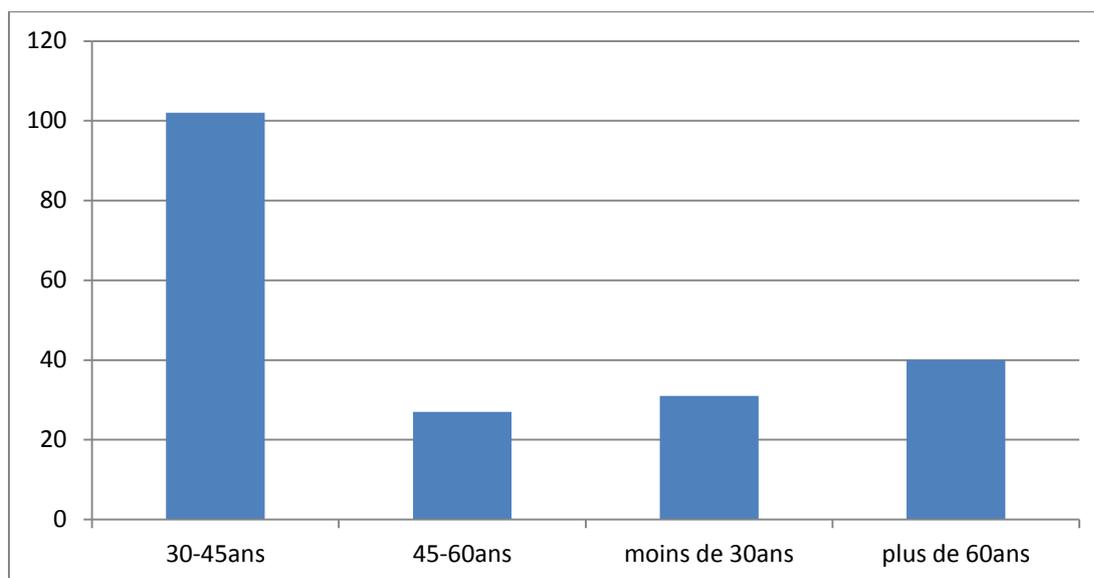
I.4. Répartition de l'échantillon selon l'âge du répondant :

En ce qui concerne l'âge des répondants, et à travers le tableau ci-dessous, nous remarquons que 51% de notre échantillon ont entre 30 et 45ans, 20% ont plus de 60ans, 15.5% font partie des moins de 30ans et enfin 14% ont entre 45 et 60ans.

Tableau n°4 : Répartition de l'échantillon selon l'âge du répondant

Âge	Fréquence	Pourcentage
Moins de 30ans	31	15,50%
30-45ans	102	51,00%
45-60ans	27	14%
Plus de 60ans	40	20%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°09: Répartition de l'échantillon selon l'âge du répondant

Source : Sortie Excel

I.5. Répartition de l'échantillon selon la situation professionnelle du répondant :

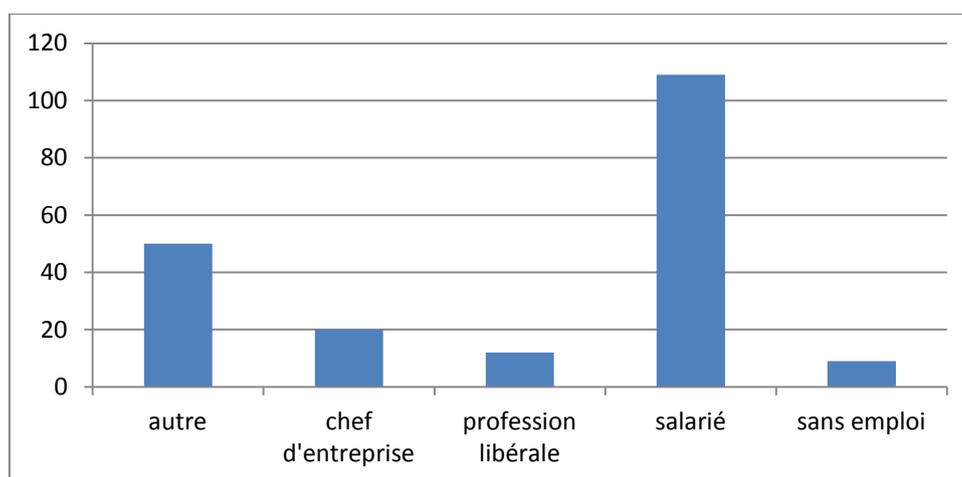
Comme le montrent le tableau et la figure ci-dessous, plus que la moitié de notre échantillon sont des salariés ; Ils sont au nombre de 109 et représentent exactement 54.5% de l'ensemble des répondants. 25% des personnes questionnées soit 50 personnes sont classées dans la catégorie « autre » qui englobe d'après les réponses 40 retraités et 10 étudiants (voir tableau n°6), 10% sont des chefs d'entreprises, 6% ont une profession libérale et 4.5% sont sans emploi.

Tableau n°5 : Répartition de l'échantillon selon la situation professionnelle du répondant

Profession	Fréquence	Pourcentage
Salarié	109	54,50%
Autre	50	25%
Chef d'entreprise	20	10%
Profession libérale	12	6%
Sans emploi	9	4,50%
Total	200	100,00%

Source : Sortie Excel

Figure n° 10: Répartition de l'échantillon selon la situation professionnelle du répondant



Source : Sortie Excel

Tableau n°6 : Répartition des personnes ayant répondu à leur situation professionnelle par autre

Autre	Fréquence	Pourcentage
Etudiant	2	4%
Retraité	48	96%
Total	50	100%

Source : Sortie Excel

I.6. Répartition de l'échantillon selon le revenu mensuel du répondant :

Selon ce critère, notre échantillon est constitué de 86 personnes possédant un revenu entre 48001 et 90 000 da soit 43% du total, 42 personnes entre 3000-48000 da (21%) ,37 personnes entre 90001 et 14400da (18.5%), 18 personnes moins de 30000da (9%) et enfin 17 personnes avec plus de 144 000 da.

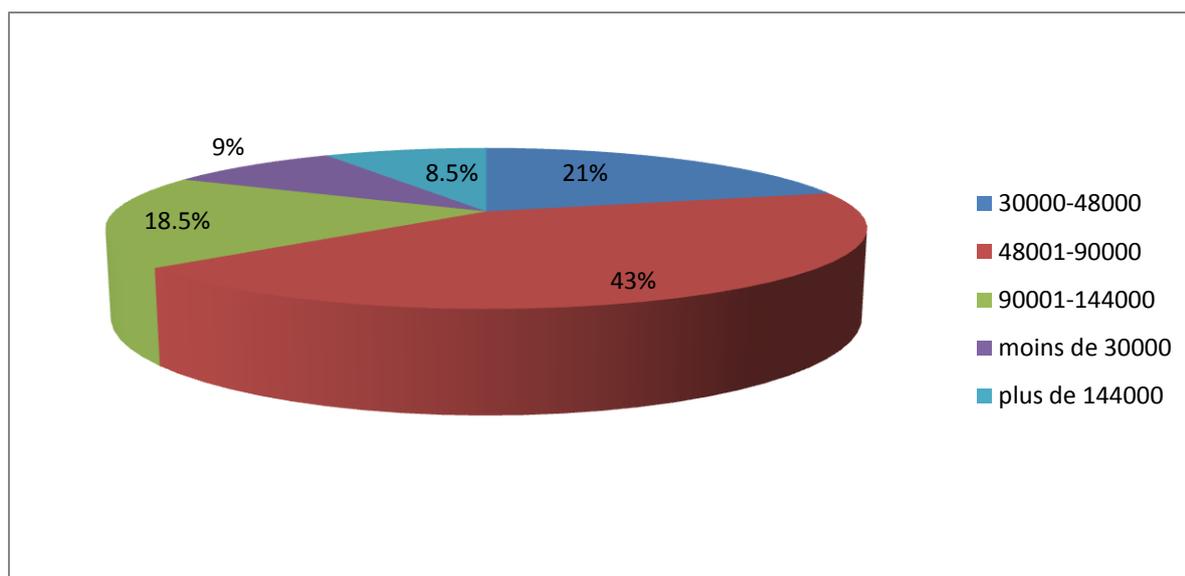
Ainsi, ces chiffres sont illustrés dans le tableau et la figure ci-dessous :

Tableau n°6 : Répartition de l'échantillon selon le revenu mensuel du répondant

Revenu	Fréquence	Pourcentage
Moins de 30000	18	9%
30000-48000	42	21%
48001-90000	86	43%
90001-144000	37	18,50%
Plus de 144000	17	8,50%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°11 : Répartition de l'échantillon selon le revenu mensuel du répondant



Source : Sortie Excel

II. L'analyse descriptive des questions relatives à la perception et à la connaissance des clients et des prospects de la banque par rapport aux produits bancaires islamiques :

II.1. Analyse de la question « Si oui, vous utilisez quelle offre de la banque ?⁴⁶ » :

Les réponses requises sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau n°7 : Les offres de la banque utilisées par les répondants bancarisés

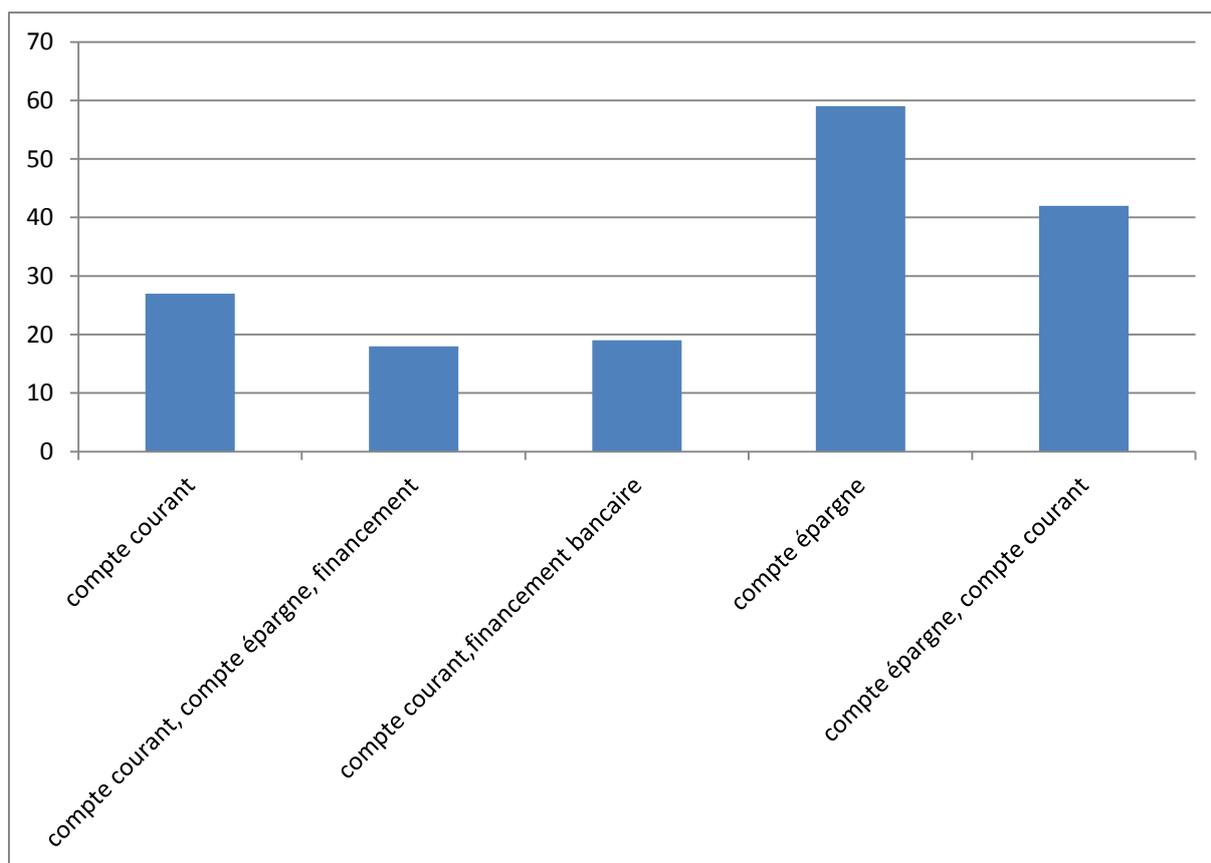
⁴⁶Cette question vient dans le questionnaire juste après la question relative à la bancarisation. Toutefois, nous avons traité cette dernière dans la première partie, car elle nous permet de répartir notre échantillon entre clients de la Cnep-Banque et prospects (bancarisés et non bancarisés).

Offre utilisée	Fréquence	Pourcentage
Compte courant	27	16,36%
Compte courant, compte épargne, financement bancaire	18	10,91%
Compte courant, financement bancaire	19	11,52%
Compte épargne	59	35,76%
Compte épargne, compte courant	42	25,45%
Total	165	100%

Source : Sortie Excel

D'après ce tableau, la majorité des répondants bancarisés (59) ne possèdent que des comptes d'épargne soit 35.76%, 42 personnes ont un compte épargne et un compte courant, 27 personnes n'ont qu'un compte courant, 19 personnes ont souscrit à un financement bancaire et ont bien évidemment un compte courant et enfin 18 personnes soit 16.36% ont un compte courant, un compte épargne et ont déjà souscrit à un financement bancaire.

Figure n° 12 : Les offres de la banque utilisées par les répondants



Source : Sortie Excel

II.2. Analyse de la question « Sinon, le choix est-il lié :

Au niveau bas de votre salaire

A des motifs de prudence et manque de confiance envers les banques

À des convictions religieuses

Autres ?» :

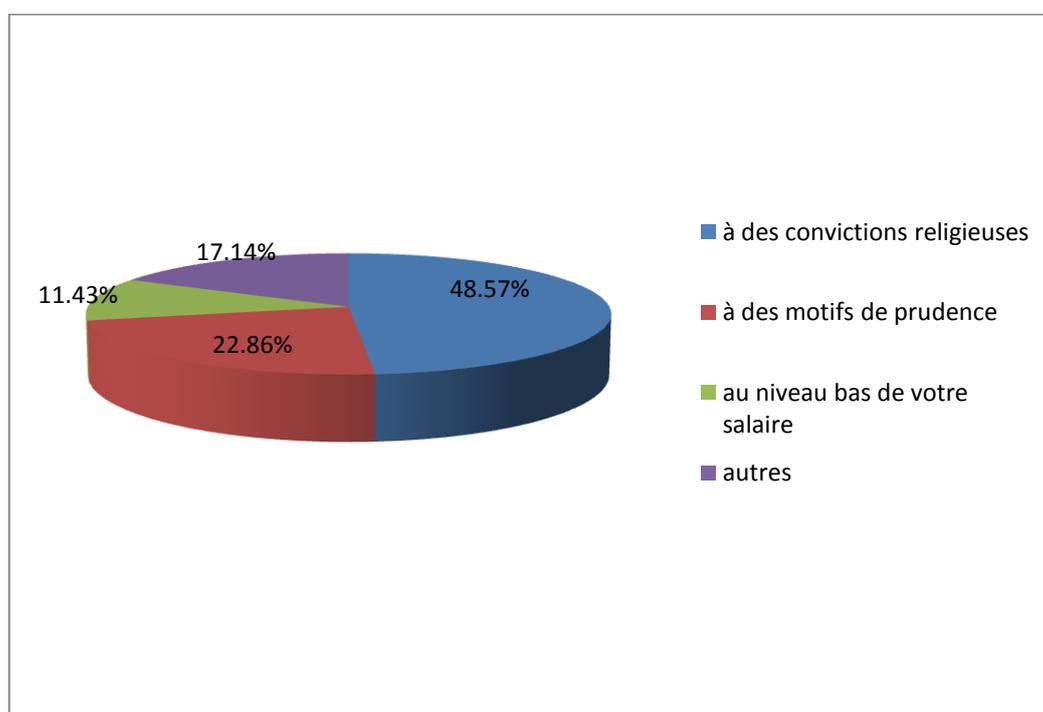
D'après le tableau et la figure ci-dessous, nous relevons que presque la moitié (48.57%) des répondants non bancarisés ont déclaré que la raison de leur non-bancarisation revient à des convictions religieuses, 8 personnes parmi ces 35 non bancarisés soit 22.86% ont déclaré que c'était pour des motifs de prudence et manque de confiance envers la banque, 6 personnes (17.14%) ont répondu par autres (voir tableau n°9) et enfin 4 personnes soit 11.43% ont déclaré que c'était lié au niveau bas de leur salaire.

Tableau n°8 : Les raisons de non-bancarisation

Raisons de non-bancarisation	Fréquence	Pourcentage
Niveau bas du salaire	4	11,43%
Des motifs de prudence et manque de confiance envers la banque	8	22,86%
Des convictions religieuses	17	48,57%
Autres	6	17,14%
Total	35	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°13 : Les raisons de non-bancarisation



Source : Sortie Excel

Tableau n°9 : Raisons de non-bancarisation des personnes ayant répondu par autres

Autres	Fréquence	Pourcentage
Je n'ai pas de salaire	2	33,33%
Manque de temps	1	16,67%
Mauvaises prestations de services	1	16,67%
Procédures complexes (trop de paperasse)	1	16,67%
Procédures lentes	1	16,67%
Total	6	100%

Source : Sortie Excel

II.3. Analyse de la question « Pensez-vous que l'intérêt appliqué par les banques classiques est en contradiction avec les convictions religieuses ? » :

Comme le montre le tableau ci-dessous, 69.5% des personnes interrogées pensent que l'intérêt appliqué par les banques classiques est en contradiction avec les convictions religieuses, 11.5% ne le pensent pas et 19% ont répondu par je ne sais pas.

Tableau n°10 : Avis des répondants sur l'intérêt appliqué par les banques classiques

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	139	69,50%
Non	23	11,50%
Je ne sais pas	38	19%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

II.4. Analyse de la question « Si vous avez déjà souscrit à un produit à intérêts (compte d'épargne et/ou financement bancaire) avez-vous eu une gêne à les utiliser (par rapport à vos convictions religieuses) ? » :

Nous pouvons voir depuis le tableau et la figure ci-après que 81 personnes parmi celles qui ont déjà souscrit à des produits à intérêts soit 58.7 % n'ont pas de gêne à les utiliser contre 57 personnes (41.3%) qui en ont.

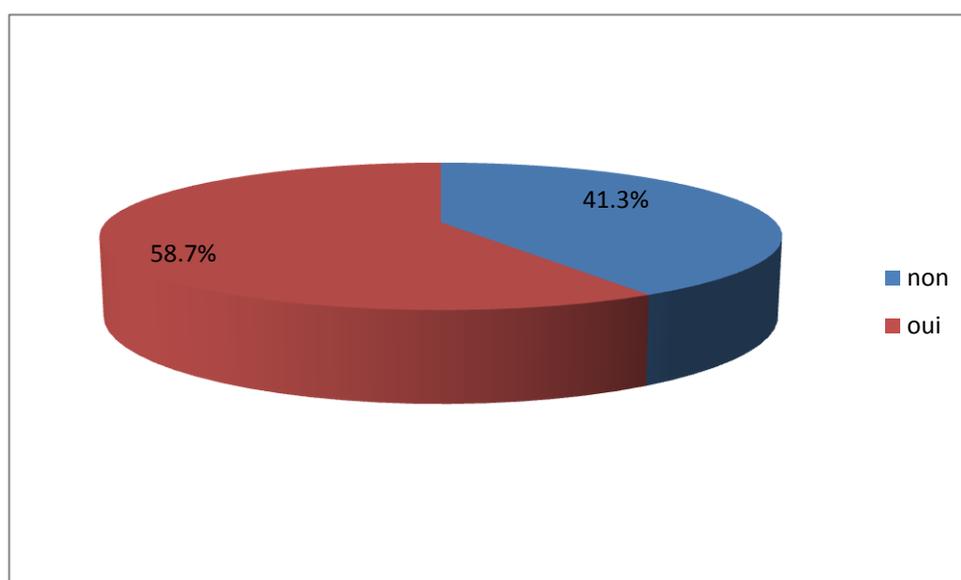
Notons toutefois que la majorité écrasante des personnes ayant souscrit à un produit d'épargne seulement ne ressentent pas cette gêne car elles n'utilisent pas les intérêts générés pour leur besoins personnels.

Tableau n°11 : La gêne ressentie à l'utilisation des produits à intérêts

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	57	41,30%
Non	81	58,70%
Total	138	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°14 : La gêne ressentie à l'utilisation des produits à intérêts



Source : Sortie Excel

II.5. Analyse de la question « Avez-vous déjà entendu parler d'un produit bancaire islamiques ? » :

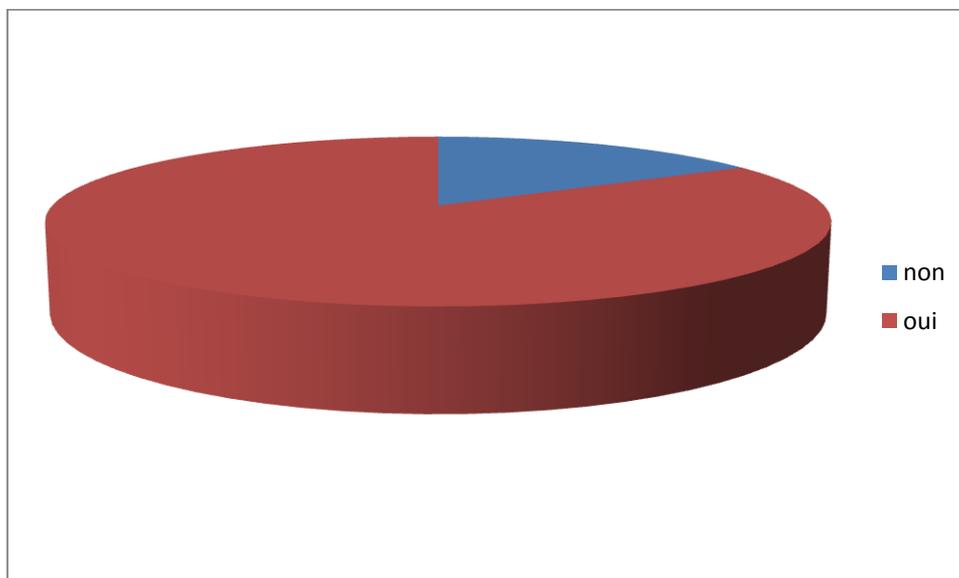
Le tableau et la figure ci-dessous nous montrent que sur les 200 personnes interrogées, 83.5% ont répondu avoir déjà entendu parler d'un produit bancaire islamique.

Tableau n°12 : Avoir entendu parler d'un produit bancaire islamique

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	167	83,50%
Non	33	16,50%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°15 : Avoir entendu parler d'un produit bancaire islamique



Source : Sortie Excel

II.6. Analyse de la question « Si oui, parmi les produits ci-dessous, quels sont ceux que vous connaissez ? » :

Le tableau présenté ci-dessous nous indique que le produit le plus connu par nos répondants est la Mourabaha avec un taux de 25.75% du total contre seulement 8.38% qui connaissent tous les produits bancaires islamiques. Toutefois, ces derniers ont rajouté d'autres produits dans autres tels que : Sukuk, Quardh Hassan, Mouzaraa, Takaful.

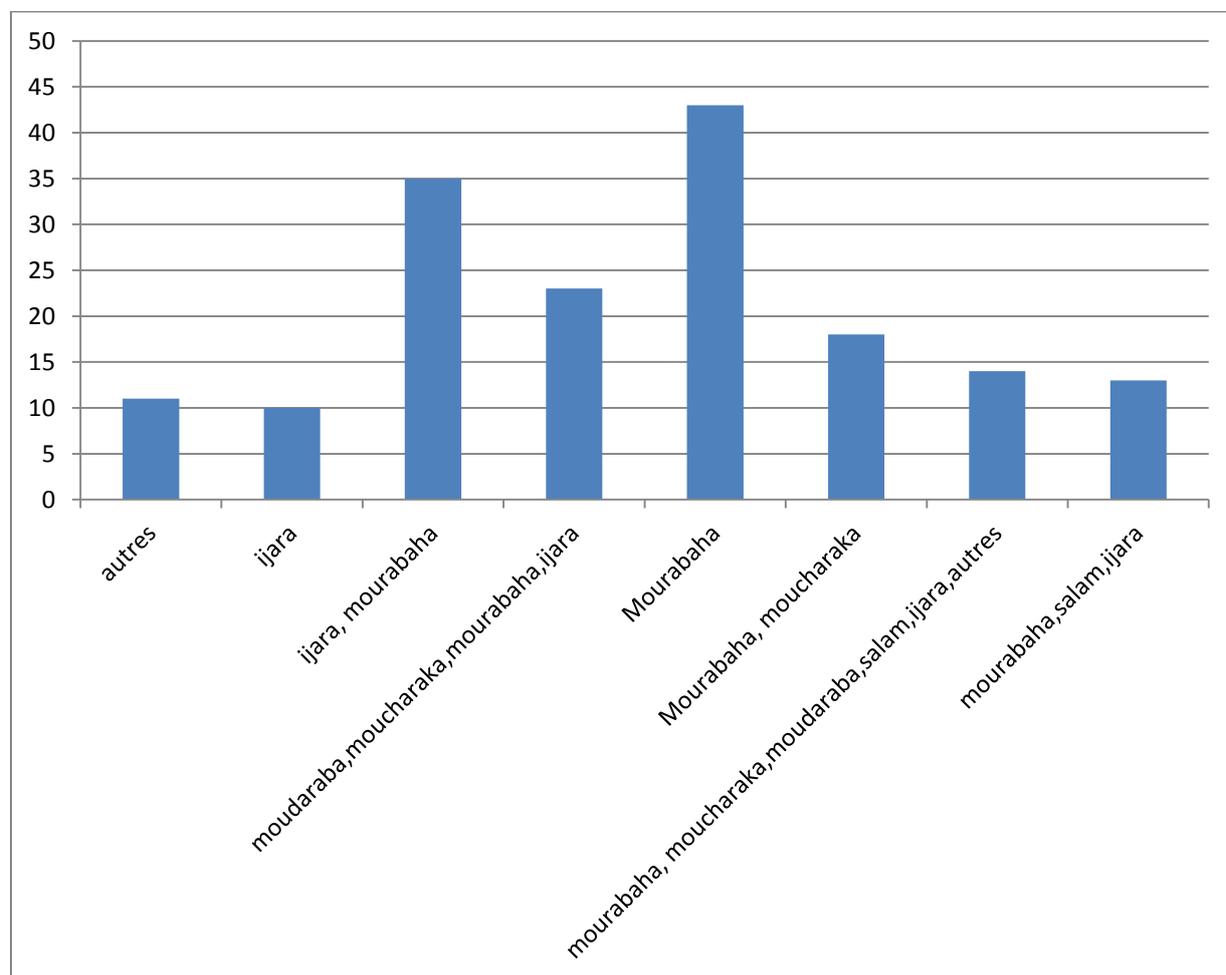
Enfin, les personnes ayant répondu seulement autres sont au nombre de 11 soit 6.59% du total (le tableau n°14 nous montre leurs réponses).

Tableau n°13 : Les produits bancaires islamiques connus par les répondants

Produits bancaires islamiques	Fréquence	Pourcentage
Mourabaha	43	25,75%
Moucharaka, Mourabaha	18	10,78%
Ijara	10	5,99%
Mourabaha, ijara	35	20,96%
Moudharaba, mourabaha, moucharaka, ijara	23	13,77%
Mourabaha, moucharaka, moudharaba, ijara, salam, istisna'a, autres	14	8,38%
Mourabaha, salam, ijara	13	7,78%
Autres	11	6,59%
Total	167	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°16 : Les produits bancaires islamiques connus par les répondants



Source : Sortie Excel

Tableau n°14 : Les produits cités par les personnes ayant répondu par autres

Autres	Fréquence	Pourcentage
Compte d'épargne sans intérêt	6	54,55%
Financement immobilier sans intérêt	3	27,27%
Financement automobile sans intérêt	2	18,18%
Total	11	100 %

Source : Sortie Excel

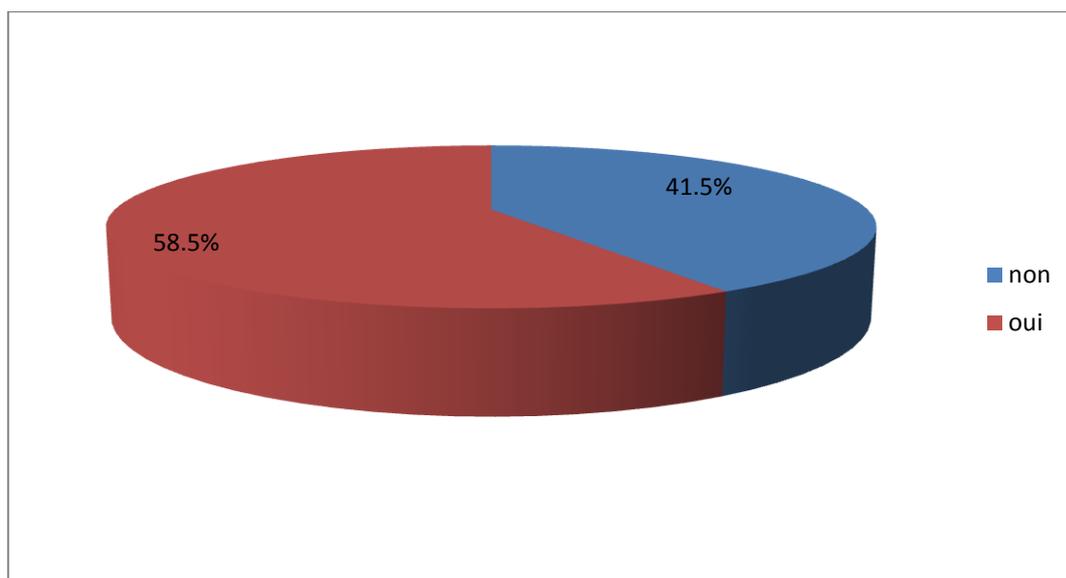
II.7. Analyse de la question « Avez-vous une idée sur les principes des produits islamiques ? » :

D'après le tableau et la figure suivants, nous constatons que plus de la moitié de notre échantillon ont une idée sur les principes des produits islamiques soit 58.5% contre 41.5% qui n'ont en pas.

Tableau n°15 : Idée sur les principes des produits islamiques

Principes de la finance islamiques	Fréquence	Pourcentage
Oui	117	58,50%
Non	83	41,50%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

Figure n° 17: Idée sur les principes des produits islamiques

Source : Sortie Excel

II.8. Analyse de la question « Si oui, citez les principes de la finance islamiques que vous connaissez » :

Le tableau ci-après rassemble les réponses des répondants par rapport à leur connaissance des principes de la finance islamiques :

Tableau n°16 : Les réponses des répondants sur les principes de la finance islamique qu'ils connaissent

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Adossement du produit islamique à un actif sous-jacent	8	9,63%
Interdiction de l'intérêt	22	26,50%
La banque achète un bien et nous le revend en prenant une marge	18	21,68%
Le principe de justice sociale et la liberté économique dans un cadre restreint	3	3,61%
Prohibition du riba, l'interdiction du gharar et du maysir ainsi que les investissements dans les secteurs illicites, les 3P (partage des profits et des pertes) et l'adossement à un actif tangible	17	20,48%
Partage de pertes et profits	15	18,07%
Total	83	100 %

Source : Sortie Excel

Ainsi, 22 personnes sur les 83 ayant répondu par oui à la question relative aux principes de la finance islamique, ont cité l'interdiction de l'intérêt comme principe et 17 personnes soit 20.48% ont cité tous les principes de la finance islamiques.

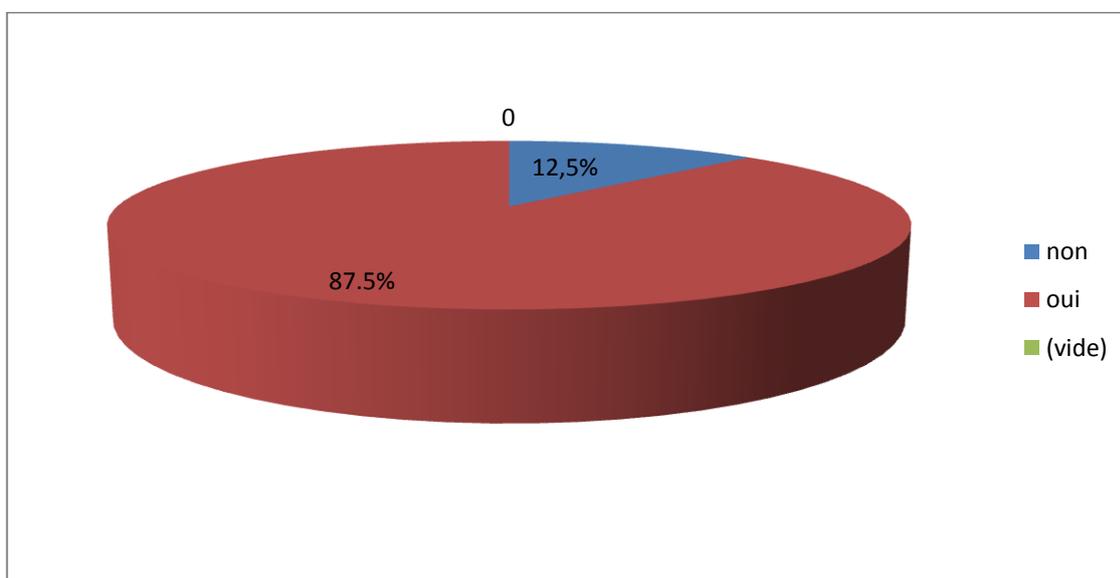
II.9. Analyse de la question « Seriez-vous intéressé(e) par des produits respectant les principes de l'Islam ? » :

Les statistiques révèlent que 87.5% de notre échantillon sont intéressés par des produits respectant les principes de l'islam contre 12.5% qui ne le sont pas.

Tableau n°17 : L'intérêt aux produits respectant les principes de l'islam

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	175	87,50%
Non	25	12,50%
Total	200	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°18 : L'intérêt aux produits respectant les principes de l'islam

Source : Sortie Excel

II.10. Analyse de la question « Sinon, pourquoi ? » :

Concernant les personnes ayant répondu par non à la question précédente, le tableau ci-dessous rassemble les raisons qu'elles ont déclarées :

Tableau n°18 : Les raisons présentées par les répondants non intéressés par les produits respectant les principes de l'islam

Réponses	Fréquence	Pourcentage
C'est très cher	12	48%
Je ne pense pas que les banques seront si justes qu'elles appliqueront parfaitement la charia sur leurs produits.	4	16%
Les banques "islamiques" jouent sur les termes utilisés, l'objectif étant toujours le même ; Faire du bénéfice.	9	36%
Total	25	100%

Source : Sortie Excel

Ainsi, nous constatons que presque la moitié (48%) ont déclaré que la raison de leur non-intérêt aux produits respectant les principes de l'islam revient au fait qu'ils soient très chers, 36% parce qu'ils pensent que les banques islamiques jouent sur les termes pour attirer plus de clients et réaliser des bénéfices et enfin 16% parce qu'ils ne pensent pas que les banques appliqueront parfaitement la charia.

Notons qu'après cette question, notre échantillon sera réduit à 175 car les personnes ayant répondu par non à la question précédente ne sont pas concernées par la suite des questions et sont renvoyées à la dernière partie relative à la connaissance du répondant.

II.11. Analyse de la question «Si oui, seriez-vous intéressé(e) par ?» :

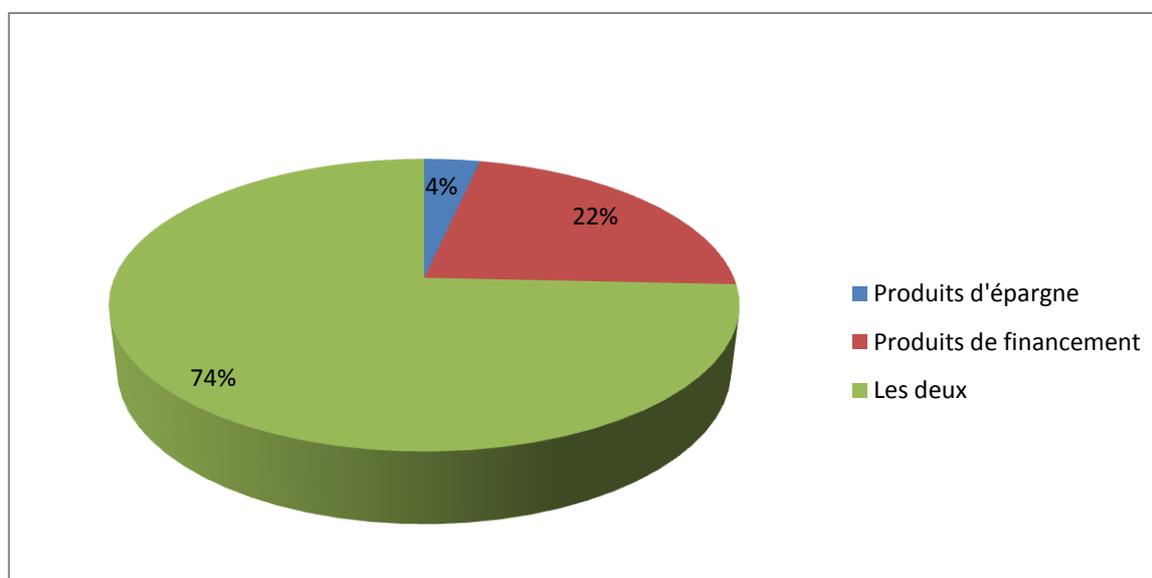
Les réponses à cette question sont représentées dans le tableau suivant :

Tableau n°19 : Les produits qui intéressent les répondants

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Produits d'épargne	6	3,43%
Produits de financement	39	22,29%
Les deux	130	74,29%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Ce dernier nous montre que 74.29% des répondants intéressés par les produits respectant les principes de l'islam souhaitent avoir comme offre des produits d'épargne et des produits de financement contre 22.29% qui ne veulent que des produits de financement et 3.43 % qui ne veulent que des produits d'épargne.

Figure n°19: Les produits qui intéressent les répondants

Source : Sortie Excel

II.12. Analyse de la question « Avant de souscrire à un produit bancaire islamique, iriez-vous vous assurer sur leur conformité à la charia ? » :

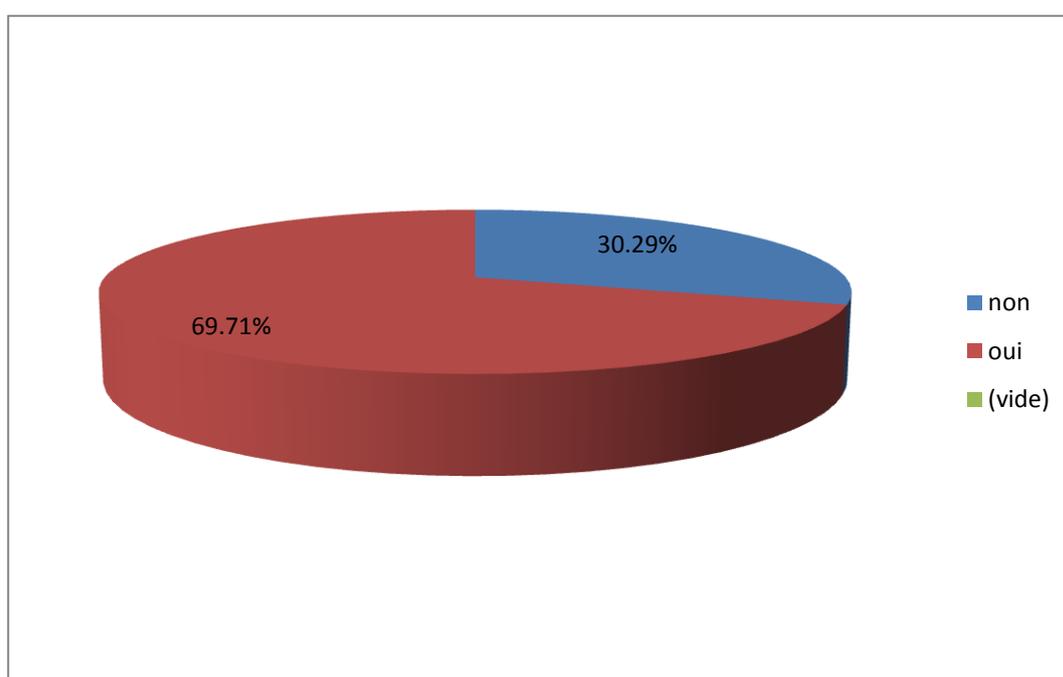
Tableau n°20 : Assurance sur la conformité des produits bancaires islamiques à la charia

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	122	69,71%
Non	53	30,29%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Ce tableau nous montre que 69.71% des répondants iront s'assurer de la conformité des produits bancaires islamiques avant d'y souscrire contre 30.29% qui ne le feront pas.

Figure n°20 : Assurance sur la conformité des produits bancaires islamiques à la charia



Source : Sortie Excel

II.13. Analyse de la question « Si oui, vers qui iriez-vous pour confirmer cela ? » :

Tableau n°21 : Vers qui aller pour confirmer la conformité à la charia des produits bancaires islamiques ?

Réponses	Fréquence	Pourcentage
À un imam	114	65,14%
À un banquier travaillant dans une banque, à un imam	31	17,71%
Des proches ayant souscrit à des produits islamiques	17	9,71%
Autres	13	7,43%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Les statistiques montrent que 65.14% de notre échantillon iront s'assurer de la conformité des produits bancaires islamiques auprès d'un imam, 17.71% le feront auprès d'un banquier travaillant dans une banque et d'un imam, 9.71% le feront auprès des proches ayant souscrit à des produits islamiques et enfin 7.43% ont répondu par autre (voir tableau n°22).

Tableau n°22 : Les réponses des personnes ayant répondues par autres

Autres	Fréquence	Pourcentage
Des spécialistes dans la finance islamique	7	53,85%
Je ferai mes propres recherches	4	30,77%
Demander à consulter la procédure de la banque	2	15,38%
Total	13	100%

Source : sortie Excel

Ainsi, le tableau ci-dessus démontre que plus de la moitié des personnes ayant répondues par autres (53,85%) iront s'assurer de la conformité des produits bancaires islamiques auprès des spécialistes en la finance islamique, 30.77% feront leurs propres recherches et 15.38% demanderont à consulter la procédure de la banque.

II.14. Analyse de la question « Qu'attendez-vous d'une offre de produits bancaires islamiques » :

Les statistiques indiquent que 77.72% des personnes interrogées (voir tableau n°24⁴⁷) ont répondu qu'effectuer des opérations dans le cadre licite était parmi leurs attentes d'une offre de produits bancaires ; dont 62.29% attendent seulement d'effectuer des opérations dans le cadre licite, 6.29% d'effectuer des opérations dans le cadre licite et à moindres coûts et 9.14% attendent d'effectuer des opérations dans le cadre licite et un comportement éthique du personnel. En outre, le tableau ci-dessous nous révèle que 12% de notre échantillon attendent une bonne qualité de service, un comportement éthique du personnel et une offre diversifiée et enfin 10.29% attendent d'effectuer des opérations à moindre coûts.

Tableau n°23 : Attentes des répondants d'une offre de produits bancaires islamiques

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Comportement éthique du personnel, effectuer des opérations dans le cadre licite	16	9,14%
Effectuer des opérations à moindres coûts	18	10,29%
Effectuer des opérations dans le cadre licite, effectuer des opérations à moindres coûts	11	6,29%
Effectuer des opérations dans le cadre licite	109	62,29%
Une bonne qualité de service, comportement éthique du personnel, offre diversifiée	21	12%
Total	175	100%

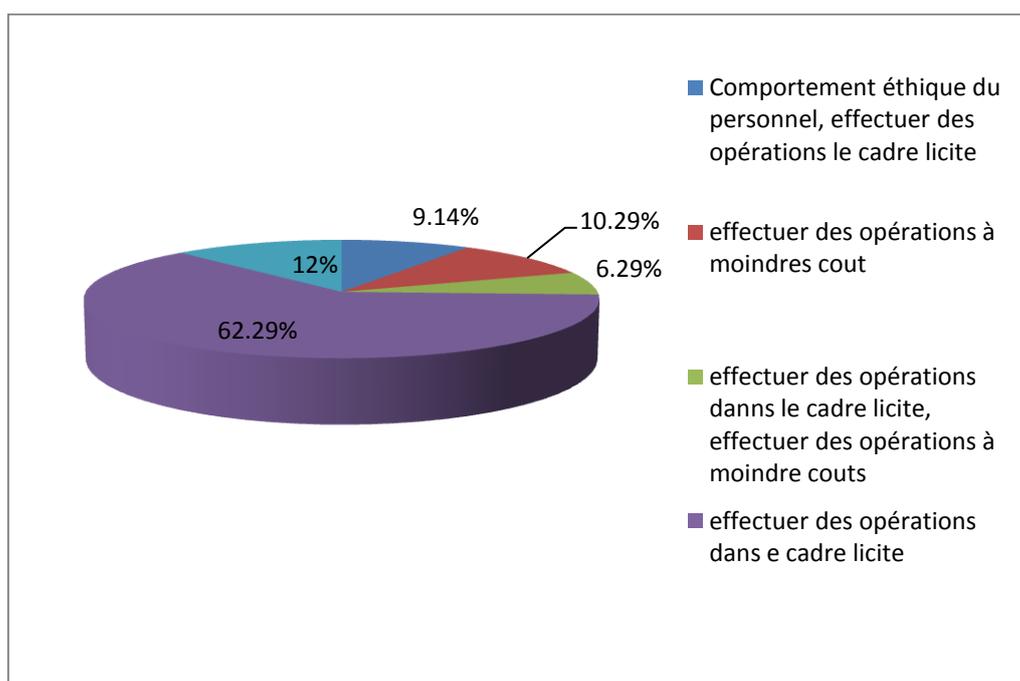
Source : Sortie Excel

⁴⁷ Le tableau n'est autre que la somme des pourcentages, depuis le tableau n°23, relatifs à l'attente d'effectuer des opérations dans le cadre licite

Tableau n°24 : Des opérations effectuées dans le cadre licite comme attente

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Comportement éthique du personnel, effectuer des opérations le cadre licite	16	9,14%
Effectuer des opérations dans le cadre licite, effectuer des opérations à moindres coûts	11	6,29%
Effectuer des opérations dans le cadre licite.	109	62,29%
Total	136	77,72%

Source : Elaboré par nous-même

Figure n°21 : Attentes de répondants d'une offre de produits bancaires islamiques

Source : Sortie Excel

III. L'analyse descriptive des questions relatives au choix entre une banque classique et une banque islamique :

III.1. Analyse de la question « Si vous êtes client(e) d'une banque classique, seriez-vous prêt(e) à souscrire à des produits respectant les principes islamiques dans une autre banque ? » :

Tableau n°25 : Changement de banque pour la souscription aux produits bancaires islamiques

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	78	55,32%
Oui, mais je ne romprai pas ma relation avec la banque classique	56	44.68%
Total	141	100%

Source : Sortie Excel

D'après notre enquête, l'ensemble des répondants sont prêts à souscrire à des produits respectant les principes islamiques dans une autre banque dont 44.68% le feront mais ne rompront pas leur relation avec la banque classique.

III.2. Analyse de la question « Si vous avez le choix entre un financement classique à 1% et un autre classique à 7%, lequel choisiriez-vous ? » :

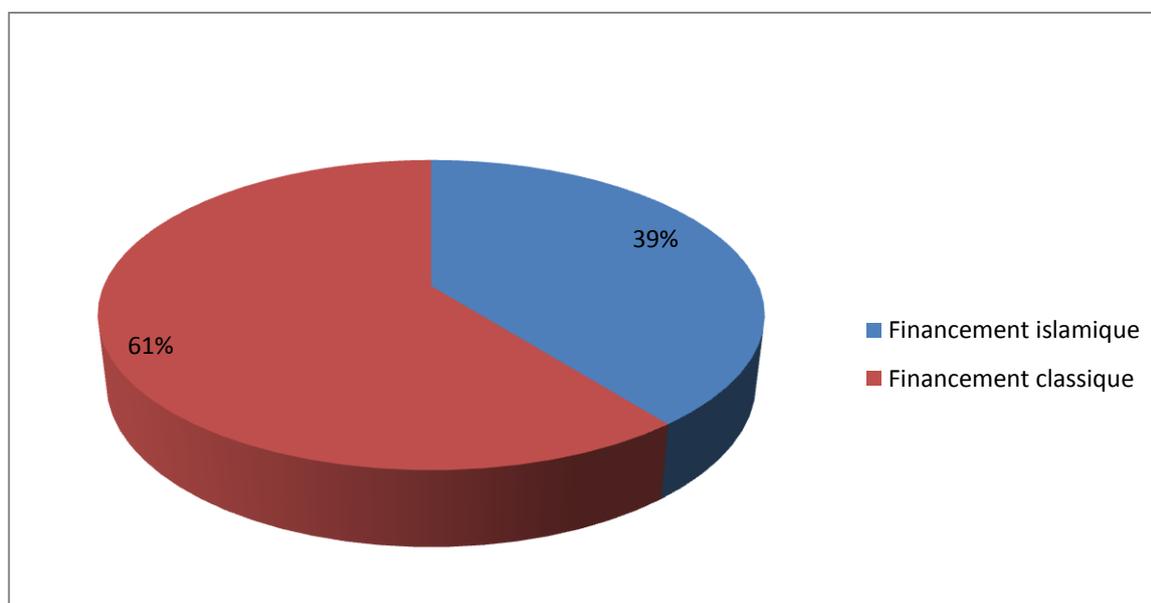
D'après le tableau ci-dessous, 60.57% de notre échantillon choisiront le financement classique à 1% contre 39.43% pour un financement islamique à 7%.

Tableau n°26 : Le choix entre un financement classique à 1% et un financement islamique à 7%

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Financement islamique	69	39,43%
Financement classique	106	60,57%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°22 : Le choix entre un financement classique à 1% et un financement islamique à 7%



Source : Sortie Excel

III.3. Analyse de la question « Si vous avez le choix entre un financement classique à 6% et un autre islamique à 7%, lequel choisiriez-vous ? » :

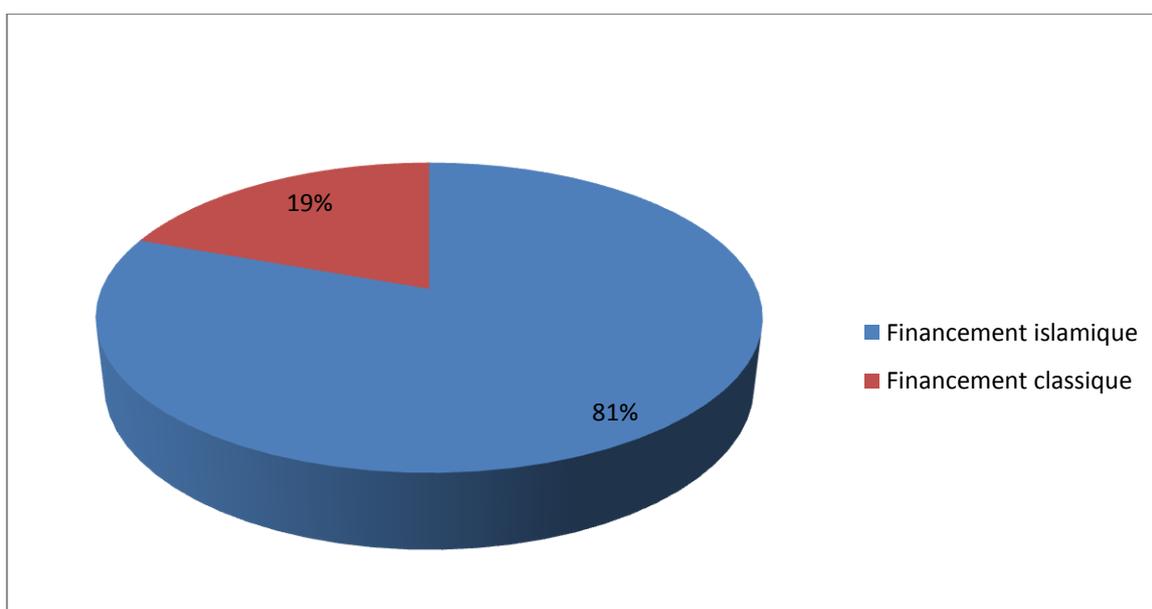
Notre enquête montre que 80.57% de l'échantillon choisiront le financement islamique à 7% au lieu du classique à 6% (voir tableau et figure ci-dessous).

Tableau n°27 : Le choix entre un financement classique à 6% et un financement islamique à 7%

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Financement islamique	141	80,57%
Financement classique	34	19,43%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°23 : Le choix entre un financement classique à 6% et un financement islamique à 7%



Source : sortie Excel

III.4. Analyse de la question « Selon vous, la qualité de services (accueil, personnel, gamme diversifiée...) est-elle un facteur de choix entre une banque classique et une banque islamique ? » :

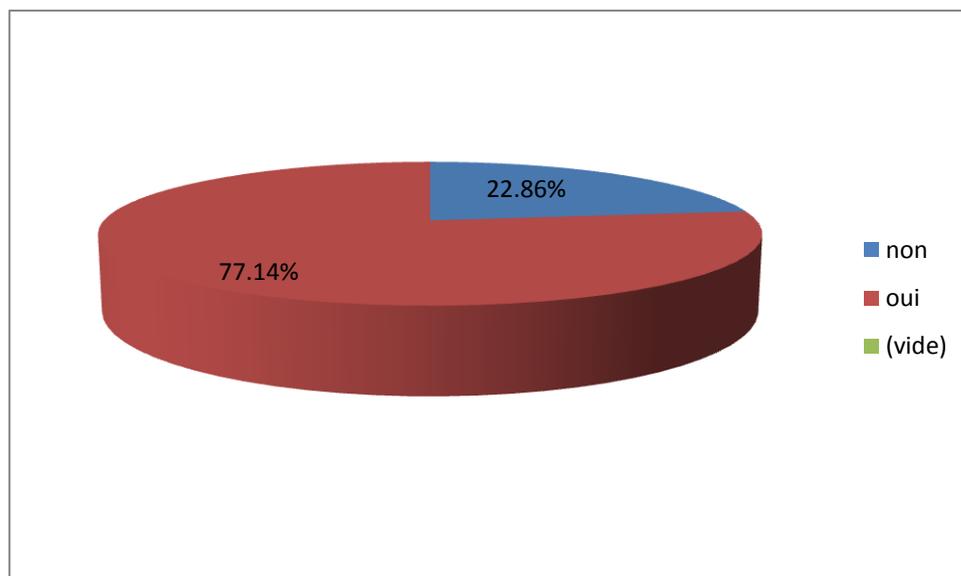
Le tableau et la figure ci-après révèlent que 77.14% de notre échantillon considèrent la qualité de services comme facteur de choix entre une banque classique et une banque islamique.

Tableau n°28 : La qualité de services comme facteur de choix entre une banque classique et une banque islamique

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	135	77,14%
Non	40	22,86%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n° 24 : La qualité de services comme facteur de choix entre une banque classique et une banque islamique



Source : Sortie Excel

III.5. Analyse de la question « Selon vous, la proximité est-elle un facteur de choix entre une banque classique et une banque classique ? » :

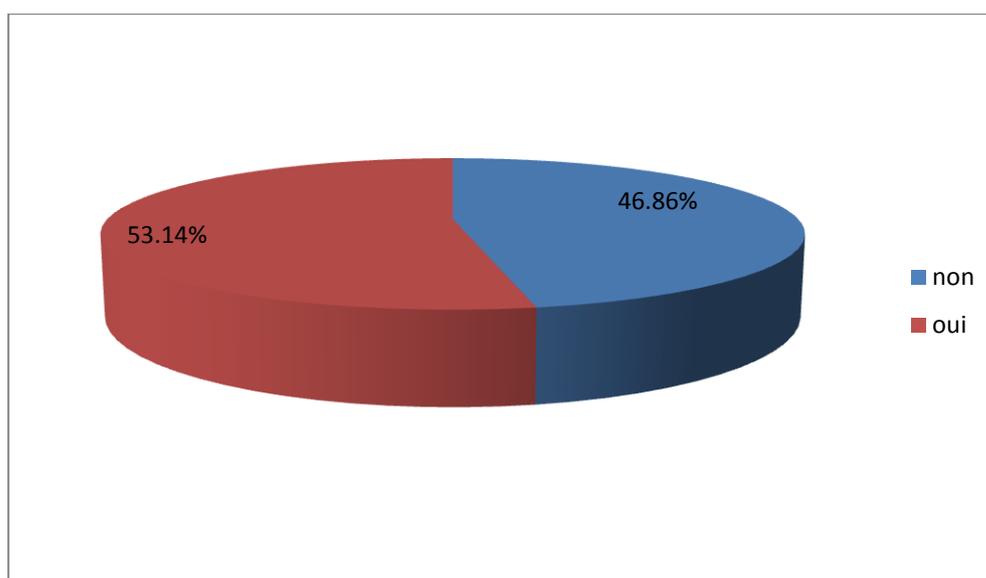
D'après le tableau et la figure suivants, nous constatons que plus de la moitié des personnes enquêtées soit 53.14% du total considèrent la proximité comme facteur de choix entre une banque classique et une banque islamique contre 46.86% qui ne la considèrent pas comme facteur pour leur choix.

Tableau n°29 : La proximité comme facteur de choix entre une banque classique et une banque islamique

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	93	53,14%
Non	82	46,86%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°25 : La proximité comme facteur de choix entre une banque classique et une banque islamique



Source : Sortie Excel

III.6. Analyse de la question « Si oui, combien de km seriez-vous prêt(e) à parcourir en plus pour vous déplacer vers une agence bancaire offrant des produits bancaires islamiques au lieu d'une banque classique ? » :

Pour les personnes qui considèrent que la proximité est un facteur déterminant pour le choix de leur banque (classique ou islamique), 41.94% d'entre eux seront prêts à parcourir moins de 10 km en plus par rapport à la banque classique pour le choix d'une agence offrant des produits islamiques, 38.71% pourront parcourir entre 10 et 20 km en plus et enfin 19.35%

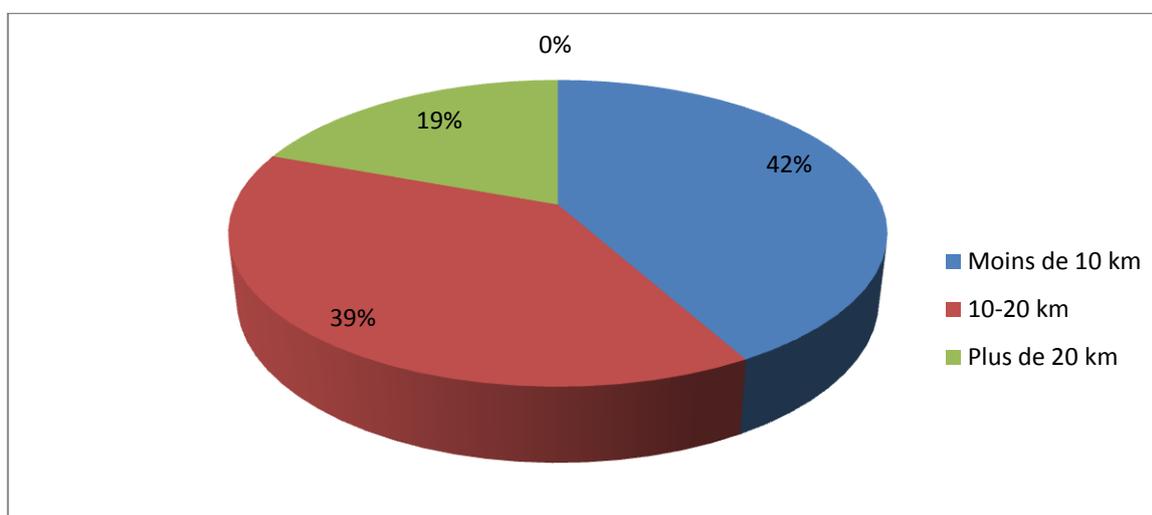
seulement seront prêts à parcourir plus de 20 km en plus pour une agence offrant des produits islamiques. Le tableau et la figure ci-après regroupent ces résultats :

Tableau n°30 : Le nombre de km parcourus en plus pour le choix d'une banque offrant des produits islamiques

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Moins de 10 km	39	41,94%
10-20km	36	38,71%
Plus de 20km	18	19,35%
Total	93	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°26 : Le nombre de km parcourus en plus pour le choix d'une banque offrant des produits islamiques



Source : Sortie Excel

IV. L'analyse descriptive des questions relatives au choix entre une fenêtre islamique et une banque islamique à 100% :

IV.1. Analyse de la question « Avez-vous déjà entendu parler d'une fenêtre islamique ? » :

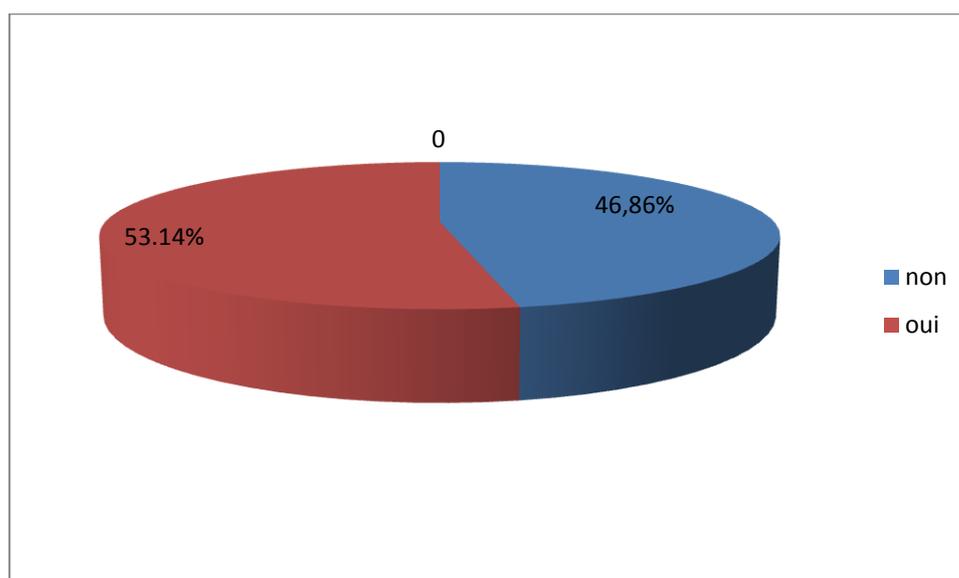
Le tableau ci-dessous nous montre que 53.14% de notre échantillon ont déjà entendu parler d'une fenêtre islamique contre 46.86% qui n'en ont jamais entendu parler.

Tableau n°31 : Avoir entendu parler d'une fenêtre islamique

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	93	53,14%
Non	82	46,86%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°27 : Avoir entendu parler d'une fenêtre islamique



Source : Sortie Excel

IV.2. Analyse de la question « Si la CNEP-Banque propose des produits islamiques, seriez-vous intéressé(e) par l'achat de ces produits ? » :

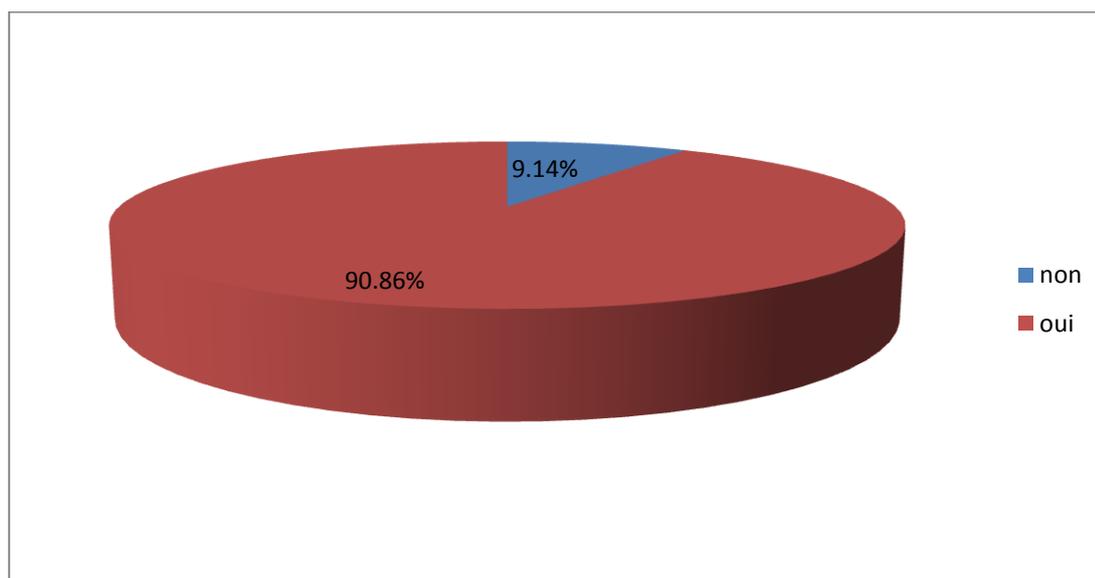
Notre enquête montre que 90.86% de nos répondants sont intéressés par des produits islamiques offerts par la CNEP-Banque contre seulement 9.14% qui ne le sont pas (voir tableau et figure ci-dessous).

Tableau n° 32 : Intérêts des répondants vers les produits islamiques offerts par la CNEP-Banque

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	159	90,86%
Non	16	9,14%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n° 28 : Intérêts des répondants envers les produits islamiques offerts par la CNEP-Banque



Source : Sortie Excel

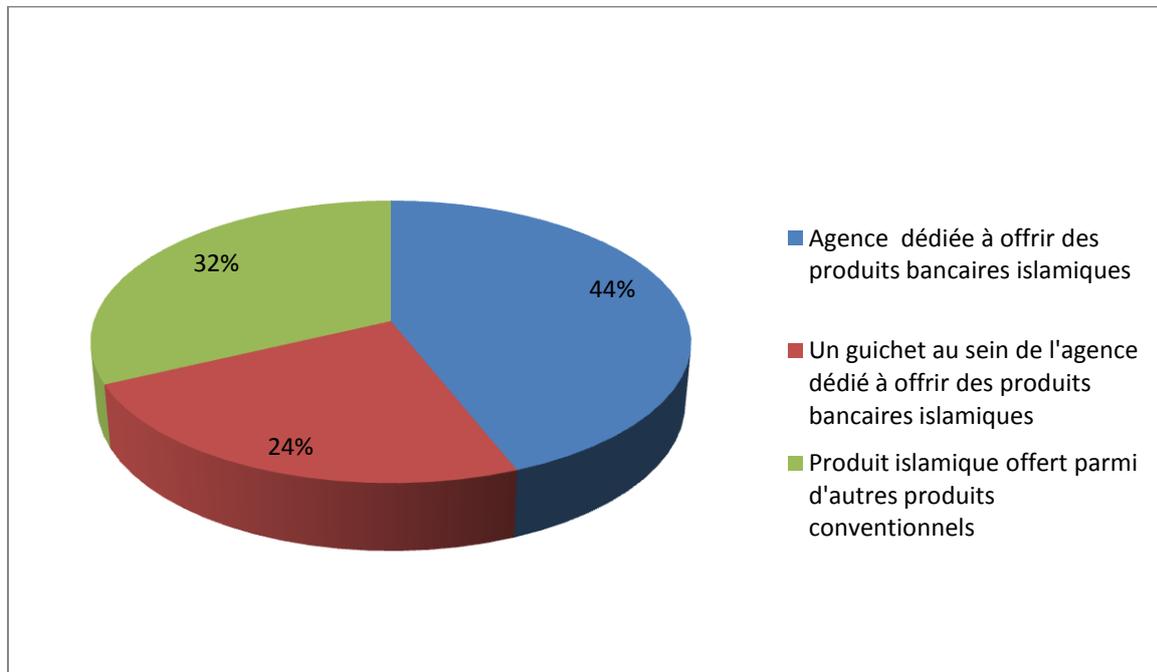
IV.3. Analyse de la question « Si oui, quel mode de commercialisation préféreriez-vous ? » :

Concernant le mode de commercialisation, le tableau ci-dessous montre que 44.03% préféreraient avoir une agence dédiée à offrir des produits bancaires islamiques, 23.90% opteraient plutôt pour un guichet au sein de l'agence dédiée à offrir des produits bancaires islamiques et enfin 32.08% préféreraient que le produit islamique soit offert avec l'ensemble des produits de la banque. Toutefois, nous pouvons constater que seulement 44.03% veulent que les produits islamiques soient offerts à part et leur consacrer une agence, car les deux autres parties qui présentent plus de la moitié (soit 55.98%), l'offre qu'ils préféreraient est au sein des mêmes agences qui offrent des produits classiques.

Tableau n°33 : Le mode de commercialisation préféré par les répondants

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Agence dédiée à offrir des produits bancaires islamiques	70	44,03%
Un guichet au sein de l'agence dédiée à offrir des produits bancaires islamiques	38	23,90%
Produit islamique offert parmi d'autres produits conventionnels	51	32,08%
Total	159	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°29 : Le mode de commercialisation préféré par les répondants

Source : Sortie Excel

IV.4. Analyse de la question « Si vous avez le choix entre une banque islamique à 100 % et une fenêtre islamique, laquelle choisiriez-vous ? » :

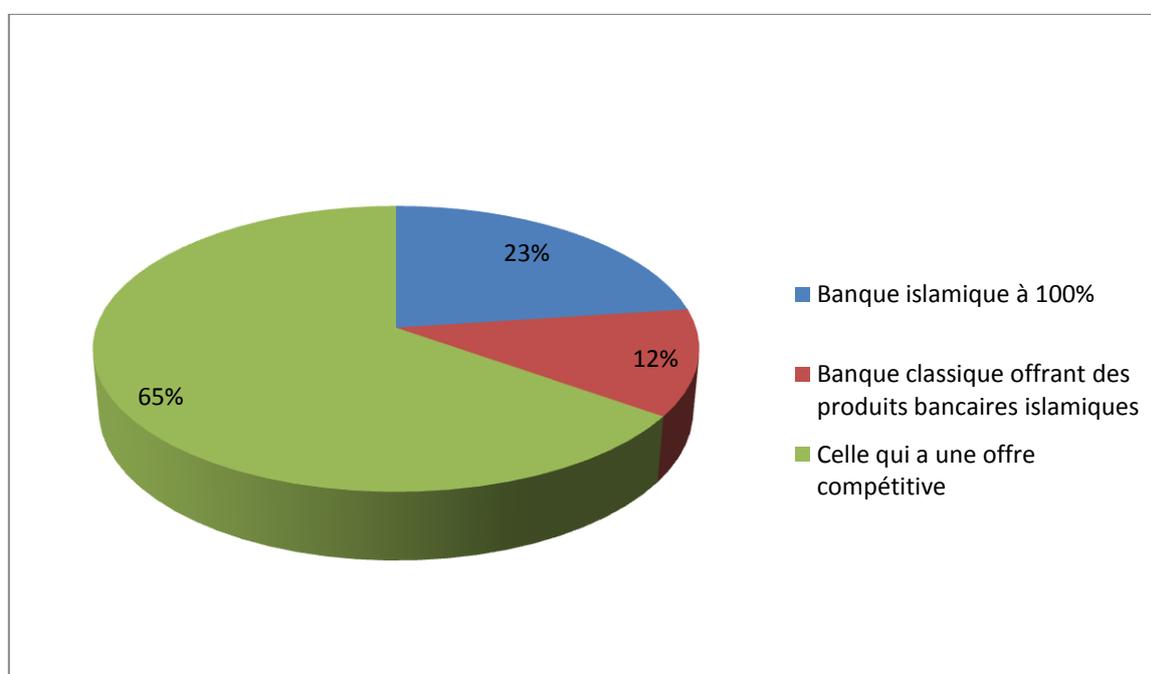
Concernant cette question, plus de la moitié soit 65.14% choisiront la banque qui a une offre compétitive, 22.86% choisiront une banque islamique et enfin 12% préféreront s'adresser à la banque classique offrant des produits bancaires islamiques.

Tableau ° 34 : Le choix entre une banque islamique à 100% et une banque classique offrant des produits bancaires islamiques

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Banque islamique à 100%	40	22,86%
Banque classique offrant des produits bancaires islamiques	21	12%
Celle qui a une offre compétitive	114	65,14%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°30 : Le choix entre une banque islamique à 100 % et une banque classique offrant des produits bancaires islamiques



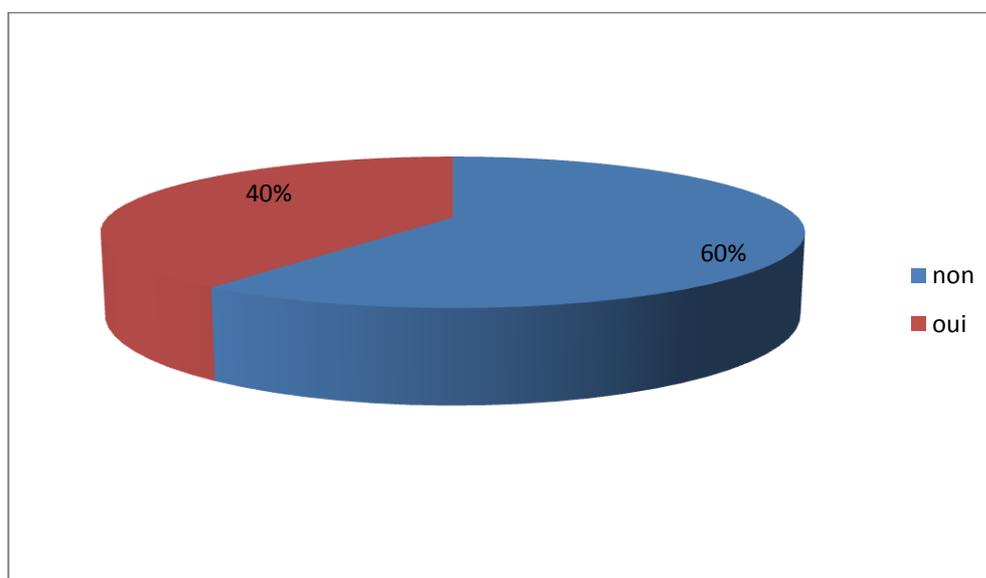
Source : Sortie Excel

IV.5. Analyse de la question « Si la CNEP-Banque lance des produits islamiques uniquement en ligne, seriez-vous client (e) ? »

Tableau n°35 : Offre des produits bancaires islamiques en ligne par la CNEP-Banque

Réponses	Fréquence	Pourcentage
Oui	70	40%
Non	105	60%
Total	175	100%

Source : Sortie Excel

Figure n°31 : Offre des produits bancaires islamiques en ligne par la CNEP-Banque

Source : Sortie Excel

V. Test des hypothèses :

Après avoir collecté les informations nécessaires, nous procédons au test de nos hypothèses l'une après l'autre :

V.1. La raison de la faible bancarisation au niveau du marché algérien, revient principalement aux convictions religieuses :

D'après les résultats de notre enquête, nous avons eu 48.57 % des personnes non bancarisées ayant déclaré que la raison de leur non-bancarisation revient à des convictions religieuses. Ce qui nous amène à confirmer notre hypothèse.

V.2. Les algériens sont intéressés par les produits bancaires islamiques :

D'après l'analyse des questions relatives à l'intérêt, aux produits à intérêt et aux produits bancaires islamiques, nous avons :

- 69.5% des personnes interrogées pensent que l'intérêt est en contradiction avec les convictions religieuses ;

-58.5% des personnes ayant déjà souscrit à des produits à intérêts ressentent une gêne à les utiliser vis-à-vis de leurs convictions religieuses ;

- 87.5% des personnes enquêtées ont répondu être intéressées par des produits respectant les principes de l'islam.

Enfin, ces résultats nous amènent à confirmer notre hypothèse et affirmer que les algériens sont intéressés par les produits bancaires islamiques.

V.3. Si le cout de financement dépasse un certain seuil, le client algérien est regardant sur les aspects de cout plus que les convictions religieuses :

D'après l'analyse de la question relative aux attentes des répondants vis-à-vis d'une offre de produits bancaires islamiques, il en ressort que les convictions religieuses (effecteur des opérations dans le cadre licite) passent avant le coût (effectuer des opérations à moindre cout).

En outre, d'après l'analyse de la question relative au choix entre une banque classique à 6% et une banque islamique à 7%, nous avons constaté que le cout n'est pas un frein pour le

choix d'une banque islamique, autrement dit, dans ce cas aussi les convictions religieuses passent avant le coût.

Mais dans l'analyse relative au choix entre une banque classique à 1% et une banque islamique à 7%, nous pouvons dire que les algériens choisissent la banque en fonction du coût et qu'à cette différence, le coût devient un frein important.

Ainsi, nous confirmons notre hypothèse et affirmons que si le coût de financement dépasse un certain seuil, le client algérien est regardant sur les aspects de coût plus que les convictions religieuses.

V.4. Le critère de choix d'un client algérien, est l'offre compétitive et non le mode de commercialisation (par une fenêtre islamique ou une banque islamique à 100%) :

D'après les résultats de notre analyse, entre une banque islamique à 100% et une fenêtre islamique, 65.14% des personnes interrogées choisiront celle qui a une offre compétitive, ce qui nous amène à confirmer notre hypothèse.

Conclusion du troisième chapitre :

Pour conclure ce chapitre qui portait sur l'étude de 200 algériens entre clients et prospects de la CNEP-Banque, répartis dans plusieurs villes du pays et même à l'étranger et ce, à travers des questionnaires qui leur ont été soumis. Nous allons dans ce qui suit revisiter les plus importants résultats que nous avons eus :

- 48,57 des répondants non bancarisés ont déclaré que la raison de leur non-bancarisation est liée à des convictions religieuses ;
- La majorité des personnes enquêtées (69.5%) pensent que l'intérêt appliqué par les banques classiques est en contradiction avec les convictions religieuses ;
- Plus de la moitié des personnes utilisant des produits bancaires à intérêts (58.7%) ont une gêne à les utiliser vis-à-vis de leurs convictions religieuses ;
- Le produit Mourabaha est le produit le plus connu (avec 87.42%) suivi du produit Ijara (avec 71.85%);

- L'interdiction de l'intérêt est le principe de la finance islamique le plus connu (avec 46.98%) ;
- La majorité écrasante des répondants (87.5%) ont manifesté leur intérêt envers les produits compatibles à la charia;
- 74.29% des personnes interrogées sont intéressées par des produits d'épargne et des produits de financement islamiques;
- Plus des deux tiers (69.71%) restent bien pointilleux et iront s'assurer de la conformité des produits bancaires islamiques avant d'y souscrire ;
- 62.29% attendent de l'offre bancaire islamique d'effectuer des opérations dans le cadre licite ;
- Le cout est un frein pour les produits bancaires islamiques s'il dépasse un certain seuil ;
- La qualité de services et la proximité sont des facteurs de choix entre une banque classique et une banque islamique ;
- La majorité parcourra entre 0 et 20 km en plus pour se déplacer vers une agence bancaire offrant des produits bancaires islamiques ;
- Plus de la moitié ont déjà entendu parler d'une fenêtre islamique ;
- La majorité écrasante est intéressée par une offre de produits bancaires islamiques proposée par la Cnep-Banque ;
- La majorité préfère que le produit islamique soit commercialisé au sein de la même agence qui offre des produits classiques (en guichet dédié ou en temps que produit parmi d'autres) ;
- Entre une banque classique offrant des produits islamiques et une banque islamique à 100%, 65.14% choisiront celle qui a une offre compétitive ;
- 60% des personnes enquêtées ne sont pas intéressées par une offre de produits bancaires islamiques en ligne.

A la fin de ce chapitre, nous avons testé nos hypothèses où nous les avons toutes confirmées c'est-à-dire ; Affirmer que la raison de la non bancarisation revient principalement aux convictions religieuses, que les algériens sont intéressés par les produits bancaires islamiques, que le cout de financement passe avant la conviction religieuse s'il dépasse un certain seuil et enfin, qu'entre une banque islamique et une banque classique offrant des produits islamiques, les algériens choisiront celle qui a une offre compétitive.

Conclusion générale :

La finance islamique est une finance éthique qui consiste à effectuer des transactions financières et/ou commerciales tout en observant un certain nombre de règles édictées par l'Islam. La compréhension de ses origines ainsi que celles de ses premières formes d'organisation a permis la formalisation de ses règles et de ses principes, la diffusion de ses pratiques aux quatre coins du globe et son acceptation en tant qu'alternative offerte aux clients. Toutefois, en dépit du fait que les véritables premières expériences organisées soient tardives, elles ont pu aboutir à une adhésion au niveau international.

La finance islamique constitue un levier important pour bancariser une frange de la population restée en marge du système bancaire et contribuer à diversifier les sources de financement de l'économie. Pour l'Algérie, cela permettra en plus de dynamiser le marché et faire augmenter le taux de bancarisation.

Ainsi, notre travail de recherche a traité essentiellement une enquête pour éclairer les enjeux de la mise en place d'une fenêtre islamique au sein de la CNEP-banque ; Une étude de marché qui représente tout de même l'une des phases préliminaires devant être élaborées avant le lancement de toute chose et qui demeure, une phase décisive voire obligatoire car elle contribue à la réussite de toute décision stratégique.

En guise de conclusion, nous proposons de répondre à la problématique posée dans l'introduction, qui consiste, rappelons-le, à connaître la perception des clients et prospects de la CNEP-Banque par rapport aux produits bancaires islamiques.

En effet, les personnes interrogées sont intéressées par ces produits et les convictions religieuses restent un facteur important pour leur choix.

En outre, nous devons savoir que le taux de pénétration de la finance islamique est faible et conformément à nos résultats, nous pouvons dire que l'offre est en deçà de la demande et cette part de marché ne reflète pas le poids potentiel de l'industrie financière islamique en Algérie.

Cependant, le lancement des banques publiques dans les produits bancaires islamiques, avec plus de 1000 agences et leurs réseaux étendus, va changer la donne car aujourd'hui seules 40 agences le font (entre El Baraka et Salam Banque). Avec leur poids dans le marché bancaire, les banques publiques vont sans doute marquer en offrant des produits qui représenteront un tournant décisif dans leur généralisation. En effet, si elles réussissent, elles pourront même capter une bonne part de la monnaie circulant en dehors du circuit bancaire et

les orienter vers des placements productifs, car comme nous avons pu le voir dans notre analyse : la raison de la non bancarisation revient pour une grande part aux convictions religieuses.

D'une manière pratique, en faisant un parallèle avec la demande des clients pour la souscription aux produits d'épargne sans intérêts et leur engouement pour les produits de financement islamiques lors des premières vagues de publicités sur le lancement de la finance islamique, nous constatons qu'à travers les réponses que nous avons pu récolter que nous devons inciter notre banque à se lancer dans cette optique et préparer son terrain pour une parfaite pénétration sur le marché et ce dans l'attente de la promulgation des textes réglementaires régissant l'activité, car le respect des conditions juridiques reste tout de même important. Néanmoins, il existe des pays comme la Tunisie où ces produits ont pu être commercialisés sans cadre juridique et ce pendant 33ans. Cependant et en tout état de cause, il ne faut pas faire avec les lois, ce que nous pouvons faire avec les mœurs ; Il aurait été tout de même préférable que ces produits soient libres et non obligatoirement fixés par des lois.

Enfin, tenant compte de ce qui précède et après avoir apporté une réponse à notre problématique depuis l'analyse présentée au cours du troisième chapitre et avoir affirmé toutes nos hypothèses, nous présentons les recommandations suivantes :

- Conception d'un business plan avec mobilisation des ressources pour l'installation de la fenêtre islamique, car sans ressources on ne peut parler de financement ;

-Mettre davantage de coordination dans le travail avec d'autres régions du monde qui se sont déjà lancées dans cette industrie car ceci est de nature à donner plus de crédibilité au secteur ;

-Une bonne formation des banquiers qui combleront les besoins de cette industrie islamique et ne pas permettre que le manque de compétences et de main-d'œuvre qualifiée puisse être la cause de l'échec car il ne faut pas négliger le fait que pour que la banque puisse se développer et gagner du terrain, il faut de la recherche et des cursus spécifiques pour plus d'innovation ;

-La formation du personnel à la maîtrise de la commercialisation et la promotion des produits bancaires islamiques ;

-Une bonne communication sur les principes des produits bancaires islamiques ;

-Eviter de prendre le risque d' être perçue comme non conformes aux règles de la Charia, ce qui pourrait entraîner un mouvement de défiance de certains clients et de retrait de dépôts ;

-Communiquer à la population qu'il existe une instance religieuse pour vérifier la conformité à la Charia ;

-Lancer des produits d'épargne et des produits de financement et ne pas se focaliser uniquement sur l'un des deux ;

-Ne pas risquer de lancer des produits bancaires islamiques uniquement en ligne ;

-Avoir des offres compétitives ;

-Avoir des agences offrant des produits bancaires islamiques à proximité des agences offrant uniquement des produits bancaires classiques ;

-Avoir une bonne qualité de services ;

-Les couts de financement ne doivent pas être excessivement chers par rapport aux couts de financement des produits classiques.

Nous tenons également à signaler qu'il est toujours utile d'inciter les étudiants à choisir l'étude de marché relative à la perception des clients comme thème, en prenant un échantillon plus large et des questions encore plus pointues, car il est clair que l'Algérie possède un gros potentiel à exploiter et la banque qui offre des produits islamiques peut prendre un grand essor, et des études dans ce sens ne peuvent être qu'utiles au développement de l'économie du pays.